

Yeni İPEK YOLU

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 28 / SAYI: 334 ARALIK 2015

**II. ULUSLARARASI
İSLAM TİCARET HUKUKU
KONGRESİ
"GÜNÜMÜZDEKİ MESELELER"
SONUÇ BİLDİRGESİ**

**RUSYA İLE YAŞANAN
GERGİNLİK VE TÜRKİYE
RUSYA DIŞ TİCARETİNİN
KONYA'YA
OLASI ETKİLERİ**

**BAYIR-BUCAK
TÜRKMENLERİ
KİMDİR VE
NEDEN HEDEF SEÇİLDİ?**

**RUSYA KRİZİ
SONRASINDA
EKONOMİK İLİŞKİLERDE
SON DURUM**

**DÜNYA VE TÜRKİYE EKSENİNDE
"EKONOMİK BÜYÜME"**

**KONYA, TÜRKİYENİN
DİREĞİDİR**

**KONYA'LI VE ÇİNLİ
İŞ ADAMLARI KTO'DA
BİR ARAYA GELDİ**

**TÜKETİCİ
HAKLARI
SEMPOZYUMU**

**TÜRKİYE
EURO'YA
GEÇMELİ Mİ?**



Türkiye için güçlü yapılar...



HADİM TAŞKENT (KONYA)

KONYA MERKEZ

ÇUMRA (KONYA)

ALANYA

GAZİPAŞA (ANTALYA)

ANAMUR (MERSİN)

Konya Merkez
Feritpaşa Mahallesi Kule Caddesi Kule Plaza İş Merkezi
Kat. 12 No: 15 Selçuklu / Konya

Konya Tesis
Horozluhan Mahallesi Cihan Sokak No: 25/A
Selçuklu/KONYA

Telefon: 0 (332) 346 46 46 Faks: 0 (332) 346 46 44

BAŞLARKEN



Her dönem Türkiye ekonomisinin ortalamasının üstünde büyüme gösteren Konya ekonomisi 2015 yılında genel tablodan etkilenmekle birlikte büyümesini ilerletmeye devam etmiştir. Ulusal kamuoyuna yerleştirmeyi başardığımız “Merkez Şehir” ve “2. Marmara” algısı, Lojistik Potansiyel ve Ulaşım Yatırımları, Sahip olduğu Enerji Kaynakları Konya’nın Türkiye ve dünya çapında öne çıkmasını sağlayan etkenlerdir. 1 Kasım ile birlikte yeniden sağlanan istikrar ve güven ortamında Konya iş dünyası olarak birlik içinde şehrimizin sosyal ve ekonomik büyümesinin hızlanması için daha çok çalışmaya kararlıyız.

Zor koşullar altında 2015 yılına başlangıç yapan Türkiye ekonomisinin üçüncü çeyrekte beklenenden daha hızlı bir büyüme gösterdiğini gördük. Temmuz – Eylül 2015 dönemini kapsayan 3. çeyrek büyümesi yüzde 4 oranında gerçekleşmiştir. Bu oranın beklenilenin üzerinde gerçekleşmesinden dolayı iş dünyası olarak olumlu değerlendiriyoruz. Yılın ikinci yarısından itibaren Tüm olumsuzluklara rağmen Temmuz – Eylül 2015 döneminde yüzde 4 büyüme dünya çapında bir başarıdır. Ekim ayı sanayi üretimi rakamının da son beş yılın en yüksek seviyede gerçekleşmesi ve yüzde 14.7 düzeyinde artmış olması da son derece olumludur. Hem sanayi üretimi hem de GSYH verileri ışığında değerlendirebiliriz ki Türkiye dördüncü çeyrekte büyümesini hızlandıracaktır. Genel tabloya baktığımızda Türkiye'nin büyüme hikâyesinde çok ciddi bir tıkanma var. Türkiye'nin potansiyel büyüme oranı, uzun yıllar ortalamasının yakın döneme ağırlık verilerek düzeltilmesi yapıldığında, yüzde 4,5 – 5 arasında bir oran olarak kabul edilmektedir. 2001 krizi sonrasında ekonomik büyümenin hızla yükseldiğini, potansiyel oranın üzerine çıktığını, küresel krizin etkisiyle ekşiye düşmesine karşın sonrasında yeniden hızlı bir yükselişe geçtiğini ancak bunun sürdürülemediğini görülmektedir. 2015 yılına da dâhil edersek son 4 yılda Türkiye'nin, potansiyel büyümesinin altında büyüdüğü görülüyor. Önümüzdeki 4 yılda planlı bir seçim görülüyor. Bu sonuç, uzun zamandır duraksamış olan ekonominin yeniden ana gündem maddesi haline gelmesi ve yapılması gereken yapısal reformlar açısından da önemli bir fırsat sunmaktadır.

Her dönem Türkiye ekonomisinin ortalamasının üstünde büyüme gösteren Konya ekonomisi 2015 yılında genel tablodan etkilenmekle birlikte büyümesini ilerletmeye devam etmiştir.

Ulusal kamuoyuna yerleştirmeyi başardığımız “Merkez Şehir” ve “2. Marmara” algısı, Lojistik Potansiyel ve Ulaşım Yatırımları, Sahip olduğu Enerji Kaynakları Konya'nın Türkiye ve dünya çapında öne çıkmasını sağlayan etkenlerdir.

1 Kasım ile birlikte yeniden sağlanan istikrar ve güven ortamında Konya iş dünyası olarak birlik içinde şehrimizin sosyal ve ekonomik büyümesinin hızlanması için daha çok çalışmaya kararlıyız.

2016 yılında Konya için ihracat artışı ve beşeri sermayemiz önlem alınması gereken konuların başında görüyoruz. 2016 yılı programımızı da bu konularda hazırladık.

Konya Ticaret Odası olarak, geride bıraktığımız 2015 yılında üyelerimize ve şehrimize hizmet etmenin mutluluğunu yaşarken, 2016 yılında yeni hedefler belirleyerek, bu hedeflere ulaşmak için çalışmalarımıza başlamış olmanın heyecanını yaşıyoruz. 2016 Yılı Faaliyet Programı ve Oda Bütçemizi sizlere sunmaktan mutluluk duyuyorum.

Oda olarak 2015 yılını son derece verimli bir yıl olarak geçirdik. Konya Ticaret Odası olarak, Konya'nın merkez şehir vizyonunu gerçekleştirmek için şehrimizin beşeri sermayesini güçlendirmek, özel sektörüne destek olmak amacıyla 6 temel yapının yatırımlarına devam ediyoruz.

Bu 6 temel yapıdan ilki Uluslararası Fuar Merkezimiz'dir. 2014 yılında açılışını yaptığımız ve İstanbul ile İzmir'in ardından Konya'nın en büyük fuar merkezine sahip şehri olmasını sağlayan projemizin, 2017 yılına kadar gerçekleştirmeyi planladığımız ilk etabında yıllık 2 milyon ziyaretçiyi çekecek, hollerinin tamamı dolu 6 tane marka fuar yapmaktır. Bunu gerçekleştirdikten sonra başlayacak ikinci etabımız ise 2023'te Konya'yı Türkiye'nin fuarcılık merkezi yapma hedefiyle Merkezimizi 12 holden oluşan Türkiye'nin en büyük fuar alanına sahip hale getirmek olacaktır.

İkinci ve en önem verdiğimiz yapımız ise üzerinde 1,5 yıldır büyük bir özveri ile çalıştığımız KTO Karatay Üniversitesi'dir. Bu seneki yerleştirmelerle tam doluluğa ulaşan, 4.000'in üzerinde öğrencinin eğitim gördüğü 6 fakülte, 2 yüksekokulumuzla birlikte; Tıp Fakültesi Hastanemiz, Kız ve Erkek Öğrenci Konuk Evlerimiz, Kariyer ve Gelişim Ofisi'miz, üniversitemizin marka değerini artırmaktadır.

Üçüncü yapımız ise beşeri sermayemize yönelik çalışmaları gerçekleştirecek olan KTO Karatay Üniversitesi'nin kurucu vakfı KTO Eğitim Sağlık Vakfı'dır. Vakfımıza ait olan Kız ve Erkek öğrenci konukevlerimiz Üniversitemizin kampüsüne 100 metre mesafededir. Toplam 394 yatak kapasiteli olup 45 farklı ülkeden öğrenci barınmaktadır.

Dördüncü yapımız ise Mesleki Eğitim Merkezimizdir. Bu merkezimiz şehrimizin ve ülkemizin kanayan yarası ara eleman açığı sorunumuza çözüm oluşturacaktır. 130 kişilik yatılı yurdu ile birlikte hizmete girecek Türkiye'nin en modern merkezimizin temelini önümüzdeki aylarda atarak 2016'da projeyi hayata geçireceğiz.

Mesleki Eğitim Merkezinin tamamlanmasının ardından Türkiye'nin ilk bölgesel Dış Ticaret Merkezi'nin ve Stratejik Araştırmalar Merkezi'nin kuruluşu için projelerimize başlayacağız. 2019 yılına kadar tamamlamayı planladığımız tüm bu projelerimizle 2023 Konya'sında beşeri ve ekonomik sermayemizi güçlendirecek bir yapı oluşturarak şehrimize ve ülkemize hizmet etmiş olacağız.

2016 yılının tüm üyelerimizin işlerinde bolluk ve bereket temenni ediyor; yeni yılın ülkemiz, milletimiz, şehrimiz ve üyelerimiz için hayırlar getirmesini diliyorum.

Selçuk ÖZTÜRK
KTO Yönetim Kurulu Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

İÇİNDEKİLER

06

KONYA
TÜRKİYE'NİN
DİREĞİDİR

10

KONYALI VE ÇİNLİ
İŞADAMLARI KTO'DA
BİRARAYA GELDİ



BASIN VE
HALKLA İLİŞKİLER
MÜDÜRLÜĞÜ

SAYI:334 • Aralık 2015



www.kto.org.tr

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

11

TÜRKMENELİ'NE
YARDIM ELİ
DEKLARASYONU

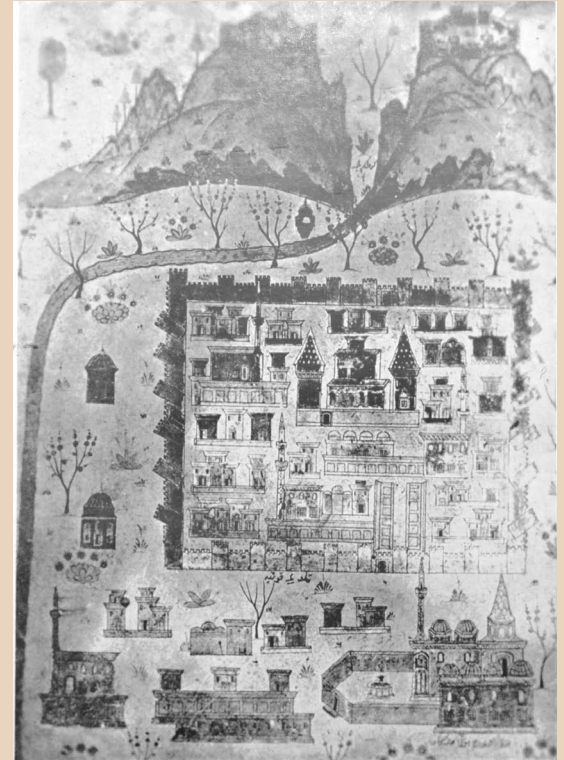
21

19. ve 25. MESLEK
KOMİTESİ İSTİŞARE
TOPLANTISI

ARALIK //2015

38

TÜRKİYE EURO'YA GEÇMELİ Mİ?
POZİTİF VE NEGATİF
SENARYOLAR



42

BAYIR-BUCAK
TÜRKMENLERİ

52

ÇİMENTO
SEKTÖRÜ

58

KONYA KÖŞKÜ
VE KALELERİ (1)



KONYA, TÜRKİYE'NİN DİREĞİDİR



KTO Başkanı Selçuk Öztürk genç girişimcilerle biraraya geldi. Konya Genç Girişimciler Kurulu'nun düzenlediği programa Konya'da faaliyet gösteren Genç Sivil Toplum Kuruluşları temsilcileri katıldı.

Konya Genç Girişimciler Kurulu'nun düzenlediği "Türkiye'nin Geleceğinde Konyalı Genç İşadamlarının Misyonu" programı Konya Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi. Programın konuğu olan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk Konya'da faaliyet gösteren Genç Sivil Toplum Kuruluşları temsilcileri ile tecrübe paylaşımında bulundu.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya'daki tüm gençlik teşkilatlarını bir arada görmekten duyduğu mutluluğu ifade ederek konuşmasına başladı. Başkan Öztürk, "7 Haziran ve 1 Kasım arasında çok zor bir süreç geçirdik. 1 Kasım'dan sonra istikrar ve güven

ortamının yeniden sağlanacağını düşünürken Suriye ve Rusya krizini yaşadık. Bu coğrafyada yaşamak bugüne kadar zordu bundan sonra da zor olacaktır. Bunun için moralimizi bozmamalıyız. Ülke olarak sürekli iyiye gitmekteyiz. 1923'ten bu yana onar yıllık periyotlarla incelediğimizde sürekli büyüdüğümüz görülmektedir. Bugün on bin dolar milli gelire sahibiz. Tüm yaşadığımız zorluklara rağmen gelecekte daha da iyi olacağız. Gençlerimizin moralini bozmak için 2. Dünya Savaşı'ndan yenilgiyle çıkan Almanya ve Japonya'yı örnek gösterirler. Türkiye'nin siyasal gücü, kendi anayasasını yapamayan bu iki ülkeden daha öndedir. Bir de Güney Kore örneği var. Güney Kore bugün 30 bin dolar milli gelire yükselmek üzere olan bir ülke. Güney Kore 50 bin dolar milli gelire sahip olsa da hiçbir ülke tehdit olarak görmez. Çünkü siyasi bir güç olma gibi düşünceleri yok. Türkiye 2003-2013 arası milli gelirini 3 bin dolardan 10 bin dolara çıkardı. 2013'te gezi hadiseleri ile başlayan süreci biliyoruz. Türkiye'yi yönetenler milli gelir on bin dolara çıktığında dünya üzerinde yeniden siyasi bir iddia ortaya koydular. Türkiye'nin son dört yıldır başına gelen hadiselerin, krizlerin olayların temelinde hep bu sebep yatmaktadır. Türkiye siyasal bir iddia ortaya koyduğu her dönemde bu sıkıntıları çekmiştir. Özal döneminde de bunu yaşadık. Bin dolardan üç bin dolara getirdik milli geliri bir çok sorun yaşadık. Üç binden on bine getirdik gene aynı oyunlar ve on bin dolarda kaldık. Dünya, 5'ten büyüktür diyecek kadar dünya siyasetinde söz sahibi olursanız birileri bu ülkede terörü kıskırtır. Millet olarak siyasal güç olma iddiasını ortaya koymak zorundayız. Biz devlet olarak sadece müreffeh bir hayat sürmenin peşinde değiliz. Güçlü bir devlet, güçlü bir millet olmak istiyoruz. Çünkü bizi biz yapan değerler var. Biz bugüne kadar hep mazlumların yanında olduk bundan sonra da olmaya devam edeceğiz. Bunun için de dünya siyasetinde söz sahibi olacağız, dünya siyasetine müdahale edebilir hale geleceğiz. Biz de daha fazla çalışarak inandığımız değerleri gerçekleştirmek için öncelikle bu ülkeyi daha güçlü hale getireceğiz. Güçlü olarak önce bölgemizde sonra tüm

dünyada mazlumun olmadığı bir düzen kurulması için mücadele edeceğiz" dedi.

KONYA, TÜRKİYE'NİN DİREĞİDİR

Konya Ticaret Odası'nın Anadolu'da kurulan ilk oda olduğunu hatırlatan Başkan Öztürk, "Osmanlı'nın son döneminde kurulan bütün modern kurumların ilki İstanbul'da ikincisi Konya'da kurulmuştur. Anadolu'daki ilk oda, ilk borsa, ilk hukuk mektebi, ilk zabita teşkilatı gibi örnekler Konya'dadır. O dönemde Osmanlı yönetimince gelişen şartlar doğrultusunda İstanbul'un alternatifi Konya olarak görülmekteydi. Anadolu coğrafyasında kurulan Selçuklu, Osmanlı ve Türkiye'yi tek devlet olarak kabul ediyoruz. Bu tek devletimizin ana direği Orta Anadolu'dur. Orta Anadolu hassasiyetlerini bugüne kadar korumuştur ve korumaya devam etmektedir. Bu sürdüğü müddetçe, bu coğrafyadaki tek devletimiz sonsuza kadar yaşayacaktır. Konya tarihinden beri bu devletin merkezidir. Konya, Türkiye'nin direğidir. Konya ne kadar güçlü olursa Türkiye de o kadar güçlü olacaktır. Ekonomiyle ilgili tüm parametrelerde Konya, Türkiye ortalamasının üzerindedir. İhracat artışıyla, sağladığı istihdamla, milli geliriyle Konya sahip olduğu potansiyeli ortaya çıkarmaya başlamıştır. Bu potansiyelin daha değerli hale gelmesi gençlerimizle olacaktır. Bizden sonra yerimize gelecek olan gençlerimiz bu ülkeyi şimdikinden daha güçlü hale getireceğine inanmaktayım. Bu inancımız bizi gelecek için daha da motive etmektedir. Gençlerimizin de Konya güçlenirse bu ülkenin daha güçlü hale geleceğine, bu ülke güçlenirse inandığımız değerler anlamında bu dünyanın çok daha yaşanılabilir bir dünya olacağına inanmalarını ve bu inançla daha çok çalışmalarını istiyoruz" şeklinde konuştu.

Konya Genç Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanı Serhat Yaya "Konya Genç Sivil Toplum Kuruluşları ve iş dünyasının genç temsilcileri olarak bizler gerek şehrimizin ve gerekse de ülkemizin sorunlarına çözüm üretmek ve ekonomik gelişimine katkı sağlamak adına birlikte çalışmaktayız. 16 genç STK'nın bir araya gelerek oluşturduğu bu birliklikte yaptığımız tanışma toplantısının ardından ikinci toplantımızı düzenliyoruz" dedi.



ÖZTÜRK: “ENERJİ İHTİYACIMIZI, SAVUNMA SİSTEMLERİ İHTİYACIMIZI KENDİMİZ KARŞILAYABİLECEK DÜZEYE GELMELİYİZ”

Konya Ticaret Odası'nın Kasım ayı meclis toplantısı gerçekleştirildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, toplantıda gündemdeki ekonomik ve siyasi gelişmeleri değerlendirdi. Meclis toplantısına konuk olan Karatay Belediye Başkanı Mehmet Hançerli de meclis üyelerinin sorularını cevaplandırdı.



ayrışmalara, bölünmelere izin vermemeliyiz. İslam adını kullanan terör unsurlarının içimizde hayat bulmasına, büyümesine engel olmalıyız. Türkiye, Suriye'de Türkmen, Kürt nüfusun bölgede varlığını sürdürmesini istiyor. En başından beri doğru bir politika olduğuna inanıyoruz ve bu yönde alından kararların arkasında duruyoruz. Devlet olmanın gereği olarak da sınırlarımızı ihlal eden Rus uçağı düşürülmüştür. Rus tarafının gerginliği daha da artıracığını düşünmüyoruz. Türkiye Rusya için de önemli pazar. Enerjide; Türkiye, Rusya'nın Almanya'dan sonraki en büyük ikinci pazarı durumundadır. Burada ülke olarak asıl çıkarmamız gereken sonuç, dışa bağımlılığımız olan konularda daha çok çalışmamamız gerektiğidir. En kısa zamanda enerji ihtiyacımızı, savunma sistemleri ihtiyacımızı kendimiz karşılayabilecek düzeye gelmeliyiz” dedi.

- **Asgari Ücret**
İş dünyasının gündeminde olan asgari ücret artışı konusunda değerlendirmede bulunan Başkan Öztürk, “Türkiye'nin hedeflediği gelecek büyüklüğünde 25 bin dolara çıkacak kişi başı gelirden asgari ücretin de 1.000 Dolar seviyelerine geleceğine söylüyorduk. Türkiye'de çalışan ücretlerinin firmaların büyüklüğünden daha yüksek oranda artacağına vurgu yaparak tüm işletmelerimizin gelecek planlarını da buna göre yapmalarını ifade ediyorduk. 10 bin dolardan 25 bin dolar milli gelire yükselirken Türkiye'de bazı sektörlerin biteceğini de biliyorduk. Türkiye yeni ücret politikası ile yüksek katma değerli üretime, markalaşmaya, orta ve yüksek teknoloji üretim yapısına daha hızlı geçmek zorunda kalacaktır. Firmalarımız bu geçiş için daha çok çalışacaklardır. Kısa vadede değerlendirirsek 1.300 TL asgari ücretle ilgili bazı net taleplerimiz vardır. Konya Ticaret Odası olarak yeni asgari ücret sisteminde haksız rekabetin engellenmesine yönelik tedbirlerin alınmasını istiyoruz. İhracatçı firmaların bazı sorunlar yaşayabilmesi ihtimaline karşın desteklenmesi gerekmektedir, ayrıca işveren üzerindeki yükün belli miktarının bir süre devlet tarafından karşılanması taleplerimizi de ilettik. Umut ediyoruz ki devletimiz geçiş sürecinde firmalarımıza gereken desteği verecektir” dedi.

Meclis toplantısına konuk olan Karatay Belediye Başkanı Mehmet Hançerli, belediye olarak gerçekleştirdikleri faaliyetler hakkında Meclis üyelerine bilgi verdi. Hançerli, “Karatay ilçesinin nüfusu 54 ilden daha büyüktür.

Karatay'da son iki yılda inşaat ruhsatlarında yüzde 300'e yakın bir artış görüldü. En önemli yaptığımız iş Karatay'ın çok büyük bir kısmında imar revizyon planı uygulamaktır. Diğer taraftan hızla genişleyen sanayi alanlarımızla Karatay ilçemiz gelecek vadetmektedir” dedi. Konuşmasının ardından Hançerli Meclis üyelerinin sorularını cevaplandırdı.





ÖZTÜRK, MALİYE BAKANI NACİ AĞBAL'A PROJELERİNİ ANLATTI



KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Maliye Bakanı Naci Ağbal'ı ziyaret ederek hayırlı olsun temennilerini ilettili. Konya Ticaret Odası ve KTO Karatay Üniversitesi yönetimi olarak yapılan ziyarette Başkan Öztürk, Bakan Ağbal'a Konya ekonomisi ile KTO'nun gerçekleştirdiği projeleri anlattı.

Konya Ticaret Odası ve KTO Karatay Üniversitesi Yönetimi Maliye Bakanı Naci Ağbal'ı ziyaret etti. Ziyarete Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk'ün beraberinde Meclis Başkanı Ahmet Arıcı ile KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkan Yardımcıları Ramazan Biberici ve Bekir Aydoğan katıldı. Bakan Ağbal'a Konya ekonomisi ile KTO'nun gerçekleştirdiği projeler hakkında bilgi veren

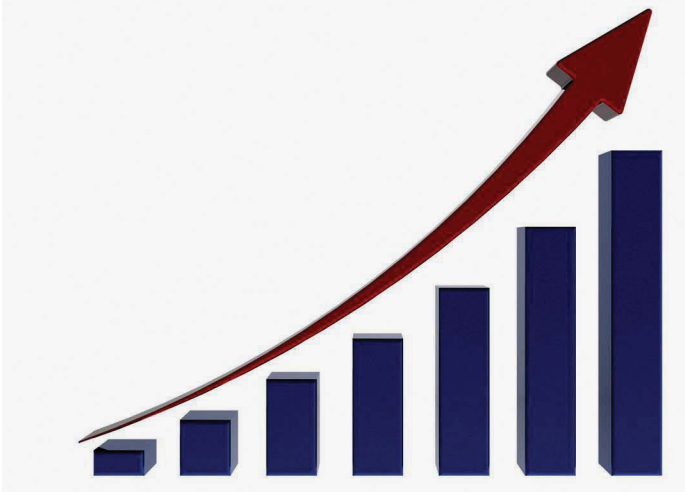
Başkan Öztürk, "İhracat artışıyla, sağladığı istihdamla, büyüyen firmalarıyla Konya, tarihinde olduğu gibi yeniden; merkez şehir olma yolunda ilerlemektedir. Konya ve çevresi ile beraber bölgemiz, İkinci Marmara olarak adlandırılmaktadır. Bölgemizin Marmara'ya alternatif olmasını ve Türkiye'nin hedeflenen ekonomik büyüklüğü için yeni bir çekim merkezi olarak ön plana çıkmasını sağlamak için tüm kurumlarımızla işbirliği içinde çalışmaktayız. Konya Ticaret Odası olarak Konya'nın bu büyük hedeflerini gerçekleştirmek için projelerimizi hayata geçiriyoruz. Konya Ticaret Odası'na bağlı KTO Eğitim ve Sağlık Vakfımız ve KTO Karatay Üniversitemizin yönetimi olarak Konya ekonomisini katkı sağlayacak çalışmalarını aralıksız sürdürüyoruz. KTO Karatay Üniversitemizde; 6 Fakülte ve 2 Yüksekokul'da 21 bölümümüzle birlikte Yüksek Lisans eğitimi veren 3 Enstitümüzde toplam 4.029 öğrenci eğitimine devam etmektedir. 2014 yılında 2800 olan öğrenci sayımız 2015'te 4029'a, akademisyen sayımız 130'dan 179'a, idari personel sayımızda 60'dan 93'e çıkmıştır. Üniversite kampüsümüz 26.000 m² Eğitim Alanına sahiptir. Bu sene itibariyle ikinci eğitim bloğumuz hizmet vermeye başlamıştır. Kampüsümüzde bir Merkezi Derslik inşaatı da bu akademik yıl itibariyle tamamlanacaktır. Üniversitemizin marka değerini artıran bir diğer projemiz de Vakfımıza ait olan Konukevleri hizmetimizdir. Üniversite kampüsüne 100 metre mesafede olan Kız ve Erkek öğrenci konukevlerimiz toplam 394 yatak kapasiteli olup 45 farklı ülkeden öğrenci barınmaktadır. Üni-

versitemiz kadar önemle üzerinde çalıştığımız Mesleki Eğitim Merkezi projemizde 2016 yılı başında temel atacağız. 2015 Ocak ayı itibari ile başlayan proje 24 ay içerisinde tamamlanacak olan Merkezimiz, iş dünyasının nitelikli ara eleman ihtiyacının kısa süreli eğitimlerle yetişmesini sağlayacak bir kurs merkezi olarak faaliyet gösterecektir. Başlangıçta sanayi sektöründe 8 dalda, hizmetler sektöründe ise 6 dalda mesleki eğitim verilecektir. Firmalarımızın ihtiyaç ve taleplerine göre bu meslek dalları çeşitlendirilecektir. Mesleki Eğitim Merkezinin tamamlanmasının ardından Türkiye'nin ilk bölgesel Dış Ticaret Merkezi'nin ve Stratejik Araştırmalar Merkezi'nin kuruluşu için projelerimize başlayacağız. 2019 yılına kadar tamamlamayı planladığımız tüm bu projelerimizle 2023 Konya'sında beşeri sermayemizi güçlendirecek bir yapı oluşturarak şehrimize ve ülkemize hizmet etmiş olacağız. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz projelerimizde Hükümetimizin desteğini almış olmak, yönetim olarak bizlere büyük mutluluk vermektedir" dedi.

Maliye Bakanı Naci Ağbal da, Konya Ticaret Odası'nın Konya'ya yaptığı hizmetleri takdirle karşıladığını belirterek, projelerin ülke ekonomisine katkı sağlayacağını söyledi. Konya'nın her alanda hızla ilerlediğini görmekten mutluluk duyduklarını ifade eden Bakan Ağbal, Bakanlık olarak Konya'da gerçekleştirilen projelere destek olmaya devam edeceklerini belirtti.

TÜRKİYE YÜZDE 4 BÜYÜDÜ

Türkiye ekonomisi üçüncü çeyrekte yüzde 4 büyüdü. Beklenilenin üstünde gerçekleşen büyüme iş dünyasınca memnuniyetle karşılandı. Tüm dünya ekonomilerindeki daralmaya rağmen Türkiye ekonomisinin büyümeye devam etmesini büyük bir başarı olarak değerlendiren KTO Başkanı Selçuk Öztürk dördüncü çeyrekte büyümenin hızlanacağını söyledi.



TÜİK 2015 üçüncü çeyrek Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) verilerini açıkladı. Türkiye ekonomisi yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 4 oranında büyüdü. Piyasada beklenilenin üstünde gerçekleşen büyüme iş dünyasınca

memnuniyetle karşılandı. Yılık ilk 9 aylık dönemde GSYH artış oranı ise yüzde 3.4 oldu.

Büyüme rakamlarını değerlendiren KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "Temmuz - Eylül 2015 dönemini kapsayan 3. Çeyrek büyümesi yüzde 4 oranında gerçekleşmiştir. Bu oranın beklenilenin üzerinde gerçekleşmesinden dolayı iş dünyası olarak olumlu değerlendiriyoruz. Yılın ikinci yarısından itibaren Türkiye'de siyasi belirsizlikle birlikte

artan terör olaylarını yaşadık. Bununla birlikte eş zamanla olarak ülkemiz gerek ABD Merkez bankası FED kaynaklı gerekse Çin ekonomisinin yavaşlaması kaynaklı küresel piyasalardaki dalgalanmalardan etkilenmiştir. Tüm bunla-

ra rağmen Temmuz - Eylül 2015 döneminde yüzde 4 büyüme dünya çapında bir başarıdır. Dün açıklanan Ekim ayı sanayi üretimi rakamının da son beş yılın en yüksek seviyede gerçekleşmesi ve yüzde 14.7 düzeyinde artmış olması da son derece olumludur. Hem sanayi üretimi hem de GSYH verileri ışığında değerlendirebiliriz ki Türkiye dördüncü çeyrekte itibaren büyümesini hızlandıracaktır. Türkiye her küresel kriz döneminde yüksek oranda büyümekte ve dünya ekonomilerinden pozitif olarak ayrışmaktadır. 2015 yılı tamamında yüzde 4'e yakın bir oranda büyüme beklemekteyiz ki bu oran büyük bir başarıdır. Ekonomiyle ilgili tüm veriler yeniden yüksek oranda büyüme için tüm kesimlerin istekli olduğuna işaretler. Siyasi istikrar ve güven ortamında üreticimiz ve yatırımcımız daha da moral kazanarak daha gayretli çalışacaktır. Böylesine zorlu bir dönemde üreten, yatırım yapan, dünya pazarlarına açılan tüm tüccar ve sanayicilerimizi kutluyorum" dedi.

KONYA İHRACAT KAYBINI 2016'DA TELAFİ EDECEK

Kasım ayı ihracat rakamları açıklandı. 117,6 milyon dolar ihracat yapan Konya'nın ihracat artış oranı yüzde 0,15 oldu. Konya'nın Türkiye genelinde ihracat payı yüzde 1.03 olarak gerçekleşti.

Konya Ticaret Odası Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Öztürk, TİM'in açıkladığı Kasım ayı ihracatını değerlendirdi:

"Türkiye'nin kasım ayında ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 10,5 düşüşle 11 milyar 437 milyon dolar oldu. Yılın ilk 11 ayında ihracat yüzde 8,6 düşüşle 131 milyar 942 milyon dolara geriledi.

Konya ise kasım ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 0.15'lik artışla 117,6 milyon dolar ihracat yapmıştır. 2015 yılı ilk on bir aylık ihracat rakamımız da 1 milyar 265 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakama göre Konya'nın il bazında genel ihracattaki yüzde 1,03 payı ile 15. sırada yer almaktadır. En fazla ihracat yapan illeri değerlendirdiğimizde Adana'nın ihracatı yüzde 0,9, Bursa'nın yüzde 1,5, Gaziantep'in yüzde 2,8, İzmir'in yüzde 6,7, Ankara'nın yüzde 9,6, Kocaeli'nin yüzde 12,9, Denizli'nin yüzde 14,7, İstanbul'un ihracatı yüzde 15,1 Hatay'ın yüzde 17,8 düştü. Türkiye genelinin ise yüzde 10,5 ihracat kaybı yaşadığı kasım ayında Konya bu düşüşten etkilenmemiştir.

Genel olarak incelediğimizde AB'ye ihracatımız yüzde 0,9, Kuzey Amerika'ya yüzde 11,2, Ortadoğu'ya yüzde 19 gerilemiştir. Dış ticaret verilerinin dolar cinsinden açıklanması nedeniyle dolar bazında bir gerileme olmaktadır. Kasım ayında Euro/Dolar paritesi, geçen seneye göre yüzde 13,6, ilk 11 ayda ise yüzde 16,9 geriledi. Bu gerilemenin ihracatımıza etkisi kasım ayında 750 milyon dolar 11 aylık dönemde ise 11,9 milyar dolar oldu. Dış ticarete gerileme sadece Türkiye için değil tüm dünya için geçerli bir durumdur. İlk 9 ayda AB'nin ihracatı yüzde 12,6, Almanya'da yüzde 11,9, Brezilya'da yüzde 16,8, Hindistan'da yüzde 13,2 düşüş yaşanmıştır. Tüm bu rakamlar 2015'in tüm dünya ekonomileri açısından zorlu bir yıl olduğunu teyit etmektedir. Türkiye ve dolayısıyla Konya da bu olumsuzluktan etkilenmiştir. Buna rağmen Konya

en çok ihracat yapan şehirler içerisinde en az kayıp yaşayan şehirdir. Konya sahip olduğu ekonomik potansiyel ile 2016'da kayıplarını telafi edecektir."





KONYALI VE ÇİNLİ İŞADAMLARI KTO'DA BİRARAYA GELDİ

KTO'da düzenlenen "Konya - Çin İkili İş Görüşmeleri" programı Çin Büyükelçisi Yu Hongyang ve beraberindeki Çinli ticaret heyetinin katılımıyla gerçekleştirildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk Çin ve Türkiye arasında ticari işbirliğinin sürdürülebilir hale getirilmesi için daha fazla Çinli işadamlarının Konya ile işbirliği yapması gerektiğini söyledi.

"Konya - Çin İş Olanakları ve İkili İş Görüşmeleri" programı Konya Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi. Çin Halk Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Yu Hongyang ve beraberindeki ticaret heyetinin katılımıyla gerçekleştirilen programın açılışında Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ve konuk Büyükelçi birer konuşma yaptı.

KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "Türkiye ve Çin arasında iki ülke ilişkilerini geliştirmeye yönelik üst düzey siyasi irade bulunmaktadır. Karşılıklı dostane ilişkiler sayesinde ekonomik ve ticari işbirliğimiz süratli şekilde gelişmektedir. Türkiye ve Çin'in ticaret hacmi 27 milyar

doları aşmıştır. Fakat rakamlara baktığımızda Türkiye'nin ithalatının 23 milyar dolar iken ithalatının ise 4 milyar dolar olduğunu görmekteyiz. Bu dengesiz ticari işbirliği ilişkilerin sağlıklı yürütmesindeki en büyük engeldir. İki ülke arasında ticari işbirliğini sürdürülebilir hale getirmek için Çinli işadamlarını daha fazla Konya ile işbirliği içinde olmalarını istiyoruz. Konya, Türkiye ekonomisinin yükselen yıldızıdır. Konya 178 ülkeye ihracat yapan bir şehirdir. İhracatımızı 13 yılda yüzde 1500 oranında artırdık. Bu dünya çapında bir başarı öyküsüdür. Konya olarak paylaşmayı severiz. Çinli firmaların da Türkiye ile işbirliğinde Konya ile paylaşmalarını bekliyoruz. Konya Ticaret Odası olarak Konya ve Çin arasında işbirliğinin artırılması için üzerimize düşen her türlü görevi yerine getirmeye hazırız" dedi. Büyükelçi Yu Hongyang da "Türkiye ve Çin arasında ikili ilişki her alanda hızlı bir şekilde gelişmektedir. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Çin Devlet Başkanı Şi Jinping bu sene içinde iki defa bir araya geldiler. Antalya'da düzenlenen G 20 zirvesinde iki ülke arasında imzalanan anlaşmalar sayesinde iki ülke arasında ilişkilerin gelecek dönemde daha ileri bir seviyeye geleceğini umut ediyoruz. İki ülke arasındaki en büyük sorunun ti-



caret açığı olduğunu Çin tarafı olarak da kabul etmekteyiz. Büyükelçilik olarak bu sorunun giderilmesi için çalışmaya devam ediyoruz. Biz de daha fazla sayıda Çinli işadamlarının Türkiye ile işbirliği yapmasını istiyoruz. Konya'nın Türkiye ekonomisi içinde hızla gelişen yerini biliyoruz. Beraberimizdeki işadamlar heyeti Konya ile işbirliği yapma istegindeler. Bugün düzenlenen toplantı ile Konya ve Çin arasında işbirliğinin artacağını düşünüyoruz. Konyalı işadamlarını da ürünlerini tanıtmaları ve daha fazla işbirliği kurmaları için Çin'de fuarlara katılmaya bekliyoruz" dedi.

Konuşmaların ardından Konyalı ve Çinli işadamlarının katılımıyla ikili iş görüşmeleri toplantısı gerçekleştirildi. Enerji, Demiryolu Teknolojisi, Yol ve Köprü İnşaatı, Makine Kimya Endüstrisi sektörlerinden üst düzey firmaların temsilcilerinden oluşan Çin Heyeti yedi ayrı masada Konyalı işadamlarıyla bir araya gelerek iş görüşmeleri yaptı.



TÜRKMENELİ'NE YARDIM ELİ

Konya Ticaret Odası Türkmeneli'ne yardım elini uzatıyor. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, tüm Konyalıları Bayırbucak Türkmenlerine göndermek üzere başlattıkları yardım kampanyasına katılmaya davet etti.

Konya Ticaret Odası, zulüm altındaki Bayırbucak Türkmenleri için yardım kampanyası başlattı. Konya Valiliği'nden alınan izinle açılan banka hesap numaralarına hayırseverlerce yatırılacak maddi yardımlar, gıda ve diğer acil ihtiyaç maddelerinin temininde kullanılmak üzere Türk Kızılayı vasıtasıyla Bayırbucak Türkmenlerine gönderilecek.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, tüm Konyalıları Bayırbucak Türkmenlerine göndermek üzere başlattıkları yardım kampanyasına katılmaya davet etti. Başkan Öztürk, "Bir süredir, Bayırbucak bölgesinde Türkmen kardeşlerimize uygulanan zulüm daha şiddetli hale gelmiştir. Devletimiz her türlü engellemelere rağmen uzun bir süredir bölge Türkmenlerine her türlü yardımı ulaştırmaktadır. Fakat artan şiddetli saldırılar nedeniyle binlerce Türkmen kardeşimiz barınma, açlık, susuzluk ve salgın hastalık tehlikesi ile karşı karşıya bulunmaktadır. Bölgeye Kızılay başta olmak üzere tüm yurttan insani yardım götürülmektedir. Kardeşlerimize destek olmak amacıyla Konya Ticaret Odası olarak kampanya başlattık. Kampanyamızda toplanan yardımlarla Kızılay aracılığıyla Bayırbucak'a gıda ve diğer acil ihtiyaç maddelerinin gönderilmesini sağlayacağız. Bu vesile ile bir nebze olsun bölgedeki kardeşlerimizin yanında olduğumuzu göstermek, zor günlerinde yanlarında olmak istiyoruz. Konya olarak bugüne kadar; kimden gelirse gelsin zulmün karşısında, kim olursa olsun mazlumun yanında olduk. Arakan'a, Sudan'a ve daha dünyanın dört bir köşesine Konyalı hemşerilerimizin yardımı ulaşmıştır. Bugün yardım etme zamanı Bayırbucak Türkmenlerine gelmiştir. Tüm üyelerimizin ve

HESAP İSMİ	BANKA/ŞUBE	IBAN NUMARASI
Konya Ticaret Odası Bayırbucak Türkmenleri Yardım Hesabı	Vakıfbank Konya Nalçacı Şubesi	TR840001500158007304163711
Konya Ticaret Odası Bayırbucak Türkmenleri Yardım Hesabı	Ziraat Bankası Konya Girişimci Şubesi	TR630001002087358834305037
Konya Ticaret Odası Bayırbucak Türkmenleri Yardım Hesabı	Halkbank Konya Şubesi	TR170001200951000016000311

hemşerilerimizin duyarlılığıyla Türkmeneli'ne Konya'nın yardım elini uzatacağına inanıyoruz" dedi.

Banka hesap numaraları:
Ayrıntılı bilgi Konya Ticaret Odası'nın 221 52 10 numaralı telefonundan alınabilir.



KTO'DA İHRACAT DESTEKLERİ BİLGİLENDİRME SEMİNERİ DÜZENLENDİ

Konya Ticaret Odası'nda düzenlenen İhracat Destekleri Bilgilendirme Semineri'nde Oda üyelerine ihracatta devlet destekleri anlatıldı.



Firmaların ihracata yönlendirilmesi ve dünya pazarlarında rekabet gücü kazanmalarına destek vermek amacıyla ihracata yönelik destekler hakkında bilgi vermek amacıyla Ekonomi Bakanlığı, Orta Anadolu İhracatçılar Birliği ve Konya Ticaret Odası işbirliği ile düzenlenen seminer Konya Ticaret Odası Konferans Salonu'nda çok sayıda ihracatı firma temsilcisinin katılımıyla yapıldı.

Seminerin açış konuşmasını yapan KTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Fahrettin Doğru'nun Konya'nın ihracat konusunda büyük başarılarla imza attığını ifade ederek, bu tür programlarla Konya'daki ihracatı daha çok artırmayı hedeflediklerini söyledi. Doğru, Anadolu ekonomisinin canlanarak atılıma geçtiğini söyleyerek "Anadolu özel sektörü olarak ülkemizin gelecek hedeflerini gerçek-

leştirmesinde üzerimize düşen görevi yerine getirmeye kararlıyız. Ülke ekonomimizi kırılganlıklarından kurtararak daha fazla büyümesini sağlamanın en etkili yolu yerli üretimi artırmak ve dünyaya açılmaktır. Bunun içinde devletimiz özel sektörü destekleyici uygulamalara ağırlık vermiştir. Otuz yıl önce tarım şehri olarak bilinen Konya bugün dünyaca tanınan üretim ve ticaret merkezi olmuştur. Konya'nın en büyük başarılarından biri son yıllarda hızla artan ihracatıdır. Türkiye son on üç yılda ihracatını 4 kat artırırken Konya aynı dönemde 15 kat artırarak dünya çapında bir başarı öyküsüne imza atmıştır. 2001 yılında sadece 100 milyon dolar olan ihracatımız 1,5 milyar dolar barajını aşmıştır. On üç yıl önce Türkiye ihracatından aldığımız pay binde 3 iken bugün bu rakamı yüzde 1'in üzerine çıkardık. Önümüzdeki on yıl içinde Türkiye ihracatından yüzde 3 pay alacak potansiyele sahibiz. Bu hedefi gerçekleştirmek için Oda olarak sistematik bir şekilde ihracatımızı artırmaya yönelik girişimlerde bulunuyoruz. Anadolu'nun yükselen yıldızı Konya, üretime ve yatırıma devletimiz tarafından sağlanan her desteği en iyi şekilde kullanmaktadır ve ülke ekonomisine geri kazandırmaktadır. Konya iş dünyası olarak, ülke ekonomisine katkı sağlamak için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

Daha sonra kürsüye gelen Ekonomi Bakanlığı Anlaşmalar Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Aylin Bebekoğlu da Türkiye'nin bölgesinde güçlü bir ülke olduğunu ve 2023

hedefleri olduğunu belirterek şunları söyledi. "Esasen Türkiye'nin çok güzel hedefleri var, 2023 yılı için 500 milyar dolar ihracat hedefliyoruz. Burada her aktöre farklı bir roller düşüyor. Ama esas itibarıyla sizler sahada olan insanlarsınız. Bizler daha ziyade bunun teori kısmında yapısal kısmıyla ilgileniyoruz. Ama bizim de sizin önünüzü açmak, sizin ilişkilerinizi geliştireceğiniz zeminleri, uluslararası platformda partnerlerinizle sizi buluşturmayı sağlamak gibi bir görevimiz var. Bunları yapmaya gayret ediyoruz. Bugünkü seminerimiz çok önemli. Firmalarımız Dünyada çok rekabetçi bir ortamda faaliyet gösteriyor. Sizlerin elinizi kuvvetlendirebilecek bir takım araçlar var. Bunları sizlere sunmaya gayret ediyoruz. Devlet yardımlarından bahsederken, aynı zamanda pazara girişte karşılaşılabileceğiniz engeller nelerdir bunları anlatacağız Umuyorum ki sizi bu zorlu mücadelenizde sizlere biraz yardımcı olabiliriz. Bu kadar yoğun bir katılım ile bu seminerimizi gerçekleştirdiğimiz için Konya Ticaret Odası'na ve Orta Anadolu İhracatçılar Birliği'ne teşekkür ediyoruz."

Çok sayıda ihracatçının katıldığı seminerde daha sonra Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü'nden İhracatı Geliştirme Uzmanı Ümit Ateşagaoglu, "İhracata yönelik devlet destekleri", Şube Müdürü Mehmet Tayfun Güllü, "İş dünyası için ticari bilgiye erişim", Türk Eximbank'tan Uzman Murat Pekmezci ve Hamza Çalık Türk Eximbank "İhracat Kredi Sigorta ve Garanti Programları" konusunda birer sunum yaptılar.



ZİRAAT BANKASI GENEL MÜDÜRÜ AYDIN, KONYA İŞ DÜNYASINI DİNLEDİ

Konya Ticaret Odası'nı ziyaret eden Ziraat Bankası Genel Müdürü Hüseyin Aydın Konya iş dünyası temsilcileri ile bir araya geldi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk fetret dönemi olarak adlandırdığı 7 Haziran – 1 Kasım arası süreçte reel sektörün büyük sıkıntı yaşadığını dile getirerek, Konya reel sektörünün finansa erişimde daha güçlü destek beklediğini ifade etti.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Yönetim Kurulu Başkanı ve Ziraat Bankası Genel Müdürü Hüseyin Aydın Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Konya Ticaret Odası'nda düzenlenen toplantıya Ziraat Katılım Genel Müdürü Osman Arslan ve daire müdürleri katılan Aydın, Konya iş dünyası temsilcileri ile bir araya gelerek görüş ve önerilerini dinledi. Toplantıya Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası Başkan Yardımcısı Nami Köklüsoy, Konya Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Veli Tekelioğlu, MÜSİAD Konya Şubesi Başkanı Lütfi Şimşek, ASKON Konya Şube Başkanı Yakup Yıldırım ile oda, borsa ve derneklerin yöneticileri katıldı.

Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Öztürk, heyetin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek, Türkiye ekonomisinin lokomotif şehirlerinden Konya'nın reel sektörü için Ziraat Bankası'nın önemine değindi. Konyalı firmaların önünü açacak ekonomik ve yapısal düzenlemelerin gerçekleşmesi için çalışmalar yürüttüklerini kaydeden Öztürk, şehrin en büyük avantajının meslek ve iş örgütlerinin birlikte hareket etmesi olduğunu söyledi.

Başkan Öztürk, "Türkiye 7 Haziran – 1 Kasım arası süreçte çok zor siyasi bir dönem geçirmiştir. Bu dönemi fetret dönemi olarak adlandırıyoruz. Bu dönemle eş zamanlı olarak küresel ekonomide yaşanan olumsuz gelişmeler tüm ülke ekonomimizi etkilemiştir. Konya reel

sektörü olarak da bu dönemi geçirdik. 1 Kasım sonrası siyasi istikrarın yeniden sağlanmış olsa da küresel ekonominin riskleri devam edecektir. Küresel finansal gelişmelerden kaynaklı olarak Türkiye'de yüksek faiz yüksek kur ortamını yaşamaktayız. Bu durum özellikle küçük ve orta boy işletmelerimiz için daha büyük risk anlamını taşımaktadır. Türkiye'nin KOBİ başkenti olarak adlandırılan Konya'da reel sektörümüz için Ziraat Bankası'ndan daha güçlü destek bekliyoruz. Firmalarımızın finansa daha kolay erişimi riskleri azaltacaktır. Aynı zamanda her dönem daha da büyüme azminde olan firmalarımız için destek sağlayacaktır" dedi.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Yönetim Kurulu Başkanı ve Ziraat Bankası Genel Müdürü Hüseyin Aydın da Konya'nın Türkiye'deki önemli ticaret ve sanayi kentlerinden birisi olduğunu belirtti. Finans sektörü olarak Konya'ya büyük önem verdiklerini ve Konya'nın ekonomik gelişimini takip ettiklerini ifade eden Aydın, "2003 yılından itibaren yapısı değişmeye başlayan Ziraat Bankası bu değişiklik ile bir-

likte büyümeye başlamıştır. Sermayesi kamuya ait olan bankamız reel sektörü destekleyen bir yapıdadır. Banka olarak reel sektörümüzün gelişimine büyük önem vermekteyiz. Yüksek faiz dolayısıyla firmaların yaşadığı sorun bizim için de sorun oluşturmaktadır. Sorunları aşmak için el birliğiyle çalışacağız. Konya'da reel sektörümüz için elimizden gelen desteği vereceğiz" dedi. Konuşmasının ardından Aydın katılımcıların sorularını cevaplandırdı.

Ziraat Katılım Genel Müdürü Osman Arslan da Ziraat Katılım hakkında bilgi verdi. Arslan tüm dünya katılım bankacılığı örneklerini inceledikleri belirterek müşterilerini seçenekte bulunabilecekleri daha fazla ürün imkânı sunacaklarını söyledi.





