

Yeni ipek yolu

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 30 • SAYI: 356 • EKİM 2017

DOSYA

MESLEKİ EĞİTİM-1

ARAŞTIRMA

KONYA'NIN İHRACATTA Kİ BAŞARI ÖYKÜSÜ

HABER

ÖZTÜRK SİRBİSTAN-TÜRKİYE İŞ FORUMU'NA KATILDI



İHRACATTA VE
İTHALATTA
TL KULLANIMI

MALİYET AZALTMA

VERİMLİLİK
ARTIRMA

ÜYELERİMİZE ÖZEL E-TİCARET

SİTELERİNE ÜYELİKTE

% 80
DEVLET
DESTEĞİ



DETAYLI BİLGİ İÇİN:
www.kto.org.tr
adresini inceleyiniz.

Sayın Üyemiz;

Ekonomi Bakanlığının 2011/1 Sayılı Araştırma ve Pazara Giriş Desteği uyarınca, e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, işbirliği kuruluşlarının kendi üyesi şirketleri, toplu olarak Bakanlık tarafından onay verilen e-ticaret sitelerine üye yapmaları halinde %80 oranında desteklenmektedir. Konya Ticaret Odası olarak Bakanlığın bu desteğinden üyelerimizin faydalanması konusunda çalışma yapmaktayız. Bu destek sayesinde siz üyelerimizin B2B sitelerine üyelikte ödeyeceğiniz ücret %20 oranında olacaktır.



1882

KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE



İHRACATÇI FİRMA REHBERİ

"dünya ticaretine açılan pencere"



1882

KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE
DIŞ TİCARET SERVİSİ



www.kto.org.tr/disticaret



/konyato



#konyato



1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

BAŞLARKEN



2018-2020 döneminde uygulanacak Orta Vadeli Programı (OVP) açıklandı. Programda; 2017-2020 arasında yıllık yüzde 5,5 büyüme, kişi başına milli gelirin program sonunda 13 bin 24 dolara çıkacağı; işsizlik oranının bu yıl yüzde 10,8, gelecek yıl yüzde 10,5; 2019'da yüzde 9,9 ve 2020'de yüzde 9,6 olması; enflasyonun bu yıl sonunda yüzde 9,5 olacağı; Cari Açığın GS-YH'ye oranının bu yıl yüzde 4,6, gelecek yıl yüzde 4,3; 2019'da yüzde 4,1, 2020'de yüzde 3,9 olacağı tahmin edilmektedir. Yurt dışı kaynaklı risklerin ekonomimizi etkilediği 2016 yılının ardından, toparlanma eğilimine giren ekonomimiz için belirlenen bu hedefler iş dünyası adına bizleri umutlandırmıştır. OVP'nin temel amaçları, büyümenin hızlandırılması istihdamın artırılması ve gelir dağılımının iyileştirilmesidir. Bu amaçlar özel sektörün beklentileri ile uyumaktadır. Hükümetimiz tarafından açıklanan ekonomik hedefleri; ayakları yere basan, gerçekleştirilebilir hedefler olarak görüyoruz. Cari açık, enflasyon ve işsizlik rakamlarındaki hedefler ile hükümetimiz istikrarlı ekonominin sürdürüleceğine işaret etmiştir. OVP'de hükümetimizin bu sorunların çözümü yönünde kararlılığı dikkat çekicidir. 2017 büyümesinin yüzde 5,5 olarak hedeflenmesi gerçekçidir fakat yüzde 5,5 büyümeyi sürdürülebilir hale getirmeliyiz. Gelişmiş ülke ekonomilerindeki belirsizliklere bağlı olarak gelişen ekonomilerdeki durgunluğun küresel ekonomiyi etkilemeye devam edeceğini öngördüğümüz 2018 – 2020 döneminde Türkiye'nin büyüme hedeflerinde sapma olmaması iş dünyamıza moral kazandırmaktadır. Bu hedeflerin gerçekleştirilmesinde en önemli görev özel sektöre düşmektedir.

Üreten, yatırım yapan, dünyaya açılan, istihdam sağlayan özel sektörümüz Hükümetimizin ekonomi hedeflerine katkı sağlamaya devam edecektir. OVP'de 'kapsayıcı, istikrarlı ve sürdürülebilir büyüme' vurgusu, ekonominin gündemin ilk sırasına geleceğini göstermektedir. 2018'de gündemin tamamen ekonomiye odak-

lanacağına inanıyoruz. Uzun zamandır duraksamış olan ekonominin yeniden gündem maddesi haline gelmesi ve yapılması gereken yapısal reformlar açısından da önemli bir fırsat sunmaktadır.

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın resmi ziyaretleri vesilesiyle, DEİK/Türkiye-Sırbistan İş Konseyi tarafından Sırbistan Sanayi ve Ticaret Odası (PKS)'nin işbirliği ile 10 Ekim 2017 tarihinde Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da düzenlenen Sırbistan-Türkiye İş Forumu'na katıldık.

Forum başlamadan önce, ikili firma görüşmeleri gerçekleştirildi. Firma görüşmelerinde, ağırlıklı olarak, tarım, gıda, turizm, tekstil, inşaat, metal sanayi, otomotiv, kimya ve sağlık alanlarında faaliyet gösteren Sırp ve Türk firma temsilcileri bir araya geldi.

Aynı gün iki ülkenin ekonomi bakanlarının, Sırbistan ile Türkiye arasındaki mevcut Serbest Ticaret Anlaşması (STA)'nın kapsamını genişleterek, güncellenmiş bir STA imzalandı.

Konya Ticaret Odası Eğitim ve Sağlık Vakfı 2017 yılı Olağan Mütevelli Heyeti Toplantısını, KTO Karatay Üniversitemizde gerçekleştirdik. KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı'nın Faaliyet Raporu ve Faaliyet Programı ile Bütçesi, Vakıf Mütevelli Heyet üyeleri tarafından oy birliği ile kabul edildi. Konya Ticaret Odası Eğitim ve Sağlık Vakfı Yönetim Kurulu seçimleri tamamlandı. Üniversite yönetimi olarak 3 yıl gibi kısa sürede çok önemli mesafe kat ettik. Oda olarak en önem verdiğimiz yapımız KTO Eğitim ve Sağlık Vakfıdır. Vakfımız; akademik bilgisi ve mesleki donanımı yüksek, milli birlik şuuruna sahip, değerlerine bağlı bireyler yetiştirmek ve geleceğin Türkiye'sinin şekillenmesine katkı sağlamak amacıyla kurulmuştur. Kuruluşundan bugüne kadar geçen 12 yıllık sürede şehrimiz vizyonuna sağladığı katkılarını her bir yıl artırarak çalışmalarını sürdüren Vakfımızın şehrimiz ve ülkemiz ekonomisine

en iyi şekilde hizmet etmesi için çalışmaya devam edeceğiz.

Konya'mızın ihracat artışı devam ediyor. Aylık ihracatını yüzde 9,61 artıran Konya'nın 2017'de ilk dokuz aylık artışı yüzde 15,96 oldu. Türkiye'nin Eylül - 2017 ihracat rakamı 11 milyar dolar olup ilimizin Eylül ayı ihracat rakamı 111 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakama göre Konya il bazında genel ihracattaki payı yüzde 0,98 ile 13. sırada yer almaktadır. Konya il bazında ihracatı Eylül - 2017 ayının Eylül - 2016 ayına göre yüzde 9,61 oranında artış göstermiştir. 2017 yılı ilk dokuz aylık ihracat rakamımız da 1.138. milyar dolar olmuştur. 2017 yılı ilk dokuz aylık rakamı, 2016 yılı ilk dokuz aylık rakamına göre yüzde 15,96 artış göstermiştir. Konya ekonomimizin dinamizmi, Konyalı tüccar ve sanayicilerimizin üretim, istihdam ve ihracat azmı sayesinde ülke ekonomisindeki canlanmaya katkı olarak Konya'nın ekonomik dinamiklerindeki hızlı artış devam etmektedir. İhracatta hızlı büyümeyi sağlayan tüccar ve sanayicileri kutluyor ve başarılarının devamını diliyorum.

Konya'nın ihracat hedeflerine katkı sağlamak amacıyla tüm kurumlarımızla işbirliği içinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Artık uluslararası ticarete yüz yüze ikili iş görüşmeleri organizasyonları giderek daha tercih edilir hale gelmiştir. Şehrimize gelen iş heyetleri Konya'nın gelişimini ve ticari potansiyelini yakından görmektedirler. Bu kapsamda, Konya Ticaret Odası olarak MEVKA işbirliği ile düzenlediğimiz "B2B Traktör- Konya" organizasyonunda dünya traktör üreticileri Konyalı firmalarımızla bir araya geldi. Organizasyon çerçevesinde traktör üretiminde önemli pazar payına sahip Hindistan, Belçika, İran, Pakistan, Ukrayna, Rusya, Romanya ve Türkiye'den 17 firma temsilcisinin katıldığı görüşmelere Konya'dan 40 firma katıldı. 2 gün süren görüşmelerde, 680 ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

Selçuk ÖZTÜRK
KTO Yönetim Kurulu Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ

M.Fatih ÖZSOY

GRAFİK-TASARIM

ÇİZGİ MEDYA

Mehmet ÇAKIR

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

BASKI-CİLT

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

DAĞITIM

EKİN Kurye Dağıtım Ltd. Şti.
0332 236 36 12
ekinkurye@hotmail.com • www.ekindagitim.com

YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık

Ayda bir yayınlanır.

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

Basım Tarihi: Kasım/2017

YAYIN KURULU

Fehmi ADAM

Murat KOYUNCU

Mustafa ÇALIŞ

Ahmet ŞANLI

İLETİŞİM ADRESİ

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

BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ

Tel: 0332 221 52 94-221 52 67

BİLİM KURULU

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



MALİYET AZALTMA VERİMLİLİK ARTIRMA



ÖZTÜRK SİRBİSTAN-TÜRKİYE İŞ FORUMU'NA KATILDI



VAKIF GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ



E-TİCARET BULUŞMALARI KONYA'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ



KADIN GİRİŞİMCİ YÖNETİCİ OKULU, KONYA MEZUNLARINI VERDİ



İHRACATTA VE İTHALATTA TL KULLANIMI



MESLEKİ EĞİTİM-1



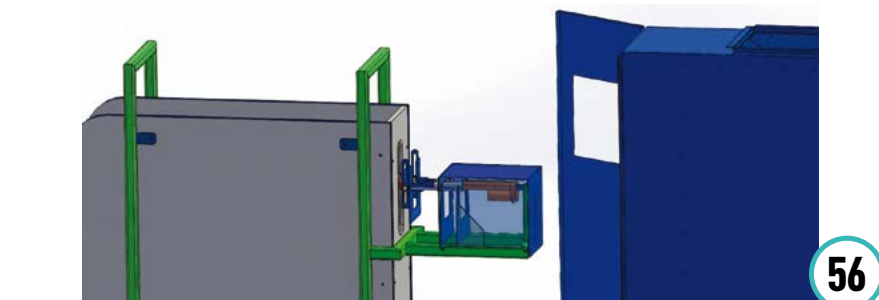
KOBİ TEKNOLOJİK ÜRÜN YATIRIM DESTEK PROGRAMI



ORTA VADELİ PROGRAM 2018 – 2020



“7036 SAYILI İŞ MAHKEMELERİ KANUNU İNCELEMESİ”



OTOMATİK BUZAĞI BESLEME YÖNTEMİ



ÜLKE PANORAMA AVUSTURYA



TESCİL BAŞVURUSU YAPILAN COĞRAFİ İŞARETLER-3



AHAR VE MÜHRE

ÖZTÜRK SİRBİSTAN-TÜRKİYE İŞ FORUMU'NA KATILDI

T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın resmi ziyaretleri vesilesiyle, DEİK/Türkiye-Sırbistan İş Konseyi tarafından, muhatap kuruluşu Sırbistan Sanayi ve Ticaret Odası (PKS)'nin işbirliği ile 10 Ekim 2017 tarihinde Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da Sırbistan-Türkiye İş Forumu düzenlendi.

T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Sırbistan Cumhurbaşkanı Aleksandar Vucic, T.C. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ve Sırbistan Başbakan Yardımcısı ve Ticaret, Turizm ve Telekomünikasyon Bakanı Rasim Ljajic'in katılımlarıyla gerçekleşen İş Forumu, Türk ve Sırp iş dünyasının temsilcileri ve her iki ülkeden üst düzey bürokratların aralarında bulunduğu 700'e yakın katılımcıya ev sahipliği yaptı. Sırbistan-Türkiye İş Forumu, iki ülke arasında son yıllarda gerçekleştirilen en geniş kapsamlı etkinlik olarak ön plana çıktı.

Forum başlamadan önce, ikili firma görüşmeleri gerçekleştirildi. Firma görüşmelerinde, ağırlıklı olarak, tarım, gıda, turizm, tekstil, inşaat, metal sanayi, otomotiv, kimya ve sağlık alanlarında faaliyet gösteren Sırp ve Türk firma temsilcileri bir araya geldi.

Sırbistan-Türkiye İş forumunun açılış Konseyi Başkanı Aleksandar Medjedovic ile İş Konseyi Eş Başkanı ve Sırbistan Sanayi ve Ticaret Odası'nın Başkanı Marko Cadez gerçekleştirdi. Marko Cadez, konuşmasında 28 Aralık 2015 tarihinde yine Belgrad'da gerçekleştirilen Sırbistan-Türkiye İş Forumu ile mevcut iş forumu arasında elde edilen kazanımları değerlendirdi, iki İş Forumu arasındaki süreçte, 230'dan fazla Türk firmasının

Sırbistan'da faaliyete başladığını, 2016 yılına göre ticaret hacminin %26 artış gösterdiğini, Türk firmalarının Sırbistan pazarına olan ilgisinin çok büyük oranda artış kaydettiğini belirten Cadez, Sırbistan'ın iyi bir pazar, güvenli bir tedarikçi ve üçüncü pazarlarla işbirliği imkânı başta olmak üzere pek çok fırsat sunduğunu belirtti.

Cadez, Türkiye ile işbirliği süren mevcutta 4.050 kadar Sırp firmasının olduğunu söyleyerek, Türk firmalarını ticari işbirlikleri yapmaya davet etti. Türkiye ile Sırbistan arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması'nın bazı metinlerinde güncellemelerin yapıldığını aktaran Cadez, iki ülkenin Ekonomi Bakanlarının yeni metinleri imzaladıklarını, bu sayede karşılıklı ticaretin artmasını beklediklerini kaydetti. Türkiye-Bosna Hersek- Sırbistan Üçlü ticaret mekanizmasına ayrıca öne verdiklerini vurgulayan Cadez, tarım, inşaat, turizm, gıda, tekstil sektörlerinde işbirliklerinin yapılabileceğini belirtti ayrıca, turizm alanında faaliyet gösteren Türkiye'nin önde gelen firmalarından birinin, Sırbistan ile işbirliğine başlayacağını haberini verdi ve bundan ötürü duyduğu memnuniyeti aktardı. DEİK/Türkiye-Sırbistan İş Konseyi Başkanı Aleksandar Medjedovic, 'Özel sektör heyeti olarak Türkiye'den Belgrad'a

ilk defa 2009 yılında az sayıda katılımcı ile bir ziyaret düzenledik. Ancak bu İş Forumu için bir uçak dolusu iş insanı Türkiye'den geldi' dedi. Medjedovic, Türkiye'den Sırbistan'a uçuş seferlerinin artmasına rağmen talebi karşılamadığını, bu durumun hem iki ülke arasında ekonomik açıdan yakalanan başarıyı temsil ettiğini hem de potansiyel Türk yatırımcılara Sırbistan'a gelmeleri için önemli bir mesaj verdiğini belirtti.

"TÜRKİYE VE SİRBİSTAN ARASINDA TİCARET VE İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI" PANELİ

Açılış konuşmalarının ardından, moderatörlüğünü DEİK/Türkiye-Sırbistan İş Konseyi Başkanı Aleksandar Medjedovic'in yaptığı "Türkiye ve Sırbistan arasında Ticaret ve işbirliği Fırsatları" temalı panele geçildi. Sırbistan'daki Türk yatırımcılarının deneyimlerini aktardığı panelde, finansman olanakları ile yatırım ilişkileri değerlendirildi.

İş Forumu'nun sponsorluğunu üstlenen ve Sırbistan'ın en önemli Türk yatırımcılarından olan Halkbank Belgrad'ın Kurumsal ve Pazarlama Bölümü Başkanı Maja Simic, panelist olarak forumda yer aldı. Simic, Türk iş insanlarının neden kendilerini tercih ettikleri sorusuna, 'Müşterilerimize güven veriyoruz, dürüst

bir yaklaşım sergileyerek, müşterilerimizle bire bir ilgileniyoruz' diyerek, bu sebeple tercih edildiklerini açıkladı. Sırbistan'daki ilk Türk yatırımcılarından olan Jeanci Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı Taner Büyükcın bir diğer panelist olarak forumda yer aldı. Moderatör Medjedovic, Sırbistan Cumhurbaşkanı Aleksandar Vucic'in, Büyükcın'a 'kardeşim' diye hitap ettiğini aktararak, Jeanci Tekstil'in sonraki yatırımcılara ön ayak olduğunu söyledi.

Sırbistan'ı neden tercih ettiniz sorusuna, Büyükcın, yatırımlar için gerekli gördükleri kriterlerin hepsini Sırbistan'ın sağladığını aktardı. Büyükcın, bu kriterlerin, Türkiye'ye fiziki ve kültürel yakınlık, Serbest Ticaret Anlaşması, iyi işleyen bankacılık sistemi, görece ucuz, kaliteli ve yüksek oranda iş gücü ve iyi işleyen demokrasi olduğunu söyledi. Büyükcın, sadece tekstil değil, tarım, hayvancılık, inşaat, turizm ve enerji gibi alanlarda önemli fırsatların olduğunu vurgulayarak, bu alandaki Türk iş insanlarının Sırbistan'ı değerlendirmelerini önerdi. Büyükcın, ayrıca potansiyel yatırımcılara Sırbistan Kalkınma Ajansı (RAS)'nin desteğine başvurmalarını tavsiye etti ve yeni yatırımlar için Halkbank'ın desteğinin önemli olduğunu vurguladı. Sırbistan Kalkınma Ajansı (RAS) Stratejik Yatırımlar Kıdemli Danışmanı Predrag Deretic, RAS bünyesinde, Türkiye'den gelen yatırımları takip eden temsilci olarak panelde yer aldı. Deretic, Türkiye'den gelen yatırımcıların diğer ülke yatırımcıları ile karşılaştırıldığında, daha sıcakkanlı ve iletişimlerinin daha samimi olduğunu, bu durumun yatırım süreçlerinde oldukça büyük bir avantaj yarattığını söyledi. Kobilere de destek verdiklerini aktaran Deretic, ilk olarak Jeanci firmasına, ardından Teklas, Aster Tekstil gibi firmalara destek verdiklerini aktardı. Sırbistan'daki olanakları gören Türk iş insanlarının kiralama değil satın alma yoluyla yatırımlarını gerçekleştirdiklerini belirten Deretic, tekstil ve otomotiv yan sanayi alanlarında Türk firmalarının marka haline geldiklerini bu nedenle, bu sektörlerde Sırbistan'da yatırım yapabileceklerini ve bunun yanı sıra, metal işleme, tarım ve gıda alanlarının da değerlendirilebileceğini kaydetti. Otomotiv sanayi alanında yatırımcı olan Teklas Otomotiv firmasının Fabrika



Müdürü Fikret Aynibal, panelde yer alan konuşmacılardan bir diğeri olarak deneyimlerini aktardı. Günlük sorunlarını nasıl çözdüklerine dair iletilen soruya, Aynibal, yerel kişilerden oluşan kadroları ile sorunları çözmeye çalıştıklarını, yetemedikleri durumda, Teklas'ın Bulgaristan ve Türkiye'de yer alan ofisleri ile temasa geçtiklerini aktardı. Sırbistan'ın otomotiv sanayinde oldukça gelişmiş olduğunu belirten Aynibal, teknik okullardan mezun, sanayi üretimini bilen çalışanlara erişimin oldukça kolay olduğunu, çevredeki diğer ülkelere göre Sırbistan'ı daha avantajlı bulduklarını ve iki sene içinde 500 kişiye istihdam sağladıklarını paylaştı. Tekstil alanında Sırbistan'da önemli bir yatırım gerçekleştiren Aster Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı ismail Koçali, panelist olarak yer alan isimlerden bir diğeri oldu. Koçali, Sırbistan'a yatırım yapmadan önce, Ürdün, Özbekistan, Mısır, Romanya ve Bulgaristan'ı araştırdıklarını ancak Sırbistan'ın bu ülkelere göre daha avantajlı koşullar sunduğunu, bu sebeple yatırıma başladıklarını söyledi. Koçali, tekstil alanında yaptıkları yatırım için, genç nüfusun varlığı ve emek yoğun bir yapıya sahip olduğu için Niş bölgesini tercih ettiklerini beü'rtti. Mevcutta 700 kişiye istihdam sağladıklarını ifade eden Koçali, yeniden değerlendirme fırsatları olsa yatırımları için Sırbistan'ı tekrardan tercih edeceklerini vurguladı.

KAPANIŞ OTURUMU

Kapanış oturumu, her iki ülkeden Bakanların ve Cumhurbaşkanlarının onurlandırmasıyla gerçekleştirildi. Oturumun sunuculuğunu yapan, Sırbistan Sanayi ve Ticaret Odası (PKS) Tarım Sektörü Direktörü Veljko Jovanovic, gerçekleşen forumun PKS'nin düzenlediği en büyük etkinlik olduğunu belirtti.

İlk olarak söz alan, DEİK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, iki ülke arasındaki ticaretin seyri hakkında bilgi verdi. Büyükekşi, geçen 10 yıllık süre zarfında, Türkiye'nin Sırbistan'a ihracatında %22 oranında bir artış kaydedildiğini, ihracatın 2016 yılında 582 milyon ABD Dolarına ulaştığını ve bu oranın Türkiye'den Sırbistan'a şimdiye dek gerçekleşen en yüksek ihracat tutarı olduğunu belirtti. Bu süre içinde, Sırbistan'ın Türkiye'ye olan ihracatının ise 3 kat artarak, 288 milyon ABD Dolarına ulaştığını iletti. Gerçekleşen bu artışların sevindirici olduğunu ancak iki ülkenin gerçek potansiyelini yansıtmadığını kaydeden Büyükekşi, imzalanacak Serbest Ticaret Anlaşması ve geniş kapsamlı kurgulanacak Türkiye-Bosna Hersek-Sırbistan Üçlü Serbest Ticaret Anlaşması ile bu potansiyelin elde edilebileceğine dair inancını vurguladı. Büyükekşi, Üçlü Ticaret Mekanizmasının önemli çalışmaları neticesinde İstanbul'da Bosna Hersek-Sırbistan ticaret ofisinin açıldığını ve PKS ile görüşmelerinin sonucunda bu ofise bir Sırp temsilcinin atanacağını ifade etti. İş Forumu'na her iki ülkeden 600'den fazla iş insanının katıldığını aktaran Büyükekşi, İş Forumu'nun organizasyonunda Halkbank'ın sağladığı destek için teşekkürlerini sundu. Ardından sözü alan Sırbistan Sanayi ve Ticaret Odası'nın Başkanı Marko Cadez, aynı gün iki ülkenin Ekonomi Bakanlarının, Sırbistan ile Türkiye arasındaki mevcut Serbest Ticaret Anlaşması (STA)'nın kapsamını genişleterek, güncellenmiş bir STA imzaladıklarını bu sayede Türk ve Sırp iş insanlarının ihtiyaç duydukları çerçeveyi çizdiklerini söyledi. T.C. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Türkiye ile Sırbistan arasındaki ticaret hacminin geçen yıldan bu yana %35'lik



bir artış gösterdiğini, güncel ticaret hacminin 1,1 milyar ABD Doları olduğunu açıkladı ve bu hacmi 2020 yılı sonu itibarıyla 3 milyar ABD Dolarına çıkarma hedeflerinin olduğunu söyledi. Bakan Rasim Ljajic ile imzaladıkları STA sayesinde, ticaretin önündeki engellerin kaldırıldığını söyleyen Bakan Zeybekçi, güncelledikleri STA ile arzu edilene çok yakın bir yapı getirdiklerini, kamu alımları ve elektronik ticaret konularının eksik kaldığını ancak bu alanlarda da çalışmalara başladıklarını kaydetti. Bosna Hersek’le, Türkiye arasında STA’yı kamu alımlarını da içerecek şekilde hazırladıklarını beü’rten Bakan Zeybekçi, bir İş Forumu kapsamında güncellenmiş STA’nın imzalanabileceğinin haberini verdi. Sırbistan ile güncellenen STA’da kamu alımları ve elektronik ticareti içerecek şekilde bir güncellemeyi tamamladıkları vakit üç ülke arasında köprü niteliği taşıyan bir Üçlü bir Ticaret Anlaşması yapmayı planladıklarını belirten Bakan Zeybekçi, gelecek dönemde Türkiye, Sırbistan ve Bosna Hersek arasındaki ticaretin ciddi bir oranda artacağını haberini verdi. Türkiye-Bosna Hersek-Sırbistan Üçlü Ticaret Komitesi toplantısını ve bir İş Forumu’nu, 2017 Aralık ayının başlarında Belgrad’da düzenlemeyi öngördüklerini ileten Bakan Zeybekçi, Sırbistan ile Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşmasını 2017 yılında tamamlamayı planladıklarını aktardı.

Sırbistan Başbakan Yardımcısı ve Ticaret, Turizm ve Telekomünikasyon Bakanı Rasim Ljajic, Türkiye ile Sırbistan arasındaki ilişkinin ‘stratejik ortaklık’ seviyesine yükseldiğini vurguladı. Bu seviyeye getiren iki önemli gelişmenin yaşandığını belirten Bakan Ljajic, ilk gelişmenin Halkbank’ın Sırbistan’da yatırıma başlaması olduğunu, ikinci gelişmenin ise bugün düzenlenen İş Forumu’nun olduğunu söyledi. Bakan Ljajic, son 17 yıl içinde, Türkiye ve Sırbistan iş dünyasından bu yoğunlukta bir katılımın sağlandığı bir toplantının daha gerçekleşmediğini söyleyerek, bu durumun yeni yatırımlar ve işbirlikleri için değerlendirilmesi gerektiğini ifade etti. Bakan Ljajic, Sırbistan Cumhurbaşkanı Sn. Aleksandar Vucic’in Türk yatırımcılarının Sırbistan’daki fabrikalarını ziyaret ettiğine dikkat çekerek, bu desteğin başka bir ülkede sağlanmadığını söyledi ve Türk yatırımcılarını Sırbistan’a



davet etti. T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Sırbistan’ın Balkanlar’da istikrarın kiüt ülkesi olduğunu söyledi. Sırbistan ile Türkiye arasındaki ilişkiLerin her alandageliştirilmesi konusunda iradenin mevcut olduğunu vurgulayan Erdoğan, “Bu ziyaret ilişkilerimize verdiğim önemin ispatı. Şu anda İş Forumu’nda yaklaşık 700 iş adamı bulunuyor. Bu tablo ilişkilerimizi daha ileri taşıma arzumuzun ifadesidir” dedi. Türkiye’nin 2011-2015 yılları arasında %7 ve 2017 senesinin ilk yarısında %5 büyümeye gerçekleştirdiğini belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, ‘Yap-İşlet-Devret’ modeliyle özel sektörün önünün açıldığını ifade etti. Türkiye’nin Balkanlar ile bütünleşmek istediğini vurgulayan Erdoğan, ‘kazan-kazan’ esasına göre çalışmaların sürdürüleceğini ve birikimlerin paylaşılacağını ifade etti. Sırbistan’ın gerçekleştirdiği önemli ekonomik reformlara dikkat çeken Cumhurbaşkanı Erdoğan, “Kaliteli işgücü ve sağlanan kolaylıklar sayesinde bu ilgi kısa sürede somut kazançlara dönüşecek. Karşılıklı ekonomik ilişkileri geliştirmek için hukuki altyapıyı kurduk. İkili ticaret hacminin istikrarlı bir şekilde arttığını görüyoruz. Ticaret hacmi, 2016 yılında 820 milyon ABD Doları oldu, 2017 yılı sonuna kadar 1.2 milyar ABD Dolarına ulaşabilir. İki ülke olarak bu hacmi 3 milyar ABD Dolarına çıkarta-

lum” dedi. İki ülke hükümetlerinin üzerine düşeni yapacağını vurgulayan Erdoğan, iş dünyası temsilcilerinin de yatırıma yöneLeceğini ifade etti. Halk Bankası’nın ekonomik ilişkiler açısından önemli katkı sağladığını ve 30 şube ile Sırbistan’da hizmet verdiğini vurgulayan Erdoğan, ayrıca Sırp Hükümeti tarafından verilen desteklerin de sürmesi gerektiğini belirtti. Altyapı, turizm ve hizmet sektörlerinde fırsatlara işaret eden Cumhurbaşkanı Erdoğan, ortak tarihi ve kültürel bağlar ile ilişkiler geliştikçe ekonomik ve ticari ilişkilerin de artacağını söyledi. Sırbistan Cumhurbaşkanı Aleksandar Vucic,Sırbistan ve Türkiye’nin üçüncü ülkelerde yatırım imkânı bulacağına inandığını belirtti Vucic,”Balkanlar bölgesinde kim size daha iyi şart verirse siz gelin, biz size daha iyisini vereceğiz” dedi. Sırbistan’ın daha fazla yatırımcı çekmek ve çalışmak amacıyla olduğunu ifade eden Vucic, “İlk defa Sırbistan’ın bütçesinde açık yok. Kamu borcumuzu azaltıyoruz. İşsizlik yüzde 11,8’e indi. Refah seviyesini Türk iş dünyası temsilcileri sayesinde artırdık. Türkler kendilerini adayarak çalışıyor” dedi. Türk iş insanlarının Sırbistan’ın az gelişmiş bölgelerine yatırım yaptıklarını söyleyen Cumhurbaşkanı Vucic, bu bölgelerin yapılan yatırımlarla ayakta olduğunu belirterek, yatırım yapan iş insanlarına teşekkürlerini sundu Kapanış konuşmalarının ardından, TAY-PA Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Toprak ile Sırbistan Ekonomi Bakanı Goran Knezevic arasında, TAY-PA’nın Sırbistan’ın Kraljevo şehrinde hazır giyim ve konfeksiyon fabrikası kurmasında \ dair bir Mutabakat Zaptı (MOU) imzalandı. Bahse konu yatırımın, toplam tutarının 5 yıl içinde 35 milyon Avro olması ve 2.500 kişiye istihdam sağlaması hedeflenmektedir.

ÖZTÜRK FORUMA KATILDI

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın, 10-11 Ekim 2017 tarihlerinde Sırbistan’a gerçekleştirdiği resmi ziyaret kapsamında, 10 Ekim 2017 tarihinde Belgrad’da düzenlenen Sırbistan-Türkiye İş Forumu’na katıldı. İş Forumunun kapanış oturumunda Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Sırbistan Cumhurbaşkanı Aleksandar Vucic katılarak, katılımcılara hitap etti.

VAKIF GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ

KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı Mütevelli Heyeti Toplantısı, KTO Karatay Üniversitesi’nde gerçekleştirildi Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, “Vakfımızın şehrimiz ve ülkemiz ekonomisine en iyi şekilde hizmet etmesi için çalışmaya devam edeceğiz” dedi.

Konya Ticaret Odası Eğitim ve Sağlık Vakfı 2017 yılı Olağan Mütevelli Heyeti Toplantısı, KTO Karatay Üniversitesi’nde gerçekleştirildi. Toplantıda KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, vakfın faaliyetleri ve hedeflerini anlatan bir konuşma yaptı. Konuşmasına dünya ve Türkiye’de ekonomik ve siyasi gelişmeleri değerlendiren Başkan Öztürk, “Yüzyıllardır sosyal ve beşeri hayatımıza büyük katkısı olan Ahilik ve Vakıf kültürünü harmanlayarak günümüzde de yaşatılması ve gelecek nesillere aktarılması için hizmet veren KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı’nın bir genel kurulunda daha sizlerle beraber olmanın mutluluğunu yaşamaktayım. Bir yıl boyunca yaptığımız hizmetlerle; şehrimize, ülkemize ve bağlı olduğumuz tarihi, kültürel ve içtimai değerlerimize hizmet etmenin gururunu hep birlikte yaşıyoruz. 15 Temmuz 2016 darbe girişiminden sonra ülkemiz, son derece önemli bir süreçten geçmektedir. Küresel ve bölgesel ekonomik ve siyasi gelişmeler karşısında Türkiye izlediği proaktif siyasetle; bir yandan ekonomisini büyültmeye bir yandan da dünya siyasetinde ağırlığını artırmaya devam etmektedir. Kuzey Irak’taki kararlı duruşumuz, Suriye’de yürüttüğümüz operasyonlar, ABD büyükelçiliği ile yaşanan krizde haklı tepkimiz aynı zamanda kazanmış olduğumuz özgüveni de göstermektedir. Tüm bu gelişmelerin ekonomimiz üzerinde etkileri elbet olacaktır, aynı zamanda kurlar üzerinde dalgalanmaları da beraberinde getirecektir fakat ekonomimiz, makroekonomik istikrarını koruyacaktır. Geçtiğimiz ay sonunda açıklanan Orta Vadeli Program da her türlü şoka rağmen önümüzdeki üç yıl boyunca sürdürülebilir ve istikrarlı bir ekonomik büyüme kararlılığımız göstermektedir. Sağlam temellere dayalı ekonomimiz için sevindirici bir



diğer nokta da Anadolu ekonomisinin ağırlığını her geçen yıl artırması ve dengeli büyümeye katkı sağlamasıdır. Anadolu ekonomisinin lokomotif şehirlerinden biri de haklı olarak ifade ediyoruz ki Konya’dır. Konyalı işadamlarımız her şartta, şehrimizin ihracatını hızla artırdılar, işsizliği en düşük şehir haline getirdiler, ekonomimizi büyüttüler. Şehrimizin ve ülkemizin kalkınması için tüccar ve sanayicilerimizin fedakârca ve azimle çalışmaları en büyük sermayemizdir” dedi. KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı ve Vakfın kurucusu olduğu KTO Karatay Üniversitesi’nde geline son durum hakkında bilgi veren Başkan Öztürk, “Bugün gururla ifade ediyorum ki, Üniversite yönetimi olarak 3 yıl gibi kısa sürede çok önemli mesafe kat ettik. Oda olarak en önem verdiğimiz yapımız KTO Eğitim ve Sağlık Vakfıdır. Vakfımız; akademik bilgisi ve mesleki donanımı yüksek, milli birlik şuuruna sahip, değerlerine bağlı bireyler yetiştirmek ve geleceğin Türkiye’sinin şe-

killenmesine katkı sağlamak amacıyla. Kuruluşundan bugüne kadar geçen 12 yıllık sürede şehrimiz vizyonuna sağladığı katkıları her bir yıl artırarak çalışmalarını sürdüren Vakfımızın şehrimiz ve ülkemiz ekonomisine en iyi şekilde hizmet etmesi için çalışmaya devam edeceğiz” şeklinde konuştu.

Açılış konuşmasının ardından okunan KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı’nın Faaliyet Raporu ve Faaliyet Programı ile Bütçesi, Vakıf Mütevelli Heyet üyeleri tarafından oy birliği ile kabul edildi. Gündemde yer alan Konya Ticaret Odası Eğitim ve Sağlık Vakfı Yönetim Kurulu seçimlerinde tek liste Mütevelli Heyet Üyelerinin tamamının oyunu aldı. 2014 yılında değiştirilen Vakıf Sene-di’nde Başkanlık ile ilgili KTO Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda Vakıf Yönetim Kurulunun da Başkanıdır esası gereğince Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk’ün başkanlığında oluşturulan liste şu isimlerden oluştu: Yönetim Kurulu Üyeleri: Aslan Korkmaz, Celalettin Yılmaz, Halit Karakurt, Mehmet Çenesiz, Mehmet Polat, Teoman Yılmaz, Durmuş Aydoğmuş, Abdullah İnce, Seviban Kuşyılmaz, Mustafa Öztaş; Yedek Üyeler: Muhammed Özbey, Kazım Büyükerkek, Halil İbrahim Erdal, Ali Kendirci, Ahmet Erdönmez.



UZMANLAR KOBİ'LERE FİNANSAL KİRALAMAYI (LEASING) ANLATTI

Finansal Kurumlar Birliği koordinasyonu ile yürütülen “Leasing ve KOBİler-Birlikte Güçlü Yarınlar” buluşmalarının üçüncüsü Konya’da yapıldı. Konya ekonomisinin yapıtaşları KOBİ’ler, ticari faaliyetlerinde kendilerini finansal olarak büyük oranda rahatlatacak Finansal Kiralama (Leasing) hakkında uzmanlardan bilgi aldılar.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çevik, Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Küttükcü, BDDK Baş Murakıby Onur Biçer, Finansal Kurumlar Birliği Genel Sekreteri Ahmet Candan, Finansal Kurumlar Birliği Finansal Kiralama Sektör Temsil Kurulu Başkanı Ünal Gökmen’in konuşmacı olarak yer aldığı KTO Karatay Üniversitesi Konferans Salonu’nda düzenlenen panelde, “Finansal Kiralama (Leasing) nedir?”, “Nasıl kullanılır?”, “Kobi’lere sağladığı avantajlar nelerdir?” gibi yerel işletme sahiplerinin merak ettiği birçok soru yanıt buldu. “Leasing ve KOBİler-Birlikte Güçlü Yarınlar” buluşmasında konuşan Finansal Kurumlar Birliği Genel Sekreteri Ahmet Candan “Finansal Kurumlar Birliği KOBİ’lerin en önemli sorunları arasında yer alan ‘öz kaynak yetersizliği ve krediye erişim’ konularında farkındalık oluşturarak, rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin artırılması ve büyüme ve dış pazarlara erişiminin sağlanmasına yönelik destek olmak amacıyla ciddi çalışmalar yapmakta. Bizler Finansal Kurumlar Birliği olarak öncelikle, Türkiye’deki finansman kaynaklarını çeşitlendirmeyi ve üyelerimizce sağlanan alternatif finansman olanaklarının kullanımını yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Buradaki önceliğimiz elbette, ekonomimizin dinamosu konumunda olan KOBİ’lerimize destek olmak” dedi. Buluşmada konuşma yapan BDDK Baş-

murakıby Onur Biçer de “Finansal kiralama sektörü, bankacılık sektörünün yüzde 2,5’i ve banka dışı mali sektörün de yüzde 42’sine tekabül ediyor. Bu anlamda gerek finansal gerekse reel sektörün sorunlarını yerinde dinlemek, gelecekteki düzenlemeler açısından oldukça faydalı sonuçlar verecektir.” ifadelerine yer verdi. “Leasing ve KOBİler-Birlikte Güçlü Yarınlar” buluşmasında Konyalı yerel işletmelerle bir araya gelen FKB Finansal Kiralama Sektör Temsil Kurulu Başkanı Ünal Gökmen Konya özelinde değerlendirme yaparak sözlerine başlarken, leasing sektörüne bakıldığında toplam alacakların yaklaşık 916 milyon TL’si Konya yerleşik işletmelerden geliyor, diyerek şunları söyledi: “Bu tutar toplam alacakların yüzde 2,1’ine karşılık gelmekte. Konya, alacakları bakımından 7. sırada yer alırken banka kredilerinin il bazında dağılımında yüzde 1,9 ile 8’nci sırada. Bu oranlara bakıldığında Konya yatırım ve üretim şehri olduğu görülüyor. Konya leasing sektörüne bakıldığında ise bu sektörün yüzde 32’sinin makine finansmanından, yüzde 12’sinin tarım finansmanına, yüzde 11’inin metal işleme alanından geldiği görülüyor. Yani bu tabloya bakıldığında Konya’da finansal kiralamanın üretim ve yatırıma yönelik kullanıldığı görülüyor.” Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk ise buluşmada gerçekleştirdiği konuşmasında şu ifadelerle yer verdi: “Finansal kiralama, İslami finansman metotları içinde yer almaktadır. 2002 yılından bu yana Türkiye’nin

ekonomik gelişmesine bakıldığında Konya’nın referansının gittikçe iyileştiğini rahatlıkla görebiliriz. Bu iyileşmede KOBİ’lerin büyük bir rolü olduğu da bir o kadar aşikârdır. Ancak KOBİ’lerin de zaman zaman finansmana hızlı ve ucuz ulaşamamaktan yakındığını gözlemlemek mümkün oluyor. Bizlerin de üzerimize düşen görevi yerine getirirken bu noktayı da aklımızdan çıkarmamamız gerekiyor.” dedi. Konya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çelik ise şu ifadelerle yer verdi: “Konya’nın leasing payı yüzde 11. Bu anlamda Konya’nın üretimin ve ticaretin kalbi olduğunu bir kez daha görüyoruz. Tarımsal üretimin yapıldığı bu şehirde makineleşmenin de son derece önemli olduğunu görüyoruz. Türkiye sıralamasında tarımsal üretimde birinci sıradayız. 2,2 milyon hektar tarım arazisinde 660 bin hektarda sulu tarım yapıyoruz. Hayvancılıkta da lideriz.” Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Küttükcü de Konya’nın son yıllarda sanayileşme ve refah seviyesinde inanılmaz mesafe kat ettiğini söylerken “Son 4 yılda 80 fabrika açıldı. Yeni yatırımlar da yolda 5. OSB ile bu yeni yatırımcıların da finansmana hızlı ve ucuz ulaşması gerekiyor. Yeni yatırımcıların, Finansal Kiralama modeline ulaşmaları oldukça önemli.” ifadelerine yer verdi. KOBİ’ler, finans kuruluşu temsilcileri ve öğrencilerin yoğun katılım sağladığı program soru – cevap kısmının ardından sona erdi.



KONYA’NIN İHRACAT ARTIŞI DEVAM EDİYOR

Konya’nın ihracat artışı devam ediyor. Aylık ihracatını yüzde 9,61 artıran Konya’nın 2017’de ilk dokuz aylık artışı yüzde 15,96 oldu. Konya’da Eylül ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,61 artışla 111 milyon 202 bin 233 dolarlık ihracat gerçekleştirildi. İlk dokuz aylık ihracat rakamı da 1 milyar 138 milyon 468 bin dolar oldu. 2017 yılı ilk dokuz aylık rakamına göre yüzde 15,96 artış göstermiştir. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerini değerlendiren Konya Ticaret Odası (KTO) Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, bu yılın Eylül ayı ve ilk dokuz aylık ihracatın hızlı artışı devam ettirdiğini söyledi. Başkan Öztürk, “TİM’in açıklamış oldu-

ğu verilere göre Türkiye’nin Eylül - 2017 ihracat rakamı 11.337.306.307 dolar olup ilimizin Eylül ayı ihracat rakamı 111.202.233 dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakama göre Konya il bazında genel ihracattaki payı yüzde 0,98 ile 13. sırada yer almaktadır. Konya il bazında ihracatı Eylül - 2017 ayının Eylül - 2016 ayına göre yüzde 9,61 oranında artış göstermiştir. 2017 yılı ilk dokuz aylık ihracat rakamımız da 1.138.468.009 dolar olmuştur. 2017 yılı ilk dokuz aylık rakamına göre yüzde 15,96 artış göstermiştir” dedi. Öztürk, “Konya ekonomimizin dinamizmi, Konyalı tüccar ve sanayicilerimizin üretim, istihdam ve ihracat azmı sayesinde ülke ekonomisindeki canlanmaya katkı olarak Konya’nın ekonomik

dinamiklerindeki hızlı artış devam etmektedir” dedi. Konya’nın Eylül ayında en fazla ihracat yapan 13. il olduğunu vurgulayan Başkan Öztürk, ihracatta hızlı büyümeyi sağlayan tüccar ve sanayicileri kutlayarak başarılarının devamını diledi. “Konyalı müteşebbislerin üstün başarısı ve girişimcilikleri sayesinde bu başarıları ulaşıyoruz. Sağladığı kaynaklar ve verdiği desteklerle tüccar ve sanayicilerimizi her konuda destekleyen hükümetimizin bu başarıda payı çoktur” diyen Öztürk, ilk dokuz aylık rakamların yıllık genel ihracat hedeflerini 1,5 milyar doların üzerine çıkardığını söyleyerek Oda olarak ihracatçılarla işbirliği içinde daha çok çalışarak hedeflerine ulaşacaklarını yineledi.

