

**Değerli Üyelerimiz**

Küresel ekonomide belirsizliklerin arttığı bir ortamda AB ülkelerinin ekonomik sorunlarıyla birlikte siyasi belirsizlikleri, dünya ekonomisinin lokomotifi ABD'nin beklenenden düşük gerçekleşen büyüme sonrasında ekonomik performansında iyileşme sinyallerinin alınamaması dolayısıyla küresel ekonomide 2011'i zor bir yıl olarak yaşadık.

Küresel ölçekte giderek artan belirsizliklerin etkisiyle 2011 yılının tamamında Türkiye ekonomisinin yüzde 7.5, 2012'de yüzde 4 oranında büyümesi beklenmektedir. Avrupa Birliği'nin ekonomik performansı 2012 yılında Türkiye ekonomisi açısından büyük önem taşımaktadır. İhracatımızın yaklaşık yarısı, doğrudan küresel yatırımların yaklaşık yüzde 80'i ve ülkemize gelen yabancı turistlerin yaklaşık yüzde 60'ı Avrupa Birliği kaynaklıdır. Orada devam eden sorun bizim ekonomimizi de yavaşlatacak ve zorlayacaktır. Avrupa'da iç talepteki daralma Türkiye'nin imalat sanayinde üretim azalması anlamına gelmektedir. Bu duruma karşı alınacak tedbir olarak, son yıllarda ihracat pazarlarımızı başka kıta ve ülkelere yayma politikalarına 2012'de devam ederek krize karşı direncimizi daha da sağlamlaştırabiliriz. Böylelikle küresel daralmalardan daha az etkileneceğiz.

2011'de ekonomik büyümeye en çok katkı, inşaat, imalat sanayi ve perakende ticaret sektörlerinden gelmiştir. Özel sektör yatırımlarında gerçekleşen bu artış, ülke ekonomisine duyulan güvenin bir sonucudur. 2012 yılında da özel sektöre dayalı dengeli bir ilerleme gerçekleşmesi durumunda, ülkemiz dünyada gerçekleştirebilecek muhtemel olumsuzluklardan en az seviyede etkilenecektir.

**Değerli Üyelerimiz**

Geçtiğimiz senenin ekonomik değerlendirmelerinin ışığında Türk ekonomisi gelecek açısından umutlarımızı artırmaktadır. Yeni bir yıla başladığımız bu ayda özel sektör olarak 2012'yi fırsat yılı olarak gördüğümüzü ifade etmek istiyorum.

Yeni pazar arayışları, yeni işbirlikleri 2012 yılında da çalışmalarımızın temelini oluşturacaktır. Bu açıdan ticaretimizde ilk sırayı alan AB ülkelerinde yaşanan olumsuzlukları fırsata çevirebiliriz. AB ile ticareti olan diğer ülkelerin alternatif olarak ülkemizi görmesi de bu yöndeki gerçekçi yaklaşımımızı göstermektedir.

Özel sektör olarak 2011 yılında kazandığımız motivasyon ve moralle 2012 yılında da üretime ve yatırıma devam edilmesi konusunda görüş birliği içerisindeyiz. Bu noktada 2011 yılında taleplerimize cevap veren hükümetimizle 2012 yılında da uyum içerisinde çalışarak devlet-özel sektör işbirliğini devam ettirmeliyiz. İş dünyasının taleplerinin karşılanması ile Türkiye 2012 yılını fırsata çevirebilir.

Konya Ticaret Odası Meclisi, Meslek Komiteleri ve Yönetim Kurulu ile üyelerimizle birlikte 2011 yılında şehrimize verdiğimiz hizmetin mutluluğunu yaşıyoruz. 2011 yılında olduğu gibi 2012 yılında da şehrimize ve ülkemize hizmet konusunda Konya Ticaret Odası olarak çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bu duygular içerisinde 2012 yılının şehrimiz ve ülkemize hayırlar getirmesini dilerken üyelerimize bol kazançlar diliyoruz.

Selçuk ÖZTÜRK  
Yönetim Kurulu Başkanı



KONYA TİCARET ODASI  
yeni  
**ipek yolu**  
dergisi

**İMTİYAZ SAHİBİ**

Konya Ticaret Odası Adına  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Selçuk ÖZTÜRK

**GENEL YAYIN YÖNETMENİ**  
Özhan SAY

**YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**  
Mustafa AKGÖL

**YAYIN KURULU**

Nurettin OK  
Mesut İNCE  
Servet KAHVECİ  
Mehmet SOYLU  
Osman ÖZTÜRK

**BİLİM KURULU**

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

**GÖRSEL YÖNETMENİ**  
M. Fatih ÖZSOY

**GRAFİK TASARIM**  
Kemal SİĞİNDİM

**REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER**  
İbrahim ÇAKIR

**YAPIM**

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

**BASKI-CİLT**

Damla Ofset  
Tel: 0 332 345 00 10 (pbx)  
Fax: 0 332 345 39 19  
Web: www.damlaofset.com  
**OCAK/2012-KONYA**  
10.000 Adet

**DAĞITIM**

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

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

**BASIN ve HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ**

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

**INTERNET**  
www.kto.org.tr

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

## İÇİNDEKİLER >

04

TÜRKİYE'NİN YENİ GÜCÜ TÜRK DİASPORASI

08

KENT SEMPOZYUMUNDA KONYA  
EKONOMİSİ KONUŞULDU

10

KTO'DA AVRUPA İMAR VE KALKINMA BANKASI  
KREDİLERİ ANLATILDI

12

KÜRESEL REKABET ORTAMINDA LOJİSTİK  
FALİYETLER VE ÖNEMİ

16

KONYA İLİ JEOTERMAL ENERJİ POTANSİYELİ

22

REKOR BÜYÜME DEVAM EDİYOR

24

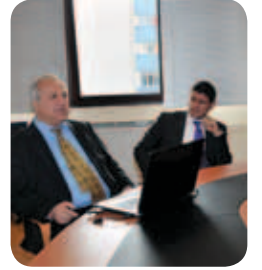
TÜRKİYE'NİN CARİ İŞLEMLER AÇIĞI VE YURTİÇİ  
TASARRUFLAR

28

KONYA İHRACAT ŞAMPİYONU İLLER ARASINA  
GİRDİ

32

TÜRKİYE İLE İNGİLTERE ARASINDAKİ 124 YILLIK  
KÖPRÜ İNGİLİZ TİCARET ODASI



34

TUBİTAK PROJE DESTEKLERİ

40

ADIM ADIM DIŞ TİCARET (4)  
MÜŞTERİ BULMA VE İHRACAT  
PAZARLAMASI

46

KTO 7. MESLEK KOMİTESİ  
BAŞKANI  
SÜLEYMAN GÜVEN:  
İSTİHDAMA KATKIMIZ BÜYÜK,  
ÇALIŞANLARIN SİGORTA  
BEDELLERİNİN  
KARŞILANMASINDA DEVLET  
DESTEĞİ İSTİYORUZ

48

TEMEL EKONOMİK  
GÖSTERGELER

52

AVRUPA'NIN GIDASINI  
EREĞLİ'NİN SIYAH HAVUCU  
RENKLENDİRİYOR

54

KOSOVA

62

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE  
BELGELER



34



40



46



52



48



54



62



## TÜRKİYE'NİN YENİ GÜCÜ TÜRK DİASPORASI

Türk Girişimciler Kurultayı, 90 ülkeden 2200 Türk girişimcisinin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıya katılan KTO Başkanı Selçuk Öztürk, **Türkiye'nin 2023 hedeflerine Türk Diasporasıyla ulaşacağını söyledi.**

**T**ürk Diasporası İstanbul'da bir araya geldi. Yurtdışında yerleşik olarak bulunan Türk girişimcileri bir araya getirip bir sinerji yaratmak amacıyla 2009'da kurulan Dünya Türk İş Konseyi'nin düzenlediği Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'na, 90 ülkeden 2200 Türk girişimci katıldı. İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleştirilen Kurultaya; Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, Avrupa Birliği Bakanı Egemen Bağış, Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehdi Eker, Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün ile TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu katıldı.

**Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'nın ikinci gün açılış oturumunda konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, gurbet döneminin bittiğini ifade ederek, "Madem dünya küresel, şirketlerimiz her yerde, o zaman Türkiye her yerde! Artık biz göçmen işçi topluluğu değil, Türk Diasporasıyız" dedi.**

**- "TÜRKİYE EKONOMİSİ GÜÇLENDİ, ŞİMDİ GÜÇLÜ DİASPORA SÜRECİ BAŞLIYOR"**

Türkiye'nin, yurt dışında yaşayan en çok vatandaşa sa-



hip onuncu ülke olduğunu vurgulayan Hisarcıklioğlu, "Yurt dışında 3900 Türk derneği faaliyet gösteriyor. İşçi olarak gittiğimiz ülkelerde artık patronuz. Diasporadaki Türk şirketlerinin cirosu, 2003'te 29 Milyar Euro iken, 2010'da 50 Milyar Euro'ya yükseldi. Dünyanın en büyük firmalarının başında yöneticilerimiz var. Amerika'nın en popüler doktoruyuz, Brezilya'da Merkez Bankası Başkanınız, Fortune 500 şirketlerinde CEO'yuz. Türk diasporamızla imzamızı artık dünya haritasının üzerine atıyoruz" dedi.

TOBB Başkanı sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye ekonomisi güçlendi, şimdi güçlü diaspora süreci başlıyor. Bugün büyük bir yapboz gibiyiz. Her parçamız var. Ama dağılık olduğumuz için ortaya tek bir resim çıkartamıyoruz. İnşallah şimdi bu resmi hep beraber, hükümetimizle el ele tamamlıyoruz.



#### - BAŞBAKAN ERDOĞAN

**Başbakan Recep Tayyip Erdoğan da, "Türkiye olarak, hiçbir ülkenin topraklarında, siyasetinde, idari sisteminde asla ve asla gözümüz yok. Ne bölgemizdeki, ne dünyadaki hiçbir ülkeye çıkar kaygısıyla bakmadık ve bakmıyoruz. Bizim için her yerde öncelikli olan insandır" dedi.**

İstanbul'da, 90 ülkeden 2 bin 200 iş adamının katılımıyla gerçekleştirilen Zirvenin Türkiye için olduğu kadar bulunan ülkeler adına da umut verici olduğunu dile getiren Erdoğan, "Zirvenin ardından yaşadığınız ülkelere döndüğünüzde, lütfen benim ve aziz milletimizin selamlarını oralaradaki halklara iletin. Türkiye'nin barış, dostluk ve kardeşlik temennilerini oralaradaki dost ve kardeşlerimize en güçlü şekilde lütfen ulaştırın. Güçlü ekonomisiyle, aktif dış politikasıyla, hakkı ve hukuku savunan, insanlığı yücelten sevgi medeniyetiyle, Türkiye'nin her zaman dost, her zaman kardeş kalacağını bulduğunuz ülkelerde lütfen anlatın. Medeniyetler İttifakı projesiyle, dünya medeniyetlerinin bir ittifak içinde olması yönündeki çalışmalarımızı anlatın. Ben herbirinize başarılar diliyorum. İşiniz bereketli, yolunuz açık olsun."

#### - EKONOMİ BAKANI ÇAĞLAYAN

**Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ise, "Şükürler olsun Türkiye küresel krizi, teğetin de ötesinde bir durumla karşı karşıya kalarak yaşamıştır" dedi.**

Çağlayan, Türkiye'nin 2023 yılı hedeflerini hatırlatarak, bu yolda çalışmaya devam ettiklerini anlattı. Çağlayan, Türkiye markasının gururunu bugün Türk iş adamlarının hepsinin bulundukları ülkelerde yaşadığını dile getirdi.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu tarafından dünya çapında başarılı olan 15 diaspora incelenerek hazırlanan strateji çalışması 2011 Dünya Türk Girişimciler Kurultayı kapsamında Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'a sunuldu. Türkiye'de bu

alana odaklanan ilk strateji çalışması olan rapor, "Anavatan diaspora için ne yapılabilir?", "Diaspora anavatan için ne yapılabilir?", "Başarılı bir diaspora stratejisi için 10 temel prensip", "Türk diasporası için öneriler" bölümlerinden oluşuyor.

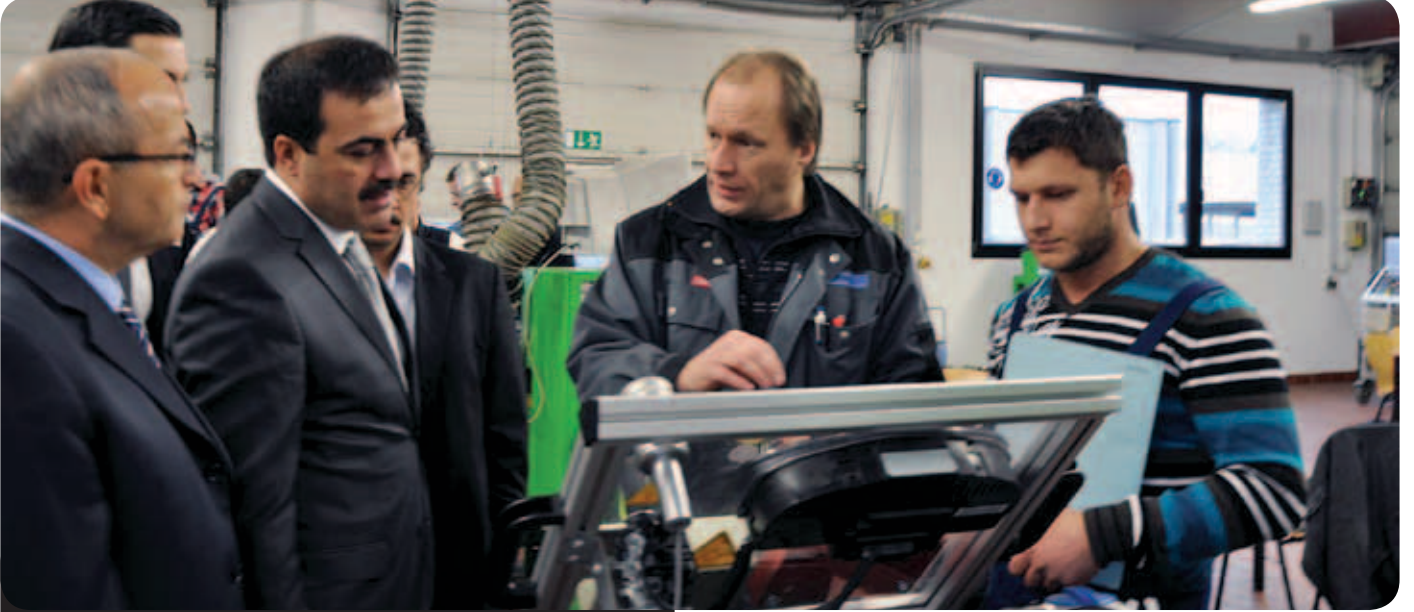
#### KTO BAŞKANI ÖZTÜRK

**İstanbul Lütfi Kırdar Spor Salonu'nda düzenlenen Türk Girişimciler Kurultayı'na katılan KTO Başkanı Selçuk Öztürk, yurt dışında yaşayan 6 milyona yakın Türk'ün oluşturacağı Türk Diasporasının Türkiye'yi 2023 hedeflerine ulaştıracağını söyledi.**

Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda tüm imkânlarını seferber ettiğini vurgulayan KTO Başkanı Selçuk Öztürk, yurt dışında yaşayan 6 milyona yakın Türk'ün oluşturacağı Türk Diasporasının Türkiye'yi 2023 hedeflerine ulaştıracağını söyledi.