E-FATURA VE E-DEFTER EĞİTİM SEMİNERİ

KTO üyeleri E-Fatura ve E-Defter konusunda bilgilendirildi. Konya Ticaret Odası ve Atiker Yazılım işbirliği ile düzenlenen seminerde E-Fatura ve E-Defter konularında Oda üyelerine güncel bilgiler verildi.

Konya Ticaret Odası ve Atiker Yazılım işbirliği ile “E-Fatura ve E-Defter Eğitim Semineri” düzenlendi. Konya Ticaret Odası Meclis Salonu’nda gerçekleştirilen seminerde E-Fatura ve E-Defter uygulamaları, yaşanan sorunlar ve çözüm önerilerine ilişkin konularda katılımcılara bilgi verildi. Yoğun katılımı gerçekleştirilen seminerde Atiker Yazılım A.Ş. Yazılım Geliştirme Müdürü Mehmet Uğur E-fatura ve E-Defter uygulamalarına ilişkin bir sunum yaptı.

E-Fatura ve E-Defter uygulamalarının; Fatura maliyetleri, faturalama süreçleri, işgücü mali-

yeti, denetim ve raporlama kolaylığı, arşiv ve depolama maliyetleri, noter onay maliyetleri, sosyal sorumluluk gibi birçok avantaj sağladığını söyleyen Mehmet Uğur, E-Fatura’nın yeni bir belge türü olmayıp, kağıt fatura ile aynı hukuki niteliklere sahip olduğunu, bu anlamda E-Fatura; mal veya hizmet satışı dolayısıyla fatura düzenlemek zorunda olan mükelleflerin, faturaları oluşturulmasıyla birlikte, gönderen taraftan alıcı tarafa elektronik olarak gönderilmesi olduğunu belirtti.

2014 yılında cirosu 10 Milyon TL ve üstü şirketler 01.01.2016’da E-Faturaya geçmesi gerektiğini, 2015 ve takip eden yıllar içerisinde, herhangi bir tarihte 10 Milyon TL ciroya ulaştığında, bir sonraki mali yıl başlangıcından itibaren e-Fatura ve e-Deftere geçmek zorunda olduklarını ifade eden Uğur, “E-Fatura uygulamasından yararlanan mükellefler hesap-

larının açılmasını takip eden 7 günden sonra kayıtlı kullanıcılara E-Fatura göndermek ve almak zorundadır. E-Fatura uygulamasına kayıtlı kullanıcılara düzenlenecek elektronik faturada, düzenleme tarihi, saati ve dakika olarak gösterilmesi halinde elektronik faturanın kâğıt çıktısı irsaliye yerine geçebilmektedir. Faturaların özel entegratör tarafından da sözleşme kuralları gereği muhafaza edilecek olmakla birlikte, bunların mükelleflerce kendi bilgi işlem sistemlerine indirilerek muhafaza edilmesi de mümkün olmaktadır. E-fatura kapsamına giren mükelleflerin bu sistemden çıkmaları mümkün değildir ancak gönüllü olarak e-faturaya geçmiş bir işletme, Gelir İdaresi Başkanlığı’na yazılı dilekçe vererek, onaylandığı takdirde sistemden çıkabilmektedir” dedi.

JEAN MONNET BURS PROGRAMI TANITIM TOPLANTISI

Konya Ticaret Odası’nda “Jean Monnet Burs Programı” tanıtım toplantısı düzenlendi. Avrupa Birliği Bakanlığı ve Konya Ticaret Odası işbirliği ile düzenlenen toplantı KTO Meclis Salonu’nda gerçekleştirildi. Toplantıya kamu çalışanları, özel sektör ve sivil toplum kuruluşu çalışanları, üniversite son sınıf, yüksek lisans ve doktora öğrencileri ile üniversitelerin akade-

mik ve idari personeli büyük ilgi gösterdi. Türkiye’nin AB’ye tam üyelik hedefi çerçevesinde, AB müktesebatı konusunda bilgi sahibi kişi sayısının artırılmasını ve gerekli idari kapasitenin geliştirilmesine yönelik olarak gerçekleştirilen toplantıya konuşmacı olarak AB Bakanlığı Jean Monnet Burs Programı Teknik Destek ekibinden Dicle Doğançioğlu ve İrem Ünlü katıldı.

AB Bakanlığı Jean Monnet Burs Programı Takım Lideri Dicle Doğançioğlu, “Ülkemizin Avrupa Birliği’ne tam üyelik sürecinde kamu kurum ve kuruluşlarımızdan özel sektöre, sivil toplum örgütlerimizden üniversitelere, diğer bir ifadeyle toplumun her kesimine önemli görevler düşmektedir. Bu sebeple toplumun her kesiminde AB ile ilgili konuları takip eden ve bu konularda uzmanlaşan kişilere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ihtiyaç doğrultusunda, Avrupa Birliği tarafından finanse edilen bir proje olan Jean Monnet Burs Programı uygulanmaktadır. 20 yıldan beri yürütülen, AB müktesebatı konusunda bilgi sahibi personel ihtiya-

cının karşılanmasına destek sağlayan Türkiye’deki en köklü ve en prestijli burs programında; kamu çalışanları, özel sektör ve sivil toplum kuruluşu çalışanları, üniversite son sınıf, yüksek lisans ve doktora öğrencileri ile üniversitelerin akademik ve idari personeli, ekonomiden eğitime, enerjiden ticarete, tarımdan sanayiye kadar birçok alanda yapacakları çalışmalar için burs alabileceklerdir. Bursiyerler en az 3, en fazla 12 ay süreyle AB üyesi ülkelerdeki bir üniversitede veya üniversiteye eş değer bir kuruluştaki yüksek lisans öğrenimi görebilecek veya araştırma programlarına katılabileceklerdir. 12 aydan fazla olan akademik çalışmalar, geri kalan sürenin masrafları bursiyer tarafından karşılanırsa dahi desteklenmeyecektir. Bursların, verildiği akademik yıl içinde kullanılması esastır. Kazanılan bursların ertelenmesi ve/veya uzatılması mümkün değildir. Bursun % 60’ı kamu sektörüne, %30’u üniversitelere, %10’u özel sektöre tahsis edilmektedir. Program kapsamında verilen bursun; okul ihtiyaçları için 23 bin Euro, kişisel ihtiyaçlar için verilen miktar ise 1.700 Euro’dur” dedi.





İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ'NDE GÜNCEL GELİŞMELER KTO'DA DEĞERLENDİRİLDİ

Konya Ticaret Odası ve KTO Karatay Üniversitesi işbirliği ile "İş Sağlığı ve Güvenliğinde Güncel Gelişmelerin ve Mevzuat Değişikliklerinin Değerlendirilmesi Paneli" gerçekleştirildi. KTO Konferans Salonu'nda düzenlenen panelde İş Sağlığı ve Güvenliği alanındaki güncel gelişmeler ve 2016 Ocak ayı itibarıyla yürürlüğe girecek mevzuat hükümleri hakkında Oda üyeleri bilgilendirildi.

Panelin açılışında konuşan KTO Yönetim Kurulu Üyesi Metin Sağlam, "2015 yılı Temmuz- Eylül dönemini kapsayan üçüncü çeyrekte Türkiye yüzde dört oranına büyümüştür. Özel sektörümüzün gayretleriyle gerçekleşen bu büyüme dünya çapında bir başarıdır. Bugün tüm kesimlerimizle 2023 hedeflerinden bahsetmekteyiz. Bu hedeflere ulaşırken özel sektör olarak önümüzün açılacağı yapısal tedbirleri talep ettik. Bugün taleplerimize cevap verilen bir anlayışın hâkim olması bizleri gelecek için daha da motive etmektedir. Türkiye 2023'te dünyanın on büyük ekonomisi arasına girmek istiyorsa özel sektörün önündeki engellerin kaldırılması zorunludur. Diğer taraftan işletmelerimiz de verimliliklerini artırıcı uygulamaları hayata geçirmek zorundadır. Konya Ticaret Odası olarak İş Sağlığı ve Güvenliği konusuna önem vermekteyiz. İşletmelerimizde çalışan her bir işçinin sağlığını ve güvenliğini düşünerek buna uygun önlem almak her şeyden önce kul hakkıdır. İşletmelerimiz açısından ise değerlendirdiğimizde; 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren kademeli olarak yürürlüğe giren Yeni İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nun birçok işletmemize yük getirdiğini biliyoruz. Türkiye'de ilk defa bir Çalıştay uygulayarak iş hayatında yaşanan sorunları tespit ettik. Burada en fazla sorunun iş sağlığı ve güvenliği konusunda yaşandığını gördük. Bu sebeple özel sektörümüzün kanuna en kısa zamanda uyum sağlaması amacıyla sayısız program düzenledik. Tüm bu çalışmalarımızla üyelerimizin mevzuatla ilgili bilgi sahibi olmalarını ve hem özel sektörün hem de devletin kaybını azaltarak verimliliği artırmayı hedefliyoruz. Düzenlediğimiz seminerin de iş sağlığı ve güvenliği alanındaki güncel gelişmelerden üyele-

rimize bilgilendirilmesi sebebiyle son derece verimli olacağına inanıyoruz" dedi.

Panelin başkanlığını yapan KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden Yrd. Doç Dr. Yalçın Bostancı "İş Sağlığı ve Güvenliği Mevzuatında 1 Ocak 2016'da Yürürlüğe Girecek Değişiklikler" konulu konuşma yaptı. Bostancı, "Çalışma hayatında bir çok başlık bulunmaktadır. Fakat özellikle söyleyebiliriz ki son üç yıla damgasını vuran başlık iş sağlığı ve güvenliğidir. İlgili kanun ve mevzuatın uygulanması konusunda çok sayıda problem yaşandığını görüyoruz. İşverenlerin mevzuat değişiklikleri konusunda yeterli bilgilendirmeleri büyük önem taşımaktadır" dedi.

A Sınıfı İş Güvenliği Uzmanı Bedri Tekin "İş Güvenliği Uzmanlığı Hizmetinin Verilmesinde ve İşverenler Tarafından Alınan Hizmetin Denetiminde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar", Yrd. Doç Dr. Turhan Şalva da "İşyeri Hekimliği Hizmetinin Verilmesinde ve İşverenler Tarafından Alınan Hizmetin Denetiminde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar" konularında sunum yaptılar. Sunumlarından ardından panelistler katılımcıların sorularını cevaplandırdılar.





KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ KARSUM TARAFINDAN HZ. MEVLANA'DA SEVGİ VE BARIŞ PANELİ DÜZENLENDİ

KTO Karatay Üniversitesi Karatay Selçuklu Uygulama ve Araştırma Merkezi (KARSUM) tarafından Hz. Mevlana'da Sevgi ve Barış Paneli Konya Ticaret Odası Konferans Salonu'nda gerçekleşti. Panel KTO Karatay Üniversitesi Mtevelli Heyet Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade akademisyenler ve öğrenciler katıldı.

Panelin açılış konuşmasına "Öldüğüm gün, bugün günündür" diyerek başlayan Başkan Selçuk Öztürk, Konya'nın tüm dünyanın sevgi, barış ve hoşgörü merkezi olduğunu söyledi. Başkan Öztürk, "Konya Ticaret Odası ve KTO Karatay Üniversitesi olarak 742.Vuslat Yıldönümü'ne "Mevlana'da Sevgi ve Barış" paneli ile katılmaktayız. Panelin düzenlenmesinde katkısı olan KARSUM Müdürü Prof. Dr. Erkan Türkmen başta olmak üzere emeği geçenlere teşekkür ediyorum. Her medeniyet kendi görüşünü yansıtan kendi şehrini inşa eder.13. yüzyılda ortaya çıkan Anadolu Selçuklu Medeniyeti'nin ortaya koyduğu şehir de Konya'dır. Anadolu Selçuklu'da Konya bir başkenttir, siyasetin, kültürün ticaretin ve ilmin başkentidir. Konya'ya bu özelliği kazan-

dıran nice gönül dostlarından birisi de Hz. Mevlana'dır. Konya'da yaşayıp bu şehrin manevi havasını soluyup dünyadaki adaletsizliklere, zulme sessiz kalmak mümkün değildir. Ülkemizde insanların yaşama hakkına kasteden, birliğimizi bozmaya kalkan terör örgütlerine karşı ilk ayağa kalkan Konya'dır. Ortadoğu coğrafyasında Müslümanlar zulme uğradığında Konya ayağa kalkmıştır" dedi.

Hz. Mevlana'nın açılışında bulunduğu, ders verdiği Karatay Medresesi'nin, KTO Karatay Üniversitesi adıyla yeniden ilim verme hizmetine başladığını vurgulayan Öztürk, "Mevlana'da Sevgi ve Barış" programı Üniversitemiz açısından büyük önem taşımaktadır.13 yüzyılda Türk-İslam kültürü ile dünyanın merkezi olan Konya'nın o dönemdeki misyonunu daha iyi anlamak ve bu misyonu gelecek nesillere aktarmak KTO Karatay Üniversitesi'nin temel amaçlarından birisidir" ifadelerini kullandı.

KTO Karatay Üniversitesi KARSUM Müdürü Prof. Dr. Erkan Türkmen, "Konya Anadolu Selçuklulara başkentlik yapan bir şehirdir burada olmaktan dolayı mutluyum. Ben de

45 yıldır Hz. Mevlana'yı araştırıyorum. Hz. Mevlana'nın felsefesi derin bir felsefedir. Hz. Mevlana beyitlerini ilahi aşkın derinliği ile yazmıştır, o beyitler ancak Kuran-ı Kerimi iyi anlayan birisi tarafından yazılabilir" dedi.

Panelistlerden Mevlana Düşüncesi Araştırmaları Derneği Başkanı Veysi Dörtbudak ise Hz. Mevlana'nın Hz. Peygamber'in yolundan giden, engin bir hoşgörüye sahip, kendini ilme irfana adayan bir insan olduğunu söyledi.

Selçuk Üniversitesi Fars Dili ve Edebiyatı Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nuri Şimşekler ise "742.Vuslat Yıldönümünü idrak ettiğimiz şu günlerde sevgi ve barış temasını işliyoruz. Herkesin Mevlana'sı farklıdır. Herkes ihtiyacı ölçüsünde Mevlana'yı anlar" dedi.

Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükçü de "Sevgi Hz. Mevlana'ya Cenabı Hak'tan yansımasıdır. İslamı dünyaya yeniden tanıtmamız için böyle düşünürlerin fikirlerine ihtiyacımız vardır. İnsanlık bugün Yunus Emre'nin, Hacı Bektaş Veli'nin nefesini arıyor" ifadelerini kullandı.



SPOR VE HUKUKUN NABZI

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ'NDE ATTI

Sporun ve hukukun nabzı KTO Karatay Üniversitesi'nde attı. KTO Karatay Üniversitesi Hukukta Gelişim Topluluğu tarafından düzenlenen Spor ve Hukuk Sempozyumu programına spor ve hukuk dünyasının duayenleri katıldı. İki oturum halinde gerçekleşen programda açılış konuşmasını KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade gerçekleştirdi.



KTO Karatay Üniversitesi'nin dinamik ve genç yapısına dikkat çeken Rektör Bayram Sade, "Henüz 6 yaşında bir üniversite olmamıza rağmen, 6 fakülte, 2 yüksekokul, 3 enstitü ile 4 bin öğrenciye eğitim imkanı sağlıyoruz. Bir yandan yatay bir büyüme içindeyken diğer yandan da dikey büyüme gerçekleştiriyoruz. KTO Karatay Üniversitesi'nin ana hedefi Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları ile ilerleyen bir üniversite olmaktır. Bu nedenle Ar-Ge ve İnovasyon çalışmalarını gerçekleştirirken öğrenci aktiviteleri ile üniversite hayatı arasında bir denge kuruyoruz" şeklinde konuştu. Prof. Dr. Bayram Sade'nin konuşmasının ardından, açılış konuşmasına devam eden KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkan Yardımcısı Yrd. Doç. Dr. Bekir Aydoğan üniversite hakkında bilgi vererek "Spor ve hukukun Konya'da konuşuluyor olması bizi gururlandırıyor" dedi ve sempozyumun önemine dikkat çekti.

İki oturum halinde gerçekleşen Spor ve Hukuk Sempozyumu'nun 1. Oturumu KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ramazan Yıldırım'ın önderliğinde başladı. Kısa bir açılış konuşmasının ardından sözü Kemerburgaz Üniversitesi Rektör Yardımcısı Emre Alkin'e bırakan Yıldırım, Hukukta Gelişim Topluluğu tarafından Spor ve Hukuk Sempozyumu'nun Konya'da bir ilk olduğunu vurguladı.

"Türkiye'de Taraftar Sayısı Yüzde Doksan, Sporsever Sayısı Yüzde On"

Kemerburgaz Üniversitesi Rektör Yardımcısı Emre Alkin, futbolda sponsorlar ve yönetim şeklinin kulüp yönetimini doğrudan etkilediğini belirterek sözlerine başladı. Türkiye'de futbol, taraftar ve fanatizm kavramına dikkat çeken Alkin, "Türkiye'de taraftar sayısı yüzde doksan, sporsever sayısı yüzde on" diyerek spor ve sporseverlik kavramlarının farklılığını vurguladı. Türkiye'deki sporseverlik kavramının farklı algılandığını dile getiren Alkin, Türkiye'deki yüksek kesimin bilet parası ödemeyi prestij meselesi haline getirdiğini söyledi.

"Adli Yargı Ve Spor Yargısı Arasındaki Uyuşmazlıklar Deformasyon Yaratıyor"

Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) Tahkim Kurulu Başkanı Engin Tuzcuoğlu, Tahkim Kurulu'ndaki bağımsızlık meselesinin yıllarca konuşulduğunu vurgulayarak, "Tahkim

Kurulu'nda her dönemin kendine göre sıkıntıları var ancak biz geçmişe göre daha iyiyiz. 2011 yılındaki malum olay bize spor hukukunu, gerçek anlamda birçok mecraya tanıtma fırsatı yarattı" dedi. Adli yargı ve spor yargısı arasındaki uyumsuzlukların deformasyon yaratmasına dikkat çeken Tuzcuoğlu Spor ve Hukuk Sempozyumu'nda emeği geçen herkese teşekkür ederek konuşmasına son verdi.

"Türkiye Futbol Federasyonu'nun Hukuki Niteliği Tartışılmalıdır"

Eskişehir Anadolu Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Mustafa Avcı "Spor Hukuku bir anabilim dalı değildir. Türkiye Futbol Federasyonu'nun hukuki niteliği tartışılmalıdır" şeklinde konuştu.

"Genel Kanunlarla Sportif Faaliyetler Alanını Düzenleyemezsiniz"

Eskişehir Anadolu Üniversitesi Yrd. Doç. Dr. Nazmiye Özden, sporda şiddetin kanunlarla düzenlenebileceğini belirtti. Spor faaliyetlerinde yaşanan şiddet olaylarına akademik olarak bakıldığında gerçekleşen darp ve fiziksel yaralanmaların sınıflandırılarak bu konuda yasalar çıkartıldığını belirten Özden "Sportif faaliyetlerin ekonomik değerler oluşturması sporda şiddet olarak karşımıza çıkıyor. Sportif faaliyetlerin kendine özgü bir yapısı var ve bu konuda dünyanın her yerinde bu şiddeti önlemek için yasalar oluşturuluyor" dedi.

Programının 2. oturumunda ise Spor Genel Müdürü Mehmet Başkan, FIFA Eski Hakemi Ahmet Çakar, Profesyonel Futbolcular Derneği Başkanı Hakan Ünsal, Dünya Şampiyonu Güreşçi Rıza Kayaalp, Teknik Direktör Yılmaz Vural, Spor Spikeri Serkan Korkmaz, Gazeteci Yazar Kaan Ark yer aldı.

Spor Genel Müdürü Mehmet Başkan, programın ikinci oturumunda konuşmasına, "Her insan kendisinin, çevresinin, sevdiklerinin ve ülkesinin hukukunu dikkate alarak adım atmalı" diyerek başladı. İnsanın kendini hukuki anlamda koruyup kollaması gerektiğini ifade eden Başkan "Kendinizi bir takım bilgilerle donatmanız gerekir. En ufak bir hata ya da gözden kaçıracağınız küçük bir ayrıntı verdiğiniz emeği silip götürüyor. Her konuda



kendinizin, çevrenizin, sevdiklerinizin ve ülkenizin hukukunu dikkate alarak adım atmanız gerekiyor" diye konuştu.

"Türkiye'deki Spor Hukuku, Dünyanın En Skandal Spor Hukukudur"

FIFA Eski Hakemi Ahmet Çakar sözlerine "Türkiye'deki spor hukuku dünyada yaşanan en skandal spor hukukudur" sözleri ile dikkatleri üzerine çeken Çakar, Türkiye'de spor hukukunun düzenlenmesi gerektiğine değindi. Çakar, programa katılanların yoğun ilgisi ile karşılaştı.

"Futbol, Konya'nın Milli Takıma Verdiği Destekle Türkiye'de Yeniden Değer Kazandı"

Teknik Direktör Yılmaz Vural, Türkiye'de hakkını aramanın suç olarak görüldüğünü savundu. Türkiye'de hukukun farklı bir kavram olduğunu aktaran Yılmaz, hukukun kültürel bir sorun olduğuna inanıldığını bildirdi. Futbolun Konya'nın Milli Takıma verdiği destekle Türkiye'de değer kazandığının altını çizen Vural, Konya'da ve KTO Karatay Üniversitesi'nde bulunmaktan mutlu olduğunu dile getirdi.

"Türkiye'de Sporcular Haklarının Farkında Değil"

Spor ve Hukuk Sempozyumu'nda, Türkiye Profesyonel Futbolcular Derneği (TPFD) Başkanı Hakan Ünsal "Türkiye'de sporcular haklarının ne olduğunun bile farkında değil, Türkiye Profesyonel Futbolcular Derneği olarak bizlere büyük görev düşüyor" dedi.

"Dünyaya İstiklal Marşımızı Söyletmek en Büyük Hayalimdi"

Dünya Şampiyonu Güreşçi Rıza Kayaalp, çocukluk hayallerini gerçekleştirdiğini ve bu mutluluğu yaşamının onu başarıya ulaştırma da en önemli faktör olduğunu anlattı. Sözlerine "Şampiyon olmak ve tüm dünyaya İstiklal Marşımızı söyletmek en büyük hayalimdi" diyerek son veren Kayaalp, imkansızlıkların spor yapmaya engel olmadığını ifade etti.

"Spor Bir Savaş Simülasyonu Oldu"

Gazeteci Yazar Kaan Ark, "Spor bir savaş simülasyonu oldu. Stadyumların hepsi birer arena" sözleri ile sporda yaşanan şiddet olaylarının son yıllarda artış gösterdiğine dikkat çekti.

"Spor Bizde Futbol ve Futbol Takımları Arasındaki Rekabettir"

Spor Spikeri Serkan Korkmaz, "Bizde futbol anlayışı, futbol ve futbol takımları arasındaki rekabettir. Bu temel problemimizdir" diyerek Türkiye'nin sosyal ve ekonomik yapısının futbol ve spor kültürü üzerinde etkili olduğunu sözlerine ekledi. Sporun duayenleri ile devam eden Spor ve Hukuk Sempozyumu'nda, kurayla belirlenen 20 kişiye imzalı Milli Takım forması hediye edildi. Sempozyum, katılan konuşmacılara plaket ve forma takdimi ile sona erdi.



TÜKETİCİ HAKLARI SEMPOZYUMU

KTO Karatay Üniversitesi tarafından düzenlenen 1. Tüketici Hakları Sempozyumu'nda "Tüketici haklarının nasıl korunabileceği?" sorusu cevap buldu.

KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi ve Adalet Meslek Yüksekokulu tarafından "1. Tüketici Hakları Sempozyumu" düzenlendi. Programa Üniversitenin Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk'ün yanı sıra Konya Milletvekili Hüsnüye Erdoğan'da katıldı.

2 oturumla gerçekleştirilen sempozyumun

Anadolu'ya yayılan Ahilik sisteminde ilk ve temel şart; esnaf, sanatkâr ve tüccarımızın kalite ve standartı gözeterek ticaret yapmasıdır. Ahiler müşteri ilişkilerine son derece önem verirlerdi. Ticarete "müşteri velinimetimizdir" ilkesinin yerleşmesine vesile olan Ahi kültürüyle yetişmiş esnaf ve sanatkârlarımızdır. Bu söz bugün bile birçok işyerinde asılı olarak durmaktadır. Böylesine insanı ön plana alan bir anlayışa sahip olan Ahilik sistemi o dönemde Anadolu'nun dünyanın ticaret merkezi olmasına da büyük bir katkı sağlamıştır." dedi.

Adaletli Bireyler Yetiştirmeliyiz

KTO Karatay Üniversitesi tarafından düzenlenen 1. Tüketici Hakları Sempozyumuna katılan Konya Milletvekili Hüsnüye Erdoğan Adaletli bireyler yetiştirmeliyiz diyerek hukukun önemine dikkat çekti.

Konya Milletvekili Hüsnüye Erdoğan "Bizler adaleti hukuk üstünlüğü olarak görü-

yoruz. Yargıya sadece adaletin tesisini sağlayan ve temel hakları sağlayan bir unsur olarak bakmıyoruz. Hukukun olduğu bir ortamda sorunların ortadan kalkacağına olan inancımız devletimizin ilerlemesinde ki en önemli kılavuzumuz olmaktadır" diyerek konuşmasını son verdi.

Yapılan Her Sözleşme Haksız Şartlara Bir Örnek Teşkil Edebilir

Kırıkkale Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Turan Şahin Tüketici Sözleşmelerindeki Haksız Şartlar ile ilgili sunumda yapılan her sözleşmenin haksız şartlara bir örnek teşkil ettiğini vurguladı.

Bir eylemin haksız bir şart sayılması için 3 ana unsur taşıması gerektiğini belirten Yrd. Doç. Dr. Turan Şahin öğrencilerin yurtlar ve barınma evleri ile yapmış oldukları bir kısım sözleşmelerin haksız şartlara yol açtığını belirtti.

Kıymetli Evrakın En Önemli unsuru Senet ile Hak Arasındaki Bağlılıktır

Tüketiciler tarafından düzenlenen kıymetli evrakın geçerliliği konusuna değinen KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. Aytekin Çelik kıymetli evrakın en önemli unsurlarından birinin senet ile hak arasındaki bağlantılı olduğunu dile getirdi.

Elektrik Piyasasının Ne Olduğunu Anlamak, Kayıp Kaçak Bedelinin Ne Olduğunu Anlamak Demektir.

Elektrik faturalarındaki kayıp kaçak bedelinin hukuki bakımdan değerlendirilmesi konusunda bilgi veren KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Mustafa Yavuz "Elektrik piyasasının ne olduğunu anlamak, kayıp kaçak bedelinin ne olduğunu anlamak demektir" sözü ile sektörel yaşam ve hukuk kurallarının iç içe olduğu bilgisini sempozyuma katılan öğrenciler ile paylaştı.

1. Tüketici Hakları Sempozyumu 1. oturumu öğrencilerin sorularının cevap bulması ile sona ererken 2. Oturum KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İbrahim Dülger açılış konuşması ile başladı.

Konut Alımlarında Ekspertiz Ücreti İade Edilebilir

1. Tüketici Mahkemesi Hakimi Ali Rıza Tarhan sempozyuma katılanlar ile deneyimlerini paylaştı. Türkiye'deki konut alımlarına dikkat çekti. Ali Rıza Tarhan konut alımlarında banka ekspertizi kendi personeline yaptırmışsa ekspertiz ücreti kanunen iade edilebildiğini belirterek bu konuda herkesin kanuni hakkını kullanması gerektiğinin altını çizdi.

Tüketici Hakem Heyetinin Kuruluş Amacı Tüketicinin Hak Arama Yollarını Kolaylaştırmaktır

Sempozyumun son konuşmacısı olan Konya Ticaret İl Müdürü Haşmet Yılmaz Tüketici Hakem Heyetleri'nin kuruluş amaçları ile ilgili bilgi verdi. Tüketici Hakem Heyetinin kuruluş amacı tüketicinin hak arama yollarını kolaylaştırmaktır diyerek sunumuna son verdi.



oturum başkanlıklarını KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyeleri Prof. Dr. Ramazan Yıldırım ile Prof. Dr. İbrahim Dülger yaptı. Programın içeriğini "tüketici sözleşmelerindeki haksız şartlar, tüketiciler tarafından düzenlenen kıymetli evrakın geçerliliği, elektrik faturalarındaki kayıp kaçak bedelinin hukuki bakımdan değerlendirilmesi, tüketici mahkemelerinin uygulamaları, tüketici mahkemelerinde sık karşılaşılan sorunlar ve tüketici hakem heyetlerinin çalışmaları ve uygulamaları" gibi konular oluşturdu.

Kırıkkale Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Turan Şahin, KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Aytekin Çelik, KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Mustafa Yavuz, 1. Tüketici Mahkemesi Hakimi Ali Rıza Tarhan ve Konya Ticaret İl Müdürü Haşmet Yılmaz yirmişer dakikalık bölümlerle konuyla ilgili deneyimlerini aktardı. Oturumun son bölümünde ise soru - cevap kısmına geçildi.

Sempozyumun önemine vurgu yapan KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, "Konya, tüketici hakları konusunda derin bir kültür ve tarihe sahiptir. Tüketici haklarının sistematik olarak uygulandığı dünya üzerindeki ilk şehir Konya'dır. 13. yüzyılda bu topraklarda hayat bulan ve



MECLİS ÜYELERİNE ZİYARETLER

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk'ün Meclis üyelerine ziyareti devam ediyor. Başkan Öztürk, Yönetim Kurulu Üyesi Metin Sağlam ile birlikte Meclis Üyeleri Ramazan Tezel ve Murat Doğan'ı ziyaret etti. Ziyarete üyelerden Sektörleri ile ilgili bilgiler alan Başkan Öztürk Güncel ekonomik gelişmeler ve Oda faaliyetlerini değerlendirdi.



TÜRKİYE PLASTİK SEKTÖRÜ KONYA'DA BİRARAYA GELDİ



TÜRKİYE PLASTİK SEKTÖRÜ KONYA'DA BİRARAYA GELDİ

PAGEV, ev sahipliğinde gerçekleşen Çalıştay'da plastik sektörünün Konya'daki gelişimi, sorunları ve çözüm stratejileri ele alındı. Konyalı plastikçiler, 975 milyon dolarlık üretimleri ile 390 milyon dolar katma değer yaratırken, 160 milyon dolarlık ihracata imza atıyor. PAGEV Konya Plastik Çalıştay'ında Konya plastik endüstrisinin büyüme süreci hızlandırılarak masaya yatırıldı. Düzenlenen Konya Plastik Çalıştay'ına KTO (Konya Ticaret Odası) Başkanı Selçuk Öztürk, MÜSİAD Konya Şube Başkanı Lütfi Şimşek, PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu ile birlikte çok sayıda davetli katıldı.

Açılış konuşmasını yapan MÜSİAD Konya Şube Başkanı Lütfi Şimşek, plastik sektörünün güçlü bir sektör olduğuna değindi. Konya'nın lojistik projelerini ele alarak bu projelerin önemi üzerinde duran Şimşek, Konya'nın lojistik yönden bir dezavantajı olduğunu söyledi.

"PLASTİK SEKTÖRÜ İÇİN ARA ELEMAN YETİŞTİRME ÇALIŞMALARIMIZ VAR"

KTO Başkanı Selçuk Öztürk ise, "İhracat ar-

tışıyla, sağladığı istihdamla, giderek büyüyen firmalarıyla Konya, dünyaya hızla açılan bir şehirdir. 2009'da 975 olan Konya ihracatçı firma sayısı, 2014 yılsonu itibarıyla yüzde 58 artış ile bin 543'e çıkmıştır. Aynı yıl 736 milyon dolar olan ihracat rakamı ise yaklaşık yüzde 106 artış ile 1.5 milyar dolara çıkmıştır. 2014'te Konya'nın Türkiye ihracatındaki payı yüzde bir olarak gerçekleşmiştir. Konya bu oranla, Türkiye genelinde 14. sırada bulunmaktadır. 2015 sonunda ise ihracattan aldığımız payın 1,1'e çıkmasını öngörmekteyiz. Hedefimiz ise 2023'te bu oranı yüzde 3'e çıkarmaktır. Konya Ticaret Odası olarak 2016 yılında hizmete sokacağımız Mesleki Eğitim Merkezimizde plastik sektörümüz için ara eleman yetiştirme noktasında çalışmalarda da bulunacağız. Ayrıca sektörün teknolojik üretime geçişi için de üniversite-sanayi işbirliğini sağlayacak adımlar atılmaktadır. Yaptığımız en önemli çalışmalardan biri de Plastik Sektöründe ihracatçılarımıza yönelik Hedef Pazar Seçimi ve Araştırması projesidir. Konya'nın güçlü olduğu 8 ana sektörün 48 alt sektöründe 130 ülkede araştırma yapmaktayız. Ekonomi Bakanlığı

işbirliği ile gerçekleştirdiğimiz projemiz ile Konyalı firmalarımızın hedefe odaklanmasını doğru pazarlara kanalize olmalarını sağlayacağız. Bu sektörlerden ilki olan plastik sektöründe çalışmamızı tamamlayarak Ekonomi Bakanlığı'ndan onay aldık. Yakın bir zamanda plastik sektörü temsilcilerimizle paylaşacağız. Bugün düzenlenen Çalıştay'da da sektörün Konya'da bulunduğu durum değerlendirilecek ve gelişimi için somut öneriler sunulacaktır. Bu açıdan Çalıştay'ın son derece faydalı olacağına inanıyoruz. Çalıştay sonucuna göre belirlenecek çalışmalarda Konya Ticaret Odası olarak PAGEV ile işbirliği içinde çalışmaya hazır olduğumuzu ifade etmek isterim." dedi.

"DÜNYADA 7. SIRADAYIZ"

Plastiğin bir başarı hikâyesi olduğunu belirten PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu, "Plastik sektörü çok hızlı bir şekilde büyüyor. Hatta plastik çeliğin iki katından fazla kullanılıyor. Çünkü plastik çözüm üretiyor. Hem dünyada hem de Türkiye'de büyük bir başarı hikâyesi olan plastik sektöründe dünyada 7. sıradayız." ifadelerine yer verdi.



19. ve 25. MESLEK KOMİTELERİ İSTİŞARE TOPLANTISI

Konya Ticaret Odası'nın düzenlediği meslek komiteleri istişare toplantısında İletişim, Elektronik Ekipmanları ve Elektrikli Ev Aletlerinin İmalatı sektörleri bir araya geldi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk 2015'in tüm dünya ekonomileri için zor bir yıl olarak geçtiğini ifade ederek sektörlerin de bundan etkilendiğini söyledi.



Konya Ticaret Odası (KTO) tarafından sektörel sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin oluşturulması amacıyla düzenlenen meslek komiteleri istişare toplantıları devam ediyor. İletişim Ekipmanları-Elektrikli Ev Aletlerinin İmalatı ve Elektronik-İletişim Teçhizatı İmalatı Toptan ve Perakende Ticareti ile iştiğal eden 19. ve 25. Meslek Komitelerinin istişare toplantısı KTO Başkanı Selçuk Öztürk, komitelerin üyeleri ve komitelere bağlı Oda üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

KTO Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

Selçuk Öztürk, "Türkiye 7 Haziran-1 Kasım arasında çok kritik bir süreçten geçti. Ekonomi açısından değerlendirdiğimizde 1 Kasım sonrası küresel krizlere direnç gösterebileceğimiz bir yapıya yeniden kavuştuk. Türkiye ekonomisi küresel ekonomiye entegre olmuş durumdadır. Küresel gelişmelerin kısa sürede reel sektörümüzü de etkileyebileceği bir hale geldik. 1 Kasım seçimlerine piyasaların olumlu tepki verdiğini görmekteyiz. Fakat tüm dünya ekonomileri için 2015 yılı zor bir yıl olarak geçmektedir. Bir müddet daha ekonomik risklerin devam

mayacak olması, uzun zamandır duraksamış olan ekonominin yeniden ana gündem maddesi haline gelmesi ve yapılması gereken yapısal reformlar açısından da önemli bir fırsat sunmaktadır. Tüm sektörlerimizin ekonomik gelişmeler neticesinde yaşayacağı sorunlara çözüm üretmek amacıyla istişare toplantıları düzenlemekteyiz. 19 ve 25. Komitelerimiz sektörleri ve üyelerimizin talepleri doğrultusunda yönetimimiz ile birlikte çalışmalar gerçekleştirmektedir. Bu günkü toplantımızı ile direk olarak üyelerimizden görüş ve önerilerini dinleme fırsatı bulacağız" dedi.

Komiteler adına konuşma yapan Meclis Üyesi Yasin Tezcan da "19 ve 25 komitelerimiz ağırlıklı olarak beyaz eşya, telekomünikasyon sektörleri yer almaktadır. Ülkemiz beyaz eşya da yıllık 25 milyon adet üretim kapasitesi ile Avrupa'nın en büyük üretim üssüdür. AB'ye ihracatımızın yanı sıra Rusya ve Çin'de de yatırımlarımız bulunmaktadır. Telekomünikasyon da ise mobil iletişimde çok hızlı bir pazar büyüklüğüne ulaştık. Toplantımız ile sektörlerin Konya'daki durumu hakkında bilgi sahibi olacağız. Sektör temsilcilerinin bir araya gelmesine vesile olan istişare toplantıları dolayısıyla Oda yönetimine teşekkür ediyoruz" dedi. Konuşmaların ardından söz alan katılımcılar sektörleri ile ilgili taleplerini dile getirdiler.



devam edeceğini söyleyebiliriz. Sektörlerinizin de dünya ve Türkiye ekonomisinden etkileneceğini göz önünde bulundurmalı gelişmeleri takip etmelisiniz. Yeni hükümetin kurulması ve önümüzdeki dört yıl boyunca programlı bir seçimin ol-



56. MESLEK KOMİTESİ İSTİŞARE TOPLANTISI

Konya Ticaret Odası'nın düzenlediği meslek komiteleri istişare toplantıları devam ediyor. Petrol sektöründen üyelerin katıldığı toplantıda KTO Başkanı Selçuk Öztürk gündemdeki ekonomik ve sosyal konuları değerlendirdi.



Konya Ticaret Odası (KTO) tarafından sektörel sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin oluşturulması amacıyla düzenlenen meslek komiteleri istişare toplantıları devam ediyor. Petrol ve Petrol Ürünleri ile Gaz, İmalat, Topan-Perakende Ticareti ile iştigal eden 56. Meslek Komitelerinin istişare toplantısı KTO Başkanı Selçuk Öztürk, komitelerin üyeleri ve komitelere bağlı Oda üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

KTO Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Öztürk, "Türkiye 7 Haziran-1 Kasım arasında çok kritik bir süreçten geçti. Hepimizi tedirgin eden bu istikrarsız sürecin ardından 1 Kasım itibarıyla iç siyasette risklerin sıfırlandığını görmekteyiz. Fakat bölgemizde komşu ülkelerden kaynaklanan siyasi riskler devam edecektir. Bununla birlikte küresel ekonomiyi değerlendirdiğimizde; Avrupa Birliği bölgesinin henüz yeterli büyümemesi, Euro/Dolar paritesinde gerilemeye bağlı olarak kur baskısı devam etmektedir. Tüm bunlar uluslararası ekonomik dengelerin gözetilmesi gereken bir süreç olduğunu göstermektedir. Ülke olarak küresel ekonomiye entegre olmuş bir ülkeyiz. Dünyadaki siyasi ve ekonomik gelişmelerin tamamından olumlu veya olumsuz olsun bir

şekilde etkilenmekteyiz. Bu açıdan uluslararası risklerin etkilerini hissetmeye devam edeceğiz. Böyle bir dönemde tüm sektörlerimizin gelişmeleri dikkatle takip etmesi gerekmektedir. Petrol sektörü enerji sektörünün bir parçası olması dolayısıyla önemli bir sektördür. Sektörün büyüklüğü beraberinde bazı sorunları da getirmektedir. 56. Komitemiz sektörleri ve üyelerimizin talepleri doğrultusunda önemli çalışmalar gerçekleştirmektedir. Yönetimimiz ile birlikte komitemizle uyum içerisinde çalışmaktayız. Tüm sektörlerimizin ekonomik gelişmeler neticesinde yaşayabileceği olası sorunlara tedbir almak, çözüm üretmek amacıyla istişare toplantıları düzenlemekteyiz. Bu günkü toplantımız ile direk olarak üyelerimizden görüş ve önerilerini dinleme fırsatı bulacağız" dedi.

56. Meslek Komitesi adına konuşma yapan Meclis Üyesi Ahmet Raşit Atiker de "Odamızın düzenlediği istişare toplantıları ile hem ülke ve Konya ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde bulunma hem de meslektaşlarımızın sorunlarını dinleme fırsatı buluyoruz. Son derece önemli olan toplantıyı düzenlemelerinden dolayı Oda yönetimine teşekkür ediyoruz. Komitemize bağlı üyelerimiz, sektörleri

ile ilgili her türlü talep ve önerilerini bizlere iletirlerse Komite olarak Yönetim Kurulumuzla birlikte çalışma gerçekleştirebiliriz" dedi.

Konuşmaların ardından söz alan katılımcılar sektörleri ile ilgili taleplerini dile getirdiler. İstişare toplantısına konuk olarak katılan Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Uğur Özahr ile TSE Konya Bölge Koordinatörü İbrahim Yücel Aydemir katılımcıların sorularını cevaplandırdı.





1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

KONYA TİCARET ODASI 19. ve 25. MESLEK KOMİTESİ İSTİŞARE TOPLANTISI

(19. ve 25. Meslek Komitesi: (İletişim, Elektronik Ekipmanları ve Elektrikli Ev Aletleri İmalatı))

TOPLANTIDA DİLE GETİRİLEN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ ŞU ŞEKİDEDİR:

SORU/SORUN 1:ÜRÜN TASARIM VE TESCİLLERİNDE KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ DESTEĞİ VAR MI?

Açıklama : Telefon sektöründe (kılıf vb. yan ürünler) imalat ve pazarlama ile uğraşyoruz. Bazı malzemelerde tasarımı da kendimiz yapıyoruz. Gerek tasarım konusunda gerekse patent alma noktasında KTO Karatay Üniversitesi bizlere nasıl faydalı olabilir? Tasarımlarımıza "Tescil Belgesi" alabiliyoruz ancak büyük firmalar ürünün tamamına belge almakta, bizde ise sadece kapak, kılıf vb. tescilleri olduğu için sıkıntı çıkıyor.

Çözüm Önerileri/Görüş: Üniversitelerde "Endüstriyel Tasarım" bölümü bulunmakta. Bu bölümün YÖK tarafından üniversitemizde açılma izni alınmıştır. Ancak bu bölüm ile alakalı akademisyen bulmak çok zor bir süreç. Talep çok fazla, bölüm açılması ile alakalı çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Tüm parça ve küçük parça tescili konusunda ise Oda olarak biz de araştırıp, gerekli çalışmaları yapalım.

SORU/SORUN 2: YERLİ OTOMOBİL İLE ALAKALI KONYA İÇİN BİR ÇALIŞMA VAR MI?

Çözüm Önerileri/Görüş: Yerli otomobil Türkiye'yi ve Konya'yı heyecanlandıran bir konu. KTO, KSO, KTB, KOP ve MEVKA tarafından bir fizibilite çalışması yapılmakta. Aralık ayı başında Sayın Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanımızın da katılımıyla bir panel yapmak ve ülke genelinde kamuoyu oluşturmak istiyoruz.

Diğer bir sıkıntı da Konya'dan bir yatırımcının bu işe girmesi. Ancak giriş maliyeti olarak 500 milyon Euro, daha sonra da 1-2 milyar Euro yatırım maliyeti gerekmektedir. Konya, birçok konuda fazlasıyla avantajlı olmakla birlikte tek dezavantaj limanlara olan uzaklık mesafesidir. Konya-Karaman-Mersin hızlandırılmış hattı öngörülen sürede tamamlanırsa bu eksiklik giderilmiş olacak, Konya daha tercih edilebilir bir il haline gelecektir.

SORU/SORUN 3: TÜKETİCİ YASASININ İŞVERENLERİ SÜREKLİ MAĞDUR ETMESİ.

Açıklama : Tüketici ile alakalı çıkan kanunlar işveren aleyhine neticelenmekte. 14 gün içerisinde ürünü sorgusuz sualsiz iade etme hakkı, bu süreçteki nakliye vb. masraflarının işveren tarafından karşılanması bizlere sıkıntıya sokmaktadır. Ayrıca "Tüketici Hakem Heyetleri" içerisinde komite üyeleri gibi konuya hâkim kişiler de olmalıdır. İade, ürün değişikliği vb. konulardaki kırmızı çizgiler, şartnameler biraz daha net çizilmelidir.

Çözüm Önerileri/Görüş: Bahsedildiği üzere "Tüketici Kanunu" ile birlikte artık işveren-tüketici ilişkileri eskisi gibi yürümekte, açılan davaların neredeyse tamamında tüketici lehine kararlar çıkmaktadır. İşçi davalarında da aynı sıkıntılar devam etmekte ve davaların yaklaşık %98'i işveren aleyhine sonuçlanmaktadır. Tüketici hakem heyetlerinin içeriği ve davalarda daha objektif değerlendirmeler yapılması yönündeki çalışmalarımıza devam eder, gelişmeler hakkında üyelerimizi bilgilendiririz.

SORU/SORUN 4: KONYA 'DA SERBEST BÖLGE ÇALIŞMASI VAR MI?

Çözüm Önerileri/Görüş: Mevcut Serbest Bölge Kanunu, büyük antrepoculuk haline gelmiştir. Yakın süreçte hazırlanmış olan "Serbest Bölge Kanunu" taslağı kanunlaşır serbest bölgeler daha avantajlı hale gelecektir. İlgili Taslağın, yeni hükümet bütçesi onaylandıktan sonra kanunlaşmasını bekliyoruz. Kanun çıktıktan sonra daha kapsamlı bir çalışma ortaya çıkacaktır. Beklenen yeni "Serbest Bölge Kanunu", imalat yapacak firmalar için avantajlı olacak iken; OSB Müdürlüğü tarafından işletilen mevcut antrepo uygulamaları ise ticari emtialar için daha uygun görünmektedir.

SORU/SORUN 5: KTO'NUN İLETİŞİM SEKTÖRÜNE YÖNELİK DESTEK VB. ÇALIŞMASI VAR MI?

Çözüm Önerileri/Görüş: Devlet tarafından, ithalat-ihracat dengesi noktasında negatif görülen sektörler tespit edilmekte her türlü teşvikler verilmektedir. İletişim sektörü, devletin yüksek oranda teşvik sağladığı ve Ar-Ge çalışmalarına fazlasıyla destek verdiği bir sektördür. Gerek ilgili Bakanlıkların gerekse Odamızın destek ve teşvikler hakkındaki bilgilendirmelerini takip edebilirsiniz.

SORU/SORUN 6: FARKLI MESLEK KOMİTESİ İÇİNDE YER ALIYORUM

Çözüm Önerileri/Görüş: TOBB ve ilgili Bakanlıklar tarafından getirilen sistem ile firmalar artık NACE kodlarını kendileri belirlemektedirler. Odamızda kayıtlı bulunduğunuz NACE kodunu web sitemizden veya Oda Sicil servisimizden öğrenebilirsiniz. Önceki yıllarda sadece Mayıs ayı içerisinde yapılabilen NACE kodu değişikliği, artık Maliye'ye başvurulması ve ilgili evrakla Odamıza müracaat edilmesi neticesinde yapılabilmektedir. Değişiklik sonrası yeni komiteye dâhil olur, Odamızın yapmış olduğu ilgili sektör duyurularından da haberdar olursunuz.

SORU/SORUN 7: HEM KTO HEM DE KSO'YA AİDAT ÖDEME MECBURİYETİ AĞIR OLUYOR

Açıklama: Konya Ticaret Odası üyesiyiz. İmalat ile meşgul olduğumuz için aynı zamanda Konya Sanayi Odası'na da üye olduk. Aidatlar noktasında zorlanıyoruz.

Çözüm Önerileri/Görüş: Önceden her iki odaya da üye olanlar için aidat mahsuplaşmasında farklı uygulama var idi. Yakın zamanda yapılan değişiklik ile gerek munzam gerekse diğer aidatlardaki tutarlar yarı yarıya tahsil edilmektedir. Artık herhangi bir sorun kalmamıştır.

SORU/SORUN 8: UYDU, KAMERA SEKTÖRÜNDEKİ HAKSIZ REKABETİN OLUŞTURDUĞU ZORLUKLAR

Çözüm Önerileri/Görüş: Konya'da ilgili sektörde çok sayıda işletme olduğu tarafımızdan da dile getirilmekte. Dolayısıyla her bir firmanın uygulaması (kullanılan malzeme, fiyat, işçilik vb.) değerini etkilemektedir. Sektör temsilcilerinin de desteğiyle, sadece ilgili firmaların katıldığı daha dar kapsamlı bir toplantı yapılabilir ve danışman, akademisyen vb. her türlü desteği sunabiliriz.

SORU/SORUN 9: KTO'NUN ÖĞRENCİLERE PROJE KONUSUNDA BİR DESTEĞİ VAR MIDIR?

Çözüm Önerileri/Görüş: Konya Ticaret Odası'nın üniversite çağında veya mezun olmuş öğrencilere, bahsedilen tarzda proje desteğini içeren bir faaliyeti bulunmamaktadır. Ancak KTO Karatay Üniversitesi ve Odamız tarafından, "Girişimcilik, Ar-GE, Patent ve Tesciller" başta olmak üzere resmi kurumların destekleri üyelerimizle ve öğrencilerimizle sürekli olarak paylaşılmaktadır. Odamızda kayıtlı bulunan iletişim adreslerinizi (e-posta, cep telefonu vb.) güncelleyerek bu bilgilerin sizlere ulaşmasını sağlayabilirsiniz.