HÜKÜMET, EKONOMİNİN ÜÇ YILLIK YOL HARİTASINI AÇIKLADI



Büyümenin hızlandırılması, istihdamın artırılması ve gelir dağılımının iyileştirilmesine vurgu yapan Orta Vadeli Program, iş dünyasına olumlu karşılandı. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, “Özel sektör olarak hedeflere katkı vermeye devam edeceğiz” dedi.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, 2018-2020 döneminde uygulanacak Orta Vadeli Programı (OVP) açıkladı. 2017 yılında yüzde 5’in üzerinde büyüme beklediklerini belirten Bakan Şimşek, OVP’de 2018-2020 döneminde büyüme hedefinin tüm yıllar için yüzde 5.5 olarak belirlendiğini söyledi. OVP’de belirlenen hedefler iş dünyasına olumlu karşılandı. OVP’yi değerlendiren Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk şu ifadelerle yer verdi:

“Programda; 2017-2020 arasında yıllık yüzde 5,5 büyüme, kişi başına milli gelirin program sonunda 13 bin 24 dolara geleceği, işsizlik oranının bu yıl yüzde 10,8, gelecek yıl yüzde 10,5, 2019’da yüzde 9,9 ve 2020’de yüzde 9,6 olması, enflasyonun

bu yıl sonunda yüzde 9,5 olacağı, Cari Açığın GSYH’ye oranının bu yıl yüzde 4,6, gelecek yıl yüzde 4,3 2019’da yüzde 4,1, 2020’de yüzde 3,9 olacağı tahmin edilmektedir. Yurt dışı kaynaklı risklerin ekonomimizi etkilediği 2016 yılının ardından, toparlanma eğilimine giren ekonomimiz için belirlenen bu hedefler iş dünyası adına bizleri umutlandırmıştır. OVP’nin temel amaçları, büyümenin hızlandırılması, istihdamın artırılması ve gelir dağılımının iyileştirilmesidir. Bu amaçlar özel sektörün beklentileri ile uyusmaktadır. Hükümetimiz tarafından açıklanan ekonomik hedefleri; ayakları yere basan, gerçekleştirilebilir hedefler olarak görüyoruz. Cari açık, enflasyon ve işsizlik rakamlarındaki hedefler ile hükümetimiz istikrarlı ekonominin sürdürüleceğine işaret etmiştir. OVP’de hükümetimizin bu sorunların çözümü yönünde kararlılığı dikkat çekicidir. 2017 büyümesinin yüzde 5,5 olarak hedeflenmesi gerçekçidir fakat yüzde 5,5 büyümeyi sürdürülebilir hale getirmeliyiz. Gelişmiş ülke ekonomile-

rindeki belirsizliklere bağlı olarak gelişen ekonomilerdeki durgunluğun küresel ekonomiyi etkilemeye devam edeceğini öngördüğümüz 2018 – 2020 döneminde Türkiye’nin büyüme hedeflerinde sapma olmaması iş dünyamıza moral kazandırmaktadır. Bu hedeflerin gerçekleştirilmesinde en önemli görev özel sektöre düşmektedir. 2016’nın ikinci yarısından itibaren hükümetimizin özel sektöre destekleri olumlu karşılık bularak büyüme üzerinde pozitif katkı yapmıştır. Üreten, yatırım yapan, dünyaya açılan, istihdam sağlayan özel sektörümüz Hükümetimizin ekonomi hedeflerine katkı vermeye devam edecektir. OVP’de ‘kapsayıcı, istikrarlı ve sürdürülebilir büyüme’ vurgusu, ekonominin gündemin ilk sırasına geleceğini göstermektedir. 2018’de gündemin tamamen ekonomiye odaklanacağına inanıyoruz. Uzun zamandır duraksamış olan ekonominin yeniden ana gündem maddesi haline gelmesi ve yapılması gereken yapısal reformlar açısından da önemli bir fırsat sunmaktadır” dedi.



TOBB TÜRKİYE E-TİCARET BULUŞMALARI KONYA’DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Türkiye E-ticaret Buluşmaları programı, TOBB, Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Borsası tarafından Konya’da gerçekleştirildi. Programa TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, TOBB Türkiye E-Ticaret Meclis Başkan Yardımcısı Merter Özdemir ile çok sayıda sektör temsilcisi katıldı.

Etkinlikte teknoloji sektörünün lider firmaları, KOBİ’lere, girişimcilere ve esnafa bir yandan bilgi aktarımında bulunurken bir yandan da gerekli adımları atabilmeleri için yeni imkânlar sundu.

Açılıшта konuşan TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, “Siyasi, sosyal ve ekonomik olarak çok büyük bir değişim içindeyiz. Bugün 150 milyar dolar seviyelerinde ihracatımız var. 2017 yılında tüm dünya ülkeleri daralma yaşarken Türkiye her şeye rağmen yüzde 5’in üzerinde büyüme ile dünya çapında bir başarı göstermektedir. Refah seviyemiz AB ülkelerinkine yaklaşmaktadır” dedi.

E- Ticaret ekonomik anlamda ülkelerin dış ticaretine büyük katkılar sağladığını belirten Öztürk, “Ülkemizde e- ticaret 100 binin üzerinde istihdam sağlayan



ve her yıl yüzde 30 ‘luk bir büyüme performansı gösteren bir sektör olmakla birlikte e-ticaret hacmi 2015 yılında 25 milyar TL civarında iken 2017 yılsonunda 50 Milyar TL’lik bir hacme ulaşacağının öngörülmesi aslında sektörün ülkemiz ve şehrimiz için önemini göstermektedir. Özellikle KOBİ’lerin ve genç girişimlerin rekabet güçlerini, Pazar paylarını ve kurumlaşma düzeylerini artırma noktasında e-ticaretin bir fırsat olduğunu düşünmektense, firmalarımızın küresel pazarda söz sahibi olmaları için de önemli bir araç olarak görmekteyiz. Artık dünyanın hızla yol aldığı e-ticaret yarışında Türkiye ve Konya olarak geride kalmamız gerekir. Çünkü

büyük ihracat hedefleri olan bir ülke ve şehir olarak bu alanda daha çok ilerleme kaydetmeliyiz” ifadelerini kullandı.

Etkinlikte, e-ticarete nasıl başlayabilirim?, İnterneti kullanarak nasıl daha fazla müşteriye ulaşabilirim?, Sosyal medyayı işimi geliştirmek için nasıl kullanabilirim? gibi sorulara sektör liderlerinden cevaplar verildi.

TOBB liderliğinde birçok ilde gerçekleştirilen TOBB Türkiye Teknoloji Buluşmaları ve TOBB Türkiye E-Ticaret Buluşmaları etkinlikleri 2018 yılı içerisinde de çeşitli bölgelerde yapılacak.



DÜNYA TRAKTÖR SEKTÖRÜ KONYA'DA BULUŞTU

Konya Ticaret Odası'nın düzenlediği "B2B Traktör - Konya" organizasyonu tamamlandı. 9 ülkeden 17 traktör firmasının katılımıyla iki gün süren organizasyonda, Konyalı firmalar toplam 680 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk organizasyonu ziyaret ederek, katılımcı firma temsilcileri ile bir araya geldi.

Konya Ticaret Odası'nın, MEVKA işbirliği ile düzenlediği "B2B Traktör- Konya" organizasyonunda dünya traktör üreticileri Konyalı firmalarla bir araya geldi. Organizasyon çerçevesinde traktör üretiminde önemli pazar payına sahip Hindistan, Belçika, Çekya, İran, Pakistan, Ukrayna, Rusya, Romanya ve Türkiye'den 17 firma temsilcisinin katıldığı görüşmelere Konya'dan 40 firma katıldı. 2 gün süren görüşmelerde, 680 ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Bayır Hotel'de düzenlenen organizasyonun kapanışında katılımcı firmalarla bir araya geldi. Programda firma temsilcilerine hitap eden Başkan Öztürk, "Tarımsal mekanizasyon sektöründe Konya Türkiye'nin lideri konumundadır. Tarım Makinaları Sektöründe, Konya, traktörlerde kullanılan parçaların yüzde 90'ını ve



tarım makinalarında kullanılan parçaların yüzde 100'ünü üretmektedir. Konya bu sektörde Türkiye pazarının yüzde 65'ine sahiptir. Türkiye tarım makinaları ve aletleri ihracatının yüzde 45'ini Konya gerçekleştirmektedir. Aynı zamanda Avrupa'nın en büyük Avrupa-Asya'nın

üçüncü büyük tarım ve tarımsal mekanizasyon fuarı Konya'da düzenlenmektedir. Konya bu özellikleri ile sektörde dünya ticaretinin merkez şehirlerinden biridir. Bu organizasyonda kurulan işbirliği bağlantılarının devam edeceğini düşünüyoruz. Yurt dışından katılan firma temsilcilerini Konya'da ağırlamaktan büyük bir mutluluk duyduk. Katılımlarınız için hepinize ayrı ayrı teşekkür ediyorum" dedi. Konuşmasının ardından Başkan Öztürk katılımcı firma temsilcilerine plaket takdim etti.

Organizasyonu değerlendiren KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "Uluslararası ticarette yüz yüze ikili iş görüşmeleri organizasyonları giderek daha tercih edilir hale gelmiştir. Bu kapsamda şehrimize gelen iş heyetleri Konya'nın gelişimini ve ticari potansiyelini yakından görmektedirler. Traktör sektörüne yönelik üretim ve ticaret yapan Konyalı firmalarımızın, dünyanın önemli ana sanayi firmalarının yetkilileri ile direkt olarak ikili iş görüşmeleri gerçekleştirmesi açısından son derece faydalı bir organizasyon olmuştur. Konya'nın ihracat hedeflerine katkı sağlamak amacıyla tüm kurumlarımızla işbirliği içinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. 'B2B Traktör - Konya' organizasyonunun düzenlenmesinde MEVKA ve tüm emeği geçenlere teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.



BAŞKAN ÖZTÜRK'TEN BÖLGESEL YÖNETİM'E REFERANDUM TEPKİSİ

KTO Başkanı Selçuk Öztürk, referandum sonrasında Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi'ne karşı Türkiye'nin uygulayacağı her türlü yaptırımı destekleyeceklerini söyledi.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Irak'ın kuzeyinde, Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi tarafından 25 Eylül 2017 tarihinde yapılan referandumla ilgili değerlendirmede bulundu. Başkan Öztürk "Yavuz Sultan Selim'in Çaldıran zaferiyle Osmanlı topraklarına katılan Kuzey Irak, 4 yüz yıl boyunca Türk medeniyetine sahip olan ve tüm etnik unsurların barış ve kardeşçe yaşadığı bir bölge iken İngiliz işgali sonucunda bu coğrafyada yüz yıldır kan ve gözyaşının dinmediği bir gerçektir. Bölgesel yönetimin bölgeye hiç bir fayda sağlamayacak, hiç bir hukuki dayanağı olmayan tehlikeli girişimi, tarihi haklarımız bulunan Kuzey Irak'ı yeniden ateşe atacaktır. Bölgede yaşayan Kürt, Arap ve Türkmen kardeşlerimizin yaşam hakları için Irak'ın toprak bütünlüğünün korunması Türkiye'nin sorumluluğunda olan bir konudur" dedi.



Öztürk açıklamasına şu ifadelerle devam etti: "Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi, bölgede istikrar ve barış ortamının sağlanmasına yönelik tüm çabaları boşa çıkaracak, bölgedeki halkların yaşam haklarını hiçe sayacak, çatışma ortamına zemin hazırlayacak bir şekilde sözde bağımsızlık referandumunu gerçekleştirmiştir. Başta, Türkiye ve Irak merkezi yönetimi olmak üzere tüm dünyanın uyarılarına rağmen, yapılan bu tarihi yanlış, hem Irak halkı, hem de bölgemiz açısından büyük riskler taşımaktadır ve yeni sorunlar doğuracaktır. Komşu ve dost ülke Irak'ın toprak bütünlüğünü parçalamayı hedefleyen bu adım, başta Kerkük'te olmak üzere, etnik ve mezhepsel çatışmalara sebebiyet verecektir. Kuzey Irak'ın siyasi birliği-

ni ve toprak bütünlüğünü tehlikeye düşürecek her adım, ülkemizi de doğrudan ilgilendirmektedir ve buna kayıtsız kalamayız. Bölgede yaşayan etnik unsurların ortak iradesini yansıtmayan, tek taraflı alınan kararla yapılan bu referandum aynı zamanda, Türkiye'nin sınır güvenliğine açık bir tehdittir. Bölgesel yönetimin bekersiz siyaseti sebebiyle terör yuvası haline gelen bölgede terör odakları daha da cesaretlenecektir. Devletimizin, Irak'ın toprak bütünlüğünün korunması yönündeki tavrı her zaman nettir. MGK'nın tavsiye kararları ile Hükümetimizin bu yönde atacağı her adımın arkasında olacağız."

Bölgesel yönetimin yanlış tutumu sebebiyle komşu iki devlet arasında devam eden ticari ilişkilerin de zedelediğini vurgulayan Başkan Öztürk,

iş dünyası olarak, bölgeye yönelik her türlü ticari yaptırımı destekleyeceklerini söyledi. Öztürk, "Irak, Türkiye'nin en önemli ticari ortaklarından biridir. 2016 yılında Irak, Türkiye'nin Almanya'dan sonra en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke olmuştur. 2016 yılında Irak'a 7.6 milyar dolarlık ihracat yapıldı. Türkiye'nin yaptığı bu ihracatın yüzde 2,5'lik kısmı Konya tarafından karşılanmıştır. Konya; 2016 yılında en fazla ihracat yaptığı ülke olan Irak'a 190,2 milyon dolar ihracat gerçekleştirmiştir. 2017'de artarak devam eden ihracatımız ilk 7 ayda 124,2 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Referandum sonrası alınacak tedbirler ve uygulanacak yaptırım ile önümüzdeki dönemde Irak ile ticaret düşüşe geçecektir. Konya olarak, 2017 ihracat hedeflerimiz doğrultusunda tedbirlerimizi alacağız" şeklinde konuştu.



UGANDALI BAKAN'DAN KONYA'YA ZİYARET

Uganda Su Kaynakları Bakanı Hon Kibuule Ronald, Konya'yı ziyaret etti. KTO Başkanı Selçuk Öztürk ile görüşen Bakan Ronald, Konya'nın sanayi yapısını örnek alacaklarını söyledi.

Uganda Cumhuriyeti Su Kaynakları Bakanı Hon Kibuule Ronald, Konya'ya gelerek sanayi tesislerinde incelemede bulundu. Ziyaret kapsamında Ugandalı Bakan, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ile bir araya geldi. Dost ülke Uganda'dan heyetin Konya ziyaretine verdikleri önemi dile getiren Başkan Öztürk, geçtiğimiz yıl Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Uganda ziyareti kapsamında bu ülkede bulunduğunu ve oluşan diyalog ortamının devam etmesinden memnuniyet duyduklarını belirtti. Öztürk, "Uganda Konya için işbirliği potansiyeli taşıyan bir ülke. Geçtiğimiz yıl yaptığımız ziyarette Konya ve Uganda arasında işbirliğini geliştirebilecek potansiyel olduğunu gördük. Ziyaretimiz kapsamında KTO Karatay Üniversitesi ile Uganda İslam Üniversitesi arasında işbirliği protokolü imzalandı. Şu an Üniversitemizde Uganda'dan öğrencilerimiz bulunmaktadır. Karşılıklı bu dostluk ve diyalog ortamının devam etmesi bizleri

mutlu etmektedir" dedi. Başkan Öztürk, Bakan Ronald ve beraberindeki büyükelçilik heyetine Konya ekonomisi hakkında bilgi verdi. Konya'dan gördükleri ilginin kendilerini çok mutlu ettiğini dile getiren Uganda Su Kaynakları Bakanı Hon Kibuule Ronald da Konya'nın sanayi ve ticari yapısıyla dünya çapında bir şehir olduğunu ifade ederek Konya'nın bu yapısını örnek alacaklarını söyledi. Uganda'nın sosyo-ekonomik durumu hakkında bilgi

veren Bakan Ronald, Uganda'nın çok büyük oranda tarım ülkesi olduğunu ifade ederek tarımsal sanayide daha fazla ilerlemek için çalışmalar yürüttüklerini söyledi. Konya'nın bu konuda iyi bir model olduğunu ifade eden Ronald Konyalı firmalarla işbirliği içinde olmak istediklerini vurguladı. Bakan Ronald ve beraberindeki heyet ziyaret kapsamında başta sulama teknolojileri konusu olmak üzere Konya'da sanayi tesislerinde incelemede bulundu.



KTO'DA AİLE ŞİRKETLERİNDE KURUMSALLAŞMA SEMİNERLERİ-1

AİLENİN İŞLETMESİ Mİ? İŞLETMENİN AİLESİ Mİ?

Konya Ticaret Odası'nda Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma Seminerleri'nin birincisi yoğun bir katılımı ile gerçekleştirildi.

Seminere konuşmacı olarak Selçuk Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Mehmet Akif Çini katıldı.

13 Ekim 2017 Cuma günü saat 14:30'da KTO Meclis Toplantı Salonunda gerçekleştirilen Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Seminerleri-1 "Ailenin İşletmesi mi? İşletmenin Ailesi mi?" konusunda bilgi verildi. Seminer, aile işletmeleri, bu işletmelerin ekonomi içindeki yeri, işletmelerin sahip oldukları üstün zayıf yönleri ile aile işletmelerinin sürdürülebilirliği hakkında bilgi vermek amacı ile düzenlendi. Programa KTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Fahrettin Doğru, oda üyeleri ve çok sayıda davetli katıldı. Programda aile işletmesinin sorunları, aile işletmesinin yapısı, içerde çıkan çatışmalar ve bu çatışmaların çözüm yolları ve başarılı bir aile işletmesinin yapması gerekenler gibi konular ele alındı. Öğretim Görevlisi Dr. Mehmet Akif Çini "Aile işletmeleri dinamik, canlı ve farklı kültürlerle sahip alt sistemlerden meydana gelen bir bütündür. Bir başka ifadeyle her aile işletmesinin kendine özgü kuralları, çevresi, kültürü ve yaşam biçimi vardır. Dolayısıyla her aile işletmesi kendine özgü bir işleyişle ve bu işleyişten kaynaklanan problemlere sahiptir. Bu sebeple genel olarak hazırlamış hiç bir kaynak her bir aile işletmesine özgü bu sorunları çözmek için yeterli olamayabilir. Ancak sorunların ve bunlarla başa çıkabilme yollarının neler olduğu hakkında bilgi sahibi olmak, aile işletmelerini adım adım çözüme götürebilmektedir. Bu sebeple aile işletmelerinin sahip olduğu sorunlar ve bu sorunlarla ilgili çözüm yollarının neler olabileceği hususuna değineceğiz" dedi. Çini, "Aile işletmesiyiz, bizim hacmimiz nedir? Tüm dünya ülkeleri için biz



ne kadar önemli olabiliriz?" gibi yersiz düşüncelerden uzaklaşın. Aile işletmeleri dünyadaki tüm ülke ekonomilerinin belkemiğidir, can damarıdır ve olmazsa olmazdır. Nasıl mı? Araştırmalar gösteriyor ki, Türkiye'de kurulan imalat sanayisinde yer alan her işletmenin yüzde 99,5 KOBİ, olarak kurulmakta, bu KOBİ'lerinde yüzde 95'i aile işletmelerinden oluşmaktadır. Dolayısıyla Türkiye'de kurulan imalat işletmelerinin ortalama yüzde 94,9'u aile işletmesidir. Şimdi düşünün, imalat sektöründe kurulan her 10 işletmenin 9'unun iflas etmesi, bir ülkenin ekonomisini nasıl etkiler? Sonuç olarak işletmelerin tüm ülke ekonomile-

rine ve istihdamına katkısı çok büyüktür. Dolayısıyla aile işletmesi yöneticilerine büyük sorumluluklar düşmektedir. Verdiğiniz kararlar ile sadece kendi işletmenizi değil, bir ülkenin ekonomisini, milli gelirini ve istihdamını da etkilediğinizi unutmamalısınız" şeklinde konuştu. Aile işletmelerinin uzun ömürlü olmadığına değinen Öğretim Görevlisi Dr. Mehmet Akif Çini konu ile ilgili şunları söyledi: "Aile işletmelerinin de üstün ve zayıf yönleri vardır. Bu üstünlük ve zayıflıklar işletmenin geleceğini belirlemede çok büyük bir rol oynamaktadır. Aile işletmesi yöneticileri olarak artan rekabet ortamında işletmenizi, rakiplerinizin bir adım önüne taşıyabilmek adına hem üstün yönlerinizi aktif bir şekilde kullanmalı hem de işletmenizin zayıf yönlerinden kurtulmalısınız. Ancak günümüzde aile işletmeleri, üstün yönlerini ön plana çıkarmakta zorlanırken zayıf yönlerinin ağır basmasıyla birlikte ya el değiştirmekte ya da kapanmaktadır. Bu zayıf yönlere değinecek olursak; Akrabaları kayırma, gereksiz kar dağıtımı, çok fazla çatışmanın yaşanması, aile üyeleri arasında yaşanan rekabet, işletmenin devri, gücün tek elde toplanması gibi etkenler"



KADIN GİRİŞİMCİ YÖNETİCİ OKULU KONYA MEZUNLARINI VERDİ

Konya Ticaret Odası (KTO), Garanti Bankası ve Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi'nin (BÜYEM), TOBB Kadın Girişimciler Kurulu, iş birliğiyle düzenlediği Kadın Girişimci Yönetici Okulu mezunları sertifikalarını aldı.

KTO Meclis Salonu'nda düzenlenen törene KTO Yönetim Kurulu Üyesi Metin Sağlam, TOBB Konya Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Hatice Mendi, Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi KSS Projeleri Koordinatörü Dr. Işıl Keskin Şahan ve Garanti Bankası İç Anadolu Bölge Müdürü Haluk Bekmez ile kadın girişimciler katıldı.

Törenin açılışında konuşan Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi KSS Projeleri Koordinatörü Dr. Işıl Keskin Şahan Ticaret Odasının ve Kadın Girişimler Kurulu'nun misafirperverliğinden dolayı teşekkür etti. Konya'daki kadın girişimcilerin çok azimli olduklarını yatırım yapmaya istekli olduklarını belirten Şahan şöyle devam etti: "Bu eğitimlerin İnşallah Konya için ikinci, üçüncü tekrarları gelecektir. Tüm kadın girişimcilerimizi kutluyorum. Kendilerimize ve işletmelerimize katma değer oluşturmak için yatırım yapmak için zaman ayırdınız bundan dolayı teşekkür ederim. 2012 yılından beri sürdürdüğümüz kadın girişimcileri yönetici okulu projesi bu gün itibarı ile sizlerde dahil 2500'ün üzerinde mezunu oldu. Aramızda olan ya da olamayan bütün girişimci kadınlarımızı kutluyorum, başarılarınızı devamını diliyorum"

Garanti Bankası İç Anadolu Bölge Müdürü Haluk Bekmez ise Garanti Bankası olarak 2006 yılından bu yana tüm çalışmalarda kadın girişimci sayısının artmasına katkı sağladıklarını belirterek kadın girişimcilere finansal kaynak eğitim, yeni pazarlara açılma ve cesaretlendirme olarak 4 ana başlıkta destek sağladıklarını söyledi. Bekmez, "Boğaziçi

Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi ile 2012 yılından bu yana sürdürdüğümüz projede 20 ilden fazla 2500 civarında girişimciye sürdürülebilir şirket yönetimi konusunda ücretsiz eğitim verdik. Eğitimlerin ardından mezunlarımızla birlikte projenin etkisi ölçümleyen deneler yaptık ve çarpıcı sonuçlar elde ettik." dedi. Kadın girişimcilerle ilgili rakamsal verileri paylaşan Bekmez şöyle devam etti "Kadın girişimci yönetici eğitimlerine katılan üyelerin %76'sı içlerinde büyüme sağladı. %40'ı iş bağlantılar kurdu %84'ü ise diğer kadınları cesaretlendirdi. Kadınların %76'sı eğitimlerin girişimlerini geliştirdiğini vurguluyor. Katılımcıların her biri projeyi çevresindeki 6 diğer kadını öneriyor ve eğitimler sırasında en az ortalama 16 yeni kadın girişimci tanışma fırsatı buluyor. Daha da önemlisi eğitime katılan kadınların %50'si şirketlerinin cirosunu %16 artırdığını ifade ediyor. Bu verdiğimiz istatistikler ışığında eğitimde öğrendiklerinizi sizin de işinizde ciddi katkılar sağlayacağına inanıyorum. Sevgili konuklar sözlerime son verirken iş ortamımız Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu



Eğitim Merkezi'nin (BÜYEM)'e ve Konya Ticaret Odası katkılarından dolayı çok teşekkür ediyorum. Sertifikalarınızı hepimize hayırlı olmasını diliyorum." TOBB Konya Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Hatice Mendi'de Kadın girişimcilere çeşitli imkanlar sağlayan Konya Ticaret Odası Yönetimine, EKAP Müdürlüğü'ne, Boğaziçi Üniversitesi'ne ve Garanti Bankası'na teşekkür etti. Mendi kadın girişimcilere başarılar dileyerek yeni projelerin müjdesini verdi. Mendi; "500 bayana ulaşacağımız yeni bir projemiz var. Yakında bu projenin detaylarını paylaşacağız" dedi. Törende daha sonra kadın girişimcilerde sertifikaları verildi.



KTO ÜYELERİ İNTERMOB VE AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ 2017 FUARINA KATILDI

İstanbul'da 14-18 Ekim 2017 tarihleri arasında İNTERMOB 20.Uluslararası Mobilya Yan Sanayi Aksesuarları Orman Ürünleri Ve Ahşap Teknolojileri Ve Ağaç İşleme Makineleri'2017 fuarları düzenlendi.



Sektörün önde gelen yerli, yabancı firma ve firma temsilciliklerinin katıldığı 30.Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı ve 20. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarını Konya Ticaret Odasına kayıtlı mobilya ile ağaç ürünleri imalatı ve perakende ticareti yapan üyeler ziyaret etti.

Sektörün önde gelen yerli, yabancı firma ve firma temsilciliklerinin yoğun katılımı ile gerçekleşen fuarlarda; Avusturya, Belçika, Kanada, Çin, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Almanya, Yunanistan, İran, İsrail, İsveç, İtalya, Hollanda, Slovenya, İspanya, Tayvan, Türkiye, İsviçre, Ukrayna, İngiltere, Amerika, Bulgaristan, Güney Kore, Rusya, Finlandiya, Polonya, Portekiz, Afganistan ve Kanada'dan gelen katılımcılar ürünlerini 5 gün boyunca ziyaretçilere tanıtmaya fırsatı buldu. Sektöre yeni pazarlar sunmak için pazarlama ağıni genişleten Ağaç İşleme Makinesi ve İNTERMOB fuarları Türap davetlisi olarak Cezayir, Ermenistan,



Azerbaycan, Bosna Hersek, Bulgaristan, Mısır, Gürcistan, Yunanistan, Hırvatistan, Irak, İran, Ürdün, Kosova, Libya, Lübnan, Makedonya, Moldova, Filistin, Rusya, Sırbistan, Suriye, Tunus, Ukrayna, Özbekistan, İsrail, Umman, Katar, BAE olmak üzere 27 farklı ülkeden gelen alım

heyetlerini katılımcılarıyla buluşturdu. Konya Ticaret Odası tarafından fuara katılımları sağlanan KTO üyeleri sektördeki yenilikleri ve teknolojik gelişmeleri yakından takip etme fırsatı bulduklarını belirterek, KTO'ya sağladıkları bu imkandan dolayı teşekkür ettiler.



KTO KARATAY'DA 2017-2018 AKADEMİK YILI

AÇILIŞ TÖRENİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi, 2017-2018 akademik yılı açılışı yoğun katılımı ger-
çekleştirildi.



Kur'an-ı Kerim tilavetinin ardından İstiklal Marşı'nın okunmasıyla başlayan programa, Konya Valisi Yakup Canbolat, Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, KTO Karatay Üniversitesi Müt-
evelli Heyeti Başkan Yardımcısı Dr. Bekir Aydoğan, Karatay Kaymakamı A. Selim Parlar, Konya İl Jandarma Komutanı Al-
bay İsmet Cansaran, TÜMSİAD Konya Şube Başkanı Berdan Aktan, İpekyolu Sanayici ve İş Adamları Derneği Baş-
kanı Tahir Şahin, MEDİCANA Konya Genel Müdürü Dr. Lütfi Şimşek, Konya İŞKUR İl Müdürü Emrah Keleş, çeşitli STK'ların temsilcileri, akademisyenler ve öğrenciler katıldı. Programın açılış konuşmasını Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade gerçekleştirdi.

“Asli Görevimiz Çalışmak”

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, konuşmasına, gündeme dair açıklamalar yaparak başladı. “Suriye ve Irak'ta yaşanan gelişmeler, zor bir coğrafyada bulunmanın sonuçları olarak ortaya çık-

maktadır.” diyen Prof. Dr. Sade, “1000 yıllık devlet geleneği olan, medeniyet-
ler inşa etmiş bir milletin emsalsiz bir kurtuluş mücadelesi ile kurduğu Türkiye Cumhuriyeti'nin bulunduğu coğrafyada, yeni bir medeniyet oluşturmamızın, ayakta kalmasının, mazlumlara umudu ol-
masının, oyun kurucu olmasının, hür ve bağımsız kalmasının tek yolu; ekonomik olarak güçlü müreffeh, bilim ve teknoloji üreten, nitelikli insan kaynağına sahip olmasından geçmektedir.” ifadelerini sözlerine ekledi.

Prof. Dr. Bayram Sade, 2017-2018 aka-
demik yılı içerisinde, öğrencilerin daha rahat çalışabilmeleri için her türlü imkânı düşündüklerini, zorlu günlerde öğren-
cilere düşen görevin de çok çalışmak olduğunu belirtti. Prof. Dr. Bayram Sade “KTO Karatay Üniversitesi; eğlencesi BİLİM, fuarı PATENT olan bir üniversi-
tedir.” diyerek sözlerini tamamladı. Rektör Prof. Dr. Bayram Sade'nin konuşmasının ardından, KTO Karatay Üniversitesi Müt-evelli Heyeti Başkan Yardımcısı Dr. Bekir Aydoğan konuşma-
sını gerçekleştirdi.

“Medreseden Üniversiteye”

Konuşmasına “Davetimizi kabul ederek aramıza katılan siz değerleri misafir-
lerimize çok teşekkür ediyorum” diye başlayan Dr. Aydoğan, “1251 yılında kurulmuş olan Karatay Medresesi'nden ismini alan üniversitemiz, tıpkı o dönemde olduğu gibi bugün de insan yetiştirmeyi, insana yatırım yapmayı en temel prensiplerin arasında görmektedir.” ifadelerini kullandı.

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi'nin 2017-2018 Akademik Yıl Açılış Töreni'nde ilk dersi ise Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversi-
tesi İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Murat Çizakça verdi. Dersin konusu “İslam Dünyasında Durum ve Tarihten Alınacak Dersler” idi. Gündemdeki üzücü olaylara atuf yaparak “İslam dünyası, yaşamış olduğumuz dö-
nemdeki en zor durumdan geçmektedir.” diyen Prof. Dr. Çizakça, yılın ilk dersini vermenin kendisi için büyük bir gurur kaynağını olduğunu ifade etti. KTO Karatay Üniversitesi 2017-2018 Akademik Yılı Açılış Töreni, cübbe merasimi ve katılımcıların toplu fotoğraf çekilmeleri ile sona erdi.



KTO KARATAY'DA DÜNYA GIDA GÜNÜ

Birleşmiş Milletler'e bağlı olarak 1945 yılında ortaya çıkan Gıda ve Tarım Örgü-
tü'nün (FAO) günümüzdeki temel amacı açlığı yok etmek ve gıda güvenirliliğiyle genel tarım politikasının sağlanması-
dır. Bu amaçla çalışmalarını sürdüren örgütün bu yılki mottosunun “Göçün geleceğini değiştirin. Gıda güvenliği ve kırsal kalkınmaya yatırım yapın.” olduğu söylenebilir. Günümüzde gittikçe yo-
ğunlaşan göç olgusu, doğal kaynakların bilinçsizce tüketimi sorunuyla da birleş-
erek üstünde daha da dikkatle durulması gereken bir sorun hâline gelmektedir.

Bu kapsamda Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi ev sahipli-
ğinde Dünya Gıda Günü etkinliği ger-
çekleştirildi. Düzenlenen etkinliğe Konya İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

Gıda ve Yem Şube Müdürü Ramazan Sobayoğlu, Gıda Mühendisi ve Kontrol Görevlisi Neşe Süer, Veteriner Hekim ve Kontrol Görevlisi İrfan Yılmaz, Vete-
riner Hekim ve Kontrol Görevlisi Mutlu Söğüt, Konya Gıda Mühendisleri Odası Başkanı Hulusi Ada katıldı.

Etkinlikte, açlık problemine dikkatleri çekerek gıda güvenliğinin ve beslenme-
nin insan için önemine değinildi. Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversite-
si Beslenme ve Diyetetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nurhan Ünisan, etkinliğe dair yaptığı konuşmasında, “Dünyada günlük 96 milyon ekmek üretiliyor ve bunun 6 milyonu boşa gidiyor. Ekmek ve gıda israfına son vermeliyiz.” diyerek artan israfa dikkat çekti.

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi Sağlık Bilimleri Yüksek-
okulu Müdürü Doç. Dr. Birol Özkalp de programda şu mesajı verdi: “Dünya gıda gününüz kutlu olsun. Ülkemiz, gıda ko-
nusunda kendi yeterliliğini sağlayan bir ülke. Bunun kıymetini bilmeli ve gıdamızın sürdürülebilirliğini yapabilmeliyiz.”

Konya İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Mü-
dürlüğü Gıda ve Yem Şube Müdürü Ra-
mazan Sobayoğlu ise yaptığı konuşmada Türkiye'nin gıda durumuna odaklanırken gıda çalışmalarının geçmişteki ve günü-
müzdeki hâllerinin biliniyor değerlendiril-
mesi gerektiğine değindi.

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi'nin Dünya Gıda Günü'ne ilişkin olarak düzenlediği etkinlik, yoğun katılımın ardından son buldu.



İHRACATTA VE İTHALATTA TL KULLANIMI

1. GİRİŞ

Ülkelerin gelişimi açısından büyük öneme sahip olan dış ticaret kavramı, bağımsız ülkeler arasında gerçekleşen mal ve hizmet ticaretinin bütünüdür. Bununla birlikte dış ticaret, ithalat ve ihracatın bütünü olarak da ifade edilmektedir. Ülkelerin dış ticarete yönelmesinin ardında belli başlı sebepler vardır. Ülkeler, ekonomiyi ve büyümeye katkı sağlamak, dünya pazarlarından pay almak, üretimi arttırmak ve geliştirmek, satış ve kârları arttırmak, ürün fazlasını değerlendirmek, istihdamı arttırmak, rekabet gücünü arttırmak, dış ticaret açığının azalmasını sağlamak amaçlarıyla dış ticarete yönelmektedir.

Bu çalışmada ithalat ve ihracat kavramları üzerinde durularak, Türkiye ve Konuya'nın ihracat verileri ele alınmıştır. Son birkaç yıldır sıkça gündeme gelen dış ticarete milli para kullanımı ve bunun getireceği avantajlar rakamlarla anlatılmaya çalışılmıştır.

2. DIŞ TİCARET İLE İLGİLİ TEMEL GÖSTERGELER

İhracat ve ithalat dış ticaretin temel göstergeleri arasında yer almaktadır. O halde dış ticaretin temel göstergelerini açıklarken belli başlı ihracat ve ithalat verilerinden faydalanmak yerinde olacaktır.

2.1. Rakamlarla İhracat

İhracat, bir ülke sınırları içerisinde kişi

ve kuruluşlarca üretilen serbest dolaşımda bulunan mal ve hizmetlerin başka ülkelere satılması anlamına gelmektedir. Yani ihracat, bir ülke içinde üretilen mal ya da hizmetlerin döviz cinsinden satışını ifade etmektedir. Türkiye ihracatı, 2014 yılında kayda değer bir artışın ardından 2015 yılında önemli ölçüde azalış seyri göstermiştir. 2015 yılı rakamlarına bakıldığında ihracat %8 gerileyerek 143,9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İhracat



verileri ile ilgili genel bir değerlendirme yapılacak olursa, 2015 yılı küresel mal ticaretinde keskin bir düşüşün yaşandığı yıl olmuştur. 2016 yılı ihracat rakamlarında 2015 yılı ile kıyaslandığında önemli bir değişiklik yaşanmamıştır. 2016 yılında ihracat %0,9 oranında bir düşüşle 142,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye, 2016 yılında 143,9 milyar dolar ihracat gerçekleştirmiştir. Bu rakamla dünya ihracatında 30. sırada yer alarak bir önceki yıla göre bir adım ileride yer almıştır. Türkiye'nin 2016 yılı ihracat rakamlarına bakıldığında ve tablodaki ilk 30 büyük ihracatçı ülke ile kıyaslandığında %0,7 oran ile göreceli ihracatını daha sınırlı artıran ülkeler içinde yer almaktadır.

Dünya mal ihracatı sıralaması tablosuna göre, 2015 yılında Vietnam ilk 30 ihracatçı ülke içinde ihracatını arttıran tek ülke olmuştur. Vietnam dışındaki 29 ülkenin ihracatı 2015 yılında gerilemiştir. İhracatta en hızlı gerilemeler Rusya ve Suudi Arabistan gibi enerji ihracatçısı ülkelere yaşanmıştır. Türkiye ile benzer şekilde gelişen ülkeler arasında Malezya'nın ihracatı %14,5 Endonezya'nın ihracatı %14,8 Polonya'nın ihracatı %8,8 ve son olarak Meksika'nın ihracatı %4,3 gerilemiştir. 2016 yılı dünya mal ihracatı sıralamasında, ilk 30 ihracatçı ülkenin hiçbirinin ihracatını sürekli arttıramamıştır. Ülkelerin ihracatı dalgalı bir seyir izlemiştir.

2.2. Rakamlarla İthalat

İthalat bir malın, yürürlükteki ithalat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde başka ülkelere ve serbest bölgelerden Türkiye gümrük bölgesine sokulmasını ifade etmektedir. Diğer bir tanımla ithalat; yurtdışında üretilmiş bir malın ülkedeki alıcılar tarafından satın alınmasına denir.

Türkiye'nin ithalatı 2016 yılında yüzde 4,2 gerileyerek 198,6 milyar dolara gerilemiştir. 2016 yılında ithalat 8,6 milyar dolar gerilemiştir. TİM verilerine göre 2016 yılında ithalatta önemli azalmalara yol açan durumlar, petrol ve doğalgaz fiyatları ile diğer emtia fiyatlarında yaşanan gerilemelerdir. Türkiye son yıllarda dünya mal ithalatçısı ülkeler arasında ilk yirmi ülke arasında yer almıştır. 2013 yılında 252 milyar dolar ithalat gerçekleştiren Türkiye, ithalatçı ülkeler arasında 19. olmuştur. 2014 yılında ithalatındaki gerileme ile 20. büyük ithalatçı ülke olmuştur. 2015 yılında ithalatındaki önemli gerileme ile 21. sıradaki yerine yerleşmiştir. 2016 yılına gelindiğinde ise Türkiye, 19. sırada yer bulmuştur.