Başkan Öztürk, "Ülkemizin son otuz yılda benimsediği dış açılma modeli ile bugün dünyanın dört bir köşesinde söz sahibi Türk vatandaşlarını görmekteyiz. Geçmişte işçi olarak gittiğimiz ülkelerde artık girişimcilerimizle Türk insanının adını duyuruyoruz. Geçmişte, diaspora gibi, lobi gibi kavramlara hep çekince ile yaklaşmıştık. Fakat bu kavramları kullanan ülkeler adını bizden daha fazla duyurdular. Ülke olarak dünyada farklı ülkelerde yaşayan 6 milyona yakın Türk'ü bir araya getirmek için çalışıyoruz. Türk Diasporasını oluşturmak amacıyla düzenlenen Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'na yurt dışında yaşayan 2200 girişimimiz katıldı. Odamızı temsilen katıldığımız bu toplantıda ikili görüşmeler gerçekleştirildi. Son derece verimli geçen Kurultay'da vurgulanan Türk Diasporasını destekliyor ve ülkemiz adına önemli işlere imza atacağına inanıyoruz" şeklinde konuştu.

Dünya Türk Girişimcileri Kurultayı'nın ikinci gününde 8 bakanın katılımı ile İnteraktif Oturum yapıldı. Moderatörlüğünü TOBB/DEİK/DTİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu'nun yaptığı oturumda bakanlar, katılımcıların sorularına yanıt verdi.



Hannover ile Konya arasında ticari işbirliği sağlanmasına yönelik görüş birliğine varıldı

## ALMAN BAKAN VE EKONOMİ HEYETİ KONYA'YA GELECEK

**A** lman Ekonomi Bakanı Konya'ya geliyor. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Hannover Tarım Makineleri Fuarı'nda Hannover Ticaret Odası ile yapılan görüşmelerde Alman ticaret heyetinin Türkiye programına Konya'nın da dâhil edildiğini söyledi.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen uluslararası tarım makineleri fuarına katılarak Konyalı firmaların stantlarını ziyaret etti. Fuarda, Hannover Ticaret Odası ve Aşağı Saksonya Eyaleti Teşvik ve Yatırım Birimi yetkilileriyle toplantıya katılan Öztürk, görüşmede Almanya'nın Aşağı Saksonya Eyaleti Ekonomi Bakanı Jörg Bode başkanlığındaki Alman ticaret heyetinin Nisan ayında Türkiye'ye yapacakları ziyaret programına Konya'nın da dahil edildiğini söyledi. Görüşmede Hannover Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi Kudret Ceran da hazır bulundu.

Almanya'da katıldıkları Hannover Tarım Makineleri Fuarı'nı değerlendiren Başkan Öztürk, "Dünyanın en büyük tarım makineleri fuarlarından biri olan Hannover Fuarı'na dünyadan yaklaşık 4 bin firma katılmaktadır. Katılan 71 Türk firmasından 8'i Konyalı firmalarımızdır. Sektördeki firmalarımızın Alman firmalarıyla bir araya gele-

rek iş bağlantısı kurmalarını sağlamak açısından fuar gezimiz son derece faydalı geçmiştir. Bu tür organizasyonlarla Konya sektöründe daha iyi yerlere gelme şansını yakalayacaktır" şeklinde konuştu.

Fuar ziyareti kapsamında Hannover ticaret heyetleriyle görüşmeler gerçekleştirdiklerini ifade eden Başkan Öztürk "Hannover ticaret ataşeliğimizizin de katıldığı görüşmelerde Hannover ile Konya arasında ticari işbirliği sağlanmasına yönelik görüş birliğine varıldı. Önümüzdeki yıllarda daha fazla Konyalı firmanın fuara katılmasının işbirliğini artıracaklarını ifade ettik. Ayrıca şehrimizde düzenlenen uluslararası tarım ve makine fuarlarına Alman firmalarının katılımlarının sağlanması konusunda karşılıklı çalışmalarda bulunacağız. Fuar organizasyonları ile birlikte ikili ticaret heyetleri oluşturularak karşılıklı görüşmelerde bulunulması kararlaştırıldı. Alman yetkililer, Aşağı Saksonya Eyaleti Ekonomi Bakanı Jörg Bode başkanlığındaki Alman ticaret heyetinin Nisan ayında Türkiye'ye yapacakları ziyaret programına Konya'yı da dahil etmesinin ikili ilişkileri önemli noktaya taşıyacağını ifade ettiler. Şehrimizin yurt dışında tanıtımı ve bu çerçevede iş bağlantılarının sağlanmasına Odamız adına büyük önem vermekteyiz. Yurt dışından ticaret heyetlerini şehrimizde misafir ederek Konya'nın ekonomik potansiyelini ziyaretçilerimize aktarma noktasında Alman Ekonomi Bakanı'nın ziyaretini önemli buluyoruz. Hannover ziyaretimizde ayrıca eyaletin en büyük mesleki eğitim merkezinde incelemede bulunarak Konya'da oluşturulması için çalışmalarımızı yürüttüğümüz mesleki eğitim merkezi projesine yönelik görüş alış verişinde bulunduk" dedi.

# KTO Başkanı Selçuk Öztürk; Şehrimizin İhracatının Artırılması İçin Çalışmalara Devam Ediyoruz



**K**onya Ticaret Odası Kasım ayı olağan meclis toplantısında gündemdeki ekonomik ve sosyal konular değerlendirildi. Toplantıda Konya ekonomisini değerlendiren Öztürk, Türkiye'nin 500 milyar dolarlık ihracat hedefini yakalaması için Konya'nın da 15 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmesi gerektiğini söyledi.