BUNLARIN DIŞINDA ÜYELERİMİZ, ŞU HUSUSLARI İFADE ETMİŞLERDİR:

- Son zamanlarda hızla artan mali cezalar ile ilgili çalışma yapılması,
- Çek-Senet tahsilinde sıkıntıların giderilmesi ve kanunla ilgili tekrar düzenleme yapılması,
- Telefon aksesuarları üzerindeki model isimleri (S4, Iphone vb.) yüzünden patent ve faydalı model hakları nedeniyle sıkıntı çekiliyor,
- İthalat sürecinde Gümrük kapılarında çekilen sıkıntıların önlenmesi,
- E-ticaret ile alakalı eğitim, seminer, panel vb. teorik bilgiler verilerek konunun gündemde tutulması ve Konya iş âleminin e-ticaret kullanımının teşvik edilmesi,
- Tüketici Kanunu'nun adının Alışverişi Koruma Kanunu olarak değiştirilmesi,
- İSG Kanunu nedeniyle yaşanan sıkıntıların giderilmesi,
- Resmi kurumların, ihalelerde Konya firmalarını tercih etmesi sağlanması,
- Meslek gruplarının birleşerek bir üst yapı kurması ve eğitim, denetim vb. işlemleri bu üst STK benzeri kurulla halletmesi,
- KTO web sayfası üzerinden online soru/sorun toplanması, daha hızlı çözüme kavuşturulması (www.kto.org.tr sayfası "Görüş ve Öneriler" kısmında bu sistemin mevcut olduğu bildirildi, tekrar üyelere duyurulacak)



1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

KONYA TİCARET ODASI 56. MESLEK KOMİTESİ İSTİŞARE TOPLANTISI

(56. Meslek Komitesi: (Petrol Ve Petrol Ürünleri İle Gaz, İmalat, Toptan-Perakende Ticareti)

TOPLANTIDA DİLE GETİRİLEN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ ŞU ŞEKİLDEDİR:

SORU/SORUN 1: MADENİ YAĞ İHRACATINDA KDV İADESİ

Açıklama : Yaptığımız ihracat sonrasında KDV iadesini devletten geç tahsil ediyoruz. EPDK Denetimleri çok fazla ve yorucu olmakta. Denetimler neticesi firmamız kapandı, mahkeme süreci sonrası açma kararı verildi fakat EPDK hala açmadı. Zor durumdayız.

Çözüm Önerileri/Görüş: Firmanızın Bakanlık ve EPDK ile yaşadığı sorunları içeren dosyayı ve mahkeme kararlarını Odamıza ulaştırırsanız, ilgili yerlere müracaat eder, neticesini size bildiririz.

SORU/SORUN 2: SEKTÖRDEKİ ÖTV FARKLILIKLARI ÖNLENEMEZ Mİ?

Açıklama : Akaryakıt istasyonlarında gazyağı sadece ısınma ve aydınlanma amaçlı satılmakta, araç yakıtı olarak satılmamaktadır. Benzin ve motorinle ciddi ÖTV farkı olduğundan gazyağı bazı araçlarda kullanılmakta ve haksız rekabete neden olmaktadır. Sektörde madeni yağ dâhil tüm ÖTV'ler eşitlenirse haksız rekabet ortadan kalkar.

Çözüm Önerileri/Görüş: Maalesef her sektörde "Haksız Rekabet" konusunda ciddi sıkıntılar bulunmaktadır. Konya Ticaret Odası olarak birçok konuda çalışmalar yaptık, raporlar yazdık. Akaryakıt sektörü ile alakalı olarak da ÖTV'nin eşitlenmesi talebiniz üzerinde çalışalım, ilgili kurumlara raporumuzu iletelim.

SORU/SORUN 3: LPG POMPASI OLMAYAN İSTASYONLARA BİR SEFERLİĞİNE İZİN VERİLEMEZ Mİ?

Çözüm Önerileri/Görüş: İstasyonlardaki LPG ruhsatlarının verilmesinde emniyet mesafe tahditleri (sınırlamaları) bulunmakta. Sektör temsilcileri tarafından, talep edilen izin serbestisi içeriği ile ilgili çözüm önerileri getirilir ise biz de Konya Ticaret Odası olarak çalışmamızı yapar, raporumuzu gerekli mecralara iletiriz.

SORU/SORUN 4: DENETİMLERİN YETERSİZLİĞİNDEN DOLAYI SIKINTILAR YAŞIYORUZ.

Çözüm Önerileri/Görüş: (Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü) Çapraz ve yıllık yaptığımız rutin denetimlerde (ilgili tutanaklar tarafımıza ulaşmış olsa dahi) firma tarafından bir müracaat var ise değerlendirilmeye alınmakta ve cezai işlem uygulanmamaktadır. Kontroller noktasında Müdürlüğümüzün personel sıkıntısı bulunmakta ve bu eksikliğin giderilmesi için çalışmalar yapılmaktadır.

PETROL ÜRÜNLERİ İŞVERENLER SENDİKASI (PÜİS) GENEL BAŞKAN YARDIMCISI EROL SÖZEN'İN AÇIKLAMALARI:

- Akaryakıt istasyon adedinde Konya, İstanbul'un arkasından ikinci sırada yer almaktadır. Dolayısıyla bundan sonra açılacak istasyonlar için Belediyelerin Ruhsat Komisyonları sektör temsilcilerinin de görüşlerini alırsa, haksız rekabeti önleme açısından faydalı olur.
- Sektördeki maliyetlerin altına satış yapan firmalardan rahatsızız. Ana Dağıtım firmaları toptancı; bayiler ise perakendecidir. Bayiler ile ana dağıtım firmaları arasındaki karlılık oranları güncellenmelidir (%55-%45 gibi). TOBB Sektör Meclisi toplantılarında bu konu gündeme getirilmelidir.
- Bayiler, nakliye bedellerini kendileri belirlemektedir. Nakliye fiyatları EPDK tarafından il il tanzim edilmelidir.
- Hava ve deniz yakıtlarında ÖTV uygulaması farklı ve bu yakıtlar maalesef karada da kullanılmaktadır. Ya karayollarında kullanılması önlenmeli ya da ÖTV uygulaması eşit olmalıdır.
- Hangi üründe vergi yüksek ise o üründe kaçak da çok olmaktadır. Vergilerin düşürülmesi kaçak kullanımı azaltacaktır.
- Bir kamyon vb. aracın yıllık kullanacağı yağ miktarından fazlasına kesilen faturaların Maliye tarafından kabul edilmemesi, kaçak sorununa bir çözüm önerisi olarak değerlendirilebilir.
- Taşımatik sisteminden dağıtılan iskontolarda ana bayi-bayi oranlarında düzenleme yapılmalıdır.
- Otomasyon kurulum masrafları, ana dağıtım firmasına ait ancak bu miktarlar farklı başlıklar adı altında alt bayilere fazlasıyla fatura edilmektedir. EPDK'ya konu iletilmelidir.
- Tüm bayilerin satış fiyatları il il açıklanmaktadır. Ancak şeffaflık kapsamında TÜPRAS'taki çıkış fiyatları da açıklanmalıdır.
- 2015'te Ana dağıtım firmalarının cezaları hükümet tarafından affedilmiştir. Bayilere kesilen cezaların da TBMM Enerji Komisyonu'nda gündeme getirilmesi, cezaların affedilmesi veya 5 yıl tehir edilmesi sağlanmalıdır.

BUNLARIN DIŞINDA ÜYELERİMİZ, ŞU HUSUSLARI İFADE ETMİŞLERDİR:

- Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü personelinin sayısının artırılması, sektördeki firmaların mağdur duruma düşmemesi için makul sürelerde denetimlerin yapılması,
- Akaryakıt sektöründe vergilerin düşürülmesi ve Ana Dağıtım Bayi ile yan bayi arasında %10'luk kar paylaşımı yapılması,
- Resmî kurumlardaki bürokrasinin azaltılması,
- Sektördeki sıkıntıların komite tarafından bir rapor haline getirilmesi ve ilgili yerlere sunulması,
- Nakliyecilerin depoları da kontrol edilmeli, 10 numara yağ yakan nihai tüketicilerde de ceza kesilmeli,
- LPG fiyatlarında her istasyonda görülen farklı rakamların önlenmesi için, taban fiyat uygulaması (tavan fiyat benzeri) olmalı,
- İstasyonlardaki fiziksel yerleşimlerde istenen özelliklerin tek tip olması, sürekli değişmemesi,
- Kredi kartlarına uygulanan taksit komisyonları bayilerin karlarından gidiyor,
- İlkokuldan başlayarak "ticari ahlak" dersi verilmeli,
- LPG'li araçların dolmuş başlıklarının her araçta sabit bir yerde olması,
- Bayilerdeki "sorumlu müdürlük" uygulamasının kaldırılması veya masrafların dağıtım firmaları tarafından üstlenilmesi.

YENİ TİCARÎ UYGULAMALAR

Konya Ticaret Odası, KTO Karatay Üniversitesi ve Necmettin Erbakan Üniversitesi tarafından Konya'da 15-18 Ekim 2015 tarihleri arasında düzenlenen II. Uluslararası İslam Ticaret Hukuku Kongresi “Günümüzdeki Meseleler” Sonuç Bildirgesi’ni siz değerli okuyucularımızla paylaşıyoruz. Kongrede ele alınan konular ve kongre ile ilgili daha detaylı bilgi almak, video görüntülerine ulaşmak isteyen okuyucularımız <http://islamticarethukuku.org/> adresine ulaşabilirler.

15 Ekim 2015 Perşembe günü saat 14.00 – 19.00 arasında genel kurulda gerçekleştirilen “Yeni Ticarî Uygulamalar” adlı ilk oturum, isimleri aşağıda yazılı kimselerin katılımıyla gerçekleştirilmiştir:



BAŞKAN

Prof. Dr. Ali BARDAKOĞLU (Diyaret İşleri Eski Başkanı; 29 Mayıs Üniversitesi Kur'an Araştırmaları Merkezi Başkanı)

TEBLİĞÇİLER

Prof. Dr. Ali Muhyiddin KARADÂĞI (Katar Üniversitesi; Dünya Müslüman Âlimler Birliği Genel Sekreteri)
Prof. Dr. Muhammed Mustafa ZÜHAYLİ (Şârika Üniversitesi, Birleşik Arap Emirlikleri)
Prof. Dr. Kaşif Hamdi OKUR (Hitit Üniversitesi)

Doç. Dr. Soner DUMAN (Sakarya Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Abdurrahman SAVAŞ (İstanbul Üniversitesi)

MÜZAKERECİLER

Prof. Dr. Kemal HATTÂB (Kuveyt Üniversitesi)
Prof. Dr. Beşir GÖZÜBENLİ (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Saffet KÖSE (Kâtip Çelebi Üniversitesi)
Dr. Sultan HÂŞİMÎ (Katar Üniversitesi)
Dr. Mansur KUDÂT (Alinma Bank, Suudi Arabistan)

RAPORTÖRLER

Yard. Doç. Dr. Savaş KOCABAŞ (Balıkesir Üniversitesi)
Dr. Mustafa Bülent DADAŞ (Diyaret İşleri Başkanlığı Din İşleri Yüksek Kurulu)

Bu oturumda aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmıştır:

A. AĞ PAZARLAMASI (Network marketing):

Ağ pazarlaması, muayyen bir malın, insanları pazarlamaya çekmek için vesile kılınması ve katılımcıya, üye yaptığı her bir şahıs mukabilinde belli bir ücret alma hakkı kazandıran sistemdir. Tabakalar halinde çalışan sistem herhangi bir çaba sarf etmeden pazarlamacı üyeye menfaat getirme esasına dayanmaktadır. Sistemi cazip kılan, ürün satmaktan çok getirilen üyelere elde edilecek primlerdir. Heyet, yukarıda tasvir edildiği şekliyle ağ pazarlama organizasyonunun barındırdığı garar unsuru ve diğer sakıncalar sebebiyle caiz olmadığı görülmüştür.

Heyet aşağıdaki şartların oluşması halinde ise ağ pazarlamasının caiz olacağı hususunda ittifak etmiştir:

1. Sistemin, sisteme yeni kişiler kazandırmaktan ziyade mal veya hizmetlerin tüketicilere satışını esas alması gerekir.
2. Ağ pazarlama sistemi ile çalışan firmanın iştiğal konusu olan mal ve hizmetler fıkının genel prensiplerine uygun olmalı, fıkhen mal olarak kabul edilmeyen içki, domuz gibi ürünler ile diğer yasaklanmış mal ve hizmetler olmamalıdır.
3. Sisteme dâhil olurken herhangi bir isim altında katılımcıdan bir ücret talep edilmemelidir.

4. Sisteme dâhil olan katılımcının üye yaptığı yeni katılımcı sebebiyle bir ücret alması caizdir. Ancak getirilen üyenin daha sonradan yaptığı satışlardan ve onun da getirdiği üyelere ve onların yaptığı satışlardan prim almak ise caiz değildir.

5. Üyenin firmadan mal alabilmesi için üye bulma zorunluluğu olmamalıdır.

6. Üye istediği zaman sistemden herhangi bir ücret ödemediği ayrılabilmelidir.

B. ÜRETİM ORTAKLIK UYGULAMALARININ FİKHÎ AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

1. Hayvancılık Üretim Ortaklığı Organizasyonu

Hayvandan elde edilecek süt vb. ürünlerini, belirli bir yüzde ile paylaşmak üzere katılımcı şahıslar ile hayvancılık işiyle uğraşan bir firma arasında yapılan üretim ortaklığı anlaşmasının birkaç farklı uygulama tarzı bulunmaktadır. Firmaya gebe hayvan veya bedelinin teslim edildiği, hayvandan elde edilecek süt vb. ürünlerin paylaşım şeklinin yüzdelik oranlarla belirlendiği ve anlaşma süresi sonunda geriye hayvanın veya bedelinin teslim alındığı uygulamalar bulunmaktadır. Bu uygulamalar aşağıdaki şartlarla caizdir:

a. Katılımcının hayvanını firmaya teslim etmesi ve akit süresi dolduğunda hayvanını geri alması caiz olduğu gibi hayvanı satın almak üzere vekâlet vermesi ve anlaşma süresi sonunda hayvanı aralarındaki anlaşmaya göre belirli bir fiyattan devretmeyi vaat etmesi de caizdir.

b. Firma, katılımcıya her ay belirli bir miktarda süt veya süt bedeli verme konusunda elinden gelen gayreti göstereceğini taahhüt edebilirse de kendi kasıt, kusur ve ihmali olmaksızın süt miktarında meydana gelecek azalmayı tazmin etmeyi ve katılımcının süt / süt bedeli konusunda her türlü riskten korunmasını taahhüt etmesi caiz değildir.

c. Hayvanın ölmesi, süt veriminin düşmesi vb. durumlarda firmanın elinden gelen gayreti gösterdiğini ispat yükümlülüğü firmaya aittir.

d. Hayvanın ölüm, hastalık vb. risklere karşı sigortalanması halinde – sigortanın fikhî cevazı tartışması dışında tutularak- sigorta ücretini kimin ödeyeceği, gebe hayvandan doğacak yavruların kime ait olacağı, devletin hayvancılık için vereceği teşviklerin kime ait olacağı karşılıklı anlaşma ile belirlenebilir. (Soner Duman, doğacak yavrunun firmaya ait olmasının şart koşulmasına muhalefet ederek bunun da süit ürünleri gibi yüzdelik dilimlerle ortak olması gerektiğini belirtti.)

2. Toplum Destekli Tarım Modeli

“Toplum destekli tarım” modeli, yeni bir tarımsal uygulamadır. Bu uygulamada üretim aşamaları tüketiciler tarafından kontrol edilir, maddî destek sağlanır ve üretilen ürüne bütünüyle satın alma garantisi verilir. Şartlara uygun üretim faaliyetlerine rağmen yeterli düzeyde ya da hiç ürün alınmaması halinde çiftçinin uğrayacağı zarar topluluk üyelerince paylaşılır. Bu uygulamanın selem akdi mi yoksa yeni bir akit mi olduğu konusunda görüş ayrılığı bulunmaktadır. Tebliğ sahibi, bu uygulamanın selem akdi kapsamında değerlendirilmesi gerektiği, dolayısıyla selem şartlarına uyulması halinde caiz olabileceği görüşünü ortaya koymuştur. Buna karşılık çoğunluk bunun yeni bir akit türü olup belirsizlik, aldatma gibi akitlerin genel kurallarına aykırı düşen unsurlar barındırmadığı sürece caiz olacağı görüşünü benimsemiştir.

YENİ TİCARÎ UYGULAMALAR

C. GÜNCEL İCARE (KİRALAMA) MUAMELELERİ

Günümüzde insanların ihtiyaçları ile paralel olarak pek çok yeni kiralama sözleşmeleri ortaya çıkmıştır. Leasing, kira sukukları (kira sertifikaları), eski kiracının ticaret mahallini yeni kiracıya devrederken aldığı hava parası ile yapılan kiralama, değişken fiyatlarla yapılan kiralama, İslami finansman temininde kullanılan kira senetleri, şayi olan malların kiralınması vb. gibi caiz sayılan kira akitlerinin yanı sıra, şer'ân caiz görülmeyen kira akitleri bunlardan bazılarıdır.

Heyet aşağıdaki hususlar üzerinde görüş birliği etmiştir:

1. (Kira mahallenin a'yan olduğu) Caiz kira sözleşmeleri:

Aşağıda zikredilen kira akitleri caizdir: Ticarî isim ve şirket isminin kiralınması, uçak kiralınması, iş alet ve edevatının kiralınması, banka kasası kiralınması, kanunen gerekli şartların deruhte edilmesi şartıyla devre mülk kiralınması.

2. Caiz olmayan kira sözleşmeleri:

Diploma kiralama, taşıyıcı anne kiralama, diğer şahsı kendi adına ilmi araştırma ve tez yazımı için kiralama, İslam'ın haram kıldığı fiillerin icra edilmesi hususunda yapılan kiralama, insan kaçakçılığıni kolaylaştırmak için yapılan kiralamalar.

3. Leasing

Genel olarak tüm alanlarda özel olarak da malî müesseselerde olmak üzere günümüzde yapılan kiralama sözleşmelerinin en yaygın olanlarından biri de leasingdir. Heyet, sunulan tebliğ ve yapılan müzakereler sonucunda şu sonuçlara ulaşmıştır:

Uluslararası Fıkıh Akademisinin 110 (12/4) numaralı kararı teyit edilmiştir. Bir fikir vermesi itibarıyla söz konusu karar aşağıya alınmıştır: "Leasingin caiz olan ve olmayan şekilleri aşağıdaki gibidir:

- Caiz olmayan şekli: Tek bir mahal üzerine iki farklı akdin aynı zamanda icra edilmesi.
- Caiz olan şekli:

- Zaman bakımından her biri diğerinden müstakil olarak yapılan iki akdin bulunması. Buna binaen satış akdinin ya da malın kiracıya devrine dair yapılan vadin icare süresinin bitmesinden sonra icra edilmesi,
- İcare akdinin örtülü bir satış akdi gibi olmaması, fiili olarak uygulanması,
- Kiralanan malın tazmin yükümlülüğü kiralayanın uhdesindedir. Buna binaen kiracının kastı ve kusuru olmaksızın meydana gelebilecek hasarları kiralayanın karşılaması,
- Kiralanan malın sigortalanması halinde, sigortanın fıkhen caiz olduğu şekliyle yapılması ve sigorta masraflarının kiralayan tarafından karşılanması,
- Kira süresi boyunca kira hükümlerinin, malın devri esnasında ise satış akdi hükümlerinin tatbik edilmesi,

6. Kiralan malın işletilmesinden kaynaklanan masraflar dışında kalan servis masraflarının, kira süresi boyunca kiralayan tarafından karşılanması.

D. KANUNÎ İNTİFA HAKKI VE MENFAAT MÜLKİYETİ

1. İntifa hakkı: (Fransız ve ondan iktibas edilen kanunlarda intifa hakkı şöyle tanımlanmıştır) tüketilmeye kâbil olmayan bir şey üzerinde sahibine onu kullanma ve değerlendirme imkânı veren haktır. İntifa hakkı, hak sahibinin ölümü ile gerçek sahibine intikal eder. İntifa hakkı içerdiği garar ve cehalet sebebiyle satış ve kiralama akdinin konusu olamaz. Alternatif olarak aşağıda zikredilen şu üç model icra edilebilir:

- İntifa hakkı muayyen bir ücret karşılığında ve muayyen bir müddet zarfında satılabilir. Bu durumda hak, hak sahibinin vefatı ile varislerine intikal eder.
- İntifa hakkının aylık olarak muayyen bir ücretle taksitle satılması mümkündür. Bu durumda hak sahibinin ölmesi halinde intifa hakkı mal sahibine intikal eder.
- İntifa hakkının, hak sahibinin süre tamamlanmadan ölmesi halinde kalan süreye tekabül eden miktarın geri ödenmesi şartıyla örnek olarak on yıllığına muayyen bir ücretle satılması.

2. Menfaat mülkiyeti: Bir şahsın, herhangi bir malın ayn mülkiyetini kendi ismine tescil edilmemesine mukabil kullanma, değerlendirme ve kanunun öngördüğü diğer tasarruflarda bulunma gibi mülkiyetin getirdiği tüm haklardan istifade etmesidir.

Menfaat mülkiyeti, içinde garar unsuru taşımaması şartıyla hakiki anlamda icra edilmesi halinde caizdir. Menfaat mülkiyetinin himaye edildiği kanunların olduğu yerlerde mülkiyetin devri için sukuk çıkartılması caizdir. Bu hakkın ancak tescil edilmesi halinde meşru görüldüğü kanunlarda bu hakkı himaye eden başka icraatların yapılması gerekir.

Menfaat mülkiyetinin devrinin caiz olabilmesi için akdi fasit hale getiren sebeplerden uzak olması gerekir. İbn Rüşd'ün, riba, aşırı garar, fasit şartlar ve akit mahallinin haram bir şey olması şeklinde dörde indirgediği fasit edici sebeplerin bulunduğu akitler batıldır.

E. OUTSOURCİNG İŞLEMLERİ (HARAM FAALİYETLERDE BULUNAN İŞ YERLERİNE DIŞARIDAN ÜRÜN VE HİZMET SATIMI)

İştilgal alanı dinen helal olan bir işletmenin, iştilgal sahası haram olan bir işletmeye dış kaynak kullanımı çerçevesinde mal ve hizmet satışının hükmü, "haram bir faaliyete destek olmanın dinî hükmü" kapsamında ele alınmalıdır. Böyle olunca, dış kaynak sağlayan işletmenin sattığı ürün ve hizmet, mahiyeti itibarıyla helal ise ve müşteri firmanın haram olan ürün ya da hizmetinin ortaya çıkış zincirinin bir bölümü değilse, bu şekilde dış kaynak sağlamak ilke olarak caizdir.



YENİ TİCARÎ UYGULAMALAR ZEKÂT

16 Ekim 2015 Cuma günü saat 09.00 – 12.30 arasında genel kurulda gerçekleştirilen “Zekât” adlı ikinci oturum, isimleri aşağıda yazılı kim-selerin katılımıyla gerçekleştirilmiştir:



BAŞKAN
Prof. Dr. Faruk BEŞER (Marmara Üniversitesi)

TEBLİĞİCİLER
Prof. Dr. Rahmi YARAN (Marmara Üniversitesi; İstanbul Müftü-sü)
Prof. Dr. Recep CİCİ (Uludağ Üniversite-si)
Prof. Dr. Kaşif Hamdi OKUR (Hitit Üniversitesi)
Prof. Dr. Abdusettar EBU GUDDE

(Kuveyt Finans Kurumu, Kuveyt)
Yrd. Doç. Dr. Emrullah DURLU (Atatürk Üniversitesi)

MÜZAKERECİLER

Prof Dr. Yunus Vehbi YAVUZ (Uludağ Üniversitesi)
Prof Dr. Necdet ŞENSOY (T.C. Merkez Bankası)
Prof Dr. Raif PARLAKKAYA (Necmeddin Erbakan Üniversitesi)
Dr. Muzemmil SİDDİKİ (Kuzey Amerika Fıkıh Konseyi, ABD)

RAPORTÖRLER

Yrd. Doç.dr. İsmail BİLGİLİ (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Tahir TURAL (Diyaret İşleri Başkanlığı Din İşleri Yüksek Kurulu)

Bu oturumda aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmıştır:

A. ZEKÂT VERGİ İLİŞKİSİ

1. Zekât malî bir ibadet olup devlete verilen vergiler zekât yerine geçmez.
2. Devlet zekâta ilgili mevzuat geliştirir ve zekâtı ayrı bir kalemden toplayıp İslam dininde belirtilen esaslar çerçevesinde dağıtmayı taahhüt ederse o zaman devlete zekât verilir. Devlet isterse bu zekâta vergi mevzuatında da yer verebilir.
3. Anayasal bir kurum olan ve Müslümanların ibadet hayatını düzenlemekle görevli bulunan Diyanet İşleri Başkanlığı, diğer ibadetler gibi zekât ibadetinin ifasında da vatandaşlarımıza yardımcı olacak bir yapılanmaya gidebilir. Bu maksatla Hac ve Umre Hizmetleri Genel Müdürlüğü gibi bir de “Zekât ve Hayır Hizmetleri Genel Müdürlüğü” kurulmasında yarar vardır. Bu düzenlemeler yapılırken günümüz İslam ülkelerindeki zekât uygulamalarından ve organizasyonlardan da istifade edilmelidir.

B. GIDA BANKACILIĞI VE ZEKÂT

Gıda bankacılığı kapsamında zekât niyeti ile yapılan bağışların, zekât

yerine geçmesi aşağıdaki şartlara bağlıdır:

1. Bağış kabul eden dernek ve vakıfların, “ihtiyaç ve muhtaç anlayışı” fıkhîteki zekât/sadaka alabilecek muhtaç anlayışından farklı olmama-lıdır.
2. Sistemin işleyişi devamlı kontrol edilmeli, fakirin menfaatinin öne çıktığı bir anlayışla uygulanıp uygulanmadığı denetlenmelidir. Gıda bankacılığı kapsamında yapılan bağışlara, ilgili mevzuata göre devletin sağladığı vergi avantajının mahiyeti ve bunun zekâtın eksik ödenmesi anlamına gelip gelmeyeceği hususunda ihtilaf edilmiştir. Katılımcıların bir kısmı, bunun gider olarak gösterilebilmesi suretiyle elde edilen vergi avantajının, devletin işletmelere sağladığı bir teşvik olarak kabul edilip bu yolla sağlanan avantajın ayrıca zekât olarak verilmesinin gerekli olmadığı kanaatindeyken diğer bir kısmı ise bunu, ödenen zekâtın bir miktarının ödeyene tekrar dönmesi olarak değerlendirmiş ve bu yolla sağlanan vergi avantajının ayrıca zekât olarak verilmesi gerektiğini belirtmiştir.

C. ÜRETİM, HİZMET VE TİCARET İŞLETMELERİNDE UYGULANACAK ZEKÂT

Üretim, hizmet ve ticaret işletmelerinde uygulanacak zekât hükümleri hususunda şu hükümler önerilmektedir:

1. Mahiyeti icabı zekât matrahını sermayenin oluşturduğu menkul mal alım satımına yönelmiş market, mağaza gibi ticaret işletmelerinde nisap ve yillanma şartı aranır, zekât oranı ise % 2,5'tur.
2. Üretim ve hizmet işletmelerinin zekâtı hakkında yapılan müzakerelerde üç farklı görüş ortaya çıkmıştır. Bu görüşler kısaca şunlardır:
 - a. Söz konusu işletmelerin üretim araçları zekâta dâhil olmaz. Bu durumda yılsonunda net varlık toplamı üzerinden ticaret işletmelerinde olduğu gibi % 2,5 oranında zekât verilir.
 - b. Bahsedilen işletmelerde sabit sermaye yatırımları matraha dâhil olmaz. Bu durumda zekât matrahı sadece gelirden oluşur. Elde edilen gelir; nisap ve yillanma şartına tâbi olmadan net gelirden % 10, bürüt gelirden ise % 5 oranında zekât gerekir.
 - c. Büyük işletmelerin üretim araçları da zekâta dâhil olur Bu durumda matrah üretim araçları artı elde edilen gelirden oluşur. Üretim araçları artı gelir, yillanma ve nisap şartına tabi olarak % 2,5 oranında zekâta tabi olur.
3. Stokların değerlendirilmesinde câri maliyet esas alınır.

D. ALACAKLAR VE ZEKÂT

Tahsil kabiliyeti bulunan (kuvvetli) alacaklar, zekât hesaplamasına dâhil edilir. Şüpheli ve tahsil kabiliyeti olmayan (zayıf) alacaklar ise tahsil edildiği dönemde zekât hesaplamasına dâhil edilir.

E. BORÇLAR VE ZEKÂT

Kısa vadeli borçlar zekât matrahından düşülür. Uzun vadeli borçların zekât matrahından düşülmesi hususuna gelince; bir tebliğci hariç diğerleri bu tür borçların da matrahtan düşürülmesi hususunda ittifak etmiştir.



YENİ TİCARÎ UYGULAMALAR FAİZ

16 Ekim 2015 Cuma günü saat 14.00 – 19.00 arasında genel kurulda gerçekleştirilen "Faiz" adlı üçüncü oturum, isimleri aşağıda yazılı kimlerin katılımıyla gerçekleştirilmiştir:



BAŞKAN

Prof. Dr. Salih TUĞ (Marmara Üniversitesi)

TEBLİĞÇİLER

Prof. Dr. Muhammed Naım YASİN

(Ürdün Üniversitesi)

Prof. Dr. Hamdi DÖNDÜREN

(Uludağ Üniversitesi)

Prof. Dr. Bilal AYBAKAN (Marmara Üniversitesi)

Doç. Dr. Süleyman KAYA

(Sakarya Üniversitesi)

MÜZAKERECİLER

Prof. Dr. Hacı Mehmet GÜNAY (Sakarya

Üniversitesi)

Dr. Yahya ABDURRAHMAN (Lariba Bank of Whittier, ABD)

Dr. Hüseyin KAYAPINAR (Diyanet İşleri Başkanlığı Din İşleri Yüksek Kurulu)

Doç. Dr. Murat ŞİMŞEK (Necmeddin Erbakan Üniversitesi)

RAPORTÖRLER

Doç. Dr. Murat ŞİMŞEK (Necmettin Erbakan Üniversitesi)

Yrd. Doç. Dr. Rahmi TELKENAROĞLU (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)

Bu oturumda aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmıştır:

A. BORÇ YAPILANDIRILMASI

Faiz yasağı sadece kul hakkını değil toplumun hukukunu da korumaya yönelik bir düzenleme olup taraflar aksine işlem yapma yetkisine sahip değildir.

Borç yapılandırma özü itibarıyla mevcut borcun yapısını değiştirmeyi hedefleyen bir anlaşmadır. Kapsamı daha geniş olmakla birlikte yapılandırma daha çok vadeli borçlarla ilgili olarak gündeme gelir. Alacaklı, yargıya gitmek yerine ödeme sıkıntısı çeken borçluyla yeni bir ödeme planı üzerinde anlaşmayı tercih edebilir. Bu tercih, taraflara olduğu kadar makroekonomiye de fayda sağlar.

Burada asıl sorun, tarafların vade değişikliğini borç miktarına yansıtma ve diledikleri şekilde miktar tespitine mezun olup olmadıkları meselesidir. İslam hukukunun bu işleme bakışı şu şekilde özetlenebilir:

1. Vade çerçevesinde bir yapılandırma İslam hukukundaki te'cil ve ta'cil terimleriyle ifade edilebilir. Te'cil, ya daha baştan peşin doğan ya da vadesi geldiği için peşin hale gelen para borcunun vadeye bağlanması veya vadeli borcun vadesinin uzatılmasıdır (öteleme). Ta'cil ise vadeli borcun vadesinden önce (erken) ödenmesi demektir. Borcun taksitlendirilmesi de yapılandırma kapsamında bir işlem sayılır. Borcun miktarına dokunmadan tek başına vadenin uzatılıp kısaltılması veya taksitlendirme bir sakınca teşkil etmez. Asıl mesele vade üzerindeki değişikliğin borcun miktarına yansıtılmasıdır.

2. Borcun erken ödenmesi karşılığında borç miktarında indirimle gidilmesine cumhur cevaz vermemekle birlikte İbn Abbâs, İbrahim en-Nehaî, Ebû Sevr, İbn Teymiyye, İbn Kayyim el-Cevziyye ve İbn Âbidin

gibi âlimler caiz görmüşlerdir. Kurulumuz, İslam Fıkıh Akademisi'nin belli şartlarla kabul ettiği bu ikinci görüşe katılmaktadır.

3. Borcun vadesinin uzatılması karşılığında borç miktarının artırılması ittifakla haram sayılmıştır. Ödeme acziyetinden kaynaklanan temerrüd halinde borç miktarında artışa gidilmemesi tercihe şayan olmakla birlikte alacaklının ısrarlı talebi durumunda enflasyon farkı borca yansıtılabilir. Bu fark, meşru olmayan mal ve hizmetlerden arındırılmış bir endeksi esas alan çekirdek enflasyona göre belirlenmelidir. Bu çerçevede borç yapılandırmasına cevaz verilirse tarafların haksızlığa uğraması önlenmiş olur. Zira ilgili ayet (Bakara 2/279) hiçbir tarafın zulme uğratılmamasını öngörmektedir.

B. KONUT FİNANSMANI TEKNİKLERİ

Günümüzde ticari bankalar ile katılım bankaları dışında konut finansmanına yönelik organizasyon yapan bazı ticari şirketler tarafından çeşitli, vade ortası gibi sistemler uygulanmaktadır. Bu sistemlerin riba şüphesinden uzak olmadığı görülmektedir. Bu şüphenin izalesi için:

1. Müşterilerin tahsilat ve ödemelerinin grup içerisinde kalması,
2. Grup üyelerinin yaptıkları ödemeleri şirket hesabında kalmayıp grup üyelerine konut alınmak üzere kullanılması,
3. Şirketin organizasyona finansal anlamda müdahil olamaması gerekir.

4. Yine ileri tarihlerde yapılacak ödemelere eklenecek enflasyon farkı baştan tahmini olarak belirlenip kesinleştirilmemeli, enflasyon gerçekleştikten sonra buna göre fazlalık eklenmelidir.

Ayrıca bu sistemler aynı zamanda finans teminine yönelik birer organizasyon olduklarından BDDK gibi bir üst kurulun denetimine tabi olmaları ve TMSF'nin banka mevduatları için verdiği garantiyi haiz olmaları önem arz eder.

C. BANKA KARTI, KREDİ KARTI VE POS CİHAZI

Banka kartının hamili, ek hesabı kullanmamak kaydıyla bu kartla cari hesaptan para çekebilir, satın aldığı mal ve hizmetlerin bedelini ödeyebilir.

Bankalar, faiz içermeyen ve karz esasına dayanan kredi kartı çıkarabilir. Bu durumda kredi kartı hamiline dönem borcunu vadesinde ödemesi durumunda faiz tahakkuk ettirilemez. Mevcut hukuk sisteminin imkân vermesi halinde enflasyon farkı talep edilebilir. Banka ve kredi kartlarının ticari işlemleri kolaylaştırma amaçlı olarak kullanılması ve bunların bir borç aracı haline getirilmemesi gerekir.

D. ALTIN HESABI VE VADELİ ALTIN İŞLEMLERİ

Altın alım satımı bir sarf akdi olup karşılıklı bedellerin akit meclisinde kabzi aranır. Taraflardan birinin ödemeyi ertelemesi, nesie ribasına yol açtığı için işlemi fasit kılar. Buna göre:

1. Kredi kartıyla vadeli/taksitle yapılacak altın alışverişinin caiz olmadığı konusunda görüş birliği oluşmuştur.

2. Banka kartıyla peşin olarak altın alımı konusunda ise kurulumuzda iki farklı görüş ortaya çıkmıştır. İlkine göre; sarf akdinde aranan kabz şartı, hakiki/fiili kabz olduğundan bedellerden birinin banka hesabındaki varlığı (kaydı para) kabz işlevi görmez. Dolayısıyla bu tür bir işlem caiz görülemez. Çoğunluğun benimsediği görüşe göre ise, hükmi kabz, hakiki kabz hükmünde olduğundan, kişinin kredi kartıyla değil de banka kartıyla hesabındaki parayla peşin altın veya döviz satın alması caizdir. Nitekim İslam Fıkıh Akademisi'nin "Müşterinin hesabı ile ilgili kayıtlar hükmi kabz sayılır" kararı bu yöndedir. Müşteri, banka cari hesabındaki parayla peşin altın alım satımı yapabilir.



YENİ TİCARİ UYGULAMALAR BORSA

17 Ekim 2015 Cumartesi günü saat 09.00-12.30 arasında genel kurulda gerçekleştirilen "Borsa" adlı dördüncü oturum, isimleri aşağıda yazılı kimselerin katılımıyla gerçekleştirilmiştir:



BAŞKAN
Prof. Dr. Yusuf Ziya KAVAKÇI
(Emekli Öğretim Üyesi)

TEBLİĞÇİLER
Doç. Dr. Abdülazim Ebu ZEYD
(Hamed b. Halife Üniversitesi, Katar)
Prof. Dr. Servet BAYINDIR (İstanbul Üniversitesi)
Doç. Dr. Sait BUHERAVE (İslami Finans Uluslararası Şeriat Araştırma Akademisi (ISRA), Malezya)

Yrd. Doç. Dr. Abdullah DURMUŞ
(İstanbul Üniversitesi)

MÜZAKERECİLER
Prof. Dr. Mahmut HALİDİ (İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi)

Dr. Münevver İKBAL (Kral Abdülaziz Üniversitesi, Suudi Arabistan)

Dr. Abdülbarî MEŞ'AL (İslam Fıkıh Akademisi, Cidde)

Prof. Dr. Cengiz KALLEK (İstanbul Şehir Üniversitesi)

RAPORTÖRLER
Yrd. Doç. Dr. Mehmet ÖZKAN (Balıkesir Üniversitesi)
Yrd. Doç. Dr. Ali KUMAŞ (Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi)

Bu oturumda aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmıştır:

A HİSSE ALIM SATIMI

Borsada kumar ve diğer manipülatif işlemleri engelleyecek hukukî düzenlemeler yapılmalıdır.

1. Açığa Satış

Borsalarda açığa satış olarak adlandırılan işlem, hisse senetlerinin karza konu olamayacağı ve faiz yasağının ihlali sebebiyle caiz değildir.

2. Marjlı Satış

Faiz yasağının ihlali nedeniyle marjlı satış caiz değildir.

3. Faaliyet Alanları İçerisinde Haramla İştigal Söz Konusu Olan Şirketlerin Hisse Senedine Yatırım Yapmak.
Faaliyet alanları içerisinde haramla iştigal söz konusu olan şirketlerin hisse senedine yatırım yapmak caiz değildir.

B. SÜKUK UYGULAMALARI

1. Bir finansal ürün olarak sükkuk fikhin ilgili prensiplerine uygun olması şartıyla caizdir.
2. Mevcut sükkuk uygulamalarındaki fıkha aykırı hususların düzeltilmesi gerekir.

C. METAL BORSALARI VE TEVERRUK

1. Teverruk

Organize teverruk veya diğer adıyla banka teverruk işlemi caiz değildir. Çünkü bu işlem fıkha aykırılık ve iktisadi problemler içermektedir.

2. Türev Piyasa İşlemleri

Türev işlemler fıkha aykırılık içerdiğinden caiz değildir.

D. VADELİ DÖVİZ VE EMTİA İŞLEMLERİ

1. Kaldıraçlı forex işlemleri, faiz yasağı kuralını ihlal ettiği için caiz değildir.

2. Döviz türev işlemleri, faiz içerdiğinden dolayı caiz değildir.

3. Emtia vadeli işlemlerden yalnızca forward, tarafların gerçek niyetinin spekülasyon değil, mal alım satımı olması şartıyla caizdir. Fakat üye Abdülbarî Meş'al bunun ihtiyaç halinde ithalatta caiz olacağı kanaatini taşımaktadır.



YENİ TİCARİ UYGULAMALAR SİGORTA

17 Ekim 2015 Cumartesi günü saat 09.00 – 12.30 arasında genel kurulda gerçekleştirilen "Sigorta" adlı beşinci oturum, isimleri aşağıda yazılı kimselerin katılımıyla gerçekleştirilmiştir:



BAŞKAN

Prof. Dr. Sabri ORMAN (T.C. Merkez Bankası)

TEBLİĞÇİLER

Prof. Dr. Hasan HACAK (Marmara Üniversitesi)

Prof. Dr. Orhan ÇEKER (Necmeddin Erbakan Üniversitesi)

Yrd. Doç. Dr. İbrahim PAÇACI (Aksaray Üniversitesi)

MÜZAKERECİLER

Prof. Dr. Faruk BEŞER (Marmara Üniversitesi)

Prof. Dr. Ferhat KOCA (Hitit Üniversitesi)

Prof. Dr. Halit ÇALIŞ (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)

Doç. Dr. Murat ŞİMŞEK (Necmeddin Erbakan Üniversitesi)

RAPORTÖRLER

Yrd. Doç. Dr. Necmeddin GÜNEY (Necmettin Erbakan Üniversitesi)

Yrd. Doç. Dr. Abdullah TRABZON (İstanbul Üniversitesi)

Bu oturumda aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmıştır:

A. TEKÂFÜL

Tekâfül sistemi sigortacılıkta yeni ve önemli bir uygulama olup, tekâfül kurumlarının "üyeleri arasında yardımlaşma" ilkesini zaafa uğratmadan İslam açısından meşru birtakım yeni finansal enstrümanlar geliştirmeleri tavsiye edilmiştir.

Yeni sosyal güvenlik ve sigorta modelleri düşünülürken zekât ve muâhât (ensar ve muhacir kardeşliği) ilke ve düşüncelerinden de yararlanması, üyeler tarafından tavsiye edilmiştir.

B. TİCARİ SİGORTA

Fıkhın sabit ilke, hüküm ve değerleriyle çelişen uygulamalardan kaçınılması şartıyla ticarî sigorta caiz görülmüştür.

C. ALACAKLARIN SİGORTALANMASI

Kaynağı meşru olmak şartıyla iktisadî yarara sahip her türlü hukukî değer, fıkhın temel ilke ve hükümleriyle çelişmemek şartıyla sigortalanabilir. Bu çerçevede meşru satım ve hizmet sözleşmelerinden kaynaklanan alacakların sigortalanması caizdir. Borcun sigorta şirketi tarafından ödenmesi durumunda sigorta şirketi, halefiyet hükümleri çerçevesinde borçluya rücu hakkına sahiptir.

Katılım bankalarının, borçlularına borçlarını zorunlu olarak sigorta ettirmeleri, hakkaniyet ilkesi açısından yeniden gözden geçirilmelidir.

D. BİTKİSEL ÜRÜNLER VE HAYVAN HAYAT SİGORTASI

Devlet destekli tarım sigortaları, Devlet organizasyonunda toplum yararına sosyal bir güvence sistemi olduğu ve akdi ifsad edecek bir unsur taşımadığı için caiz görülmüştür.

E. KAZA/HASAR SİGORTASI

Konusu helal olmak kaydıyla kaza/hasar sigortası sözleşmesi caiz görülmüştür.

F. HAYAT SİGORTASI

1. Konusu helal olmak kaydıyla birikimsiz hayat sigortası, caiz görülmüştür.

2. Birikimli hayat sigortalarında, primlerin helal alanlarda nemalandırılması kaydıyla, süre sonunda bu prim ve nemaların def'aten veya belirli bir plan çerçevesinde geri ödenmesi, prim ve nemalarının tamamı veya bir kısmının şirkette bırakılıp, maaş olarak gelir payı verilmesi şeklindeki uygulamanın caiz olduğu ancak prim ve nemaların tamamı veya bir kısmının şirkette bırakılıp maktu bir maaş bağlanması şeklindeki uygulamanın ise caiz olmadığı sonucuna varılmıştır.

G. BİREYSEL EMEKLİLİK

Bireysel emeklilik sisteminde, hesaptaki birikimlerin def'aten veya bir program dâhilinde ödenmesinin istenmesi halinde primlerin helal alanlarda değerlendirilmesi kaydıyla caiz olduğu; gelir sigortası sözleşmesi çerçevesinde maaş bağlanmasının istenmesi durumunda ise birikimli hayat sigortasıyla aynı hükümlere tabi olduğu kanaatine varılmıştır.



göre farklı ülke konumunda oldukları için dış ticarete ve rekabetçilikte önemli bir payda-yı oluştururlar. Küresel Rekabetçilik Formu 2015-2016 yılları verilerine bakıldığında; İs- viçre, Singapur, Almanya, İngiltere gibi ülke- lerin rekabetçilikte ilk sıralarda yer aldıklarını görmekteyiz. Bunun en önemli sebebi ise bu ülkelerin Ar-Ge ve inovasyon stratejileri oldu- ğu anlaşılmaktadır.

• **Ülkelerin markalaşma ve marka yarat- ma kapasiteleri.** Ülkelerin bir marka strate- jisine sahip olması demek, uluslararası pazar- larda ihracat mallarının talebini arttırarak diğer ülkelere karşı itibar sahibi olmasını sağlamaktı- r. Bu markalaşma avantajı, ülkeleri dış tica- rete karşı daha dinamik ve rekabet edilebilir kılmaktadır.

• **Ülkelerin bazı malların üretiminde uz- manlaşmaları ve uluslararası fiyat farklı- lıkları**

Üretimdeki verimliliği arttıracak olan faktör işbölümüdür. Zamandan ve işgücünden tasarruf ederek uzmanlaşmaya giden bu süreç ulusların zenginliğini arttırdığı gibi, ülkelerin dış ticaretteki başarısını da ortaya koymaktadı- r. Örneğin; Türkiye’de kakao üretimi çok maliyetli olduğu için kaka Ekvador ülkesin- den ithal edilir. Bu durum Ekvador ülkesinin Türkiye’ye göre dış ticarete ve rekabetçilikte avantajlı ülke olduğunun kanıtıdır.

Artan işbölümü ve uzmanlaşmada uluslararası fiyat farklılıklarını meydana getirmektedir. Fiyat farklılıkları ülkelerin ticaret yapma motivasyonunu etkileyerek, maliyet avantajı sağlamaktadır.

• **Ülkelerin farklı gelişmişlik değerleri (teknoloji, kültür, dil, din, eğitim, demog- rafik yapı, siyasi, sağlık vs.)**

"Global Köy" haline gelen ve tabiri caizse sınırların kalktığı bir dünya üzerinde değişen insan ihtiyaçları, firmaların üretimdeki verimlilikle- ri ve artan küresel rekabet, ülkeleri uluslararası ticaret yapmaya zorunlu kılmaktadır.

2. ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN KAL- KINMADAKİ ROLÜ VE İNOVASYON

Sosyoekonomik gelişmenin önemli gösterge- lerinden olan kalkınma, rekabetçilik ve ino- vasyon arasında sıkı bir ilişki vardır. Yüksek büyüme/kalkınma performansının temel itici gücü inovasyondur. Avusturya, Danimarka, İrlanda, Amerika ve Norveç gibi yüksek gelir gruplarına dahil olan ülkelerin büyüme per- formanslarındaki başarıları inovasyona bağ- lanmaktadır.

İnovasyon, yeni bir fikir veya icatın ticari bir faaliyetle somutlaşmasıdır. Kalkınma ve reka- betin anahtarı olarak görülen inovasyon; tek- nolojinin gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere yayılımını hızlandırdığından ülkeler arası rekabeti arttırmaktadır. Ve bu rekabetçi- lik de ulusal üretkenliği sağlayarak, gelişmekte olan ülkelerde verimliliği arttırmaktadır. Artan verimlilik; bireylerin ve tüm toplumun iktisadi davranışlarını değiştirmekte olup hayat standartlarını arttırmaktadır.

Şekil-2 İnovasyon Döngüsü



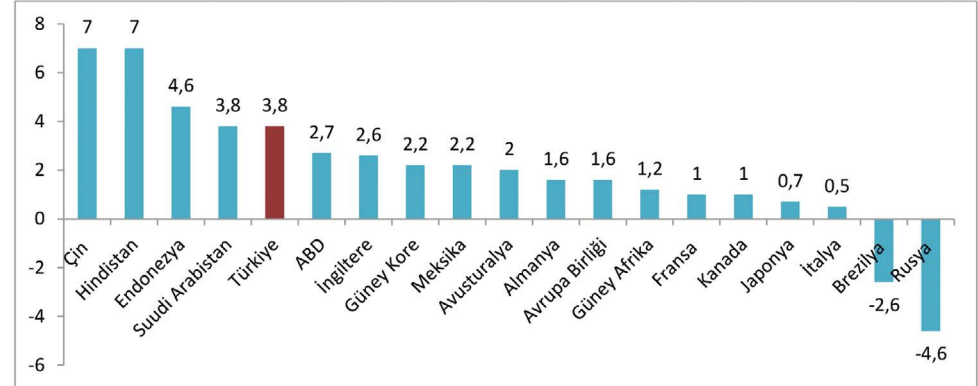
tır. Bu başarının mimarı olarak; devletin özel şirketi desteklemesi ve yerli Ar-Ge'nin geliştiri- lmesi gösterilirken yerli firmalar uluslararası rekabete teşvik edilmiştir.