Tablo 1: İhracat Verileri ve Değişim Oranı

	2013	2014	2015	2016
İHRACAT MİLYAR DOLAR	151,9	157,6	143,9	142,5
DEĞİŞİM (%)	-0,4	3,8	-8,7	-0,9

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Grafik 1: İhracat ve Yıllık Büyümesi



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Tablo 2: Dünya Mal İhracatı Sıralaması

SIRA	ÜLKE	İHRACAT (MİLYAR DOLAR)			2015/2016 DEĞİŞİM (%)	2016 PAY (%)	2015 SIRASI
		2014	2015	2016			
1	ÇİN	2.343	2.275	2.098	-7,7	13,7	1
2	ABD	1.623	1.505	1.455	-3,3	9,1	2
3	ALMANYA	1.511	1.329	1.340	0,8	8,4	3
4	JAPONYA	684	625	645	3,2	4,0	4
5	HOLLANDA	672	567	570	0,5	3,6	5
6	HONG KONG	517	511	517	1,1	3,2	7
7	FRANSA	583	506	501	-0,9	3,1	8
8	GÜNEY KORE	573	527	495	-6,1	3,1	6
9	İTALYA	529	459	462	0,6	2,9	10
10	İNGİLTERE	507	460	409	-11,1	2,6	9
11	BELÇİKA	469	398	396	-0,5	2,5	12
12	KANADA	474	408	390	-4,4	2,4	11
13	MEKSİKA	398	381	374	-1,8	2,3	13
14	SİNGAPUR	410	347	330	-4,8	2,1	14
15	İSVİÇRE	312	290	303	4,4	1,9	20
16	İSPANYA	323	282	287	1,7	1,8	18
17	RUSYA	497	340	282	-17,1	1,8	15
18	BAE	360	265	266	0,3	1,7	20
19	HİNDİSTAN	317	267	264	-1,1	1,7	19
20	TAYLAND	228	214	215	0,4	1,3	16
21	POLONYA	217	198	203	2,5	1,3	28
22	AVUSTRALYA	240	188	190	1,1	1,2	17
23	MALEZYA	234	200	189	-5,5	1,2	23
24	BREZİLYA	217	198	185	-6,5	1,2	25
25	VİETNAM	150	162	177	9,2	1,1	27
26	S. ARABİSTAN	354	202	175	-13,3	1,1	22
27	ÇEK CUMHURİYETİ	174	158	163	3,1	1,0	32
28	AVUSTURYA	177	152	152	0	1,0	29
29	ENDONEZYA	176	150	144	-4	0,9	30
30	TÜRKİYE	158	144	143	-0,6	0,9	31
31	İSVEÇ	164	139	140	0,7	0,9	24

Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü

Tablo 3: İthalat Verileri ve Değişim Oranı

	2013	2014	2015	2016
İTHALAT (MİLYAR DOLAR)	251,6	242,2	207,2	198,6
DEĞİŞİM (%)	6,4	-3,8	-14,5	-4,2

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Grafik 2: İthalat ve Yıllık Büyümesi



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Tablo 4: Dünya Mal İthalatı Sıralaması

SIRA	ÜLKE	İHRACAT (MİLYAR DOLAR)			2015/2016 DEĞİŞİM (%)	2016 PAY (%)	2015 SIRASI
		2014	2015	2016			
1	ABD	2.409	2.308	2.251	-2,4	13,9	1
2	ÇİN	1.960	1.682	1.587	-5,6	9,8	2
3	ALMANYA	1.217	1.050	1.055	0,4	6,5	3
4	İNGİLTERE	683	626	636	1,5	3,9	5
5	JAPONYA	822	648	607	-6,3	3,7	4
6	FRANSA	679	573	573	0	3,5	6
7	HONG KONG	601	559	547	-2,1	3,4	7
8	HOLLANDA	587	506	503	-0,5	3,1	8
9	KANADA	475	436	417	-4,3	2,6	10
10	GÜNEY KORE	526	436	406	-6,8	2,5	9
11	İTALYA	472	409	404	-1,2	2,5	11
12	MEKSİKA	412	405	398	-1,7	2,5	12
13	BELÇİKA	451	375	367	-2,1	2,3	14
14	HİNDİSTAN	460	392	359	-8,4	2,2	13
15	İSPANYA	356	309	309	0	1,9	15
16	SİNGAPUR	366	297	283	-4,7	1,7	16
17	İSVİÇRE	276	252	269	6,7	1,7	17
18	BAE	262	230	225	-2,1	1,4	19
19	TÜRKİYE	242	207	199	-3,8	1,2	21
20	POLONYA	218	193	197	2,0	1,2	24
21	AVUSTURALYA	238	208	196	-5,7	1,2	20
22	TAYLAND	228	203	195	-3,9	1,2	22
23	RUSYA	308	194	191	-1,5	1,2	23
24	VIETNAM	149	176	174	-1,1	1,1	28
25	MALEZYA	209	176	168	-4,5	1,0	26
26	AVUSTURYA	182	155	157	1,2	1,0	29
27	BREZİLYA	239	179	143	-20,0	0,9	25
28	ÇEK CUMHURİYETİ	152	147	142	-3,4	0,9	30
29	İSVEÇ	162	129	140	8,5	0,9	32
30	MACARİSTAN	103	98	94	-4,0	0,6	33

Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü

3. TÜRKİYE EKONOMİSİ DIŞ TİCARET VERİLERİ

Temel dış ticaret göstergelerinde 2016 yılında önemli bir düşüş yaşanmıştır. Küresel mal ticaretinde değer bazında yaşanan daralma ülkemizin dış ticaret göstergelerini de etkilemiştir. (Dünya mal ticareti 2009 yılında kriz ile birlikte küçülme yaşamıştı.) Özellikle enerji fiyatlarındaki gerileme, ithalattaki azalmanın temel sebebidir.

2016 yılında;

- İhracat %0,9 azalarak 142,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir ve milli gelir içindeki payı %18'e düşmüştür.
- İthalat %4,1 azalmış ve 198,6 milyar dolara gerilemiştir. Tabloya göre, ithalatın milli gelir içindeki payı da bir gerileme göstermiştir ve %25,1 olarak gerçekleşmiştir.
- Dış ticaret açığı 56,0 milyar dolar olarak gerçekleşirken, milli gelire oranı %7,0'a inmiştir.

- TÜİK verilerine göre dış ticaret hacmi de 2014 ve 2015 yıllarına göre gerileyerek, 2016 yılında 341,1 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.
- Dışa açıklık oranını yansıtan dış ticaret hacminin milli gelire oranı ise, %42,8'e düşmüştür.

Türkiye'nin ihracatında bölgesel çeşitlenme yaşanmaktadır. Bununla birlikte ilk yirmi ilin ihracatta kalıcı yüksek payı 2016 yılında da sürmüştür.

2015 yılında en yüksek ihracat yapan ilk yirmi ilde ihracat artış göstermiştir. En büyük ihracat rakamlarına sahip olan İstanbul'un ihracatı %1,29 azalmış ve payı %53,37'ye yükselmiştir. Diğer yandan Ankara, Adana, Trabzon, Kayseri, Konya gibi illerde ihracat gerileme göstermiştir. Gaziantep, Antalya, Mardin gibi illerde gerileme daha sınırlı kalmıştır.

Konya 2016 yılında illere göre ihracat sıralamasında 1,314 milyon dolar ihracatıyla 15. sırada yer almıştır.

4. İHRACATTA VE İTHALATTA DÖVİZ KULLANIMI

İhracatta ve ithalatta döviz kullanım oranları ile kullanılan para biriminin toplam ihracat ve toplam ithalat içindeki paylarının yıllara göre değişimine aşağıda ayrıntılı olarak değinilmiştir.

4.1. Döviz Türlerine Göre İhracat Verileri ve İhracatta TL Kullanımı

Türkiye'de döviz türlerine göre ihracat verilerine bakıldığında, Dolar ve Avro'nun büyük bir paya sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Temel Dış Ticaret Göstergeleri

GÖSTERGELER	2013	2014	2015	2016
İhracat Milyar Dolar	151,8	157,6	143,9	142,6
İhracat/Milli Gelir %	18,4	19,7	20,0	18,0
İthalat Milyar Dolar	251,6	242,2	207,2	198,6
İthalat/Milli Gelir %	30,6	30,3	28,8	25,1
Dış Ticaret Dengesi Milyar Dolar	-99,8	-84,5	-63,3	-56,0
Dış Ticaret Dengesi/Milli Gelir %	-12,1	-10,6	-8,8	-7,0
Dış Ticaret Hacmi Milyar Dolar	403,5	399,6	351,1	341,1
Dış Ticaret Hacmi/Milli Gelir %	49	50	48,8	42,6
İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %	60,3	65,1	69,5	71,8

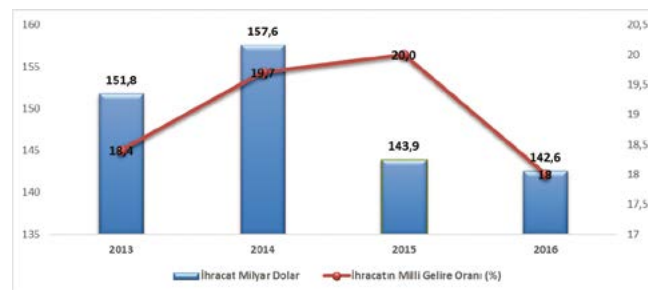
Kaynakça: Türkiye İstatistik Kurumu

Tablo 6: İllere Göre İhracat

SIRA	İLLER	2015		2016		2015/2016 DEĞİŞİM (%)
		MİLYON DOLAR	PAY (%)	MİLYON DOLAR	PAY (%)	
1	İSTANBUL	77.069	53,56	76.071	53,37	-1,29
2	BURSA	8.645	6,01	9.765	6,85	12,9
3	İZMİR	8.308	5,77	8.330	5,84	0,26
4	KOCAELİ	7.373	5,12	6.527	4,57	-99,9
5	ANKARA	7.027	4,88	6.463	4,53	-8,02
6	GAZİANTEP	6.325	4,40	6.418	4,50	1,47
7	SAKARYA	1.926	1,34	2.553	1,79	32,5
8	DENİZLİ	2.325	1,62	2.403	1,68	3,35
9	MANİSA	1.832	1,27	1.874	1,31	2,29
10	HATAY	1.831	1,27	1.774	1,24	-3,11
11	ADANA	1.683	1,17	1.607	1,12	-4,51
12	KAYSERİ	1.592	1,11	1.527	1,07	-4,08
13	MERSİN	1.401	0,97	1.493	1,04	5,96
14	TRABZON	1.545	1,07	1.341	0,94	-13,2
15	KONYA	1.354	0,94	1.314	0,92	-2,95
16	ANTALYA	944	0,66	997	0,69	5,61
17	TEKİRDAĞ	863	0,60	982	0,68	13,7
18	MARDİN	861	0,60	877	0,61	1,85
19	K. MARAŞ	791	0,55	873	0,61	10,3
20	ESKİŞEHİR	848	0,59	862	0,60	1,65

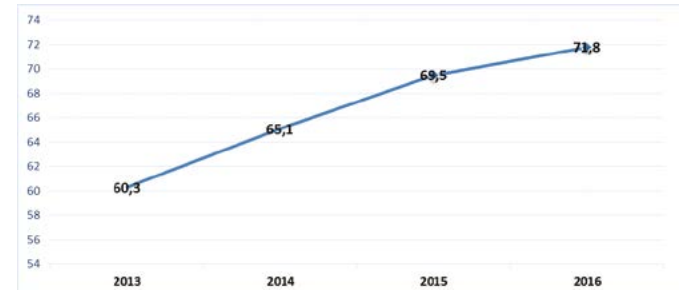
Kaynakça: Türkiye İstatistik Kurumu

Grafik 3: İhracat ve Milli Gelire Oranı



Kaynak: TİM

Grafik 4: İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)



Kaynak: TİM

2016 yılında Dolar ile yapılan ihracatın payı %42,7 iken, Avro ile yapılan ihracatın payı bir önceki yıla göre 3,5 puanlık bir artış ile %48,3 olarak gerçekleşmiştir. Türk Lirasının ihracatta kullanım oranlarına bakıldığında ise bir önceki yıla göre 1,3 değerinde bir artış ile 2016 yılında %5,5 pay ile en çok kullanılan üçüncü para birimi olmuştur. 2016 yılında Sterlin 0,4 değer kaybıyla %4,5 pay alırken, Ruble ile ihracatta önemli bir değişiklik yaşanmamıştır.

4.2. Döviz Türlerine Göre İthalat Verileri ve İthalatta TL Kullanımı

İthalatta kullanılan para birimleri ve toplam ithalat içindeki kullanım paylarına ilişkin gelişmelere aşağıda yer verilmektedir. Döviz türlerine göre ithalat verilerine bakıldığında, ihracat verilerinde olduğu gibi ithalatta da Dolar ve Avro'nun büyük bir paya sahip olduğu görülmektedir.

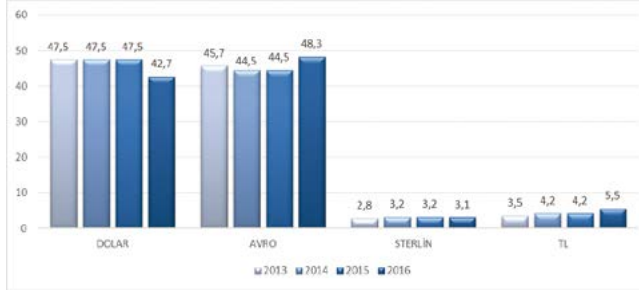
Grafikten de anlaşılacağı üzere ithalatta en çok kullanılan para birimi olan ABD Dolarının toplam ithalat içerisindeki payı yıllara göre değerlendirildiğinde bir azalış seyri izlemektedir. ABD Dolarının toplam ithalat içindeki payı 2016 yılında bir önceki yıla göre 1,5 değerinde bir artış ile %56,6 olarak gerçekleşmiştir. Avro'nun payı ise 2016 yılında 5 puanlık bir artış ile %35,7 olmuştur.

Türk Lirası ile ithalatın payı ise yıllara göre artış göstermektedir. 2016 yılında 14,3 milyar dolar tutarında ithalat TL ile yapılmıştır. TL ile yapılan ithalatın payı 2016 yılında %7,2'ye yükselmiştir.

4.3. Döviz Türlerine Göre Konya'nın İhracatı ve İthalatı

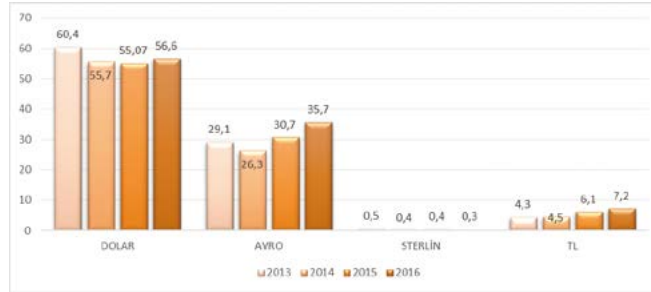
Milli para ile dış ticaret yapılması dış ticaret işlem maliyetlerinin düşürülmesi, risk yönetiminin etkinliği ve rezerv para birimine olan hassasiyetin azaltılması noktasında önem ifade etmektedir.

Grafik 5: Döviz Türlerine Göre İhracat (% Pay)



Kaynak: TİM

Grafik 6: Döviz Türlerine Göre İthalat (% Pay)



Kaynakça: TİM

Tablo 7: Döviz Türlerine Göre İhracat

	2013		2014		2015		2016	
	MİLYAR DOLAR	(%) PAY	MİLYAR DOLAR	(%) PAY	MİLYAR DOLAR	(%) PAY	MİLYAR DOLAR	(%) PAY
DOLAR	71,9	47,5	74,7	47,5	68,0	47,5	61,0	42,7
AVRO	69,2	45,7	70,0	44,5	64,3	44,5	69,0	48,3
STERLİN	4,3	2,8	5,1	3,2	4,9	3,2	4,5	3,1
RUBLE	0,5	0,3	0,5	0,3	0,2	0,3	0,2	0,1
TL	5,4	3,5	6,7	4,2	6,1	4,2	7,9	5,5
TOPLAM	151,3	100,0	157	100,0	143,5	100,0	142,6	100,0

Tablo 8: Döviz Türlerine Göre İthalat

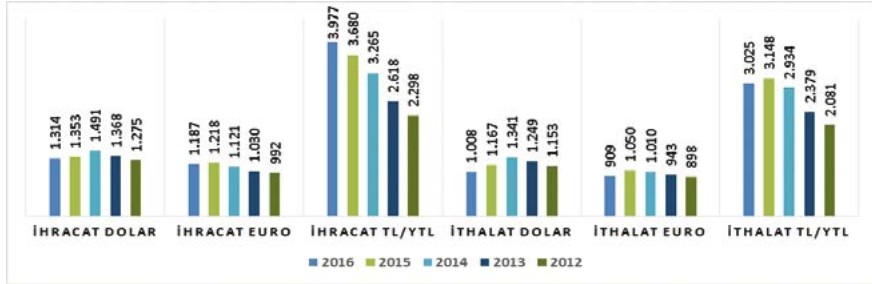
	2013		2014		2015		2016	
	MİLYAR DOLAR	(%) PAY	MİLYAR DOLAR	(%) PAY	MİLYAR DOLAR	(%) PAY	MİLYAR DOLAR	(%) PAY
DOLAR	159,956	60,4	153,751	55,7	122,327	55,07	11,268	56,6
AVRO	77,132	29,1	72,592	26,3	68,215	30,7	70,276	35,7
STERLİN	1,178	0,5	1,208	0,4	1,003	0,4	0,7	0,3
RUBLE	15	5,6	36	13,04	17	7,6	0,0	0
TL	11,395	4,3	12,422	4,5	13,557	6,1	14,3	7,2
TOPLAM	264,7	100,0	275,973	100,0	222,102	100,0	196,544	100,0

Tablo 9: Döviz Türlerine Göre Konya'nın İhracat ve İthalat Rakamları (2012-2016)- (Milyon TL/Milyon Dolar/Milyon Euro)

Yıl	İhracat Dolar	İhracat Euro	İhracat TL/YTL	İthalat Dolar	İthalat Euro	İthalat TL/YTL
2016	1.314	1.187	3.977	1.008	909	3.025
2015	1.353	1.218	3.680	1.167	1.050	3.148
2014	1.491	1.121	3.265	1.341	1.010	2.934
2013	1.368	1.030	2.618	1.249	943	2.379
2012	1.275	992	2.298	1.153	898	2.081

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Grafik 7: Döviz Türlerine Göre Konya'nın İhracat ve İthalat Rakamları (2012-2016)- (Milyon TL/Milyon Dolar/Milyon Euro)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

6. KAYNAKÇA

http://www.parasal.net
 http://www.tim.org.tr/files/downloads/%C4%B0hracat-%C4%B1n%20Gelir%C5%9Fim%202001-2016.pdf
 https://www.paranomist.com/turkiye-illere-gore-ihracat-rakamlari-2014-2015.html

http://www.smtgumruk.com.tr/dis_ticaret_ve_lojistik_klavuzu.pdf
 http://www.tuik.gov.tr/Start.do?sessionId=jJFcZSrZ0nKJ8JXnzP-nWsD0JPp4T2Rh7vSpv19Jf3yTB4rWwlyYl-1337099131
 https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_09_tables_e.pdf
 http://www.alomaliye.com/2016/12/02/ihracatta-turk-lirasi-kullanimi/

2016 yılında ülkemizde 7,9 milyar dolar tutarında ihracat TL ile yapılırken, 14,3 milyar tutarında ithalat TL ile yapılmıştır. Verilere göre 2016 yılında Konya TL ile 3,9 milyar TL'lik ihracat ve 3,1 milyar TL'lik ithalat yapılmıştır. TL ile gerçekleştirilen ihracat ve ithalat oranlarındaki değişimi daha net görebilmek açısından grafiği incelemek faydalı olacaktır.

5. SONUÇ

Dış ticarete milli para kullanımı ülkemizde uzun süredir gündemde olan bir konudur. Türk Lirası ile ticaretin artırılması ve TL'nin uluslararası ticarete yoğun olarak kullanılması, dış ticarete bir itibar artışı sağlayacaktır. Ancak bundan da önemlisi TL ile ticaret, dış ticaret açığının finansmanında ülkemize çok ciddi avantajlar sağlayacaktır. TL'nin hem ihracatımızda hem de ithalatımızdaki payı son yıllarda ciddi bir artış sergilemiştir. 2005 yılında ihracatımızın %1,5'i ithalatımızın ise %0,4'ü TL ile yapılmıştır. 2015 yılına geldiğimizde ihracatta bu oran %4,2, ithalatta ise %6,5 olmuştur. 2016 yılında ise dış ticarete TL kullanımı geçtiğimiz yıllarla kıyaslandığında kayda değer bir artış sergilemiştir.

Dış ticaretimizde TL'nin payının artması cari açığımızın finansmanını kolaylaştıran çok önemli bir unsurdur. Çünkü TL ile yapılan dış ticaret sayesinde, cari açığın finansmanında yurtdışından döviz temin etmeye ihtiyaç bulunmamaktadır.

Bu çerçevede, TL ile ihracat ve ithalatımızın daha yukarı seviyelere taşınması, dış ticaretimizde ödeme işlemlerinin kendi merkez bankamız üzerinden, başka bir ülke ve kurumun güdümüne takılmadan gerçekleşebilmesi gerek ekonomik gerek siyasi açıdan ülkemiz adına ciddi kazanımlar sağlayacaktır.

TÜRKİYE-DÜNYA İŞ KONSEYLERİ (Avrupa İş Konseyleri)
Türkiye - Bulgaristan İş Konseyi

Kuruluş Yılı: 1991

Karşı Kanat Kuruluşu: Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası DEİK/Türkiye-Bulgaristan İş Konseyi 1991 tarihinde Sofya'da imzalanan anlaşma ile DEİK bünyesinde kurulmuştur. Dönemin Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'in 1995 yılında yaptığı Sofya ziyareti sırasında, daha önce iyi niyet protokolü ile kurulan

İş Konseyi yeniden yapılanmış ve muhatap kuruluş görevini Bulgaristan Sanayi ve Ticaret Odası üstlenmiştir. İş Konseyi, ticaret hacminin artırılmasının yanı sıra sını işbirliğini ve Türk firmalarının özelleştirme sürecinde yer almasını teşvik etmek üzere faaliyet-te bulunmaktadır. Coğrafi yakınlık iki ülke işadamları arasında işbirliği için uygun bir ortam oluşturmakta-

dır. Bulgar firmalar, gıda ürünleri ve enerji projelerinde Türkiye pazarı ile ilgilenmektedir. Türk inşaat ve taahhüt firmaları ise, Bulgaristan'daki altyapı projelerinde yer almaktadır. İş Konseyi bölgesel ve sektörel temaslar yaparak heyet organizasyonlarıyla faaliyetlerini sürdürmektedir.

KAYNAK: <http://www.deik.org.tr>

SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI

Ticaret ve Ekonomi Anlaşmaları

Girişimcilerimize ve firmalarımıza güvenli bir çalışma ortamı sağlamak üzere, Türkiye tarafından birçok ülke ile ticari ve ekonomik konulara matuf birçok konuda ikili düzeyde yabancı ülkeler ile muhtelif anlaşmalar imzalanabilmektedir. Bu anlaşmalar arasında Ekonomi Bakanlığı tarafından müzakere edilen, sonuçlandırılan ve uygulaması takip edilen ticari ve ekonomik işbirliği ile yatırımların karşılıklı teşvik ve korunması ve Maliye Bakanlığı tarafından sonuçlandırılan ve uygulanan çifte vergilendirmenin önlenmesi alanındaki anlaşmalar aracılığıyla birçok ülke ile yürütülen ticari ve

ekonomik ilişkilerin hukuki zemini ve çerçevesi oluşturmaktadır. Böylece işadamlarına uygun bir ticaret ve yatırım ortamı yaratılması hedeflenmekte, ihtiyaç olması halinde yabancı ülkelerde karşılaşılabilecekleri sorunların ilgili ülke yetkilileri ve kurumları nezdinde şeffaf ve adil bir düzen içinde takip edebilecekleri ve çözüm arayabilecekleri bir çalışma ortamı yaratılması hedeflenmektedir. Türkiye'nin ticari ve ekonomik işbirliği, yatırımların karşılıklı teşvik ve korunması ile çifte vergilendirmenin önlenmesi alanındaki aşağıda listesi veriler

anlaşmalar her sayımızda siz değerli okuyucularımızla paylaşılacaktır.

- Hizmet Ticareti Anlaşmaları ve Müzakereleri
- Dünya Ticaret Örgütü
- Ticaret ve Ekonomik İşbirliği Anlaşmaları
- Türkiye-İran Tercihli Ticaret Anlaşması Metni ve Ekleri
- Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşmaları (YTKK)
- Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşmaları (ÇVÖA)

Kaynak: <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/SerbestTic>



MESLEKİ EĞİTİM 1

1. GİRİŞ

Ülkelerin ekonomik büyüme ve refah düzeyini artırmada en önemli faktörlerden birisi şüphesiz insan kaynağıdır. İnsan kaynağının en verimli bir şekilde planlanması; ülkenin güçlü yönlerine, imkânlarına ve hedeflerine paralel gelişen mesleklerde değerlendirilmesinde mesleki eğitim, odak noktadır. Mesleki eğitim, meslek okullarından işletmelerde verilen kurs ve seminerlere, işbaşı eğitim faaliyetlerine kadar geniş alanda mesleki bilginin geliştirilmesi için gerçekleştirilen eğitim faaliyetlerine denilmektedir (Zaim, 1972: 76). Farklı şekillerde tanımlanan mesleki eğitim; genelde kişilere emek piyasasında geçerli olan bir işi icra edebilmeleri için gerekli olan mesleki bilgi ve edimlerin kazandırılarak, çeşitli yönlerden geliştirildikleri bir öğrenim prosesi şeklinde de tanımlanmaktadır (Ekin, 2005: 415). Ana amaç, vasıflı işgücü ihtiyacının karşılanması ve dengede tutulmaya katkı sağlanmasıdır.

İşgücü niteliğinin artırılması ve her vasıf grubundaki etkinliğin geliştirilmesi amacı ile bireylere verilen spesifik eğitimlerdir. Mesleki Eğitim, “Bireye iş hayatında belirli bir meslekle ilgili bilgi, beceri ve iş alışkanlıkları kazandıran ve bireyin yeteneklerini çeşitli yönleri ile geliştiren eğitimdir” (Alkan ve Doğan, 2001: 4). Mesleki eğitim kişilere, toplumun ihtiyaç duyduğu ve hedefleri paralelinde gelişen mesleklerin gerektirdiği beceri ve bilginin kazandırılmasıdır. Bu faaliyet ile imalat süreçlerinin yürütülebilmesi için iktisadi sistemin talep ettiği niteliklerde personel sağlanmış olurken, eğitimden geçen kişi de kendi niteliklerine uygun iş bulmuş olacak ve karşılıklı fayda elde edilmiş olacaktır (Ekin, 1997: 10). Ülkeler, uyguladıkları istihdam politikalarına uygun olarak mesleki eğitim uygulamalarını hayata geçirirler. Eğitim, vatandaşların temel yurttaşlık haklarından birisidir. Temel eğitim sonrası daha üst eğitime çeşitli sebeplerle

devam edemeyen vatandaşlara uygun meslek eğitimi vermek, ulusal eğitim sistemlerinin görevlerinden birisidir. Gençlerin ilgili mesleki yeteneklerden yoksun olarak hayata atılması makul değildir. Hayatın akışı içerisinde mesleki bilgi ve beceriler kazanılabilir de, bu çok zaman alacak ve tüm toplum kayıpları hesaplandığında maliyeti yüksek olacaktır. Mesleki eğitim, ülkelerin istikrarlı büyümesi ve sosyal dengenin sağlanmasında çok önemli yer tutar. Bir başka tanımda ise “Mesleki ve teknik eğitim; kişilere, ilgi, istek ve kabiliyetleri doğrultusunda, iş hayatında geçerliliği olan bir mesleği öğretmek için gerekli bilgi, beceri ve iş alışkanlığı kazandırma ve kişinin işi bir araç olarak kullanarak yeteneklerini çeşitli yönleri ile geliştirme süreci” olarak ifade edilmektedir (TESK, 2008: 32). Mesleki eğitime yaklaşım ve uygulamaları, ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Bazı ülkelerde köklü bir sistem var iken, bazı ülkelerde ise tam olarak oturmuş bir düzen yoktur.

Bu farklılık, ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile doğrudan ilintilidir. Gelişen ülke ekonomisi, farklı alanlarda üretimi destekleyecek işgücüne ihtiyaç duymakta, dolayısı ile mesleki eğitime gereken önemi verme zorunluluk olmaktadır. Gelirini büyük oranda petrol gibi doğal kaynaklardan karşılayan ve gelir dağılımını devlet eli ile yöneten ülkelerde üretim zayıftır. Bu tür ekonomiye sahip ülkelerde mesleki eğitim de zayıf kalmaktadır. Nitelikli personel yoksunluğu, bu kez yeni üretim yatırımlarına cesareti engeller.

Mesleki eğitim sürelerinin genel olarak tüm dünyada uzama eğiliminde olduğu söylenebilir. Gelişen teknolojik imkânlar, çok farklı uygulamalar hakkında bilgi sahibi olmayı gerektirmektedir. Örneğin metal kaynak teknolojisinde geçmiş yıllarda yalnızca oksi gaz ve elektrot kaynağı eğitimleri verilirken, gelişen üretim sistemlerine paralel olarak kaynak robotu, MIG-MAG, TIG-WIG gibi çeşitli uygulamalar hakkında eğitim vermek zaruri hale gelmiştir. Mesleki eğitim, yalnızca yeni bir meslek edinmek amaçlı faaliyetlerle de sınırlı değildir. Günümüzde meslekler çok hızlı gelişmekte, başkalaşım geçirmektedir. Bu süreç içerisinde aynı meslek kapsamında yeni üretim veya hizmet yöntemlerine uyum, yeni teknolojik araçların kullanımı için verilen eğitimler de, mesleki eğitim olarak değerlendirilir.

Mesleki eğitim resmi olmayan yöntemlerle de verilebilir. Örneğin aile işletmelerinde mesleğin formal olmayan süreçlerle babadan oğula aktarılması gibi.

2. MESLEKİ EĞİTİM GELİŞİMİ

Mesleki eğitim, ülkede 12’nci yüzyıldan başlayıp 18’inci yüzyıl sonuna kadar esnaf ve sanatkar teşkilatları tarafından yürütülmüştür. Selçuklularda “Ahilik” adıyla kurulmuş bulunan esnaf ve sanatkar teşkilatı, Osmanlılar dönemine gelindiğinde bir süre daha devam etmiş, sonrasında “Lonca” ve “Gedik” olarak isimlendirilen organizasyonlara dönüşmüştür (MEB, 2015: 17). Ahilik, bir meslek odaklı birlikten, teşkilattan, örgütten daha fazlasıdır. Ahilik, bir yandan kişilerin ahlaki er-



demlerini güçlendirirken, diğer yandan kişilerin oluşturduğu aileden ülkeye, hatta insanlık âlemine kadar tüm toplumsal yapıların gelişmiş, huzurlu ve barış içerisinde hayat sürmelerini hedefleyen bir “insanlık müessesesi”dir (Akdağ vd., 2016:9). Anadolu Selçukluları döneminde meslek sahipleri ile ilgili yaklaşık 250 unvan tespit edilmiştir (Merçil, 2015: 13). Osmanlı Devleti’nde Ahilik Teşkilatı’nda olan esnaf ve sanatkarlar arasında sıkı bir dayanışma olmuştur. Yamak, çırak, kalfa ve usta sıralaması ile giden mesleğin kademeleri gündüzleri iş başında öğretilirken, akşamları da ahlaki ve kültürel eğitimler verilmiştir. Ahilik sisteminde meslek öğretiminin oturmuş, belirli kuralları vardı. Aday, velisi ile birlikte müracaatta bulunur, kendi başına başvuru yapamazdı. Adaylığı kabul edilen çırak, oryantasyon süreci olarak ta kabul edilebilecek bir dönemde tetkik ve takibe alınır, genel meslek ahlakına aykırı bir durum sergiler ise üyeliğe kabul edilmezdi (Akdağ vd., 2016: 89).

Osmanlı’da lonca sisteminde de, Ahilik sistemine benzer şekilde ebeveyn tarafından mesleki eğitim almak üzere

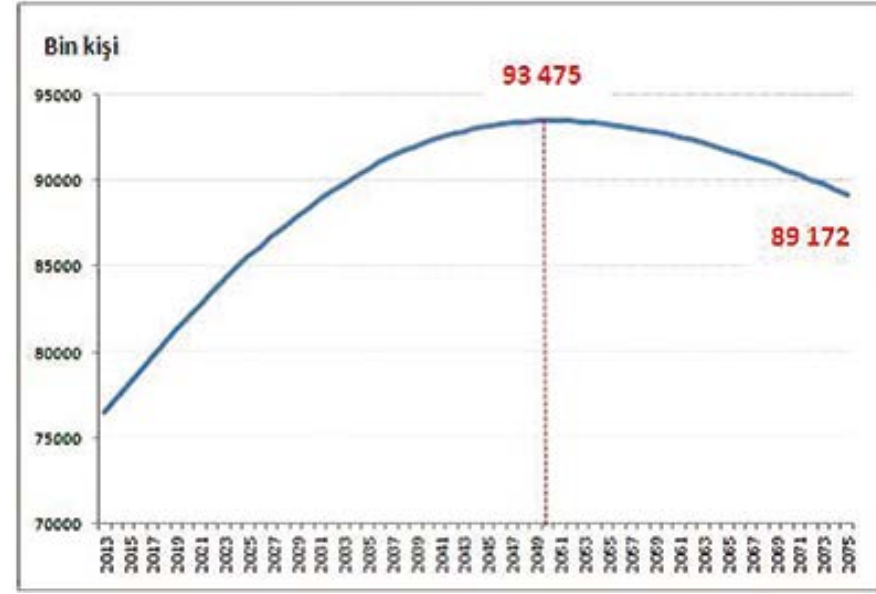


çocuklar bir ustanın yanına verilir, belirli sürelerle çalıştırılarak kalfalığa ve sonrasında ustalığa yükseltildi (Şahin ve Fındık, 2008: 67). Cumhuriyet öncesi dönemde bu meslek sistemlerinin yararlı sosyal ve iktisadi görevler üstlendiği belirgindir. Bu sistemlerin etkinliğini 17.yüzyıla kadar devam etmiştir. Osmanlı Devleti’nin egemenliği altında Müslüman olmayan halkların da olması nedeni ile farklı dinlerden olanlarla müşterek çalışma zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Buna bağlı nedenlerle eski özelliklerinden fazla bir şey kaybetmeden yeni bir teşkilat oluşturulmuş ve organizasyon yapısı “Gedik” adını almıştır. 1860 yılına kadar sürdürülen bu sistem, yabancı devletlerle yapılan ticaret anlaşmaları paralelinde ticaretin gelişmesine engel teşkil edebileceği düşüncesiyle ilga edilmiştir (Yörük vd., 2002: 301). Ahilikten gelen köklü gelenekler, yönetim sistemleri, mesleki eğitim, meslekte derece alma, işyeri açma gibi aşamalarda ve işlemlerde şeklen farklılaşsa da uygulanmıştır.

Osmanlı döneminde, 1860’lı yıllarda kimsesiz çocukları barındırmak ve meslek öğretmek amacıyla ilk sanat okulları olan “Islahaneler” hizmete sokulmuştur. Bu okullarda öğrencilere, çuhacılık, kunduracılık, külahçılık, terzilik gibi meslekler öğretilmiştir (Yörük vd., 2002: 301). Ülkede Cumhuriyet dönemi sonrasında mesleki eğitim, devlet politikası olarak uygulanmıştır. Bu bağlamda mesleki eğitim, 1927’de Millî Eğitim Bakanlığı’nın görev ve hizmet alanına dâhil edilmiş, 1933’te ise “Mesleki ve Teknik Tedrisat Umum Müdürlüğü” tarafından yönetilmiştir. Kurumsal organizasyon yapısı bu tarihten sonra çeşitli aşamalardan, değişikliklerden geçmiştir. 2011 yılına gelindiğinde Bakanlık’ta mesleki ve teknik eğitimin yürütülmesinden



Şekil 1. Türkiye Nüfus Projeksiyonu, TÜİK (Bin kişi)



Kaynak: TÜİK

sorumlu altı adet idari birim, “Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü” (MTEGM) olarak birleştirilmiştir. Yaygın mesleki eğitim ve Açık Öğretim Kurumları ise “Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü” (HBÖGM) bünyesinde toplanmıştır (MEB, 2015: 17). Genel çerçevede değerlendirildiğinde, ülkede mesleki eğitimin iş başında usta- çırak ilişkisi ile uygulayarak öğretimden, okullarda ve okulda – işyerinde karma şeklinde bir yapıya oturduğu gözlemlenmektedir.

3. İŞSİZLİKLE MÜCADELE İLİŞKİSİ

Mesleki eğitim ihtiyacı işsizlik ve istihdam verilerinden bağımsız düşünülemez ve planlanamaz. İşsizlik, ülkemiz ekonomisinde en önemli sorunlardan birisi olarak uzun yıllar gündemini korumaktadır. İşsizlik rakamları, nüfus verilerine de bağlıdır. Ülkemiz nüfusu düzenli olarak artmaktadır. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü, Türkiye İstatistik Kurumu ve benzeri ilgili kurumlar, 2050 yılına kadar nüfus artışının süreceğini öngörmektedirler. 2050 yılından sonra düşme eğilimine girecektir. Ülke yöneticilerinin, çalışabilir nüfusu iş piyasasına etkin bir şekilde hazırlayarak işgücüne katılmasını sağlaması beklenir. Bu, optimum düzeyde sağlanabildiği ölçüde ekonomik gelişme ve ilerlemeye katkı sağlanmış olur. Tuik’e göre Türkiye nüfus projeksiyon-

ları Şekil 1’teki gibidir.

Şekil 1’de görüldüğü üzere Türkiye nüfusu 2050 yılından sonra düşüşe geçecektir. Çalışma çağındaki nüfus da düşmeye devam edecektir. 2012 yılında yaşlı nüfus olarak tabir edilen 65 yaş ve üzerindeki 5.700.000 kişi, bunların toplam nüfusa oranı %7,5’tir. 2023 yılında bu nüfus 8.600.000 kişiye, oranı ise %10,2’ye yükselecektir (TÜİK). OECD işsizlikle mücadelede uygulanan istihdam politikalarını 7 grupta toplamıştır:

- 1- Kamunun eşleştirme ve danışmanlık hizmetleri,
- 2- Mesleki eğitim,
- 3- Sübvansiyon edilmiş istihdam (özel sektöre yönelik ücret ve istihdam sübvansiyonu, kendi işini kuranlara yardım ve doğrudan kamu sektöründe istihdam),
- 4- Gençlere yönelik politikalar,
- 5- Engellilere yönelik politikalar,



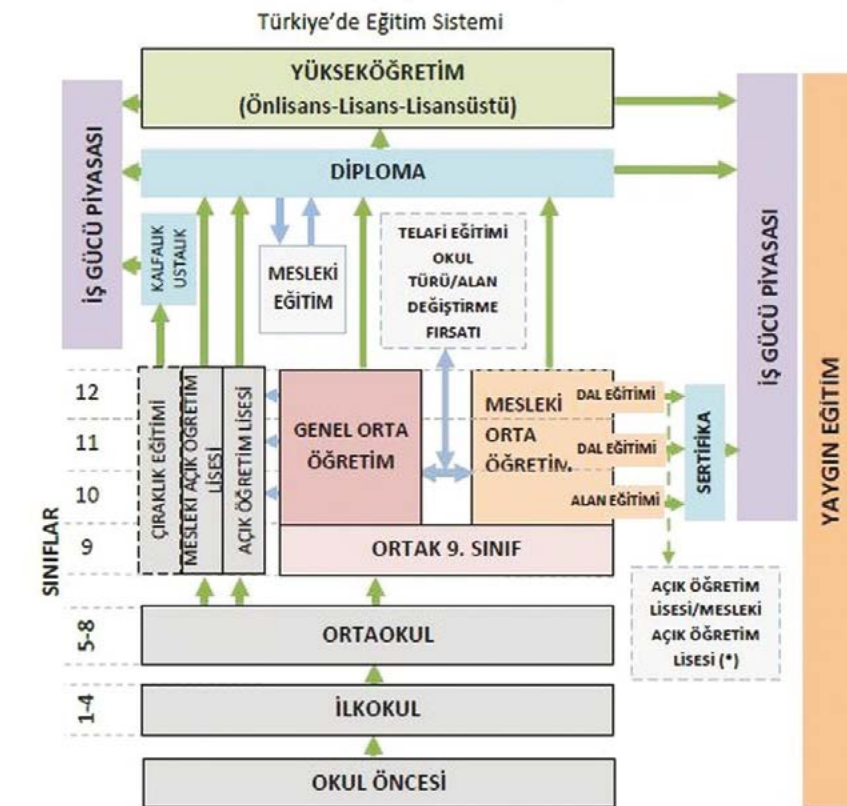
6- İşsizlik sigortası ve
7- Erken emeklilik’ tir. Bu kategorilerden 1-5 arası “aktif”; 6. ve 7. kategoriler ise pasif politikalar olarak sınıflandırılmıştır (Biçerli, 2005: 3-4). İşsizliğin azaltılıp istihdamın, piyasa taleplerine uygun bir şekilde artırılması için çeşitli yöntemler uygulanmakta ve çeşitli araçlardan yararlanılmaktadır. Bu araçlardan en çok bilineni Emek Piyasası’dır. İki grup altında toplanmaktadır; aktif ve pasif emek piyasası politikaları. Aktif emek piyasası politikalarının hedefinde çalışan talebini artırmak ve işsizliği minimum düzeyde tutmak vardır. Pasif emek piyasası politikalarının hedefinde ise işsizliğin getirdiği negatif sonuçlar ve sebep olduğu olumsuz etkileri telafi etmek ile işsizlere belirli çerçeveler ve sınırlarda ekonomik güvence sağlamaktır. Gelişmiş, mesleki eğitim planlama ve uygulama sistemlerinde ileri gitmiş ülkelerde bu iki politika birbirine uyumlu, senkronize bir şekilde belirlenmektedir ve yürütülmektedir (Kapar, 2005: 345). Türkiye’de 1980 yılından günümüze nüfusun kırsaldan kente göçü sürmektedir. Yer değiştiren kişilerin mesleki eğitimi, yeni girdikleri iş piyasasının taleplerine uygun olmadığından nitelikli eleman sıkıntısı yaşanmaktadır. İşgücü piyasasında arz - talep uyumsuzluğu meydana geldiğinden işsizlik ortaya çıkmaktadır. Ülkemiz 2002 yılı sonrası hızlı ekonomik büyüme göstermiş, adeta sıçrama yaşamıştır. GSYH’deki büyüme hızı yüzdesi 2001 yılında % -5,7 iken, 2002 yılında %6,2; 2004 yılında %9,4 olarak

rekor kırmıştır (TÜİK). Sonraki yıllarda büyüme rakamları düşse de, artı değerlerde seyretmiştir. Bu büyümeye paralel olarak nitelikli eleman sorunu oluşmaktadır. Özetle mesleki eğitimin başarısının işsizliğin azaltılmasında ve buna bağlı olarak ülke gelişiminde, vatandaş refah düzeyi ve huzurunun artmasında çok önemli yeri vardır.

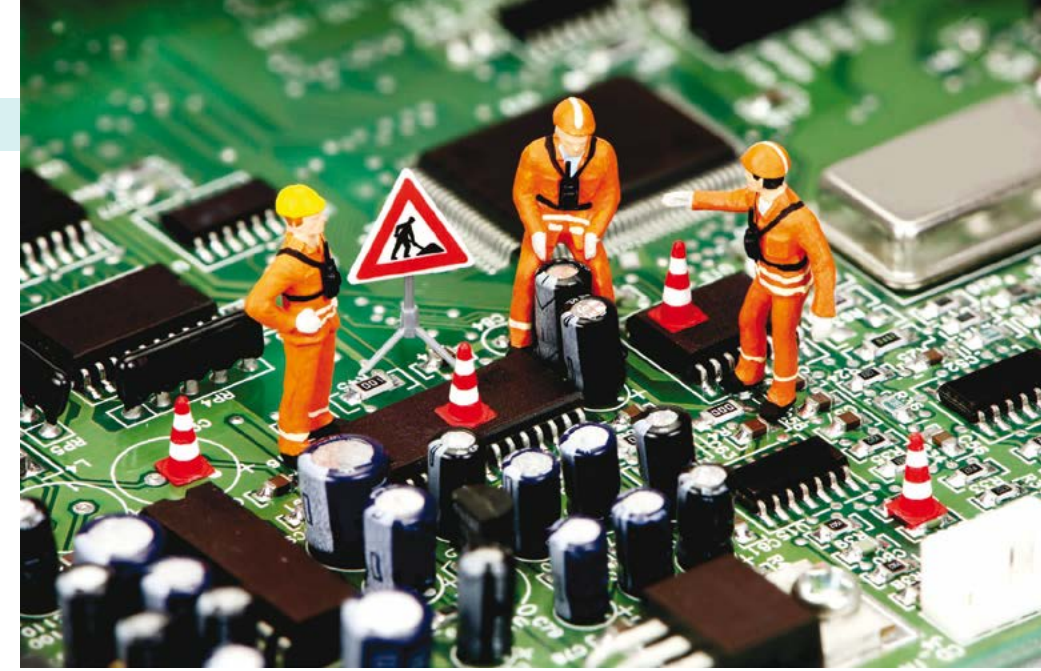
4. TÜRKİYE’DE MESLEKİ EĞİTİM SİSTEMİ

Ülkemizde mesleki eğitim, genel eğitim sistemi içerisinde 9. sınıftan itibaren başlamaktadır. 09 Aralık 2016 tarih ve 29913 sayılı resmi gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 6764 sayılı kanunla; 3308 sayılı mesleki eğitim kanununun bazı maddelerinde değişiklik yapılmış olup Mesleki Eğitim Merkezleri (Çıraklık Okulları) Ortaöğretim Kurumu olarak kabul edilmiştir. Çıraklık okulları zorunlu eğitim kapsamına alınmış, kayıt olacak öğrencilerin Açık Öğretim Lisesine kayıt olma zorunluluğu ortadan kaldırılmıştır.