**Konya Ticaret Odası Kasım ayı olağan meclis toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda gündemdeki ekonomik ve sosyal konular değerlendirildi.**

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Meclis toplantısında, Türkiye'nin 500 milyar dolarlık ihracat hedefini yakalaması için Konya'nın da 15 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmesi gerektiğini söyledi. Başkan Öztürk, "Oda olarak şehrimiz ihracatının artırılması için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu kapsamda üretici, sanayici ve KOBİ'lerin dış ekonomik ilişkilerine destek olabilmek için Oda olarak DEİK temsilciliğini aldık. Diğer taraftan düzenlediğimiz yurt dışı iş seyahatleriyle Konyalı iş adamlarımızı yabancı işadamlarıyla buluşturuyoruz. 4-12 Aralık tarihlerinde Odamızdan bir heyet Çin Otomotiv Yan Sanayi Fuarına katılacaktır. Şehrimizin güçlü olduğu otomotiv yan sanayi sektöründe iş bağlantıları açısından gezinin faydalı geçeceğine inanıyoruz. Diğer taraftan; Ocak ayında İtalya'da kuyumculuk, Şubat ayında Suudi Arabistan'da Makine, Nisan ayında da Almanya'da döküm fuarları gerçekleştirilecektir. KOSGEB destekli bu fuarlara katılmak isteyen üyelerimiz dış ticaret servisimizden gerekli bilgiyi alabilirler" şeklinde konuştu.

## KONYA'DA "YEŞİL EKONOMİLER" KONFERANSI YAPILDI

**K**onya'da, Mevlana Kalkınma Ajansı (MEVKA) tarafından, bölgede enerji verimliliği konusunda farkındalık ve bilinç oluşturmak amacıyla "Yeşil Ekonomiler" konferansı yapıldı. Konferansın "Enerji Verimliliği ve Konya" konulu oturumunda Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk başkanlık yaptı.

Oturumun açılışında konuşan Öztürk, küreselleşen dünyada sürekli olarak artan enerji talebinin, tüm ülkelerin yalnızca ekonomik değil aynı zamanda stratejik politikalarını da şekillendirdiğini ifade ederek, Türkiye'nin ekonomide gösterdiği büyümede artan sanayi üretiminin payı ile enerjide çok hızlı talep artışının karşılanabilmesi için tüm yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının ekonomiye kazandırılması gerektiğini söyledi.

Konya'nın yenilenebilir enerji kaynakları içerisinde



de güneşi, enerji kaynağı olarak kullanmaya müsait şehirlerin başında geldiğini ifade eden Başkan Öztürk, "Konya-Karaman bölgesinde güneş enerjisinden önemli bir elektrik üretiminin sağlanabileceği bilinmektedir. Konya Ticaret Odası olarak biz de yenilenebilir enerji kaynaklarını elektrik enerjisine dönüştürecek özel sektör yatırımlarının desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Konya'nın giderek artan konutta ve sanayide enerji ihtiyacının yenilenebilir güneş kaynağından karşılanması dışa bağımlılığını da azaltacağından ekonomimiz açısından önemli bir katma değer sağlayacaktır" dedi.

Açılış konuşmasının ardından Öztürk başkanlığında gerçekleştirilen enerji verimliliği ve Konya konulu oturumda, Prof. Dr. Saim Koçak, Prof. Dr. Mustafa Acaroğlu, İsmail Hakkı Karaca, Aykut Ateş ve Ekrem Karacalı sunumlarını gerçekleştirdiler.



## KENT SEMPOZYUMUNDA KONYA EKONOMİSİ KONUŞULDU



**K**onya 1. Kent Sempozyumu Makine Mühendisleri Odası Konya Şubesi'nde düzenlendi. Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Konya İl Koordinasyonu tarafından düzenlenen sempozyumun Konya Ticaret ve Sanayisi konulu oturumunda Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu "Konya Ticareti ve KOBİ'ler" konulu sunumunu gerçekleştirdi.

KTO Başkan Yardımcısı Haydaroğlu sunumunda Konya ticaretinin tarihsel gelişimi ve bugün gelinen nokta hakkında bilgi verdi. Günümüz girişimciliğinin özellik olarak yenilik ve farklılık yaratma eğiliminde olan her türlü çabayı ifade

ettiğini vurgulayan Haydaroğlu, gerek iş kurma anlamında gerekse yenilik ve farklılık yaratma anlamında ele alındığında Konya'nın bir kuluçka merkezi olduğunu söyledi. Cumhuriyet öncesinde girişimcilik ruhuna sahip bir şehir olan Konya'da kurulan şirketlerin Konya'nın sanayi ve ticaret hayatıyla zengin bir kültüre sahip olduğunu ifade eden Haydaroğlu, Konya Ticaret Odası olarak Konya'nın girişimcilik kültürüne katkı vermeye devam ettiklerini söyledi. Haydaroğlu, "Özellikle son yıllarda genç kesimlere yönelik, sanayi ve ticaretin ihtiyaç duyduğu alanlarda eğitim çalışmalarımız devam etmektedir. Akademik düzeyde katkı ve fayda sağlamak üzere KTO Karatay Üniversitesini kurduk. Bu doğrultuda tüm kurumlarımızla işbirliği içerisinde kolektif çalışmalara açığız" şeklinde konuştu.

## Öztürk Genç Reklamcılarla Buluşu

**K**onya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Reklam Topluluğu'nun düzenlediği toplantıda Reklamcılık Bölümü öğrencileriyle bir araya geldi. Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde düzenlenen toplantıda reklamcılık sektörünün ekonomiye etkileri konusunda konuşma yapan KTO Başkanı Öztürk; **"Şehrimizin tüm ekonomik dinamikleri ile bir araya gelerek birlik içerisinde hem Konya hem de ülke ekonomimizi daha iyi noktalara getirmek için çalışmalarımızı yürütüyoruz. Bu açıdan şehrimizin en değer verdiğimiz kurumları olan üniversitelerimizde öğrencilerimizle bir araya gelerek tecrübelerimizi paylaşmak, onlara yol göstermek bizim için ayrı bir önem taşımaktadır. Burada bulunan öğrencilerimizi gelecekte ülke**



**ekonomisi için üreten, girişimde bulunan kişiler olarak görmekteyiz. Bu açıdan üniversitelerimizde Reklam Topluluğu'nda olduğu gibi öğrencilerimizin okul yıllarında meslekleriyle ilgili konularda birlikte hareket etmesi bizleri mutlu etmektedir"** dedi.

Türkiye ve dünya ekonomisi ile ilgili değerlendirmelerde bulunan başkan Öztürk, reklam sektörünün ekonominin genel durumuna paralel seyreden bir sektör olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirterek "Sektör sadece kendisinin ekonomik olarak yarattığı değerle değil, ekonomiye sağladığı itici güç ile ülke ekonomimiz için çok önemlidir. Çünkü çalışmaları ile diğer sektörleri hareketlendirme potansiyeline sahiptir" şeklinde konuştu.

TRT'nin Canlı Yayınında

# Konya Tanıtıldı



**T**RT Genel Müdürlüğü ile Yerel ve Bölgesel Televizyonlar Birliği (YBTB) işbirliği çerçevesinde gerçekleştirilen, "Yerinde Konuşuyoruz" Programı, Konya'dan canlı olarak yayınlandı.

Programda, Konya Valisi Aydın Nezh Doğan, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Bozkurt Çağlayan, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Mehmet Yavuz, Konya Ticaret Borsası Başkan Vekili Mehmet Namık Köklüsoy, Konya Ovası Projesi Bölge Kalkınma İdaresi Başkanı Prof. Dr. Mehmet Babaoğlu, Uluslararası Mevlana Vakfı Başkan Vekili Esin Çelebi Bayru, YBTB Genel Başkan Yardımcısı, Kon TV Genel Yayın Yönetmeni Nurettin BAY, Konya Gazeteciler Cemiyeti Başkanı, Konya TV Genel Koordinatörü Sefa Özdemir ve Konya Sun TV Haber Müdürü Durmuş Seyis'in katılımları ile Konya tüm yönleri ile ele alınıp tanıtıldı.