Dünya son yıllarda teknolojik bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Sanayiden hizmetle- re, tarımdan iklim değişikliğine tüm eğilimler yeni teknolojilerin etkisiyle yeniden şekillen- mektedir. Teknolojik üstünlük ülkeler arası rekabeti arttırdığı gibi ülkelerin birbirine olan bağımlılığını da kuvvetlendirmektedir. İşletme- ler arasındaki etkileşim ve dayanışma gittikçe artmaktadır. Bu durum var olan rekabet poli- tikalarına yeni bir ivme kazandırmaktadır.

G-20 ülkeleri büyüme oranı grafiğine bakıldı- ğında; Çin ve Hindistan yüzde 7'lik büyüme performansı ile G-20 ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ülkeler olmuştur. Türkiye ise 3,8'lik büyüme oranıyla Arabistan ile birlikte 3.sırada yer almaktadır.

Ekonomik rekabetçi oluşumlar, Ar-Ge yatırımları ve inovasyonu destekleyici politikalar kalkınma üzerinde büyük öneme sahiptirler. Güney Kore, Japonya, Almanya, ABD gibi ülkelerin inovasyondaki başarıları bu ülkelerin rekabetçiliğini arttırarak kalkınmalarını sür- dürülebilir kılmıştır.

Grafik-1 2015 Yılı 2. Çeyrek Büyüme Oranı (G-20 Ülkeleri)



Kaynak: Trading Economics

İnovasyonun stratejik olarak başarı şartları vardır. Ülkelerin inovasyondaki başarıları yukarıdaki şekilde gösterilmiştir. Hepsini zincirin bir halkası olan bu faktörler ülkelerin rekabet düzeylerini arttırmaktadır.

Başarılı olmuş rekabet stratejilerine bakıldı- ğında; Güney Kore, Finlandiya, Malezya, İr- landa, Tayvan ve Singapur gibi ülkeler, refah toplumu oluşturmanın innovasyonla müm- kün olduğunu kanıtlamaktadırlar. Güney Kore kayda değer bir ekonomik büyüme sağlarken, inovasyondaki girişimleri ve teknoloji, eğitim insan kaynaklarına verdiği önem sayesinde "Orta Gelir Tuzağından" kurtulmayı başarmış-

3. ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN DÜN- YA'DAKİ VE TÜRKİYE'DEKİ DURUMU

2015-2016 raporunda geçen yıl olduğu gibi rekabet edilebilirliği en yüksek ülke İsviçre olarak birinci sıradaki yerini korumuştur. Al- manya bir önceki yıla göre bir sıra yükselerek 4.sırada yerini almıştır. Dünya'nın en rekabetçi ekonomilerinin belirlenmesinde; yetenek geliştirme, inovasyon ve kurumsal güç belirle- yici rol oynamaktadır.

2014-2015 raporunda rekabet edilebilirlik pu- anı 7 üzerinden 4,4 puan alan Türkiye 2015- 2016 raporunda 6 sıra geri giderek 51. Sırada yer almaktadır.

Tablo-1 Bazı Ülkelerin Küresel Rekabet Endeksi

Sıra	2015-2016		2014-2015	
	Ülkeler	Değer	Sıra2	Değer2
1	İsviçre	5,8	1	5,7
2	Singapur	5,7	2	5,6
3	ABD	5,6	3	5,5
4	Almanya	5,5	5	5,4
5	Hollanda	5,5	8	5,4
6	Japonya	5,5	6	5,4
7	Hong Kong	5,5	7	5,4
8	Finlandiya	5,5	4	5,5
9	İsveç	5,4	10	5,4
10	İngiltere	5,4	9	5,4
51	Türkiye	4,4	45	4,4

Kaynak: World Economic Forum 2015-2016 Küresel Rekabet Raporu

Küresel Rekabet Endeksi, her biri bir ülkenin verimlilik ve rekabeti açısından kritik veriler içeren üç alt endeksten oluşmaktadır. Üretim Faktörleri odaklı ekonomiler için en temel gösterge olan birinci alt endeks, Temel Gereklilikler alt endeksidir ve ülkeleri “Kurumsal Yapı”, “Altyapı”, “Makroekonomik İstikrar”, “Sağlık ve Temel Eğitim” grupları açısından değerlendirmektedir. Verimlilik Odaklı Ekonomiler açısından kritik olan katmanları dikkate alan “Etkinlik Artırıcılar” olarak adlandırılan ikinci alt endeks “Yüksek Öğretim ve Hizmet içi Eğitim”, “Ürün Piyasalarının Etkinliği”, “Emek Piyasalarının Etkinliği”, “Finansal Piyasaların Gelişmişliği”, “Teknolojik Altyapı”, ve “Pazar Büyüklüğü” bileşenlerini dikkate almaktadır. İnovasyon Faktörleri alt endeksi, özellikle inovasyon odaklı ekonomiler için önem taşıyan “İş Dünyasının Gelişmişlik Düzeyi” ve “İnovasyon” bileşenlerinden oluşmaktadır. Özellikle rekabet edilebilirliği yüksel olan ülkelerin, Ar-Ge ve inovasyona dayalı büyüme gösterdiği rapor boyunca analiz edilmiştir. Küresel Rekabetçilik Alt Endeksi bileşenlerine bakıldığında 2014-2015 yılı raporunda Türkiye'nin temel gerekliliklerde 56. etkinlik artırıcı unsurlarda 45. ve inovasyon ve çeşitlilik faktörlerinde 51. sırada yer aldığı görülmektedir. Bir önceki yıla göre temel gereklilikler ve etkinlik artırıcı unsurlarda değişim yaşanmazken, inovasyon ve çeşitlilik faktörlerinde 4 sıra ilerleme görülmektedir. Küresel Rekabetçilik Endeksinde bir önceki yıla göre en önemli iyileşmeler; makroekonomik istikrar, yükseköğretim ve hizmet içi eğitim, teknolojik altyapı endekslerinde gerçekleşmiştir. Etkinlik artırıcı unsurların alt başlıklarına bakıldığında ise yükseköğretim ve hizmet içi eğitim ile teknolojik altyapıda ilerleme, emek piyasa-

larının etkinliği ile finansal piyasalarının gelişmişliğinde gerileme görülmektedir. Bu yıl Türkiye en iyi performansı pazar büyüklüğü, en zayıf performansı emek piyasasının etkinliği bileşeninde göstermiştir. Bir ülkenin rekabet edilebilirliğini ölçmek

Tablo-2 Küresel Rekabet Alt Endeksleri –Türkiye

	2013-2014	2014-2015
Temel Gereklilikler	56	56
Kurumsal Yapı	56	64
Alt Yapı	49	51
Makro Ekonomik İstikrar	76	58
Sağlık ve Temel Eğitim	59	69
Etkinlik Artırıcılar	45	45
Yüksek Öğretim ve Hizmetiçi Eğitim	65	50
Ürün Piyasasının Etkinliği	43	43
Emek Piyasasının Etkinliği	130	131
Finansal Piyasaların Gelişmişliği	51	58
Teknolojik Alt Yapı	58	55
Pazar Büyüklüğü	16	16
İnovasyon ve Çeşitlilik Faktörleri	47	50
İş Dünyasının Gelişmişlik Düzeyi	43	50
İnovasyon	50	56

Kaynak: World Economic Forum

için çok sayıda değişken ve göstergeler bulunmaktadır. Küresel rekabet endeksi kişi başına milli gelir dışında bir takım sosyoekonomik göstergeler (8 yapısal faktör) esas alınarak bir ülkenin gelecek 5-10 yıl içerisindeki büyüme potansiyelini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Küresel rekabet endeksi, bir ülkenin orta vadede ne tür bir gelişme trendi içerisinde olduğunu görmemiz açısından önem taşımaktadır. Şüphesiz indeks sıralaması bir tahminden öteye gitmemektedir. Bir ülkenin sosyoekonomik ve yapısal faktörlerinde ani bir iyileşme veya bozulma ülkenin rekabet endeksindeki yerini de değiştirebilmektedir.

WEF, rekabet gücünün ölçütü olarak satın alma gücü paritesine göre kişi başına gayri safi milli hasılayı kullanır. Buradaki milli gelir düzeyi, sermaye stoku ve teknoloji düzeyi tarafından belirlenmektedir. Sermaye stoku ise; ekipman, binalar ve fiziki alt yapıya ilaveten eğitim düzeyi, işgücünün beceri ve yeteneklerini kapsamaktadır.

3.1 Uluslararası Rekabetçiliğin Başarı Şartları ve Avantajlı Ülke Haline Gelebilmek

Rekabetçiliğin Başarı Şartları

- Esnek ekonomik yapı
- Teknolojik ve geleneksel alt yapı yatırımları
- Kamu ve bürokrasinde şeffaflık
- Markalaşma becerisi
- Eğitime yatırım
- Küresel ve yerel olma konusunda dengeli bir ekonomik yapı
- Ar-Ge ve inovasyona dayalı üretim
- Güçlü yerel rakiplerden faydalanmak
- Firmaların izledikleri küresel stratejiler
- Kümelenme yönteminin uygulanması (Sektörel, bölgesel ve yerel rekabet gücünü artırıcı, aynı zamanda, bir kalkınma modeli)

Uluslararası Ticarete Avantajlı Duruma Nasıl Gelinir?

Küresel rekabet ortamında; ülkelerin ekonomik stratejileri, teknolojik alt yapı farklılıkları ve pazar büyüklüğü ülkeleri avantajlı konuma getirmektedir. Rekabetin temeli olarak bilginin yaratılması, geliştirilmesinde ve ulusların rolü büyüktür.

Her ülkenin rekabetçiliğinde ve avantaj yaratma durumunda çok farklı modelleri vardır. Bu modeldeki amaç; ekonomiyi katma değeri düşük mallar ihraç eden bir ülke durumundan yüksek katma değere sahip, teknoloji ve vasıflı





emek gerektiren malları ihraç eder bir ülkeye dönüştürmektir.

Ülkeler üretimde verimliliğini artırarak uluslararası alanda maliyet farklılıklarından yararlanırlar. Bütün bunların oluşmasını da devlet destekleri büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda Türkiye’de 23 Eylül 2010 tarihinde, proje bazlı, hedef pazar ve hedef sektör odaklı “Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” yürürlüğe girmiştir. Bu Tebliğ ile kümelenme anlayışı ve proje yaklaşımı çerçevesinde şirketlerimizin proje bazlı eğitim ve/veya danışmanlık, istihdam, yurt dışı pazarlama veya alım heyeti ve bireysel danışmanlık programlarının birbirine bağlı şekilde uygulanabileceği bütünlük bir destek mekanizması tasarlanmıştır. Desteğin amacı, Türkiye’de ticari faaliyette bulunan şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitim ve danışmanlık giderleri ile işbirliği kuruluşlarının Ekonomi Bakanlığı’nca uygun görülen proje bazlı giderlerini karşılamaktır.

4. AR-GE, TEKNOLOJİ VE İNOVASYON AÇISINDAN KONYA’NIN DURUMU VE SONUÇ

Konya Ar-Ge yatırımlarında ve harcamalarında odak şehir haline gelmektedir. 2014 yılında 250 milyon dolarlık yatırım yapan Konya Şeker, her yıl olduğu gibi Ar-Ge ve inovasyona dair yaptığı yatırımları arttırmaya geliştirmeye devam etmektedir. Konya için yapılan bu yatırımlar, Ar-Ge üssü olarak bilinen Bursa ve Gebze ile Konya’yı rekabet edilebilirliği yüksek bir şehir haline getirmiştir. Dünya devi şirketlerinin; hammadde tedarikinde kolaylık, ekonomik gelişim, lojistik avantajı, yüksek ve nitelikli işgücü, sanayi altyapısı, ihracat pazar-

larına yakınlık, deprem riskinin az olması gibi faktörler Konya’nın yatırım yapılacak en uygun şehirler arasında yer almasını sağlamıştır. Konya Hibe projeleri sıralamasında ilk 10’a girmiş ancak bu yeterli bir başarı olarak görülmemelidir. Türkiye’nin bu kadar stratejik bir noktada olan ilin daha çok Ar-Ge yatırımlarına ve hibe projelerine ihtiyacı vardır.

Tablo-3 Konya, Hibe Desteği Alan 83 Proje ve 7,5 Milyon TL’lik Hibe Destek Tutarı ile Türkiye genelinde 7. Sırada Yer Almakta

Sıra	İl	Desteklenen Proje (Sayı)	Destek Bütçesi (Milyon TL)
1	İstanbul	1.064	141,3
2	Ankara	479	83,9
3	Kocaeli	216	46,9
4	Bursa	203	21,9
5	İzmir	170	18,6
6	Manisa	101	13,4
7	Konya	83	7,5
8	Sakarya	26	4,6
9	Adana	31	4
10	Tekirdağ	37	3,7

Ekonomilerde sınırların ortadan kalkmasından sonra işletmeler sadece ulusal rakipleriyle değil uluslararası ticarete faaliyet gösteren rakipleriyle de rekabet içine girmişlerdir. Küresel Rekabet Raporundaki en rekabet edilebilir ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de üretimdeki verimliliğini arttırmalı, Ar-Ge ve inovasyona dayalı sürdürülebilir büyüme modeli geliştirmelidir.

KAYNAKÇA

- http://dergiler.sgb.gov.tr/calismalar/maliye_dergisi/yayinlar/md/157/15.%C4%B0lter.UNLUKAPLAN.pdf
- <http://maaw.info/WorldCompetitivenessReports.htm>
- <https://business.turk.wordpress.com/2009/07/22/spekulatifuretim/>
- <http://www.vezirconsulting.com/endustriyel-kumelenmeler-ve-inovasyon>
- <http://www.teknolojitransferi.gov.tr/TeknolojiTransferPlatformu/resources/temp/EE776CF8-0884-4F26-9D8C-22A29A46EA87.pdf;jsessionid=C9F1BE70DDAFF96D08D3CB684FACC044>
- http://www.tepav.org.tr/upload/files/1428321964-8.G20_Ulkelerinde_Bilim_Teknoloji_ve_Inovasyon.pdf
- <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>
- <http://www.smenetworking.gov.tr/detay.cfm?MID=54>
- <http://www.perakende.org/gida/konya-sekerden-250-milyon-dolarlik-yatirim-1342798064h.html>
- http://www.konyayenigun.com/haber/8758/AKTISADdan_Konyaya_yatirim_atagi.html
- <http://www.kadirgurbetci.com.tr/yonet/yuklemeler/c185ff2dc5hknk.pdf>
- <http://kop.gov.tr/haber/index.php/haber/130>
- <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>
- <http://www.sariyerhalk.com/dis-ticaret-nedir-ve-turkiyede-dis-ticaretin-onemi-makale,49.html>
- <http://www.rekabet.gov.tr/tr-TR/Rekabet-Yazisi/Kuresel-Rekabet-Endeksi-2014-2015-Raporu>



DÜNYA VE TÜRKİYE EKSENİNDE “EKONOMİK BÜYÜME” (2)

Feyzullah Altay / Neslihan Hiçdönmez – Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

2.2. Son İki Yıldaki Türkiye Ekonomisi

Gayri safi yurtiçi hasıla cari ve sabit fiyatlarla hesaplanır. Sabit fiyatlar için baz yılı 1998'dir. GSYH tahmini için üretim, harcama ve gelir olmak üzere üç yöntem vardır. Türkiye'de GSYH hesaplamalarında üretim yöntemi esas alınmaktadır. Bizler de bu sebepten dolayı kullanacağımız rakamlarda üretim yöntemiyle hesaplanmış rakamlar esas alınacaktır.

2014 yılında piyasalardaki büyüme beklentisi %2,7 iken, Türkiye beklentilerinin üstüne çıkarak yıl sonunda %2,9 oranında büyümüştür. 2015-2017 yıllarındaki OVP' de yüzde 4'lük büyüme öngörülürken, 2016-2018 yıllarındaki ise yüzde 3'e çekilmiştir.

2014 Yılı'nın son çeyreğinde bir önceki yılın

aynı dönemine göre GSYH %2,6 artarken, ilk üç çeyrek büyüme oranları da sırasıyla %4,8'den %4,9'a, %2,2'den %2,3'e ve %1,7'den %1,9'a revize edildikten sonra, 2014 yılı büyümesi %2,9 olmuştur. Yıl içinde bazı çeyrekler de tahminlerin altında büyüme de yılsonunda tahminlerin çok az üstünde bir büyüme gerçekleşmiştir.

Arz tarafına bakıldığında 2014 yılında büyümenin imalat, sanayi ve hizmetler (finans ve sigorta, mesleki teknik ve idari destek, eğitim, sağlık ve kültür-sanat-eglençe faaliyetleri) öncülüğünde gerçekleştiği görülmüştür.

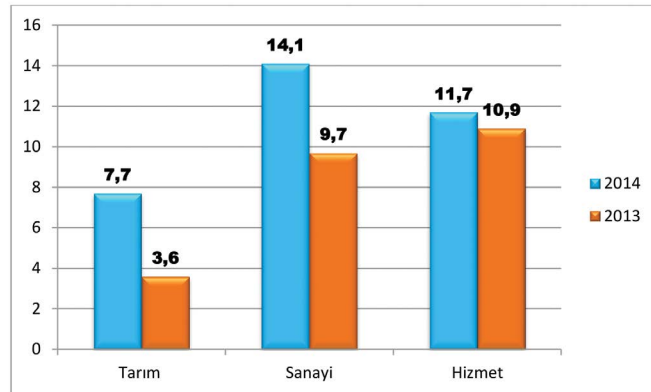
Grafik 11 bakıldığında 2014 ve 2013 yılları arasındaki sektörel bazda büyüme oranları verilmiştir. Grafik de

2014 yılında en çok büyüyen sektör 2013 yılına göre değişiklik göstererek %14,1 oranıyla Sanayi sektörü olmuştur. 2013 yılında olduğu gibi yine en çok büyüme gösteren sektör tarımdır.

Talep tarafında ise 2014 yılının ilk üç çeyreğinde özellikle ihracat ve devlet harcamalarının etkisiyle yaklaşık %3 büyüme yakalanmışken, son çeyrekte iç talep artarken ihracatın etkisinin azaldığı görüldü.

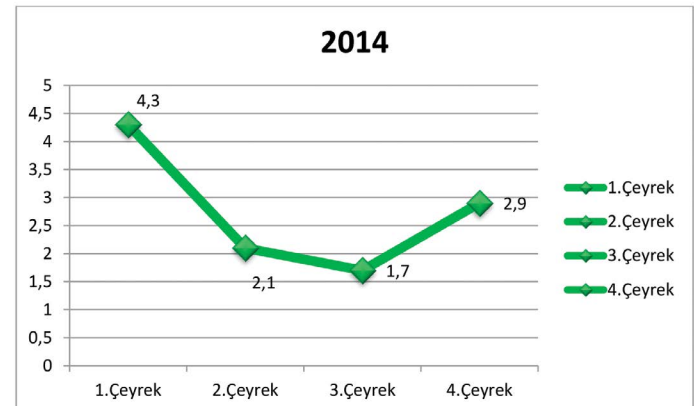
2014 yılında üretim yöntemiyle GSYH rakamları çeyreklerine bakıldığında yılın %4,3'lük oranla en çok büyüme gösterdiği ilk çeyrek olmuştur. Grafik 12'de görüldüğü gibi yılın en az büyüme oranı % 1,7 olarak üçüncü çeyrekte gerçekleşti.

Grafik 11: Ana Faaliyet Kollarına Göre Cari Fiyatlarla Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, 2014 (%)



Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2014

Grafik 12: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) değeri sabit fiyatlarla (%)



Kaynak: TÜİK, 2015

2014 yılını çeyrekler halinde incelemek gerekirse;

2014'ün ilk çeyreğine bakıldığında da GSYH değeri sabit fiyatlarla bir önceki dönemin son çeyreğine göre %4,3 artmasıyla 29 milyar 210 milyon TL oldu.

Nisan ve Haziran ayları arasında hesaplanan ikinci çeyrekte ise üretim yöntemine göre GSYH değeri sabit fiyatlarla bir önceki yılın aynı çeyreğine göre ihracattaki artışın etkisiyle %2,1 artış göstermiştir.

Üçüncü çeyrekte ise tahminlerin altında bir büyümeyle %1,7 arttığı görülmektedir.

Yılın son çeyreği yani dördüncü çeyrekte ise üretim yöntemiyle gayri safi yurtiçi hasıla, 2014 yılında bir önceki yıla göre sabit fiyatlarla %2,9'luk artışla 126 milyar 70 milyon TL, cari fiyatlarla %11,6'luk artışla 1 trilyon 749 milyar 782 milyon TL değeriyle 2014 yılı kapanmıştır. Tarım sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, 2014 yılında bir önceki yıla göre sabit fiyatlarla %1,9'luk azalışla 11 milyar 95 milyon TL, cari fiyatlarla %8,1'lik artışla 125 milyar 18 milyon TL olmuştur.

Sanayi sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, 2014 yılında bir önceki yıla göre sabit fiyatlarla %3,5'lik artışla 41 milyar 510 milyon TL, cari fiyatlarla %14,1'lik artışla 421 milyar 342 milyon TL olmuştur.

Hizmet sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, 2014 yılında bir önceki yıla göre sabit fiyatlarla %4'lük artışla 74 milyar 462 milyon TL, cari fiyatlarla %11,8'lik artışla 1 trilyon 9 milyar 804 milyon TL olmuştur.

2015 Büyüme Beklentileri

Tablo 1. Gayri safi yurtiçi hasıla sonuçları, IV. Çeyrek: Ekim-Aralık, 2014

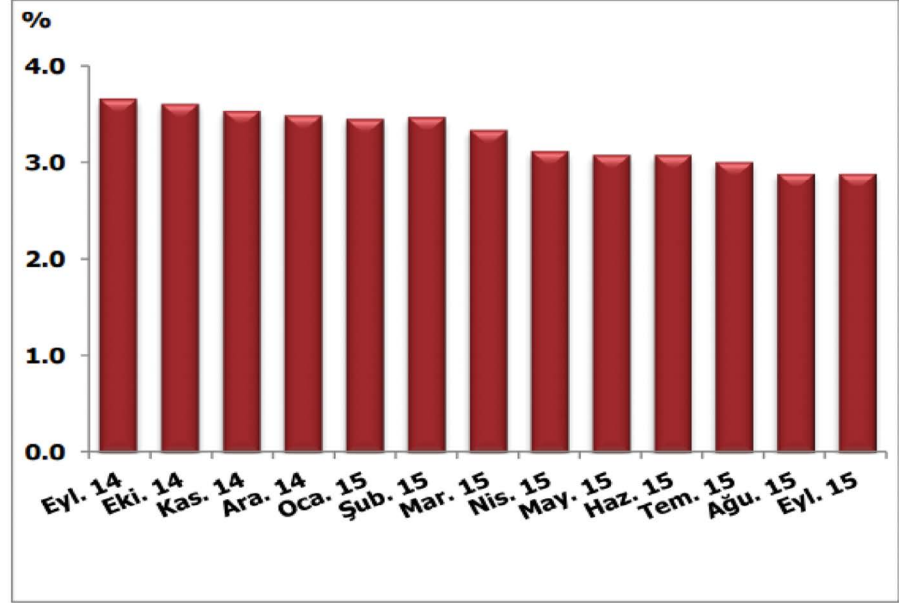
Yıl	Çeyrek ^(a)	Cari fiyatlarla GSYH (Milyon TL)	Büyüme hızı (%)	Cari fiyatlarla GSYH (Milyon \$)	Büyüme hızı (%)	Sabit fiyatlarla GSYH (Milyon TL)	Büyüme hızı (%)
	I	355.813	9,4	199.176	10,3	28.048	3,1
	II	387.128	10,6	210.821	8,7	30.205	4,7
	III	417.849	10,8	213.020	1,9	33.006	4,3
	IV	406.499	11,5	200.028	-1,3	31.298	4,6
2013	Yıllık	1.567.289	10,6	823.044	4,7	122.556	4,2
	I	411.255	15,6	185.961	-6,6	29.413	4,9
	II	428.259	10,6	202.407	-4,0	30.907	2,3
	III	463.902	11,0	214.751	0,8	33.645	1,9
	IV	446.366	9,8	196.989	-1,5	32.104	2,6
2014	Yıllık	1.749.782	11,6	800.107	-2,8	126.070	2,9

Tablodaki rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

2015 GSYH büyüme oranı yüzde 2,9, 2016'da ise yüzde 3,2 olarak tahmin edilmektedir. Bu beklentilerdeki değişiklik birçok sebebinin olmasının yanında en önemli sebeplerinden biri siyasi istikrarsızlıktır.

Grafik 13'e bakıldığında 2015 tahminlerinin Mayıs ayından sonra büyümenin %3 'ün altında gerçekleşeceği öngörülmektedir.

Grafik 13: 2015 yılı GSYH Büyüme Beklentileri



Kaynak: TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası)

2015 yılında şimdiye kadar açıklanan ilk iki çeyreği inceleyelim.

2015 İlk İki Çeyrek Rakamları

Türkiye ekonomisi, 2015'in ilk çeyreğinde üretim yöntemiyle gayrisafi yurtiçi hasıla, 2015 yılının birinci çeyreği bir önceki yılın aynı çey-

lam katma değeri, 2015 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, sabit fiyatlarla %2,7'lik artışla 1 milyar 390

milyon TL, cari fiyatlarla %17'lik artışla 17 milyar 458 milyon TL olmuştur.

Sanayi sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, 2015 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, sabit fiyatlarla değişmemiş, cari fiyatlarla %3'lük artışla 106 milyar 192 milyon TL olmuştur.

Hizmetler sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, 2015 yılının birinci çey-





reğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, sabit fiyatlarla %4,1'lik artışla 18 milyar 873 milyon TL, cari fiyatlarla %9'luk artışla 268 milyar 473 milyon TL olmuştur.

695 milyon TL, sabit fiyatlarla %0,3'lük azalışla 7 milyar 858 milyon TL olmuştur.

Mal ve hizmet ithalatı, 2015 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine

göre, cari fiyatlarla %1,8'lik artışla 136 milyar 795 milyon TL, sabit fiyatlarla %4,1'lik artışla 8 milyar 703 milyon TL olmuştur. (Grafik 14) 2015 yılın en son açıklanan çeyreği 2. Çeyrek verilerine göre üretim yöntemiyle gayrisafi yurtiçi hasıla tahmininde, 2015 yılının ikinci çeyreği bir önceki yılın aynı çeyreğine göre sabit fiyatlarla %3,8'lik artışla 32 milyar 93 milyon TL olmuştur. Üretim yöntemiyle gayrisafi yurtiçi hasıla tahmininde, 2015 yılının ikinci çeyreği bir önceki yılın aynı çeyreğine göre cari fiyatlarla %12,6'lık artışla 481 milyar 735 milyon TL olmuştur.

Tarım sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, 2015 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, cari fiyatlarla %20,3'lük artışla 30 milyar 369 milyon TL olmuştur.

Sanayi sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, 2015 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, cari fiyatlarla %10'luk artışla 119 milyar 581 milyon TL olmuştur.

Gayrisafi yurtiçi hasıla sonuçları, II. çeyrek Nisan - Haziran, 2015

Yıl	Çeyrek	Cari fiyatlarla		Sabit fiyatlarla		Büyüme hızı	
		GSYH (Milyon TL)	Büyüme hızı (%)	GSYH (Milyon \$)	Büyüme hızı (%)	GSYH (Milyon TL)	Büyüme hızı (%)
2014	Yıllık ^(a)	1.747.362	11,5	799.001	-2,9	126.127	2,9
	I ^(a)	411.084	15,5	185.883	-6,7	29.469	5,1
	II ^(a)	427.781	10,5	202.184	-4,1	30.925	2,4
	III ^(a)	462.509	10,7	214.106	0,5	33.604	1,8
	IV ^(a)	445.989	9,7	196.828	-1,6	32.131	2,7
2015	6 aylık	926.022	10,4	361.405	-6,9	62.295	3,1
	I ^(a)	444.288	8,1	180.954	-2,7	30.202	2,5
	II ^(a)	481.735	12,6	180.451	-10,7	32.093	3,8

Tablodaki rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

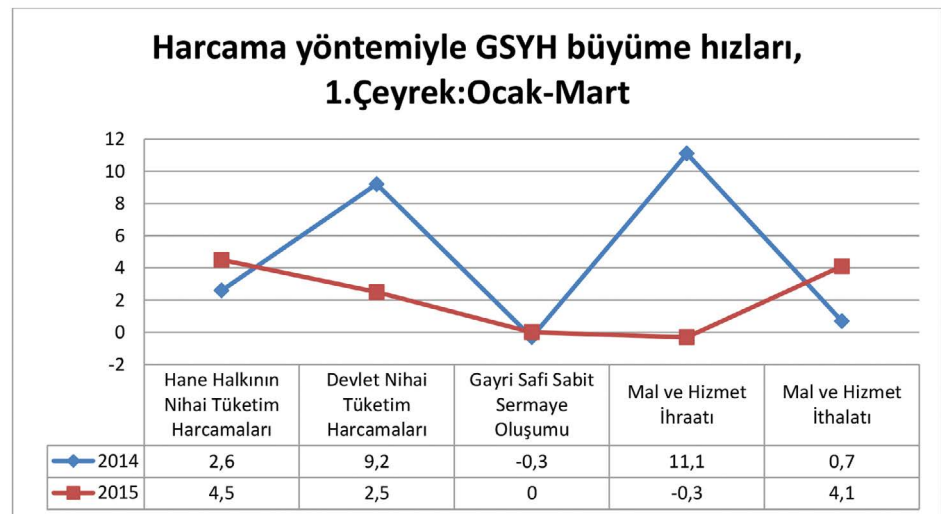
Hane halklarının nihai tüketim harcamaları, 2015 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, cari fiyatlarla %11,1'lik artışla 316 milyar 311 milyon TL, sabit fiyatlarla %4,5'lik artışla 20 milyar 982 milyon TL olmuştur.

Devletin nihai tüketim harcamaları, 2015 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, cari fiyatlarla %7,9'luk artışla 66 milyar 891 milyon TL, sabit fiyatlarla %2,5'lik artışla 3 milyar 211 milyon TL olmuştur.

Gayrisafi sabit sermaye oluşumu, 2015 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, cari fiyatlarla %4,6'lık artışla 90 milyar 929 milyon TL olmuştur.

Mal ve hizmet ihracatı, 2015 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, cari fiyatlarla %2,3'lük artışla 117 milyar

Grafik 14: Harcama yöntemiyle GSYH büyüme hızları, 2014-2015 1.Çeyrek



Kaynak: TÜİK, 2015

Hizmet sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, 2015 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, cari fiyatlarla %11,2'lik artışla 273 milyar 826 milyon TL olmuştur.

Hanehalklarının nihai tüketim harcamaları, 2015 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, cari fiyatlarla %12'lik artışla 329 milyar 236 milyon TL, sabit fiyatlarla %5,6'lık artışla 21 milyar 39 milyon TL olmuştur.

Devletin nihai tüketim harcamaları, 2015 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre cari fiyatlarla %17,2'lik artışla 72 milyar 493 milyon TL, sabit fiyatlarla %7,2'lik artışla 3 milyar 515 milyon TL olmuştur.

Gayrisafi sabit sermaye oluşumu, 2015 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre cari fiyatlarla %20,4'lük artışla 109 milyar 340 milyon TL, sabit fiyatlarla %9,7'lik artışla 8 milyar 281 milyon TL olmuştur.

Mal ve hizmet ihracatı, 2015 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre cari fiyatlarla %13,3'lük artışla 134 milyar 795 milyon TL, sabit fiyatlarla %2,1'lik azalışla 8 milyar 394 milyon TL olmuştur.

Mal ve hizmet ithalatı, 2015 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre cari fiyatlarla %11,1'lik artışla 155 milyar 760 milyon TL, sabit fiyatlarla %1,6'lık artışla 9 milyar 128 milyon TL olmuştur. (Tablo 1)

Türkiye ekonomisi, 2015 yılının ikinci çey-



Tablo 1: Ana faaliyet kollarına göre GSYH değerleri (%)

Ana Faaliyetler	2014	2015
Hane Halklarının Nihai Tüketim Harcamaları	0,4	5,6
Devletin Nihai Tüketim Harcamaları	2,7	7,2
Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu	9,7	9,7
Mal ve Hizmet İhracatı	2,1	-2,1
Mal ve Hizmet İthalatı	1,6	1,6

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu),2015

reğinde % 3.8 büyüme göstermiştir. Piyasadaki ağırlıklı beklenti ekonominin yüzde 3,4 büyüyeceği yönündeydi. Ekonomi ilk 6 ayda ise yüzde 3,1 büyümüştür. Bu arada 2015 ilk çeyreğinde yüzde 2,3 olan büyüme yüzde 2.5 olarak güncellenmiştir. Şimdiye kadar açıklanan veriler ve tahmin edilen veriler göz önüne alındığında 2015 yılı birinci ve ikinci çeyreği büyüme rakamları beklentilerden daha iyi gerçekleşmiştir. Ekonomi ilk çeyrek de % 2,3 büyümüştür. Oysa beklentiler yüzde 1,6 civarındadır. Ancak büyümenin dinamikleri ve kompozisyonu pek sağlıklı değil, büyümenin ana kaynağını özel tüketim harcamaları oluş-

tururken yatırım ise zayıf seyrini sürdürüyor. Dış talebin büyümeye katkısı beklendiği gibi belirgin şekilde negatiftir. Bu durum bilindiği gibi, ithalatın ihracattan daha hızlı büyüdüğü anlamına gelmektedir.

3.Sonuç

2015 dâhil son 4 yıldır ortalama % 3 büyüyen Türkiye

ekonomisinde yılın 2. çeyreğinde de değişen bir şey olmadı. 7 Haziran seçimleri sonrasında bir koalisyon hükümetinin kurulmaması, ülkenin tekrar genel seçimlere gidecek olması, artan politik risk, Fed' in faiz artırıp artırmayacağı, terör olaylarıyla artan güvenlik endişeleri ve jeopolitik riskler 3. çeyrekte de piyasalarda oynaklığa neden olabileceği beklenmektedir.

Görünen o ki 2015 yılının son çeyreğinde Türkiye dâhil gelişmekte olan ülkelerin tamamında ekonomik performans, iç gelişmelerin yanı sıra Fed'in faiz artırımı kararına bağlı olacak. Büyüme her şeyin başıdır. Ekonomi büyüyorsa, refah artıyor demektir. Türkiye'de ekonomik

büyümenin sürdürülebilir hale gelmesi için bir çok çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalarla birlikte daha güçlü bir ekonomiye sahip Türkiye önümüzdeki olumsuz gelişmelerin olumluya dönüştürülmesiyle büyüme oranlarındaki oynaklıkta ortadan kalkacağı düşünülmektedir.1 Kasım seçimlerinden sonra Türkiye'nin daha önce olduğu gibi siyasi istikrarını sürdüreceğini ümit etmekteyiz. Bu olumlu hava direkt olarak ekonomiye de yansiyacaktır. Türkiye, 2023 hedeflerine emin adımlarla ilerleyen, güçlü ve istikrarlı yapısını yineleyecektir.

4.Kaynak

1. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)
2. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB)
3. Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmalar Vakfı (SETA)
4. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV)
5. International Monetary Fund (IMF)
6. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)
7. World Bank



TÜRKİYE EURO'YA GEÇMELİ Mİ? (POZİTİF VE NEGATİF SENARYOLAR)

Emre Yılmaz / Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

AB'nin Türkiye'yi AB üyesi olmadan Eurozone'a alma ihtimalinden bağımsız olarak bakmamız gereken bir konudur Euro'ya geçiş. Aksi takdirde tartışmak manasız olacaktır. Türkiye son zamanlarda yeni bir hikâyenin başına geçmeli söylemleriyle karşı karşıya kalmaktadır. Artan dış politika sorunları, dünya genelinde mal ve hizmet paylaşımındaki değişimler, Ar-Ge ve teknolojinin yeni önem kazanması gibi unsurlar Türkiye'yi her alanda yeni bir seçime zorlamaktadır. Bu seçimler arasında Euro'ya geçiş nasıl değerlendirilmeli, ilk tercih mi yoksa fanteziden ibaret mi buna veriler ışığında bakmak ilerisi için büyük önem arz etmektedir.

1. GİRİŞ - AB ÜLKELERİ İÇİN EUROZONE'UN KAPSAMI

Yunanistan'ın AB ve Euro bölgesinden çıkarılması tartışılırken, yıllardır birikimli olarak üzerine münazaralar yapılan Türkiye ve Eurozone için sesler biraz daha fazla çıkmaya başladı. Son olarak Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in de katıldığı bu konuyu ekonomistlerin görüşleri ve son gelişmeler ışığında analiz etmeye çalışacağız.

Avrupa Birliği 2013'te Hırvatistan'ın katılımıyla 28 kişilik bir blok haline gelmiştir. Hâlihazırda 19 ülkenin olduğu Eurozone bölgesi ise bu bakımdan AB'den ayrılmaktadır. Çünkü tavanda AB üyeleri olsalar da Eurozone bölgesinde olup olmaması bir ülke için açıklanması gereken bir durumdur. İngiltere ve Danimarka kendi istekleriyle Eurozone'da yer almazken diğer

bütün ülkeler Eurozone'a girmek zorundadır. Bunun ilk şartı ise ekonomik yeterliliklerdir. Bu açıdan bakıldığında cazip görünen Eurozone, ekonomisi güçlü bazı ülkeler için de tehdit olarak görülebilmektedir.

AB'ye üye olan ülkeler en az iki yıl AB ekonomik kriterlere uyum göstermek zorundadır; aksi takdirde Eurozone bölgesine giremezler, yani Euro'ya geçemezler.

Eurozone Katılımı Öncesi Resmi ve Önemli Şartlar:

- Mali İstikrar hakkında Maastricht Yaklaşma Kriteri;
- Merkez Bankası'nın bağımsızlığı;
- Düşük Enflasyon ve faiz oranı;
- Döviz Kuru Mekanizmasına (ERM II) en az iki yıl süreyle katılarak para değerlerinin istikrarlı hale getirilmesi



Tablo-1 Eurozone Ülkelerinin 2010-2014 Arası Büyüme Oranları

Ülke	GSYİH Büyümesi 2010-2014	Ülke	GSYİH Büyümesi 2010-2014
Almanya	1.6	Güney Kıbrıs	-2.3
Avusturya	0.3	Letonya	2.4
Belçika	1.1	Litvanya	2.9
Estonya	2.1	Lüksemburg	*
Finlandiya	-0.1	Malta	*
Fransa	0.2	Portekiz	0.9
Hollanda	0.9	Slovakya	2.4
İrlanda	4.8	Slovenya	2.6
İspanya	1.4	Yunanistan	0.8
İtalya	-0.4	Türkiye**	2.9

Kaynak: Dünya Bankası

*Dünya Bankası veri tabanında bilgisi bulunmamaktadır.

****Türkiye**; Eurozone'da yer alan ülkelerle kıyaslandığında, Eurozone'da yer alıp en fazla büyüme gösteren 3. ülkeyle (2,9) aynı oranda büyümüştür. Tabii ki AB için bu bir kriter olmasa da büyük krizlere rağmen bu büyümeyi gerçekleştirmiş olması, Türkiye'nin azımsanmayacak bir ekonomik gücü olduğunu göstermektedir.

AB'de Yeni üye ülke, en az iki yıllık ERM II (Döviz Kuru Mekanizması) katılımı da dâhil olmak üzere sürdürülebilir nominal yaklaşma derecesine (Maastricht Yakınlaşma Kriterini yerine getirdiğinde) ulaştıktan sonra ancak Euro'ya geçebilir.

2. TÜRKİYE ŞU AN EUROYA GEÇEBİLECEK NİTELİKTE Mİ?

AB'nin üye olan ülkelere getirdiği Eurozone şartları 1992 Maastricht kriterleriyle bir sisteme oturtulmuştur; sonraki süreçte bu kriterlerin eksiksiz uygulandığını söylemek zor. Ancak baz alınan kriterler olması bakımından büyük önem taşıyor. Hele Türkiye gibi AB üyesi olmadan Euro kullanmak isteyen ülkeler için çok daha önemli. AB'nin getirdiği bütün kriterlerle birlikte nihai olarak aranan temel şartlar şu şekilde:

Euro'ya Geçiş İçin Şart olan Maddi Kriterler

1- AB'de en düşük enflasyona sahip üç ülkenin yıllık enflasyon oranları ortalaması ile ilgili ülke enflasyon oranı arasındaki fark 1,5 puanı geçmemelidir.

Ülke	Enflasyon Oranı
Portekiz	-0.28
Yunanistan	-1.31
Macaristan	-0.23
Ortalama	-0.60

Türkiye'nin 2014 Enflasyonu 8.85 olmuştur. Yani en iyi üç ülkenin enflasyon ortalamasıyla 8 puan fark vardır. Bu verilerle Türkiye Eurozone için enflasyon kriterini karşılayamamaktadır.

2- Üye ülkenin devlet borçlarının GSYH'sine oranı %60'ı geçmemelidir.

Devlet borçlarının GSYH'ye oranına geldiklerimizde ise, bu oranın 2014 yılında Türkiye için yüzde 36 olduğunu görüyoruz. Daha

güncel verilere baktığımızda da bu oranın yüzde 33'e düştüğünü görüyoruz. Bu oran, kriterlerde belirtilen yüzde 60'dan oldukça düşük. Türkiye bu kriterde Eurozone bölgesi için gerekli şartları taşıyor. Bu noktada Türkiye'nin dünyanın en başarılı 5 ülkesinden birisi olduğunu da söyleyelim.

3- Üye ülkenin bütçe açığının GSYH'sine oranı %3'ü geçmemelidir.

Türkiye bu kriterde de başarılı bir performans göstermiş ve bütçe açığının GSYH'sine oranını %1,4'te tutmuştur. Yani bütçe fazla vermiştir. Birçok ülke için hayati önem taşıyan bu kriterde Türkiye'nin başarısı mali istikrarın temel sonucudur.

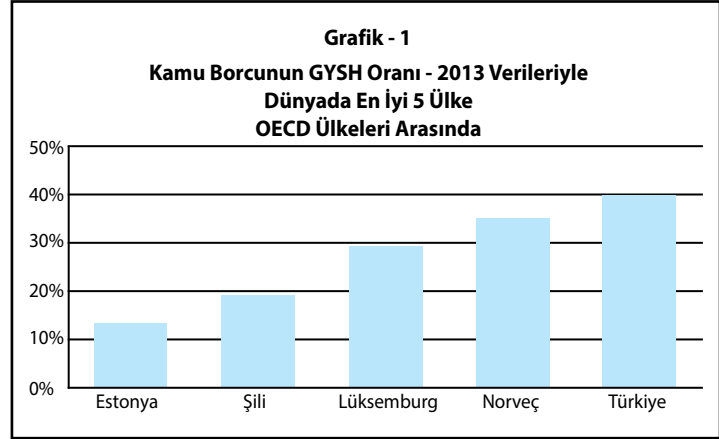
4- Herhangi bir üye ülkede uygulanan uzun vadeli faiz oranları 12 aylık dönem itibarıyla, fiyat istikrarı alanında en iyi performans gösteren 3 ülkenin faiz oranını 2 puandan fazla aşmamalıdır.

Ülke	Faiz Oranı
Lüksemburg	0.45
Almanya	0.61
Hollanda	0.85

Türkiye'nin 2014 uzun dönem faiz oranı 7.94 olmuştur. Yani en iyi üç ülkenin faiz oranıyla 7 puan fark vardır. Bu verilerle Türkiye Eurozone için uzun dönem faiz kriterini karşılayamamaktadır.

5- Son iki yıl itibarıyla üye ülke parası diğer üye ülke parası karşısında devalüe edilmiş olmamalıdır.

Son kriter olan döviz kriterine baktığımızdaysa; Türk lirası Avro karşısında son dönemde değer kaybetmesine karşın, resmi olarak devalüe edilmemiştir. Diğer bir deyişle, devalüasyon sabit kur rejimlerinde merkezi otoritenin karar olarak kendi para biriminin değerini diğer para birimleri karşısında düşürmesi demektir. Türkiye hali hazırda dalgalı kur rejimi uyguladığı için devalüasyondan söz edilememektedir.



Türkiye bu kriterden ikisini karşılamakta diğer üçünü ise karşılayamamaktadır. Ancak bu demek değildir ki Eurozone için hazır değildir. Çünkü bahsedilen kriterler, Eurozone ciddi ciddi düşünölmeye başlandığı zaman yapısal reformlarla çok uzun sürmeyecek bir zamanda bu oluşuma uygun hale getirilebilecektir.

3. EURO'NUN TÜRKİYE İÇİN ÖNEMİ - EURO'YA GEÇMENİN POZİTİF OLDUĞU SENARYO

Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasındaki ilişkiler, Türkiye'nin 1959 yılında Avrupa Ekonomi Topluluğu'na (AET) başvurusuyla başlamış ve süreç 1963 yılında imzalanan Ankara Antlaşması ile düzenlenmiştir. Türkiye'nin 1987 yılında tam üyelik için yaptığı başvuru, uzun yıllar süren müzakereler sonucunda 1999 Helsinki Zirvesi'nde sonuç bulmuş ve Türkiye resmen aday ülke ilan edilmiştir. 3 Ekim 2005 tarihinde başlayan üyelik müzakereleri ise halen devam etmektedir.

Ekonomik bütünleşmede sağlanan ilerlemeler, Türkiye ile AB arasında güçlü bir ekonomik ilişki kurulmasını sağlamıştır. Bu ilişkiler AB'yi, Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı konumuna getirmiştir. Öyle ki Avrupa Birliği'nin Türkiye ihracatındaki payı 2015 Ağustos itibarıyla %44 olmuştur. Bu ülkenin yaptığı ihracatın neredeyse yarısıdır. Eylül 2015 itibarıyla En fazla ihracat yaptığımız 10 ülkeden 4'ü Eurozone ülkesidir. Bizler de devamlı üreticilere firmalara "yeni pazarlar keşfedin, yeni ülkeler bulun, mevcut pazarları güncelleyin" telkinini vermekteyiz; ancak görülmektedir ki dünya ekonomisindeki büyüme her geçen sene daha da azalmakta ve ekonomik büyümelerde doygunluk krizleri yaşanmaktadır. Bu sebepten yeni Pazar bulabilmek kolay olmamaktadır. Bu durum, Eurozone ülkeleri için daha anlaşılır ve öngörülür bir süreçte götürölmektedir.



Türkiye'deki üreticilerin parite nedeniyle şu an yaşadığı bazı sorunlara göz atmakta büyük fayda var:

• Sanayici ve üretici finansal tabloyu (faiz, kur, borçlanma) yani önünü görmekte zorlanırsa; yatırımda ve büyümede ticari bir çekinme yaşar, korkar ve en önemlisi tereddüt eder ki bu sonuç olarak ticari özgüveni yerle bir eder.

• Türkiye'de fiyatlar enflasyondan fazla arttığı için maliyetler hızlı artmaktadır. Üretici ise onu karşılayacak zammı yapamadığı için yeni yatırımlardan çekinmektedir.

• Türkiye'de TCMB ve hükümet yıllardır Türk parasının değerini korumaya yönelik politika üretiyor ve geliştiriyordu. Ancak 2010 itibarıyla revizeye giden ekonomi kurmayları fiyat istikrarını sağlama konusunda strateji geliştirmeye başladı. Her ne kadar paralel gibi görünen hamleler olsa da yaşanan dünya kaynaklı gelişmeler beklendiği gibi sonuçlar doğurmadı. Böyle olunca artık üreticiler ekonomik olarak güvensizliğe kapıldılar ve dövizle borçlanmaktan, yatırım yapmaktan, mal almaktan kaçınmaya başladılar. Sonucunda da yatırımlarda yavaşlama başladı.

Türkiye ortak para birimine geçerse ilk olarak kur farkından kurtulmuş olacak ki bu şeffaflık için büyük önem arz etmektedir. Çünkü ufukta bulut yoksa yağmura kimseyi inandıramazsınız. Ayrıca bir kaynak kıtsa pahalıdır. Türkiye'de para kıttır ve reel faizler daha yüksektir. Bu duruma bağlı olarak 2012'den itibaren döviz enflasyondan yüksek artmaktadır. Bu bağlamda cari açık da 9,7'yi bulunca TL'nin değer kaybetmesine izin verildi. Yani Türkiye ekonomisi dönüşüm geçirdi/geçiriyor. Üreti-

cinin buna ayak uydurması gerekiyor. Çünkü ithale dayalı bir üretim, iç-dış talep farklılıkları, kur, faiz vs. unsurlar "bu ekonominin ipiyle kuyuya inilir mi" sorusunu akla getirmeye başladı. TL'ye de güvenemediler dövize de sarılamadılar. Sonuç olarak tereddüde sahip binlerce üretici oldu. Çünkü hadi dövize sarılayım yatırım yapayım diye düşünürken aklına 2 sene sonra hayatın normale dönüp TL'nin tekrar değerlendirirse bütün yatırımlarım değer kaybedecek diye korkuyor. Bu paradigmalardan tek bir doğru doğurmadığı için de kısır döngü içerisinde "yağda kavrulma" süreci başlıyor. İşte bu da KOBİ'lerdeki "büyümeme, azıcık aşım ağrısız başım" stratejisinin nedeni olarak karşımıza çıkıyor. O yüzden ekonomi de güven yoksa sonucu da "güvensizlik" oluyor.

Euro'nun oluşturulma nedeni şudur: İç ve dış ticaretin artması ile milletlerin zenginleşmesi arasında doğrusal ilişki vardır. Ülke içinde ticaret "tek para birimi" ile yapılıyor. Dış ticarete ise iki para birimi gerekiyor. İki para birimi ise dış ticaret hacminin gelişmesini engellemektedir. Çünkü ülkeler arasında kur ve faiz farkı riskleri oluşuyor ve Bölgesel para fikri ortaya çıkıyor. Sonuç olarak Bölgesel para birimine (Eurozone) katılan ülkeler arasındaki dış ticaret iç ticarete dönüşüyor. Bu da üreticilerdeki kur riski ve faiz farkı korkusunu ortadan kaldırıyor. Aynı zamanda Finansmana erişimdeki zorluk ve belirsizlikler de ortadan kalkınca girişimciler faaliyet karına odaklanıyor ve verimlilik artıyor.