Şekil 2. Türkiye Eğitim Sistemi



Kaynak: MEB, 2015: 1.



5. MESLEKİ EĞİTİMİN YAPISAL SORUNLARI

Mesleki eğitim sistemimizde yapısal sorunların varlığı, yalnızca açık işler ve işsizlik verilerine bakılarak bile tespit edilebilir. İŞKUR açık işler ve yerel gazetelerdeki iş ilanlarına baktığımızda karşılanmayan pek çok nitelikli personel talebi görülecektir. Mesleki eğitimdeki sorunları birkaç konu tespiti ile sonuçlandırmak mümkün değildir. Ülkelerin makroekonomik durumu ve genel eğitim sisteminden bağımsız politikalar ile yürütülmesi

mümkün olmayan mesleki eğitim konusunda, ülkemizde de pek çok farklı yönden problemler yaşanmaktadır ve bunların kısa vadede sonuçlandırılması mümkün görünmemektedir. Her şeyden önce Türkiye’nin siyasi, sosyal ve ekonomik düzeni hızla değişimler göstermektedir. Alınan bir önlem, birkaç yıl gibi bir sürede atıl hale gelebilmektedir. Örneğin; Suriye’deki savaş sonrası ülkeye gelen göçmenlerin, bazı sektörlerde nitelikli personel açığını azalttığı, bazı sektörlerde ise özlük hakları ile ilgili dengeleri değiştirdiği bir gerçektir. Bu bölümde ülkedeki mesleki eğitimin yapısal sorunlarına ana hatları ile değinilecektir.

5.1. Teknolojik Gelişme

Mesleki eğitim kurumlarının etkinliği ve verimliliği, eğitim verdiği bireylerin becerileri ve kazandırılan niteliği; işgücü piyasasının ihtiyaç duyduğu niteliklere uygunluğu ile doğru orantılı olarak ölçüldür (Kalkınma Bakanlığı, 2014: 29). İşgücü piyasasının nitelikli personel ihtiyacı, teknolojik gelişmelere göre hızla farklılık göstermektedir. Artık birkaç yıllık eğitim sürecinde elde edilen bilgilerle 25 ila 30 yıllık çalışma hayatını idame ettirmek imkânsızdır (DPT, 2000: 91). Amerika’da önümüzdeki 50 yıl içerisinde, işlerin %47’sinin bilgisayarlarca gerçekleştirilebileceği, bir araştırma sonucu olarak öngörülmektedir (Özen, 2016: 25). Örneğin, üniversal metal işleme makinalarında işlenen bir metal parça, ilgili bilgisayar yazılımlarındaki gelişmelerle birlikte bilgisayar kontrollü makinalarla işlenebilir hale gelmekte, uçurum

olarak nitelendirilebilecek üretim maliyetlerinin ortaya çıkması ile imalat yöntemi bu yeni makinalara kaymaktadır. Sonuç olarak universal tezgâhı kullanan işçi işsiz kalmakta, işveren bilgisayar kontrollü makine kullanabilecek işçi arayışına girmektedir. Makine bölümleri de olan Mesleki ve Teknik Anadolu Liseleri 4 yıl sürmektedir. Bu teknolojik gelişmelerin, proaktif olarak izlenip gerekli önlemlerin daha önceden alındığı söylemek, pek çok ülke için mümkün değildir.

5.2. Küreselleşme

İletişim teknolojilerinin gelişmesine paralel olarak, görüş alışverişleri ile

kültürler arası yaklaşma hızla artmış, tüketim maddeleri ve hayatın her alanında kullanılan ürünlerde bütünleşme ve hatta tekdüzeleşme sürecine girilmiştir. Bu süreç, kültürlerin etkileşimi yanında siyasal ve ekonomik sonuçlar da doğurmuştur. Gümrük bariyerlerinin kalkması, nakliyenin birim başına düşen maliyet bazında ucuzlaması, emek yoğun sektörlerde uzak doğu ülkelerindeki milyarlarca insanla rekabet edilememesi gibi nedenlerle ülkeler, asırlardır iddialı oldukları sektörlerden hızla çıkmak durumunda kalmışlardır. Tekstil örneğini ele alırsak, Türkiye'nin Avrupa pazarlarında söz sahibi oldu-

ğu ürünlerin yerlerini Çin, Hindistan, Bangladeş ürünleri doldurmuştur. Türkiye'deki pek çok tekstil sektörü nitelikli personeli işsiz kalmış veya sektör değiştirmiştir. Bu hızlı dönüşüme milli eğitim sisteminin de hızlı yanıt verip ilgili alanlara dönüşümler gerçekleştirdiği söyleyebilmek zordur.

5.3. Uyumsuz Eşleştirme

Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı mesleki ve teknik liselerdeki eğitim müfredatı günümüzün güncel gereksinimlerinden geridedir. Teknoloji hızla gelişmekte ve mesleklerle birlikte, mesleki eğitim çerçevesi de değişime uğramaktadır. Müfredatın gelişiminin bürokrasi içerisinde gecikmeli olarak sağlanması da kendi başına yeterli olmamakta, ilgili eğitim araç gereçlerin yatırımı da ayrı bir zaman gerektirmektedir. Bir örnek üzerinden açıklamak gerekirse, dünyada bilgisayar programcılığı kendine çok geniş perspektifte uygulama alanı bulmaktadır. Bilgisayar programcılığı müfredata hızla konulsa bile, eğitmenlerin organizasyonu ayrı bir zaman ve organizasyon yeteneği gerektirmektedir. Öğretmen özlük hakları, rotasyon kuralları, mesleki alan ve dalların uygun okullarda yapılanması gibi pek çok organizasyonel etkenin senkronize bir şekilde yönetilmesi gerekir ve mevcut durumda yeterli mesafe alınamamıştır. İŞKUR, “Eğitim ve istihdam ilişkisinin zayıflığı”nı, kendi kurum değerlendirmesinde tehdit olarak görmektedir (Türkiye İş Kurumu, 2015: 95). Meslek liselerinde öğrenim gören öğrencilere reel piyasa şartlarının öğretilmesi, firma sahipleri tarafından talep edilmekte, bu konudaki eksikliğe dikkat çekilmektedir (Konya Ticaret Odası, 2015: 1). Üretim ve hizmet sektörlerinin dinamik olarak talep ettiği işgücünün eş zamanlı olarak sağlanabildiği söylenemez. İŞKUR tarafından alınan açık işler ile karşılanan açık işler oranı, ortalama % 37'dir. %50'nin altında kalan bu oran, talep edilen işlere yetişmiş, nitelikli personel bulunamadığının ve uyumsuz eşleşme durumunun göstergelerindendir.

5.4. Taraflar Arasında İşbirliği Eksikliği

Mesleki eğitimde taraflar arasında işbirliği eksikliği mevcuttur. Çeşitli

mesleki eğitim koordinasyon ve istişare toplantılarında tarafların; sorunların genelde diğer kesimin eksikliklerinden kaynaklandığı yönünde yorumları gözlemlenmektedir. Örnek olarak İşverenler meslek liselerindeki yetersizliklerden şikayet etmekte, meslek liseleri öğretmen ve yöneticileri ise staj uygulamalarındaki problemleri dile getirmektedir.

5.5. İşgücü Piyasasının Takip Edilmemesi

İş arayan ile işçi arayanların eşleştirilmesinde çeşitli araçlar kullanılmaktadır. Gazete ilanları, insan kaynakları eşleştirme siteleri, tanıdıklar aracılığı ile bilgilendirmeler, özel istihdam büroları ve İŞKUR kurumsal araçları, ana araştırma yöntemleri olarak sıralanabilir. Ulusal düzeyde sistem yaklaşımı çerçevesinde düşünüldüğünde İŞKUR araçları ana eşleştirme kanalı olmalıdır ancak uygulamada bu şekilde değildir. Teknolojinin getirdiği imkânların kullanılması doğal olarak bir gerekliliktir. İŞKUR bu web tabanlı yazılımları kullanmakta, ancak sistem üzerinden takibi, özellikle iş arayanlarca düzenli yapılmamaktadır.

5.6. Mesleki Okulların Düşük Profili

Yükseköğretime geçişte sınavlarda dezavantajlı duruma düşüren katayı uygulaması, meslek liselerinin uzun yıllar tercih edilmemesine, düşük puan alabilen öğrencilerin öğrenim gördüğü okullar haline dönüşmesine neden olmuştur. YÖK'ün 1999 yılında aldığı kararla meslek lisesi mezunları, kendi alanlarındaki sınırlı birkaç bölüm haricinde kalan lisans programlarına büyük oranda yerleşememekteydi. YÖK, 2010 yılından itibaren genel ortaöğretim ile mesleki ve teknik ortaöğretim mezunlarının lisans programlarına geçişlerinde uygulanan katsayılardaki farkın en aza indirilmesi yönünde bir değişiklik yapmıştır (Aktaşlı ve Kafadar, 2012: 30). Takip eden yıllarda da meslek liseleri gerek öğrenci gerekse ebeveynlerce yeterli düzeyde tercih edilmemiştir. Mesleki okulların profilinin genel olarak düşüklüğü, ülkede mesleki eğitimin en önemli sorunlarından birisi olarak ortada durmaktadır.



5.7. İş Hayatına Geçişte Deneyim Eksikliği

Çalışma hayatına girişte deneyim eksikliği, sorunlardan bir diğeridir. Dünya Bankası'nın yaptığı bir araştırma kapsamındaki anket sonucunda gençlerin, okuldan iş hayatına geçişte % 43 oranında yetersiz / uyumsuz eğitim, %19 oranında “iş ile ilgili bilgi eksikliği” ni engel olarak görüldüğü tespit edilmiştir (Dünya Bankası, 2008: 6). Mesleki eğitim dâhilinde uygulanan staj süreleri ve şekilleri her zaman tartışma konusu olmuştur. İlgili ulusal, bölgesel kurullarda ve istişare toplantılarında taraflar birbirlerine sorumluluk yüklemektedirler. Mesleki okul müdürleri ve teknik öğretmenler staj yeri bulmakta zorluk çekildiğini, stajyerlerin yalnızca temizlik, vasıfsız personel işleri gibi işlerle meşgul edildiğini ifade ederken, işveren kesimi ise gelen öğrencilerin mesleklerini düşük düzeylerde de icra edemediklerini, üretime sokmalarının mümkün olmadığını, ustaların yanında becerilerinin artması sürecinde ise sabırsız olduklarını belirtmektedirler. Devlet memurları yasası güvencesi altındaki teknik öğretmenlerin de, çok hızlı evrilen teknolojik gelişmelere mesleki eğitim perspektifinde uyum sağlayıp sağlayamadıkları, öğrencilere deneyimlerini yeni gelişmelere göre

kazandırıp kazandıramadıkları da bir başka tartışma konusu olarak ortada durmaktadır. Meslek liseleri atölyelerindeki eğitim araçlarından bazıları, reel sektörde kullanımdan kalkan, eski makine ve teçhizatlardır. Bazı yeni teknoloji eğitim araçlarının ise, arzaya geçmesi sonrası ödenek yetersizliği gibi gerekçelerle tamir edilemediği, atölyede atıl olarak kaldığı karşılaşılan durumlardan birisidir. Öğrencinin deneyim kazanma sürecinde her kesimin sorumluluk üstlenip müşterek çalışmalarla uyumlu bir beceri eğitim sistemi uygulanmadığı sürece, iş hayatına geçişte deneyim eksikliği probleminin sürecini öngörmek mümkündür. Sonuçta sektörlerin ihtiyaçlarına uygun nitelikte ve istenilen miktarda işgücü yetiştirilememekte, mesleki eğitimde anahtar beceriler ve temel yetkinlikler, yeterli düzeyde kazandırılmamakta, mezunlar yeterli seviyede izlenemekte, mezunlar işe yerleştirme imkânları konusunda yeterli düzeyde bilgilendirilememekte, mesleki eğitim alan öğrencilere yenilikçilik ve girişimcilik yeterli düzeyde kazandırılmamakta, sosyal becerileri yeterli düzeyde geliştirilememekte, özel eğitime ihtiyaç duyan şahıslar, yeterli düzeyde istihdama hazırlanamamaktadır (MEB, 2015: 40).

Tablo 1. İŞKUR, 2015 Yılı İçinde Alınan, Karşılanan Açık İşler - Ekonomik Faaliyetlere Göre

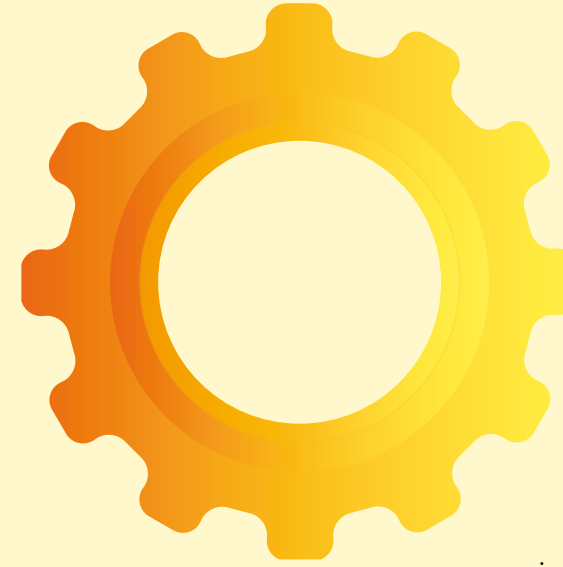
İŞKUR, 2015 YILI İÇİNDE ALINAN, KARŞILANAN AÇIK İŞLER (EKONOMİK FAALİYETLERE GÖRE)			
Ekonomik Faaliyet Alanları	Alınan Açık İşler	Karşılanan Açık İşler (İşe Yerleştirme)	Oran
Tarım, ormancılık ve balıkçılık	12.799	5.680	44%
Madencilik ve taş ocakçılığı	12.613	4.025	32%
İmalat	653.962	206.072	32%
Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı	13.903	4.912	35%
Su temini; kanalizasyon, atık yönetimi ve iyileştirme faaliyetleri	9.921	4.245	43%
İnşaat	160.310	73.389	46%
Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı	248.075	70.231	28%
Ulaştırma ve depolama	89.490	31.939	36%
Konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri	143.752	48.289	34%
Bilgi ve iletişim	55.699	20.819	37%
Finans ve sigorta faaliyetleri	14.780	3.172	21%
Gayrimenkul faaliyetleri	5.028	1.171	23%
Mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler	94.493	40.000	42%
İdari ve destek hizmet faaliyetleri	207.520	110.163	53%
Kamu yönetimi ve savunma; zorunlu sosyal güvenlik	3.004	1.772	59%
Eğitim	32.357	13.301	41%
İnsan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri	49.211	18.907	38%
Kültür, sanat eğlence, dinlence ve spor	9.605	2.396	25%
Diğer hizmet faaliyetleri	287.192	128.209	45%
Hanehalklarının işverenler olarak faaliyetleri; hanehalkları tarafından kendi kullanımlarına yönelik olarak ayırım yapılmamış mal ve hizmet üretim faaliyetleri	1.364	387	28%
Uluslararası örgütler ve temsilciliklerinin faaliyetleri	358	54	15%
TOPLAM	2.105.436	789.133	37%

Kaynak: İŞKUR Yıllık İstatistik Bültenleri, 2016 Yıllık Tabloları, 2017

MALİYET AZALTMA VERİMLİLİK ARTIRMA

İşletmelerin temel amacı ortakların refah seviyesini yükseltmektir. Refah seviyesinin yükselmesi bugün sahip olduğunuz varlıklarınızın gelecekte sahip olacağınızdan daha düşük olması demektir. Daha açık bir ifadeyle mevcut varlıkların artırılmasıdır. İşletmeler ise söz konusu amaca ulaşmak için çeşitli faaliyetlerde bulunarak gelir elde ederler. Gelir (hasılat) mal veya hizmet satışı sonrasında elde edilen tutardır. Söz konusu geliri elde edebilmek için bir takım giderlere de katlanmak gerekmektedir. İşte gelir ile geliri elde edebilmek için yapılmış olan gider arasındaki fark kar olarak isimlendirilmektedir. Kar kavramının en basit şekliyle formüle edilmiş hali $Kar = Gelir - Gider$ şeklindedir. İşletme ortaklarının refah seviyesini artırabilmek için karlı çalışmak durumundadır. Aksi durumda giderin geliri aşması durumunda ortakların refah seviyesi azalacaktır. Bir işletmenin en temel gelir kaynağı ise satışlardır. Satışlardan elde edilen gelir satış miktarı ile satış birim fiyatının çarpılması sonucu hesaplanabilir. Dolayısıyla işletme karını artırmak için giderlerinin sabit kaldığı varsayımı altında gelirini yani satışlarını artırması gerekmektedir. Satış gelirinin artması ise iki farklı şekilde gerçekleşebilecektir. Bunlardan birincisi satış miktarını artırmakken ikincisi birim satış fiyatını artırmaktır. Satış miktarını artırmak için işletmenin yeni müşteriler ve pazarlar bulması gerekmektedir. Günümüz dünyasında iletişimi-

Tüketiciler artık son derece bilinçli hale gelmiş satıcıların kendi başlarına fiyat belirleme durumunu ortadan kaldırmıştır. Yüksek rekabet ortamı aynı ürünü ya da hizmeti üreten çok sayıda firmanın doğmasına neden olmuştur. Dolayısıyla ikinci yolda gerçekleştirilebilir değildir.



min bu kadar kolaylaştığı küreselleşmenin son derece hızlı bir şekilde ilerlediği bir ortamda yeni müşteriler ve pazarlar bulmak ise son derece zordur. İkinci alternatif olan birim satış fiyatının artırılması ise yine dünyanın biraz önce bahsetmiş olduğumuz durumundan dolayı oldukça zordur. Tüketiciler artık son derece bilinçli hale gelmiş satıcıların kendi başlarına fiyat belirleme durumunu ortadan kaldırmıştır. Yüksek rekabet ortamı aynı ürünü ya da hizmeti üreten çok sayıda firmanın doğmasına neden olmuştur. Dolayısıyla ikinci yolda gerçekleştirilebilir değildir. Mevcut durumda işletme gelirlerini artırma noktasında oldukça yüksek efor sarf etmek zorundadır. Karı artırmanın bir diğer yolu ise gelirlerin sabit kaldığı varsayımı altında giderin azaltılması şeklinde gerçekleştirilebilir. Geliri aynı kalan bir kişinin gideri azaldığı zaman otomatikman karlılığı artacaktır. Gelirin artırılmasında ki zorluk karşısında giderlerin azaltılmaya çalışılması hem daha kolay hem daha sürdürülebilir bir durumdur. Dolayısıyla hizmet üreten işletmeler açısından giderlerin, üretim işletmeleri açısından ise maliyetlerin azaltılması son derece büyük önem arz etmektedir. Bu önem doğrultusunda vermiş olduğumuz maliyet azaltma ve verimlilik artırma danışmanlık hizmetinin amacı işletmelerin mevcut maliyet sistemlerinin analiz edilmesi, sistemde mevcut eksiklik ve problemlerin tespit edilerek doğru bilgiler üreten bir maliyet

sisteminin kurulması, verimliliği engelleyen süreçlerin tespit edilmesi ve işletmenin değişken ve sabit maliyetlerinde düşüşün gerçekleştirilmesidir. Özellikle üretim işletmelerin üretim maliyetini oluşturan genel üretim giderlerinin (amortisman, elektrik, su, kira, personel ücreti, boşa geçen zaman v.b.) karmaşık yapısından dolayı takip edilmesi ve üretilen ürünlere doğru bir şekilde söz konusu giderlerin yüklenmesi zorlu süreçlerin başında gelmektedir. Vermiş olduğumuz danışmanlık programı ile işletmelerde mevcut sistemlerin kurulması ve sürdürülebilir bir şekilde devam edebilmesi sağlanacaktır. İşletme sahipleri ve yöneticilerin üretim süreçlerinin her birinde doğru ve net maliyetleri görmesine imkan verecek gerekli uygulamalar yapılacaktır. Yapılan uygulamalar sonrasında üretim maliyetlerinde %5 - %10'luk bir düşüş beklenmektedir. Söz konusu düşüş işletmenin mevcut yapısı, sektör, kapasitesi vb. değişkenlerle paralel olarak artış ya da azalış gösterebilecektir. Burada en temel amaç işletme sahiplerinin büyüme sonrası kontrollerinden çıkmış olan maliyet kalemlerinin kontrollerini tekrar ellerine geçirmelerini sağlamaktır. Konya ABİGEM tarafından verilen Maliyet Düşürme/Verimlilik Artırma Danışmanlık hizmeti ile rekabet ortamında bir adım önde olmak isteyen işletmelerimize teknik destek sağlanmaktadır.



ORTA VADELİ PROGRAM

(2 0 1 8 - 2 0 2 0)

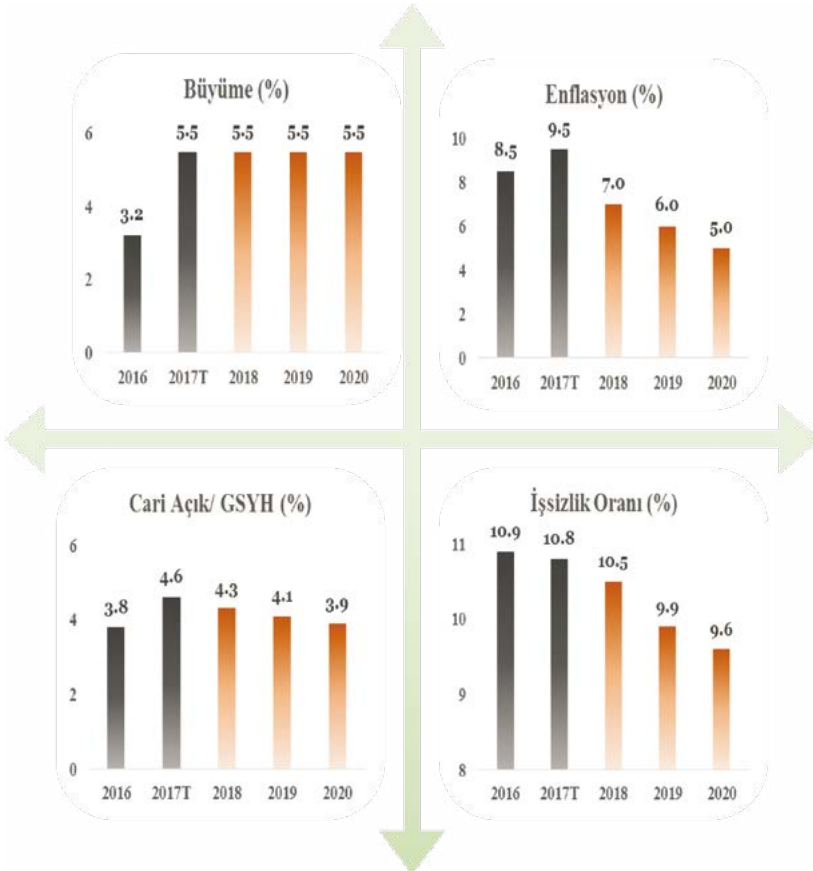
Orta Vadeli Program'a Göre Ana Hedefler ve Beklentiler:

1. OVP'de 2017 ve önümüzdeki 3 yıl için büyüme hedefi yüzde 5,5 olarak belirlenmiştir.
2. 2020 yılında kişi başı milli gelir 13.024 dolar olarak hedeflenmiştir.
3. Enflasyon hedefi 2017'de %9,5; 2018'de %7; 2019'da %6; 2020'de %5 olarak belirlenmiştir.
4. İşsizlik oranı 2017 yılı sonunda 10,8; 2018 yılında 10,5; 2019'da 9,9 ve 2020'de 9,6 olarak hedeflenmiştir.
5. 2018-2020 Orta Vadeli Program'a göre, 2017 yılı sonunda ihracatın 156,5 milyar dolar, 2018'de 169 milyar dolar, 2019'da 182 milyar dolar, 2020'de 195 milyar dolar; ithalatın 2017'de 222 milyar dolar, 2018'de 237 milyar dolar, 2019'da 253 milyar dolar, 2020'de 272 milyar dolar olarak gerçekleşmesi öngörülmüştür.

2018 – 2020 Orta Vadeli Planda Atılacak Adımlar:

- Gıda fiyat oynaklığına karşı, lisanslı depoculuk geliştirilecek, soğuk zincir zorunlu olacak, toptancı hal yasası değişecek.

Şekil 1: Makroekonomik Hedefler:



- Cari harcamalar kısıllanacak, taşıt kullanımını azaltılacak.
- Zorunluluk dışında kamu binası yapımı durduruldu.
- Çok zorunlu olmadıkça acele kamu-laştırma yapılmayacak.
- Sosyal yardım alanlar denetlenecek. Yatırımlarda; yük odaklı bölünmüş yol, liman ve demiryolu, demiryolu iltisak hattı, sulama ve arazi toplulaştırma öncelikli olacak.
- Hazine'ye ait tarım alanları yine tarımda kullanılmak şartıyla satılacak.
- Şehir içinde, eski ve deprem riskli kamu lojmanları satılacak.
- Turistik tesisler dahil Hazine taşınmazlarının lehtar ve kiracılarına doğru-ndan satışı kolaylaştırılacak.
- E-İhracat kolaylaştırılacak, ihracatçıya "Tek Noktadan İhracat" kolaylığı ve tek pencere uygulaması sağlanacak.
- Doğu-batı demiryolu yatırımları hızlanacak. Limanların ulaşım altyapısı güçlendirilecek.
- Öğretmen akademisi kurulacak. Tematik mesleki ve teknik lise uygulaması genişletilecek. Üniversiteler ihtisaslaştırılacak.
- Sosyal yardım alan ve çalışabilir durumdaki bireylerin üretkenliğinin artırılması sağlanacaktır.
- Kamuda taşeron düzenlenecek.
- TÜBİTAK ve Enstitüleri yeniden yapılandırılacak.
- Özel Ar-Ge ve tasarım merkezlerinin sayısı 1.000'e çıkarılacak.
- Açık kaynak kodlu yazılımların kullanımını yoluyla kamuda bilgi güvenliği ve tasarruflar artırılacak.
- İlaç ve tıbbi cihaz sanayii, raylı sistem ve havayolu araçları, savunma sistemleri, enerji ekipmanları, bilişim ve haberleşme sistemleri alanlarına öncelik verilecek.
- Proje Bazlı Teşvik Sisteminin tanıtı-

Şekil 2: OVP'nin Öncelikli Politika Alanları



- mına ağırlık verilecek, başta petrokim-ya sektörü olmak üzere büyük ölçekli stratejik yatırımlar desteklenecek.
- Yerli marka otomobil destek programı hayata geçirilecek.
- Su kanunu çıkarılacak, meralar girişimcilere tahsis edilecek.
- Büyük ölçekli yatırımlara uygun yer tahsisi kolaylaştırılacak.

- KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırmak üzere banka teminat mektubu yerine Kefalet Sigortası kullanabilmesine imkân sağlayacak düzenleme oluşturulacak.
- TODAİE, pratik eğitimler veren, kamuya personel yetiştiren, kamu personeli yetiştirme merkezi olarak yeniden yapılandırılacak.

	2016	2017 (1)	2018 (2)	2019 (2)	2020 (2)
BÜYÜME					
GSYH (Milyar TL, Cari Fiyatlarla)	2.609	3.035	3.446	3.872	4.321
GSYH (Milyar Dolar, Cari Fiyatlarla)	863	847	923	988	1.074
Kişi Başına Gelir (GSYH, Dolar)	10.883	10.579	11.409	12.100	13.024
Kişi Başına Gelir (SAGP'ye Göre Dolar) (3)	24.636	26.140	27.915	29.804	31.774
GSYH Büyümesi (4)	3,2	5,5	5,5	5,5	5,5
Toplam Tüketim (4)	4,7	4,4	3,9	4,2	4,1
Kamu	10,5	2,7	3,5	2,0	1,8
Özel	3,8	4,6	4,0	4,6	4,5
Toplam Sabit Sermaye Yatırımı (4)	2,2	4,8	5,5	5,9	5,9
Kamu	2,9	4,7	2,7	0,7	-1,8
Özel	2,1	4,8	6,0	6,7	7,0
Toplam Yurtiçi Tasarruf / GSYH (5)	24,5	25,0	25,5	26,1	26,5
Kamu	2,7	1,6	1,4	1,4	1,7
Özel	21,7	23,3	24,1	24,7	24,8
Toplam Yatırım-Tasarruf Farkı / GSYH (6)	-3,8	-4,6	-4,3	-4,1	-3,9
Kamu	-1,4	-2,5	-2,7	-2,5	-2,0
Özel	-2,4	-2,1	-1,5	-1,6	-1,9
Toplam Nihai Yurtiçi Talep (4)	4,0	4,5	4,4	4,7	4,6
Net İhracatın Büyümeye Katkısı	-1,3	1,3	0,8	0,7	0,7
İSTİHDAM					
Nüfus (Yıl Ortası, Bin Kişi)	79.278	80.092	80.893	81.677	82.447
İşgücüne Katılma Oranı (%)	52,0	52,7	53,4	54,1	54,7
İstihdam Düzeyi (Bin Kişi)	27.205	28.152	29.193	30.281	31.369
İstihdam Oranı (%)	46,3	47,0	47,8	48,7	49,5
İşsizlik Oranı (%)	10,9	10,8	10,5	9,9	9,6
DIŞ TİCARET					
İhracat (fob) (Milyar Dolar)	142,5	156,5	169,0	182,0	195,0
İthalat (cif) (Milyar Dolar)	198,6	222,0	237,0	253,0	272,0
Ham Petrol Fiyatı - Brent (Dolar/Varil)	44,0	52,0	54,5	57,5	60,0
Enerji İthalatı (Milyar Dolar)	27,2	35,0	42,0	45,0	49,0
Dış Ticaret Dengesi (Milyar Dolar)	-56,1	-65,5	-68,0	-71,0	-77,0
İhracat / İthalat (%)	71,8	70,5	71,3	71,9	71,7
Dış Ticaret Hacmi / GSYH (%)	39,5	44,7	44,0	44,0	43,5
Seyahat Gelirleri (Milyar Dolar)	18,7	20,0	23,0	26,0	29,0
Cari İşlemler Dengesi (Milyar Dolar)	-32,6	-39,2	-40,00	-40,9	-41,9
Cari İşlemler Dengesi / GSYH (%)	-3,8	-4,6	-4,3	-4,1	-3,9
Altın Hariç Cari İşlemler Dengesi / GSYH (%)	-4,0	-3,7	-4,2	-4,0	-3,7
ENFLASYON					
GSYH Deflatörü	8,1	10,3	7,6	6,5	5,8
TÜFE Yıl Sonu % Değişme (7)	8,5	9,5	7,0	6,0	5,0

KOBİ TEKNOLOJİK ÜRÜN YATIRIM DESTEK PROGRAMI

Orta Yüksek Ve Yüksek Teknoloji Alanlarında Üretime Dayalı Projelerinize 5 MİLYON TL'YE KADAR DESTEK

Amaç

Öncelikli teknoloji alanlarında yer alan Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri sonucu ortaya çıkan yeni ürün/ürünleri ticarileştirmek, ülke ekonomisine katma değer oluşturmak, uluslararası pazarlarda yer alarak teknolojik ürün ihracatını artırmak için işletmelerin yapacakları teknolojik ürün yatırımlarının desteklenmesi için KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım (KOBİ Teknoyatırım) Destek Programının uygulanmasına ilişkin iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir.

Programdan Yararlanma Koşulu

(1) Bu programdan ülke ekonomisinin uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulması için KOBİ Teknoyatırım Destek Programı Öncelikli Teknoloji Alanları olarak belirlenen alanlarda yer alan;

- a) KOSGEB ve diğer kamu kurum ve kuruluşları, kanunla kurulan vakıflar veya uluslararası fonlar tarafından desteklenen ar-ge ve yenilik projeleri sonucunda ortaya çıkan,
- b) Yurtdışı teknoloji bölgeleri/araştırma merkezleri/enstitüler/bilim parkları/kuluçka merkezleri/hızlandırıncılarda ar-ge ve yenilik projeleri sonucunda ortaya çıkan,
- c) Yurt içi teknoloji geliştirme bölgelerinde yer alan işletmelerin, bölgede sonuçlandırdıkları ar-ge ve yenilik projeleri sonucunda ortaya çıkan,
- d) Kamu araştırma enstitülerinde/merkezlerinde ar-ge faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan,
- e) Patent belgesi ile koruma altına alınan,
- f) Doktora çalışması neticesinde ortaya çıkan,
- g) Teknolojik Ürün (TÜR) Deneyim belgesi alan, prototip çalışması tamamlanmış

teknolojik ürün sahipleri veya kullanım hakkını sözleşme ile hak sahibinden devralmış işletmeler yararlanır. Patent belgesi ile koruma altına alınmış teknolojik ürünler için Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından patent devri yapılmış olması şartı aranır.

(2) Kamu kurum ve kuruluşları, kanunla kurulan vakıflar veya uluslararası fonlar tarafından desteklenerek Ar-Ge ve yenilik projeleri sonucunda başarı ile sonuçlandırıldığına dair belgeye sahip ve sonuçlandırıldığı tarihten itibaren 5 (beş) yıl içerisinde başvurusu yapılan teknolojik ürüne destek sağlanır. KOSGEB tarafından desteklenen projelerin tamamlanma tarihi Kurul karar tarihidir.

(3) Yurtdışı teknoloji bölgeleri/araştırma merkezleri/enstitüler/bilim parkları/kuluçka merkezleri/hızlandırıncılarda Ar-Ge ve yenilik projeleri sonucunda başarı ile sonuçlandırıldığına dair belgeye sahip ve sonuçlandırıldığı tarihten itibaren 5 (beş) yıl içerisinde başvurusu yapılan teknolojik ürüne destek sağlanır.

(4) Kamu araştırma enstitülerinde/merkezlerinde ar-ge faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ve başarı ile sonuçlandırıldığı tarihten itibaren 5 (beş) yıl içerisinde başvurusu yapılan teknolojik ürüne destek sağlanır.

(5) Patent belgesi ile koruma altına alınan teknolojik ürüne ait başvurular için; başvuru tarihinden itibaren en fazla 5 (beş) yıl önce patent belgesinin alınmış olması gerekir.

(6) İşletme sahibi veya ortağına ait doktora çalışması neticesinde ortaya çıkan teknolojik ürün için doktora mezuniyet tarihinden itibaren 5 (beş) yıl içinde Program başvuru yapılması esastır.

(7) Yurtiçinde veya yurtdışında öz

kaynaklar kullanılarak yapılan Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan teknolojik ürün için Teknolojik Ürün (TÜR) Deneyim Belgesi ile başvuru yapacak İşletmelerin, başvuru yaptıkları tarih itibarıyla belgelerinin güncel olması gerekmektedir.

(8) Ar-Ge ve yenilik projesi başarıyla tamamlanmış veya doktora çalışması neticesinde ortaya çıkan teknolojik ürün sahipleri veya mirasçıları kendilerine kanunen tanınan mali hakları, karşılıklı ya da karşılıksız olarak; süre, yer ve içerik itibarıyla sınırsız bir şekilde, noter onaylı kullanım hakkı sözleşmesi İşletmeye devretmiş olmalıdır.

(9) Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği'nin ilgili hükümleri çerçevesinde; teknoloji geliştirme bölgelerinde yer alan işletmelerin bölgede sonuçlandırdıkları Ar-Ge ve yenilik projeleri sonucunda ortaya çıkan teknolojik ürün ile ilgili, yönetici şirket tarafından oluşturulacak Teknolojik Ürün Değerlendirme Komisyonunca teknolojik ürün özelliği taşıdığına dair olumlu rapor veya bölge içerisinde yatırımı için yatırım izni verilmesi halinde işletmelerin gerek bölge içerisinde gerekse bölge dışında yapacakları yatırımlar destek kapsamında değerlendirilir. Yatırım izninin veya olumlu raporun başvuru tarihinden en çok 12 (on iki) ay önce alınması şartı aranır.

(10) Programdan yararlanmak için; KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı, aktif durumda olan ve Türk Ticaret Kanunu'nda tanımlı gerçek veya tüzel kişi statüsündeki işletmelerin başvuru yapmaları esastır.

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



adresinden KOSGEB Veri Tabanına kaydını yapar.

(12) İşletmenin, Program kapsamındaki desteklerden yararlanabilmesi için KOBİ Bilgi Beyannamesinin güncel olması gerekir.

(13) Başvuruda bulunacak işletmelerin, program başvurusundan en az 1 (bir) yıl önce kurulmuş olması şartı aranır.

Programa Başvuru

(1) Bu programdan yararlanmak isteyen İşletme, KOBİ Teknoyatırım Destek Programı Başvuru Formunu KOBİ Bilgi Sistemi üzerinden doldurarak, başvuruya esas ek belgeleri yükler ve başvurusunu onaylar.

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

Desteğin Başlangıç Tarihi ve Destek Süresi

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

(2) Desteklenecek yatırım proje süresi

azami 36 (otuz altı) aydır. Yatırım projesi süresini, projenin niteliğine göre Kurul belirler. İşletmenin revizyon talep etmesi halinde, Kurul kararı ile 6 (altı) aya kadar ek süre verilebilir.

(3) İşletme Giderleri Desteği, yatırım projesinin başarı ile tamamlanma tarihinden itibaren 1 (bir) yıl süre ile verilir.

(4) Destek süresi; yatırım projesi süresi ile İşletme Giderleri Desteği süresinin toplamıdır.

(5) Yatırım projesinin tamamlanma tarihi tamamlanmaya ilişkin kararın alındığı Kurul Karar tarihini ifade eder. Yatırım projesinin bitim tarihi ise Taahhütnamenin onaylandığı tarihe Kurul tarafından uygun bulunan proje süresi eklenerek bulunur.

Program Kapsamında Sağlanacak Desteklerin Üst Limit ve Oranları

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

(2) Başkanlık, Kalkınma Planları, Hükümet Programları ve Yıllık Programlarda belirlenen hedefler ile stratejik dokümanlardaki öncelikler doğrultusunda; bölgesel, sektörel ve ölçeksel kriterler ile

teknoloji düzeyi ve özel hedef gruplarını dikkate alarak iki katını geçmemek üzere destek üst limitini artırabilir.

(3) Makine-teçhizat, kalıp ve yazılım giderleri için mikro işletmelere %70 (yetmiş) geri ödemesiz, %30 (otuz) geri ödemeli, küçük ve orta büyüklükte işletmelere ise %60 (altmış) geri ödemesiz, %40 (kırk) geri ödemeli destek sağlanır. (4) Makine-teçhizat, kalıp ve yazılım giderleri haricindeki giderler için geri ödemesiz olmak üzere mikro işletmelere %70 (yetmiş), küçük ve orta büyüklükte işletmelere ise %60 (altmış) destek sağlanır.

(5) Yatırım proje konusu Teknolojik Ürünün yüksek teknoloji düzeyinde olması halinde geri ödemesiz destek oranlarına % 5 (beş) ilave edilir.

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

(7) Geri ödemesiz destek oranlarına, Teknolojik Ürünün yüksek teknoloji düzeyinde olması nedeniyle % 5 (beş) veya yerli

malı belgesi ile tefrik edilme nedeniyle %15 (on beş) ilave edilmesi durumunda; geri ödemeli destek oranından aynı oran azaltılır.

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

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

(10) İşletme talep ettiği ithal makine-teçhizat ve yazılımın yerli muadili olup olmadığını araştırarak, bu hususu ve ithal makine-teçhizat ve yazılıma neden ihtiyaç duyduğunu başvuru formunda belirtir. Ayrıca teknik inceleme raporunda da bu husus değerlendirilir. Bu bilgiler çerçevesinde ithal makine-teçhizat ve yazılımın desteklenmesi talebi Kurul tarafından değerlendirilir.

Destek Programının Kapsamı

(1) Program kapsamında Kurul kararı ile yatırım projesi süresince verilen destekler kapsamında makine-teçhizat ve yazılım giderleri, personel gideri, eğitim ve danışmanlık, kira desteği, yatırım projesi sonrası verilen destekler kapsamında ise işletme giderleri desteği verilir.

(2) Program kapsamında, gayrimenkul alımı, bina inşaatı, tefrişatı, taşıt aracı alımı ve kiralaması, yatırım projesi ile ilişkilendirilmemiş personel giderleri ve diğer maliyetler ile vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri desteklenmez.

Yatırım Projesi Süresi İçinde Verilen Destekler

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

- a) Makine-teçhizat ve yazılım giderleri desteği
- b) Personel gideri desteği

- c) Eğitim ve danışmanlık desteği
- d) Kira desteği

Erken Ödeme

(1) İşletmenin talep etmesi halinde teminat karşılığında erken ödeme yapılabilir.

(2) İlk kurul kararında belirtilen toplam desteklemeye esas tutarın %25 (yirmi beş)'i oranında erken ödeme yapılabilir. Erken ödeme ve mahsup işlemlerinde, KOSGEB Destek Programları Erken Ödeme Usul ve Esasları uygulanır.

Geri Ödemeli Desteklerde Geri Ödeme (1) Geri ödemeli desteklerde, destek ödemesinin yapılabilmesi için; destek ödemesinden önce işletmeden, destek tutarı kadar teminat alınır.

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

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

(2) Geri ödemeli destekler kapsamında yapılacak geri ödemelerde; yatırım projesinin bitiminden itibaren 6 (altı) ayı ödemesiz olmak üzere, 3 (üç)'er aylık dönemler halinde 8 (sekiz) eşit taksitte yapılır. İlk taksitin geri ödeme tarihi, yatırım projesinin bitiminden sonraki 6 (altı) aylık süreyi takip eden ilk iş günüdür.

(3) Yatırım projesinde süre uzatımı olması halinde, uzatılan süre, yatırım projesinin bitim tarihine eklenerek geri ödeme takvimi yeniden belirlenir.