## DEİK Oda Temsilcileri TOBB'da Bir Araya Geldi



**DEİK oda temsilcileri, TOBB'da düzenlenen Yerel Çözüm Ortakları: DEİK Oda Temsilcilikleri eğitim programına katıldı. Konya Ticaret Odası'ndan DEİK Temsilcisi Hüsamettin Güngör'ün katıldığı toplantıda konuşan TOBB / DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, eğitimin öneminden bahsederek, "Dünyayı, ülkenizi, ilinizi ve ilçenizi iyi tanımak zorundasınız" dedi.**

**D**EİK oda temsilcilerinin, özel sektörü dünyaya tanıtmak bir vizyona sahip olması gerektiğini ifade eden Hisarcıkloğlu, "Halkın zenginliği üretimden geçer. Üretim yapacak kişi ise girişimcidir. Sizin

rolünüz onlara yol göstermek. Her gün kendinizi geliştirmek zorundasınız. Dünyayı, ülkenizi, ilinizi ve ilçenizi iyi tanımak zorundasınız. Şehrinize hangi yatırımları çekebilirsiniz, bunu bilmeniz lazım" şeklinde konuştu.

## KTO'da Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Kredileri Anlatıldı



**A**cuner Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın Orta ve Doğu Avrupa ile eski Sovyet ülkelerinde demokratik bir ortamda özel sektörün oluşturulması ve geliştirilmesi amacıyla 1991 yılında kurulduğunu, günümüzde de orta Avrupa'dan Orta Asya'ya kadar yoğun bir çalışma içerisinde olduğunu söyledi.

Bölgedeki en büyük yatırımcı olan Banka'nın 61 ülke ve 2 devletlerarası kurum tarafından yönetildiğini belirten Acuner, paydaşları kamu olsa da, EBRD ticari kuruluşlarla ortaklıklar kurarak daha çok özel sektör girişimlerinde yer aldığını dile getirdi.

Bankanın hizmetleri hakkında bilgi veren Acuner şunları söyledi; "Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası; bankalar, sektörler ve ticari girişimler için proje finansmanı sağlamaktadır. Ayrıca kamu şirketleriyle birlikte çalışarak, özelleştirmelere, bu şirketlerin yeniden yapılandırılmasına ve hizmetlerin geliştirilmesine destek vermektedir. Banka'nın destek verdiği projeler özellikle tarım, enerji, finansal kurumlar, imalat, çevre altyapısı, doğal kaynaklar, turizm, telekomünikasyon, bilişim teknolojileri, medya ve ulaştırma alanlarını kapsamaktadır. EBRD, şu anda Arnavutluk, Ermenistan, Azerbaycan, Belarus, Bosna Hersek, Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Gürcistan, Macaristan, Kazakistan, Kırgızistan, Letonya, Litvanya, Makedonya, Moldova, Moğolistan, Karadağ, Polonya, Romanya, Rusya, Sırbistan, Slovakya, Slovenya, Tacikistan, Türkmenistan, Ukrayna ve Özbekistan'da projeler yürütmektedir. 1991'den beri 3.229'u aşkın projeye toplam €63.7 milyar'dan fazla yatırım yapılmıştır. 2010 yılında 386 projeye toplam €9.0 mil-



yar yatırım yapılmıştır. 2011 yılı ilk yarısında Yeni proje sayısı %5 artışla 161'e, Finanse edilen toplam aktif proje sayısı %2 artış ile 1.599'a ve Toplam portföy %3 artışla €31.7 milyara ulaşmıştır.

### **Faaliyet Bölgesinin Coğrafi Olarak Genişletilmesi - Güney ve Doğu Akdeniz**

EBRD Yönetim Kurulu'nun Banka'nın rekabete açık piyasa ekonomilerini destekleyen hedefleri doğrultusunda Güney ve Doğu Akdeniz Bölgesi'ni de kapsayacak şekilde genişletilmesini onayladığını belirten Acuner şöyle devam etti "Banka, hali hazırda faaliyet bölgesi olan Doğu Avrupa ve Bağımsız devletler topluluğundan elde edilen siyasi ve ekonomik tecrübe ve başarılarını bu yeni bölgeye transfer edilip uyarlanmasını amaçlamaktadır. Türkiye'de Faaliyetlerine de 2009 yılında başlamıştır. Türkiye'de öncelikli sektörler sürdürülebilir enerji, bölgesel mikro ve küçük işletmeler ile tarım ve gıda işletmeleriydi. Bugün itibarıyla ulaştırma, doğal kaynaklar ile imalat ve hizmet sektörleri de faaliyette bulunan sektörler arasındadır.

### **Türkiye'de 2010 Kümülatif İş hacmi**

- **Toplam proje sayısı : 42**
- **Toplam net iş hacmi: €1,1 milyar**
- **Toplam proje değeri: €3,2 milyar**
- 2011'de İş Hacmi**
- **Eylül sonu itibarıyla : €650 milyon**
- **Yıllık beklenen: €1.0 milyar**

Toplantının sonucunda Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası yetkilileri toplantıya katılan tüccar ve sanayicilerle ikili görüşmelerde bulundular.

**Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası  
Türkiye Direktör Yardımcısı  
Şevki Acuner, uzmanlar Tolga Ergüven ve Hüseyin Özhan Konya Ticaret Odası'nda Banka'nın yaptığı çalışmaları anlatarak sağladığı kredilere ilişkin bilgi verdi. KTO üyelerinin katıldığı toplantıda Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD)'nin Türkiye Direktör Yardımcısı Şevki Acuner kısa bir tanıtım yaptı.**

## KTO'YA ZİYARETLER



## BÜYÜKKOYUNCU OKUL MECLİSİ'NDEN ZİYARET

Özel Büyükkoyuncu Liseleri Öğrenci Meclisi Başkanı Muzaffer Ökten ve Meclis Üyeleri 'Ufuk Turları' kapsamında KTO Başkanı Selçuk Öztürk'ü ziyaret etti.

## KTO YÖNETİMİNDEN ZİYARETLER

## KTO 73. MESLEK KOMİTESİ'NDEN MECLİS ÜYESİ MUSTAFA ULU



## KTO 13. MESLEK KOMİTESİ'NDEN MECLİS ÜYESİ YÜKSEL KOYUNCUOĞLU

## KTO 7. MESLEK KOMİTESİ ÜYESİ HÜSEYİN ALTUNER

*Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Başkanlığı'ndaki KTO Heyeti, Meclis Üyeleri Mustafa Ulu ve Yüksel Koyuncuoğlu ile Meslek Komitesi Üyesi Hüseyin Altuner'i ziyaret ederek sektörleri hakkında bilgi aldı. Ziyaretlerde KTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu ve KTO Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Mehmet Yavuz da hazır bulundu.*



# Küresel Rekabet Ortamında Lojistik Faaliyetler ve Önemi (1)

Mehmet Burak CERAN  
S.Ü. Akören MYO Öğr. Gör.

*Lojistik Faaliyetlerin İşletmelere Sağladığı  
Stratejik Rekabet Avantajları*



**K**üresel pazarlarda yaşanan ticaretin, rekabetin kurallarını değiştirmesi lojistik süreçlerin ve kuralların da değişimini gerekli kılmaktadır. Geleneksel dağıtım zinciri uygulamalarında, tedarikçiler, üreticiler, dağıtıcılar ve müşterilerin her biri bireysel bir şekilde davranarak kendi lojistik faaliyetlerini optimize etmek için çalışırken, bunun sonucunda lojistik zincirindeki diğer üyeler için ek maliyetler oluşturmaktaydılar. Ancak günümüzde küresel ekonomi süreci işletmelere avantaj sağlamaktadır (Karagülle ve diğerleri, 2004: 804).