Türkiye, Eurozone ülkesi olduğu andan itibaren 19 ülkeli bir "İç Pazara" sahip olacaktır. Siz bugüne kadar farklı para birimi kullandığınız için radarınıza giremediğiniz bütün ülkelerle şehir ticareti yapar hale gelebileceksiniz. Yani kur korkusu olmadan hem üretim için hem de yeniden işleme için ham madde temin edilecek, ham maddeye yakın kaynaklara yatırım yapabilecek en önemlisi yatırım alabilecek bir ülke haline geleceksiniz.

Türkiye, Eurozone ülkesi olması münasebetiyle ihracatının %44'üne sahip AB'nin bir nevi ekonomik müttefiki haline geleceksiniz. Çünkü ürünleriniz buradan Eurozone ülkelerine gümrüksüz kur farkı olmadan aynı para birimiyle giderken, Eurozone ülkesinden diğer AB ülkelerine geçiş yapabilecektir. Bu da sizin ürününüzün dolaylı olarak AB'nin tamamına gidebilecek bir ağa sahip olmanız anlamına gelmektedir.

Euro Bölgesinde AB üyesi olmayan ülkeler de mevcuttur. Andorra, Monako, San Marino ve Vatikan yapmış oldukları anlaşmalarla Euro kullanmaya başlamışlardır. Bu ülkelerde sizin doğal pazarınız hale gelecek. Bu ülkelerin hinterlandını da düşündüğümüz de yine farklı coğrafyalardan müttefikler elde etmiş olacaksınız.

Türkiye dolar yerine Euro'yu benimsemesi dolarla alışveriş yaptığı ülkeler için elbette ki önem teşkil edecektir. Ancak Euro kullanmayan ülkelerle hâlihazırda kur farkı zaten yaşanmaktadır. Değişen şey Euro üzerinden bir kur farkı haline gelecektir. Bu da değişen kâğıt harici başka bir anlam ifade etmemektedir.

4. EURO'YA GEÇMEK BİR İNTİHAR MI? EURO'YA GEÇMENİN NEGATİF OLDUĞU SENARYO

"Euro'ya geçmek kur riski ve faiz gibi iki önemli unsorda şeffaflaşma ve stabilizasyon sağlar" iddiası doğru olduğu gibi içinde paradokslar barındıran bir iddiadır. Bunun ispatı olarak ise Euro bölgesinde yer alan Almanya ile daha zor durumda bulunan Portekiz, İtalya ve İspanya devlet tahvilleri faizleri arasındaki farkı gösterebiliriz. Aynı zamanda aynı bölgede yer alan

Tablo-2 Eurozone Ülkelerinin Büyüme ve Borç Durumu 2002-2012

Ülke	Büyüme		Borç/GSH	
	2002	2012	2002	2012
Almanya	- % 0,4	% 1,2	%61	%81
Fransa	+ % 0,6	%0,3	%60	%85
İspanya	+%3,00	-%0,4	%55	%85**Yar. son.
İtalya	% 0,0	-%1,4	%100	%120

**Yardım Sonrası (AB Yardımları)

ülkelerin kamu borcundaki yükselme de bu argümanı destekler niteliktedir.

Çünkü Eurozone'a girmiş olmak hemen bir anda "süper ülke" verileri sağlamıyor. Eurozone'da güçlenebilmeyi sağlayan unsurlar maliye politikaları, yani asıl dikkat edilecek nokta sizin içeride ekonomik olarak nasıl yönettiğinizdir. Eurozone'da yer alan Almanya harici ülkelerdeki yüksek tahvil faizinin nedeni bu ülkelerin risklerinin yüksek olması. Yani Eurozone'da yer almanız sizi risklerden kurtarmıyor, dahası vazgeçilmez kriterler olduğu için sizi daha büyük risklerle karşı karşıya bırakıyor. Euro'ya geçtiğiniz takdirde karşılaşacağınız bazı problemler şunlardır:

- Bir nevi başka bir ülkenin parasını kullanmaya başlıyorsunuz ve birçok noktada bağımsızlığınızı kaybediyorsunuz.
- Artık kafanızı göre para basamıyorsunuz; AB Merkez Bankası'nın kriterlerine tabi olmak zorundasınız.
- Faiz oranları da AB Merkez Bankası tarafın-



dan belirleniyor; böylece kendi paranızı başkasına "buyurun siz yönetin" demiş oluyorsunuz

• Kriz dönemlerinde alınması gereken anı tedbirleri AB ile istişare ederek zorundasınız; yani artık bir ayak bağımız var!

4.1 Eurozone Güvenilir Liman mı?

Eurozone çok büyük bir sermaye, büyük bir ülke ve büyük bir güç. Ancak barındırdığı ülkelerin hem tarihsel, hem ekonomik hem de idari geçmişleri aynı performansla ekonomi yönetmelerinin mümkün kılmamaktadır. Bunun gerçeği olarak da İtalya, İspanya ve Yunanistan'daki devasa krizleri gösterebiliriz. AB, Yunanistan krizi konusunda "bana yalan söylediler" şarkısını dillendirse de bu kimseye inandırıcı gelmedi. Çünkü bir babanın çocuğunun ceplerini hergün kontrol etmesine rağmen içinde ne olduğunu bilmediğini iddia etmesi ne kadar temelsizse; AB'nin de Yunanistan konusundaki savunmaları o kadar temelsizdir. Yunanistan'a yaptıkları yüz milyarlarca liralık yardımın nedeni de "kendilerini vicdanen rahatsız ve suçlu" hissetmeleridir. Sonuç itibarıyla AB bu yardımlarla aslında "iyi yönetilemediğini" de ispat etmiş oldu.

Türkiye gibi tarihsel ve iktisadi geçmişi kendine has olan bir ülkenin; bu kadar problemleri yönetildiği açık olan bir örgüte kendini "teslim" etmesi tamamen bir intihar olacaktır. Türkiye'nin hele ki AB üyesi olmadan EURO kullanmaya başlaması dolayısıyla AB'nin emrine ve kurallarına tabi olması dükkana kapatıp gitmek demektir.

4.2 Euro Sistemindeki Temel Bozukluklar

Aynı zamanda Euro sisteminin dizaynında da büyük problemler bulunmaktadır. Örneğin tahvil yatırımcıları borç verirken nasıl olsa Almanya bu ülkeyi kurtarır düşüncesiyle Almanya ve Yunanistan'dan veya benzer ülkelere aynı faizi talep etti. Bu yaklaşımdaki tek ülke Yunanistan olsa problem teşkil etmezdi; ancak Yunanistan'a Portekiz, Güney Kıbrıs, İrlanda eklenince durum içinden çıkılmaz bir hal aldı. Yatırımcılar, daha yüksek faiz talep etmemekle, Yunanistan ve diğer ülkeleri hem

değersiz yatırımlar yapma hem de bu ülkelere halklarına bu ülke hükümetlerinin güçlerinin yetmeyeceği derecede yüksek emeklilik ve diğer sosyal güvenceler (Yılda 14 maaş, 40 yaşında emeklilik v.s) vermeye itmiş oldular. Sonuç olarak da Yunanistan sirtaki ile beraber bütün dansları yapmış olmasına rağmen iflas etmektan dahası iplerini başka ülkelere kaptırmaktan kurtulamadı.

4.3 Kriz Dönemi İçin Bir Senaryo

Eurozone'un bir başka pratik bağlayıcılığı ise kriz dönemlerinde sizi hareketsiz bırakmasıdır. Örneğin bir kriz olduğunda iç talep bıçak gibi kesilir, büyüme oranları düşer ve işsizlik rakamları sıçrar. Ülkenin maliye politikaları sorunluysa ve bu nedenle kamu borcu yükselse, iç talebi canlandırmak için kamu harcamalarını artırılıp (Örneğin: Türkiye II. Çeyrek Büyümesi) vergi oranlarının düşürülmesi intihar olur, yapamazsınız. Bunları yaptığımız takdirde ülke daha da borçlu hale gelir, geri ödeme riski artar ve sonuç olarak daha yüksek faizle yeniden borçlanmanız gerekir. Bu ortamda yapılabilecek tek şey üretilen mallara dış talebi artırmak olacaktır. Aynı parayı kullandığımız diğer ülkelere kıyasla verimlilik düzeyiniz düşükse (Türkiye'de verimlilik düzeyi bir hayli düşük) ve bir anda da artmayacağına göre, dış talebi artırmak için sattığımız malları yabancılar için ucuzlatmanız gerekmektedir. Bu da iki şekilde olabilir. Ya ucuzlatabilmek için de paranızın değerini düşürmeniz gerekiyor ve işte siz de burada duvara çarpıyorsunuz: çünkü artık TL yok, Euro var, yani oara biriminiz ortak ve bu parayı basan Merkez Bankası belirliyor paranın değerini. Ya da ücretleri ve diğer girdi maliyetlerini düşürmelisiniz ki daha ucuza üretim yapabilesiniz. Ücretleri düşürürseniz sosyal patlama yaşarsınız (Yunanistan örneği, grevler, anarşizm) Diğer girdileri (enerji, ulaşım v.s) azaltsanız bu sefer de bütçe açığınız artıyor borcunuz yükseliyor ve en başa dönüyorsunuz.

5. SONUÇ: EURO MU? BİZ ALMAYALIM

Her ne kadar Euro'ya geçmek birkaç nokta özelinde cazip görünse de gerçeklere bakıldığında bu ancak "hikaye" olarak kalacaktır/kal-

malıdır. Çünkü Türkiye'nin ne yapısal olarak ne de içerik olarak Euro için hazır olmadığı ortada. Aynı zamanda idari olarak da içinde büyük problemler taşıyan Eurozone'un geleceği de belirsiz; yani ümit vadetmiyor. Peki Euro'ya geçmenin hiç mi faydası yok? Evet var; Euro'ya geçiş için reformlarla yapısal bazı sorunları gidermek için motive olmak. Tek faydası bu olabilir. İyi bir hikaye konusu olacak diye temelinde de sonraki süreçte problemleri olan bir sistemi savunmak, bir nevi halkla ilişkiler kampanyasına dönüştürmek milli ve samimi bir strateji değildir. Türkiye gerçekten bir hikaye arıyorsa; bu Eurozone değil Eurozone'dan çok daha büyük ve önemli olan AB üyeliğidir. Farklı noktalara eğilip enerjiyi boşa harcamamak lazım; çünkü dünyanın ömrü bir arpa boyu kadar. O arpanın başının da kurtlandığını hepimiz görmekteyiz.

6. KAYNAKÇA

- http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/4ad34273-ce9a-4830-aa4f-2c2539b382fc/Avroya_Gecisle_Ilgili_Bilinmesi_Gerekenler
- <http://www.yenimesaj.com.tr/?haber,13008443/>
- <http://www.bloomberght.com/yorum/cuneyt-basaran/1165291-eurozone-niye-kurulmustu>
- <http://www.dunya.com/dunya/avrupa/turkiye-euroya-gecmeli-gorusu-tartisma-yaratti-267623h.htm>
- <http://t24.com.tr/yazarlar/vefa-tarhan/turkiye-abye-evet-avroya-hayir-demeli,12262>
- <http://www.sozcu.com.tr/2015/yazarlar/egcansen/yeni-hikaye-turkiye-euroya-gecmelidir-868418/>
- <http://www.tradingeconomics.com/country-list/gdp-annual-growth-rate>
- <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
- <https://data.oecd.org/gga/general-government-debt.htm>
- <http://www.gep.gov.tr/web/RUluslarTR.aspx?prmts=238>
- <http://www.imf.org/external/index.htm>
- <http://www.haberler.com/turkiye-euroya-gecmeli-gorusu-tartisma-yaratti-7473585-haberi/>
- <http://paratic.com/turkiye-euroya-gecmeli-gorusune-tepkiler-artiyor/>
- <http://www.aksam.com.tr/guncel/euroya-gecmek-atesten-gomlek--117935h/haber-117935>
- <http://www.paraanaliz.com/m/?id=6360>
- <http://www.haberturk.com/yazarlar/gulin-yildirimkaya/672153-turkiye-euroya-gecmelimi>
- <http://wovturkey.com/forum/viewtopic.php?t=17477>

BAYIR-BUCAK TÜRKMENLERİ

KİMDİR VE NEDEN HEDEF SEÇİLDİ?

Derleyen: Mustafa AKGÖL



Suriye Türkleri ya da Suriye Türkmenleri, Suriye'de yaşayan Türk azınlıktır. Günümüzde ağırlıklı olarak Şam, Lazkiye, Hama, Humus, Halep ve Rakka kentlerinde ve köylerinde bulunmaktadır. Şam bölgesinde yaşayanlara Şam Türkmen'i denirken, Halep ve Rakka bölgesindekilere *Halep* veya *Culap Türkmen'i*, Lazkiye Türkmen'lerine *Bayır-Bucak Türkmen'i* denmektedir.

Nüfus sayımlarında milliyetleri ile sayılmadıklarından sayıları hakkında kesin bilgi yoktur. Çeşitli kaynaklarda 200.000 ilâ 3.500.000 arasında farklı tahminler verilmektedir.

10.ve 11. yüzyıllarda bu bölgeye yoğun Türk göçlerinin gerçekleştiği Suriye'nin yönetimi, 1516'dan sonra Osmanlı Devleti'ne geçmiş ve bölge 1918 yılına kadar kesintisiz olarak 402 yıl boyunca Türklerin hâkimiyeti altında kalmıştır. Bu dönemde Suriye'de Türkmen yerleşimi artarak devam etmiş ve bölgede önemli bir Türk nüfusu oluşmuştur. Konuştukları diller Arapça ve Türkiye Türkçesine çok yakın bir Türkçedir. Anadolu'daki uzantıları olan Türk boyları arasında inanç, gelenek ve folklorik pratikler bakımından çok önemli benzerlikler bulunmaktadır.

Günümüz Suriye'sinde Arap sosyalizmi, asimilasyon programları çerçevesinde, dil öğrenimlerini engellemiş, köylerinin isimlerini değiştirmiştir. Dillerini unutmış olan Türkmenler kimliklerinin bilincinde olmakla birlikte yaşadıkları bölgenin dili, kültürü ile bütünleşmiştir. Küçük gruplar halinde yaşayanlar önemli ölçüde Araplaşmış; ancak büyük gruplar halinde yaşayan Türkmenler, milli benliklerini

korumuşlardır. Türkmen kimliğinin ve haklarının korunmasını talep eden Türkmenler, Suriye İç Savaşı'nda muhalif hareketlerin içinde yer almaktadır.

Bayır-Bucak Türkmenleri'nin Tarihi

Oğuz boyları akıncıları Suriye'de 7. yüzyıldan itibaren görünmeye başlamış, 10.ve 11. yüzyıllarda bu bölgeye yoğun göçler gerçekleşmiştir. Tolunoğulları ile başlayan Türklerin yerleşimi 11. yüzyılda Selçukluların bölgeye gelmesi ile devam etti. 1078 yılında Suriye Selçuklu Devleti kuruldu. Suriye'deki Türk boyları, 1096 yılında Haçlı seferleri başladığında Selahattin Eyyubi komutasındaki Müslümanlarla birleşerek Haçlılara karşı bölgeyi savundular. 1243 yılında Köseadağ Savaşı'nda Moğollara yenilen Türk boyları da Halep bölgesine yerleştiler. 1260'tan itibaren Suriye'ye idari ve askeri gücü Türkler'den oluşan Memluk Devleti hâkim oldu.

Yavuz Sultan Selim'in, 1516 yılında Mercidabık'ta Memluklular'ı yenmesi ile Suriye topraklarında Osmanlı yönetimi başladı. Bölge 1918 yılına kadar kesintisiz olarak 402 yıl boyunca Türklerin hâkimiyeti altında kaldı. Suriyeli Türkmenler Osmanlı kayıtlarında "Halep Türkmenleri" olarak yer aldı. Halep Türkmenleri has (padişah hası) reayası idi ve bu statü onlara görece bir serbestlik sağlıyordu. Çoğu konar-göçer gruplar halinde yaşıyorlardı; kışları Halep civarında, yazlarını ise Sivas'a kadar uzanan Anadolu yaylalarında geçirirlerdi.

Halep Türkmenleri, 17. yüzyıl başlarında siya-

sal ve ekonomik nedenlerle buldukları yerden göç etmek ya da yerleşik hayata geçmek zorunda kaldılar. Osmanlı Devleti 17. yüzyıl ortalarında onları belirli yörelerde iskâna zorladı. 18. yüzyılın sonlarında Türkmen boylarının yarısı Antep, Hama, Humus, Rakka gibi bölgelerde yerleşik hayata geçirilmiş durumdaydı. Rakka, gerek iklim gerekse toprak yapısı bakımından Türkmen aşiretlerin yaşamına uygun değildi. İskâna tabi tutulan oymaklar, eski yurtlarına dönmek istedilerse de yeniden aynı yerlere sürüldüler. Bir kısmı 18. ve 19. yüzyıllarda Anadolu içlerine dağıldılar, köyler ve kasabalar kurdular.

1936 yılında Fransa'nın bölgedeki hâkimiyetinin zayıflaması ile birlikte Türkmenler baskılara maruz kalmaya başladı. 1936-1939'da sancağın Hatay adıyla Türkiye'ye katılması sürecinde Suriye sınırları içerisinde kalan Türkmenlere ilişkin hiçbir görüşme ya da anlaşma yapılmamış olması, Suriye Türkmenlerinin hukuki durumunu belirsizleştirdi. Bu belirsizlik Suriye yönetimlerinin Türkmenlere karşı baskı ve asimilasyon politikası uygulamasına neden oldu. 1946 ve 1972 anayasalarına göre Suriye Arap vatandaşı olarak kabul edilen Türkmenlere kimlikleri ile yaşama hakkı tanınmadı. Türkçe gazete yayımlama imkânı ortadan kalktı; hatta Türkçe konuşmak bile yasaklandı.

1958'de yapılan toprak reformu ile Türkmenlere ait birçok tarla, bağ ve bahçe kamulaştırıldı. Bu ve benzeri uygulamalar yüzünden 1950'ler boyunca Türk asıllı aileler Halep'ten Türkiye'ye kaçmaya devam ettiler.

1963'te yaşanan darbeden sonra baskılar artarak devam etti. Türkmenler herhangi bir sivil ya da yasal örgütlenme oluşturamadı. Hafız Esad rejimi "Tek Suriyeli Kimliği" politikası çerçevesinde, Türkmenleri asimile ederek "Araplaştırma" politikası izledi.

Bayır-Bucak Türkmenleri'nin Bugünkü Durumu

Günümüzde Suriye Türkmenleri özellikle Şam, Lazkiye, Hama, Humus, Halep ve Rakka kentlerinde ve köylerinde bulunmaktadır. ORSAM'IN 2011 tarihli araştırmasında Suriye'de Türkçe konuşan Türkmen sayısı yaklaşık bir buçuk milyon, Türkçeyi unutmuş Türkmenlerle beraber sayılarının 3,5 milyon civarında olduğu belirtilmektedir.

Suriye'de büyük gruplar halinde yaşayan Türkmenler, milli benliklerini koruyabildikleri hal-

de küçük gruplar halinde yaşayanlar önemli ölçüde Araplaşmıştır. Köy ve kasabalarda yaşamaya devam eden Türkmenler kendi aralarında Türkçe konuşmayı sürdürür. Şive ve edebiyatları bakımından Türkiye'nin bir uzantısı gibidir. Suriye'de konuşulan ağız, Hatay bölgesinde konuşulan Türkmen ağızlarının bir devamı niteliğindedir. Hama ve Humus Türkmenlerinin şivesi eski Osmanlı diline son derece yakındır.

Suriye Türkmenleri ekonomik olarak genelde alt-orta sınıfta yer almaktadır. Geçimlerini genellikle tarım ve ayakkabı sanayisi ile sağladıkları görülmektedir. Lazkiye ve Tartus Türkmenleri narenciye ve ormancılıkla meşgul olurken Hama ve Humus Türkmenleri hayvancılık ve tarımla uğraşmaktadırlar. Şam'da yaşayan Türkmenler memurluk ve serbest meslek, Rakka ve Deraada ise tarım başlıca gelir kaynağıdır.

Kaynak: https://tr.wikipedia.org/wiki/Suriye_T%C3%BCrklere

BAYIR - BUCAK NEDEN HEDEF SEÇİLDİ?

Bu bölgenin düşmesiyle aynı zamanda Lazkiye'nin güvenliği tahkim olacak, Türkmenler Türkiye'ye göçe zorlanacak, böylece bölgenin demografik yapısı değiştirilirken, Türkiye'ye de önemli bir mesaj verilmiş olacaktır.

Esed rejimi İran'dan aldığı desteğe rağmen Suriye'nin kuzeyinde birçok bölgede muhaliflere karşı tutunamayıp, gerilemeye başlayınca, 30 Eylül'de Rusya da savaşa dahil oldu. Esed'e bağlı rejim güçleri ile İranlı komutanların yönetimindeki Şii milisler ve Hizbullah'ın oluşturduğu koalisyon Rusya'nın hava desteğiyle Gap Ovası, Güney Halep ve Kuzey Lazkiye'de üç ana cephe açarak Suriyeli muhaliflere yoğun bir saldırı başlattı. Büyük kayıpları da göze alarak yürütülen bu eş zamanlı saldırılarda muhalif unsurlar kısa sürede yenilgiye uğratılarak, Viyana'da yürütülen siyasi görüşmelerde rejimin masada eli güçlendirilmek istendi. Burada temel strateji Esedli bir geçiş dönemini askeri yenilgi almış muhalefete dayatabilmek.

Bu bağlamda Kuzey Lazkiye cephesinde Türkmenlerin yaşadığı Bayır-Bucak bölgesi de hedef alınıyor. Rejim ve müttefikleri Lazkiye üzerinden öncelikle Gımam bölgesine saldırıp, çatışmaların ardından bu bölgeyi 6 Kasım'da ele geçirdi. Sonrasında ise yoğun

Rus bombardımanından yararlanarak Türkmen Dağı bölgesini ele geçirmek için daha kapsamlı bir saldırı başlatıldı. Yaşanan çatışma ve hava saldırılarından dolayı bölgedeki çok sayıda sivil Türkmen hayatını kaybederken, binlercesi Türkiye sınırına doğru kaçmış durumda.

Sınırları içinde Türkmen Dağı ve Cebel-i Ekrad'ı da barındıran Bayır-Bucak, coğrafi konumu, yükseltisi ve demografik unsurları itibarıyla Suriye'deki savaşın geleceği adına stratejik önemde. Lazkiye kırsalında sahip olduğu hakim tepelerle askeri açıdan çok önemli bir yer. Türkiye'nin hemen sınır hattında yer alan bölge aynı zamanda muhaliflerin kontrolündeki Cisre-Şuşur ve İdlib kentlerine de açılan kapı konumunda. Rejim bu bölgeyi ele geçirerek Cisre-Şuşur ve İdlib kentlerine yapacağı nihai saldırı için bir avantaj elde etmeyi amaçlıyor. Bu bölgenin düşmesiyle aynı zamanda Lazkiye'nin güvenliği tahkim olacak, Türkmenler Türkiye'ye göçe zorlanacak, böylece bölgenin demografik yapısı değiştirilirken, Türkiye'ye de önemli bir mesaj verilmiş olacaktır.

Bölgenin stratejik önemi nedir?

Sınırları içinde Türkmen Dağı ve Cebel-i Ekrad'ı da barındıran Bayır-Bucak bölgesi, coğrafi konumu, yükseltisi ve demografik unsurları itibarıyla Suriye'deki savaşın geleceği adına stratejik bir öneme sahiptir. Sahip olduğu hakim tepelerle Lazkiye kırsalındaki en önemli bölgedir. Türkiye'nin hemen sınır hattında yer alan Bayır-Bucak, konumu itibarıyla muhaliflerin kontrolündeki Cisre-Şuşur ve İdlib kentlerine de açılan kapı konumundadır.

Rejim, Rusya'nın desteğiyle güney Halep cephesinde doğu yönündeki Kuveyris hava üssünün kuşatmasını kırarken, batıya doğru da ilerleyerek yirmiye yakın köyü ele geçirip stratejik açıdan önemli olan M5 otoyoluna yaklaşmıştır. Bayır-Bucak





bölgesini de ele geçirebilirse Cisreş-Şuğur ve İdlib iki yönden de kuşatma altına alınabilecek ve buraya yönelik saldırı başlatılabilecektir. Bu bölgenin düşmesiyle aynı zamanda Lazkiye'nin güvenliği tahkim olacak, Türkmenler Türkiye'ye göçe zorlanacak, böylece bölgenin demografik yapısı değiştirilmiş olacaktır.

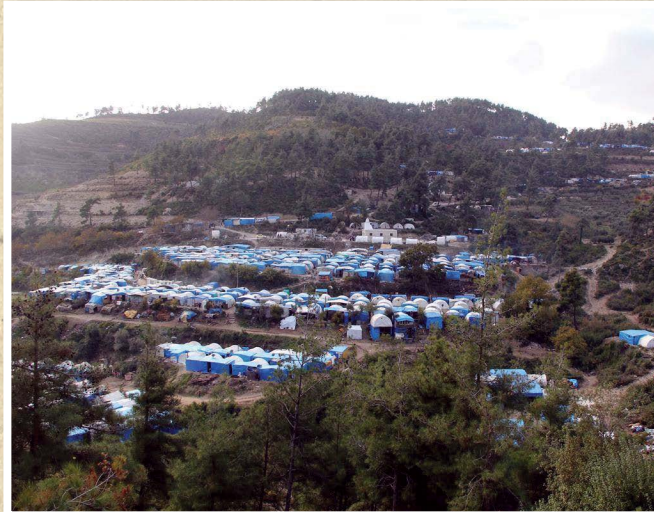
Rejim ve müttefikleri Viyana'da yürütülen siyasi görüşmelerde elini güçlendirebilmek adına saldırılarını yoğunlaştırarak Halep, İdlib ve Lazkiye'de ilerlemeye çalışmaktadır. Büyük askeri kayıplar vermeyi göze alarak üç cephede eş zamanlı saldırılara devam ederlerken, Bayır-Bucak bölgesi de aynı zamanda bu büyük stratejinin bir unsuru olarak hedef olmuştur.

Özellikle Rus uçağının sınır ihlali sonucu Türkiye tarafından düşürülmesi sonrasında Bayır-Bucak mücadelesinin seyri nasıl olacak?

Öncelikle mevcut duruma göz atmak gerekir. Rusya Lazkiye'deki hava üssünden ve Doğu Akdeniz'deki gemilerinden bölgeyi bombalarken; Esed'e bağlı düzenli ordu, yerel milislerden teşekkül ettirilen Şebbihalar, İran Devrim Muhafızları ile yine İran komutasında hareket eden Şii milisler ve Hizbullah'ın oluşturduğu çok geniş bir koalisyona karşı savunma yapıyor. Türkmen Dağı saldırısına Iraklı Şii milislerden oluşan Zülfikar tugaylarına bağlı yaklaşık 4000 milis, Mihraç Ural'ın yönettiği "Mukaveme Suriyye"ye bağlı yaklaşık 1000 kadar milis ve rejim ordusuna bağlı 3000 asker katılmıştır. Ayrıca henüz doğrulanmamakla birlikte, 45. Nokta çevresine Rus Özel Birlikleri tarafından indirme yapıldığı da iddia edilmiştir. Türkmen Dağı saldırısına karşı direnen gruplar; Türkmen Dağı'nda konuşlu Sultan Abdülhamid Tugayları ve bünyesindeki irili ufaklı Türkmen tugayları, İkinci Sahil Tümeni, Cebel İslam, Liva Aşur, Doğu Türkistanlılar, Şamil İslam ve Sultan Selim Tugayı'dır. Bu

grupların yanı sıra 19 Kasım itibarıyla Fetih Ordusu'na bağlı birlikler de Türkmen Dağı'ndaki muhaliflerin direnişine katılmıştır. Bölgede halen yoğun çatışmalar yaşanmakta ve Türkmenlerin oluşturduğu birliklerle Suriye muhalefetinin diğer unsurları bölgeyi savunmaya çalışmaktadır. Muhalifler rejimin Kuzey Lazkiye'de ve Güney Halep'te ilerlemesini engelleyebilmek adına, Hamada başlattıkları operasyonu durdurup tekrar bu iki cepheye yüklenme kararı alırken, Ecnaduş-Şam ve Ceyşü-Şam grupları da direnişe destek vereceklerini açıklamışlardır. Ancak muhaliflerin ağır silahlardan yoksun olması, manpad ve daha sofistike uçaksavar bataryalarına sahip olmamaları ve Esed rejiminin çok büyük askeri kayıpları göze alarak tüm cephelerde eş zamanlı saldırı başlatması konjonktürel de olsa savaşın aleyhlerine dönmesine sebebiyet vermektedir. Suriye muhalefetini destekleyen ülkelerden oyun değiştirici bir hamle gelmezse Bayır-Bucak savunmasının uzun sürmesi çok zor gözükmektedir.

Türkiye'nin hava sahasını ihlal eden Rus savaş uçağı SU-24'ün bölgede uygulanan anjajman kuralları çerçevesinde düşürülmesi de askeri açıdan önemli bir gelişmedir. Türkiye'nin bölgedeki Türkmen ve diğer muhalif unsurlara verdiği desteği ve kararlılığını gösterirken aynı zamanda Türkiye'ye adeta meydan okuyan Rusya, İran ve Esed rejimine de önemli bir mesaj olmuştur. Bu olayı Türkiye'nin Suriye meselesinde oyun dışına çıkartılamayacak kadar önemli bir aktör olduğunu yeniden teyit etmiştir. Rus uçağının düşürülmesi muhalifler açısından da bir moral unsuru olurken, aynı zamanda bölgede bombardıman yapan diğer Rusya'ya ve Esed'e bağlı uçakların hareket kabiliyetini sınırlandıracak bir etki yapacaktır.





Bayır-Bucak'a yapılan saldırı insani açıdan ne gibi sonuçlar doğurdu, Türkiye bu konuyla ilgili nasıl bir tutum aldı?

Rus ordusunun hava desteği eşliğinde yapılan saldırı sonucunda pek çok köy boşaltılmış, yaklaşık 5000 kişi Suriye içerisinde güvenli gördükleri yerlere göç etmiştir. Bunlara ek olarak 30.000 civarında sivilin de Türkiye sınırına dayanma ihtimali bulunmaktadır. Türkiye, AFAD, Kızılay, Sağlık Bakanlığı ve STK'lar aracılığıyla saldırılar sonucu köylerini terk etmek zorunda kalan sivillere insani yardım yapmaktadır. 20 Kasım 2015 itibarıyla bölgeden 200 aile Hatay'ın Yayladağı ilçesine geçmiştir. Köylerini terk etmek zorunda kalan bir grup Türkmen aile, AFAD tarafından Yayladağı'nın karşısında bulunan Yamadı kampına yerleştirilmiştir. Göç eden ailelerin acil ihtiyaçlarını karşılamak üzere ek aile tipi çadırlar gönderilmiş, çok sayıda bebek battaniyesi ve kıyafetinin sınırı ulaştırılması sağlanmıştır. Olası gelişmelere ve yeni mülteci dalgalarına yönelik de planlamalar ve hazırlıklar yapılmaktadır.

Türkiye Lazkiye'nin kuzey kırsalında ve Bayır-Bucak bölgesinde yaşanan gelişmelere hızla yanıt vererek insani açıdan atılması gereken tüm adımları atmaya başlamıştır. Türkiye bir yandan da uluslararası diplomasi kanallarını kullanarak BM ve NATO nezdinde çeşitli girişimlerde bulunmuş, Rus Büyükelçisi Dışişlerine çağrılarak bölgedeki bombardımanlar konusunda açık bir şekilde uyarılmıştır. Türkiye'de bölgedeki muhalif unsurlara yönelik yardımlarını da kararlı bir şekilde devam ettirmekte ve Suriye halkını desteklemektedir.

Kaynak: Can Acun, Araştırmacı, Dış Politika Araştırmaları, Ankara
Bilgehan Öztürk Araştırma Asistanı, Güvenlik Araştırmaları, Ankara
1-<http://setav.org/tr/5-soru-bayirbucak-savasi/yorum/33394>
2-<http://setav.org/tr/bayirbucak-neden-hedef-secildi/yorum/33429>





RUSYA KRİZİ SONRASINDA

EKONOMİK İLİŞKİLERDE SON DURUM

Emre Yılmaz / Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

1. GİRİŞ - RUSYA-TÜRKİYE UÇAK KRİZİ SONRASI EKONOMİK İLİŞKİLER

Rusya ile ilgili nisan ayında hazırladığımız raporda Rusya-Türkiye ilişkilerine dair tabloyu ele almıştık. Rusya'nın AB ve ABD ile yaşadığı ambargo sorunlarından sonra Türkiye için hemen "atlanılacak bir Pazar" olmadığını söylemiş ve sanıldığı gibi AB ve ABD'nin çekildiği noktalara Türkiye'nin hemen girebileceği tezinin gerçekçi olmadığını anlatmıştık. Yaşanan uçak düşürme krizi sonrası ise kamuoyu bilgi kirliliğiyle ve kavram karmaşasıyla karşı karşıya kalmış; "yandık biz"çilerle, "aslansın kaplansın"çılar arasında bir yere taraf olmak durumunda kalmıştık. Oysa durum ne sanıldığı kadar kötü; ne de sanıldığı kadar iyi. İşte bu güncelleme niteliğindeki ek raporumuzda uçak düşürme krizi sonrası yaşanabilecek ekonomik gelişmeleri ele aldık, özellikle de enerji konusunu.

Rusya ile yaşanan uçak krizi sonrası ekonomi ile ilgili büyük çalkantılar beklemek mantıklı düzlemlere dayanmamaktadır. Bunun nedenleri ise hem Türkiye-Rusya ilişkileri özelinde hem de Rusya'nın dünyadaki ekopolitik durumuyla açıklanabilecektir. Elbette ki gezi, organizasyon, ziyaret, etkinlik gibi bazı unsurların iptal edilmesi söz konusu olacaktır. Çünkü küçük bir terör saldırısında bile bu tarz iptaller olabilmektedir. Ancak resmin büyüğüne baktığımızda olası karşılıklı ekonomik ambargo ne Rusya'ya ne de Türkiye'ye bir katkı sağlayacaktır.

Rusya'nın ekonomik durumuna baktığımızda da iç açıcı bir tablo olmamasından dolayı atacağı adımların sınırlı olduğu görülecektir. Ambargolar nedeniyle Ruble'nin %50 değer kaybetmesi, faizin %14'lere çıkması ve Rusya'nın temel gelir kaynağı olan petroldeki ezber bozan düşüş Rusya'nın adımlarını "anlık ve geçici tepki" olarak kalmasına neden olacaktır. Çünkü, Türkiye'ye uygulanan yaptırımlardan sonra ülkeye gelen mal ve hizmetteki düşüş enflasyonist sonuçlar doğuracak ve halkın da tepkisini çekecektir. Sonuç olarak ön görümüze göre 2016'nın ilk çeyreği bitmeden Rusya ile yaşanan kriz stabil hale gelecektir.

2. ENERJİ KONUSU

Enerji konusunda iki ülkenin de eli güçlü değil. Her ne kadar enerjiyi veren ülke olarak Rusya'nın eli güçlü gibi görünse de son yıllarda yaşanan gelişmeler bu gücün öyle hoyratça kullanılmayacağını gösterdi. Ukrayna krizi sonrası petrol ve enerji fiyatlarında büyük bir düşüş yaşayan Rusya, Türkiye gibi emniyet supabını kaybetmeyi göze alacak olsa şimdiye çoktan bunu gösterir hareketlerde bulunurdu. Rusya ise tam tersi, enerji - özellikle de doğalgazla - ilgili kesme gibi bir tasarrufun söz konusu olmadığını söyledi. Bu durum iki ülkenin birbirine ne kadar bağımlı olduğunun göstergesidir.

2015 yılının Ocak-Eylül arasındaki dönemde % 3,9 oranında küçülen Rusya ekonomisi, Türkiye'ye sattığı doğalgaz gelirinden vazgeçebilir mi?

ABD ve AB üye ülkelerinin yaptırımlarında dolayı ekonomide dar boğaz yaşayan Rusya, petrol fiyatlarının düşmesiyle de zor bir süreç geçiriyor. Böyle bir ortamda, yanı başındaki Türkiye'ye siyasi anlaşmazlıktan dolayı enerji kısıntısı veya kesintisi uygulaması, pek mümkün görünmemektedir. Ayrıca Rusya dış siyasi ilişkilerde yaşadığı sorunları ekonomiye yansıtan bir devlet görünümünde değil; pragmatist bir yapıyla hareket eden Rusya; coğrafya olarak yalnız kalabileceğinin farkındadır. Hele TANAP (Trans Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı Projesi) gibi bir projenin hızla ilerlediğini bilen Rusya, sanıldığı kadar tehditkar bir tutuma giremeyecektir.

2.1 ALTERNATİF ENERJİ HATLARI

Rusya ola ki bir ambargo uyguladı tek taraflı, Türkiye bu senaryoda kısa vadede çözüm üretemeyebilir. Ancak bir yandan TANAP (Trans Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı Projesi) hızla ilerlerken bir yandan TANAP'a katılmak isteyen Türkmenistan gibi ülkeler alternatif tedarikçi olabilecektir. Hazar Denizi'ne kıyaslı olan Türkmenistan TANAP için büyük ve önemli bir ekonomik müttefik olacaktır.

TANAP PROJESİ

Ayrıca, Kuzey Irak Kürt Bölgesi, İran ve Doğu Akdeniz de, alternatif doğalgaz tedarikçileri

arasında yer almaktadır. Katar, Azerbaycan gibi dost ülkeler de Türkiye için önemli bir alternatiftir. Hatta, Kuzey Irak Kürt Bölgesi'ndeki doğalgaz rezervi Türkiye'nin 50 yıllık ihtiyacını karşılayacak miktardadır. Buradaki doğalgaz rezervinin çıkarılması sürecinde Türkiye'nin aktif rol alması ve sürecin hızlan-

muşatılma riski bile Türkiye'yi önemli ölçüde sarsacaktır. Zira terörist tehditlere açık bir ülke olan Türkiye'nin yaşayabileceği güvenlik problemlerinin telafisi çok güç olacaktır.

Rusya'daki Türk Yatırımları

Türk firmaları Rusya'da inşaat sektöründe önemli projeleri yürütmektedir. Bitirdikle-



ması, Türkiye'ye enerjide yeni bir kapı daha açacaktır. Bu gelişmeler TANAP gibi alternatif projelerin de ne kadar önemli olduğunu ortaya koymuştur.

3. YAŞANABİLECEK DİĞER ÖNEMLİ SORUNLAR

Türkiye-Rusya ekonomik ilişkileri Sovyetler Birliği döneminde 1980'li yıllarda Turgut Özal tarafından barter (takas) esaslı doğalgaz anlaşmasıyla başlamıştır. Buna bağlı olarak doğalgaz alımına karşın, müteahhitlik hizmetleri meyve sebze, konfeksiyon ihracatıyla gelişmiş ve 1990'larda Sovyetler Birliği'nin dağılması sonrasında buna turizm ve bavul ticareti de eklenmiştir. 2014 yılında Rusya dış ticaretimiz 26.7 milyar doları ithalat, 5.9 milyar doları ihracat olmak üzere 31.2 milyar dolarlık seviyeye ulaşmıştır.

Özal'ın başlattığı anlaşmaya uygun olarak Türk inşaat firmaları 1989'da bu yana Rusya'da 1920 projede yer aldı ve 62 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştı. 1989'dan bu yana çok yoğun ekonomik işbirliğini yürüttüğümüz Rusya ile yaşanan son uçak düşürme krizi nedeniyle ekonomik sorun yaşayabileceğimiz alanlara göz atmak ve değerlendirmek gerekmektedir.

Nükleer santral

Ruslar 20 milyar dolarlık Akkuyu Nükleer Santrali'nin yapımını üstlenmiş ve bugüne kadar 3.5 milyar dolar harcadıklarını belirtmişlerdir. Sorun yaşanabilecek alanlardan bir tanesi budur. Buradaki en önemli tehlike A'dan Z'ye her şeyi Ruslar tarafından yapılacak bu projenin Truva Atı'na dönüşme riski. Örnekleme gerekirse Nükleer Santral'de Ruslar tarafından sağlanacak atık güvenliğinin yu-

ri birçok binanın sahibi olarak kiralayıcısı ve ortağı durumundadırlar. Rusya'nın kazanılmış hakları alacak kadar bir nefret politikası izleme ihtimali pek bulunmuyor; ancak bundan sonra Türklere inşaat konusunda açık kapı bırakılmaları olası. Bu durum bizi ne kadar etkiler? FIFA Başkanı'nın görevden alınması kadar.

Sebze-meyve ihracatı

Türkiyeden Rusya'ya yıllık 1 milyar dolarlık sebze-meyve ihracatı söz konusudur. Bu alandaki ihracatımızda Rusya ilk sırada yer alırken, ikinci sırada yer alan Almanya'ya ihracatımız onun üçte biri 300 milyon dolar seviyesindedir. Bu durum da tehlikeli olarak nitelendirilmekle birlikte, Türkiye yıllardır yapmadığı yeni pazarlar bulma görevini belki de bu sefer mecburiyetten yapmak zorunda kalacaktır ve bu önemli bir gelişme olacaktır. Çünkü Gıda sektörü diğer sektörler gibi beklemeye gelmeyecek bir sektördür. Olası sorunlar sadece gıda israfına değil milli servet kaybına da neden olacaktır.

Beyaz et ihracatı

Özel anlaşma ile Rusya'ya beyaz et ihracatımız 2014 yılında 16 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu yıl 23.5 milyon dolara çıkabileceği tahmini yapılıyordu. Ama uçak düşürme krizi sonrası Rusya 1 Aralık'tan başlayarak bizden beyaz et alımını keseceğini açıkladı. Rusya, şehirden şehre farklılık gösterebilen hijyen kriterleri olan bir ülke. Yani Türkiyeden milyarlarca dolarlık kanatlı veya kanatlı ürünleri almıyor. Suriye krizi bittikten veya bölgedeki ticari kanallar normale döndükten sonra Rusya'ya ibibik satma ihtiyacı bile hissetmeyeceğiz.

Turizm

Türkiye'ye gelen Rus turist sayısı son beş yılda 1.8 milyondan 2.5 kat artarak 4.5 milyona yükseldi. Uçak düşürmenin ardından Rus Dışişleri Bakanı Sergey Larov Türkiye gezisini iptal ederken, Türkiye'yi Mısır'dan daha tehlikeli ilan ederek Rus turistlerin ülkemize gelmemesini önerdi. Bunun ardından Rus tur firmalarından ilk iptaller açıklandı. Rusya'nın 2014 itibarıyla yaşadığı ambargo nedeniyle zaten Ruslar tatillerinin birçoğunu ya erteledi ya kısalttı. Uçak krizi sonrası Rusya Milliyetçi Hareket Partisi! mensupları hariç çoğu ziyaretçi tatillerini gerçekleştirecektir. Belki iki üç ay bu ziyaretler azalabilir; ama yazın kızgın güneşi Antalya sahillerine vurmaya başladıkça Ruslar da havayolu şirketlerinin internet sitelerine girmeye başlayacaktır.

Rusya'daki Türk Mağazaları

Rusya'da yüzde 75'i hazır giyim mağazası olarak Türklerin sahip olduğu 700 mağaza bulunmaktadır. Rus Başbakanı Dimitri Medvedev, Rusya'da iş yapan Türk firmalarının zorluklar yaşayabilecekleri konusunda dikkat çekti. Ancak Türk mağazalar oradan çekildiğinde halkın "nitelikli alışveriş" için elinin daralacağını da herkes biliyor. Artık ülkeler halkın ekmeğini elinden alınca halk ses çıkarmıyor ama lüksünü aldığı zaman, "İhtiyaçlarım sizin olsun bana lükslerimi verin" türküsünü söylemeye başlıyor.

Lojistik

Türkiye nakliye firmaları Rusya'ya ürün taşıırken zaman zaman sorunlar yaşıyorlar. Özellikle sebze meyve ve bozulabilir gıda taşıyan lojistik firmaların temsilcileri uçak düşmesinin ardından Rusya'ya ürün taşıırken kapılarda sorunlar yaşanabileceğini belirten açıklamalarla tedirginliklerini dile getiriyorlar. Bu sorunlar hali hazırda daima yaşanabilen sorunlar; ancak uçak krizi sonrası artacağı da yadsınmayacak bir gerçektir.

4. SONUÇ

Türkiye Rusya için önemli bir ekonomik müttefiktir, ama ülkelerin dostları yoktur çıkarları vardır kriteri dikkate alındığında da dost değildir. Çin-İran-Rusya denklemi bu şekilde devam ettiği müddetçe de ekonomik ortaklık hariç siyasi bir ortaklık pek de mümkün görünmemektedir. Böyle bir duruma ihtiyaç var mıdır bu da Dış Politika Stratejistlerinin tartışma alanına girer; ama gerçek olan şudur ne Rusya Türkiyeden vazgeçebilir ne de Türkiye Rusya'dan. Belki bu durumda dostunu yakın tut düşmanını daha da yakın düsturuyla da yorumlanabilir; ama dünyanın ve özellikle Ortadoğu'nun bu denli kaynadığı bir zamanda düşman kazanmak; ülkelerin yapacağı en büyük hata olacaktır.



RUSYA İLE YAŞANAN GERGİNLİK VE TÜRKİYE RUSYA DIŞ TİCARETİNİN KONYA'YA OLASI ETKİLERİ

Osman Yunus DOĞAN / Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Şefi

Ülkemiz ve Konya küreselleşmenin, dış ticari ve ülkeler arası ilişkilerimiz üzerindeki faydalı rolünü yakından takip etmektedir. Türkiye ve Konya ticari, ekonomik ilişkiler kurmak için çok fazla etkin olamadığımız uzak coğrafyalarda yer alan bazı ülkeler ile ilişkilerimizi güçlendirmek istemektedir. Bölgemizdeki sorunlar uzak coğrafyalarla olan ilişkilerimizi de geliştirmektedir.

TÜRKİYE'NİN RUSYA'YA İHRACAT VE İTHALATI (DOLAR)

	2012	2013	2014	2015
İhracat Dolar	6.680.777.245	6.964.209.480	5.943.014.110	3.065.230.175
İthalat Dolar	26.625.286.056	25.064.213.832	25.288.597.271	17.338.444.828
Hacim	33.306.063.301	32.028.423.312	31.231.611.381	20.403.675.003
Denge	-19.944.508.811	-18.100.004.352	-19.345.583.161	-14.273.214.653

KONYA'NIN 5 YILLIK RUSYA'YA İHRACAT VE İTHALAT RAKAMLARI (Dolar)

	2011	2012	2013	2014	2015
İhracat	36.546.234	47.441.427	55.774.691	47.837.316	30.652.357
İthalat	125.651.235	168.563.917	192.879.703	217.735.242	111.293.788
Hacim	162.197.469	216.005.344	248.654.394	265.572.558	141.946.145
Denge	-89.105.001	-121.122.490	-137.105.012	-169.897.926	-80.641.431
Önceki Yıla Göre İhracat % Artış Azalış	27	30	18	-14	-36
Önceki Yıla Göre İthalat % Artış Azalış	48	34	14	13	-49



KONYA'NIN RUSYA'YA İTHALAT VE İHRACATININ TÜRKİYE'NİN İTHALAT VE İHRACATINDAKİ PAYI					
	2011	2012	2013	2014	2015
İhracat	0,61%	0,71%	0,80%	0,80%	1,00%
İthalat	0,52%	0,63%	0,77%	0,86%	0,64%

KONYA'NİN ÜLKELERE GÖRE İTHALAT VE İHRACATI (2015 YILI 10 AY)			
S.No	Ülke adı	İhracat Dolar	İthalat Dolar
1	Irak	150.724.451	99.599
2	Cezayir	67.855.089	421.828
3	Almanya	65.963.989	74.616.679
4	Suudi Arabistan	54.727.802	21.601.345
5	İran	52.335.429	6.178.907
6	Mısır	37.950.734	2.920.039
7	İtalya	35.086.728	60.852.563
8	ABD	34.016.139	19.950.948
9	Rusya Federasyonu	30.652.357	111.293.788
10	Sudan	22.450.400	55.568
	Toplam	1.127.378.416	941.290.740

2015 yılı Rusya'nın Konya İhracatındaki Payı 2,72%
2015 yılı Rusya'nın Konya İthalatındaki Payı 11,82%

KONYA'NİN ÜLKELERE GÖRE İTHALAT VE İHRACATI 2014			
S.No	Ülke adı	İhracat Dolar	İthalat Dolar
1	Irak	214.174.079	325.562
2	Almanya	85.728.103	90.129.533
3	İran	77.320.692	4.130.714
4	Suudi Arabistan	66.410.783	24.637.959
5	Cezayir	59.420.567	42.809
6	Mısır	49.684.871	1.811.179
7	Rusya Federasyonu	47.837.316	217.735.242
8	Libya	40.515.447	313
9	Yunanistan	36.377.683	4.183.263
10	İtalya	35.224.623	61.937.895
	Toplam	1.491.165.914	1.341.964.011

2014 yılı Rusya'nın Konya İhracatındaki Payı 3,21%
2014 yılı Rusya'nın Konya İthalatındaki Payı 16,23%



Suriye sınırında Türkiye hava sahasını ihlal eden SU-24 tipi bir Rus savaş uçağı, Türk F-16'ları tarafından düşürülmesinden sonra Rusya tarafından ticari ve askeri birçok işbirliğini askıya alınmıştır.