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

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



www.anadolumatbaa42.com

anadolumatbaa42@hotmail.com

+90 332 342 01 60

+90 332 342 03 76

+90 532 335 19 48

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

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



Matbaa - Ambalaj

5Renk^{70x100 cm}'li Ofset Baskı Teknolojisi

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



ONDÜLE KUTU "OFSET BASKILI"

"KUŞE & TERMAL" BOBİN ETİKET



E DALGA - B DALGA - DOPEL
OFSET BASKILI ONDÜLE KUTU



PP ŞEFFAF - PP OPAK - TERMAL - KUŞE
BOBİN ETİKET



KİTAP - AJANDA - TAKVİM
KATALOG - DERGİ - BROŞÜR

KBGSYİH (\$)
49.371 (2017, IMF)

GSYİH (Milyon \$)
383.509.000 (2017, IMF)

Nüfus
8.759.000 (2017, IMF)

Büyüme Oranı (%)
1,4 (2017, IMF)

Başkent
Viyana

Yüzölçümü (km²)
83.871

AVUSTURYA



83.856 km²'lik yüzölçümü ve 8,5 milyon nüfusu ile küçük bir Avrupa ülkesi olan Avusturya'nın denize doğrudan açılımı bulunmamakta ve sınırlarının kuzeyinde Almanya ve Çek Cumhuriyeti, doğusunda Slovakya ve Macaristan, güneyinde Slovenya ve İtalya, batısında İsviçre ve Lihtenştayn yer almaktadır. Ülkede Tuna Nehri coğrafi ve turistik açıdan olduğu gibi, bir taşıma yolu olarak da hayati öneme sahiptir. 1992 yılında tamamlanan ve Karadeniz'i nehir yoluyla Kuzey Denizi'ne bağlayan "Rhein-Main-Donau" (Ren-Main-Tuna) Kanalı, 3.500 km'lik güzergahın uzun bir parçası olan Tuna Nehri'nin önemini daha da artırmıştır. Viyana'nın hemen dışında bulunan liman ticari taşıma açısından dikkat çeken bir konuma sahip bulunmaktadır. Avusturya'nın toplam sınırları 2.706 km'dir. Bunun 819 km'lik bölümü Almanya ile olan sınırdır. Ülke 1999 yılında "AB Ekonomik ve Parasal Birliği"ne katılmıştır. Avusturya İstatistik Ofisi verilerine göre ülke nüfusu 2016 yılı Ocak ayı itibarıyla bir önceki yıla göre %1,35 artış göstererek 8.700.471 kişi olmuştur. Ülkenin yaklaşık %50'si ormanla kaplı olup, Orta Avrupa'nın en fazla ormana sahip ülkesi konumundadır. Alplerin 2000 metreye kadar olan yüksekliklerinde mevcut olan ormanların büyük kısmı özel şahıslara aittir. Avusturya'da demir, magnezyum, grafit

ve kömür elde edilmektedir. Dünyada en çok grafit üreten ülkedir. Ayrıca manyezit ve volfram üretiminde de dünyanın önemli üreticilerinin başında gelmektedir. Petrol ve doğal gaz üretiminde Avrupa'da dördüncü sıradadır. Petrol üretimi Viyana havzası ile Linz şehri civarındadır. Bunlardan başka bakır, çinko, kurşun, antimon, boksit ve tungsten madenleri de bulunmaktadır.

GENEL EKONOMİK DURUM

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa'nın en fakir ülkelerinden sayılan Avusturya, son 20 yılda dünyanın en zengin ülkeleri arasında yer almayı başarmıştır. 1948 yılında yürürlüğe giren Marshall Planı ile birlikte Avusturya'nın bağımsız bir ekonomi haline gelmesi hedeflenmiştir. Ülkenin sanayi sektörü, iktisadi devlet teşekkülleri ile oluşturulmuştur. Avusturya ekonomisinin en büyük başarılarından birisi işveren ve işçi temsilcilerinin "sosyal ortak anlayışı" içinde hareket etmeleri olmuştur. Diğer taraftan, Avusturya ekonomisi için, 1995 yılındaki AB üyeliği, Doğu Bloku'nun yıkılması ve AB'nin Doğu Avrupa ülkelerini de içine alan genişlemesi önemli kilometre taşlarıdır. Avusturya'nın ekonomisi yüksek oranda çeşitlenmiş olmakla birlikte hizmetler sektörü katma değer ve istihdamın üçte ikisini yaratmaktadır. Diğer gelişmiş ülkelerin aksine Avusturya'da sanayi sek-

törü toplam hasıladaki payını korumuş ve GSYİH'nın yaklaşık 1/3'ini oluşturmuştur. Tarım sektörü ise tüm ekonomik faaliyetlerden elde edilen hasılanın %2'sini oluşturmaktadır. Ülkenin maden-mineral varlığının azlığı dikkate alındığında, Avusturya'nın gelecekte alınıldığında, Avusturya'nın geleneksel ana kaynağının dünyadaki en iyi işçi-işveren ilişkilerinden birine (bunun sonucu olarak ılımlı ücret artış talepleri ve sayıca çok az grev olayları gözlenmektedir) ve yüksek yaşam kalitesine sahip, eğitilmiş-yetenekli iş gücü olduğu görülmektedir. Ülkenin Avrupa'nın merkezindeki konumu, dağlar ve göller gibi turistik varlıkları da iş çevrelerini ülkeye çekmekte ve GSYİH artışını desteklemektedir. Küçük bir ulusal pazara sahip olduklarından, Avusturyalı firmaların büyüme imkanı dış pazarlara bağlıdır. Son on yılda Avusturya ekonomisinin ne derecede dış alana açıldığı, mal ve hizmet ihracatının GSYİH'ye oranındaki artışa bakılarak tespit edilebilir. Büyük oranda AB'ye katılımın ve Doğu'daki eski komünist ülkelerin dış ticarete katılmasının sonucu olarak mal ve hizmet ihracatının GSYİH'deki payı yükselmiştir. Avusturya cari fiyatlarla GSYİH'si 2015 yılında bir önceki yıla göre %2,9 artış göstererek 339,9 milyar avroya ve kişi başına düşen GSYİH 39.390 avroya ulaşmıştır. Son yıllarda ekonominin nispeten cansız performans göstermesi bir dizi faktöre

bağlıdır. Avusturya'nın iç reform süreci durakladı ve bölgesel ülkelerle kıyaslandığında daha yüksek enflasyon verimlilik ve rekabeti zayıflatmıştır. Bu durum ihracat performansını da engellemiştir. Buna ek olarak, bankacılık sektörünün devam eden yeniden yapılanmasıyla

bağlantılı maliyetler yatırımcı duyarlılığı ve kamu maliyesi üzerinde yük olmaya devam etmektedir. Özel tüketim 2016 yılından itibaren gelir vergisindeki ılımlı desteğe rağmen yavaş yavaş iyileşmektedir. Avusturyalılar diğer Avro Bölgesi ülkelerinin çoğuna göre

daha fazla tasarruf yapmaktadırlar. Tüketici güveni hala baskı altındadır. Bunun ana nedeni emek piyasasındaki durumdur. İşsizlik 2011 yılından beri artış göstermektedir ancak yeni yeni azalmaya başlamıştır. Ancak 2015 yılında %5,7 olan işsizlik oranının 2016 yılında da %5,9 olması beklenmektedir.

Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon \$)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
İhracat	177.534	166.777	175.176	178.337	152.914	152.239
İthalat	191.532	178.692	183.299	182.097	155.591	157.649
Hacim	369.066	345.469	358.475	360.435	308.505	309.888
Denge	-13.998	-11.914	-8.123	-3.760	-2.677	-5.410

Kaynak: ITC – Trademap

Türkiye- Avusturya Dış Ticaretinin Seyri (1 000 ABD \$)

Yıl	İhracat	İhracat Değişim %	Genel İhracata Oranı %	İthalat	İthalat Değişim %	Genel İthalata Oranı %	Hacim	Denge
2005	659.097	17,5	0,90	940.056	-12,3	0,81	1.599.153	-280.959
2006	709.855	7,7	0,83	1.077.182	14,6	0,77	1.787.037	-367.327
2007	844.006	18,9	0,79	1.351.437	25,5	0,79	2.195.444	-507.431
2008	990.956	17,4	0,75	1.525.522	12,9	0,76	2.516.478	-534.566
2009	807.166	-18,5	0,79	1.203.634	-21,1	0,85	2.010.800	-396.469
2010	835.181	3,5	0,73	1.439.448	19,6	0,78	2.274.629	-604.267
2011	1.052.932	26,1	0,78	1.736.366	20,6	0,72	2.789.299	-683.434
2012	1.000.745	-5,0	0,66	1.634.272	-5,9	0,69	2.635.017	-633.527
2013	1.057.254	5,6	0,70	1.749.726	7,1	0,70	2.806.981	-692.472
2014	1.134.547	7,3	0,72	1.814.150	3,7	0,75	2.948.697	-679.602
2015	1.024.532	-9,7	0,71	1.568.026	-13,6	0,76	2.592.559	-543.494
2016	1.046.186	2,1	0,73	1.521.240	-3,0	0,77	2.567.426	-475.054
2016 / (1-3)	236.329	-0,4	0,73	340.356	-3,2	0,67	576.685	-104.027
2017 / (1-3)	253.768	7,4	0,67	301.813	-11,3	0,60	555.581	-48.045

Kaynak: TÜİK

DIŞ TİCARET

Trade map verilerine göre, 2016 yılında Avusturya'nın dış ticaret hacmi 309,9 milyar dolar, ihracat 153,3 milyar dolar, ithalat ise yaklaşık 158 milyar dolar olmuştur.

Dış Ticaret Politikası ve Vergiler

Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği Çerçevesinde Türkiye menşeli veya Türkiye'de serbest dolaşımda olan sanayi ürünlerinde gümrük vergisi söz konusu olmayıp, %20 oranında KDV (ithalatta alınan KDV Avusturya'da "Einfuhrumsatzsteuer" olarak adlandırılmaktadır) alınmaktadır. Söz konusu vergi yükümlülüğü ithalatçıya aittir. Tarım ürünlerinde ise Türkiye menşeli ürünler için tercihli rejim uygulaması söz konusudur.

TÜRKİYE İLE TİCARET

2016 yılında Avusturya'ya olan ihracatımız 1 milyar dolar olarak geçmiştir. Ülkemizin Avusturya'dan en çok ithal ettiği ürünler arasında suni devamsız lifler, canlı sığır, kan, serum, aşı toksin ve dozlandırılmış ilaçlar gibi tıbbi ürünler, demiryolu malzemeleri, su türbin ve çarkları için regülatörler, kauçuk, plastik eşya imal ve işleme makine ve cihazları,



eşya taşımaya mahsus ve binek araçlar, hava kompresörleri-pompaları, vantilatör ve aspiratörler yer almaktadır. Türkiye-Avusturya Yatırım İlişkileri Türkiye, Avusturya'nın yurt dışında doğrudan yabancı sermaye yatırımında bulunduğu ülkelerin başında gelmektedir. Türkiye Avusturyalı firmalar açısından yatırım için oldukça cazip bir ülke konumunda bulunmaktadır. Bunun nedeni olarak, Türkiye'nin büyük bir iç pazara sahip olması, bölge ülkelerine açılım yapacak firmalar için üs konumunda bulunması ve istikrarlı bir ekonominin mevcut bulunması gösterilmektedir. TCMB verilerine göre; 2014 yılında ülkemize Avusturya'dan 50 milyon dolarlık yabancı sermaye girişi ve Türkiye'den Avusturya'ya 12 milyon dolar yatırım yapılmıştır. 31 Aralık 2014 itibariyle ülkemizde 788 adet Avusturya kökenli firma faaliyet göstermektedir. Avusturya firmalarının yatırımları ağırlıklı olarak İstanbul'da gerçekleşmiş olup, İstanbul'u Ankara ve diğer iller takip etmektedir. Avusturya Ticaret Müşavirliğimiz verilerine göre Avusturya'daki Türk yatırımlarının toplamı 274 milyon dolara tekabül etmektedir. Öte yandan, gerek TCMB'nin yurtdışı doğrudan yatırım istatistiklerinde, gerek Avusturyanın resmi istatistiklerinde Avusturya'daki ülkemiz menşeli yatırımların 226 milyon dolar olduğu, bu rakamın da, Müşavirliğimiz kayıtlarındaki verilere yakın olduğu görülmektedir. 2015 yılında ise ülkemize Avusturya'dan 45 milyon dolarlık yabancı sermaye girişi ve Türkiye'den Avusturya'ya 44 milyon dolar yatırım yapılmıştır. 31 Aralık 2015 itibariyle ülkemizde 832 adet Avusturya kökenli firma faaliyet göstermektedir. Avusturya firmalarının yatırımları ağırlıklı olarak İstanbul'da gerçekleşmiş olup, İstanbul'u Ankara ve diğer iller takip etmektedir.

Kaynak: <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/ulkeler/ulke-detay>

Türkiye'nin Avusturya'ya İhracatında Başlıca Ürünler (milyon dolar)						
GTİP No	Ürün Adı	2014	2015	2016	Değişim	2016 Pay%
	Genel toplam	1.135	1.025	1.046	2,11	100,00
5504	Suni devamsız lifler (işlem görmemiş)	98	110	104	-5,83	6,64
3002	İnsan kanı, hayvan kanı, serum, aşı, toksin vb. Ürünler	43	58	55	-5,34	3,49
8502	Elektrik enerjisi üretim (elektrojen) grupları ve rotatif elektrik konvertörleri	37	35	47	34,45	2,99
8429	Buldozerler, greyderler, toprak tesviye makinaları, skreyperler, mekanik küreyiciler, ekskavatörler, yol silindirleri vb	9	35	42	19,11	2,66
2202	Sular (mineral ve gazlı sular dahil) ve alkolsüz diğer içecekler (tatlandırıcı, lezzetlendirilmiş)	31	37	40	7,01	2,52
8477	Kauçuk veya plastiğin işlenmesine veya kauçuk veya plastikten esyanın imaline mahsus diğer makina ve cihazlar	37	48	38	-21,51	2,42
3903	Stiren polimerleri (ilk şekillerde)	34	36	35	-3,84	2,23
8426	Gemi vinçleri, diğer vinçler, hareketli kaldırma çerçeveleri, lastik tekerlekli taşıyıcılar ve vinçli yük arabaları	13	9	33	286,72	2,10
8302	Adi metallerden donanım, tertibat vb. eşya (mobilya, kapı, pencere, bavul, askılık vb için)	38	37	33	-12,17	2,09
7225	Diğer alaşımli çelikten yassı hadde mamulleri (genişliği 600 mm.veya daha fazla)	29	28	32	14,67	2,03
3902	Propilen ve diğer olefinlerin polimerleri (ilk şekillerde)	37	38	32	-15,91	2,03
3004	Tedavide veya korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış)	28	31	29	-6,83	1,85
0102	Canlı büyükbaş hayvanlar (at, eşek, katır ve bardolar hariç)	33	28	28	-1,52	1,78
3901	Etilen polimerleri (ilk şekillerde)	25	37	27	-28,40	1,71
8704	Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar	10	13	25	87,54	1,61
4810	Bir veya iki yüzü kaolin (çin kili) veya diğer inorganik maddeler ile sıvanmış kağıt ve kartonlar	34	29	24	-17,38	1,55
8703	Binek otomobilleri ve esas itibariyle insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar (yarış arabaları dahil)	31	17	24	43,22	1,52
8408	Sıkıştırmayla ateşlemeli içten yanmalı pistonlu motorlar (dizel ve yarı dizel)	7	82	23	-71,81	1,48
8479	kendine özgü bir fonksiyonu olan diğer makinalar ve mekanik cihazlar	37	21	23	11,18	1,47
8523	Sesleri ve diğer fenomenleri kaydetmeye mahsus diskler, bantlar, katı hal kalıcı depolama aygıtları, akıllı kartlar vb.	21	18	20	10,60	1,28
8708	Karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar	21	20	19	-7,21	1,20
8537	Elektrik kontrol, dağıtım tabloları, panolar, konsollar, kabinler, diğer mesnetler ve sayısal kontrol cihazları	10	15	18	23,25	1,17
4813	Sigara kağıdı	17	21	18	-12,88	1,16
7227	Diğer alaşımli çelikten filmaşın (sıcak haddelenmiş, kangal halinde)	18	16	18	7,76	1,13
8428	Kaldırma, elleçleme, yükleme, boşaltma makinaları (asansörler, yürüyen merdivenler, konveyörler, teleferikler gibi)	6	21	16	-21,05	1,05
8438	Yiyecek ve içeceklerin sinai amaçlarla hazırlanması veya imaline mahsus makina ve cihazlar	15	11	16	52,46	1,04
8421	Santrifüjler; sıvıların veya gazların filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus makina ve cihazlar	28	17	16	-8,09	1,01
8414	Hava veya vakum pompaları, hava veya diğer gaz kompresörleri, fanlar, aspiratörü olan havalandırmaya mahsus davlumbazlar	22	21	16	-26,79	0,99
7308	Demir veya çelikten inşaat ve inşaat aksamı, inşaatta kullanılmak üzere hazırlanmış demir veya çelikten sac, çubuk, vb.	7	8	15	87,43	0,96
7228	Diğer alaşımli çelikten çubuk ve profiller; alaşımli veya alaşımli çelikten sondaj işlerinde kullanılan içi boş çubuklar	15	14	14	-0,61	0,88
8410	Su türbinleri, su çarkları ve bunlar için regülatörler	46	51	13	-73,88	0,85
3920	Plastikten diğer levha, plaka, şerit, film, folye (gözeneksiz)	13	15	13	-13,71	0,83
8504	Elektrik transformatörleri, statik konvertörler (örneğin; redresörler) ve endüktörler	29	24	13	-48,51	0,80
8516	Elektrikli su ısıtıcıları, elektrotermik cihazlar, ortam ısıtıcıları, saç ve el kurutucuları, ütüler, rezistanlar	16	14	12	-17,28	0,76
2933	Sadece azotlu heterosiklik bileşikler	10	12	12	2,67	0,76
4804	Birincil elyaf (kraft) kağıt ve kartonları (kuşe edilmemiş, sıvanmamış, rulo veya tabaka halinde)	10	14	12	-14,97	0,76
8402	Buhar kazanları, kızgın su kazanları	8	6	12	106,44	0,74
4418	Ağaçtan bina ve inşaat için marangozluk, mamulleri, doğrama parçaları	16	13	11	-16,47	0,69
9018	Tıpta, cerrahide, dişçilikte ve veterinerlikte kullanılan alet ve cihazlar	12	11	11	-4,01	0,69

Kaynak: TÜİK, ITC-Trade Map

KÜLTÜR

Konya-Karaman Bölgesi



TESCİL BAŞVURUSU YAPILAN COĞRAFİ İŞARETLER-3

Değerli okuyucularımız; Bölgelerin kültürel ve ekonomik ve coğrafi zenginliklerini tescil ettirmeleri büyük önem taşımaktadır. Konya ve Karaman bölgesi de bu anlamda büyük potansiyele sahip iki şehrimiz. Coğrafi işaretler, menşe adı mahreç işareti olarak ikiye ayrılmıştır. Fakat Menşe adı veya mahreç işareti kapsamına girmeyen ve ilgili piyasada bir ürünü tarif etmek için geleneksel olarak en az 30 yıl süreyle kullanıldığı kanıtlanan adlar, aşağıdaki şartlardan en az birini sağlaması halinde geleneksel ürün olarak tanımlanır. Bu anlamda Siz değerli okuyucularımızla bu sayımızdan itibaren tescili alınan, tescil başvurusu yapılan ve coğrafi işaret, mahreç işareti ve geleneksel ürün olabilecek ürünlerin tanıtımını yapmaya devam edeceğiz.

Ereğli Beyaz Kirazı

Başvuru No: C2014/45
Başvuru Sahibi: KONYA EREĞLİ BELEDİYESİ

Ürün Tanımı ve Ayırt Edici Özellikler

Beyaz Kiraz bölge ekonomisi açısından vazgeçilmez bir konuma sahiptir ve üreticilerimizin adeta can damarıdır. İşlendikten sonra İhraç edilen beyaz kirazlar kek, tatlı, pasta ve meyve suyu sanayinde kullanılmaktadır. Özellikle Avrupa'dan büyük rağbet gören beyaz kiraz işlenmiş olarak (komposto ve solüsyonda) yılda

yaklaşık 6.000 - 7.000 ton civarında başta İtalya olmak üzere diğer Avrupa Birliği ülkelerine ihraç edilmektedir. Ayrıca bölgede yaygın olarak evlerde reçel yapılmak suretiyle de sevilerek tüketilmektedir. Kiraz üretimi dünyada geniş bir alana yayılmış olmasına rağmen en çok kiraz üretimi yapılan ülkeler A.B.D, Türkiye, İtalya, Fransa gibi ülkeler ilk sırada yer almaktadır. Ülkemiz önemli bir kiraz üretim bölgesi olup, beyaz kiraz ekonomik anlamda sadece Ereğli Bölgesi'nde üretilmektedir.



KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ

ÜYELERİMİZİ TANIYORUZ

Zafer DEDEOĞLU



Komitesi: 36
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Asansör ve genel makine ekipmanları imalatı
Firma ismi: Asronik Asansör ve Elektronik Sanayi Ticaret Limited Şirketi

İsmail ÖZKAFA



Komitesi: 36
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Asansör ve genel makine ekipmanları imalatı
Firma ismi: Özenen Pres Saç İnşaat Malzeme-leri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Fatih ÜNAL



Komitesi: 36
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Asansör ve genel makine ekipmanları imalatı
Firma ismi: Tugana Hidrolik Makina İmalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Seyit SARUHAN



Komitesi: 36
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Asansör ve genel makine ekipmanları imalatı
Firma ismi: Seykom Metal Makina Kaynak Otomasyon Sanayi Ticaret Limited Şirketi

M. Akif TEKDERE



Komitesi: 36
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Asansör ve genel makine ekipmanları imalatı
Firma ismi: Mikron-İş Geri Dönüşüm Metalürji Makine Madencilik Metal Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Rüstem ERKUL



Komitesi: 37
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Her türlü makine toptan ticareti ve kiralınması faaliyetleri
Firma ismi: Mfr İnşaat Sondaj Madencilik Tarım ve Hayvancılık Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Bünyamin TUNCER



Komitesi: 37
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Her türlü makine toptan ticareti ve kiralınması faaliyetleri
Firma ismi: Tar-Su Pazarlama Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Tevfik PEKKÜÇÜKŞEN



Komitesi: 37
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Her türlü makine toptan ticareti ve kiralınması faaliyetleri
Firma ismi: Tevfik Pekküçükşen-Timex

Metin SAĞLAM



Komitesi: 37
Komitedeki Görevi: Yön. Kur. Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Her türlü makine toptan ticareti ve kiralınması faaliyetleri
Firma ismi: Büyük Sağlam Orman Bahçe ve Tarım Aletleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

İbrahim ÜMİT



Komitesi: 37
Komitedeki Görevi: Meclis Bşk. Yrd
Komite Faaliyet Konusu: Her türlü makine toptan ticareti ve kiralınması faaliyetleri
Firma ismi: İbrahim Ümit Makine Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Osman BAŞARAN



Komitesi: 38
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Plastik kapı, pencere vb. ile kauçuktan lastik ürünler imalatı toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Başcan Plastik Otomotiv İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Ali İhsan CAN



Komitesi: 38
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Plastik kapı, pencere vb. ile kauçuktan lastik ürünler imalatı toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Beyaz Saray Mühendislik Madencilik İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Ahmet SEMERCİ



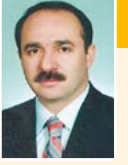
Komitesi: 38
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Plastik kapı, pencere vb. ile kauçuktan lastik ürünler imalatı toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Önpın Pvc ve İnşaat Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

Ömer Nazım ÖZCAN



Komitesi: 38
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Plastik kapı, pencere vb. ile kauçuktan lastik ürünler imalatı toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Özpen Plastik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Abdullah IŞIK



Komitesi: 38
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Plastik kapı, pencere vb. ile kauçuktan lastik ürünler imalatı toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Işık Pen Metal Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

Yahya KOÇ



Komitesi: 39
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Genel amaçlı diğer plastik ve kauçuk ürünlerin imalatı ve toptan ticareti
Firma ismi: Tevekkül Plastik İmalat Makina Kalıp İnşaat Taahhüt Ticaret Limited Şirketi

Emir Çağrı ÇAĞLAYAN



Komitesi: 39
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Genel amaçlı diğer plastik ve kauçuk ürünlerin imalatı ve toptan ticareti
Firma ismi: Aktepe Plastik Ambalaj Tekstil Gıda Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

İsmail COŞKUN



Komitesi: 39
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Genel amaçlı diğer plastik ve kauçuk ürünlerin imalatı ve toptan ticareti
Firma ismi: Erhas Boru ve Makina Ekipmanları Endüstrisi Anonim Şirketi

Ahmet ARSLAN



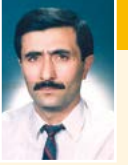
Komitesi: 39
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Genel amaçlı diğer plastik ve kauçuk ürünlerin imalatı ve toptan ticareti
Firma ismi: B.R.S. Plastik Kalıp Makina İnşaat Taahhüt Anonim Şirketi

M. Emin GÜRBÜZ



Komitesi: 39
Komitedeki Görevi: Yön. Kur.Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Genel amaçlı diğer plastik ve kauçuk ürünlerin imalatı ve toptan ticareti
Firma ismi: Gürpilsan Plastik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Şakir KON



Komitesi: 40
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Kimyasallar ve kimyasal ürünlerin imalatı, toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Şakir Kon-Missim Kimya Sanayi

M. Akif ŞİMŞEK



Komitesi: 40
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Kimyasallar ve kimyasal ürünlerin imalatı, toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Şimşek Plastik Ve Kozmetik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Musa BAŞAŞCI



Komitesi: 40
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Kimyasallar ve kimyasal ürünlerin imalatı, toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Musa Başaşcı - Şahan Kolonyaları

Mustafa BÜYÜKEĞEN



Komitesi: 40
Komitedeki Görevi: Yön.Kur. Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Kimyasallar ve kimyasal ürünlerin imalatı, toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Safa Tarım Anonim Şirketi

Mehmet Ali ARLI



Komitesi: 40
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Kimyasallar ve kimyasal ürünlerin imalatı, toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Delta Cam Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Ali KENDİRCİ



Komitesi: 41
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı / Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı
Firma ismi: Ali Kendirci Mühendislik İnşaat Makine Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Ali SÖNMEZ



Komitesi: 41
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı / Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı
Firma ismi: Altunay İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Adem BULUT



Komitesi: 41
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı
Firma ismi: Adem Bulut İnşaat Limited Şirketi

Emre TORUN



Komitesi: 41
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı
Firma ismi: Torun Mühendislik İnşaat Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

Ömer Faruk OKKA



Komitesi: 41
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı
Firma ismi: Konya Okkalar İnşaat Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

Hasan ÖZKAYA



Komitesi: 41
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı
Firma ismi: R.H.Y.Özkaya İnşaat Mühendislik Mühahhithlik Müş. Tarım Hayvancılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Hatice MENDİ



Komitesi: 41
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı
Firma ismi: 3m Mühendislik İnşaat Taahhüt ve Ticaret Limited Şirketi

Ramazan BİBERCİ



Komitesi: 42
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: İkamet amaçlı olmayan binalar ile diğer yapıların inşaatı
Firma ismi: Biberici İnşaat Nakliye Petrol Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Demiryolu Caddesi Şubesi

Necdet FİDAN



Necdet Fidan
Komitesi: 42
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: İkamet amaçlı olmayan binalar ile diğer yapıların inşaatı
Firma ismi: Necdet Fidan İnşaat Ticaret Limited Şirketi

Egemen ÜNAL



Egemen Ünal
Komitesi: 42
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet amaçlı olmayan binalar ile diğer yapıların inşaatı
Firma ismi: Mautek İnşaat Madencilik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

Fethullah HAMİDİ



Komitesi: 42
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet amaçlı olmayan binalar ile diğer yapıların inşaatı
Firma ismi: Feth İnşaat Mühendislik Mühahhithlik Madencilik Limited Şirketi

Veli GÜLŞEN



Komitesi: 42
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet amaçlı olmayan binalar ile diğer yapıların inşaatı
Firma ismi: Taç Mahal Mim. Mühendislik İnşaat Nakliyat Hayvancılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

TURİZM



TARİHİ BEDESTEN HISTORICAL COVERED BAZAAR



Romalılar'dan Selçuklular'a, Osmanlı'dan günümüze iki bin yıllık geçmişe sahip tarihi çarşı Konya ticari hayatının cazibe merkezidir. Yenilenen yüzü, etkileyici mimarisiyle çeşitli meslek gruplarına ev sahipliği yapan Bedesten'de tarih içerisinde bir yolculuğa çıkabilirsiniz.

With a history of two thousand years from Roman times to the Seljuk's, to Ottoman times to today, this historical covered bazaar is the center of appeal for Konya's commercial life. You can travel in time in this covered bazaar which houses several occupational groups with its renovated face and fascinating architecture.

YAŞAYAN KONYA EVİ LIVING KONYA HOUSE



Yaşayan Konya Kültür Evi'ni mutlaka ziyaret ederek Konya kültürünü ve ev yaşantısını yerinde görebilirsiniz. Gül şerbeti içerken Hacivat-Karagöz gösterisi izleyebilir, gelin-görümce atışmaları eşliğinde kış hazırlıklarını görebilir, ikindi sohbetlerine katılarak derinlikli bilgi edinebilirsiniz.

You can get a glimpse of Konya culture and experience Konya's way of living by paying a visit to Living Konya Culture House. You can watch Hacivat-Karagöz plays while sipping rose sherbet, observe preparations for winter through bride - sister-in-law arguments, and get further information by joining ikindi [mid-afternoon] conversations.



AHAR VE MÜHRE

Bekir ŞAHİN

ÖZET

Kaybolan, kaybolmaya yüz tutmuş, eskiyen meslekleri ve sanatkârlarını yakından tanımak tarihi gerçeklik olduğu kadar, sosyolojik ve psikolojik zenginliktir. Kaybolan mesleklerin pek çoğu bizim kültür hazinelerimizdir. Kaybolan meslekler, kaybolan değerleri de hatırlatmaktadır. Meslekler hayatımızın içinden çekilirken beraberinde neleri götürdüğünü, hangi kültürel değerlerimizi kaybettiğimizi, hangi manevi duyguları da yitirdiğimizi ve hangi sosyal, kültürel problemlere sebebiyet verdiğini düşünmek gerekir. Çünkü uzun süre görülmeyen, duyulmayan, konuşulmayan, dokunulmayan şeyler zamanla unutularak, belleğin karanlık noktalarına gömülür. Bu melekler arasında kitap sanatlarını yakından ilgilendiren kağıtçılık, ahar ve mühre, mürekkep yapımı önemli bir yer işgal etmektedir. Kaybolan, eskiyen meslekleri ve sanatkârlarını yakından tanımak tarihi gerçeklik olduğu kadar, sosyolojik ve psikolojik zenginliktir.

GİRİŞ

Teknolojinin akıllara durgunluk verecek şekilde gelişmesi alışkanlıkları, yaşam biçimlerini ve tüketim kalıplarını sürekli değişime zorlamıştır. Gelişen Endüstri ve insanlığın giderek artan talep ve ihtiyaçları zamanla maalesef bazı mesleklerin kaybolmaya yüz tutmasına hatta unutulup yok olmasına sebep olmuştur. Kaybolan meslekler için seçilen sade mekânlar, bu mekânlarda dökülen göz nuru ve alın teri, yoğun emek, her zaman anılmaya değerdir. Dün olmadan bugün,

bugün olmadan yarın var olamaz. Zarafet, ince işçilik, dikkat ve titizlik isteyen bu meslekler, bizleri kökümüze bağlayan çok önemli bağlardır. Bu meslekler eski kültürümüzün birer birikimidir: İçlerinde çok şeyi saklamaktadırlar. Bu sebeple bu mesleklerle karşı nankör olmamalıyız. Hattatlık, sahafılık, ciltçilik, değirmencilik, şerbetçilik, gazozculuk, dokumacılık, çömlekçilik, demircilik, kalaycılık, tenekecilik, nalıncılık, hancılık, nalbantlık, çulculuk, sepetçilik gibi meslekler değişen ekonomik koşulların bir sonucu olarak seri üretime, robotlara, makinalara yenik düştü. Birer birer tarihteki yerlerini aldılar. Unutulan meslekle den en önemlileri arasında saya bileceğimiz kitap sanatlarıyla alakalı çok önemli meslekler vardır. Türk-İslam Medeniyetinde ise kitap sanatlarının önemi tartışılmaz. Bir İslam yazmasının meydana gelmesinde onikiden fazla sanatçı zanaatkâr ve meslek erbabının emeği vardır. Bu sanatlar Osmanlı daha sübyan mekteplerinden itibaren çocuklara öğretmeye başladılar. Tanzimat’tan sonra rüşdî ve idâdî mekteplerimizde kitabi sanatlardan hüsnü hat ders olarak mevcuttu. Ayrıca Topkapı Sarayı’nın Endrûn-ı Hümayun, Hasbahçe ve benzeri bölümlerinde, Bayazid’deki Eski Saray’da, Edirne Sarayı’nda ve bunun gibi yerlerde hat ve diğer kitap sanatlarının o devirlerdeki en önemli hocalarınca öğretildiğini görüyoruz. Medreselerin “hattathane” adıyla bir yazı odasının ve yazı hocasının bulundurulması medrese vakfiye şarhlarında yer alır-

dı. Bununla birlikte Hüsnü Hat’tun gerçek öğretmeni yüzyıllar boyunca hususi ve hasbi olarak üstadından çırağına meşk yoluyla devam etmiştir. Âhar, mühre, mürekkep ve kağıt yapımı buralarda icra edilmekteydi. Hüsn-i hattın ve diğer kitap sanatlarının gerçek öğretimi, yüzyıllar boyunca husûsî ve hasbî olarak, üstadından çırağına meşk yoluyla sürdürülmüştür. Ancak, XIX. asrın mâlî imkânsızları ve kültürel yozlaşmayla bu gelenek artık eskisi gibi yürüyemez olmuş, çağın şartlarında uyabilen bir öğretim kuruluşu aranır hâle gelmiş; hele tezhîb, cild ve ebrî (ebrû) gibi hüsn-i hatla yakın ilgisi bulunan kitab san’atları, eskeriyâ babadan oğlu geçerek yürütülen birer esnaf zenaati kılığına bürünmüştür. İşte, 20 Mayıs 1915’de Bâbîâlî’deki târihî sıbyan mektebinde küşâd olunan Medresetü’l-Hattâtîn isimli kuruluş, hat ve sâir gelenekli san’atlarımızın ihyâsı için burada faaliyet göstermeye başlamış; 1925’de Hattat Mektebi, 1929’da Şark Tezyînî San’atlar Akademisi’ne bağlanana kadar müsbet faaliyetlerini müstakil olarak sürdürmüştür. Ançak gelişen olumsuz şartlar bu müesseninde kapatılmasına sebep olmuştur. Bir bir kapanan, yok olan eğitim kurumlarıyla birlikte kitap sanatlarımız ve ilgili meslekleri yok olma noktasına gelmiştir. Bu yazımızda unutilan, yok olmaya mahkum edilen meslekleri hatırlatmak, yeni nesillere bu tanıtmak adına bu mesleklerden kağıtçılık, ahar ve mühre, mürekkep yapımı sizlere anlatılmaya çalışılacaktır.

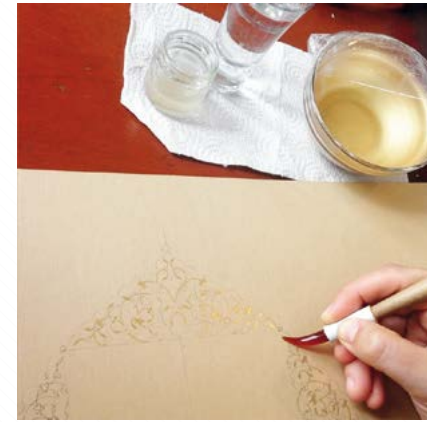
AHAR

Âhar kelimesi aslen Türkçe’dir. ”Ak”tan türemiştir; “düzgün bir şekilde perdahlama, perdah kolası” anlamına gelir. Âhar, imlâsıyla Farsçaya geçmiş ve Türkçede de aynı imlâ ile kullanılmıştır. Farsçada âhar; “Yemek yemek, yiyecek ve yiyinti, kahvaltı ve sofralık kuvvet” anlamına gelir. Bir şeyin yenmesi vücuda kuvvet verir. İşte âhar da sürüldüğünde kâğıda kuvvet ve dayanıklılık verdiği için böyle kâğıtlara “âharlı kâğıt” denilmiştir. Âhar ve cilâ yapan kimseye; saykal denilir. Bu kelime aynı zamanda “mühre” anlamı da taşımaktadır. Türkiye Selçukluları döneminde bu işi verraklar (kâğıtçılar) yapmaktaydı.

Âhar kelimesinin kâğıtçılık ve kitap sanatlarında bir terim olarak kullanılması, âharın kâğıda yedirilmesi yoluyla kâğıdın beslenmesi, takviye edilmesi, su ve rutubet gibi dış tesirlerden korunması, daha dayanıklı hale gelmesiyle ilgilidir. Ayrıca yazı yazarken yapılan yanlışlıkların tashihiinde kolaylık olması, silinti ve kazıntının belli olmaması ve iz bırakmamasıyla da alakalıdır. Âharsız kâğıt, mürekkebi kolayca emer veya dağıtabilir. Böyle kâğıtlara yazı yazmak ve gerektiğinde tashih yapmak zorlaşır. Bir de kâğıdın parlak görünmesi, bu sayede pürüzlü, gözenekleri geniş, kısmen kaba, delikli ve kalemin yürütmesini zorlaştıran, mürekkebin yayılmasına müsait ham kâğıt ıslah edilmiş ve bu âharlama sayesinde kalemin yürüyüşü ve mürekkebin akışı temin edilmiş olurdu. Bu ameliye yapılmış olan kâğıtlara “âharlı kâğıt” ismi verilir.

Böylece, âharlanmış kâğıt üzerinde oluşan koruyucu tabaka, kâğıdın sathını düzgün ve kolay yazılabilir hale getirdiği gibi, mürekkebin emilmesine de engel olarak gerektiğinde kâğıda zarar vermeden düzeltme yapılmasına ve yazının kolayca silinerek yeniden yazılmasına imkân verir. Bazan nemli pamuk veya süngerle silerek, çok defa da hafifçe kazımak ve ekseriya yalamak suretiyle gereken düzeltmeler yapılabilir. Bu sebeple hattatlar, müzehhipler ve minyatür ustaları daima âharlı kâğıt kullanmışlardır.

Kitapların el ile yazıldığı, sayısız yazma eserin üretildiği dönemlerde kâğıt âharlamak, bir meslek olarak icra ediliyordu.



İstanbul’un Beyazıt semtinde eskiden Müzehhipler Çarşısı’nda âhar ve mühre yapan esnaf da bulunurdu. O dönemde sanatını icra eden Saykalları, “ta’lik kâğıdı” denilen kâğıtların sol alt köşesindeki soğuk damgalarda görmekteyiz. Kâğıtçılar aharlı kâğıt yapıp hattatlara sattıkları gibi hattatlar kendileri de aharlı kâğıt yaparlardı ve yazılarını bunlara yazarlardı. Şarkta yapılan kâğıtlar ham oldukları için âharlamak zarureti vardı. Bunların üzerine düzgün yazı yazmak kabil değildi. Sonraları fabrikalarda yapılan kâğıtların her ne kadar üzerleri cilâlı ise de bunların üzerlerine yazı yazıldıktan sonra tashih etmek, silmek icap ettiği zaman mürek-

kebin izi kalır ve bazılarında kâğıdın üzerinde bulunan ince cila tabakası giderdi. Halbuki âharlanmış kâğıtlar birkaç defa silinir ve iz bırakmazdı. Hatta bundan bir asır önce kâğıdın kıt olması sebebiyle mahalle mekteplerinde çocuklara müma-rese (alıştırma) için yazdırılan “karalama”lar hoca gördükten sonra süngerle silinir ve tekrar “karalama” yazılırdı. Bu ameliye birkaç defa tekrar edildiği halde kâğıt bozulmazdı. Âhar kâğıda sürüldükten bir hafta bekle-tildikten sonra mührelenebilir. Âhar, kitap haline getirilecek kâğıtların iki yüzüne ve birer kat, levha olarak kullanılacak kâğıtların tek yüzüne birkaç kat olarak sünger, gazlı bez veya tülbende sarılmış pamukla sürülür. Hafif olması isteniyorsa bir kat yeterlidir. Buna tek âharlı denir. Ta’lik yazı için kâğıtlara sürülecek âhar tabakasının çok kalın olması gerekir. Ta’lik âharcıları kendi isimlerine mahsus soğuk damga ihdas ederek kâğıtların üzerine basarlardı. Bu damgalarda Kadri, Seyyit Ahmet, Hasan Remzi, Memduh gibi isimler görülmektedir. Kâğıdın daha kuvvetli olması gerekiyorsa birinci kat âhar kuruduktan sonra, kâğıdın dokusuna iyice işlemesi için ikinci ve diğer katlar öncekinden farklı istikamette sürülmeli ve kâğıda yedirilmelidir. Böyle kâğıda da “çift âharlı” veya “çiftâlî” denilir. Çift âharlamada, nişasta ve un âharı üzerine bir kat da yumurta âharı sürülürse daha iyi olur. Âharlanan kâğıtlar mutlaka gölgede kurutulduktan sonra “çakmak mühre” ile perdahlanmalıdır; buna “kâğıdı mührelemek” denir. Bu şekilde hazırlanan kâğıtlar üst üste konarak bir ağırlık altında en az bir yıl bekletildikten sonra kullanılır. Âharlanan kâğıt eskidikçe daha da güzelleştiğinden

kiymeti artar. Bu konuda Kamil Akdik, “İki, üç ay durmakla”, İ. Hakkı Altunbezer ve Necmeddin Okyay, “İki veya üç sene durmakla” kâğıdın güzelliği ortaya çıkar demektirler.

Hattatlar, kullandıkları kâğıtları, kâğıdın ve mürekkebin özelliklerine göre ekseriya kendileri âharlamayı tercih etmişlerdir.

Kâğıt âharlamamanın çok çeşitli yolları, âhar yapmanın da değişik usulleri vardır. Fakat en yaygın olanı yumurta, un ve nişasta âharıdır. Ayrıca çeşitli hattatların denedikleri değişik âhar usulleriyle âharlama tekniklerine ait bilgilere de bazı risâlelerde dağınık bir şekilde rastlanmaktadır.

Yumurta âharı: Birkaç taze tavuk yumurtasının yalnız akları küçük ve derin bir kâseye konur. Yumurta büyüklüğünde bir şap parçası, bu kâsenin içinde dairevî bir tarzda elle çevrilerek yumurta akının şeffaflığını ve yapışkanlığını kaybetmesi sağlanır. Bu harekete devam edildiğinde kaptaki sıvı önce yoğurt gibi koyulaşır, sonra da tamamen su haline gelerek üstü köpük bağlar. Bundan sonra kâse biraz eğilerek bir yere konur. Satuhta toplanan köpüğün sertleşip kabın kenarına yapışması ve su kıvamına gelmiş yumurta akından ayrılması için birkaç saat öylece bırakılır. Daha sonra sertleşen köpük tabakası delinerek dipteki sıvı bir başka kaba alınır. Bu sıvı, kâğıda sürülmeye hazır hale gelmiş âharıdır.