Küresel rekabet, lojistik zincirdeki üyeler arasındaki ilişkileri etkilediği gibi fonksiyonel ilişkileri de etkilemektedir. Mal ve hizmetlerin sınırlar arasında hareket ettirilmesinde en önemli maliyet kalemini oluşturan taşıma fonksiyonunun yerine getirilmesinde taşıma modu olarak multimodal (çok araçlı taşıma) sisteminin kullanılması olanağını sağlayarak, işletmelere çeşitli ulaşım araçlarından yararlanma şansını vermektedir. Aynı zamanda, doğru bağlantıların kurulması ile dünyanın bir ucundan diğer bir ucuna taşınacak malların doğru zamanda doğru yere hasarsız bir şekilde ulaştırılabilme olanağını sağlamaktadır.

Sonuç olarak, küresel rekabetin etkisi altında olan lojistik yöneticilerin, küresel pazarda başarılı olabilmesi bütünsel bir bakış açısına sahip olmayı, esnek olmayı, yeni yöntemleri ve süreçleri kullanmaktan korkmamayı gerektirmektedir. Aynı zamanda yerel koşullara ve düzenlemelere işleri adapte etmeyi, hem küresel hem yerel davranmayı, web tabanlı bir lojistik zincir içinde maliyet etkinliği iyi bir müşteri hizmet düzeyi kurmayı gerektirmesi sonucunu doğurmaktadır (Karagülle ve diğerleri, 2004: 804).

#### **Lojistik Faaliyetlerin İşletmelere Sağladığı Stratejik Rekabet Avantajları**

Günümüz küresel rekabet ortamında faaliyet gösteren işletmeler arasında iş yapma biçimleri, yararlandıkları bilişim teknolojileri, ürünlerin üretiminde kullandıkları hammaddeler ve kullandıkları pazarlama stratejileri açısından büyük farklar gözlemlenmemektedir. Birbirlerine benzeyen üretim biçimleri ve ürün maliyetlerindeki yakınlık, üretilen ürünlerin müşterilere teslimi ve üretilecek ürünlerin hammaddesinin tedarik edilmesinde lojistik stratejisinin önemini ortaya çıkarmaktadır. Bu bağlamda işletmelerin rakiplerine rekabetçi üstünlük sağlayabilmeleri işletme bünyesinde mevcut ve dış kaynak kullanımı (outsourcing) ile gerçekleştirdikleri lojistik faaliyetlerini etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştirebilmeleri ile mümkün olmaktadır. İşletmelerin etkin bir lojistik stratejisi anlayışına sahip olmaları, hem ürünlerin nihai müşterilere ulaştırılmasında hem de hammaddenin tedarik edilmesinde işletmeye avantajlar sağlamaktadır. Bu anlamda işletmelerin küresel rekabet ortamında rekabet önceliklerinin her birinde avantaj sağlayabilme yetisine sahip olan lojistik faaliyetler, bu durumlarıyla bir destek faaliyet olmaktan çıkıp, işletmelerin ana faaliyetleri haline gelmiştir. Lojistik faaliyetlerin geniş çapta sağlayabildikleri bu faydalar, işletmelerin rekabet avantajları haline gelerek işletmeler açısından lojistiğin önemini artırmaktadır. İşletmelerin rakiplerine karşı rekabet üstünlüğü sağlayabilmelerinde önemi gün geçtikçe anlaşılan rekabet öncelikleri, lojistik faaliyetlerde kendilerini öncelikten avantaja çevirmişlerdir. Bu lojistik faaliyet avantajları; maliye, kalite, hız ve esneklik avantajları olarak tanımlanabilmektedir.



### **Maliyet Avantajı**

Maliyet, tüm ticari ve sanayi işletmelerin, kuruluşlarından başlamak üzere faaliyetlerinin devamı boyunca bir takım ekonomik fedakarlıklara katlanmak suretiyle mal ya da hizmet üretmeleri ya da ticari bir fonksiyonu yerine getirmeleri noktasında katlanılan üretim girdileri olarak ifade edilmektedir. Katlanılan ekonomik fedakarlık sonucunda elde edilen ürün, hizmet ya da faaliyet karşılığı sağlanan gelir arasındaki farklarla, işletmenin karlılık ve verimliliğinin ne düzeyde bulunduğu bilinmesi başka bir deyişle ekonomik fedakarlıkla işletmeye sağlanan değerler arasında olumlu ya da olumsuz farkların ölçülmesi maliyet ve maliyet giderleri kavramının ayrıntılı bir biçimde anlaşılmasına bağlı bulunmaktadır. Maliyet

kavramının, muhasebeciler, mühendisler ve iktisatçılar için değişik anlamları bulunmakta ve tanımlaması yapılmaktadır. Maliyet kavramı ile bir yarar elde etmek için yapılan fedakarlıklar anlaşılmaktadır (Hatiboğlu, 1995: 9).

Maliyet kavramı, çeşitli amaçlara göre bedel ve karşılık anlamında kullanılmakla birlikte, çoğunlukla bir işletmeye belli bir mal, hizmet veya faktör şeklinde sunulan girdilerin, işletmeye olan yükü anlamını taşımaktadır. Yine maliyet, her işletmenin kendi faaliyet konusunu oluşturan mamul ve hizmetleri elde edebilmek için harcadığı üretim faktörlerinin para ile ölçülebilen değeri olarak ifade edilmektedir.

Pazarların birbirine entegre olarak tek bir pazarı ortaya çıkardığı günümüz ekonomisinde rekabet, malların üretim noktasından müşterilere ulaştırıldığı noktaya kadar lojistik zincirin tüm üyelerinin uyum içinde tek bir işletmenin elemanları gibi kanalın faaliyetlerini optimize etmeleri gerekliliği ve sonucunu doğurmuştur. Bu bağlamda işletmelerin maliyetlerinde önemli bir kalem olan lojistik faaliyetlerden kaynaklanan maliyetler, işletmelerin rekabetçi üstünlük sağlamalarında önemli bir maliyet kalemi olarak değerlendirilmektedir.