Konya'nın Rusya'ya 2015 yılı ihracatı 2014 yılı ihracatına göre azalma görülmektedir. 2014 yılında Rusya'nın Konya ihracatındaki payı %3,2'dir. 2015 yılında ise %2,7'lik bir pay almıştır. İlimiz olarak 2015 yılında 30 milyon dolar ihracatımızın yanında 111 milyon dolar ithalatımız bulunmaktadır. Türkiye'nin Rusya'ya ithalat ve ihracatında ilimiz payı 2014 yılında % 0,80, ithalatta % 0,86'dır. Bu oranlar dikkate alınırsa ilimiz dış ticaretinde Rusya'nın çok fazla etkilemeyeceği gözükmektedir. Rusya bu krizden ülkemizden ve ilimizden daha fazla zarar göreceği tahmin edilmektedir.



KONYA'NIN RUSYA'YA İHRACAT KALEMLERİ 2014

Fasıl	Fasıl Adı	Dolar
87	Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	18.562.343
84	Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	17.922.466
73	Demir veya çelikten eşya	3.470.810
25	Tuz, kükürt, topraklar ve taşlar, alçılar, kireçler ve çimento	1.524.937
39	Plastikler ve mamulleri	1.349.244
28	İnorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri	861.096
85	Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı	845.423
58	Özel dokunmuş mensucat, tuftedilmiş dokunabilir mensucat, dantela, duvar halıları, şeritçi ve kaytancı eşyası, işlemler	333.979

KONYA'NIN RUSYA'YA YAPTIĞI İTHALAT 2014

Fasıl	Fasıl Adı	Dolar
10	Hububat	111.106.639
27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar	33.779.132
23	Gıda sanayiinin kalıntı ve döküntüleri, hayvanlar için hazırlanmış kaba yemler	25.391.685
76	Alüminyum ve alüminyumdan eşya	20.920.526
12	Yağlı tohum ve meyvalar, muhtelif tane, tohum ve meyvalar, sanayiide ve tıpta kullanılan bitkiler, saman ve kaba yem	11.468.160
44	Ağaç ve ahşap eşya, odun kömürü	4.371.093
39	Plastikler ve mamulleri	4.026.900
15	Hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar, yemeklik katı yağlar, hayvansal ve bitkisel mumlar	1.736.565
72	Demir ve çelik	1.528.801
31	Gübreler	905.545
48	Kağıt ve karton, kağıt hamurundan, kağıttan veya kartondan eşya	813.654
28	İnorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri	769.545
21	Yenilen çeşitli gıda müstahzarları (kahve hülusalari, çay hülusalari, mayalar, soslar, diyet mamaları, vb.)	301.099
84	Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	245.904

Rusya'nın yetkili makamlarınca yapılan açıklamalarda Türkiye'den ithalatın engellenmesinden sonra Rusya'daki bazı fabrikalarda üretimin durma noktasına geldiği belirtilmektedir. Rusya'da üretimin durma noktasına geldiği sektörlerin başında otomotiv ve beyaz eşya gelmektedir. Rus üreticiler ve sivil toplum kuruluşları Türkiye'den ithalatın tekrar başlatılması ve gümrükte bekletilen ürünlerin sevkiyatının yapılabilmesi için yetkili makamlara ve gümrük müdürlüklerine başvurmaya başlamışlardır.

Rusya'ya ilimizden başlıca Otomotiv Yedek Parça, Makineler, Demir veya Çelik, Plastik ürünler ihracatı yapılmaktadır. Bu sektörler etkin olmadığımız diğer bölgelerde de Pazar bulacak potansiyele sahip sektörlerdir. Yalnız belirlenen pazarlara yönelik bireysel veya kurumlar aracılığı ile pazar araştırması veya ikili iş görüşmeleri yaparak bu yeni pazarlarda yer alma çalışmalarına hız verilmesi gerekmektedir.

Konya Ticaret Odası olarak bölgemizdeki yaşananları göz önünde bulundurarak ilimiz olarak etkin olmadığımız uzak coğrafyalara ihracat yapan firmalarını yönlendirme çalışmaları devam etmektedir. Rusya ile ülkemizin son dönemlerde yaşadığı sorunlardan dolayı ilimizin en az etkilenmesi için çalışmalar sürdürülmektedir. Alternatif Pazar çalışmaları kapsamında geçtiğimiz aylarda Afrika, Güney Amerika ve Avrupa bölgelerine ikili iş görüşmeleri ve pazar araştırması yapılmıştır. Ticari ve dış ticaret kapasitemizi arttırabilmek için önümüzdeki dönemlerde de etkin olmadığımız uzak coğrafyalarda ikili iş görüşmeleri, pazar araştırmaları ve fuar organizasyonlarımız devam edecektir.

Kaynak: 1- Türkiye İhracatçılar Meclisi

2- TÜİK verileri



Nesibe Aydın

Konya Okulları

• Anaokulu • İlkokul • Ortaokul • Anadolu Lisesi

Nesibe Aydın Konya Okulları 2016 – 2017 Eğitim – Öğretim Yılında Açılıyor.



VELİ SEMİNERİ



Dr. Özgür BOLAT
EĞİTİM BİLİMCİ – YAZAR

MUTLU ve BAŞARILI ÇOCUK NASIL YETİŞTİRİLİR?

Tarih : 10 Ocak 2016

Saat : 13.00 – 16.00

Yer : Dedeman Konya

Katılımcılara eğitim materyalleri hediye edilecektir.

Konya Okulları

Beyhekim Mah. Merhale Sk.
No:2 Selçuklu / KONYA

İletişim Ofisi

Armağan Mah. Anayasa Sk.
No: 10 / 1 Meram / KONYA

Tel : (332) 320 85 11
Faks: (332) 320 85 54

Katılım ve detaylar için www.nesibeaydin.k12.tr/konya



ÇİMENTO SEKTÖRÜ

DÜNYA ÜRETİMİ

2012 yılında global çimento üretimi 2011 yılına göre %3'lük bir artış ile 3,6 milyar ton olarak gerçekleşmiştir. Çin Halk Cumhuriyeti (ÇHC) dünya toplam çimento üretiminin %59,3'ünü tek başına temsil etmektedir. ÇHC hariç tutulduğuna dünya çimento üretimi 2012 yılında bir önceki yıla göre %1,8 oranında artmıştır. Çimento sektöründe en fazla büyüme oranları Güney Afrika, Endonezya, Brezilya ve Hindistan'da kaydedilirken; Rusya Federasyonu, Arjantin gibi çimento üretiminin fazla olduğu yerlerde durgunluk yaşanmaktadır. Önemli çimento üretici firmaları, Lafarge, Holcim CMBM, Anhui Conch, Heidelberg, Cemex, Italcementi ve Aditya Birla/ Ultratech'dir.

Avrupa Çimento Birliği üyesi ülkelere bakıldığında en fazla çimento tüketiminin İtalya, İspanya, Almanya ve Fransa'da olduğu görülmektedir.

DÜNYA TİCARETİ

2013 yılı dünya çimento sektörü ihracatı 2012 yılına göre % 1,9 oranında azalarak 10,79 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Aynı yıl, Türkiye 739,6 milyon ABD Doları değerinde ihracat ve toplam ihracattan aldığı % 6,47 pay ile dünya çimento sektörü ihracatında ikinci sırada yer almaktadır.

Önemli çimento ihracatçısı ülkeler arasında ÇHC, Türkiye, Almanya, Tayland, Pakistan, Vietnam gibi ülkeler yer almaktadır.

Dünya çimento ithalatı ise 2013 yılında 11,9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 2. Dünya Çimento İhracatı (1000 ABD \$)

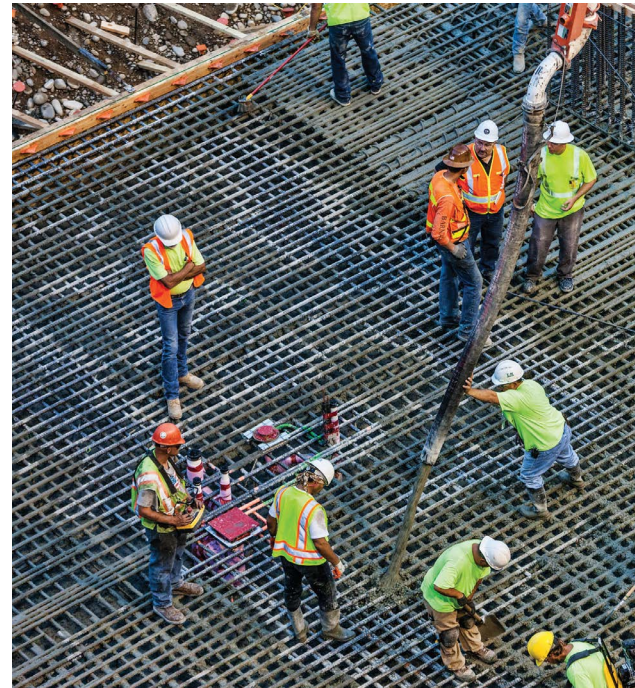
Sıra	Ülke Adı	2010	2011	2012	2013	12/13 (%)	2013 Pay (%)
1	Çin	723.014	620.353	683.626	795.959	16,43%	6,96
2	Türkiye	1.131.177	911.572	797.973	739.674	-7,31%	6,47
3	Almanya	608.913	755.186	627.988	583.186	-7,13%	5,10
4	Tayland	646.328	567.469	656.851	531.517	-19,08%	4,65
5	Pakistan	460.740	465.147	570.334	529.683	-7,13%	4,63
6	Vietnam	96.890	319.465	552.268	490.977	-11,10%	4,30
7	İspanya	300.732	317.924	554.490	483.921	-12,73%	4,23
8	BAE	265.497	464.881	392.582	390.733	-0,47%	3,42
9	Güney Kore	248.086	346.761	353.872	352.040	-0,52%	3,08
10	Japonya	335.482	334.268	365.579	338.493	-7,41%	2,96
11	Kanada	275.437	269.794	298.559	293.344	-1,75%	2,57
12	Yunanistan	191.629	113.710	219.980	275.153	25,08%	2,41
13	Japonya	163.396	88.956	234.349	264.534	12,88%	2,31
14	Rusya Fed.	186.209	214.350	265.305	262.717	-0,98%	2,30
15	ABD	241.581	221.662	214.234	254.796	18,93%	2,23
	Liste Toplamı	5.875.111	6.011.498	6.787.990	6.586.727	-2,96%	57,63
	Genel Toplam	10.368.485	11.029.164	11.195.203	11.430.053	2,09%	100

Kaynak: International Trade Center (ITC)-Trademap

Tablo 1. Dünya Çimento İhracatı (Milyon ABD\$)

GTİP	Ürünler	2010	2011	2012	2013	12/13 (%)
2523.10	Çimento; klinker	2.131	2.298	2.577	2.264	-12,15%
2523.21	Çimento; portland; beyaz	676	674	680	761	11,91%
2523.29	Çimento; portland; diğer	6.709	7.269	7.113	7.606	6,93%
2523.30	Çimento; şaplı	205	252	245	254	3,67%
2523.90	Çimento; su altında sertleşen diğerleri	642	537	579	544	-6,04%
	Genel Toplam	10.363	11.030	11.194	11.429	2,10%

Kaynak: International Trade Center (ITC)-Trademap



Önemli çimento ithalatçısı ülkeler arasında ABD, Fransa, Cezayir, Rusya Federasyonu, Singapur, Libya, Umman gibi ülkeler yer almaktadır.

TÜRKİYE ÜRETİMİ

Günümüzde sektör, hammadde konusunda tamamen yerli kaynaklarını kullanmakta, üretimiyle de ülkemiz ihtiyacını karşılayabilmektedir. Maliyet düşürücü modernizasyon yatırımları ile AB normlarına uygun üretim yapan Türk çimento sektörü, ülkemizde, kentsel dönüşüm projelerine yoğunlaşılması hem inşaat, hem de çimento sektörünün büyümesi açısından çok önem taşımaktadır.

Ülkemiz çimento üretimi, 2012 yılına oranla %11,6 oranında artış kaydederek 71,3 Milyon

rüldüğü gibi yoğunluklu olarak Marmara, İç Anadolu ve Ege Bölgesi'nde olmakla birlikte ülkemizin geneline yayılmış durumdadır.

Altyapı ve inşaat faaliyetlerinin artarak devam etmesi çimento talebini de artıracığından 2023 yılında çimento üretiminin 99,8 milyon tona ulaşacağı öngörülmektedir.

Türkiye'de 48'i entegre, 19'u öğütme olmak üzere toplam 68 çimento fabrikası bulunmakta olup, Türk çimento sektörü yaklaşık 15000 kişiye doğrudan istihdam sağlamaktadır.

Kapasite Kullanım Oranı

Çimento sektöründe 2010 yılında bölgeler bazında kapasite kullanım oranı ortalama %60 olarak izlenirken, 2011 yılında kapasite kulla-

pasite kullanım oranı bölgeler bazında ortalama % 62,02 olarak gerçekleşmiştir. Toplam çimento kapasitesi ise 108 milyon ton civarındadır. Bu değerlerden çimento üretiminde bir kapasite fazlalığı olduğu görülmektedir. 2013 yılında ise toplam çimento kapasitesi 107,4 milyon ton olmuştur.

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET

İhracat

Çimento ihracatının 2012 ve 2013 yıllarında altılı GTİP bazında çimento türleri itibarıyla sıralamasında, 1. sırayı portland(gri) çimento alırken, 2. Sırayı klinker, 3. sırayı ise beyaz çimento almıştır. 2013 yılında 739, 6 milyon ABD Doları seviyesinde gerçekleşmiştir.

TİM 2023 İhracat Stratejisi kapsamında çimento sektörü 2023 ihracat hedefi 1 milyar dolardır. Çimento sektörü kapsamında ilgili İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (OAİB), ilgili İhracatçı Birliği ise yine OAİB bünyesindeki Çimento, Cam, Seramik, ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği'dir.

Çimento ithalatımız 2013 yılında 2012 yılına göre % 21,6 artarak 13,3 milyon ABD Doları değerinde gerçekleşmiştir. Altılı GTİP bazında 2013 yılı çimento sektörü ithalatımızda, 1. sırayı şaplı çimento, 2. Sırayı klinker, 3. sırayı ise portland (gri) çimento almaktadır.

KAYNAKLAR

- Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği (<http://www.cimentobirlik.org/tr>)
- T.C. Ekonomi Bakanlığı, Bilgi İşlem Merkezi Verileri (<http://www.ekonomi.gov.tr>)
- Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği (www.tcma.org.tr)
- International Trade Center (ITC) Trade-Map (www.trademapp.net)
- http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/ihracat/sectorler?_adf.ctrl-state=tddj4lztv_1059&_afzLoop=79510059287827#

Tablo 4. Dünya Çimento İthalatı (1000 ABD \$)

Sıra	Ülke Adı	2010	2011	2012	2013	12/13 (%)	2013 Pay (%)
1	ABD	598.009	569.840	620.278	636.280	2,58%	5,34
2	Fransa	400.237	458.029	426.032	420.816	-1,22%	3,53
3	Cezayir	244.123	125.396	253.992	397.546	56,52%	3,33
4	Rusya Fed.	101.877	228.616	376.114	379.734	0,96%	3,18
5	Singapur	222.772	250.387	336.876	347.689	3,21%	2,92
6	Libya	176.959	50.674	235.229	335.044	42,43%	2,81
7	Umman	163.418	185.100	197.396	291.479	47,66%	2,44
8	Afganistan	0	0	0	280.820	---	2,36
9	Endonezya	81.756	97.231	213.171	255.068	19,65%	2,14
10	Malezya	129.359	170.429	227.629	225.001	-1,15%	1,89
11	Myanmar	91.443	139.461	177.074	223.864	26,42%	1,88
12	Almanya	181.531	202.459	181.085	203.150	12,18%	1,70
13	Kanada	132.815	157.413	189.827	194.725	2,58%	1,63
14	Hollanda	220.606	267.503	229.875	189.668	-17,49%	1,59
15	Sri Lanka	189.719	345.319	398.566	185.865	-53,37%	1,56
129	Türkiye	9.629	7.848	12.508	13.334	6,60%	0,11
	Liste Toplamı Genel Toplam	2.944.253	3.255.705	4.075.652	4.580.083	12,38%	38,41
		11.700.215	12.297.822	12.068.241	11.923.583	-1,20%	100

Kaynak: International Trade Center (ITC)-Trademap

Tablo 5. Ülkemizin Çimento ve Klinker Üretim Miktarları (Milyon Ton)

GTİP	Ürünler	2010	2011	2012	2013	12/13 (%)
2523.10	Çimento; klinker	52,8	54,3	54,8	60,2	9,85
2523.21, 2523.29, 2523.30, 2523.90	Diğer Çimento; türleri	62,7	63,4	63,9	71,3	11,58
	Genel Toplam	115,5	117,7	118,7	131,5	10,78

Kaynak: Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği

ton olarak gerçekleşmiş olup, bu dönemde üretilen çimentonun miktar bazında yaklaşık % 13,5'i ihraç edilmiştir.

Çimento üreticileri aşağıdaki haritada gö-

nim oranı %63,41'e yükselmiştir. Aynı yıl klinkerde kapasite kullanım oranı %90,12 olarak gerçekleşmiştir.

Sektörde 2012 yılı verilerine göre çimento ka-





61. MESLEK KOMİTESİ

Taşımacılık için depolama ve destekleyici faaliyetler ile kargo kurye hizmetleri



FARUK MEMOĞLU
KOMİTE BAŞKANI



HALİL YATAĞANLI
KOMİTE BŞK.YRD.



OSMAN ÖZTÜRK
MECLİS ÜYESİ



ÖZGÜR EŞEN
MECLİS ÜYESİ



ANIL MAYDA
KOMİTE ÜYESİ



Konya Ticaret Odası 61. Meslek Komitesi Başkanı Faruk MEMOĞLU;

“SEKTÖRDE HAKSIZ REKABET EN ÖNEMLİ PROBLEMİMİZ”

Konya Ticaret Odası 61. Meslek Komitesi Başkanı Faruk Memoğlu sektör olarak taşımacılık için depolama ve destekleyici faaliyetler ile kargo kurye hizmetleri verdiklerini belirterek ülke ve Konya ekonomisine önemli katkılar sağladıklarını söyledi. Ülke genelinde yüzbin civarında, Konya’da ise 2 bin kişiye istihdam sağladıklarını, akaryakıt maliyetlerinin yüksek olmasının

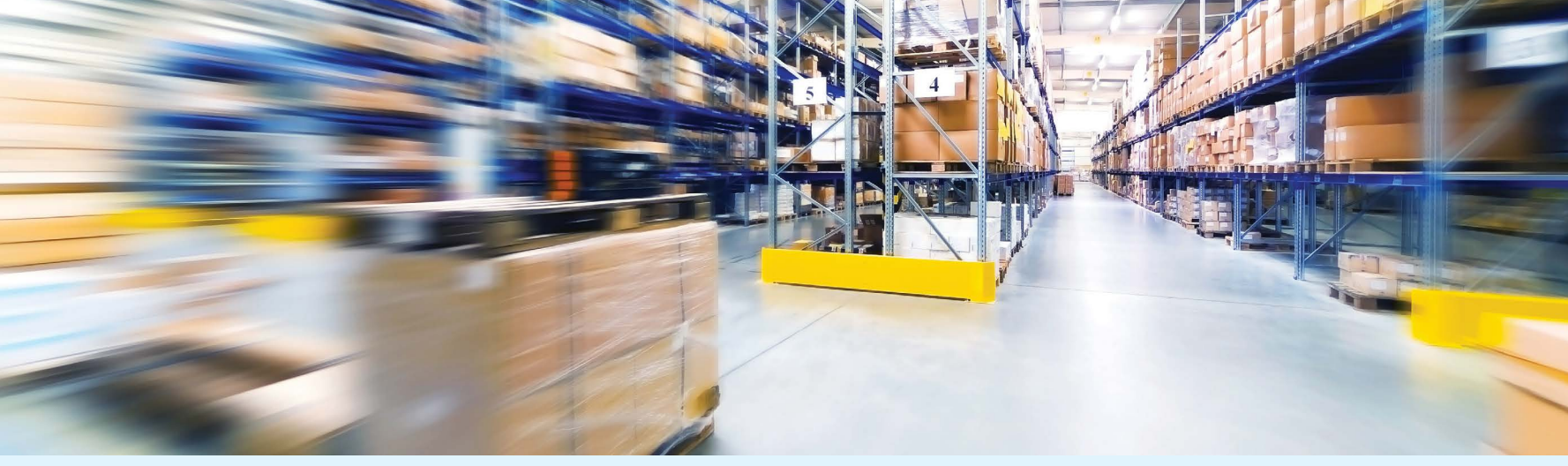
sektörde sıkıntılara neden olduğunu belirten Memoğlu belgesiz ve yetkisiz çalışmakta olan işletmelerin sektörde ki diğer firmaları zora soktuğunu ifade ederek, akaryakıt fiyatlarında yapılacak iyileştirmelerin sektörü daha güçlü hale getireceğini kaliteli hizmet anlayışı daha üst seviyelere çıkacağını ifade etti. Memoğlu sorularımızı şu şekilde cevaplandırdı.

SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?

Kargo ve taşımacılık sektörü ülkemizin her noktasındaki bireysel ve kurumsal müşterilerine paket, koli ve kapalı zarf taşımacılığı yapan bir hizmet sektörüdür. Türk ticari hayatının önemli bir partneri olan sektörümüz birçok alanda ülkemiz ekonomisine önemli katkılar sunmaktadır.

SEKTÖRÜNÜZÜN KONYADAKİ KAPASİTESİ NEDİR?

Konya ve ilçelerinde kargo ve zarf taşımacı-



lığı yapmakta olan ulusal ve yerel yaklaşık 160 işletme bulunmaktadır. Bu işletmelerin tamamına yakını yetki belgeli olup yaklaşık 600 araçla müşterilerine hizmet vermektedir. Sektörümüz temsilcileri almış oldukları başta akaryakıt, mülk alımı ve kiralama gibi tedariklerle Konya ekonomisine önemli katkı sağlamaktadırlar.

SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?

Kargo ve taşımacılık sektörü ülke ve Konya ekonomisine önemli katkılar sunmaktadır.

SEKTÖRÜNÜZÜN İSTİHDAMA KATKISI NEDİR?

Ülke genelinde 100 binin üzerinde istihdam sağlayan sektörümüz Konyada 2000'in üzerinde işgücü katkısı sağlamaktadır.

SİZCE SEKTÖRÜNÜZÜN ÜÇ BÜYÜK SORUNU NEDİR?

1. Akaryakıt alım fiyatlarının yüksek olması
2. İnsan kaynakları(personel talebinin karşılanamaması)
3. Sektörde belgesiz ve yetkisiz çalışmakta olan işletmeler

SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?

Öncelikli olarak sektörümüzün en önemli gider kaynağı akaryakıttır. Akaryakıt fiyatlarında yapılacak iyileştirmeler sektörümüzü daha güçlü hale getirecek kaliteli hizmet anlayışı daha üst seviyelere çıkacaktır.

Sektörümüz iş gücü kaynağı bulmakta sıkıntı çekmektedir. Birçok üyemiz eleman sıkıntısı çekmektedir. Ocak 2016 tarihinden itibaren asgari ücretin 1300 TL olacağı düşünülürse

iş gücü maliyetlerimiz daha da artacaktır. Bu noktada işverene destek ve kolaylıklar sağlanmalıdır.

Sektörümüzün bir diğer önemli sorunu da yetki belgesiz işletmelerdir. Bu tip işletmeler haksız rekabet oluşturmakta ve yetki belgesi ile çalışmakta olan işletmeler aleyhine ticari kayıplar oluşturmaktadır. Devletin yetkili kurumlarınca denetimlerin sıklaştırılması gerekmektedir.

Ayrıca Konya şehir merkezindeki trafiğe kapalı noktalar, araçlarımızın park sorunu hizmet akışımızı aksatmaktadır. İlgili kurumlara bu sorunumuz aktarılmıştır. Özellikle Konya şehir merkezinde araçlarla kargo dağıtımında gerekli kolaylıklar sağlanmalıdır. Belli saatlerde verilecek kargo dağıtım saatleri veya kargo indirme-yükleme noktaları ile bu sorunumuz aşılabilecektir.





62. MESLEK KOMİTESİ

**Konaklama ve
gayrimenkul
faaliyetleri**



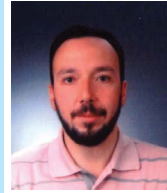
ABDULLAH TOPAÇ
KOMİTE BAŞKANI



AHMET PAMUK
KOMİTE BŞK.YRD.



İBRAHİM SARIOĞLU
KOMİTE ÜYESİ



KAZIM BÜYÜKERKEÇ
MECLİS ÜYESİ



SEVİBAN KUŞILMAZ
MECLİS ÜYESİ



Konya Ticaret Odası 62. Meslek Komitesi Başkanı Abdullah TOPAÇ;

“SEKTÖRÜMÜZ KONYA ADINA EV SAHİPLİĞİNİ ÜSTLENEN BİR SEKTÖRDÜR”

62. Meslek Komitesi Başkanı Abdullah Topaç, sektörlerinin emlak, otel işletmeciliği; güzellik salonları ve özel öğrenci yurt işletmeciliği sektörlerinden meydana geldiğini belirtti ve Konya’da emlak hareketliliğine yön vermeye gayret ettiklerini söyledi.

Topaç; “Netice itibariyle sektörlerimiz tarım ve sanayi fuarlarında; turizmde; sanayi, ticaret, satış-pazarlama faaliyetlerinde; eğitim-öğretim süreçlerinde üstlendiği konaklama, ağırlama, barınma, beslenme vb. hizmetlerde Konya

ekonomisine can veren Kahraman Sektör’lerden birisidir.” dedi.

Sektörü olumsuz etkileyen sorunlara da dikkat çeken Topaç; “Özel sektörü koruyucu önlemlerin alınması, kamusal ve yerel birimlerin hem yatırımcı hem de işletmeciler için fonksiyonunu üstlenmemesi, mali ve idari denetimlerin uzağında kalan yerler hakkında uygulanacak işlemlerden taviz verilmemesi” gibi durumların göz ardı edilmemesi gerektiğini belirten Topaç, sorularımızı şu şekilde yanıtladı.

SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?

Komitemiz emlak, otel işletmeciliği; güzellik salonları ve özel öğrenci yurt işletmeciliği sektörlerinden meydana gelmektedir.

Bu sektörlerin hepsi de "Hizmet Sektörü"dür. **İnsanların Hayırlısı, İnsanlara Faydalı Olandır**, Hadisi Şerif’inin anlamını hayat tarzı edinmiş bir meslekler silsilesidir.

Hizmet sektörleri üretim sektörlerinden farklıdır. **Bizde kapasiteden ziyade "Hizmet Kalitesi" ön plandadır.**

Konya'nın dini, tarihi, kültürel, ekonomik ve eğitim potansiyeli sebebiyle Konya'ya gelen



yerli ve yabancı misafirler, yatırımcılar, tüccarlar, öğrenciler ve bunlarla alakalı diğer beşeri temsilcilerin ilk muhatabı oteller ve yurtlardır. Bu sektörler Konya Valiliği'nin ve Konya Belediyelerinin "Destek Kuruluşu" gibidirler. Valiliğimizin ve belediyelerimizin bu sektörlerimizin gelişmelerine yardımcı olmaları Konya'mıza kazanım olarak geri döner.

SEKTÖRÜNÜZÜN KONYA'DAKİ KAPASİTESİ NEDİR?

Sektörümüz Konya'da emlak hareketliğine yön vermeye gayret etmektedir. Güzellik salonlarımız insanımızın kendisine değer vermesini saygı duymasını sağlamakta olup; ayrıca Ahsen-i Takvim olarak yaratılan insanın sağlık ve güzelliğinin korunmasında O'na yardımcı olmaktadır.

Otel ve Yurtlar Turizmin her türlüşününün menşularına, Konya adına ev sahipliği yapmaktadırlar.

Netice itibariyle sektörlerimiz tarım ve sanayi fuarlarında; turizmde; sanayi, ticaret, satış-pazarlama faaliyetlerinde; eğitim-öğretim süreçlerince üstlendiği konaklama, ağırlama, barınma, beslenme vb. hizmetlerde Konya Ekonomisine can veren "Kahraman Sektör"lerden birisidir.

Bir de bu sektörlerle iç içe olan, bu sektörlerden faydalanan nakliye ve yolcu taşıma; reklam ve tanıtım; gıda ve eğlence gibi istihdamında etkili olduğumuz alanlar mevcuttur.

SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?

Biz üretim sektörü olmadığımız için "doğrudan ihracat" iştiğal alanımızın dışındadır. Ancak, Konyadan mal ve hizmet satın almak için gelen yerli ve yabancı tüccar ya da yatırımcının vereceği kararda etken olan "Konya İmajının" oluşmasında büyük pay sahibi olmakla ihracatta katkımız vardır diyebiliriz.

Bizim sektörümüz bu günün Global Dünya Coğrafyasında; geçmişimizde "İpek Yolu" güzergahına can veren Hanların, Hankahların, Kervansarayların kısmen Zaviyelerin gördüğü hizmetleri çağdaş ölçüler içerisinde yerine getirmektedir.

SEKTÖRÜNÜZÜN İSTİHDAMA KATKISI NEDİR?

Sektörümüz yönetim, pazarlama; usta-çırak ilişkisi içerisinde sanat; (teknik ve vasıfsız olarak hizmet alanlarında) istihdam yaratmaktadır. Bunlar doğrudan istihdamdır.

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

Bunlar:

- 1- Hizmet sektörü olan, Konya imajına destek veren sektörlerimizin Devlet-Hükümet ve Belediye yetkililerimiz tarafından "fonksiyonlarının fark edilmesi" ve bu farkındalığa göre düzenlemeler yapılması,
- 2-Sektörümüzle ilgili yapılacak yerel ve kamu yatırımlarında, **Özel Sektörü koruyucu önlemlerin alınması**,

3-Kamu ve yerel birimlerce bilhassa eğitim hizmetlerine yapılan yatırımlarda işletmeciliğin belirlenen kurallar doğrultusunda sektörümüz temsilcileri vasıtasıyla yapılması; bu alanda kamu ve yerel birimlerin hem yatırımcı hem işletmeci fonksiyonunu üstlenmemesi;

4-Son dönemde hızla yayılan; kural ve sınırlamaları belirlenmemiş olan öğrenci evi, pansiyon, apart gibi isimler altında; mali ve idari denetimlerin uzağında kalan yerler hakkında uygulanacak işlemlerde taviz verilmemesi; sektörümüzle ilgili hem problem tanımımız hem de çözüm tekliflerimizdir.

SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?

Her ülke, her sektör problemsiz olmayı çok arzu eder. Biz de bu problemlerin var olma sebebini: "Henüz çözümü için sıra gelmediğinden vardır" diye düşünüyor; problemin muhatabı olduğumuz kadar, çözümün de tarafı olduğu beyan ediyoruz.

Problemlerin çözümünde önemli olan çözümle ilgili kuralları doğru uygulamaktır. Türkiye de bütün sektörler bu konuda belirli ölçülerde tecrübe kazanmıştır. Her problemde muhtelif taraflar vardır. **İletişim ve istişare problem çözümünün "mayasıdır"**

Gelişen Türkiye'nin hedefi çözülemeyen problemlerle oyalanmak değil, her alanda mükemmelle yönelmek olmalıdır.

Bu mükemmel vatanda, mükemmel bir geçmişin mirasçısı mükemmel bir millete de herhalde asrın mükemmeliyetini yakalamak yakışır diye düşünüyoruz.





KONYA KÖŞKÜ ve KALELERİ (1)

Mustafa ERTAŞ / Eğitimci-Yazar

Biz, bu yazımızda Konya'yı, o devirlerde çepeçevre çevreleyen "iç ve dış kaleler"i, Alaeddin Keykubad'ın (1) Alanya'yı fethini ele alıp, özet olarak da Anadolu Selçuklu Devlet Sarayı, Alaeddin Köşkü'nden bilgiler sunmaya çalışacağız.

Almanya da kaldığım yıllarda Konya Köşkü ve kaleleri hakkında Alman yazar Friedrich Sarre'nin yazdığı kitaptan çok etkilendim. Konya'ya dönünce, araştırmalarımda kale kalıntılarını gördüm. Çok önemli olan bu tarihimizin de gün yüzüne çıkması için bildiklerimi, bulduklarımı dile getirmek istedim.

Alâeddin Keykubad, Anadolu Selçuklu Devleti'nin on ikinci hükümdarıdır. (H. 616-M.1219) Birinci (Büyük) Alâeddin Keykubad Selçuklu şehirleri; özellikle başkent Konya, Sivas, Kayseri gibi şehirlerde de çok büyük ve görkemli saltanat törenleriyle tahta oturdu.

1236 yılına kadar (17 sene) fetihler, seferler devam etmiş, mamureler, ölmez eserlerle yurdunu donatarak, vatanında hükümdarlık yapmıştır. Anadolu'nun Türklere ebedi vatan olmasını gerçekleştirmiştir.

Orta Toroslar'ı da fetheden Keykubad, 1218-1228 yıllarında Barçın Yaylası ve çevrelerini Sarıveliler, Taşkent, Hadim, Başayla, Ermenek ve Kamış bölgesi ile Balkusan Köyü çevresine Karamanoğulları Beyliği yerleşmiştir. Selçuklu Sultanı Keykubad 1225 yılında Er-

meniler ve Haçlılara karşı, 1226'da da Eyyubiler ile Artuklulara karşı yapılan savaşları kazandı. Birçok şehir ve kaleleri ülkesine kattı. 1228 yılında Mengücekoğulları'ndan Erzincan, Kemah, Şebinkarahisar'ı aldı.

Karadeniz sahilleri ve Kırım'a kuvvetler gönderdi. Gürcistan'a seferler yaptı. Ahlat'ı aldı. Suriye'de bulunan Mısır Eyyubileri'ne karşı kuvvetler gönderdi. Alanya'nın da 1221 yılında alınması ile Anadolu Selçuklu Türkleri, Akdeniz ve Karadeniz'de askeri ve ticari seferlerle, büyük olanaklar sağladı. (2) Artık Sinop ile Antalya da elimizde bulunmaktaydı.

Konya Kaleleri ile Alâeddin Köşkü

Konya'nın kilometrelerce uzanan ovaları ile etrafını çevreleyen dağları vardır.

Konya, Türkiye Selçuklu Devleti ile Karamanoğulları'na başkentlik yapmış; Osmanlı Devleti'nde eyalet, Türkiye Cumhuriyeti döneminde de vilayet merkezliği yapmıştır. Her geçen yıl büyüyen, modernleşen bir şehirdir.

Konya, Alâeddin Tepesi merkez olmak üzere, biri içte diğeri dışta iki kat kale ile çevrilmiş tarihi bir şehirdir.

"Konya Şehri düz bir ovada kurulduğundan, şehirler o tarihlerde korunmaya, müdafaa edilmeye, surlar (kaleler) yaparak tehlikelerden kurtulmak için büyük ihtiyacı vardı."

Bu sebepten höyüğün (Alâeddin Tepesi) etrafı çepeçevre bir sur; yani kale ile çevrili idi.

Konya Şehri'nin düzlükte yer almış olması sebebi ile yapılan bu kaleyle şehrin tam korunamayacağı düşünüldükçe, Konya'nın batısındaki Takkeli Dağ'da "Kevele Kalesi" yapılmıştı. Büyük ve kuvvetli saldırılar, Kevele Kalesi'nde karşılanırdı.

Bu yazımızda Kevele Kalesi'ni değil; Konya'yı o devirde çepeçevre çevreleyen iç ve dış kaleleri, Alâeddin Keykubad'ı ve Alanya'nın fethini ele alıp, özet olarak Büyük Anadolu Selçuklu Devlet Sarayı Alâeddin Köşkü'nden de kısa bilgiler sunmaya çalışacağız.

Bu konularda Alman Friedrich Sarre (1865-1945) şunları yazar: "Alâeddin Keykubad (1219-1236) hükümdarlığında, Selçuklular'da bütün İslam âlemi, bilhassa Sünnilik bakımından hayrete şayan olmak üzere hür fikirlilik ve sanata eğimlerinin, binalarda, kale duvarlarında ifadesini bulmuş olması da amil olmuştur. Selçuklularda eski sanat eserlerinin, bilhassa heykeltıraşlığın değerini takdirle birlikte, İslam âlemi için hususî bir heykeltıraşlık faaliyeti de görülmekte olup, bunlar dahi kabartma resim insan yapmakta çekinmemekte arslan şekillerini, insan, hayvan şekillerini hatırlatırız.

Alâeddin Tepesi'ni saran daire biçimindeki duvarın bir kısmı olup, bu duvarın kesin du-

Dipnotlar

1) Buradaki "rica ve dileğimiz" Anadolu'yu Türklere ebedi vatan yapan, dünyanın en büyük devlet adamlarından Alaeddin Keykubad'ın bir saray görünümünde olan Konya'nın dış kalelerindeki kapılardan (12 kale kapısı) birinde, sefere çıkarken veya seferden dönerken veya kendi adını taşıyan "ALAEDDİN Tepesi'ne Alaeddin Keykubad'ın bir anıtının yapılmasıdır. Böyle bir anıt Konya'mıza tarihimize ve turizm açısından çok büyük yararlar sağlayacaktır. Gelecek nesillerimize de bırakacağımız en büyük değerlerimizden biri olacaktır. Mevlana'yı Karaman'dan Konya'ya davet eden Alaeddin Keykubad'tır. Mevlana'yı bu şehre kazandıran Odur. Konya, bu ulu kişilerle hayat bulmuş ve anılagelmiştir. Konya'da en çok tarihi eserler Selçuklulardan kalmaz. Konya'mızın yetiştirdiği, Anadolu Selçuklu Devleti'nin başkenti Konya'nın tarihi kültürü ile özdeşleşen Konya'nın da her an dilinden düşürmediği Keykubad, çeşitli çevrelerimizde adı ile anılan Halife'nin "Sultanü'l-Azam" diye hitap ettiği, büyük devlet adamı Türklerin gurur kaynağı, yabancılardan da hararetle andıkları, Taşeli (Sariveliler, Başayla, Emenek) halkının "Ulu Keykubad" diye andıkları o büyük ve çok değerli Keykubad'ın anıtının Konya'mıza kazandırılmasını, yapılmasını, gün ışığına çıkarılmasını ilgililere sunuyoruz.

Alanya'nın Fethinin ilgi çekici bir yönü bulunmaktadır. Ülke bütünlüğünü sağlamak açısından fetih elzem olmuştur. Selçuklu Ordusu Alanya'yı (Kolonoros) almaya hazırlanır. Alâeddin Keykubad, Avrupalıların (Candelora), Romalıların (Kolonoros) adını verdikleri Alanya'nın fethini, memleketimizin geleceği için kesinlikle kafasına koymuştur. Bu düşüncesini önce Selçuklu kumandanlarından Emir Esüdüddin Ayaş ile Mübarizüddin Ertokuş'a açıklar. Kumandanlar uygun bulur.

Alâ-ed-din Keykubad, daha sonra Danışma Meclisi'ne, Kolonoros'un Türk sınırları içine alınmasını kararlaştırdıktan sonra, savaş planını hazırlar. Aksaray'da devlet ulularının, kumandanların ve emirlerin buldukları bir ziyafet sofrasında bu kararını açıklar. Başkente (Konya'ya) varılınca, acele uç beylerine, asker ve mühimmat temini için emirler yazılır. Alanya'da kış mevsiminin bahar gibi oluşundan dolayı Selçuklu Seferi kışa rastlatılır. On günden az bir zaman içinde İbn-i Bibi'nin sözü ile "Rüzgâr" yürüyüşlü atların tırnaklarından fırlayan tozlarla, güneşin ve ayın yüzünü buluttan bir nikapla örtün bir ordu tam teçhizat ve tertibatı ile yetişir. Sultan kâinata meydan okuyan bu askerlerin üç kola ayrılmasını emreder. Kafile çevik kaplanlar gibi, taş ve kayalar üzerine sıçrayıp yürüyecektir. Bir kısmı timsahlar gibi deniz yolu ile cenk edecek. Büyük dağlar gibi yürüyen bir ordu da gemilerle kalenin deniz tarafını kuşatacaktır. Tepesi siyah bulutlardan daha karanlık yüceliği, evrenin aklını şaşırtan o yalçın dağ üzerine, taşları Elburz Dağı'na korku saçan heybetli mancınıkların kurulması savaş zamanında kayalığı çimenlik zanneden kahramanların tepelere çıkması emredilir. Konya'dan hareket eden Selçuklu Ordusu'nun başında, bizzat hükümdar Alâeddin Keykubad bulunuyordu. Hazırlığa başlandığının dokuzuncu günü, tan yeri ağarıncan yola çıktı. Davul ve boru sesleri dünyayı tuttu. Padişah atı üzerinde idi. Ordu Konya'nın dış kalesindeki,

rumu; ancak kazı ile tespit edilebilir. 1907 yılında köşkün üst katının yarısı çökmüş, bütün binanın yıkılmasına sebep olmuştur.

Köşkün, II. İzzeddin Kılıçarslan tarafından yapıldığı anlaşılmaktadır. Kılıçarslan, M. 1156'dan, M.1192 yılına kadar hükümdarlık yapmıştır.

Evliya Çelebi bir kitabe görmüş olacak ki H.569-M. 1549 yılında yapıldığını yazmıştır. Kılıçarslan'ın en kuvvetli zamanına rastladığı için köşkün inşaat tarihini bu şekilde kabul edebiliriz. Eyvanın içi de çinilerle süslü idi”.

1907 yılında Rizo isminde bir Rum mühendis tarafından tamir etmek "bahanesi ile köşkün alt kısmı kazılmıştır. Bundan, müteessir olan eyvanın ayakta kalan ikinci katı ve duvarlarının bir kısmı çökmüştür. Kitabeli çinileri o vakit Konya'da köşk civarında oturan Alman Konsolosu tarafından kendi memleketine (Almanya'ya) gönderilmiştir (İ. H. Konyalı, Konya Tarihi, s. 183).

“22 Safer 1325 günü (6 Nisan 1907) sabaha yakın müthiş bir güllütle ile eyvan yerlere serilmiştir. Biz, Alâeddin Tepesi'nin Hükümet Konağı'nda saklanılan bir plânını 1899 yılında yayınlamıştık. Hakkı Bey'in plânı hakkın-

da bildiğim: Hakkı Bey'in o zamanki Vali Hasan Hilmi Bey'in maiyetinde (1895) konakta bir memur olarak çalıştığını tahmin ediyorum.” (F. Sarre, Konya Köşkü, s. 121). Köşkün zemin katı, takriben 10 metre yüksekliğindedir, zemin katı da döşeme taşı ile kaplanmış, sıvanmıştır. Köşkün o tarafına taştan yontularak yapılmış aslanlar konmuştur.

Selçuklu hükümdarlarının çoğunun lakabının "Kılıçarslan" olması dolayısı ile tercihen aslan heykellerinin bulunduğu düşünülebilir. Selçukluların çini ile mermer tozu harçtan yapılmış süsleri, binanın gitgide çökmesi sonucu olarak parça parça ticarete intikal ederek kaynakları bilinmeksizin türlü müzelerle, hususi koleksiyonlara geçmiş bulunmaktadır. Fransa'nın Lyon Mensucat Müzesi'nde, Tiraz'da, Konya'da dokunmuş bir sırmalı "diba" altınlı "ipek kumaş" bulunmaktadır. Kumaşta bulunan yazıda "Sultan Alâeddin Keykubad", Keyhüsrev'in adı geçmektedir. Kumaşın deseni, bizim mozaiklerin desenine yakın olup, yalnız kenarları sekiz köşeli şekil yerine daire halindedir. Dairelerin içinde sırt sırta vermiş aslanlar bulunmaktadır. Türk mavisi şeffaf, sırcası açık yeşil renkte altı köşeli, iki mozaik Berlin Müzesi'ndedir. Böyle "Türk mavisi" ile boyanmış bu çeşit bir mozaik sahası Konya'da Karatay Medresesi'nin duvar kaidesinde bulunmaktadır. Bu altı köşelilerde ortalarındaki yıldız ile onu saran iki sıra elipsoit şeklindeki küçük mozaiklerle birlikte 13 parçalıdır.

Mermer hamuru ile yapılan duvar dekorasyonu kenar yazıları ile süslü desenlerden hayvan, insan figürleri de önemli rol oynamaktadır. Köşke, Konya'da Alâeddin Kasrı (köşkü) denilmekte idi.

Konya kaleleri için birçok yazar çeşitli görüşler ileri sürmüştür. Konya tarihinde bir kale, bir de dış kale vardır. Son yıllarda: "Hayır, iki iç kale bir de dış kalesi vardır" sözü de söylenegelmektedir. Tarihinde Konya şehri, Alâeddin Tepesi'ni saran iç kale içindedir. Alâeddin Tepesi'ni çevreleyen sur, iç



kale olarak bilinir. İç kaleyi M. 1156 yılında II. İzzeddin Kılıçarslan yaptırmıştır.

Kâtip Çelebi, iç kale için "Cihannüma" adlı eserinde şunları yazar: "Konya Kalesi'ni Sultan Kılıçarslan, Selçukî taştan yaptı. Dar-ı mülkü ve tahtı idi. Kendi sarayını da bir eyvan-ı azim bina etti." Kılıçarslan'ın yaptırdığı kale, saray ve türbe, depremden o kadar harap olmuştur ki, I. Alâeddin Keykubad surları yeniden yaptırdı. Bunun için saraya "Sarayı Keykubad" denildi. Bugün, bu saray kalıntısının yaşayan adı da Alâeddin Köşkü'dür.

Gazvinli Hamdullah, M. 1334 yılında yazdığı kitabında şunlar söyler: "Konya büyük bir şehirdir. Sultan Kılıçarslan, burada yontulmuş taşlardan bir kale ve bu kalede kendisi için bir büyük "Eyvan" yaptırdı. Sonradan, zelzeleden (deprem-yer sarsıntısı) yıkılmıştır."

İbrahim Hakkı Konyalı da Gazvinli'ye dayanarak şunları yazar: "Alâeddin Keykubad, yeniden temeller açarak yaptırdı. Hendeğin derinliği yirmi, kale duvarının yüksekliği otuz "gez"dir. Kalenin muhiti on bin adımdan fazladır. Konya Kalesi'nin, her birinin üstünde kale gibi müstahkem köşkler bulunan 12 tak kapısı vardı. Dağdan gelen suyun üzerine büyük bir kümbet yapılmıştır. Bu kümbetin dışında üç yüz küsur lüleden su akmaktadır. I. Alâeddin Keykubad 1221 yılında, 108 kule ile tesis edilmiş kuvvetli surlar yaptırmıştır.

Evliya Çelebi de bu konuda şöyle yazar: "İç kalenin cirmi (ölçüleri) malûm değildir. M. 1500 tarihli iki yazıcı, Konya defterinde Alâeddin Camii'nin gelirleri yazılırken, iç kalede üç dükkân bulunduğu kaydedilmektedir." (İ. H. Konyalı, Konya Tarihi, s. 127, 129).



Konya, Matrakçı'nın (940/1335) de çizdiği plânı

Dipnotlar

bugün Vakıflar Çarşısı'nın bulunduğu yerde "Atpazarı Kapusu"ndan sefere çıktı. Ordu, en kısa yoldan Konya, Çumra, Dinek, Belviran (Sarioğlan), Hadim, Pirlevgonda (Taşkent), Başdere (Sariveliler çevresi), At Meydanı, Fakırcalı, Sallanköprü, Çayarası, Şih Köyü (Yayladaki Şih Köyü-Karapınar), Kaplanhanı, Kuşuvası, Dün Çayı yolu ile Alanya'ya ulaşır (İ. H. Konyalı, Alanya Tarihi, s. 61). Cenge katlan gönüllülere, fakirlere yüz beş öküz, bin beş yüz koyun, on bir dirhem gümüş dağıtıldı. Ordunun maneviyatı ve şevki yükseltildi. Kale duvarlarının önüne yüz mancınık yerleştirildi. Bu sebepten kale halkının ödleri koptu. Süvarilerin saldırıları, ok ve süngü yağmuru, yirtıcı kaplanlar gibi hücum başladı. Davul ve boru sesleri dağı taşı tuttu. Mevsim kış idi. Keykubad, gördüğü bir rüya üzerine kalenin fethedilebileceğini bildirdi. Kumandanlardan biri: "Sultanım, kale bir demir külçedir. Fakat azmimiz karşısında mum gibi eriyecektir. Yarın, ya ölüm ya muzaffer olma günüdür." dedi. Sultan durmadan Allah'a dua eder. Savaş başlayalı iki ay olmuştu. Bir gece Sultan Keykubad, her zaman yaptığı gibi "teheccit" namazı kılıyordu. Kalenin fethini müyesser etmesi için Allah'a yalvarıyordu. O gece rüyasında melek gibi bir er gördü. Kendisi ile şu anlamda manzum bir sözle görüştü: "Bir kale ki oraya girmek için kimseye izin yoktur. Hiç kimse onunla savaşılamaz. Ancak Hak Teâlâ senin yardımcındır. Böyle bir kaleyi zaptetmek, ancak senin işindir. Senin askerinin gökyüzünü kasteylese, güneşin başından beynini çıkarabilir. Eğer deryaya yürürse, timsahlar korkudan karaya vururlar. Böyle bir taht yerini açmak, almak Tanrı'nın kudreti ile sana vergidir." dedi. Alanya Kalesi Bizans'tan kalma Kyrvard (Kırfard) isimli bir hakimle yönetiliyordu. Kırfard fazla dayanamayacağını anlayınca Ertokuş aracılığı ile canının bağışlanması şartı ile kaleyi teslim edeceğini bildirdi. Keykubad, şartlara göre, kaleyi teslim etmek, kızını eş olarak alması karşılığında Akşehir Beyliği'nde beş parça köyündeki mülkiyeti bağışladı. Böylece Alanya (Kolonoros) 1221 yılında fethedilmiş oldu. Sultan, derhal Alanya'nın yeniden imar edilmesini istedi. İncil yerine Kur'an, çan sesleri yerine Ezan seslerinin yükselmesini, Kolonoros yerine de, bu şehre Alâiyye adının verilmesini emretti. Sultan Alâeddin Keykubad, Antalya'ya giderken yolu üzerindeki Alara Kalesi'ni de fethetti. Alâiyye, Keykubad'ın kışık başkenti olur.