Nişasta âharı: Bir kapta soğuk su ile ezilen yeterli miktarda nişasta kaynar su içine atılır ve karıştırılarak ağır ağır pişirilir. Daha iyi netice alınmak isteniyorsa bir parça jelâtin de katılır. Süzildükten sonra kâğıda sürülmeye hazır hale gelir. Necmeddin Okyay’ın anlattığına göre, Özbekler Şeyhi Edhem Efendi (1829 -1903), nişastanın pişmesini, içine soktuğu yanmış ve külsüz bir kömür parçası ile anlarmış. Kömür sönerse, nişasta daha pişmemiştir, sönmezse pişmiştir. Gomalak âharı: Cilacıların kullandığı gomalak, ispirotoda eritilerek gaz bezine sarı pamukla âharlanacak kâğıda sürülür. Eski bir kâğıt tomarı içinde gördüğümüz ve üstündeki tarihe nazaran 1296 Hicride âharlandığı anlaşılan bir kâğıtta “Bu kâğıdın âharı gomalak ve ispirotadan yapılmıştır” kaydı vardı. Eski kitaplarda, bu âhar tertibine rastlanmıyor. Bugün,

tinlerle inceltilmiş “Selülozik vernik” de alaminüt bir âhar olarak kullanılabilir. Pirinç âharı: Pirinç unundan yapılan âharıdır. Eskiden hat ve resim için en iyi kâğıdın ince, kuvvetli ve pirinç nişastasıyla âharlanmış kâğıt olduğu söylenirdi. Un âharı: Nişasta yerine un kullanılarak aynı şekilde yapılır. Yalnız buna jelâtin katılmaz.

Âhar yapma usul ve maddeleri yukarda anlatılan klasik yöntemlerin dışında muhtelif şekiller de arz etmektedir. Burada “boya, mürekkep, âhar, ebru mecmuasındaki (Millet kütüphanesi el yazması nüsha No. 809) âhar yapma usullerinden bahsetmektedir.

Yazılanların kazınıp yalanarak tahrife uğramaması için Osmanlı’da ferman, berat gibi önemli resmî kayıtlarda âharlı kâğıda yer verilmemiş, sadece mührelenmiş kâğıt kullanılmasına dikkat edilmiştir. Çünkü âharsız ham kâğıtların üzerine yazılanları silmek imkânsızdır. Gerektiği gibi âharlanmış ve mührelenmiş bir kâğıt yüzlerce sene bozulmadan durur, her şart altında başka kâğıtlarla ölçülmeyecek kadar fazla dayanır. Arşivlerimizde altı-yedi yüz senelik vesikaların dün yazılmış gibi yeni bir halde durması ve yüzlerce sene böyle durmağa elverişli oluşları iyi âhar ve mühre görmüş olmalarındandır. Bunun bir faydası da yanlış yazılan bir yazının âharlı ve mühreli kâğıttan kolaylıkla ve hiç iz bırakmadan silinip yerine doğrusunun yazılabilesidir. Eskiden en başarılı âhar ve mühre Türk üstadları tarafından yapılmaya ve onla-

rın himmeti ile diriltilmeye başlanmıştır. Konya’da Güzel Sanatlar Fakültelerinde ve Lalezar gibi özel sanat merkezlerinde Ahar yapımı, eğitimi ve uygulaması yapılmaktadır. Ayrıca aharcılığı ve mühreciliği Emine Dudu KARANLIK hanım gibi kendine meslek edinen ustalara da rastlanmaktadır.

MÜHRE

Aslı Farsça olan mühre kelimesi, lugatte: “Her nev’i yuvarlak şey, topçuk, cam boncuk, deniz kabuğu (denizkulağı), kâğıt ve saire cilalamak için kullanılan billurdan top” manalarına gelir . İstilah olarak; billur, akik taşı, midye, istiridyeye veya deniz böceği kabuğu gibi malzemelerden yapılan, âhârlanan kâğıtta âhâr tabakasının kâğıda tespitini sağlamak, yazı ve tezyinatın altını olan kısımlarını parlatmak ve pürüzleri gidermek için kullanılan âlet. Buna muhrag , mehrak, minkâf, mısкала, şüne denir. Mührelerle kâğıtlar cilalanır ve buruşukluklar, pürüzler düzeltilir. Buna bir nev’i “el presi” denilebilir.

İstanbul’da ve İmparatorluğun diğer



kültür merkezlerinde kâğıt terbiye dükânları bulunurdu. Yapılan işleme göre bunlar üç türlüydü. Mühreciler, âharcılar ve boyacılar. Bu işlemlerin en basiti ve ucuzu kâğıdı yalnız mührelemektir. Çünkü ne olursa olsun kâğıdı mühresiz kullanmak mümkün değildi. Bu mesleği icra eden, kâğıtların üzerine mühre vuran sanatkâra, mühre-bâz, mühreci, cilâcı veya mühre-zen, mühreleyen, cilalayan denilirdi. Sicilli Osmanî’de, “Ahmed Bey, Mührezenbaşızade: Enderûnîdir. Zilhicce 1240 (Temmuz/Ağustos 1825) da mâbeynci oldu. Sonra vefat eylemişlerdir” diyerek mühre-zenden meslek olarak bahsetmektedir.

Âharlanan kâğıt, bir hafta içinde mührelenmezse daha sonra yapılacak mühreleme esnasında çatlamaya başlar ki, o zamana kadar verilen emekler böylece boşa gider. Bunun için, nemli bir yerde muhafaza edilen kâğıtlar üzerlerindeki taze âharın yerine tespiti için mühreleme-ye tabi tutulurlar.

Mührelenecek kâğıtlar, ıhlamur ağacından yapılmış, sathı pürüzsüz “mühre tah-tası” veya “pes-terek” denilen ortası bir parça çukurca olan geniş bir tahta üzerine konulurdu. Yağlı insan cildine veya kuru sabuna sürülen kalın bir bez parçası, kâğıdın üstünde dolaştırılarak kayganlık sağlandıktan sonra ve mühre iki ucundan tutularak kâğıdın üzerine kuvvetle bastırılmak suretiyle ileri-geri hareketler yapılır. Bu esnada kâğıt serbest bırakılıp elle tutulmaz. Eğer kâğıdın iki yüzüne de yazılacaksa iki taraf ayrı ayrı mührelenir. Bu kâğıda, mühreli, cilâlî anlamında “mühredar” kelimesi kullanılırdı.

Basım dışında elle gerçekleştirilen bütün yazı işleri için kullanılan kâğıtlar âharlanmış olsun veya olmasın mutlaka önceden mührelenmeye tâbi tutulur. Kâğıdın dışında Bizanslılar, Hintliler ve İslam dünyasında yazı yazmak için az da olsa



kullanılan ipek de önce ağaç zamkına daldırılır, kuruduktan sonra da mührelenirdi. Osmanlı devrinde, İstanbul’da, Beyazıt-Vezneciler arasında yer alan müzehhip ve mücellitler çarşısının bodrum katlarında âhârcılardan başka hususiyetle bulundurulanan “mührezen esnafı”, kâğıt terbiyesinin bu son merhalesini tamamlamakla geçimlerini sağlardı.

Daha küçük ve az sayıdaki mühreleme işlerinde deve kuşu yumurtası iriliğinde bir cam mühre kullanılabilir; bu da iki ucundan kavranıp kâğıdın üstünde bastırılarak yürütülür. Denizkulağı denilen deniz böceğinin, üstü benekli sert ve parlak kabuğundan da aynı maksatla faydalanılabilir. Bu küçük mühre çeşidi, “minkaf, mısкала (mazgala), halezon, senc” isimleriyle de bilinir. Âhârlı veya âhârsız kâğıtlar mührelenirse eczası birbirine sıkışır, yüzündeki pürüzler gidip düzlenir. Kâğıt çeşitleri arasında görüldüğü üzere, kayıcı bir hal alır. Âhârların, kâğıtların fazla dayanmasına ve yazar-ken kalemin kolayca hareket etmesine, kâğıda takılmamasına çok faydası olur. Harfler keskin çıkar, kalemin hakkını vermek ve cereyanını kolayca sağlamak mümkün olur. Mühre yalnız kâğıtları değil, yazıları, yazılmış ve sürülmüş altını parlatmak için de kullanılır.



Her birine mahsus mühreler vardır, şöyle ki;

1-Çakmak Mühre: Her iki tarafında el ile tutabilmek için birer kol bırakılmış olan ağaçtan ibaret olup ellerin arasına gelen kısım oyulmuş ve içine boyu 10-12 cm, eni 4-5 cm ve kalınlığı 1,5 cm olan bir çakmaktaşı konulmuştur.

2-Cam Mühre: Yumurta biçiminde ve avucu doldurabilecek büyüklükte cam bir yuvarlaktan ibarettir. İki başından iki avuç arasında tutulur.

3-Deniz Kulağı: Büyük deniz böceğinin sert ve parlak bir kabuğu olup, içi boş ve hafif olduğundan o kadar makbul değildir. Diğer mührelerin bulunmadığı zaman mühre olarak kullanılır. Buna Minkaaf, Halezon, derler.

4-Bâd mühre: Yılan mühresidir ki engerek tabir olunan yılanın kafasından hâsıl olur. Yarım fındık kadar tûlânî, gül renginde bozunturak ve bazı siyah olur. Efdalı odur ki bir siyah veyahut gök suf üzerine sürülse ağarta ve her ne kadar boyasalar zayi olmaz.

5- Zermühre: Ezilmiş varak altının kâğıt, deri vb. bir zemine sürüldükten sonra mat sarı rengi yerine altın görünüşü alması için kullanılan alete “zermühre” adı verilir. Bunun bir adı da mıskaledir. Zermührenin parlatma ameliyesinden önce yüz veya başa sürülerek cilt yağıyla kaygan hale getirilmesi şarttır. Kalem-tıraş kabzasının ucu dahi bu işte kullanılırdı.

Tezhiplerde altınla yapılan yaprak damarlarını, tezyinatın girintili, çıkıntılı yerlerini parlatmak için kullanılan mühreye “turnak mühresi” de denir, Har mühre (katır boncuğu), turnak mühre gibi çeşitleri de vardır. Bugün kitap sanatlarıyla uğraşanların pek çoğu kâğıtlarını kendileri mührelemekle beraber bunu zanaat haline getiren sanatkarlarımızda bulunmaktadır.



7036 SAYILI İŞ MAHKEMELERİ KANUNU İNCELEMESİ

7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu 25/10/2017 tarih ve 30221 Sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. İş Mahkemelerinin kuruluş, görev, yetki ve yargılama usulünün düzenlendiği işbu kanunla İş mahkemelerinin görev alanına giren bir kısım işveren ve işçi uyuşmazlıklarında arabuluculuk dava şartı olarak kabul edilmiştir. Arabuluculuğun dava şartı olmasına ilişkin hüküm ve ilgili düzenlemeler 01/01/2018 tarihi itibarı ile yürürlüğe girecektir. Kanunun diğer hükümleri yayımı tarihinde yürürlüğe girecektir.

7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanununda öne çıkan değişiklikler;

1- Bireysel veya toplu iş sözleşmesine dayanan işçi veya işveren alacağı ve tazminatı ile işe iade talebiyle açılan davalarda arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır. Davacı, arabuluculuk faaliyeti sonunda anlaşmaya varılamadığına ilişkin son tutanağın aslını veya arabulucu tarafından onaylanmış bir örneğini dava dilekçesine eklemek zorundadır. Bu zorunluluğa uyulmaması halinde mahkeme davacıya, son tutanağın bir haftalık kesin süre içerisinde mahkemeye sunulması gerektiği aksi takdirde davanın usulden reddedileceği ihtarnı içeren davetiye gönderilir. İhtarın gereği yerine getirilmez ise dava dilekçesi karşı tarafa tebliğe çıkarılmaksızın davanın usulden reddine karar verilir. Arabulucuya başvurulmaksızın dava açıldığının anlaşılması halinde herhangi bir işlem yapılmadan davanın, dava şartı yokluğu sebebi ile usulden reddine karar verilir.

2- İş kazası veya meslek hastalığından kaynaklanan maddi ve manevi tazminatlar ile bunlarla ilgili tespit, itiraz ve rücu davaları hakkında arabuluculuğa başvurulmuş olması dava şartı aranmaz.

3- Arabuluculuğa başvuru karşı tarafın, karşı taraf birden fazla ise bunlardan birinin yerleşim yerindeki veya işin yapıldığı yerdeki arabuluculuk bürosuna, arabu-



luculuk bürosu kurulmayan yerlerde işe görevlendirilen yazı işleri müdürlüğüne yapılır. Arabulucu, komisyon başkanlıklarına bildirilen listeden büro tarafından belirlenir. Ancak tarafların listede yer alan herhangi bir arabulucu üzerinde anlaşmaları hâlinde bu arabulucu görevlendirilir. 4- Arabulucu, yapılan başvuruyu görevlendirildiği tarihten itibaren üç hafta içinde sonuçlandırır. Bu süre zorunlu hallerde arabulucu tarafından en fazla bir hafta uzatılabilir. Arabulucu, taraflara ulaşamaması, taraflar katılmadığı için görüşme yapılamaması yahut yapılan görüşmeler sonucunda anlaşmaya varılması veya varılamaması hâllerinde arabuluculuk faaliyetini sona erdirir ve son tutanağı

düzenleyerek durumu derhâl arabuluculuk bürosuna bildirir. 5- Taraflardan birinin geçerli bir mazeret göstermeksizin ilk toplantıya katılmaması sebebiyle arabuluculuk faaliyetinin sona ermesi durumunda toplantıya katılmayan taraf, son tutanakta belirtilir ve bu taraf davada kısmen veya tamamen haklı çıkarsa bile yargılama giderinin tamamından sorumlu tutulur. Ayrıca bu taraf lehine vekalet ücretine hükmedilmez. Her iki tarafın da ilk toplantıya katılmaması sebebiyle sona eren arabuluculuk faaliyeti üzerine açılacak davalarda tarafların yaptıkları yargılama giderleri kendi üzerlerinde bırakılır. 6- Tarafların arabuluculuk faaliyeti so-

nunda anlaşmaları hâlinde, arabuluculuk ücreti, Arabuluculuk Asgari Ücret Tarifesi'nin eki Arabuluculuk Ücret Tarifesi'nin İkinci Kısımına göre aksi kararlaştırılmadıkça taraflarca eşit şekilde karşılanır. Bu durumda ücret, Tarifenin Birinci Kısımında belirlenen iki saatlik ücret tutarından az olamaz. İşe iade talebiyle yapılan görüşmelerde tarafların anlaşmaları durumunda, arabulucuya ödenecek ücretin belirlenmesinde işçiye işe başlatılmaması hâlinde ödenecek tazminat miktarı ile çalıştırılmadığı süre için ödenecek ücret ve diğer haklarının toplamı, Tarifenin İkinci Kısımı uyarınca üzerinde anlaşılan miktar olarak kabul edilir.

7- Arabuluculuk faaliyeti sonunda taraflara ulaşamaması, taraflar katılmadığı için görüşme yapılamaması veya iki saatten az süren görüşmeler sonunda tarafların anlaşamamaları hâllerinde, iki saatlik ücret tutarı Tarifenin Birinci Kısımına göre Adalet Bakanlığı bütçesinden ödenir. İki saatten fazla süren görüşmeler sonunda tarafların anlaşamamaları hâlinde ise iki saati aşan kısma ilişkin ücret aksi kararlaştırılmadıkça taraflarca eşit şekilde Tarifenin Birinci Kısımına göre karşılanır. Adalet Bakanlığı bütçesinden ödenen ve taraflarca karşılanan arabuluculuk ücreti, yargılama giderlerinden sayılır.

8- Asıl işveren-alt işveren ilişkisinin varlığı hâlinde işe iade talebiyle arabulucuya başvurulduğunda, anlaşmanın gerçekleştirilmesi için işverenlerin arabuluculuk görüşmelerine birlikte katılmaları ve iradelerinin birbirine uygun olması aranır. 9- Arabuluculuk bürosuna başvurulmasından son tutanağın düzenlendiği tarihe kadar geçen sürede zamanaşımı durur ve hak düşürücü süre işlemez.

10- Arabuluculuk görüşmelerine taraflar bizzat, kanuni temsilcileri veya avukatları aracılığıyla katılabilirler. İşverenin yazılı belgeyle yetkilendirdiği çalışanı da görüşmelerde işvereni temsil edebilir ve son tutanağı imzalayabilir.

11- İş sözleşmesi feshedilen işçi, fesih bildiriminde sebep gösterilmediği veya gösterilen sebebin geçerli bir sebep olmadığı iddiası ile fesih bildiriminin tebliği tarihinden itibaren bir ay içinde işe iade talebiyle, İş Mahkemeleri Kanunu hükümleri uyarınca arabulucuya başvurmak zorundadır. Arabuluculuk faaliyeti sonunda anlaşmaya varılamaması hâlinde, son

tutanağın düzenlendiği tarihten itibaren, iki hafta içinde iş mahkemesinde dava açılabilir. Taraflar anlaşılırsa uyuşmazlık aynı sürede iş mahkemesi yerine özel hakeme de götürülebilir. Arabulucuya başvurmaksızın doğrudan dava açılması sebebiyle davanın usulden reddi hâlinde ret kararı taraflara resen tebliğ edilir. Kesinleşen ret kararının da resen tebliğinden itibaren iki hafta içinde arabulucuya başvurulabilir. Dava ivedilikle sonuçlandırılır. Mahkemece verilen karar hakkında istinaf yoluna başvurulması hâlinde, bölge adliye mahkemesi ivedilikle ve kesin olarak karar verir.”

12- “Arabuluculuk faaliyeti sonunda tarafların, işçinin işe başlatılması konusunda anlaşmaları hâlinde; a) İşe başlatma tarihini, b) Üçüncü fıkrafta düzenlenen ücret ve diğer hakların parasal miktarını (Kararın kesinleşmesine kadar çalıştırılmadığı süre için işçiye en çok dört aya kadar doğmuş bulunan ücret ve diğer hakları ödenir), c) İşçinin işe başlatılmaması durumunda tazminatın parasal miktarını belirlemeleri zorunludur. Aksi takdirde anlaşma sağlanamamış sayılır ve son tutanak buna göre düzenlenir. İşçinin kararlaştırılan tarihte işe başlamaması hâlinde fesih geçerli hâle gelir ve işveren sadece bunun hukuki sonuçları ile sorumlu olur.”

13- İş sözleşmesinden kaynaklanmak kaydıyla hangi kanuna tabi olursa olsun, yıllık izin ücreti ve aşağıda belirtilen tazminatların zamanaşımı süresi beş yıldır. a) Kıdem tazminatı. b) İş sözleşmesinin bildirim şartına uyulmaksızın feshinden kaynaklanan tazminat. c)Kötüniyet tazminatı. d) İş sözleşmesinin eşit davranma ilkesine uyulmaksızın feshinden kaynaklanan tazminat.”

14- Zamanaşımına ilişkin madde yürürlüğe girdiği tarihten sonra sona eren iş sözleşmelerinden kaynaklanan yıllık izin ücreti ve tazminatlar hakkında uygulanır. Maddede belirtilen yıllık izin ücreti ve tazminatlar için bu maddenin yürürlüğe girmesinden önce işlemeye başlamış bulunan zamanaşımı süreleri, değişiklikten önceki hükümlere tabi olmaya devam eder. Ancak zamanaşımı süresinin henüz dolmamış kısmı, Ek3. Madde de öngörülen süreden uzun ise, Ek 3. Madde de öngörülen sürenin geçmesiyle zamanaşımı süresi dolmuş olur.

15- 6325 sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanununun 2. Maddesi 1. Fıkrası (b) bendinde değişiklik yapılmış ve arabuluculuk “Sistematik teknikler uygulayarak, görüşmek ve müzakerelerde bulunmak amacıyla tarafları bir araya getiren, onların birbirlerini anlamalarını ve bu suretle çözümlerini kendilerinin üretmesini sağlamak için aralarında iletişim sürecinin kurulmasını gerçekleştiren, tarafların çözüm üretmediklerinin ortaya çıkması halinde çözüm önerisi de getirebilen, uzmanlık eğitimi almış olan tarafsız ve bağımsız bir üçüncü kişinin katılımıyla ve ihtiyari olarak yürütülen uyuşmazlık çözüm yöntemi” olarak tanımlanmıştır. 6325 sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanununun 15. Maddesine eklenen 7. Fıkra gereğince arabulucu tarafların çözüm üretmediklerini ve anlaşamadıklarını gördüğünde bir çözüm önerisi sunabilecektir.

16- Taraflar arabuluculuk faaliyeti sonunda bir anlaşmaya varırlarsa, bu anlaşma belgesinin icra edilebilirliğine ilişkin şerh verilmesini talep edebilirler. Dava açılmadan önce arabuluculuğa başvurulmuşsa, anlaşmanın icra edilebilirliğine ilişkin şerh verilmesi arabulucunun görev yaptığı sulh hukuk mahkemesinden talep edilebilir.

17- Taraflar ve avukatları ile arabulucunun birlikte imzaladıkları anlaşma belgesi, icra edilebilirlik şerhi aranmaksızın ilam niteliğinde belge sayılır.

18- Arabuluculuk faaliyeti sonunda anlaşmaya varılması halinde, üzerinde anlaşılan hususlar hakkında taraflarca dava açılmaz.

19- Bu Kanunun dava şartı olarak arabuluculuğa ilişkin hükümleri, bu hükümlerin yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla ilk derece mahkemeleri ve bölge adliye mahkemeleri ile Yargıtay da görülmekte olan davalar hakkında uygulanmaz. 20- Bu kanunun arabuluculuğun dava şartı olduğuna ilişkin 3. Maddesi , 11 ve 12. Maddelerinin yürürlük tarihi 01/01/2018 olup diğer hükümleri yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir.

21- Arabuluculuğa başvuru usulü, arabulucunun görevlendirilmesi ve arabuluculuk görüşmelerine ilişkin diğer hususlar Adalet Bakanlığınca yürürlüğe konulan yönetmelikle belirlenir.

OTOMATİK BUZAĞI BESLEME YÖNTEMİ

Yrd. Doç. Dr. Mehmet BAĞCI Kimdir?



1981 yılında Konya'da doğdu. 2003 yılında Selçuk Üniversitesi, Mühendislik Mimarlık Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümünden bölüm birincisi olarak mezun oldu. 2003–2005 yılları arasında özel bir danışmanlık firmasında danışman

olarak görev yaptı. 2005 yılında Selçuk Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümünde Araştırma Görevlisi olarak göreve başladı. 2005 yılında yüksek lisansını 2010 yılında da doktora-sını tamamladı. 2011–2012 yılları arasında Öğretim Görevlisi olarak askerlik görevini yerine getirdi. 2012–2013 yıllarında Öğretim Görevlisi, 2013 yılından beri de Yardımcı Doçent kadrolarına atanmış olup halen Selçuk Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü Konstrüksiyon ve İmalat Anabilim Dalında Öğretim Üyesi olarak görev yapmaktadır. Makine Elemanları, Makine Tasarımı, Triboloji, Kaplama Teknolojileri ve Kompozit Malzeme temel konu başlıklarında özgün uluslararası yayınlara sahip olup evli ve iki çocuk babasıdır. İyi düzeyde İngilizce bilmektedir.

Sinan Uğur ÜNLÜKAL Kimdir?



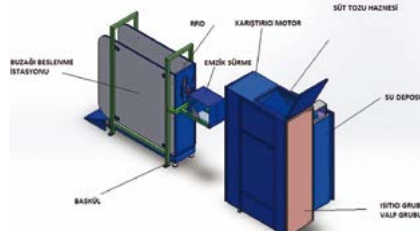
Pamukkale Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden 25.09.2009 yılında mezun oldu. 2015 yılını kadar çeşitli firmalarda çoğunlukla Makine Tasarım konusunda görev aldı. 2013 yılında Selçuk Üniversite-sinde Makine Mühendisliğinde

Yüksek Lisans eğitime başladı ve halen devam ediyor. Teknogirişim Sermaye Desteği programından Mama Hazırlama Robotu başlığında alınan destekle özel tasarım makine, tarım makineleri, mekanik tesisat alanlarında faaliyet gösteren bir firma kurdu. ANSYS Workbench, SolidWorks ve Solidworks Simulation, SolidCAM programlarını bilmekle birlikte MEB onaylı CNC operatörlüğüne (CNC Torna, Dik İşlem, FANUC) sahip olup iyi düzeyde İngilizce bilmektedir.

Buluş Sahipleri: Yrd. Doç. Dr. Mehmet BAĞCI - Sinan Uğur ÜNLÜKAL

Süt işletmeciliği, amacı kar olan ekonomik bir faaliyet olup milyonlarca üretici tarafından yapılmaktadır. Süt işletmeciliğinde sürü yönetimi ve devamının en önemli öğelerinden biri buzağuların bakım ve beslenmesidir. Bu süreçte gösterilecek özen gelecekte sürü sağlığı ve devamını mümkün kılacaktır. Buzağular doğdukları zaman ilk olarak annelerinin ilk sütleri sağılarak içirilir. Daha sonra buzağular, annesinden ve diğer sürüden ayrı temiz kulübelere götürülür. Bu işlem, buzağının ortamdan ve diğer sürüdeki hayvanlardan hastalık kapmaması ve kolay ve verimli beslenebilmesi için yapılır. Buzağular, 2 ya da 2,5 ay kadar buzağı kulübelerinde kalır ve süt ya da süt tozu ile beslenirler. Bu besleme işi tarafından biberonla veya kova ile yapılır. Buzağuların büyümesi ve sağlıklı gelişmesi için en önemli faktör beslenmedir. Süt ve süt tozunun buzağulara verilmesinde ve buzağı bakımında dikkat edilmesi gereken hususlar şunlardır;

- Süt sağlıklı sağılmaz soğumadan buzağıya verilmelidir.
- Süt tozu yada süt buzağıya yaklaşık 39°C’de verilmelidir. Eğer soğuk olarak verilirse buzağı hastalanarak ölmektedir.
- Beslenme biberonun temiz olmasına ve sonrasında sıcak su ile temizlenip yıkanması-na dikkat edilmelidir.
- Sütün her buzağıya ihtiyacı kadar verilmesi gerekmektedir.
- Hasta olan buzağuların erken tanı olması gerekmektedir. Bu buzağı ölümlerini ciddi şekilde önlemektedir.
- Buzağuların belli zamanlarda dış parazit ilaçlaması yapılmalıdır.
- Buzağuların sağlıklı ve hastalıklara karşı dirençli büyümeleri için takviye besinler verilmelidir. Ancak el ile beslemede bu hususlara dikkat edilmesi çok zordur. Tüm bu belirtilen hususlar sağlıklı buzağuların büyümesi ve gelişmesi için şarttır. Ancak süt işletmelerinde bu hususlara zaman ve işçilikten dolayı dikkat edilememe problemi oluşmaktadır. Buda doğan buzağuların ya ölmesine ya hastalanmasına ya da verimsiz şekilde büyümesine neden olmaktadır. Ülkemizde sadece 50 baş üstü büyükbaş hayvan işletmesi sayısı yaklaşık 30.000 civarındadır. Bu sayı düşünüldüğünde bu problemin çözülmesi ihtiyacı doğmaktadır. Tüm bu belirtilen hususlar göz önüne alındığında buzağuların bakımı ve beslenmesi için

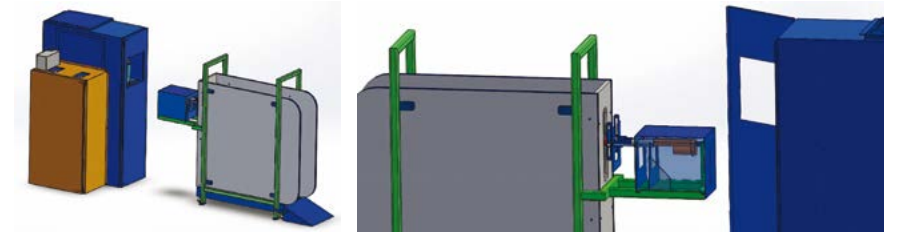


gereken, her buzağıyı beslenme için geldiğinde tanıyan ve buzağının ihtiyacına göre önceden tanımlanmış programı yazılımdan çağıran ve buna göre donanımı çalıştıran bir otomatik besleme yöntemine ihtiyacın varlığıdır. Yöntem, el ile besleme ile kıyaslandığında zaman ve işçilikten kazanç sağlayarak verim artışını ortaya çıkarmaktadır. Yöntem; buzağuların düzenli olarak kontrollü ve kendilerine özgü programlanmış beslenme yöntemiyle beslenmesine olanak tanıyan Otomatik Buzağı Beslenme Makinesidir. Makine, buzağuların süt veya süt tozundan hazırlanmış besleme sıvısının buzağıya özel hazırlanmış beslenme programına uygun şekilde besleme istasyonunda buzağıya verilmesini sağlayan otomatik buzağı besleme yöntemiyle ilgilidir. Besleme yönteminin kullanıldığı sistem her buzağı için ayrı ayrı programlanabilir yapıda olup Şekil 1’de şematik olarak gösterilmiştir.

Yöntemin çalışması şu şekildedir;

- Kullanıcı ilk olarak buzağuların RFID (radyo frekansı ile tanımlama) etiketlerini sisteme girip tanır
- Kullanıcı tanımlı her buzağı için ne kadar besin verileceğini, ne kadar zamanda bir parazit ilaçlaması yapılacağını, raporların hangi numaraya SMS yoluyla bildireceğini sisteme kayıt eder.
- Buzağuların bulunduğu yere kurulan makine su tesisatına bağlıdır.
- Makinenin süt tozu deposuna süt tozu doldurulur.
- Süt verilecekse harici bir süt tankı gerekir.
- Buzağı beslenme istasyonuna girer.
- RFID buzağının kulağındaki etiketi okur ve sisteme gönderir.
- Sistem bu buzağı için kayıt edilen beslenme programını hazırlar ve uygun sıcaklıkta beslenme istasyonuna gönderir.
- Bu sırada buzağı istasyonundaki tartı sayesinde buzağının ağırlığı ölçülerek sisteme kayıt edilir.
- Sistem buzağının ne kadar besin içtiğini ne kadar içmediğini ölçerek kayıt eder.

- Aynı buzağı gün içinde beslenme zamanının dışında tekrar gelirse sistem RFID vasıtasıyla buzağıyı tanıyacak ve tekrar besleme yapmayacaktır.
- Beslenmeye gelmesi gerekirken gelmeyen buzağular kayıt edilerek kullanıcıya rapor edilecektir.
- Raporlar istenirse kullanıcıya SMS olarak gönderilebilecektir.
- Kullanıcı belirli zamanlar belirleyerek makineye dış parazit ilaçlaması yaptırabilir.
- Gün içinde tüm buzağuların beslenmesi bittiğinde makine kendini makinede bulunan deterjan ve su ile yıkayarak temizliğini yapmış olacak ve ertesi günün ilk beslenme saatine kadar kendini beklemeye alacaktır.
- Yine aynı şekilde makine buzağular için pelet şeklinde katı yemde verebilir.
- Bunun için yem deposu doldurulur.
- Otomatik bir şekilde yem tartılı kaba doldurulur.
- Dökülen yem miktarı ölçülür.
- Buzağı yem istasyonuna gelir.
- RFID buzağıyı tanır.
- Buzağı yemi yedikten sonra kap ağırlığı ölçülür.
- Buzağının ne kadar yem yediği ölçülerek sisteme kayıt edilir.



Yöntemin sağladığı avantajlar;

- Mama hazırlama ve beslemenin tamamen otomatik olması ciddi oranda zamandan ve işçilikten tasarruf sağlar.
- Makine tarafından otomatik olarak hazırlanan ve dikkat gerektiren hayvanları gösteren raporlar yönetim ve kontrol için harcanan zamanı azaltır ve buzağı hastalıklarının, ölümlerinin önlenmesini sağlar.
- Makine kendi kendini su ile yıkacağı için hastalık oluşmasını önlemektedir.
- Makinedeki yazılım ve donanım sayesinde her buzağı ile ilgili bilgiler kaydedilip raporlanabilmesi işletme için büyük bir kolaylık olacaktır.
- Makinede bulunan elektronik tartı ile hayvanların günlük, haftalık, aylık ağırlık artışı otomatik olarak kaydedilip gözlenebilecektir.
- Makine otomatik olarak katı yem de verdiği için bu işçilikten de tasarruf edilecektir.
- Buzağuların otomatik olarak, her gün yedik-

leri yem miktarı gözlenebilecektir.

- Buzağuların içtikleri yedikleri besinler otomatik olarak kayıt edildiği için az beslenen buzağular tespit edilip hastalıkla erken tam sağlanabilecektir.
- Kullanıcı makineye uzaktan bağlanarak sistem ayarlarını değiştirebilecek ve sesli olarak raporları dinleye bilecektir. Prototip için Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın 2015-2 Teknogirişim desteğinden faydalanılan Otomatik buzağı besleme makinemizin bir adet prototipi sonlandırılma aşamasına getirilmiş olup ideal şartların sağlanabilmesi amacıyla test süreci başlatılacaktır. Otomatik Buzağı Besleme Yöntemi ülkemizde ve dünya da hayvancılık sektörüne ve süt işletmelerine yöneliktir. Sağladığı avantajlar nedeniyle hayvancılık sektöründe önemli büyük olan buzağuların kolay ve verimli bir şekilde bakılmalarna olanak tanıyacaktır.

BORLU AŞI VE HAZIRLAMA YÖNTEMİ

Buluş Sahibi: Yrd. Doç. Dr. Zafer SAYIN

Yrd. Doç. Dr. Zafer SAYIN Kimdir?

Yrd. Doç. Dr. Zafer SAYIN, 1978 yılında Ankara’da doğmuştur. İlk, orta ve lise öğrenimini Ankara’da tamamlamış, 2001 yılında Selçuk Üniversitesi Veteriner Fakültesi’nden mezun olmuştur. 2002 yılında Selçuk Üniversitesi Veteriner Fakültesi Mikrobiyoloji



çalışmalar yapmaktadır.

Anabilim Dalı’nda Araştırma Görevlisi olarak akademik hayata başlamıştır. Halen aynı bölümde Yardımcı Doçent olarak görev yapmaktadır. Veteriner aşıların üretimi ve etkinlikleri konusunda

İnsan ve hayvanları bulaşıcı hastalıklardan korumada aşılama önemli bir yere sahiptir. Adjuvanlar, ölü aşıların bağışıklık süresini ve etkinliğini artırmak için kullanılmaktadır. Ancak ülkemizde, insan ve hayvanlarda bulaşıcı hastalıklardan korunmak için kullanılan aşılar, adjuvanların büyük çoğunluğu, yurt dışından ithal edilmektedir. Bu durum stratejik öneme sahip aşı üretiminde ülkemizin dışa bağımlılığını ve aşı maliyetini artırmaktadır. Pek çok immünolojik ve fizyolojik fonksiyonlar üzerindeki olumlu etkileri belirlenmiş olan ve Dünya rezervinin %72’ sine sahip olduğumuz, Bor madeninin aşı adjuvanı olarak kullanılabilirliği; daha etkili, dışa bağımlılığı olmayan ve ekonomik aşı geliştirme imkanı sağlayabilecektir. Proje ekibi uzun süredir, S.Ü. Veteriner Fakültesi Mikrobiyoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Osman ERGANİŞ önderliğinde, ülkemiz hayvancılık sektöründe önemli kayıplara yol açan bulaşıcı hastalıklardan korunmaya yönelik aşı ve biyolojik ürünlerin geliştirilmesine yönelik Ar-Ge

çalışmaları yürütmektedir. Bir ülkenin aşı üretebilme yeterliliği/kabiliyeti gelişmişlik düzeyi ile ilişkilidir ve stratejik bir öneme sahiptir. Ülkemizde, insan hekimliğinde kullanılan aşıların tamamı ithal edilmektedir. Veteriner hekimlikte kullanılan aşıların bir kısmı ise kamu ve özel sektör tarafından yerli üretim ile karşılanmaktadır. Mevcut veriler milli madenimiz Borun bakteriyel aşılar, adjuvan etkinliği bulunduğunu göstermektedir. Ülkemiz veteriner aşı piyasasının büyüklüğü düşünüldüğünde, Dünyanın en büyük rezervlerine sahip olduğumuz Bor mineralinin aşılar, adjuvan olarak kullanımının, ülke ekonomisine büyük katkı sağlayacağı, dışa bağımlılığı azaltacağı ve uluslararası aşı piyasasındaki rekabet gücünü artıracığı beklenmektedir. Buluş ile ilgili klinik deneyler ve laboratuvar testleri TÜBİTAK desteği ile yürütülmektedir ve sonuç aşamasına gelmiştir. Veteriner aşı üretimi gerçekleştiren kamu ve özel sektör teşebbüslerine yönelik olan buluş henüz ticarileşmemiştir.

DÜNYADAN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ

Gıda maddeleri ve içecekler

TUNUS

201700229-- Alım
Kayıt Tarihi: 28.09.2017
Firma Adı: A&G Trading SARL
Adres:Avenue de la République , 8024 Tazarka - Nabeul ,
Yetkili Kişi: Amir BELHADJ
Tel: +216.98.226 444; Faks:+216.72.225 307 ;
e-mail: belhadjghassen@yahoo.fr ; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, A&G Trading SARL firmasının, kâğıt (GTİP Kodu: 482021), Antepfistiği ve kurutulmuş sebze ithal etmek istediği bildirilmiştir.

Tekstil ve tekstil malzemeleri

İRAN

201700214-- Alım
Kayıt Tarihi: 12.09.2017
Firma Adı: KARTAL TEJARAT (Kartal Ticaret)
Adres:İran ,
Yetkili Kişi: Hojjat Mohammadpour
Tel: .; Faks:... ; e-mail: kartal.t.m90@gmail.com
Kartal Tejarat adlı İran firmasının, Ülkemizden yüklü miktarda akrilik iplik (NO:2/22 hb % 100 akrilik tow boyama /Exw) almak istediği bildirilmiştir. Firmanın aylık alım miktarının, 50 ila 100 Ton civarında olacağı ve önerilen fiyatın, 3.2 USD/ kg olduğu belirtilmiştir.

TUNUS

201700225-- Alım
Kayıt Tarihi: 28.09.2017
Firma Adı: UNITEC
Adres:57 rue Abderrazak CHRAIBI 1001 Tunis TUNISIE ,
Yetkili Kişi: Adel BACCOUCHE
Tel: +216.71.258 594 / 258 5; Faks:+216.71.339 883 ; e-mail: unitec@planet.tn ; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, UNITEC firmasının, pamuklu dokumalar (GTİP Kodu: 5209.31 – 5211.11) ithal etmek istediği bildirilmiştir.

Ahşap, ahşap ürünler, mantar ürünleri, sepetçilik malzemeleri ve hasır işleri

TUNUS

201700207-- Alım
Kayıt Tarihi: 07.09.2017
Firma Adı: BRICO DECO
Adres:2074 El Mourouj 3 / Ben Arous / Tunis ,

Yetkili Kişi: Yamen HAZGUI
Tel: +216.79.391 030; Faks:+216.79.391 032 ;
e-mail: yamen@bricodeco.com.tn ; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından BRICO DECO firmasının ülkemizden ahşap MDF ve PVC kapı (NGP French national item code: 44182050003) almak istediği bildirilmiştir.

Mamul ürün ve malzemeler

TUNUS

201700208-- Alım
Kayıt Tarihi: 07.09.2017
Firma Adı: BIGAFLOR SA
Adres:ROUTE DE SOMAA KM4 BP 39 8060 BENI KHIAR TUNISIE ,
Yetkili Kişi: Marouane OUAHADA
Tel: +216.72.234 285; Faks:+216.72.234 285 ;
e-mail: bigaflor@gnnet.tn ; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından BIGAFLOR SA firmasının ülkemizden 200 kg kapasiteli çelik varil (NGP French national item code: 73101000900) almak istediği bildirilmiştir.

Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler

TUNUS

201700211-- Alım
Kayıt Tarihi: 07.09.2017
Firma Adı: Abderrahman BEN GAID HASSINE
Adres:8 Bis rue Fatma ENNACHI - El Menzah V- 1004 Ariana Tunis ,
Yetkili Kişi: Abderrahman BEN GAID HASSINE
Tel: +216.54.87 70 05; Faks:... ; e-mail: gaidhassid@gmail.com ; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından kuruluş aşamasında olan firmanın ülkemizden mermer kesme makineleri almak istediği bildirilmiştir.

201700226-- Alım
Kayıt Tarihi: 28.09.2017
Firma Adı: Sté NATIS - North Africa For Technological Investments and Services Tunisia
Adres:No. 12 Espace tunis Bloc C Montplaisir 1073 Tunis ,
Yetkili Kişi: Maher MAAMOUCH / General Manager
Tel: +216.71.905 557; Faks:+216.71.905 558 ;
e-mail: maamouchmaher@gmail.com ; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, Sté NATIS firmasının, beyaz eşya ithal etmek istediği bildirilmiştir.

Tarım, bahçivanlık, avcılık ve ilgili ürünler

UKRAYNA

201700216-- Satım
Kayıt Tarihi: 20.09.2017
Firma Adı: UKRAINA - Private-lease Agricultural Company
Adres:08440, Velyka Karatul, Pereyaslav-Khmel-nitsky district, Kiev reg., ,
Yetkili Kişi: Olga Gorieva
Tel: .; Faks:... ; e-mail: olga.gorieva@gmail.com
Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, tahıl türü tarım ürünleri üreticisi ve ihracatçısı olan UKRAINA firmasının ürünlerini Ülkemize de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. 9.000 hektardan fazla araziyi işlediği ifade edilen firmanın başlıca ürünlerinin sarı mısır (yellow corn - HS Code 1005), buğday (wheat - HS Code 1001), ayçiçeği (sunflower seeds - HS Code 1206), soya fasulyesi ve kolza olduğu belirtilmiştir. Firmanın ürünlerinin sevkiyatının, Kiev Bölgesinden geçen Dnipro nehrinden 2500-3000 ton kapasiteli nehir-deniz gemileriyle yapılabildiğinden navlun maliyetinin görece uygun ölçülerde olduğu vurgulanmıştır.

Gıda maddeleri ve içecekler

İTALYA

201700217-- Satım
Kayıt Tarihi: 20.09.2017
Firma Adı: PASTIFICIO RISCOSSA F.LLI MASTRO-MAURO S.p.A
Yetkili Kişi: Nunzio Mastromauro
Tel: +39.080.3582 111; Faks:+39.080.3582 244 ;
e-mail: nunzio.mastromauro@riscossa.it ; web: www.riscossa.it
İtalyan Ticaret Odası Derneği'nin hazırladığı Ağustos 2017 Bülteninde; makarna, irmik, un, bisküvi ve salça gibi gıda ürünleri üreticisi olan PASTIFICIO RISCOSSA F.LLI MASTROMAURO S.p.A Firmasının, ürünlerini Ülkemize de satmak istediği ve gıda ithalatçıları ile temas kurmak istediği bildirilmektedir.

SLOVAKYA

201700212-- Satım
Kayıt Tarihi: 11.09.2017
Firma Adı: s52 a.s.
Adres:Hlavna 104, 94601 Kamenicna ,
Yetkili Kişi: Miroslav Martvon / Distribution Manager
Tel: +420.731.388 708; Faks:... ; e-mail: sales@s52.sk ; web: http://s52.sk/en/products
Damıtma yöntemiyle meyve özü, aroması ve alkol

üreten firmanın ürünlerini Ülkemizde de satmak amacıyla ithalatçılar, dağıtımclar ve ayrıca işbirliği yapabileceği üreticiler aradığı bildirilmiştir.