### Kalite Avantajı

Günümüz küresel rekabet ortamında işletmelerin üretmiş oldukları ürünlerinin, ürünleri kullanan nihai kullanıcılar tarafından tercih edilebilmesi, müşterilerin söz konusu ürün-den memnun kalmaları ile mümkün olabilmektedir. İşletme-de üretilen ürünlerin kalite standartlarına uygun üretilmesi durumunda, ürünü ilk defa alan müşteri memnun kalmak-ta ve ürünü tekrar almak istemektedir. Hiç şüphesiz ürünün kaliteli üretilmesi yanında, ürünün müşterilere ulaştırılma-sında da aynı kalite standartlarının gözetilmesi gerekmektedir. Bu da ancak kaliteli bir lojistik stratejisi anlayışı ile müm-kün olabilmektedir. Sağladığı faydalar sayesinde, lojistik bi-rimlerdeki performans, müşteri memnuniyetini doğrudan etkilediğinden çoğu işletmenin lojistik departmanına res-mi olarak kalite sürecini uygulaması gerekmektedir. İşletme-nin tüm süreçlerinde kalite yönetimi anlayışının iyi bir şekil-de uygulanması durumunda, bütün işletme birimlerinde ol-duğu üzere lojistik biriminde de bu başarıyı takip edilecek-tir. İşletmeler bütün birimleri ile kendi verimliliklerini arttır-mak ve maliyetlerinin düşürülmesini sağlamak için strateji-ler izlemek yerine; işletmeyi bir bütün olarak değerlendirm-e ve uyguladıkları stratejilerin tüm işletme faaliyetlerinde-ki etkisini göz önüne almaları gerekmekte ve bu sayede işlet-menin verimliliğini arttırılmasını sağlayıp, toplam maliyetle-rini düşürebilmekte ve sonuçta karlılık sağlayabilmektedirler (Hatiboğlu, 1995: 9). Küresel rekabetin işletmelere sağladığı faydalar sayesinde, lojistik birimlerdeki performans, müşte-ri memnuniyetini doğrudan etkilediğinden çoğu işletme lo-jistik departmanına resmi olarak kalite sürecini uygulamak-tadır.

### Hizmet Avantajı

Küreselleşmenin sağladığı ulaşım ve iletişim olanakla-rı sayesinde lojistik işletmeleri hizmetlerini daha etkin şekil-de yerine getirebilmektedir. Hizmet kalitesinin giderek arttı-ğı bir ortamda giderek büyüyen ve benzer stratejileri geliştiren işletmeleri diğerinden ayıracak olan hizmet kalitesinin arttırılmasıdır. Küresel rekabette uzmanlaşan ve rekabeti öğ-renen lojistik işletmeleri gerek kendi içsel dinamikleri gerek-se diğer işletmeler ile kendilerini kıyaslayarak hizmet kalite-lerini arttırabilmekte ve hizmet avantajı sağlayabilmektedirler. Lojistik süreçlerini rekabet önceliklerinden olan hizmet avantajı göz önüne alınarak gerçekleştiren lojistik işletmeleri ve bu işletmelerden ürünlerin taşınmasında yararlanan işlet-melerin, müşteri memnuniyetini sağlayan en önemli kriter olan hizmeti bir rekabet avantajı olarak görmeleri ve bütün süreçlerini bu doğrultuda şekillendirmeleri gerekmektedir.

Lojistik faaliyetlerin, günümüz rekabet ortamının gerek-lilikleri doğrultusunda şekillendirilmesi ve uygulanması iş-

letmelere hizmet boyutunda faydalar sağlayacaktır. Etkin ve verimli bir lojistik anlayışına sahip olan işletmeler, ürünlerini müşterilerine hızlı bir şekilde ulaştırabilme imkanına sahip olmaktadır. Yine ürünlerin taşınması sırasında taşımadan kaynaklanan bozulma, yıpranma, kırılma gibi etkenler lojistik stratejisi ile minimize edilebilmektedir. Ürünlerin hızlı ve sağlam bir şekilde müşteriye ulaşmasından sonra müşterinin ihtiyaç duyacağı yedek parça, yeni ürün siparişleri ve garan-ti kapsamındaki ürün değişimleri de yine müşteri memnuni-yetini artıran bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Müşte-ri memnuniyetinin artması da hizmetin gerçekleştirilmiş ol-duğunun bir göstergesi olarak kabul edilmekte ve bu da lo-jistik stratejisinin işletmeye sağlayacağı bir avantaj olarak ka-bul edilmektedir.

### Esneklik Avantajı

İşlerin küresel tabanda yürütüldüğü küresel rekabetin iş-letmeler için kaçınılmaz bir sonucu da lojistik ağ arasında ile-tişimi sağlamak için bilgisayar tabanlı bir iletişim ağına sa-hip olmaktan geçmektedir. Bir veri tabanı olarak isleyen böy-le bir iletişim ağı dünyanın herhangi bir yerine herhangi bir taşıyıcı ile gönderilen malın durumunun izlenmesini sağla-yarak taşımayı kolaylaştırıp, operasyonların daha verimli bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlarken, şirketlere esnek olma fırsatı vermektedir.

Operasyonel esneklik, müşterilerin değişen ihtiyaçları-nı karşılayacak şekilde üretim sisteminin adapte edilmesi-ni kapsamaktadır. Bilgisayar destekli üretim ve esnek ima-lat sistemleriyle birlikte kullanılan bilgi sistemleri operasyo-nel esnekliği arttırmada yardımcı olarak kullanılabilir. (Demirhan, 2002:16) Geniş bir alana yayılmış olan lojistik hizmetlerinin, farklı zamanlarda gerektirdiği farklı uzman-lık ve kaynaklar ancak geniş bir kaynak havuzundan sağla-nabilmektedir. Bu havuzun bir şirket tarafından yönetilme-si de kaynak yönetimini, entegrasyonunu ve koordinasyonu kolaylaştırmaktadır. Özellikle dönemsel ya da mevsimsel olarak üretim ya da dağıtım gereksinimleri artan işletmeler için lojistik faaliyetlerin lojistik stratejisi bağlamında değ-erlendirilip uygulanması işletmelere büyük esneklik sağlamaktadır. Kısa süreler için çok miktarda nakliye aracı, insan kay-nağı, depo alanı sağlama gibi olanaklar mevcut bulunmaktadır. İşletmenin bu hizmetleri kendisinin yapması durumun-da ya dönemsel darboğazlar ya da ölü dönemlerde atıl ka-pasite ortaya çıkmaktadır (Ceren, 2004:34). Lojistik stratejisi-nin işletmelere sağladığı rekabet avantajlarından birisi olan esneklik, işletmelerin müşterilere ürünlerini zamanında ve güvenli bir şekilde ulaştırılması noktasında ve esnek taşıma fonksiyonları bağlamında yarar sağlayan bir rekabet avanta-jı olarak tanımlanmaktadır.

# KONYA'NIN JEOTERMAL ENERJİ POTANSİYELİ

*Jeotermal enerji, arz kabuğu içerisinde bulunan aşırı ısınmış kaya, yüksek sıcaklık ve basınçtaki su ve bunlardan oluşan buhar veya gaz gibi tüm maddelerin enerjisidir. Kısaca arz kabuğu içindeki yüksek ısıdan oluşan bir enerjidir. Bir bölgenin jeotermal açıdan elverişli olabilmesi için jeotermal bir sistemin oluşması gerekir. Jeotermal sistemi oluşturan ana parametreler ısı kaynağı, gözenekli ve geçirimli su taşıyan rezervuar kayaç ile ısıyı ve akışkanın sıcaklığını muhafaza etmeye yarayan geçirimsiz örtü kayaçtır (Şekil 1). Jeotermal enerjinin yenilenebilir bir enerji kaynağı olması, çevreye zarar vermemesi bu enerji türünün önemini daha da artırmaktadır.*

*Konya ili jeotermal enerji açısından önemli bir potansiyele sahip olup 9 adet jeotermal alanı bulunmaktadır. Sıcak ve mineralli su kaynaklarının sıcaklıkları 25oC ile 45oC arasında değişmektedir. Konya da ki sıcak ve mineralli su kaynakları ve sıcak su sondajlarından elde edilen jeotermal akışkan balneoloji amaçlı kullanılmaktadır*