DÜNYA'DAN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ



TARIM, BAHÇIVANLIK, AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201500270-- Alım

TUNUS

Firma patates satın almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 09.11.2015

Firma Adı: WIFRESH

Adres:BP 89, ZI Souassi 5140 Mahdia, ,

Yetkili Kişi: Elies KHARRAT

Tel: 216.73 .610 734; Faks... ; e-mail: commercial@wifresh.tn ; web:

TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ

201500272-- Alım

TUNUS

Firma dokunmamış teknik tekstil almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 12.11.2015

Firma Adı: TEXAS ASSEMBLING

Adres:Av. de la République 4022 - Akouda, ,

Yetkili Kişi: Haykel KAROUİ

Tel: 216. 73 .356 805 ; Faks... ; e-mail: dir.technique@texas.com.tn ; web:

KİMYASAL MADDELER, KİMYASAL ÜRÜNLER VE YAPAY ELYAFLAR

201500266-- Alım

IRAK

Firma, Sudan'lı bir firma adına aylık olarak dioktil flatat ve polipropilen almak istediğini bildiriyor.

Kayıt Tarihi: 06.11.2015

Firma Adı: Al OSMANY Plastic Granules Factory

Adres:,Sudan

Yetkili Kişi: jabbar talaferli AZIZ

Tel: ..; Faks... ; e-mail: hala1957@hotmail.com ; web:



KAUÇUK, PLASTİK VE PELİKÜLFİLM ÜRÜNLER

201500283-- Alım

TUNUS

Firma, şeffaf PVC saklama/muhafaza poşeti almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 30.11.2015

Firma Adı: AQUALUX

Adres:, ,

Yetkili Kişi: Faten

Tel: 216.71.449 604; Faks... ; e-mail: aqualuxtunisie1@planet.tn ; web:

MAKİNELER, EKİPMANLAR, ALETLER, CİHAZLAR VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201500269-- Alım

TUNUS

Firma AG/YG transformatör almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 09.11.2015

Firma Adı: GECOS

Adres:12 Rue Tabrize, B4, 2037 Ennassr 1, Ariana, ,

Yetkili Kişi:

Tel: 216.70 .820 100; Faks... ; e-mail: geccos@planet.tn ; web:

OFİS VE BİLGİSAYAR MAKİNE, EKİPMAN VE PARÇALARI

201500281-- Alım

TUNUS

Firma, GPS Navigasyon cihazları almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 30.11.2015

Firma Adı: MES

Adres:Route Teniour, km 2 imm TAW'AM Safx, ,

Yetkili Kişi: SIALA

Tel: 216.74.441685; Faks:216.74.441685 ; e-mail: mesgps@topnet.tn ; web:



OFİS VE BİLGİSAYAR MAKİNE, EKİPMAN VE PARÇALARI

201500273-- Alım

TUNUS

Firma, kırtasiye ve ofis ürünleri almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 12.11.2015

Firma Adı: NOUR A MAARIFA

Adres:36 Av. Montréal – 2068 Mourouj – 4 Ben Arous, ,

Yetkili Kişi: Omar BEN MOUSSA

Tel: .; Faks... ; e-mail: benmoussaamor@yahoo.fr ; web:



GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

201500247-- İşbirliği

AFGANİSTAN

Afganistan İslam Cumhuriyeti Ticaret Ataşeliğinden alınan bir yazıda, Bakanlıklarından alınan bir yazıya atfen, 10 bin ton çam fıstığı ve 20 bin ton elma almak isteyen Türk firmalarının kendileri ile irtibat kurabilecekleri bildirilmektedir.

Kayıt Tarihi: 06.11.2015

Firma Adı: Afganistan İslam Cumhuriyeti Ticaret Ataşeliği

Adres:Yenibosna Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İstanbul Vizyon Park Ofis Blokları 4.Plaza Kat:8 No:70 Bahçelievler-İstanbul ,

Yetkili Kişi:

Tel: 0212.296 .52 37; Faks... ; e-mail: afgistca@gmail.com ; web:

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

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

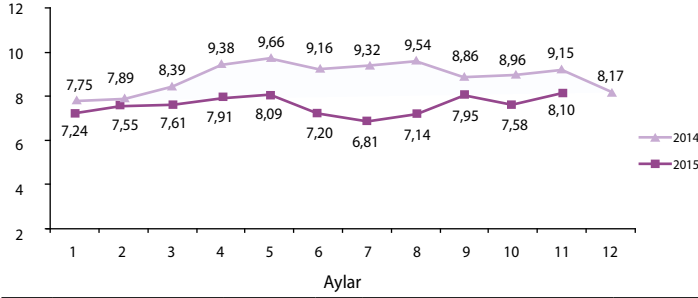
Hakan KARAGÖZ / KTO - Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

ENFLASYON

Kasım ayında TÜFE, aylık %0,67 arttı.

2015 yılı Kasım ayında bir önceki aya göre %0,67, bir önceki yılın Aralık ayına göre %8,58, bir önceki yılın aynı ayına göre %8,10 ve on iki aylık ortalamalara göre %7,61 artış gerçekleşti.

Yıllık değişim oranı (%)

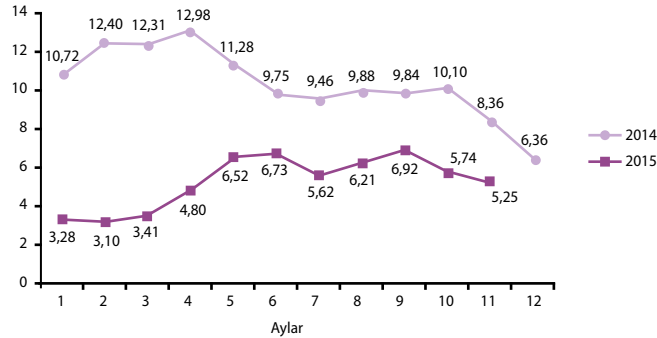


En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Domates	40,75	1	Portakal	-28,97
2	Salatalık	27,63	2	Kivi	-21,25
3	Kaban (Kadın için)	26,84	3	Yurtiçi bir hafta ve daha fazla süreli turlar	-16,21

Yurt İçi ÜFE, aylık %1,42 düştü.

Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), 2015 yılı Kasım ayında bir önceki aya göre %1,42 düşüş, bir önceki yılın Aralık ayına göre %6,06 artış, bir önceki yılın aynı ayına göre %5,25 artış ve on iki aylık ortalamalara göre %5,33 artış gösterdi.

Değişim Oranı (%)



En Fazla Artan			En Fazla Düşen		
S.	Sektör Adı	Oran	S.	Sektör Adı	Oran
1	Tütün Ürünleri	4,64	1	Kok ve rafine petrol ürünleri	-7,21
2	Ağaç ve mantar ürünleri (mobilya hariç)	1,29	2	Diğer mamul eşyalar	-3,68
3	İçecekler	0,94	3	Ana metaller	-3,50

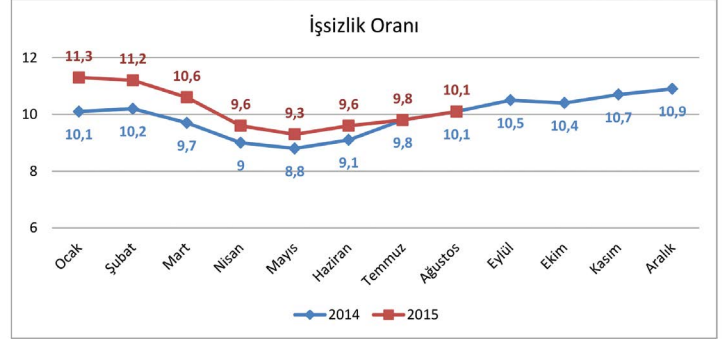
İSTİHDAM ve İŞSİZLİK

Ağustos 2015 döneminde işsizlik oranı %10,1.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2015 yılı Ağustos döneminde 2 milyon 944 bin kişi oldu. İşsizlik oranı erkeklerde %8,9, kadınlarda ise %12,7 oldu. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı %12,3 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı %18,9 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran değişim göstermeyerek %10,3 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılma oranı ise %52,4

İşgücü nüfusu 2015 yılı Ağustos döneminde 29 milyon 257 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise %51,2 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %72,1, kadınlarda ise %30,9 oldu.



DIŞ TİCARET

Ekim ayında ihracat %3,1 arttı, ithalat %11,9 azaldı.

2015 yılı Ekim ayında, 2014 yılının aynı ayına göre ihracat %3,1 artarak 13.290 milyon dolar, ithalat %11,9 azalarak 16.911 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ekim ayında dış ticaret açığı %42,5 azalarak 6.293 milyon dolardan, 3.621 milyon dolara düştü.

2014 Ekim ayında %67,2 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2015 Ekim ayında %78,6'ya yükseldi.

Avrupa Birliği'ne ihracat %10,7 arttı.

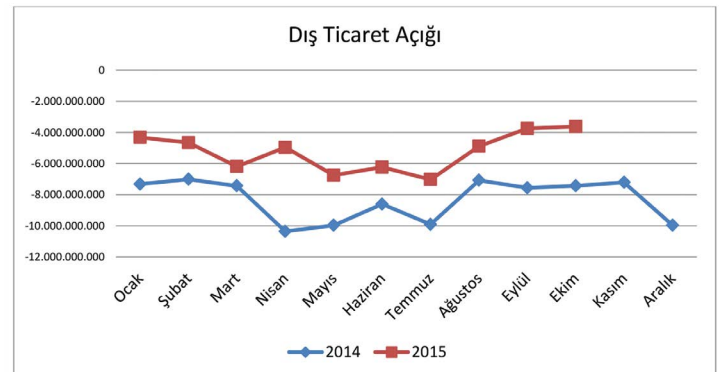
Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2014 Ekim ayında %44,1 iken, 2015 Ekim ayında %47,3 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2014 yılının aynı ayına göre %10,7 artarak 6.288 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Almanya'ya yapılan ihracat 2015 yılı Ekim ayında 1 milyar 320 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla İngiltere (986 milyon dolar), Irak (870 milyon dolar) ve İtalya (707 milyon dolar) takip etti.

İthalatta ilk sırayı Çin aldı.

Çin'den yapılan ithalat, 2015 yılı Ekim ayında 2 milyar 270 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla Almanya (1 milyar 820 milyon dolar), Rusya (1 milyar 517 milyon dolar) ve İtalya (925 milyon dolar) izledi.



Kaynak: TUIK

MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2014 yılı Ekim ayında 3 milyar TL açık veren bütçe, 2015 yılı Ekim ayında 7,2 milyar TL fazla vermiştir.

- 2014 Ekim ayında 4 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2015 yılı Ekim ayında 9,9 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.
- Bütçe giderleri bir önceki yılın aynı ayına göre %1,7 oranında azalarak 36,6 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.
- Bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre %28,2 oranında artarak 43,8 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Merkezi Yönetim Bütçe (Milyon TL)

Milyon TL	2014			2015			Değişim (%)
	Yıl.Gerç.	Ekim		Bütçe	Ekim		
		Gerç.	%		Gerç.	%	
Bütçe Gideri	448.424	37.185	8,3	472.943	36.562	7,7	-1,7
Bütçe Geliri	425.758	34.175	8,0	451.979	43.797	9,7	28,2
Bütçe Dengesi	-22.666	-3.010	12,9	-20.963	7.235	-34,5	340,3
Faiz Dışı Denge	27.242	3.994	15,0	33.037	9.872	29,9	147,2

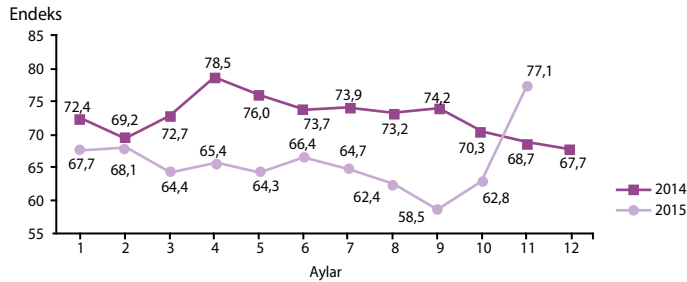
TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2015 Kasım ayında tüketici güveni arttı.

2015 Kasım ayında bir önceki aya göre %22,9 oranında arttı. Ekim ayında 62,78 olan endeks, Kasım ayında 77,15 oldu.

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

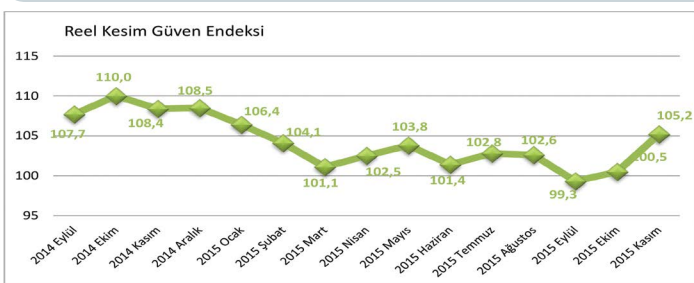
Tüketici güven endeksi, Kasım 2015



REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

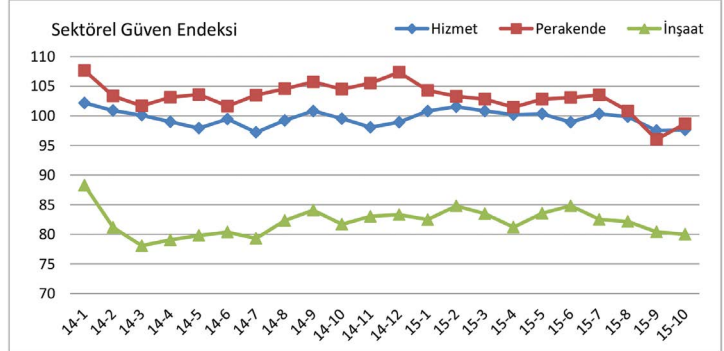
2015 Kasım ayında endeks, bir önceki aya göre 4,7 puan artarak 105,2 seviyesinde gerçekleşmiştir.

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



SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

Ekim ayında hizmet ve perakende sektörleri güven endeksi artarken inşaat sektörü güven endeksi azaldı.



Kaynak: TÜİK

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

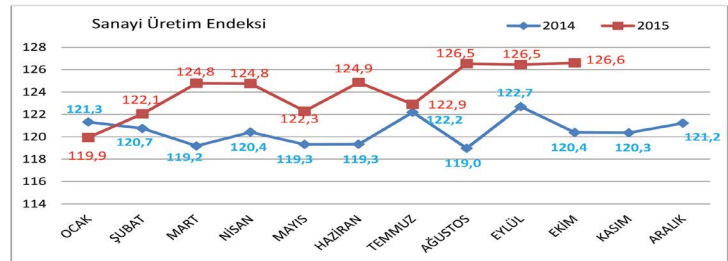
SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2015 Ekim ayında sanayi üretimi arttı.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde,

2015 yılı Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %4,1,
- imalat sanayi sektörü endeksi %0,3 artarken,
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %-2,8 azaldı.

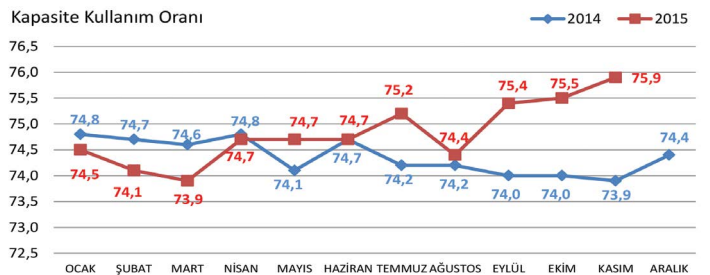


Kaynak: TÜİK

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

KAPASİTE KULLANIM ORANI

2015 Kasım ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,4 puan artarak %75,9 seviyesinde gerçekleşmiştir.



KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELERİ

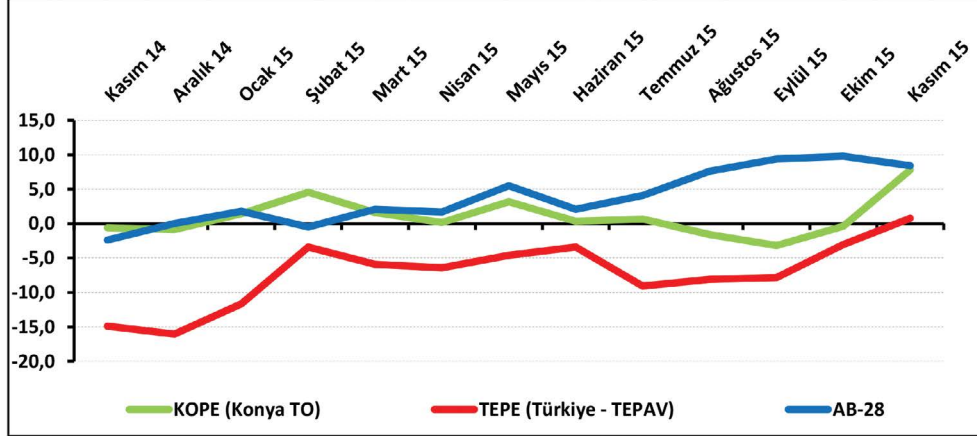


Konya Perakende güven endeksi (KOPE)

KONYA'DA PERAKENDE GÜVENİ TARİHİNİN EN YÜKSEK SEVİYESİNE ULAŞTI:

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) değeri geçen yıla ve geçen aya göre arttı. Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumunda geçen yılın aynı dönemine göre azalma olurken, geçen aya göre artış oldu. Hem geçen yıla göre hem de geçen aya göre önümüzdeki 3 ayda sipariş ve satış beklentisinde artış yaşandı. Konya perakende sektörü, Kasım 2015'te Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması* (Kasım 2014 - Kasım 2015)



Konya'da perakende güveni artışı sürdürdü:

Kasım 2015'te TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) 0,8 değerini alırken, KOPE 7,8 puan değerini aldı. KOPE, geçen yılın aynı dönemine göre 8,4 puan, TEPE 15,7 puan arttı. KOPE'de bir önceki aya göre de 8,2 puanlık bir artış gözlemlendi. Konya perakendesi, kasım ayında Türkiye genelinden iyi performans gösterirken, AB-28'in gerisinde kaldı. KOPE değerinin artmasında geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumundaki artış ve önümüzdeki 3 ayda satış beklentisindeki artış etkili oldu. KOPE değeri, KOPE anketi uygulanmaya başlandığı Şubat 2012'den bu yana serideki en yüksek değerini aldı.

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi*

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	-1,3	0,9	3,7	2,1	0,0	-1,7	-1,4	1,6	6,0	5,9	0,5	3,3
2014	-2,0	-5,7	-7,7	-6,8	-4,4	1,7	5,5	1,1	0,6	-1,1	-0,6	-0,9
2015	1,4	4,5	1,6	0,2	3,2	0,3	0,7	-1,6	-3,2	-0,4	7,8	

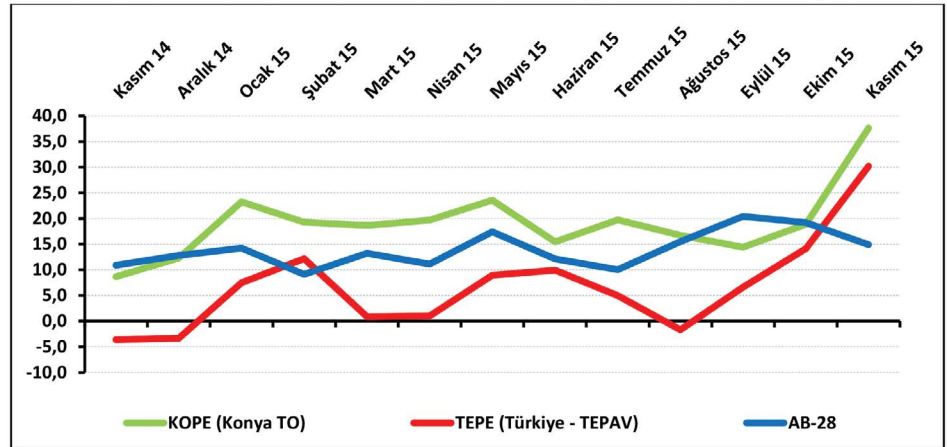
Konyalı perakendecilerin yüzde 45'i işlerinde iyileşme bekliyor:

Kasım 2015'te Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 45'i önümüzdeki 3 ayda işlerinde iyileşme beklerken, işlerinde kötüleşme bekleyenlerin oranı yüzde 19 düzeyinde oldu. İşlerinde bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 36 olarak belirlendi.

Gelecek 3 aydaki satış beklentilerinde Kasım 2014'e göre 28,9 puan, Ekim 2015'e göre ise 18,7 puan artış oldu. Gelecek 3 ayda ilişkin satış beklentilerinde Konya, Kasım 2015'te Türkiye genelinden ve AB-28'den iyi performans sergiledi.

Önümüzdeki 3 aydaki satış beklentileri, KOPE anketi uygulanmaya başlandığı Şubat 2012'den bu yana serideki en yüksek değerini aldı.

Şekil-2. Önümüzdeki 3 ay ilişkin satış beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Kasım 2014 - Kasım 2015)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-2. Önümüzdeki 3 ay ilişkin beklenti* (%arttı - %azaldı)

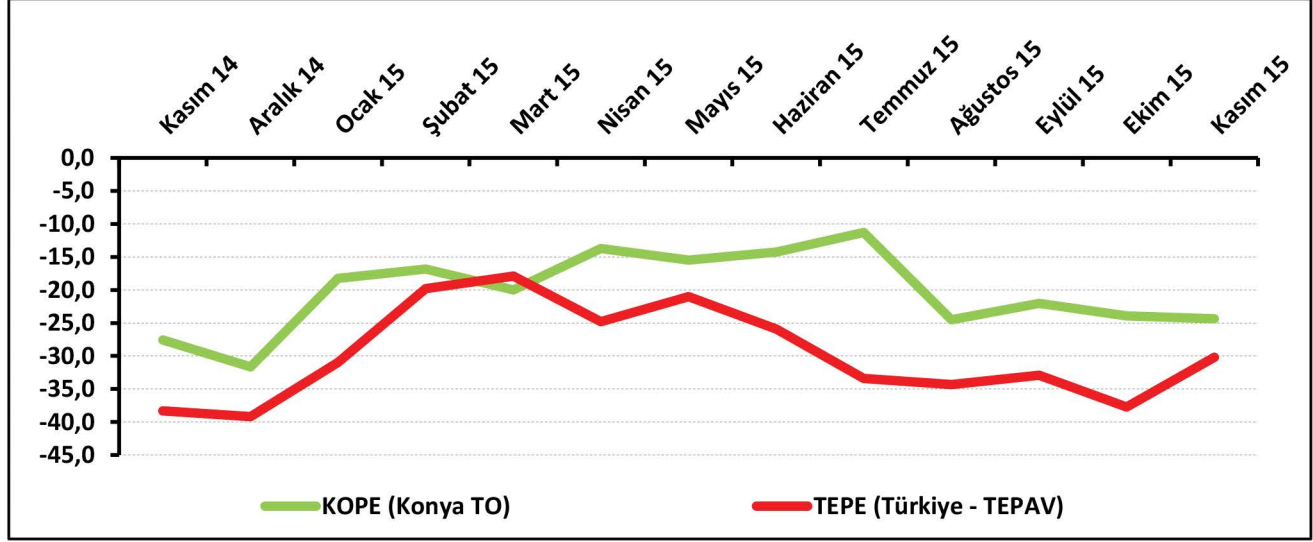
%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	7,5	18,9	19,1	15,6	12,0	13,9	18,5	16,8	23,7	21,2	11,7	16,8
2014	1,1	-5,0	-11,0	-3,9	3,3	20,4	16,4	8,3	14,5	11,4	8,7	12,3
2015	23,3	19,3	18,6	19,7	23,6	15,5	19,8	16,7	14,4	18,9	37,6	

Konya'da perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısı geçen yıla göre yükseldi:

Kasım 2015'te işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 0,5 puan azalarak -24,4 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 3,2 puan arttı.

İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Kasım 2015'te yüzde 19 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 46 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 35'i ise işlerinin Kasım 2014'e göre değişmediğini belirtti. Kasım ayında Konya'daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilere göre daha olumlu olduğu görüldü.

Şekil-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (%arttı – %azaldı) (Kasım 2014 – Kasım 2015)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

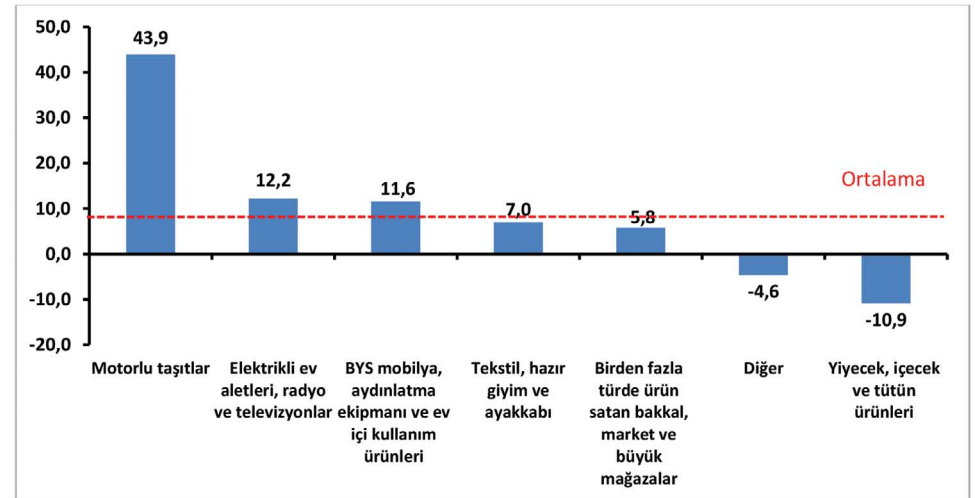
Tablo-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (%arttı – %azaldı)

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	-33,7	-30,4	-32,6	-33,4	-32,5	-25,9	-31,0	-28,9	-21,2	-18,3	-27,0	-15,7
2014	-25,8	-30,7	-26,0	-28,5	-29,3	-28,7	-27,6	-25,0	-25,5	-25,4	-27,6	-31,7
2015	-18,2	-16,8	-20,0	-13,7	-15,5	-14,3	-11,3	-24,5	-22,0	-23,9	-24,4	

Perakendede en iyi performansı "motorlu taşıtlar" sektörü gösterdi:

Konya'da perakende sektöründe kasım ayında en iyi performansı "motorlu taşıtlar" sektörü sergiledi. Bu sektörü "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar", "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri" sektörleri takip etti. Bu 3 sektördeki artış, ortalamanın üzerinde gerçekleşti. "Tekstil, hazır giyim ve ayakkabı" ve "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar" sektörlerindeki artış ise ortalamanın gerisinde kaldı. Perakende güveninde "diğer" ve "yiyecek, içecek ve tütün ürünleri" düşüş yaşayan sektörler oldu.

Şekil-4. Alt sektör bazında KOPE'nin Kasım 2015'te bir önceki yıla göre değişimi* (puan)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Perakendecilerin sipariş ve satış beklentileri arttı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Kasım 2015'te "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu", "önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş ve satış beklentileri" ve "geçen yıla göre işlerin durumu" göstergelerinde Konya'nın Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu" ve gelecek yılki mağaza sayısı beklentisi" göstergesi geçen yılın aynı dönemine göre azalırken, geçen aya göre arttı. Hem Kasım 2014'e göre hem de Ekim 2015'e göre "önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş ve satış beklentisinde" artış yaşanırken, "önümüzdeki 3 ayda istihdam beklentisinde" düşüş yaşandı. "Önümüzdeki 3 ayda satış fiyatı beklentisi" ve "geçen yıla göre işlerin durumunda" ise Kasım 2014'e göre artış olurken, Ekim 2015'e göre azalma oldu.

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

Sorular	KOPE (Konya) 11/2014	KOPE (Konya) 10/2015	KOPE (Konya) 11/2015	Bir önceki aya göre değişim 11/2015	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 11/2015	TEPE (Türkiye) 11/2015
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-18,3	-29,1	-20,3	8,8	-2,0	-44,4
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz? ¹	7,8	9,0	6,0	-3,0	-1,8	16,5
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	0,9	5,4	22,7	17,3	21,8	6,2
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	8,7	18,9	37,6	18,7	28,9	30,2
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	8,4	7,5	7,1	-0,5	-1,3	12,2
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	19,8	31,6	29,0	-2,5	9,3	31,0
İşleriniz geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-27,6	-23,9	-24,4	-0,4	3,2	-30,2
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	7,1	-0,2	1,1	1,4	-5,9	8,1

1) 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* (Kasım 2014'e göre)

Ülkeler / (Puan)	Kasım 2014'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim
Malta	19,4
İtalya	18,2
Türkiye	15,7
İngiltere	13,3
Fransa	12,9
Hollanda	12,6
İsveç	11,8
Almanya	11,6
Hırvatistan	11,5
Euro Bölgesi-19	11,0
AB-28	10,8
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	9,6
Çek Cumhuriyeti	9,0
İspanya	8,8
Bulgaristan	8,7
Romanya	7,9
Finlandiya	7,9
Belçika	4,7
Danimarka	2,9
Litvanya	2,7
Slovakya	2,2
Avusturya	1,3
Portekiz	-0,2
Polonya	-1,1
Letonya	-1,4
Macaristan	-2,6
Slovenya	-3,6
Estonya	-8,4
Yunanistan	-23,1

*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Perakende güveninde Türkiye, AB-28'in önüne geçti:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Malta'nın kasım ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Malta'yı; İtalya, Türkiye ve İngiltere takip etti. Yunanistan, Estonya ve Slovenya ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu. Euro Bölgesi ve AB-28'de perakende güveninin geçen yıla göre arttığı gözlemlendi. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine kıyasla daha iyi performans sergiledi.

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELERİ



Konya hizmetler sektörü güven endeksi (KOHİZ)

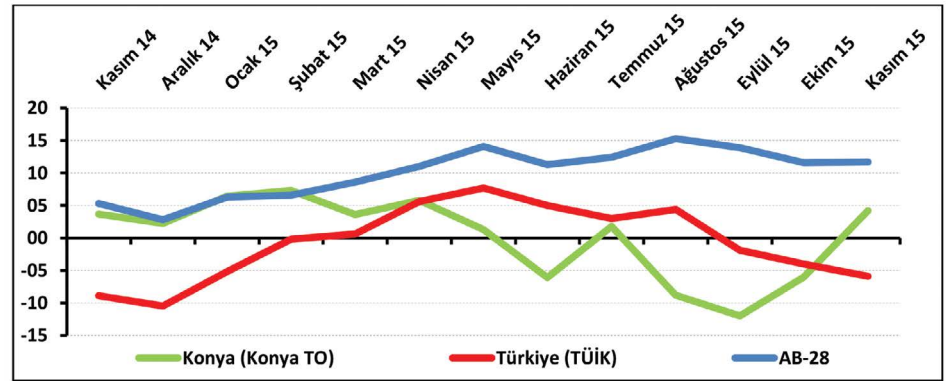
Konya Hizmetler Sektörü Önümüzdeki Dönemden Umutlu

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya ve geçen yıla göre yükseldi. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Kasım 2014'e göre ve Kasım 2015'e göre arttı. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönem beklentisi, Türkiye'ye göre daha yüksek bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan fiyat beklentisinde ise geçen aya göre artış gözlemlendi.

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre yükseldi:

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 10,2 puan ve geçen yıla göre 0,5 puan yükselerek 4,2 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Kasım 2015'te geçen aya göre 1,9 puan düşerken, geçen yıla göre 3 puan yükselerek -5,9 puan değerini aldı. Buna karşın AB-28'i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Kasım 2015'te bir önceki aya göre 0,1 puan ve geçen yılın aynı dönemine göre 6,4 puan yükselerek 11,7 puan değerini aldı. Kasım ayında Türkiye genelinden daha iyi performans sergileyen endeks değerinin bir önceki aya göre yükselmesinde, gelecek 3 ayda verilecek hizmetlere olan talep beklentisinin artması etkili olmuştur.

Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması* (Kasım 2014 - Kasım 2015)

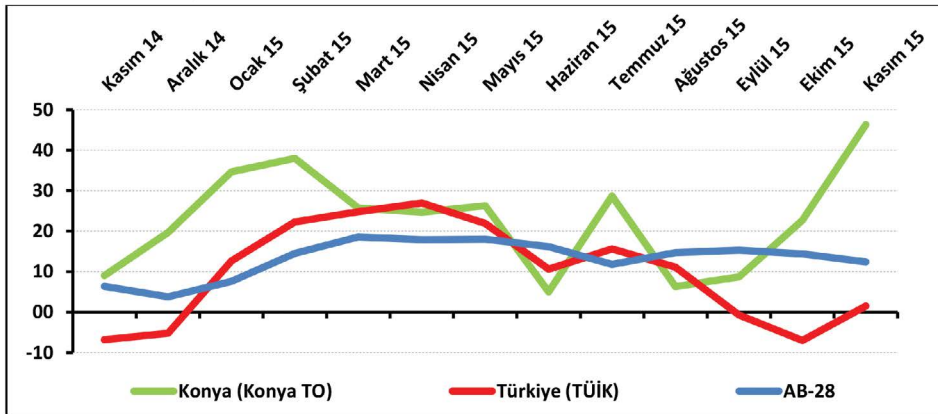


*Mevsimsellikten arındırılmamış seriler

Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi*

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	---	---	---	---	---	---	---	---	16,6	20,1	11,2	11,2
2014	7,3	-0,1	-5,6	-2,6	-4,1	1,7	0,9	7,0	9,8	7,9	3,7	2,2
2015	6,4	7,3	3,6	5,8	1,3	-6,1	1,8	-8,8	-12,0	-6,0	4,2	

Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Kasım 2014 - Kasım 2015)



*Mevsimsellikten arındırılmamış seriler

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

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	---	---	---	---	---	---	---	---	39,0	35,3	29,0	26,7
2014	35,0	38,7	36,0	34,3	28,0	31,0	36,7	45,3	36,0	17,0	9,0	19,7
2015	34,7	38,0	25,7	24,7	26,3	5,0	28,7	6,3	8,7	22,7	46,3	

Konya hizmetler sektörünün yüzde 58'i önümüzdeki dönemden umutlu:

Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisinin denge değeri Kasım 2015'te bir önceki aya göre 23,6 puan ve geçen yılın aynı dönemine göre 37,3 puan yükselerek 46,3 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre Konya ve Türkiye genelinde yükselirken, AB-28'de düştü. Kasım ayında Konya, Türkiye geneli ve AB-28'den daha iyi bir performans sergiledi.

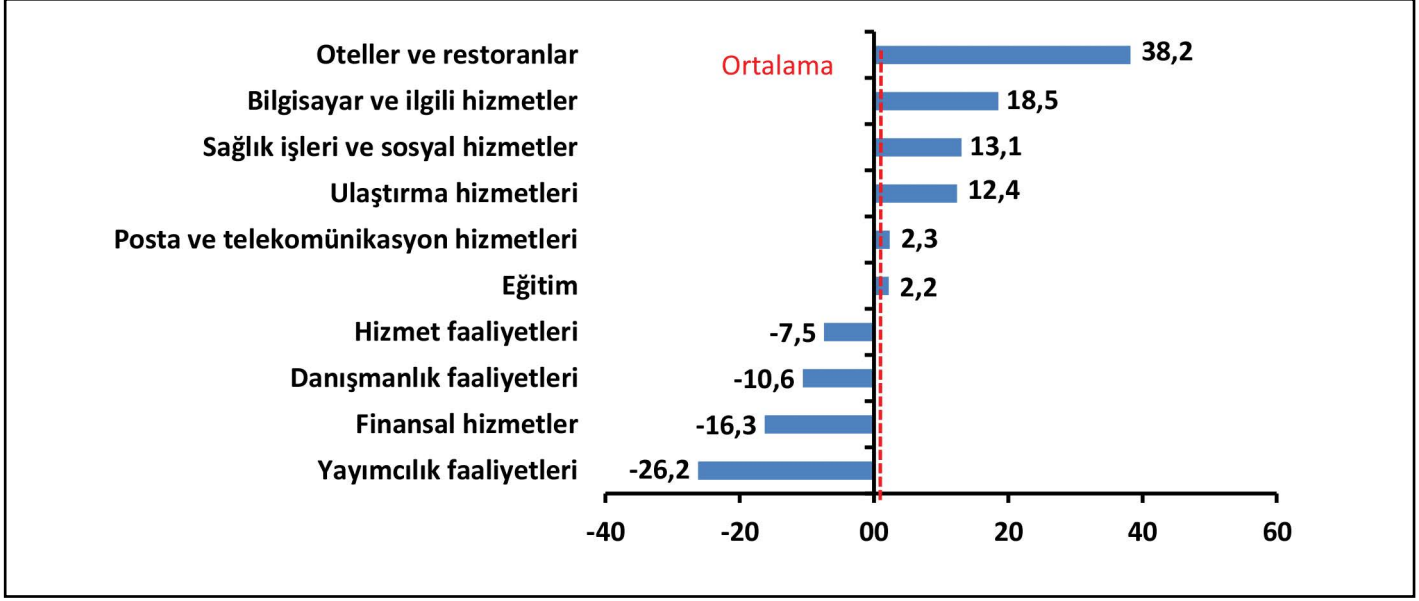
Kasım 2015'te Konya'da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 58,3'ü önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 12'si talepte düşme beklendiklerini ifade etti.

Kasım ayının lideri oteller ve restoranlar sektörü oldu:

Kasım ayında Konya'da hizmetler sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında, "oteller ve restoranlar" sektörünün en iyi performans gösteren sektör olduğu görüldü. "Hizmet faaliyetleri", "danışmanlık

faaliyetleri", "finansal hizmetler" ve "yayımcılık faaliyetleri" sektörleri geçen yıla göre düşüş yaşanan sektörler oldu. Endeks değerine göre bir önceki yıla göre gözlenen azalmanın en yüksek olduğu sektör, "yayımcılık faaliyetleri" sektörü oldu.

Şekil-3. Alt sektörler bazında endeksin Kasım 2015'te bir önceki yıla göre değişimi (puan)

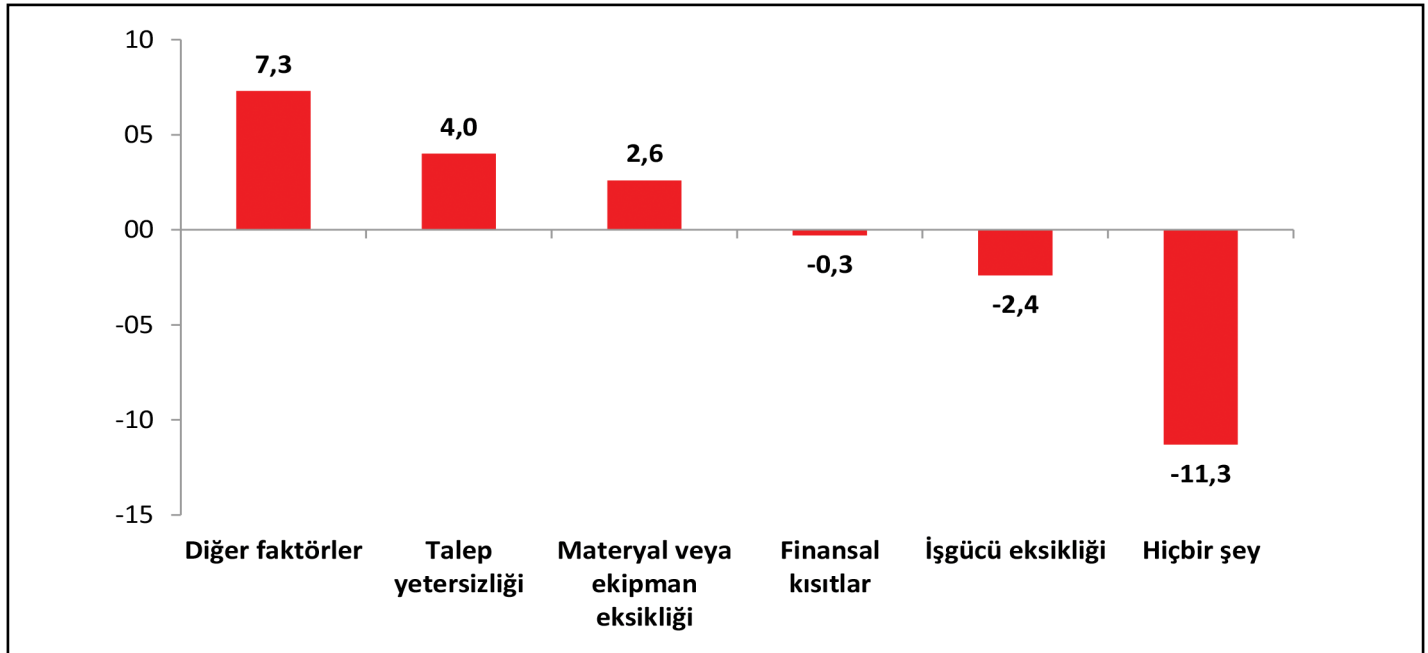


Firmaların yüzde 26'sı talep yetersizliğinden şikâyet ediyor:

Konya'da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörler geçen yıla göre incelendiğinde materyal veya ekipman eksikliği, talep yetersizliği ve diğer faktörler gibi unsurlardan şikâyet edenlerin oranında artış yaşandığı görülmüştür. Finansal kısıtlardan, işgücü eksikliğinden şikâyet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Kasım ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 30,3'ü faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin diğer faktörler olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 26'sı talep yetersizliğinin, yüzde 23'ü finansal kısıtların, yüzde 3,3'ü materyal veya ekipman eksikliğinin ve yüzde 2,3'ü işgücü eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 15 olmuştur.

Şekil-4. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Kasım 2015'te bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Konya hizmetler sektörünün gelecek döneme ilişkin talep beklentisi Türkiye genelinden daha yüksek:

Konya ve Türkiye, Hizmetler Sektörü Güven Endeksi Anketi soruları bazında karşılaştırıldığında, kasım ayında Konya'nın, geçtiğimiz 3 aydaki "işlerin durumu" ve "verilen hizmetlere olan talep" göster-

gelerinde Türkiye'ye göre daha olumsuz bir performans sergilediği görüldü. Gelecek üç ayda "verilen hizmetlere olan talepte", "toplam çalışan sayısında" ve "verilen hizmetlerin fiyatlarında" ise bir önceki yıla göre artış yaşandı. Diğer tüm göstergelerde ise aynı dönemde düşüş olduğu gözlemlendi.

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

Sorular	Konya (Konya TO) 11/2014	Konya (Konya TO) 10/2015	Konya (Konya TO) 11/2015	Bir önceki aya göre değişim 11/2015	Bir önceki yılın ayına göre değişim 11/2015	Türkiye (TÜİK) 11/2015
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	0,0	-21,7	-17,7	4,0	-17,7	-9,3
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	2,0	-19,0	-16,0	3,0	-18,0	-9,9
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	9,0	22,7	46,3	23,6	37,3	1,5
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	1,3	-1,7	0,0	1,7	-1,3	-9,6
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	3,3	10,3	19,3	9,0	16,0	-1,8
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	19,7	26,3	30,7	4,4	11,0	3,1
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	3,0	-21,0	-17,3	3,7	-20,3	

Tablo-4. AAB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Kasım 2014'e göre)

Ülkeler / (Puan)	Ekim 2014'e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim
İtalya	17,9
Almanya	13,7
Finlandiya	13,0
Avusturya	9,6
Euro Bölgesi-19	9,4
İsveç	9,0
Hırvatistan	8,9
Bulgaristan	8,3
İspanya	7,9
Romanya	7,1
Fransa	6,7
Slovenya	6,6
AB-28	6,4
Belçika	3,3
Türkiye	3,0
Danimarka	2,7
Hollanda	2,6
Çek Cumhuriyeti	1,8
Malta	1,1
Portekiz	0,3
Polonya	-0,4
Estonya	-1,4
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	-3,2
Letonya	-3,2
İngiltere	-4,0
Macaristan	-6,3
Litvanya	-8,3
Slovakya	-19,0
Yunanistan	-30,4

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında, İtalya'nın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. İtalya'yı; Almanya, Finlandiya, Avusturya ve Euro bölgesi takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Yunanistan'da yaşandı. Euro bölgesi Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre AB-28 ülkelerine ve Türkiye'ye kıyasla daha iyi performans sergiledi.



Konya inşaat sektörü güven endeksi (KOİN)

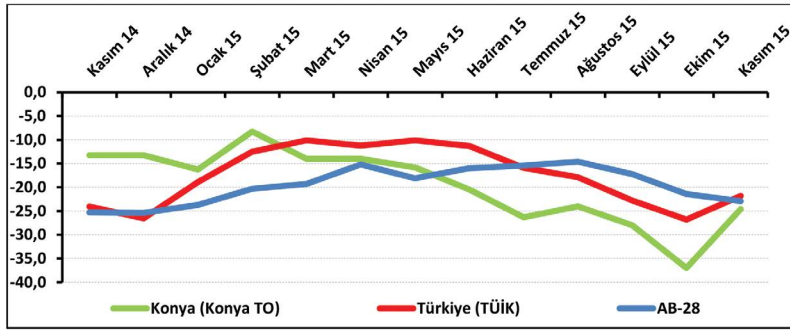
Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi Bir Önceki Aya Göre Yükseldi

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi (KOİN), her ay Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren 200 firmaya anket uygulanması sonucunda hesaplanmaktadır. KOİN, Kasım 2015 anket sonuçlarına göre geçen aya yükseldi, geçen yılın aynı dönemine göre ise düşüş gösterdi. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi kasım ayında Türkiye geneline ve AB-28'e kıyasla daha kötü performans sergiledi.

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre yükseldi:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Kasım 2015'te geçen aya göre yükselirken, geçen yıla göre düştü. Endeksin denge değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 11,3 puan düştü, geçen aya göre 12,4 puan yükseldi ve -24,6 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi Kasım 2015'te -21,8 puan değerini aldı. Böylelikle endeks geçen aya göre 5 puan, geçen yıla göre ise 2,3 puan yükselmiş oldu. AB-28'de inşaat sektörü güven endeksi ise -22,9 puan değerini aldı. İnşaat sektörü güven endeksi, geçen yıla göre Konya'da düşerken, Türkiye ve AB-28'de yükseldi. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Kasım 2015'te Türkiye geneli ve AB-28'den daha düşük değer aldı.

Şekil-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması* (Kasım 2014 – Kasım 2015)



*Mevsimsellikten arındırılmamış seriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi*

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	---	---	---	---	---	---	---	---	-6,3	-12,5	-11,5	-13,5
2014	-8,3	6,5	-0,3	-6,8	-5,0	-3,8	-10,0	-6,3	-14,1	-14,5	-13,3	-13,3
2015	-16,3	-8,3	-14,0	-14,0	-15,8	-20,5	-26,3	-24,0	-28,0	-37,0	-24,6	

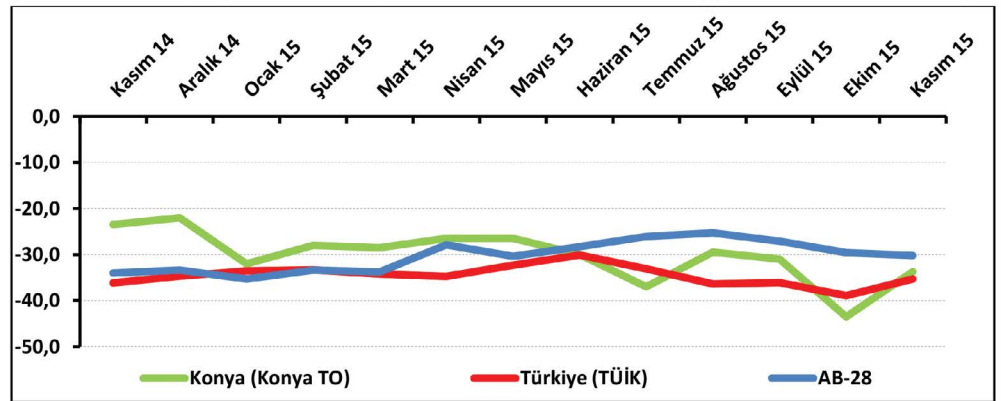
Konya'da inşaat sektörünün yüzde 56,3'ü mevcut siparişlerin normal seviyede olduğunu ifade etti:

Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Böylelikle söz konusu değer, Kasım 2015'te -33,7 puan değerini almış oldu.

Kasım 2015'te Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 5'i mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirtirken, yüzde 38,7'si normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 56,3 oldu.