UKRAYNA

201700213-- Satım
Kayıt Tarihi: 11.09.2017
Firma Adı: SONATA-TORG
Adres:Ukraine, 08130, Kievskaya obl. Kievo-Svyatoshinsky area, village Chaika, Valentina Chaika street, 16, ,
Yetkili Kişi: Sotchenkova Olga / The head of sales department of the company
Tel: +380.44.593-31-01; Faks:... ; e-mail: osotchenkova@oliveline.com.ua ; web:http://oliveline.com.ua/en/brands/like/
Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, tatlılar üreten Sonata-Torg firmasının, ürünlerinin ülkemizde de satılmasını sağlamak amacıyla dağıtımclar aradığı bildirilmiştir. Çilek, kiraz, vanilya, kayısı, yaban mersini ve kızılçık tadında olan tatlıların, çtır gofret külahı içinde LIKE markasıyla satışa sunulduğu ve çikolata kaplı olduğu belirtilmiştir.

Tekstil ve tekstil malzemeleri

HİNDİSTAN

201700215-- Satım
Kayıt Tarihi: 12.09.2017
Firma Adı: DEEP WORLDWIDE LLP
Adres:203, Nirman House, Above Usmanpura Under Bridge, Near Nabard Tower, Ahmedabad - 380013, Gujarat, India, ,
Yetkili Kişi: Mr. Nehal Gandhakwala / Managing Director
Tel: .; Faks:... ; e-mail: deepworld.sales@gmail.com ; web: www.deepworldwide.in
Hindistan'ın Gujarat Eyaletinde ithalat- ihracat işleriyle uğraşan firmanın; gübre, gıda, kimyasal maddeler, inşaat ve tarım ürünleri endüstrilerinin ambalaj gereksinimini karşılamada kullanılan 1 Ton, 1,5 Ton kapasiteli ve siparişe göre de üretilen büyüklükte jumbo torbalar ihraç etmek istediği bildirilmiştir.

Kimyasal maddeler, kimyasal ürünler ve yapay elyaflar

BEYAZ RUSYA

201700219-- Satım
Kayıt Tarihi: 20.09.2017
Firma Adı: BELARUSIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY (BelCCI)
Adres:220029, Kommunisticheskaya str., 11, Minsk, office 302, ,
Yetkili Kişi: Mr. Uladzimir A. Niavestsenka / Advisor (Sector of Foreign Economic Activity Legal Department)

Tel: +375.17.2847422; Faks:+375.17.2907248 ;
e-mail: nevstenko@cci.by ; web: www.cci.by
Belarus Ticaret ve Sanayi Odası'ndan alınan bir e-posta iletilsinde, kozmetik ve eczacılık ürünleri üreticisi ve satıcısı olan (CJSC "Vitek", http://vitek.by/en/) Şirketinin, ürünlerinin Türkiye'deki dağıtımını ve satışını yapacak ithalatçı ve dağıtımclarla temas kurmak istediği bildirilmektedir. Söz konusu iletide, Belarus Ticaret ve Sanayi Odası'nın faal bir üyesi olan Vitek'in halka kapalı bir anonim şirket olduğu belirtilmektedir.

Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler

SİRBİSTAN

201700205-- Satım
Kayıt Tarihi: 06.09.2017
Firma Adı: Agroart doo
Adres:Karadordeva 52, 22300 Stara Pazova Serbia,
Yetkili Kişi: Jarmila Agarski
Tel: +381.22.311790; Faks:+381.22.311790 ;
e-mail: agroartco@yahoo.com ; web: www.agroart.co.rs
Sırbistan'da tarım makineleri ve bu makineler için yedek parçalar (püskürtücüler, gübre serpme makinesi, ekme makinesi, bulamacı tankları ve traktör için aksam ve makineler, vb.) üreten firmanın ürünlerini Ülkemize de satmak istediği bildirilmiştir.

Optik ve hassas ölçüm aygıtları, saatler, eczacılık ürünleri ve tıbbi tüketim malzemeleri

BEYAZ RUSYA

201700220-- Satım
Kayıt Tarihi: 20.09.2017
Firma Adı: BELARUSIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY (BelCCI)
Adres:220029, Kommunisticheskaya str., 11, Minsk, office 302, ,
Yetkili Kişi: Mr. Uladzimir A. Niavestsenka / Advisor (Sector of Foreign Economic Activity Legal Department)
Tel: +375.17.2847422; Faks:+375.17.2907248 ;
e-mail: nevstenko@cci.by ; web: www.cci.by
Belarus Ticaret ve Sanayi Odası'ndan alınan bir e-posta iletilsinde, kozmetik ve eczacılık ürünleri üreticisi ve satıcısı olan (CJSC "Vitek", http://vitek.by/en/) Şirketinin, ürünlerinin Türkiye'deki dağıtımını ve satışını yapacak ithalatçı ve dağıtımclarla temas kurmak istediği bildirilmektedir. Söz konusu iletide, Belarus Ticaret ve Sanayi Odası'nın faal bir üyesi olan Vitek'in halka kapalı bir anonim şirket olduğu belirtilmektedir.

Geri kazanılmış ikincil hammaddeler

SİRBİSTAN

201600312-- Satım
Kayıt Tarihi: 07.09.2017
Firma Adı: STEEL IMPEX doo.
Adres:aerodramska 3 kraljevo / Serbia, ,
Yetkili Kişi: Abdullah Erçakallı
Tel: .; Faks:... ; e-mail: petline@steelimpex.rs ;
web: www.steelimpexdoo.com
Kurulduğu 2008 yılından bu yana renkli metal ve metal hurda toplama, ayrıştırma işiyle faaliyette olan ve 2016 yılında plastik atıkların geri dönüşümü için PET şişe toplama, balyalama, kırma, PET kütük toplama ve kırma, preform toplama, HDPE toplama ve kırma işine de başlayan firmanın; PET çapak, PET kütük çapak ve HDPE çapak satışı için Türkiye'deki elyaf üreticileri ve boya kimya sanayicileri bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir.

Tekstil ve tekstil malzemeleri

İTALYA

201700169-- İşbirliği
Kayıt Tarihi: 20.09.2017
Firma Adı: SC PRINT SRL
Yetkili Kişi: Serena Kovacs
Tel: +39.059.664844; Faks:+39.059.566469 ; e-mail: commerciale@scprint.it ; web: www.scprint.it
İtalyan Ticaret Odası Derneği'nin hazırladığı Ağustos 2017 Bülteninde; kıyafetler için etiket ve ambalaj üreticisi olan SC PRINT SRL firmasının Türkiye'de tekstil sektöründeki üreticiler ile bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir.

Kimyasal maddeler, kimyasal ürünler ve yapay elyaflar

SİRBİSTAN

201700223-- İşbirliği
Kayıt Tarihi: 22.09.2017
Firma Adı: STEVAN STILL
Adres:Autoput za Novi Sad 100 a, Belgrade 11080 Serbia, ,
Yetkili Kişi: Nenad Jankovic / Export Manager
Tel: +381.11.3160486; Faks:+381.11.3160487 ; e-mail: office@stevanstill.rs ; web: www.stevanstill.rs
Sırbistan'ın Belgrad kentinde 15 yılı aşkın bir süredir, Avrupa Birliği ve tüm Adria Bölgesi (Bosna ve Hersek, Makedonya, Karadağ, Romanya vb.) piyasalarında bulunan, saç boyaları ve saç bakım ürünleri üreticisi olan firmanın Türkiye'de güvenilir ve ciddi bir ortak aradığı bildirilmiştir. Firmanın ürünlerinin, bölgedeki tüm büyük süpermarketlerde ve özel kozmetik zincirlerde de satıldığı, ürünlerinin pazar payının şu anda Sırbistan'da % 30 olduğu ve büyümeye devam ettiği, büyük uluslararası markalarla rekabet içinde olduğu belirtilmiştir.



Hakan KARAGÖZ

KTO-Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı

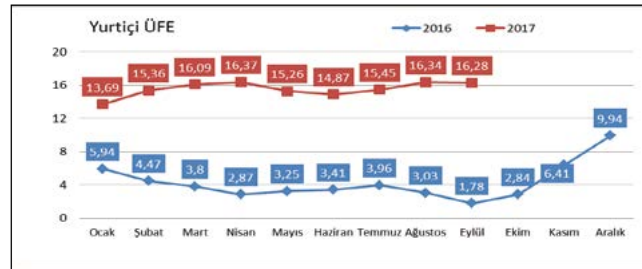
ENFLASYON

Eylül ayında TÜFE, aylık %0,65 arttı.

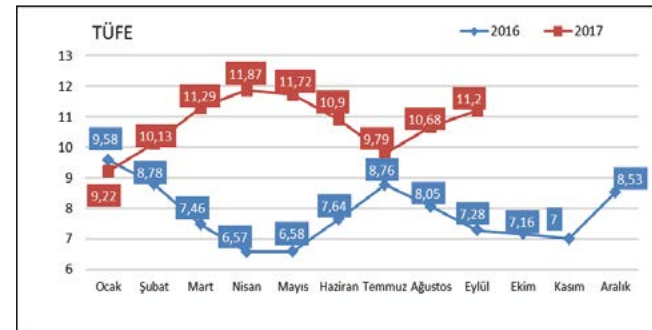
2017 yılı Eylül ayında bir önceki aya göre %0,65, bir önceki yılın Aralık ayına göre %7,29, bir önceki yılın aynı ayına göre %11,20 ve on iki aylık ortalamalara göre %9,98 artış gerçekleşti.

Yurt İçi ÜFE, aylık %0,24 arttı.

2017 yılı Eylül ayında bir önceki aya göre %0,24, bir önceki yılın Aralık ayına göre %9,78, bir önceki yılın aynı ayına göre %16,28 ve on iki aylık ortalamalara göre %13,26 artış gösterdi.



En Fazla Artan			En Az Artan		
S	Sektör Adı	Oran	S	Sektör Adı	Oran
1	Kok ve rafine petrol ürünleri	3,90	1	Basım ve kayıt hizmetleri	-4,61
2	Ana metaller	3,08	2	Gıda ürünleri	-1,80
3	Diğer ulaşım araçları	2,29	3	Tütün ürünleri	-0,84



Kaynak: TÜİK

En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Yeşil soğan	14,75	1	Yurtiçi bir hafta ve daha fazla süreli turlar	-27,46
2	Anaokul ücreti	11,12	2	Elma	-14,6
3	Servis ücreti (okul için)	9,60	3	Balık	-13,42

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

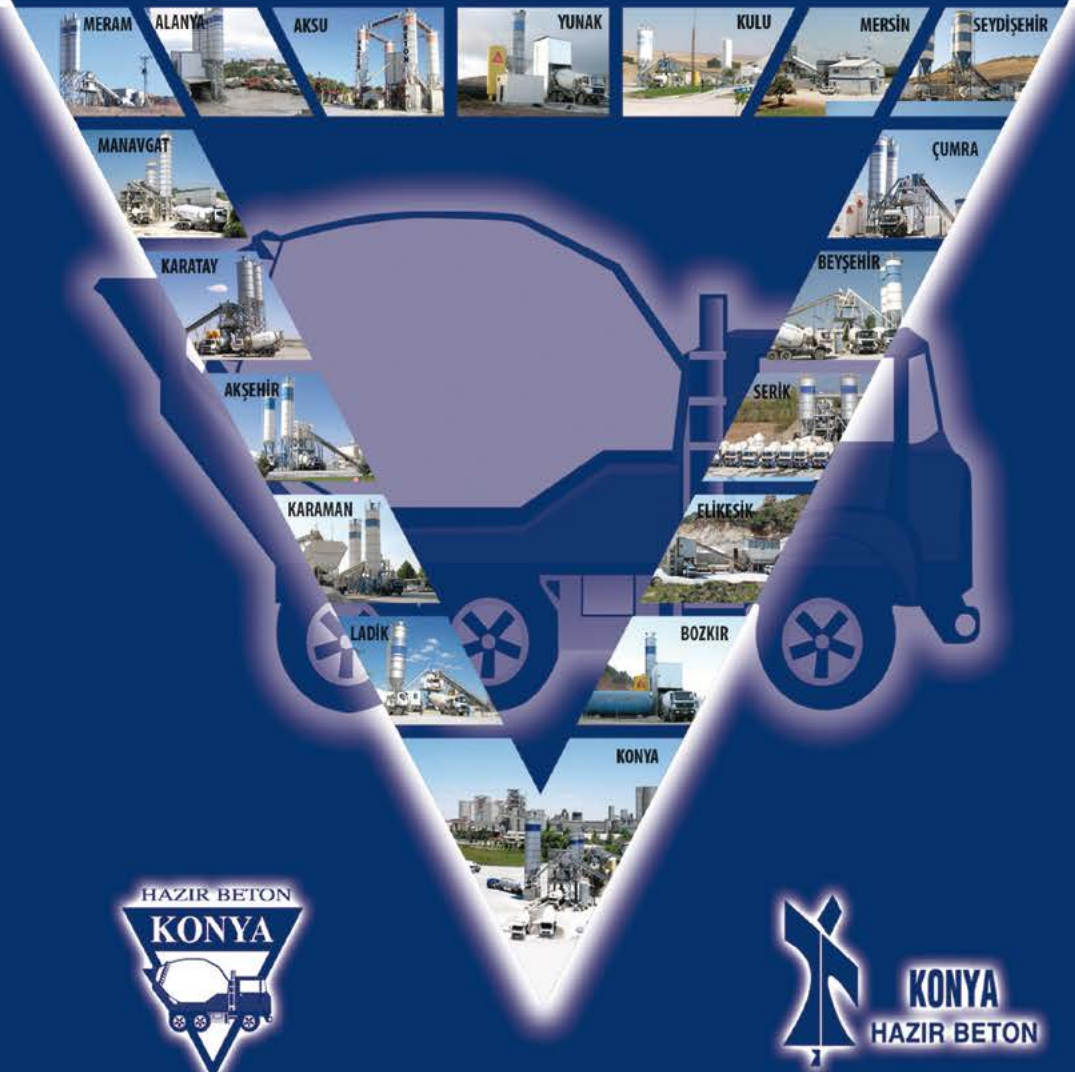
Haziran 2017 döneminde işsizlik oranı %10,2

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2017 yılı Haziran döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 124 bin kişi artarak 3 milyon 251 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise değişim göstermeyerek %10,2 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı da değişim göstermeyerek %12,2 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 1,2 puanlık artış ile %20,6 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran değişim göstermeyerek %10,4 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılma oranı ise %53,4.

İşgücü 2017 yılı Haziran döneminde 31 milyon 954 bin kişi, istihdam oranı ise %48 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %73, kadınlarda ise %34,1 oldu.

HAZIR BETON KONYA

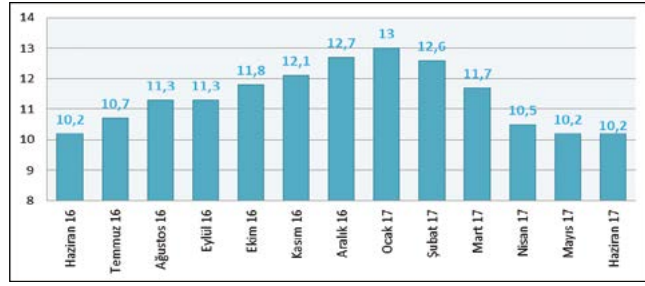


"Temel Sigortanız"

KONYA HAZIR BETON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Horozluhan Mh. Cihan Sk. No:15 42300 Selçuklu / KONYA | Tel : +90 (332) 346 03 69 - 70 | Fax: +90 (332) 346 16 12

www.konyahazirbeton.com.tr | konyahb@vicat.com.tr



DIŞ TİCARET

Ağustos ayında ihracat %12,3, ithalat %15,3 arttı.

İhracat 2017 yılı Ağustos ayında, 2016 yılının aynı ayına göre %12,3 artarak 13 milyar 289 milyon dolar, ithalat %15,3 artarak 19 milyar 162 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ağustos ayında dış ticaret açığı %22,8 artarak 5 milyar 873 milyon dolara yükseldi.

İhracatın ithalatı karşılama oranı 2016 Ağustos ayında %71,2 iken, 2017 Ağustos ayında %69,3'e düştü.

Avrupa Birliği'ne ihracat %9,4 arttı.

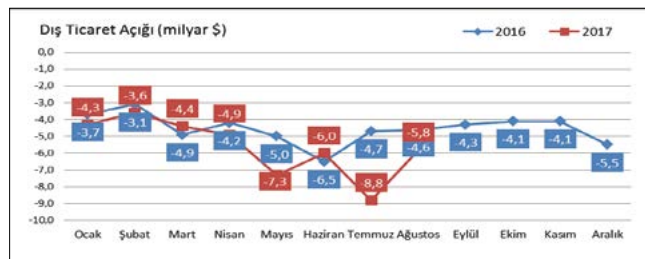
Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2016 Ağustos ayında %46,5 iken, 2017 Ağustos ayında %45,3 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2016 yılının aynı ayına göre %9,4 artarak 6 milyar 26 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Almanya'ya yapılan ihracat 2017 Ağustos ayında 1 milyar 340 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 971 milyon dolar ile Irak, 849 milyon dolar ile İngiltere ve 717 milyon dolar ile ABD takip etti.

İthalatta ilk sırayı Çin aldı.

Çin'den yapılan ithalat, 2017 yılı Ağustos ayında 2 milyar 116 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 859 milyon dolar ile Almanya, 1 milyar 590 milyon dolar ile Rusya ve 986 milyon dolar ile İtalya izledi.



MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2016 yılı Ağustos ayında 3,6 milyar TL fazla veren bütçe, 2017 yılı Ağustos ayında 874 milyon TL açık vermiştir.

► 2016 yılı Ağustos ayında 8,4 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2017 yılı Ağustos ayında 4,6 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.

► Bütçe gelirleri bir önceki yıla göre %12 artarak 57 milyar TL olmuştur.

► Bütçe giderleri ise %22,4 artarak 57,9 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

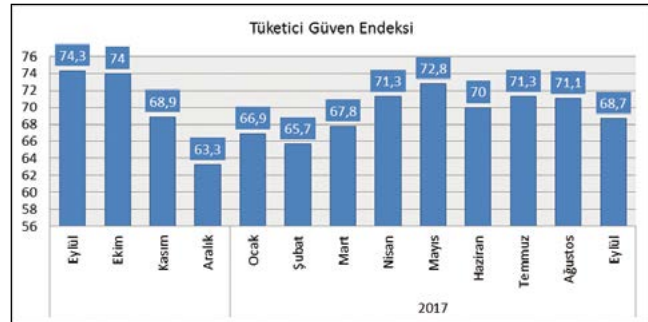
Merkezi Yönetim Bütçe (Ağustos, Milyon TL)

Milyon TL	2016			2017			Değişim (%)
	Ağustos			Ağustos			
	Yıl. Gerç.	Gerç.	%	Bütçe	Gerç.	%	
Bütçe Gideri	583.689	47.273	8,1	645.124	57.861	9,0	22,4
Bütçe Geliri	554.431	50.865	9,2	598.274	56.987	9,5	12,0
Bütçe Dengesi	-29.258	3.592	-12	-46.851	-874	1,9	-124,3
Faiz Dışı Denge	20.989	8.441	41,6	10.649	4.552	42,7	-46,1

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2017 Eylül ayında tüketici güveni azaldı.

Tüketici güven endeksi, Eylül ayında bir önceki aya göre %3,4 oranında azaldı; Ağustos ayında 71,1 olan endeks Eylül ayında 68,7 oldu. Tüketici Güven endeksindeki azalış; hane maddi durumu, genel ekonomik durum, işsiz sayısı ve tasarruf etme ihtimali beklentileri değerlendirmelerinin kötüleştiğini göstermektedir.

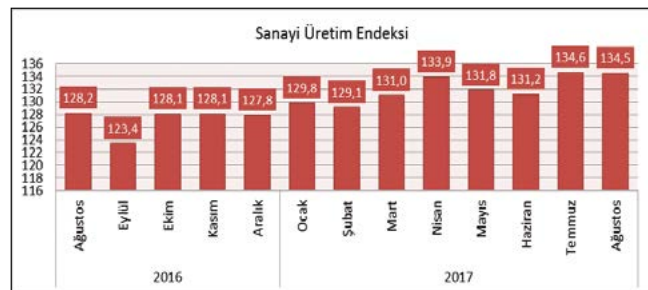


SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2017 Ağustos ayında sanayi üretimi aylık %0,1 azaldı.

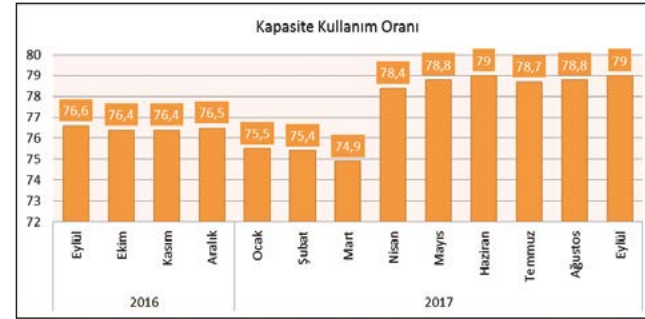
Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2017 yılı Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocaklığı sektörü endeksi %1,5 azaldı,
- imalat sanayi sektörü endeksi %0,2 arttı
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %1,1 azaldı.



KAPASİTE KULLANIM ORANI

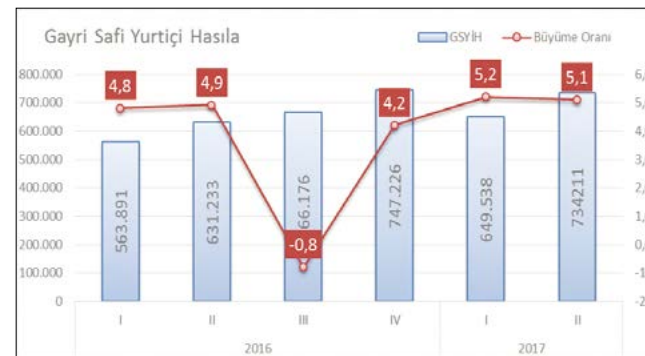
2017 Eylül ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,2 puan artarak %79 seviyesinde gerçekleşmiştir.



DÖNEMSEL GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILA

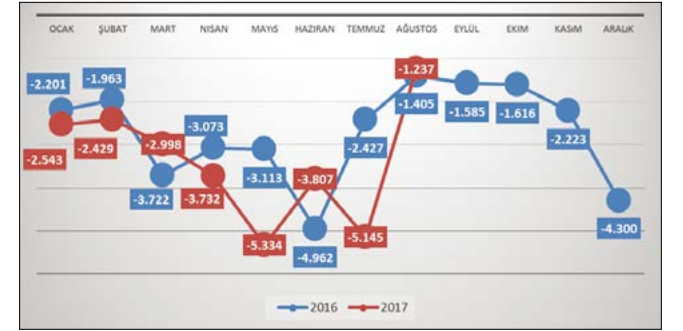
Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) %5,1 arttı.

Gayrisafi yurtiçi hasıla ikinci çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100), 2017 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %5,1 arttı. Üretim yöntemiyle gayrisafi yurtiçi hasıla tahmini, 2017 yılının ikinci çeyreğinde cari fiyatlarla %16,3 artarak 734 milyar 211 milyon TL oldu.



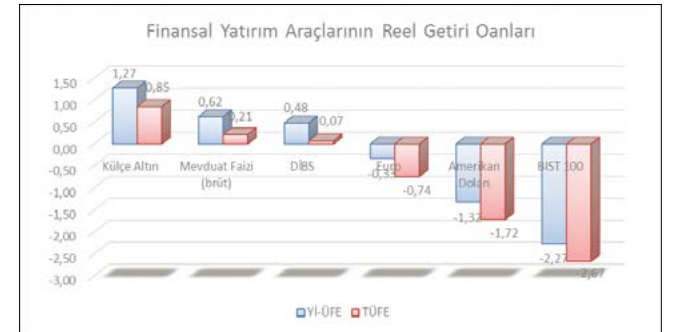
CARİ AÇIK

Cari açık Ağustos ayında aylık bazda 171 milyon \$ azalarak 1,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda yıllık bazda cari açık 36,9 milyar \$ olarak oluştu. Cari açığın azalmasında; hizmetler dengesi kaynaklı net gelirlerin ve seyahat kaynaklı net gelirlerin artması etkili olmuştur.



FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI

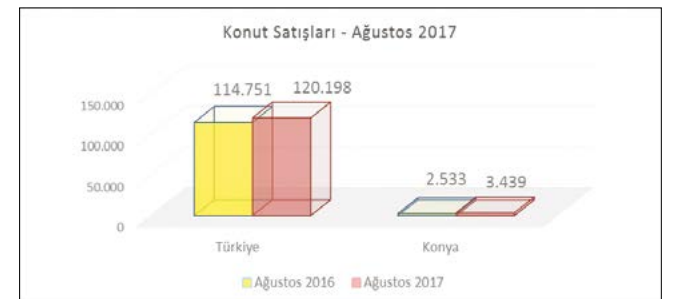
2017 Eylül ayında finansal yatırımlar araçları arasında en yüksek getiriyi %0,85'lik getiri oranı ise külçe altın sağladı. TÜFE'ye göre indirgenğinde mevduat faizi %0,21, DİBS %0,07 reel getiri sağlarken, Euro %0,74, Amerikan Doları %1,72 ve BIST 100 %2,67 oranında yatırımcısına kaybettirdi.



KONUT SATIŞLARI

Türkiye'de 2017 Ağustos ayında 120.198 konut satıldı.

Türkiye genelinde konut satışları 2017 Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %4,7 oranında artarak 120.198 oldu. Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %6,3 oranında artış göstererek 38.743 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %32,2 olarak gerçekleşti.



KONYA EKONOMİK GÖSTERGELERİ

Ekim 2017



Perakende Güven Endeksi

Ağustos 2017'ye göre

Konya	Türkiye
2,5 puan arttı	0,6 puan azaldı

Eylül 2016'ya göre

Konya	Türkiye
8,0 puan arttı	7,0 puan azaldı

Geçen aya göre;

Geçtiğimiz 3 ayda işlerin gelişimi

3,2 puan iyileşti

Mevcut stok düzeyi

2,0 puan azaldı

Satış beklentisi

2,3 puan iyileşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- En yüksek artış: Tekstil, hazır giyim ve ayakkabı sektörü (19,3 puan)
- En yüksek düşüş: Motorlu taşıtlar sektörü (8,0 puan)



Hizmetler Sektörü Güven Endeksi

Ağustos 2017'ye göre

Konya	Türkiye
2,8 puan azaldı	3,8 puan azaldı

Eylül 2016'ya göre

Konya	Türkiye
7,2 puan azaldı	8,9 puan arttı

Geçen aya göre;

Geçtiğimiz 3 ayda işlerin gelişimi

7,1 puan iyileşti

Geçtiğimiz 3 ayda hizmet talebi

0,7 puan iyileşti

Talep beklentisi

16,4 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- En yüksek artış: Bilgisayar ve ilgili hizmetler sektörü (35,2 puan)
- En yüksek düşüş: Yayımcılık faaliyetleri sektörü (45,2 puan)



İnşaat Sektörü Güven Endeksi

Ağustos 2017'ye göre

Konya	Türkiye
1,0 puan azaldı	7,4 puan azaldı

Eylül 2016'ya göre

Konya	Türkiye
1,0 puan arttı	2,1 puan arttı

Geçen aya göre;

Mevcut siparişlerin durumu

2,0 puan iyileşti

İstihdam beklentisi

4,0 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- Bina inşaatı sektörü 4,2 puan arttı
- Bina dışı yapıların inşaatı sektöründe değişim gerçekleşmedi
- Özel inşaat faaliyetleri sektörü 20,0 puan azaldı



İstihdam İzleme Bülteni (Mayıs 2017)

Haziran 2016'ya göre

İşyeri sayısı		Çiftçi sayısı	
Konya	Türkiye	Konya	Türkiye
%2,5 arttı	%1,8 arttı	%1,3 arttı	%0,8 azaldı
Esnaf sayısı		Kamu çalışanı sayısı	
Konya	Türkiye	Konya	Türkiye
%5,0 arttı	%5,9 arttı	%1,4 arttı	%3,5 azaldı



Dış Ticaret Bülteni (Ağustos 2017)

Temmuz 2017'ye göre

İhracat		İthalat	
Konya	Türkiye	Konya	Türkiye
%23,8 arttı	%5,3 arttı	%11,1 azaldı	%10,8 azaldı

Ağustos 2016'ya göre

İhracat		İthalat	
Konya	Türkiye	Konya	Türkiye
%28,9 arttı	%12,3 arttı	%16,3 arttı	%15,3 arttı

- En çok ihracat Irak'a (%15)
- En çok ithalat Çin'den (%19)

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



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

tepav

www.tepav.org.tr

KONYA PERAKENDE
GÜVEN ENDEKSİKONYA PERAKENDE GÜVENİ
2017 YILININ EN YÜKSEK SEVİ-
YESİNDE

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) Eylül 2017’de hem geçen aya hem de geçen yıla kıyasla arttı. Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu ve önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi göstergeleri hem geçen yıla hem de geçen aya göre artış gösterdi. Konya perakende sektörü, Eylül 2017’de Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

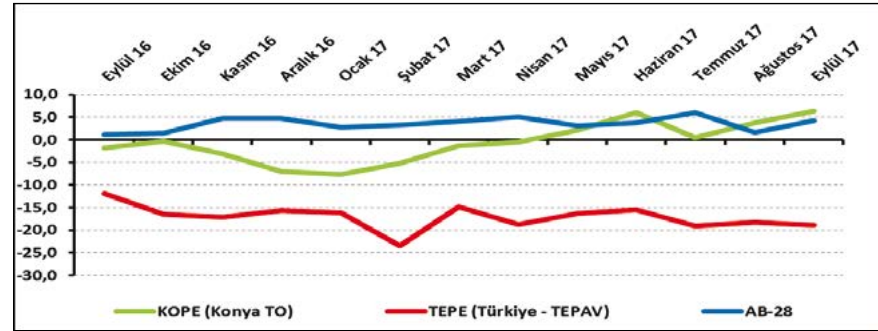
Konya’da perakende güveni
hem geçen yıla hem de geçen
aya kıyasla arttı:

Eylül 2017’de TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -18,9 puan değerini alırken, KOPE 6,3 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KOPE 8,0 puan artarken, TEPE 7,0 puan azaldı. Geçen aya göre KOPE 2,5 puan artış, TEPE ise 0,6 puan azalış gösterdi. Konya perakendesi, Türkiye geneli ve AB-28’den daha iyi performans gösterdi. KOPE değerinin artmasında, geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu ve önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi göstergelerindeki artış etkili oldu.

Konyalı perakendecilerin satış
beklentileri Türkiye genelinden
daha yüksek:

Eylül 2017’de Konya’da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 39,3’ü önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 24,7 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 35,9 olarak belirlendi. Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Eylül 2016’ya göre 7,5 puan, Ağustos 2017’ye göre ise 2,3 puan arttı. Gelecek 3 ayda

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması* (Eylül 2016 – Eylül 2017)

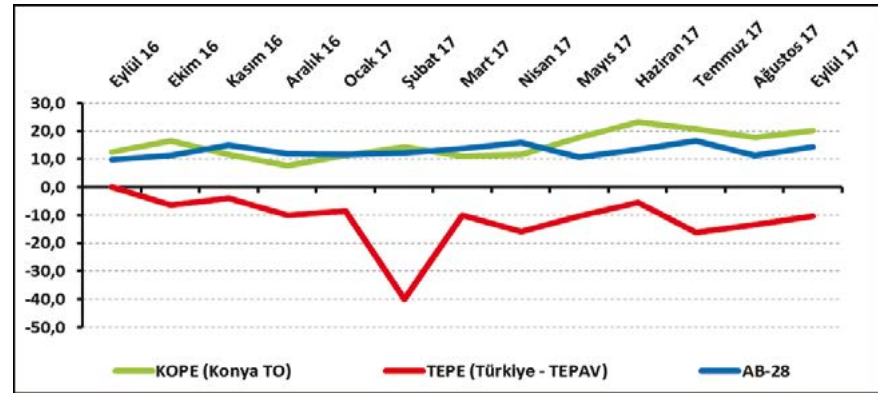


*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi*

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

Şekil-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (Eylül 2016 – Eylül 2017)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	27,1	14,6	18,4	17,9	22,8	13,4	20,2	14,2	13,3	16,9	43,1	22,1
2016	21,4	13,6	4,8	15,9	9,8	11,7	5,5	19,9	12,7	16,6	11,8	7,7
2017	11,4	14,3	11,1	11,6	17,8	23,4	20,8	17,9	20,2			

ilişkin satış beklentilerinde Konya, Ağustos 2017’de Türkiye genelinden ve AB-28’den daha iyi performans sergiledi.

Konya’da perakendecilerin işler-
deki toparlanma algısı arttı:

Eylül 2017’de işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 0,3 puan artarak -23,5 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 11,0 puan arttı. İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı

Eylül 2017’de yüzde 19 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 45,1 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 35,9’u ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirtti. Eylül ayında Konya’da ki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilere göre daha olumlu olduğu görüldü.

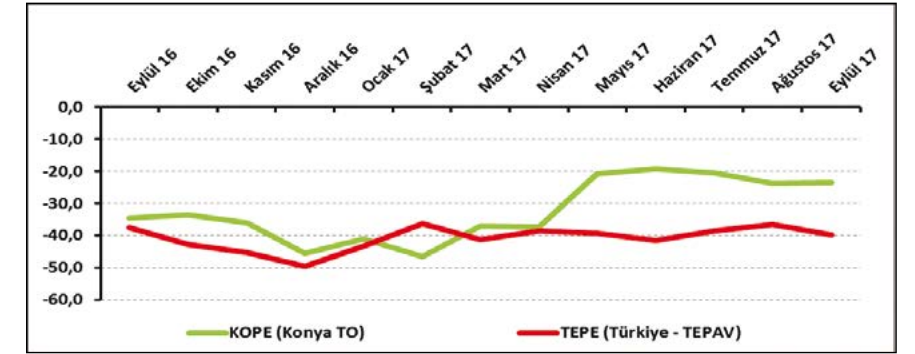
Perakende güveni eylül ayında da en çok “tekstil, hazır giyim ve ayakkabı” sektöründe arttı:

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

Perakendecilerin satış beklen-
tisi arttı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Eylül 2017’de “geçtiğimiz 3 ayda

Şekil-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (Eylül 2016 – Eylül 2017)

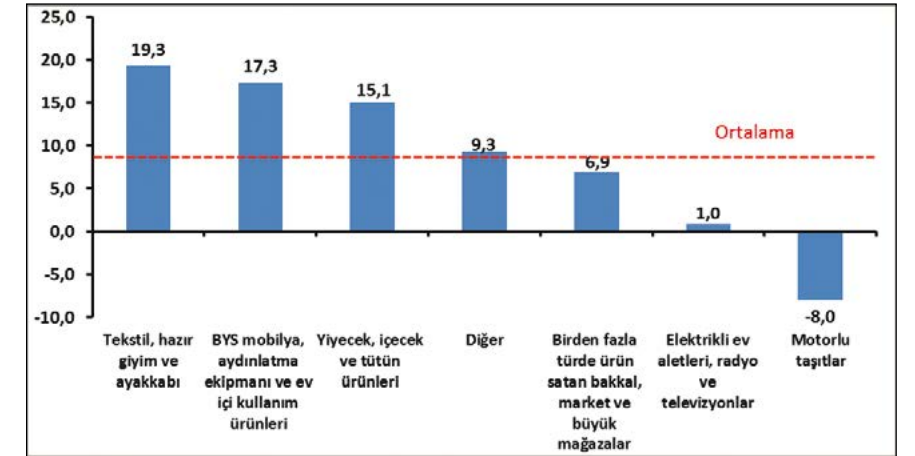


*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-12,0	-12,9	-19,4	-14,9	-12,7	-12,6	-15,7	-23,1	-24,2	-25,7	-28,8	-25,7
2016	-28,2	-26,8	-32,1	-32,1	-34,7	-33,8	-28,1	-30,8	-34,5	-33,5	-36,0	-45,6
2017	-41,1	-46,5	-36,9	-37,2	-20,6	-19,1	-20,6	-23,8	-23,5			

Şekil-4. Alt sektör bazında KOPE’nin Eylül 2017’de bir önceki yıla göre değişimi* (puan)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



işlerin durumu”, “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış ve istihdam 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”, “önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi” ve “geçen yıla göre işlerin durumu” göstergeleri hem Eylül 2016’ya hem de Ağustos 2017’ye göre artarken; “gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi” göstergesi azaldı. “Önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, istihdam ve satış fiyatı beklentileri” göstergeleri Eylül 2016’ya göre artış, Ağustos 2017’ye göre azalış gösterdi.

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

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

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

Sorular	KOPE (Konya) 09/2016	KOPE (Konya) 08/2017	KOPE (Konya) 09/2017	Bir önceki aya göre değişim 09/2017	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 09/2017	TEPE (Türkiye) 09/2017
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-23,7	-14,0	-10,8	3,2	12,9	-53,8
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	5,8	7,5	9,5	2,0	3,7	7,4
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	0,2	12,6	9,1	-3,5	8,9	-17,5
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	12,7	17,9	20,2	2,3	7,5	-10,3
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	3,4	7,8	5,0	-2,8	1,6	-6,6
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	15,3	24,0	18,3	-5,7	3,0	28,7
İşlerinizin geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-34,5	-23,8	-23,5	0,3	11,0	-39,8
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	5,0	3,0	-3,7	-6,7	-8,7	2,8

* 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* (Eylül 2016’ya göre)

Ülkeler/ (Puan)	Eylül 2016’ya göre Perakende Güven Endeksi’ndeki Değişim	Eylül 2017
Finlandiya	25,9	21,8
Romanya	17,6	14,8
Macaristan	9,1	11,1
İtalya	8,5	11,5
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	6,3	6,3
Belçika	6,2	-8,1
Fransa	5,7	-2,1
Estonya	5,4	14,7
Hırvatistan	4,9	15,5
Hollanda	4,8	10,1
İngiltere	4,6	5,8
Polonya	4,4	6,0
Makedonya Cumhuriyeti	4,3	4,7
AB-28	3,0	4,2
Çek Cumhuriyeti	2,7	19,3
Euro Bölgesi-19	2,5	3,0

Ülkeler/ (Puan)	Eylül 2016’ya göre Perakende Güven Endeksi’ndeki Değişim	Eylül 2017
Sırbistan	2,5	10,0
Slovakya	0,7	21,1
Portekiz	0,6	1,9
İspanya	-0,3	10,7
İsveç	-0,9	11,6
Malta	-2,1	8,3
Almanya	-2,2	-2,2
Letonya	-2,3	5,5
Karadağ	-2,5	14,3
Bulgaristan	-3,4	15,2
Avusturya	-3,7	-2,6
Slovenya	-6,1	19,1
Danimarka	-6,5	-2,8
Türkiye	-7,0	-18,9
Litvanya	-8,2	1,9
Yunanistan	-15,0	0,0

*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



EKİM
2017

Konya İli Ekonomik Göstergeler

KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜ GÜVEN ENDEKSİ

KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜ-NÜN ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİ-Sİ DÜŞTÜ

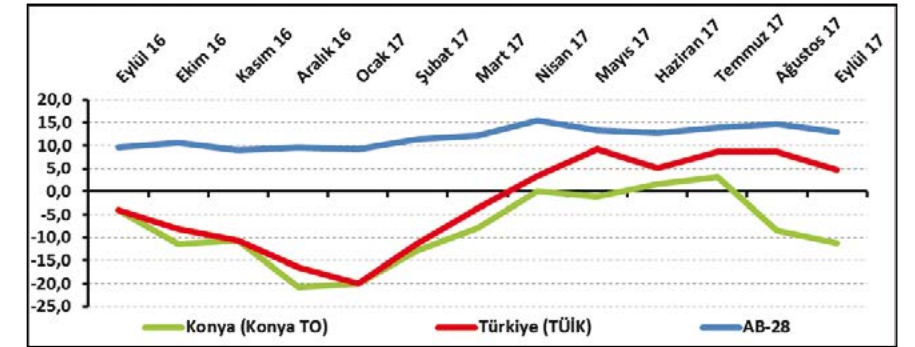
Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya ve geçen yılın aynı ayına göre düştü. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Ağustos 2017 ve Eylül 2016’ya göre düştü. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönemde hizmetlere olan talep beklentisi, Türkiye geneli ve AB-28’den daha düşük bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda çalışan sayısı beklentisinde ve fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi.

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

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 2,8 puan, geçen yıla göre 7,2 puan düşerek -11,3 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Eylül 2017’de geçen aya göre 3,8 puan düşerken, geçen yıla göre 8,9 puan yükselerek 4,8 puan değerini aldı. Buna karşın AB-28’i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Eylül 2017’de bir önceki aya 1,8 puan düşerken, geçen yılın aynı dönemine göre 3,3 puan yükselerek 12,9 puan değerini aldı. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, Eylül ayında Türkiye geneli ve AB-28’den daha kötü performans sergiledi. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin geçen aya ve geçen yıla göre düşmesinde gelecek 3 aydaki hizmetlere olan talep beklentisindeki düşüş etkili olmuştur.

Konya hizmetler sektörünün yüzde 23’ü önümüzdeki dönemden umutlu:

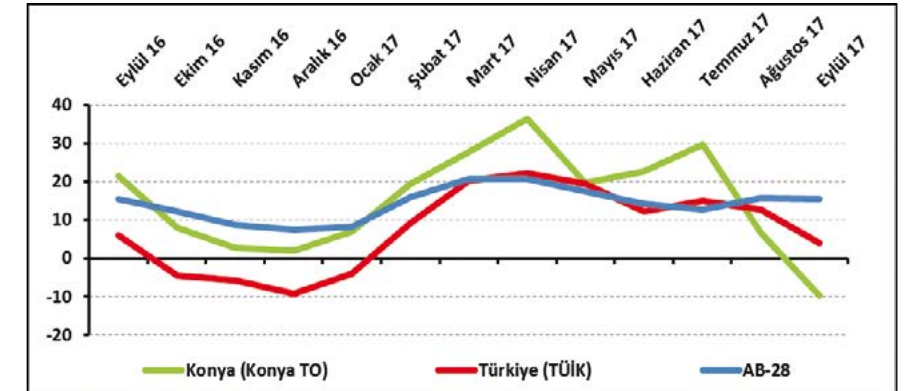
Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması* (Eylül 2016 - Eylül 2017)



Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi*

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

Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Eylül 2016 - Eylül 2017)



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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
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	35,3
2016	20,7	33,0	35,3	35,3	23,7	29,7	23,0	28,1	21,3	8,0	2,7	2,0
2017	7,0	19,4	27,7	36,3	19,7	22,7	29,7	6,7	-9,7			

Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisinin denge değeri Eylül 2017’de bir önceki aya göre 16,4 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 31 puan düşerek -9,7 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre hem Konya ve Türkiye genelinde hem AB-28’de düştü. Eylül ayında Konya, Türkiye geneli ve AB-28’den daha kötü performans sergiledi.

Eylül 2017’de Konya’da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 23,3’ü önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 33’ü talepte düşme beklediklerini ifade etti.

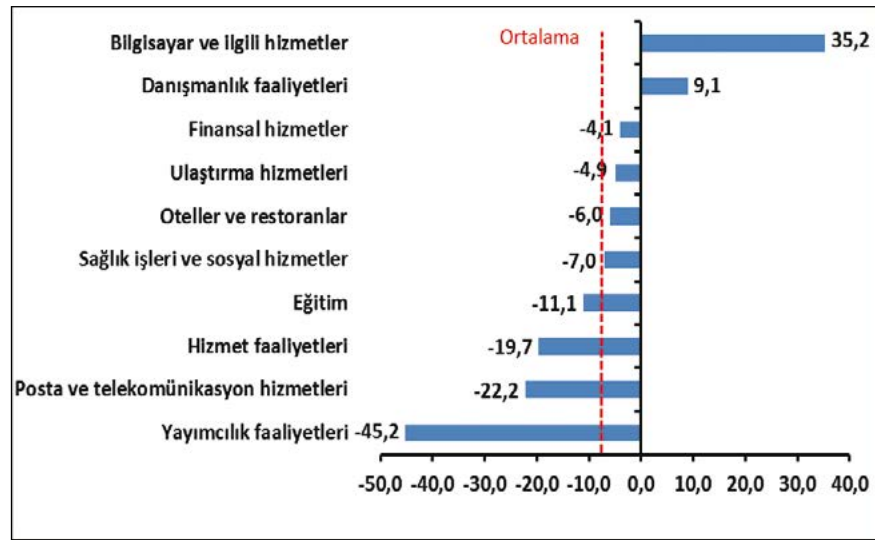
Eylül ayının lideri bilgisayar ve ilgili hizmetler sektörü oldu:

Eylül ayında Konya’da hizmetler sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında, “bilgisayar ve ilgili

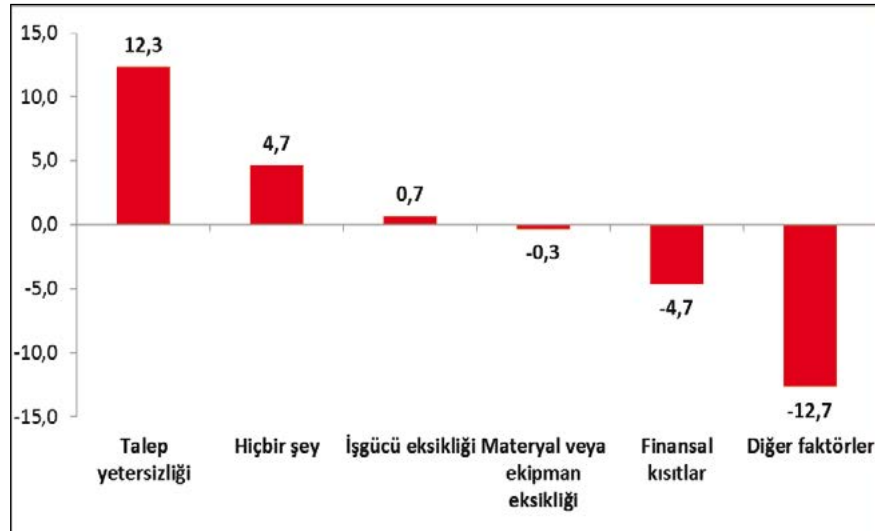
hizmetler” sektörünün en iyi performans gösteren sektör olduğu görüldü. Bu sektörü “danışmanlık faaliyetleri” sektörü takip etti. Bu sektörlerde geçen yıla göre artış yaşandı. “Finansal hizmetler”, “ulaştırma hizmetleri”, “oteller ve restoranlar”, “sağlık işleri ve sosyal hizmetler”, “eğitim”, “hizmet faaliyetleri”, “posta ve telekomünikasyon hizmetleri” 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.

Firmaların yüzde 44’ü talep yetersizliğinden şikâyet ediyor: Konya’da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimleri incelendiğinde talep yetersizliğinden, işgücü eksikliğinden şikâyet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşanmıştır. Materyal veya ekipman eksikliğinden, finansal kısıtlardan ve diğer faktörlerden şikâyet edenlerin oranında ise geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır. Eylül ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 44,3’ü faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin talep yetersizliği olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 21,7’si finansal kısıtların, yüzde 5,7’si diğer faktörlerin, yüzde 4’ü işgücü eksikliğinin ve yüzde 1,3’ü materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 23 olmuştur.

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Eylül 2017’de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Şekil-5. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Eylül 2017’de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



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

Sorular	Konya (Konya TO) 09/2016	Konya (Konya TO) 08/2017	Konya (Konya TO) 09/2017	Bir önceki aya göre değişim 09/2017	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 09/2017	Türkiye (TÜİK) 09/2017
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-17,3	-20,1	-13,0	7,1	4,3	5,8
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-16,3	-12,0	-11,3	0,7	5,0	4,6
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	21,3	6,7	-9,7	-16,4	-31,0	3,9
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-2,0	-14,0	-18,7	-4,7	-16,7	-0,6
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	5,0	1,3	-15,7	-17,0	-20,7	1,0
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	11,3	6,7	-8,0	-14,7	-19,3	2,5
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-30,0	-21,5	-24,0	-2,5	6,0	

Konya, hizmet sektörüne ilişkin göstergelerde Türkiye’ye kıyasla daha kötü bir performans gösterdi:

Konya ve Türkiye, Hizmetler Sektörü Güven Endeksi Anketi soruları bazında karşılaştırıldığında, eylül ayında Konya’nın geçmiş ve gelecek dönemki tüm göstergelerde Türkiye’ye göre daha kötü bir performans sergilediği görüldü. Geçtiğimiz üç ayda “işlerin durumu” ve “hizmetlere olan talep” göstergelerinde geçen aya ve geçen yıla göre artış yaşandı.

Eylül ayında hizmetler sektöründe AB, Türkiye’ye göre daha iyi performans sergiledi: AB-28 ülkeleri ve Türkiye’nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında, Yunanistan’ın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Yunanistan’ı; Avusturya, Macaristan, Slovakya ve Malta takip etti.

Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Hırvatistan’da yaşandı. Hırvatistan’ı, İngiltere ve Sırbistan takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi,

geçen yıla göre Euro bölgesine ve AB-28 ülkelerine kıyasla daha iyi performans sergiledi.

Tablo-3. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Eylül 2016’ya göre)

Ülkeler/ (Puan)	Eylül 2016’ya göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim	Eylül 17
Yunanistan	18,1	18,3
Avusturya	17,0	26,7
Macaristan	15,2	18,1
Slovakya	13,0	23,0
Malta	11,8	32,3
Finlandiya	11,3	22,3
Makedonya	10,4	19,2
Estonya	10,0	15,8
İspanya	10,0	24,5
Karadağ	9,9	22,5
Portekiz	9,6	17,4
Türkiye	8,9	4,8
Litvanya	8,6	20,8
Fransa	7,8	7,7
Hollanda	6,9	14,3
İtalya	5,8	10,7

Ülkeler/ (Puan)	Eylül 2016’ya göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim	Eylül 17
Euro Bölgesi-19	5,5	15,9
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	4,1	28,8
Danimarka	3,9	10,6
Slovenya	3,9	22,5
Çek Cumhuriyet	3,4	38,1
AB-28	3,3	12,9
Bulgaristan	3,0	11,3
Polonya	2,1	3,1
Letonya	1,4	6,7
Romanya	0,0	11,8
Almanya	-0,6	20,7
İsveç	-2,0	23,7
Belçika	-4,6	11,2
Sırbistan	-5,0	10,2
İngiltere	-5,3	-1,5
Hırvatistan	-8,5	17,2

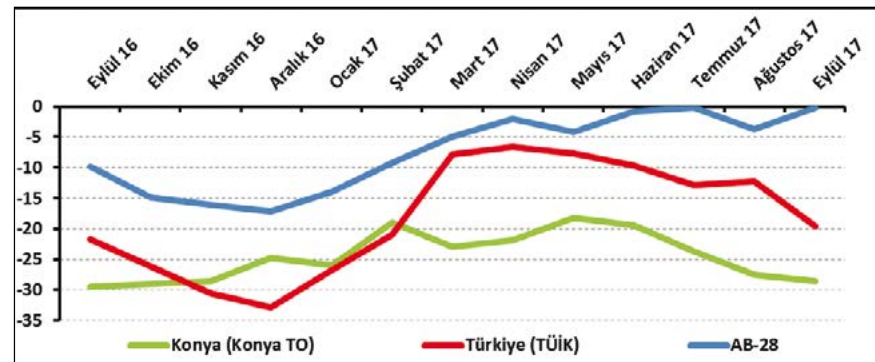


KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ
GÜVEN ENDEKSİKONYA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN
FİYAT BEKLENTİSİ DÜŞTÜ

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre düşerken, geçen yılın aynı dönemine göre yükseldi. Mevcut siparişler ise; Eylül 2016 ve Ağustos 2017'ye göre yükseldi. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde, çalışan sayısı ve fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi.

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen yıla göre yükseldi: Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Eylül 2017'de geçen aya göre düşerken, geçen yılın aynı dönemine göre yükseldi. Endeks değeri, geçen

Şekil-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması* (Eylül 2016 – Eylül 2017)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
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	-30,0
2016	-25,3	-19,5	-21,3	-22,8	-23,5	-18,5	-23,5	-23,0	-29,5	-29,0	-28,5	-24,8
2017	-26,0	-19,0	-23,0	-21,8	-18,2	-19,5	-23,8	-27,5	-28,5			

yılın aynı dönemine göre 1 puan yükselirken, geçen aya göre 1 puan düştü ve -28,5 puan değerini aldı. Eylül 2017'de Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -19,6 puan, AB-28'i temsil eden endeks ise -0,2 puan değerini aldı. Eylül ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre Konya ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, eylül ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

Konya'da inşaat sektörünün
yüzde 60'ı mevcut siparişlerin
normal seviyede olduğunu ifade etti:

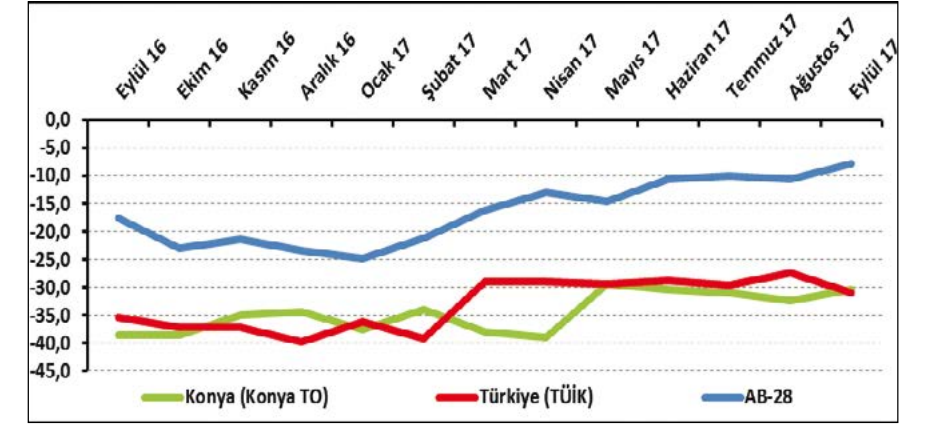
Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre ve geçen yılın aynı dönemine göre yükseldi. Böylelikle söz konusu değer, Eylül 2017'de -30,5 puan değerini almış oldu. Eylül 2017'de Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 5'i mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirtirken, yüzde 35,5'i normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 59,5 oldu.

Mevcut siparişlerin durumu geçen yıla göre hem Konya ve Türkiye genelinde hem de AB-28'de yükseldi. Konya inşaat sektöründeki mevcut siparişlerin denge değeri, eylül ayında Türkiye genelinden daha iyi performansı gösterdi.

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

Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi Eylül 2017'de bir önceki aya göre 4 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 6 puan düştü. Böylelikle istihdam beklentisinin denge değeri -26,5 puan oldu.

Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu* (%normalin üzeri – %normalin altı) (Eylül 2016 – Eylül 2017)

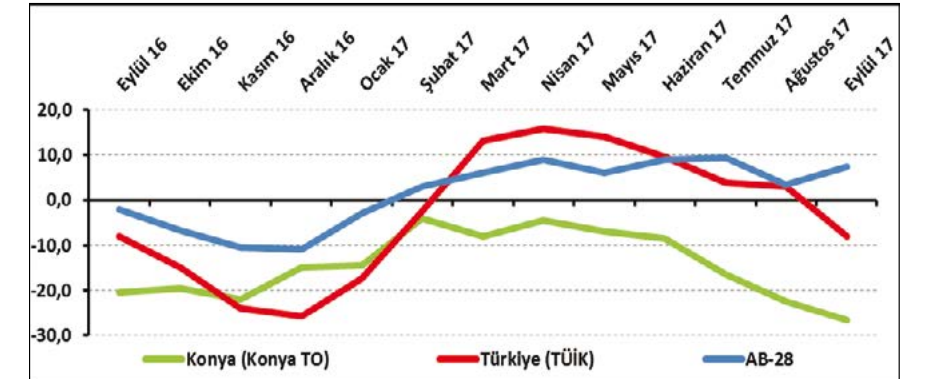


*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
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	-35,0
2016	-37,0	-34,5	-34,5	-35,5	-35,0	-35,0	-36,0	-34,0	-38,5	-38,5	-35,0	-34,5
2017	-37,5	-34,0	-38,0	-39,0	-29,4	-30,5	-31,0	-32,5	-30,5			

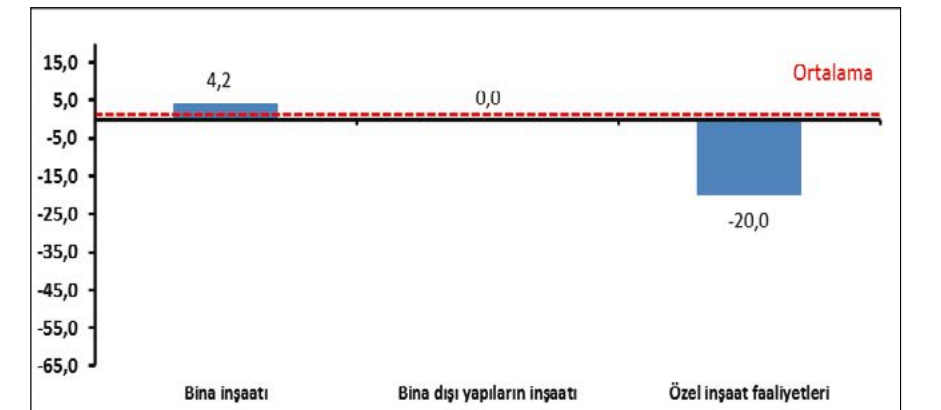
Şekil-3. Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi* (%arttı – %azaldı) (Eylül 2016 – Eylül 2017)



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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
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	-25,0
2016	-13,5	-4,5	-8,0	-10,0	-12,0	-2,0	-11,0	-12,0	-20,5	-19,5	-22,0	-15,0
2017	-14,5	-4,0	-8,0	-4,5	-7,0	-8,5	-16,5	-22,5	-26,5			

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Eylül 2017'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Eylül 2017’de, Konya’da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 7,5’i önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 34 oldu.

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

Eylül ayında bina inşaatı sektöründe artış oldu:

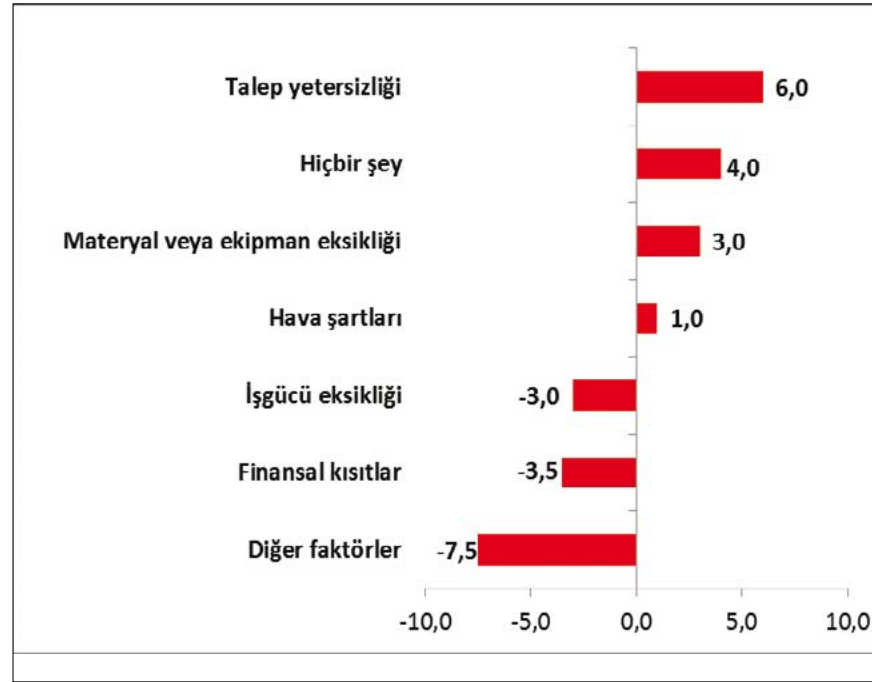
Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Eylül 2017’de geçen yılın aynı dönemine göre “bina inşaatı” sektöründe artış olduğu, “bina dışı yapıların inşaatı” sektöründe değişim olmadığı gözlemlenmiştir. “Özel inşaat faaliyetleri” sektöründe ise düşüş yaşanmıştır. “Bina inşaatı” sektöründe gözlenen artış ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir.

Firmaların yüzde 29,5’i talep yetersizliğinin faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:

Konya’da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Eylül 2017’de talep yetersizliğinden, materyal veya ekipman eksikliğinden, hava şartlarından şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşandığı görülmüştür. “İşgücü eksikliği”, “finansal kısıtlar” ve “diğer faktörler” gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Faaliyetleri kısıtlayan faktörler dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Eylül 2017’de firmaların, en çok talep yetersiz-

Şekil-5. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenlerin Eylül 2017’de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



liğinden şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde talep yetersizliğinden şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 29,5’dir. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımları sırasıyla şöyledir: materyal veya ekipman eksikliği (yüzde 17), finansal kısıtlar (yüzde 17), hava şartları (yüzde 12), diğer faktörler (yüzde 11), işgücü eksikliği (yüzde 5,5). Firmaların yüzde 8’i ise faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını belirtmiştir.

Konya inşaat sektörü gelecek döneme ilişkin göstergelerde Türkiye’ye kıyasla daha kötü bir performans gösterdi:

Konya ve Türkiye İnşaat Sektörü Güven Endeksi Anketi sorular bazında karşılaştırıldığında, Konya’nın yalnızca “mevcut siparişlerin durumu” göstergesinde Türkiye’ye kıyasla daha iyi bir performans sergilediği görülmüştür. Konya’nın diğer tüm göstergelerdeki performansı Türkiye’nin gerisinde kalmıştır. Konya inşaat sektörü alt göstergeler itibarıyla incelendiğinde, “geçtiğimiz üç ayda inşaat faaliyetlerin durumu” ve “mevcut siparişlerin durumu” göstergelerinde bir önceki yıla göre artış olduğu gözlenmiştir. Diğer tüm göstergelerde düşüş yaşanmıştır.

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye’nin inşaat sektörü güven endeksi değerlerine bakıldığında, Lüksemburg’un geçen yılın aynı ayına göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Lüksemburg’u; İspanya, Macaristan, Fransa ve Malta takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Finlandiya’da yaşandı. Türkiye, geçen yıla göre Euro Bölgesi ve AB-28’e kıyasla daha kötü performans sergiledi.

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

Sorular	Konya (Konya T0) 09/2016	Konya (Konya T0) 08/2017	Konya (Konya T0) 09/2017	Bir önceki aya göre değişim 09/2017	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 09/2017	Türkiye (TÜİK) 09/2017
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-33,5	-27,5	-24,5	3,0	9,0	-1,9
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-38,5	-32,5	-30,5	2,0	8,0	-31,0
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-20,5	-22,5	-26,5	-4,0	-6,0	-8,1
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	7,0	-16,0	-21,0	-5,0	-28,0	2,1
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-15,0	-18,5	-24,5	-6,0	-9,5	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-17,0	-24,5	-20,5	4,0	-3,5	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	-31,0	-38,5	-35,5	3,0	-4,5	



Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Eylül 2016’ya göre)

Ülkeler/ (Puan)	Eylül 2016’ya göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim	Eylül 2017
Lüksemburg	49,3	46,5
İspanya	26,7	-10,3
Macaristan	25,7	17,1
Fransa	24,8	-1,6
Malta	23,3	26,5
Yunanistan	23,3	-35,0
Slovenya	18,2	20,7
Letonya	17,8	-13,4
İsveç	15,0	35,5
Euro Bölgesi-19	13,6	0,4
Çek Cumhuriyet	12,9	-16,1
Portekiz	11,3	-16,9
Sırbistan	10,8	-2,8
Hırvatistan	10,3	3,3
Avusturya	10,1	8,6
AB-28	9,7	-0,2

Ülkeler/ (Puan)	Eylül 2016’ya göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim	Eylül 2017
Polonya	9,1	-11,8
Slovakya	8,5	-0,5
Estonya	7,8	10,0
Almanya	6,5	12,5
Hollanda	5,8	22,4
İtalya	4,5	-12,7
Karadağ	3,7	1,6
Bulgaristan	3,6	-11,8
Belçika	3,1	-6,7
Türkiye	2,1	-19,6
Danimarka	2,0	-1,7
Litvanya	1,3	-23,1
Romanya	1,1	-10,1
Makedonya	0,8	-10,8
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	-1,0	-23,2
İngiltere	-6,5	-3,5
Finlandiya	-8,0	-13,5

KONYA İSTİHDAM
İZLEME BÜLTENİ**KONYA'DA SİGORTALI ÇALIŞAN SAYISI 298 BİN OLDU:**

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

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

	Konya	Türkiye
Haziran 2016		13.686.743
Haziran 2017	298.023	14.009.873

genelinde 14 milyon 10 bin, Konya’da ise 298 bin olmuştur.

Konya’da 1 yılda işyeri sayısı bin arttı:

Haziran 2017’de işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 783 bin olurken, Konya’da 44 bin olmuştur. Haziran 2016’dan Haziran 2017’ye işyeri sayısındaki artış, Türkiye’de 31 bin (yüzde 1,8), Konya’da ise bin (yüzde 2,5) olmuştur. Son beş yılda Türkiye’deki işyeri sayısı yüzde 17,9, Konya’da yüzde 19 artmıştır.

Tablo 2. İşyeri Sayısı (4/a) (Haziran 2016’ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Haziran 2016	43.071	1.751.919
Haziran 2017	44.144	1.782.684
Haziran 2017 - Haziran 2016 (Fark)	1.073	30.765
Haziran 2017 - Haziran 2016 (Artış, %)	2,5	1,8
Haziran 2017 - Haziran 2015 (Artış, %)	6,0	3,6
Haziran 2017 - Haziran 2014 (Artış, %)	10,2	8,2
Haziran 2017 - Haziran 2013 (Artış, %)	12,4	12,3
Haziran 2017 - Haziran 2012 (Artış, %)	19,0	17,9

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, Haziran 2017 verilerine göre son bir yılda işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 7’nci sırada yer almıştır. Haziran 2016’dan Haziran 2017’ye işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 2,5’lik artış ile 81 il arasında 52’nci sıradadır. Konya, haziran 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 5’inci sırada yer almaktadır.

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

	Konya	Türkiye
Haziran 2016	58.144	1.946.198
Haziran 2017	61.064	2.061.171
Haziran 2017 - Haziran 2016 (Fark)	2.920	114.973
Haziran 2017 - Haziran 2016 (Artış, %)	5,0	5,9
Haziran 2017 - Haziran 2015 (Artış, %)	5,3	3,2
Haziran 2017 - Haziran 2014 (Artış, %)	10,3	8,1
Haziran 2017 - Haziran 2013 (Artış, %)	7,2	5,1
Haziran 2017 - Haziran 2012 (Artış, %)	8,9	6,5

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya’da kayıtlı esnaf sayısı 61 bin oldu:

SGK verilerine göre Haziran 2017’de kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 61 bin olurken, Konya’da 61 bin olmuştur. Haziran 2016’dan Haziran 2017’ye kayıtlı esnaf sayısında, Türkiye’de 115 bin (yüzde 5,9), Konya’da ise 3 bin (yüzde 5) artış olmuştur. Son beş yılda Türkiye’deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 6,5, Konya’da yüzde 8,9 artmıştır.

Konya, Haziran 2017 verilerine göre son bir yılda kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 8’inci sırada yer almıştır. Haziran 2016’dan Haziran 2017’ye kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 5’lik artış ile 81 il arasında 48’inci sıradadır. Konya, haziran ayında kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6’ncı sırada yer almıştır. Son bir yıldaki artış oranında ise esnaf sayısı en fazla olan 15 il arasında 9’uncu sırada yer almaktadır.

Konya’da çiftçi sayısı 42 bin oldu:

SGK verilerine göre Haziran 2017’de tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 728 bin, Konya’da ise 42 bin olmuştur. Haziran 2016’dan Haziran 2017’ye kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye’de 6 bin (yüzde 0,8) azalırken, Konya’da 538(yüzde 1,3) artmıştır. Son beş yılda Türkiye’de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 34,1 oranında, Konya’da ise yüzde 28,9 oranında azalmıştır.

Konya, haziran ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında 42 bin çiftçi ile ilk sırada yer almıştır. Konya’da kayıtlı çiftçiler Hazi-

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

	Konya	Türkiye
Haziran 2016	41.853	733.669
Haziran 2017	42.391	728.002
Haziran 2017 - Haziran 2016 (Fark)	538	-5.667
Haziran 2017 - Haziran 2016 (Artış, %)	1,3	-0,8
Haziran 2017 - Haziran 2015 (Artış, %)	-9,3	-12,7
Haziran 2017 - Haziran 2014 (Artış, %)	-14,9	-20,0
Haziran 2017 - Haziran 2013 (Artış, %)	-22,2	-28,1
Haziran 2017 - Haziran 2012 (Artış, %)	-28,9	-34,1

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

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

	Konya	Türkiye
Haziran 2016	79.609	3.083.240
Haziran 2017	80.753	2.976.758
Haziran 2017 - Haziran 2016 (Fark)	1.144	-106.482
Haziran 2017 - Haziran 2016 (Artış, %)	1,4	-3,5
Haziran 2017 - Haziran 2015 (Artış, %)	7,3	1,4
Haziran 2017 - Haziran 2014 (Artış, %)	13,3	4,4
Haziran 2017 - Haziran 2013 (Artış, %)	21,1	11,8
Haziran 2017 - Haziran 2012 (Artış, %)	24,2	14,0

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

ran 2017 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yüzde 5,8’ini oluşturmaktadır. Haziran 2016’dan Haziran 2017’ye kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 1,3’lük artış ile 81 il arasında 36’ncı sırada yer almıştır.

Konya’da 1 yılda kamu çalışanı sayısı bin arttı:

SGK verilerine göre Haziran 2017’de kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 977 bin olurken, Konya’da 81 bin olmuştur. Haziran 2016’dan Haziran 2017’ye

kamu çalışanı sayısı Türkiye’de 106 bin (yüzde 3,5) azalırken, Konya’da bin (yüzde 1,4) artmıştır. Son beş yılda Türkiye’de kamu çalışanı sayısı yüzde 14 oranında, Konya’da ise yüzde 24,2 oranında artmıştır. Haziran 2016’dan Haziran 2017’ye kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 1,4’lük artış ile 81 il arasında 34’üncü 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 9’uncu sırada yer almaktadır.



KONYA DIŞ TİCARET
BÜLTENİ

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

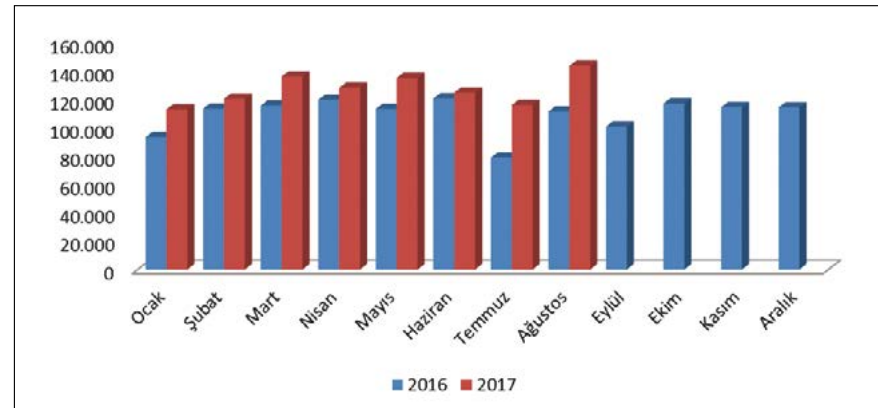
Konya'nın ihracatı geçen aya göre arttı:

Konya'da ihracat 2017 Temmuz ayında 116,1 milyon dolar seviyesinde iken 2017 Ağustos ayında bir önceki aya göre 27,7 milyon dolar, bir önceki yılın aynı ayına göre 32,2 milyon dolar artarak 143,8 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'nin Ağustos 2017 ihracatı ise 13,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Konya'nın ithalatı geçen aya göre azaldı:

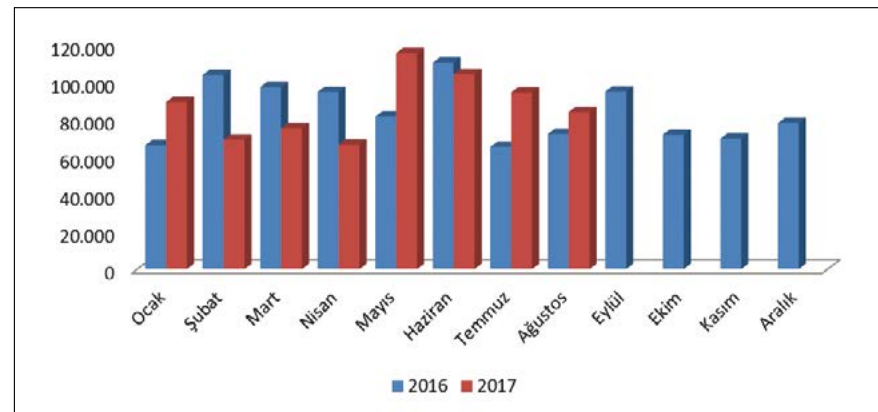
Temmuz 2017'de 94,7 milyon dolar

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



Kaynak: TÜİK

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



Kaynak: TÜİK

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

	İhracat (1000 \$)											
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016	93.517	113.643	115.705	119.885	113.377	120.844	79.047	111.591	100.949	117.245	114.570	114.505
2017	113.107	120.650	136.192	128.365	135.300	124.938	116.143	143.821				

Kaynak: TÜİK

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

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

Kaynak: TÜİK

seviyesinde olan ithalat rakamları, Ağustos 2017'de bir önceki aya göre yüzde 11,1 azalırken, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 16,3 artarak 84,2 milyon dolar seviyesine geriledi. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Ağustos 2017'de bir önceki aya göre 2,3 milyar dolarlık bir azalma olduğu ve ithalatın 19,2 milyar dolar seviyesine gerilediği görülmektedir.

2017 Ağustos ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 1,08 ve yüzde 0,44 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Ağustos 2017'deki 228 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,70'ini oluşturmaktadır. Türkiye 2017 Ağustos ayı itibarıyla 5,9 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 60 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Ağustos ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 69 iken Konya için bu oran yüzde 171 olmuştur.

Konya'nın Ağustos ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 28,9 artarken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 12,3 artmıştır. Öte yandan Konya'nın Ağustos ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 16,3 artarken, Türkiye'nin Ağustos ayı ithalatı yüzde 15,3 artmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2017 Ağustos ayı ithalatında yüzde 11,1'lik bir azalma gözlenirken, ihracatında yüzde 23,8'lik bir artış gözlenmiştir. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2017 Ağustos ayı ithalatında yüzde 10,8'lik bir azalma gözlenirken, ihracatında yüzde 5,3'lük bir artış gözlenmiştir. Sektörlere göre ihracat verileri

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

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (milyon \$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	İhracat (Ağustos; 2016-2017) Fark (%)	İthalat (Ağustos; 2016-2017) Fark (%)
Türkiye	13.289	19.162	-5.873	32.451	69%	12,3%	15,3%
Konya	144	84	60	228	171%	28,9%	16,3%

Kaynak: TÜİK

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

	Ağustos -İhracat (\$)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Ağustos 2017
	2017	2016		
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	51.074.980	35.430.019	44,2%	35,5%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	23.479.470	20.314.610	15,6%	16,3%
Demir veya çelikten eşya	8.285.719	5.267.511	57,3%	5,8%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	7.884.976	8.724.523	-9,6%	5,5%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	7.456.718	6.785.444	9,9%	5,2%
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	6.094.818	3.038.397	100,6%	4,2%
Plastikler ve mamulleri	4.467.390	5.466.926	-18,3%	3,1%
Kakao ve kakao müstahzarları	4.373.333	3.623.469	20,7%	3,0%
İnorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikler	2.998.423	506.332	492,2%	2,1%
Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni	2.826.663	1.113.813	153,8%	2,0%
Toplam	143.820.958	111.591.053	28,9%	100,0%

Kaynak: TÜİK

Tablo-5: İhracat Partnerleri (Ağustos -2017)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Irak	21.098.923	15%
2	Almanya	12.460.621	9%
3	İran	6.038.216	4%
4	Cezayir	4.636.261	3%
5	Polonya	3.955.366	3%
6	Mısır	3.749.593	3%
7	Suudi Arabistan	3.698.213	3%
8	İtalya	3.474.555	2%
9	ABD	3.466.862	2%
10	Rusya Federasyonu	3.276.348	2%
	Diğer	77.966.000	54%
	Toplam	143.820.958	100%

Kaynak: TÜİK

Tablo-6: İthalat Partnerleri (Ağustos -2017)

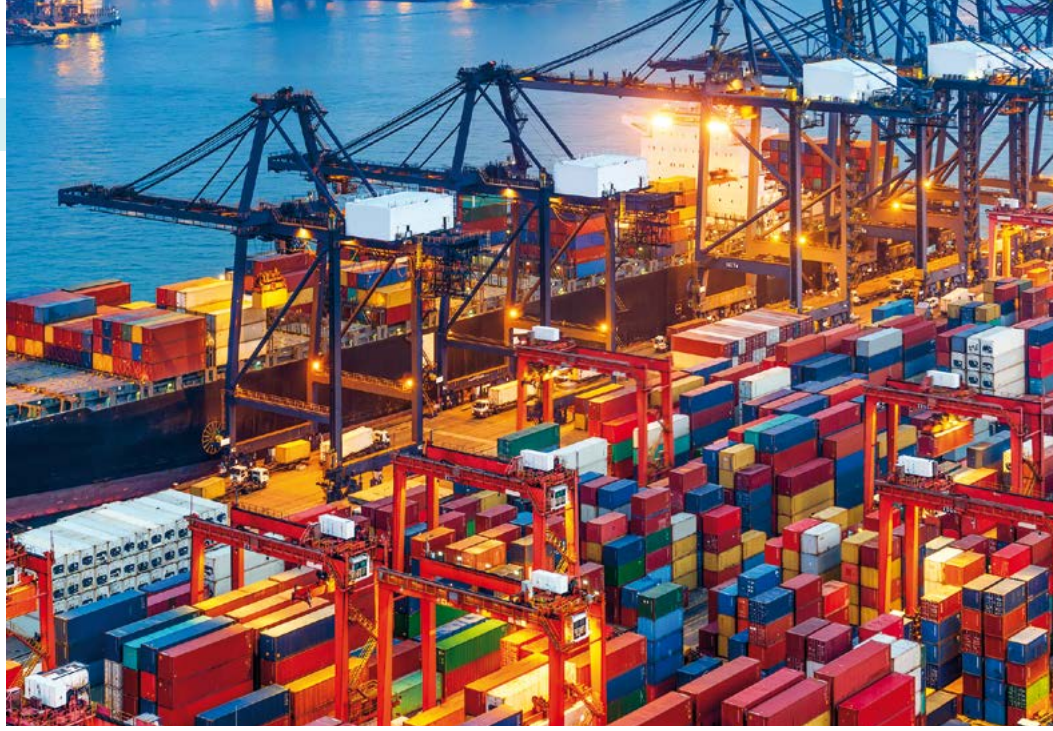
	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Çin	16.079.397	19%
2	Rusya Federasyonu	12.820.833	15%
3	İtalya	5.214.833	6%
4	ABD	4.927.575	6%
5	Almanya	4.759.018	6%
6	Güney Kore	3.445.833	4%
7	Suudi Arabistan	3.252.950	4%
8	Tacikistan	2.173.598	3%
9	Vietnam	1.996.594	2%
10	Tayvan	1.792.143	2%
	Diğer	27.761.010	33%
	Toplam	84.223.784	100%

Kaynak: TÜİK

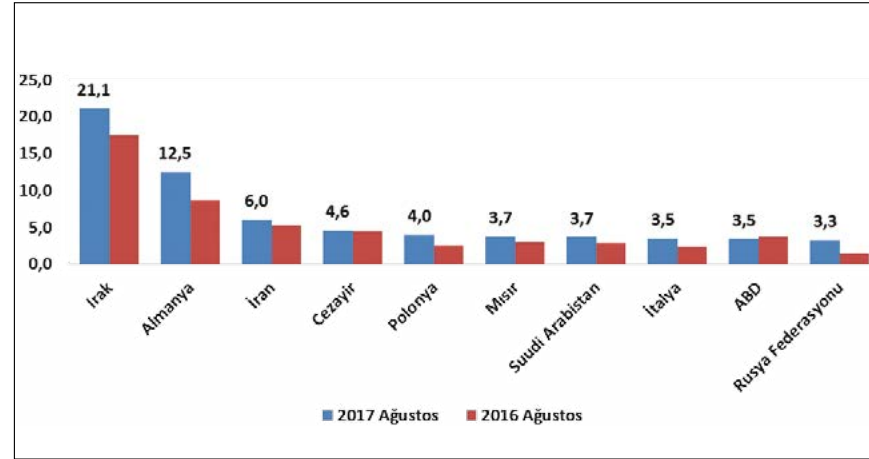
incelendiğinde, 2017 Ağustos ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla çok fazla değişiklikler olmadığı gözlenmiştir. Temmuz 2017'de listede yer almayan ancak Ağustos 2017'de yer alan sektörlerin; "inorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri" ve "değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni" sektörleri olduğu görülmektedir. "Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları" sektörü 51 milyon dolarlık ihracatı ile Ağustos ayında Konya'nın toplam ihracatının yüzde 35,5'ini oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 44,2 artmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu "inorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri" sektörü olmuştur. İhracatı en çok azalan sektör ise, "plastikler ve mamulleri" sektörü olmuştur.

Konya'nın ithalatında Çin'in payı yüzde 19 seviyesinde
Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Ağustos 2017'de, ilk sırada 21,1 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 3,6 milyon dolar artarak 21,1 milyon dolara yükselmiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 15'ini oluşturmaktadır.

Irak'ın ardından 12,5 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 4 milyon dolar artmıştır. Konya'nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, İran, Cezayir, Polonya, Mısır, Suudi Arabistan, İtalya, ABD, Rusya'dır. Konya, Ağustos ayında en fazla

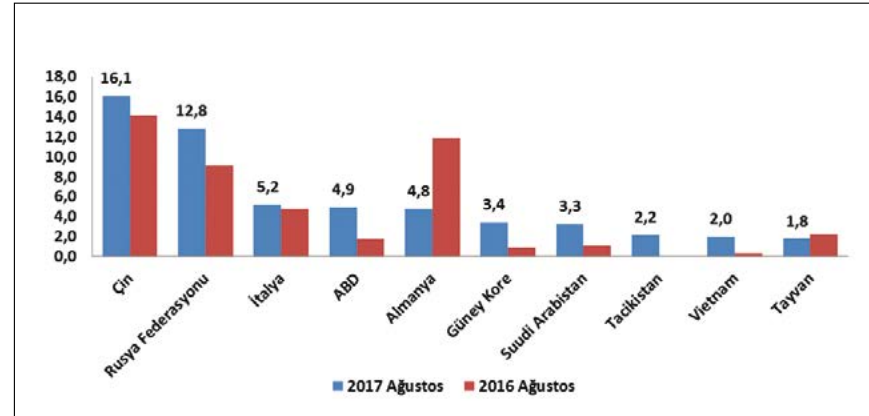


Şekil-3: Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Ağustos -2017)



Kaynak: TÜİK

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



Kaynak: TÜİK

ithalatı ise Çin'den yapmıştır. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, yaklaşık 16,1 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 19'unu 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 40 ar-

tarak 9,1 milyon dolar seviyesinden, 12,8 milyon dolar seviyesine yükselmiş ve toplam ithalatın yüzde 15'ini oluşturmaktadır. Konya'nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla İtalya, ABD, Almanya, Güney Kore, Suudi Arabistan, Tacikistan, Vietnam, Tayvan'dır.

Bilim ve Ticaretin Merkezindeki Üniversite



Tıp Fakültesi

Hukuk Fakültesi

Mühendislik Fakültesi

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

İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi

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

Sosyal ve Beşeri Bilimleri Fakültesi

Tarih
Psikoloji
Sosyoloji
Sosyal Hizmet
Mütercim Tercümanlık (Arapça)

Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi

Resim
Mimarlık
İç Mimarlık
Grafik Tasarım
Geleneksel Türk Sanatları

Sağlık Bilimleri Yüksekokulu

Ebelik
Odyoloji
Hemşirelik
Çocuk Gelişimi
Beslenme ve Diyetetik
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon

Adalet Meslek Yüksekokulu

Adalet

Sağlık Hizmetleri MYO

Diyaliz
Fizyoterapi
Çocuk Gelişimi

Fen Bilimleri Enstitüsü

Adli Bilişim [Tezli]
Mimarlık [Tezli / Tezsiz]
Mimarlık [Doktora]
İnşaat Mühendisliği [Tezli / Tezsiz]
İnşaat Mühendisliği [Doktora]
Elektrik-Bilgisayar Mühendisliği [Tezli / Tezsiz]

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme [Tezli / Tezsiz]
Muhasebe ve Denetim [Tezsiz]
Özel Hukuk [Tezli]
Kamu Hukuku [Tezli]
Uluslararası Ticaret [Tezli]
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik [Tezli]

Sağlık Bilimleri Enstitüsü

Odyoloji [Tezli]
Çocuk Gelişimi [Tezli / Tezsiz]



SEÇENEK ÇOK SEÇMESİ ZOR

YÖRESEL LEZZETLER - DÜNYA MUTFAĞI - GÜVEÇ ÇEŞİTLERİ - KİLO İLE ET MANGAL
GÜNÜN HER SAATİ SERPME KAHVALTI



444 0 346

  /yatanliosmanaga

www.yatanliosmanaga.com.tr

yatağanlı
Osmānağa®