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

Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu* (%normalin üzeri – %normalin altı) (Kasım 2014 – Kasım 2015)



*Mevsimsellikten arındırılmamış seriler

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

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	---	---	---	---	---	---	---	---	-14,0	-17,0	-15,0	-27,5
2014	-31,0	-19,0	-19,0	-28,0	-26,5	-19,5	-28,0	-19,5	-23,1	-18,0	-23,5	-22,0
2015	-32,0	-28,0	-28,5	-26,5	-26,5	-30,0	-37,0	-29,5	-31,0	-43,5	-33,7	

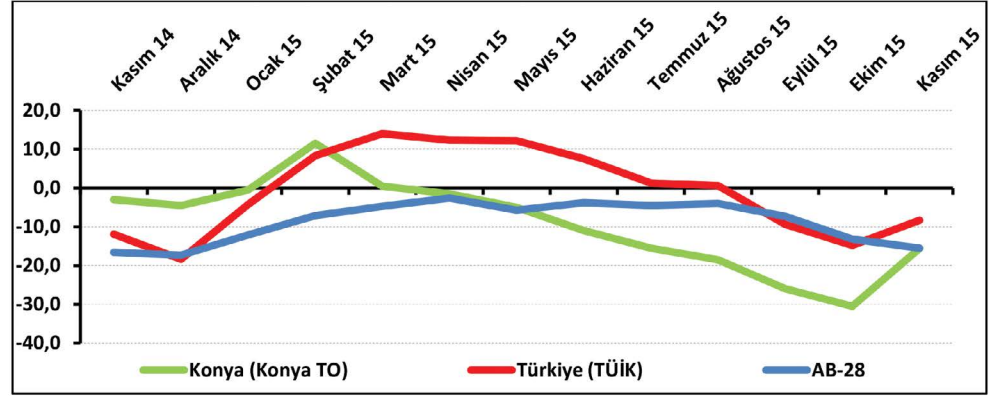
Konya'da gelecek dönemdeki istihdam beklentisi geçen aya göre yükseldi:

Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi Kasım 2015'te bir önceki aya göre 14,9 puan yükseldi, geçen yılın aynı dönemine göre ise 12,6 puan düşerek -15,6 puan değerini aldı.

Kasım 2015'te, Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 11,1'i önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 26,6 oldu.

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

Şekil-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi* (%arttı – %azaldı)(Kasım 2014 – Kasım 2015)

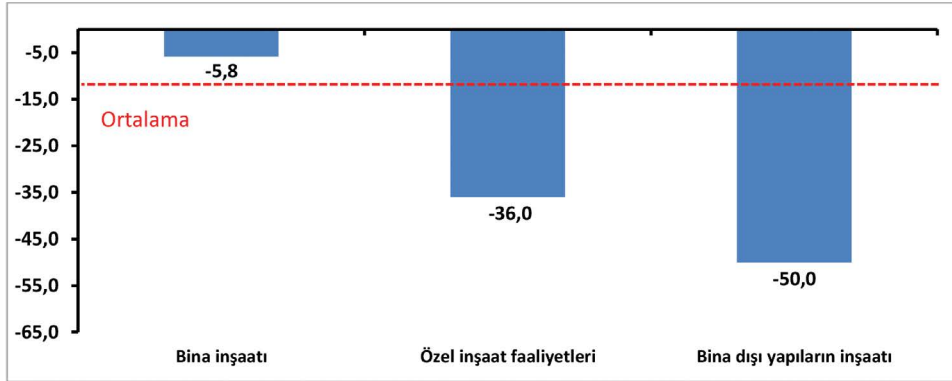


*Mevsimsellikten arındırılmamış seriler

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

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	---	---	---	---	---	---	---	---	1,5	-8,0	-8,0	0,5
2014	-14,5	32,0	-18,5	14,5	16,5	12,0	8,0	7,0	-5,0	-11,0	-3,0	-4,5
2015	-0,5	11,5	0,5	-1,5	-5,0	-11,0	-15,5	-18,5	-26,0	-30,5	-15,6	

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Kasım 2015'te bir önceki yıla göre değişimi (puan)



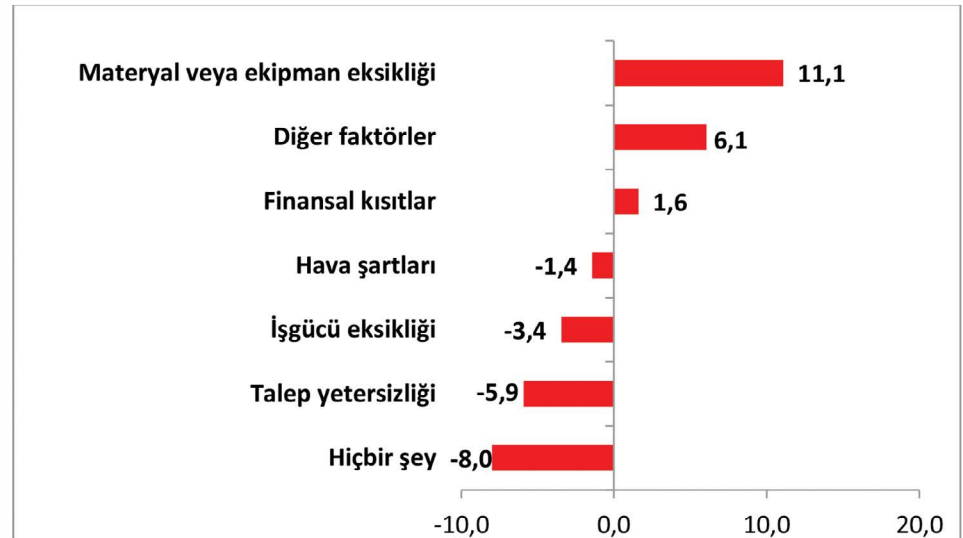
Kasım ayında bina inşaatı sektöründeki düşüş ortalamasının altında gerçekleşti:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Kasım 2015'te tüm alt sektörlerde düşüş olduğu görüldü. "Özel inşaat faaliyetleri" ve "Bina dışı yapıların inşaatı" sektörlerinde geçen yılın aynı dönemine göre gözlenen düşüş ortalamasının üzerinde gerçekleşirken, "bina inşaatı" sektöründeki düşüşün ortalamasının altında olduğu görüldü.

Materyal veya ekipman eksikliği inşaat faaliyetlerini kısıtlamaya devam ediyor:

Konya'da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörler incelendiğinde, "materyal veya ekipman eksikliği"nin Kasım 2015 itibarıyla en önemli kısıt olduğu görülmüştür. "Diğer faktörler" ve "finansal kısıtlar" da Konya'da faaliyet gösteren inşaat firmaları tarafından sıklıkla dile getirilen kısıtlar arasında yer almıştır. "Hava şartları", "işgücü eksikliği" ve "talep yetersizliği"nden dolayı inşaat faaliyetlerinin olumsuz etkilendiğini söyleyen firma sayısında ise geçen yıla göre azalma olmuştur. Kasım 2015'te, inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 22,6'sı finansal kısıtlardan, yüzde 19,1'i talep yetersizliğinden, yüzde 16,6'sı hava şartlarından şikayet etmiştir. Firmaların yüzde 16,1'i faaliyetlerinin "materyal veya ekipman eksikliğinden", yüzde 10,6'sı "işgücü eksikliğinden" dolayı kısıtlandığını belirtmiştir.

Şekil-5. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenlerin Kasım 2015'te bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Konya'da inşaat sektörüne ilişkin tüm göstergelerde bir önceki yıla göre düşüş devam ediyor:

Konya ve Türkiye İnşaat Sektörü Güven Endeksi Anketi sorular bazında karşılaştırıldığında, Konya'nın Türkiye'ye kıyasla "mevcut siparişlerin durumu" ve "gelecek üç ayda satış fiyatlarının durumu" göstergesinde daha iyi olduğu, diğer tüm göstergelerde ise daha kötü performans sergilediği görülmüştür. Bir önceki aya göre "geçtiğimiz üç ayda şirketin toplam çalışan sayısı" göstergesinde ise azalma olmuştur.

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

Sorular	Konya (Konya TO) 11/2014	Konya (Konya TO) 10/2015	Konya (Konya TO) 11/2015	Bir önceki aya göre değişim 11/2015	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 11/2015	Türkiye (TÜİK) 11/2015
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-0,5	-34,0	-23,6	10,4	-23,1	-7,4
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-23,5	-43,5	-33,7	9,8	-10,2	-35,3
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-3,0	-30,5	-15,6	14,9	-12,6	-8,3
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	16,5	2,0	4,0	2,0	-12,5	3,8
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-9,5	-24,5	-14,6	9,9	-5,1	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-2,0	-15,5	-16,1	-0,6	-14,1	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	1,0	-42,5	-35,2	7,3	-36,2	

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Kasım 2014'e göre)

Ülkeler / (Puan)	Kasım 2014'e göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim
Finlandiya	34,5
Hollanda	26,1
İsveç	25,6
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	24,8
Slovakya	17,0
Hırvatistan	12,9
İtalya	11,7
Lüksemburg	10,6
Çek Cumhuriyeti	8,1
Almanya	8,0
Estonya	8,0
Romanya	8,0
Euro Bölgesi-19	7,9
Belçika	5,0
Fransa	5,0
Danimarka	4,2
AB-28	2,4
Polonya	2,3
Türkiye	2,3
Portekiz	1,8
İspanya	1,7
Bulgaristan	1,3
Avusturya	0,9
Slovenya	-1,1
Macaristan	-6,1
Yunanistan	-8,6
Litvanya	-12,0
Letonya	-12,9
Malta	-16,6
İngiltere	-20,2

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin inşaat sektörü güven endeksi değerlerine bakıldığında, Finlandiya'nın geçen yılın aynı ayına göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Finlandiya'yı; Hollanda, İsveç, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi ve Slovakya 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.

Konya'da 1 Yılda Sigortalı Çalışan Sayısı 23 Bin Arttı

Konya İstihdam İzleme Bülteni, SGK ve İŞKUR verilerine göre "Sigortalı ücretli çalışan sayısı, kadın çalışan sayısı, işyeri, esnaf, çiftçi ve kamu çalışan sayıları" ile "İşsizlik sigortasına başvuru ve işsizlik sigortası ödemelerine" yer vermektedir. Ağustos 2015 verilerinin yer aldığı bu sayıda Konya'da bir yılda sigortalı ücretli çalışan sayısı 23 bin artarak 297 bin oldu. İŞKUR'un Ekim 2015 verilerine göre ise Konya'da işsizlik sigortasına başvuranlar geçen yılın aynı dönemine göre artarak 1.333 kişi olarak gerçekleşti.

Konya'da 1 yılda sigortalı çalışan sayısı yüzde 8,6 arttı:

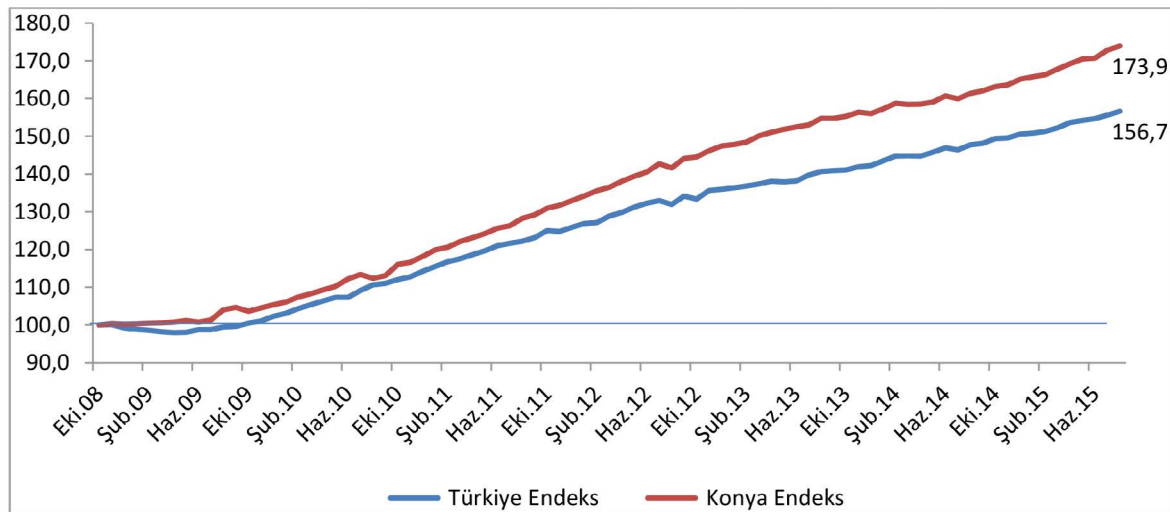
SGK verilerine göre Ağustos 2015'te sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 14 milyon 21 bin, Konya'da ise 298 bin olmuştur.

Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e sigortalı ücretli çalışan sayısı Türkiye'de 809 bin (yüzde 6,1) artarken, Konya'da 23 bin (yüzde 8,6) artmıştır. Son beş yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı çalışan sayısı artış oranı (yüzde 54), Türkiye genelindeki sigortalı çalışan sayısı artış oranından (yüzde 41,1) daha yüksek olmuştur.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde sigortalı ücretli istihdamı son bir ayda Türkiye'de ve Konya'da yüzde 0,7 artmıştır.

Konya, ağustos ayı verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli çalışan artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında 9'uncu sırada yer almıştır. Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e sigortalı ücretli çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 8,6'lık artış oranı ile 81 il arasında 48'inci sıradadır.

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



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Ağustos 2014 ve Temmuz 2015'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2014	274.055	13.212.186
Ağustos 2015	297.550	14.021.397
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Fark)	23.495	809.211
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Artış, %)	8,6	6,1
Ağustos 2015 - Ağustos 2013 (Artış, %)	13,7	11,8
Ağustos 2015 - Ağustos 2012 (Artış, %)	25,7	19,7
Ağustos 2015 - Ağustos 2011 (Artış, %)	38,6	28,8
Ağustos 2015 - Ağustos 2010 (Artış, %)	54,0	41,1
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Fark)*	1.895	93.100
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Artış, %)*	0,7	0,7

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO hesaplamaları

Konya, ağustos ayında sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında 7'nci sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) çalışan sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2015'te Türkiye için 156,7 olurken Konya için 173,9 olmuştur.

Konya, kadın çalışan sayısını en hızlı artıran 2'nci il oldu:

SGK verilerine göre Ağustos 2015'te sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde 3 milyon 705 bin, Konya'da ise 51 bin olmuştur. Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de 320 bin (yüzde 9,5) artarken, Konya'da 8 bin (yüzde 17,7) artmıştır.

Son beş yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı artış oranının (yüzde 97,6) Türkiye genelindeki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı artış oranından (yüzde 59,6) daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Toplam istihdam içerisinde kadın istihdamının payı Ağustos 2014'te yüzde 15,8 iken bu oranın Ağustos 2015'te yüzde 17,1'e çıktığı görülmektedir.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise Konya'da sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı yüzde 1,1, Türkiye'de ise yüzde 1 oranında artmıştır.

Tablo 2. Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Ağustos 2014 ve Temmuz 2015'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye	Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdama Oranı (%)
Ağustos 2014	43.286	3.384.686	15,8
Ağustos 2015	50.959	3.705.152	17,1
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Fark)	7.673	320.466	
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Artış, %)	17,7	9,5	
Ağustos 2015 - Ağustos 2013 (Artış, %)	26,9	18,7	
Ağustos 2015 - Ağustos 2012 (Artış, %)	53,1	31,2	
Ağustos 2015 - Ağustos 2011 (Artış, %)	76,5	45,3	
Ağustos 2015 - Ağustos 2010 (Artış, %)	97,6	59,6	
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Fark)*	590	37.335	
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Artış, %)*	1,1	1,0	

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO hesaplamaları

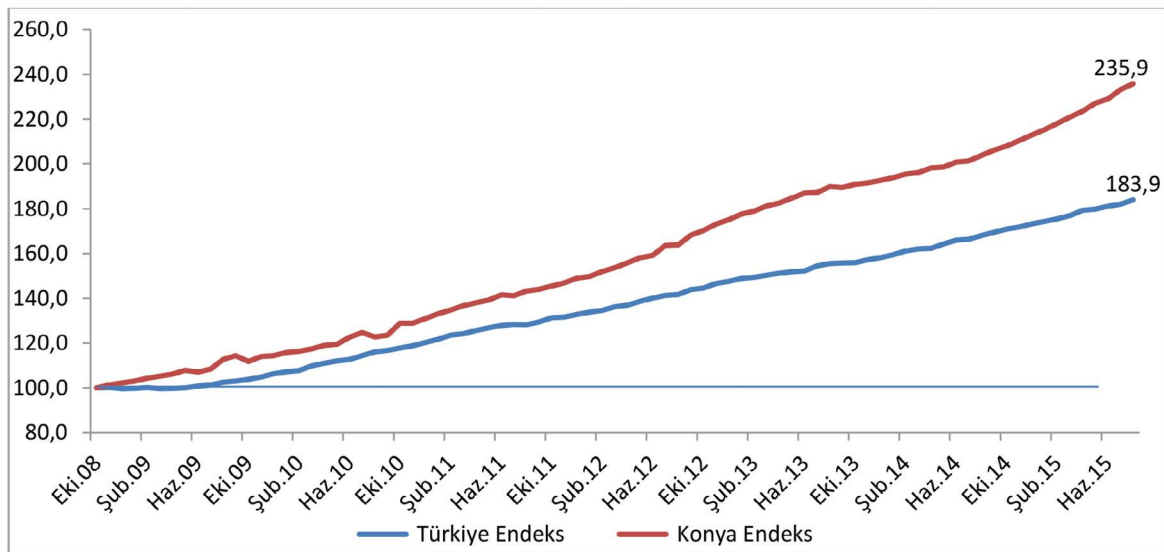
Konya, ağustos ayı verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında 7'nci sırada yer almıştır.

Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 17,7'lik artış oranı ile 81 il arasında 19'uncu sıradadır. Konya, ağustos ayında sigortalı ücretli kadın çalış-

şan sayısı en fazla olan iller arasında 13'üncü sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında 2'nci sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2015'te Türkiye için 183,9 olurken, Konya için 235,9 olmuştur.

Şekil 2. Aylara Göre Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, 1 yılda işyeri sayısını en hızlı artıran 3'ncü il oldu:

Ağustos 2015'te işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 708 bin olurken, Konya'da 41 bin olmuştur. Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e işyeri sayısındaki artış, Türkiye'de 72 bin (yüzde 4,4), Konya'da ise 2 bin (yüzde 5,3) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 34,8 artarken, Konya'da yüzde 37,1 artmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda işyeri sayısı Konya'da ve Türkiye'de yüzde 0,6 artmıştır.

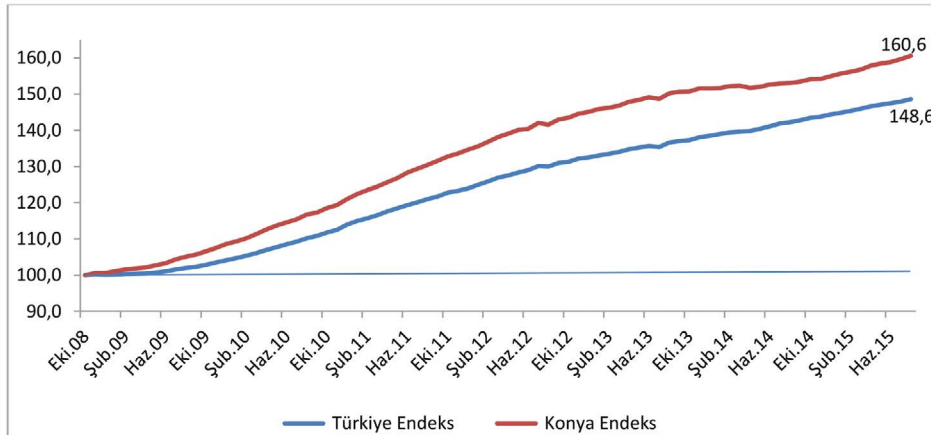
Tablo 3. İşyeri Sayısı (4/a) (Ağustos 2014 ve Temmuz 2015'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2014	39.350	1.635.618
Ağustos 2015	41.445	1.707.925
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Fark)	2.095	72.307
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Artış, %)	5,3	4,4
Ağustos 2015 - Ağustos 2013 (Artış, %)	7,5	8,8
Ağustos 2015 - Ağustos 2012 (Artış, %)	14,2	14,2
Ağustos 2015 - Ağustos 2011 (Artış, %)	23,4	22,5
Ağustos 2015 - Ağustos 2010 (Artış, %)	37,1	34,2
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Fark)*	236	7.310
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Artış, %)*	0,6	0,6

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO hesaplamaları

Şekil 3. Aylara İşyeri Sayıları (4/a) (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, Ağustos 2015 verilerine göre son bir yılda işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 7'nci sırada yer almıştır.

Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 5,3'lük artış ile 81 il arasında 39'uncu sıradadır. Konya, ağustos ayında işyeri sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sırada bulunmaktadır. Son bir yıldaki artış oranında ise işyeri sayısı en fazla olan 15 il arasında 3'üncü sırada yer almaktadır.

İşyeri sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer Ağustos 2015'te Konya için 160,6 olmuştur. Aynı dönemde Türkiye genelindeki işyeri sayısı 100'den 148,6'ya yükselmiştir.

Konya'da ağustos ayında kayıtlı esnaf sayısı 2 bin-den fazla arttı:

SGK verilerine göre Ağustos 2015'te kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 19 bin olurken, Konya'da 59 bin olmuştur.

Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e kayıtlı esnaf sayısındaki artış, Türkiye'de 35 bin (yüzde 1,8), Konya'da ise 2 bin (yüzde 4) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 8,5 artarken, Konya'da yüzde 3 artmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kayıtlı esnaf sayısı Konya'da 0,7 artarken, Türkiye'de ise değişim yaşanmamıştır.

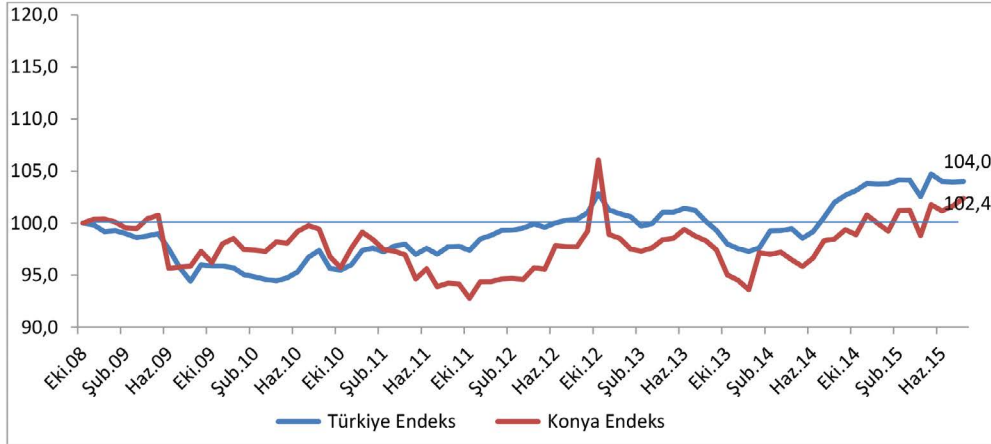
Tablo 4. Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Ağustos 2014 ve Temmuz 2015'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2014	56.360	1.983.848
Ağustos 2015	58.608	2.018.645
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Fark)	2.248	34.797
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Artış, %)	4,0	1,8
Ağustos 2015 - Ağustos 2013 (Artış, %)	4,2	3,8
Ağustos 2015 - Ağustos 2012 (Artış, %)	4,8	4,2
Ağustos 2015 - Ağustos 2011 (Artış, %)	8,7	7,6
Ağustos 2015 - Ağustos 2010 (Artış, %)	3,0	8,5
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Fark)*	413	826
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Artış, %)*	0,7	0,0

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO hesaplamaları

Şekil 4. Aylara Göre Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya'da 1 yılda kayıtlı çiftçi sayısı 19 bin azaldı:

SGK verilerine göre Ağustos 2015'te tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 611 bin, Konya'da ise 31 bin olmuştur. Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 314 bin kişi (yüzde 34) azalırken, Konya'da 19 bin (yüzde 38,5) azalmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 43,2 oranında, Konya'da ise yüzde 43,7 oranında azalmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kayıtlı çiftçi sayısı Konya'da yüzde 22,1, Türkiye'de ise yüzde 15,1 oranında azalmıştır.

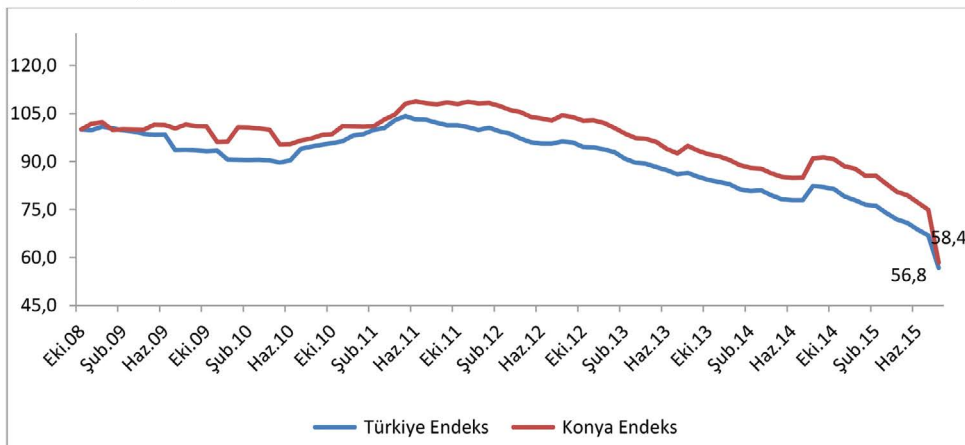
Tablo 5. Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Ağustos 2014 ve Temmuz 2015'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2014	50.507	925.809
Ağustos 2015	31.042	611.147
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Fark)	-19.465	-314.662
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Artış, %)	-38,5	-34,0
Ağustos 2015 - Ağustos 2013 (Artış, %)	-41,9	-38,0
Ağustos 2015 - Ağustos 2012 (Artış, %)	-47,5	-44,5
Ağustos 2015 - Ağustos 2011 (Artış, %)	-49,3	-47,6
Ağustos 2015 - Ağustos 2010 (Artış, %)	-43,7	-43,2
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Fark)*	-9.447	-115.272
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Artış, %)*	-22,1	-15,1

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO hesaplamaları

Şekil 5. Aylara Göre Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, Ağustos 2015 verilerine göre son bir yılda kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 2'nci sırada yer almıştır.

Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 4'lük artış ile 81 il arasında 10'uncu sıradadır. Konya, ağustos ayında kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6'ncı sırada bulunmaktadır. Son bir yıldaki artış oranında kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan 15 il arasında ise ilk sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2015'te Türkiye için 104,0 olurken, Konya için 102,4 olmuştur.

Konya, ağustos ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında 31 bin çiftçi ile Mersin ilk sırayı paylaşmıştır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Ağustos 2015 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yüzde 3,6'sını oluşturmaktadır.

Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 38,5'lik azalış ile 81 il arasında 67'nci sırada yer almıştır. Kayıtlı çiftçi sayısında son bir yıldaki azalış oranında Konya, kayıtlı çiftçi sayısının en fazla olduğu 15 il arasında 5'inci sıradadır. Türkiye ve Konya'daki kayıtlı çiftçi sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2015'te Türkiye için 56,8 olurken, Konya için 58,4 olmuştur.

Tablo 6. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Ağustos 2014 ve Temmuz 2015'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2014	72.014	2.859.563
Ağustos 2015	75.816	2.949.836
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Fark)	3.802	90.273
Ağustos 2015 - Ağustos 2014 (Artış, %)	5,3	3,2
Ağustos 2015 - Ağustos 2013 (Artış, %)	13,0	10,8
Ağustos 2015 - Ağustos 2012 (Artış, %)	17,4	13,4
Ağustos 2015 - Ağustos 2011 (Artış, %)	20,1	17,5
Ağustos 2015 - Ağustos 2010 (Artış, %)	34,7	31,4
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Fark)*	-211	2.460
Ağustos 2015 - Temmuz 2015 (Artış, %)*	-0,3	0,1

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO hesaplamaları

Konya, son bir yılda kamu çalışanı artışında en fazla paya sahip iller arasında 4'ncü sırada yer almıştır.

Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 5,3'lük artış ile 81 il arasında 16'ncı 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 ise 5'inci sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki kamu çalışanı (4/c) sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2015'te Türkiye için 123,1 olurken, Konya için 143,2 olmuştur.

Kamu çalışanı sayısı artışında Konya, 4'ncü sırada yer almıştır:

SGK verilerine göre Ağustos 2015'te kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 950 bin olurken, Konya'da 76 bin olmuştur.

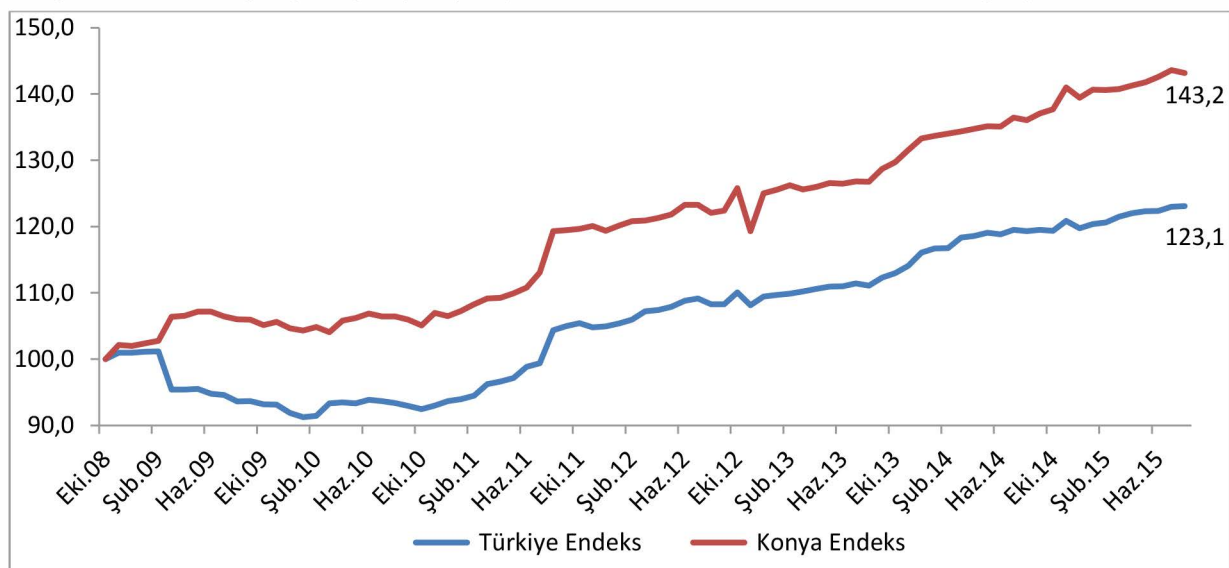
Ağustos 2014'ten Ağustos 2015'e kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 90 bin (yüzde 3,2) artarken, Konya'daki artış 4 bin (yüzde 5,3) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 31,4 oranında, Konya'da ise yüzde 34,7 oranında artmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kamu çalışanı sayısı Konya'da yüzde 0,3 azalırken, Türkiye genelinde yüzde 0,1 artmıştır.

Konya'da ekim ayında işsizlik sigortasına başvuranlar geçen yıla göre 273 kişi arttı:

Ekim 2015'te Konya'da işsizlik sigortası ödeneği almak için İŞKUR'a başvuru yapanların sayısı 1.333 kişi olmuştur. Başvuru sayısı geçen yılın aynı döneminde 1.060 kişi iken, geçen ay başvuru yapanların sayısı 1.324 kişi olarak gerçekleşmiştir. Ekim 2015'te Konya'da işsizlik sigortası ödeneği alan kişi sayısı ise 372'dir. Konya'da işsizlik sigortası ödeneği alanlar, Türkiye'de işsizlik sigortası ödeneği alanların yüzde 1'ini oluşturmaktadır. Konya, Ekim 2015 verilerine göre işsizlik sigortasına en fazla başvuru yapılan iller arasında 19'uncu sırada yer almaktadır. Konya, en fazla işsizlik sigortası ödeneği alan iller arasında ise 32'nci sıradadır.

Şekil 6. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya Dış Ticaret Bülteni

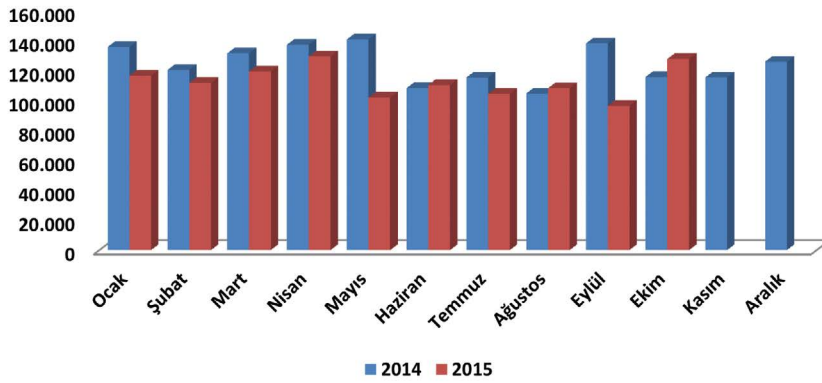
Konya Ticaret Odası (KTO) tarafından Türkiye İstatistik Kurumu'ndan ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nden alınan verilere dayalı olarak Konya'nın dış ticaretinin durumu "Konya Dış Ticaret Bülteni" adıyla yayımlanmaktadır.

Konya Dış Ticaret Bülteni ile Konya'nın dış ticaret durumunu, güncel veriler ışığında izleyerek analiz etmek ve bunu ülkemizin dış ticaret durumu ile kıyaslayabilmek hedeflenmektedir.

Konya'nın ihracatı, ekim ayında toparlandı ancak nisan rakamlarına ulaşamadı

2015 yılına düşüşle başlayan ve nisan ayına kadar toparlanma eğiliminde olan ihracat rakamları, mayıs ayında 2015 yılının en düşük seviyesine indi. Mayıs ayından itibaren dalgalı bir seyir izleyen ihracat rakamları, ekim ayında yükselişe geçti. 2015 Eylül ayında 96 milyon dolar seviyesinde olan ihracat rakamları, 2015 Ekim ayında yaklaşık 31 milyon dolar artarak 127 milyon dolara yükseldi. 2014 Ekim ayı ihracat rakamları ile karşılaştırıldığında da, bir artış olduğu gözlemlendi; 2014 Ekim ayında 115 milyon dolar olan ihracat seviyesi yaklaşık yüzde 10 artarak 127 milyon dolara yükseldi. Ekim ayı ihracat rakamları, 2015 yılının en yüksek seviyesine ulaşmamasına rağmen; kayda değer biçimde yaklaştı.

Şekil-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2014-2015 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Tablo-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2014-2015) (1000\$)

	İthalat (1000 \$)											
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	135.922	120.457	131.585	137.418	140.947	108.443	115.435	104.817	138.267	115.860	115.507	126.064
2015	116.700	111.855	119.500	129.570	102.112	110.554	104.581	108.329	96.542	127.873		

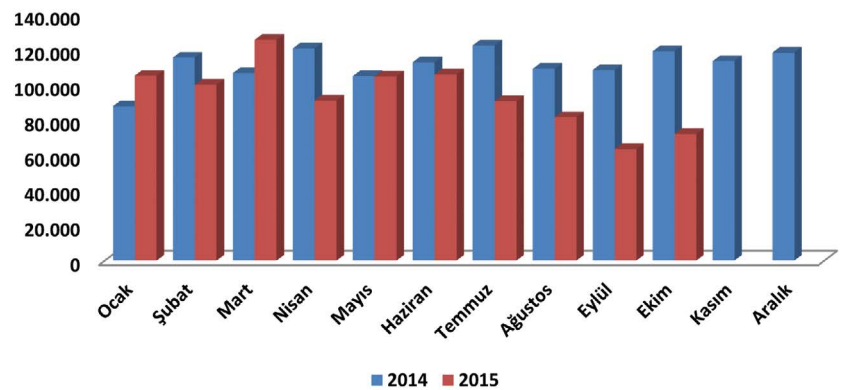
Kaynak: TÜİK

Konya, ihracat fazlası verme eğilimli bir şehir olmasına rağmen; bu durum, 2014 yılında dönemsel değişikliklere uğradı. 2015 yılına da ihracat fazlası vererek giren Konya, mart ayında tekrar dış ticaret açığı verdi. Böylece kasım ayından beri devam eden ihracat fazlası verme eğilimi 2015 Mart ayında sona ermişti. Dış ticaret rakamlarına bakıldığında Konya; tekrar dış ticaret verme eğilimi gösterme başladı ve bu durum ekim ayında da devam etti.

Konya'nın ithalatında yaşanan düşüş devam ediyor

Konya'nın ithalat rakamları, 2015 yılına düşüş ile başladı. Nisan ayında, yılın başından beri olan, en düşük seviyesine indi; ancak nisan ayından sonra başlayan toparlanma sürecinin haziran ayında da devam etmesiyle; haziran ayı ithalat rakamları, 2015 Ocak seviyesini yakaladı. Ancak bu durum kısa sürdü ve temmuz ayında başlayan gerileme sonucu; eylül ayında ithalat, 2015 yılının en düşük seviyesi olarak kaydedildi. Ekim ayında bir ufak bir toparlanma gözlemlendi. 2015 Eylül ayında 63 milyon dolar olan ithalat seviyesi, ekim ayında yaklaşık 9 milyon dolar artarak 72 milyon dolara yükseldi. Bir önceki yılın aynı ayı ile karşılaştırıldığında ise; 2014 Ekim ayında 119 milyon dolar olan ithalat seviyesi, yaklaşık yüzde 39 azalarak 72 milyon seviyesine geriledi.

Şekil-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı 2014-2015 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Tablo-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2014-2015) (1000\$)

	İthalat (1000 \$)											
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	87.958	115.699	106.853	120.897	105.142	112.121	122.611	109.298	108.626	119.191	113.648	118.477
2015	105.390	100.161	125.767	91.214	104.945	105.982	90.705	81.580	63.526	72.177		

Kaynak: TÜİK

Konya'nın 2015 Ekim ayı ihracatı, Türkiye'nin 13 milyar dolarlık ihracatının yüzde 0,96'sını oluşturmaktadır. Konya'nın 72 milyon dolarlık ithalatı ise Türkiye'nin 2015 Ekim ayı ithalatının yüzde 0,72'sini oluşturmaktadır. Türkiye 2015 Ekim ayı itibarı ile 3,6 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya ise 55 milyon dolarlık ihracat fazlası ver-

miştir. Konya'nın ekim ayı dış ticaret hacmi yaklaşık 200 milyon dolar ile Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,66'sını oluşturmaktadır. Ekim ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 79 iken Konya için bu oran yüzde 176 olmuştur.

Tablo-3: Türkiye – Konya Karşılaştırmalı Dış Ticaret İstatistikleri – 2015 Ekim (milyon \$)

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (milyon \$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	İhracat (Ekim; 2014-2015) Fark (%)	İthalat (Ekim; 2014-2015) Fark (%)
Türkiye	13.289	16.911	-3.622	30.200	79%	-3%	-11,9%
Konya	127	72	55	199	176%	-10,4%	-39,4%

Konya'nın ekim ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 10 azalırken, benzer bir şekilde Türkiye'nin ihracatı da yaklaşık yüzde 3 azalmıştır. Konya'nın ekim ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 39 azalırken, Türkiye'nin ekim ayı ithalatı da yüzde 12 azalmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2015 Ekim ayı ithalatında yüzde 13'lük bir artış gözlenirken, ihracatında da yüzde 32'lik bir yükselme yaşanmıştır. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2015 Ekim ayı ithalatında yüzde 10'luk bir artış gözlenirken, ihracatında da yüzde 14'lük bir artış yaşanmıştır. Ekim ayında, dış ticaret dengesi açısından Konya; Türkiye geneline göre ve geçen yılın aynı ayına göre daha iyi bir performans göstermiştir. Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2015 Ekim ayında da

Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektör, aynı yılın bir önceki ayına göre pek değişmemiştir. "Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday" sektörü ve "Silahlar ve mühimmatlar, bunların aksam, parça ve aksesuarı" sektörü aynı yılın bir önceki ayına göre listeye yeni girmiştir. "Kazanlar, makineler, mekanik cihaz ve aletler" sektörü 37 milyon dolarlık ihracatı ile Ekim ayında Konya'nın ihracatının yüzde 29'unu oluşturmaktadır ve ancak geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 10 artmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu ise "Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday" sektörü olmuştur. Bu sektörü yüzde 67,1'lik artış ile "Silahlar ve mühimmatlar, bunların aksam, parça ve aksesuarı" sektörü takip etmektedir.

Konya'nın İthalatında Çin'in Payı Yüzde 24 Seviyesinde

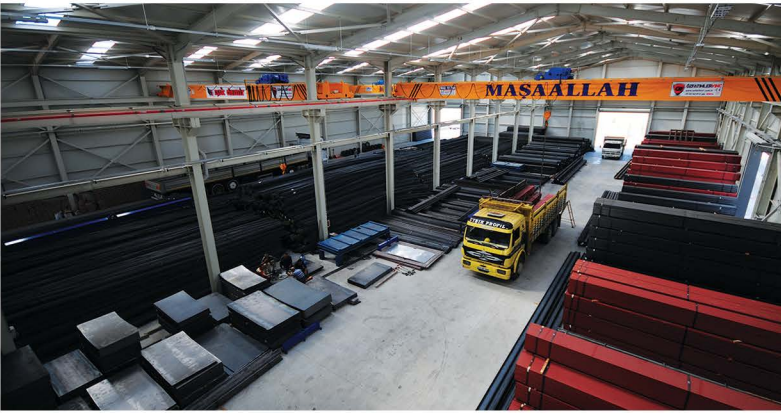
Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında; Ekim 2015'te, ilk sırada 21 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 3,8 milyon dolar artarak; 17,7 milyon dolar seviyesinden 21,5 milyon dolara yükselmiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 17'sini oluşturmaktadır. Irak'ın ardından 7 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 1,6 milyon dolar artmıştır. Almanya'yı sırasıyla Cezayir, Rusya, İran, İtalya, Suudi Arabistan, Sudan, ABD ve Mısır takip etmektedir. Konya, ekim ayında en fazla ithalatı ise; Çin'den yapmıştır. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, yaklaşık 17,6 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 24'ünü oluşturmaktadır. Konya'nın Çin'den sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Rusya olmuştur. Konya'nın Rusya'dan yaptığı ithalat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 52,8 azalarak 16,5 milyon dolar seviyesinden, 7,8 milyon dolar seviyesine gerilemesine rağmen; halen toplam ithalatın yüzde 11'ini oluşturmaktadır. Rusya'yı sırasıyla Almanya, İtalya, Hollanda, Tayvan, Güney Kore, Suudi Arabistan, Uruguay ve Avusturya takip etmektedir.

Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Ekim; 2014-2015)

	Ağustos-İhracat (\$)			Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Eylül 2015
	2015	2014	Değişim	
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	37.549.986	34.535.699	8,7%	29,4%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	19.575.335	17.898.015	9,4%	15,3%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	10.072.770	6.168.292	63,3%	7,9%
Kakao ve kakao müstahzarları	7.245.323	5.972.018	21,3%	5,7%
Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni	6.680.775	2.700.859	147,4%	5,2%
Demir veya çelikten eşya	5.868.461	6.958.439	-15,7%	4,6%
Plastikler ve mamulleri	5.335.998	4.869.161	9,6%	4,2%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	5.264.897	4.329.727	21,6%	4,1%
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	5.095.476	9.731.485	-47,6%	4,0%
Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı	2.584.872	1.546.572	67,1%	2,0%
Tüm Sektörlerin Toplamı	127.873.003	115.987.677	10,2%	100,0%

Konya ve Türkiye'de demir firmalarının başında gelen Işık Demir gün geçtikçe değerlerine bir değer daha katmaya devam ediyor. Sizi yeni yerimize bekliyor ve sloganımızı, tekrar dile getiriyoruz.

Modern Yapılara Işık Oluyoruz.



isikprofil.com / info@isikprofil.com

Merkez <

Fevzi Çakmak Mahallesi
Gülistan Caddesi No:70
F: 0332 503 05 17

Şube <

Meram Sanayi
Nilüfer Sk. No:31
F: 0332 320 58 51



iletişim
444 4 805



Şehrimizin Marketi

sizin marketiniz sizin marketiniz sizin marketiniz

sizin marketiniz sizin marketiniz sizin marketiniz

0800 363 35 00
Ücretsiz İletişim Hattı

SINCAP

MARKETLER ZİNCİRİ



www.sincapmarket.com
iletisim@sincapmarket.com

Genel Merkez : Horozluhan mah. 1. Osb. Budaköz sok. no:9 Selçuklu / KONYA T. 0332 257 13 00 (pbx) F. 0332 257 00 99

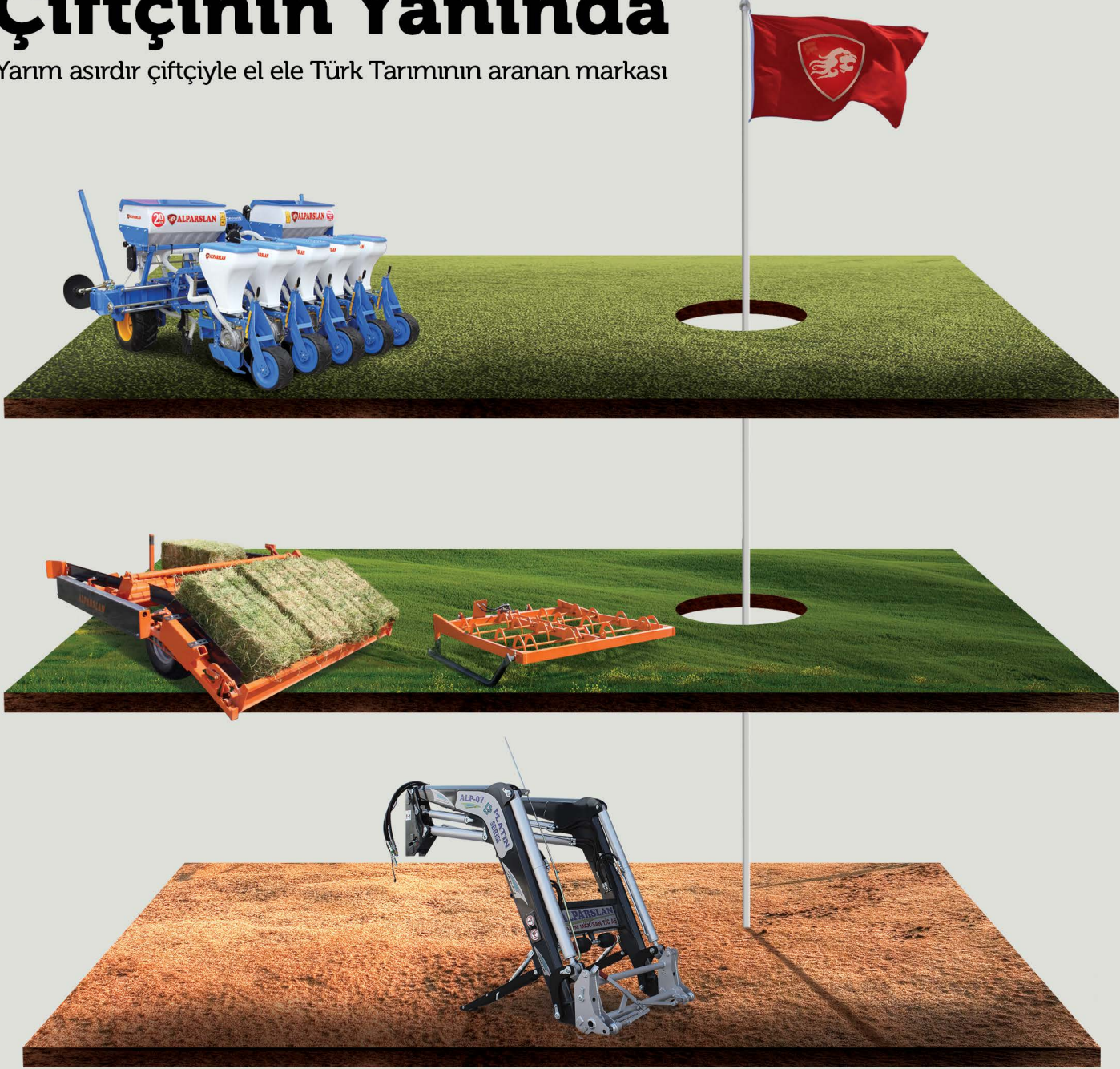
Biz Farklıyız
Farkında mısınız!

ALPARSLAN



Her Alanda Çiftçinin Yanında

Yarım asırdır çiftçiyle el ele Türk Tarımının aranan markası



haneigrafik.com



ALPARSLAN
TRAKTÖR A.Ş.

AEC MAKİNE
SAN. ve TİC. LTD. STİ.

AGROWİN

ÖZERDİREN

alparslantarim.com

ISO 9001
TS 16949
CE



Diskli Tip Pnömatik
Hassas Ekim Makinesi
Hidrolik & Manuel Kaydırmalı



Kombine Hububat
Ekim Makinesi



Balya Toplama ve
Yükleme Makinesi



Elemeli Savurmalı Kombine
Harman Makinesi



Arka Kaziyıcı



ALP-07 Ön Yükleyci