Yrd. Doç. Dr. Güler GÖÇMEZ  
S.Ü. Müh. Mim. Fak.  
gulergocmez@selcuk.edu.tr



### NEDEN JEOTERMAL ENERJİ ?

**J**eotermal enerjinin ülke ekonomisine olan katkıları tartışılmaz. Jeotermal enerjinin diğer enerji türlerine göre birçok üstünlükleri de vardır. Bunlar:

a- Jeotermal Enerji, yenilenebilir ve sürdürülebilir bir enerjidir. hidrolik, güneş, rüzgâr vb. gibi tükenmez enerji kaynaklarından.

b -Çevre dostudur

c - Diğer enerji türlerine göre jeotermal enerjini maliyeti çok daha ucuzdur.

d-Jeotermal akışkan içerdiği minerallerle birçok hastalığı tedavi etmekte ve Termal turizmde kullanılmaktadır

e - Elektrik üretimi dışındaki kullanım alanlarına uygun bir teknoloji geliştirilebilir.

f - İlk saha araştırması, sondajlar, üretime geçiş ve tesislerin kurulma süresi, diğer enerji türlerine oranla daha kısadır.

g - Çok amaçlı ısıtma uygulamaları için idealdir.

h- Kullanım alanlarından dolayı ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır.

### JEOTERMAL ALANLAR VE ÖZELLİKLERİ

Konya ilindeki jeotermal alanlar Cihanbeyli, Karapınar, Ereğli, Beyşehir, Seydişehir, Ilgın, Akşehir ilçelerinde bulunmaktadır (Şekil.2)

Cihanbeyli ve çevresindeki sıcak ve mineralli suların sıcaklıkları 17,5-290C, debileri 1,2 lt/sn ve toplam mineralizasyonları ise 4587-5139,5 mg/lt arasında değişmektedir. Karapınar ve Ereğli dolaylarındaki termal kaynakların sıcaklıkları 18-28 0C, debileri 0,45-2 lt/sn ve toplam mineralizasyonları ise 5207-35449 mg/lt arasında değişmektedir. Beyşehir, Seydişehir ve Ilgın'da bulunan sıcak ve mineralli su kaynakları sıcaklık ve debilerinin yüksek olması nedeniyle termal tesis olarak işletilmekte olup, jeotermal potansiyel açısından ilin en önemli kaynaklarıdır. Bunların sıcaklıkları 27-41 0C ve debileri 1,5-50 lt/sn arasında olup, mineralce fakirdirler.( Tablo 1, Şekil.2) Konya ilindeki, jeotermal sahaların ve akışkanların özellikleri bölgelere göre değişmektedir. ( Göçmez 2005).

NOT: Bu makale Konya Kent Sempozyumunda bildiri olarak sunulmuş ve basılmıştır.

### İlgın Jeotermal Alanı

#### İlgın Kaplıcası

İlgın Kaplıcası kaynakları Konya ilinin 87 km kuzeyinde Ilgın'ın ise 2 km batısında bulunmaktadır. Sıcak ve mineralli sular kaplıcalarda kuzeyden; kuzeybatı-güneydoğu yönün-





Resim 1-2: Ilgın kaplıcası sondajı ve Ilgın kaplıcası

Müdürlüğü tarafından yapılmıştır. Jeotermal enerji aramaları çerçevesinde yapılan KT-1 kuyusunun derinliği 211,35 m. Debisi 60 lt/sn, Sıcaklığı 46,5°C tır. Şu anda özel bir şirkete verilmiştir.(MTA sözlü görüşme)

#### **Beyşehir Jeotermal Alanı**

##### **Beyşehir Köşkköy kaynakları**

Kaynaklar Köşkköyün 2 km kuzeyinde dere içerisinden çıkmaktadır. Kaynak sıcaklıkları 35°C ,Debisi 7 l/s dir. Paleozoyik yaşlı mermerler ve kuvarsitler rezervuar kayayı oluşturmaktadır. Jeotermal alanda 3 adet sondaj açılmıştır. 1987 yılında 1. Sondaj yapılmıştır. Sondaj derinliği 84 m. suyun sıcaklığı 33 °C debisi 5 l/s olup şu anda kullanılmamaktadır. 2. Sondaj 1988 yılında yapılmıştır. Sondaj derinliği 112.6 m. suyun sıcaklığı 35 °C debisi 11 l/s, 3. Sondaj ise 1997 yılında yapılmıştır. Sondaj derinliği 350 m. suyun sıcaklığı 40 °C debisi 40 l/s. Kaynak sularının toplam mineralizasyonu 926.55 mg/l olduğundan mineralce fakir Akroterm sular sınıfındadır. Kaynak ve sondaj suları köşk köy kaplıcasında kullanılmaktadır. Alanda tarihi kubbeli eski köşk hamamı vardır. Bu hamam kullanılmamaktadır.

Yeni kaplıca tesisleri, apart oteller ve yüzme havuzunda kaynak ve sondaj suları balneoloji alanında kullanılmaktadır.

##### **Hüyük- Çavuşköy Hamamı**

Hüyük ilçesine 3 km uzaklıkta ki çavuş belediyesinde bulunmaktadır. Paleozoyik yaşlı mermerler ve şişler Rezervuar kayaçtır.Sıcak su kaynakları kireçtaşları ve alüvyonun sınırından KD-GB yönlü faylar boyunca boşalmaktadır. 1. Kaynağın sıcaklığı 25°C , debisi 1-1,5 l/s dir. 2. Kaynağın sıcaklığı 26 °C ,debisi 2-2,5 l/s dir. Kaynak suları mineralce fakir sıcak sular ( akroterm) sınıfındadır. Çavuş hamamı kubbeli yapısı ile tarihi bir hamamdır. Kaynak suyu hamam içindeki havuza akmaktadır. Hamam Yöre halkı tarafından aktif olarak kullanılmamaktadır.

##### **Beyşehir Yeşildağ Çamur jeotermal alanı**

Beyşehir Gölünün güneyinde Yeşildağ da bir adet kaynak ve 1 adet sondaj bulunmaktadır. Ilıca kaynağının sıcaklığı 35.5 °C ,debisi 0,25 l/sdir. Kaynak GB-KD yönünde uzanan fay boyunca açığa çıkmaktadır. Jeotermal alana 1992 yılında 102 metre derinlikte sondaj kuyusu açılmıştır.



Resim 3-4: Çavuşcugöl kaynakları ve çavuşcugöl sondajı



Resim 5-6: Eregli Akhüyük kaynakları

miştir. Suyun sıcaklığı 34,5 °C , debisi 16 l/s olup alınan su banyo amaçlı kullanılmaktadır.

NOT: Bu makale Konya Kent Sempozyumunda bildiri olarak sunulmuş ve basılmıştır.

#### Seydişehir Jeotermal Alanı

Seydişehir çevresindeki kaynaklar Çaltepe'nin batısında Ketirağılı mevkiinde devlet hastanesi bahçesinde, Ilıcatepe, Hüyüktepe ve Kavakköy batısında açığa çıkmaktadır. Ilıca tepede bulunan kaynaklar eski hamamda kaplıca amaçlı kullanılmaktadır. Ilıca tepedeki 1. Kaynağın sıcaklığı 31,4°C , debisi 0,1 l/s dir. 2. kaynağın sıcaklığı 32,1°C Debisi 0,2 l/s dir. Bu kaynaklar şu anda kullanılmayan eski kaplıca tesislerinde boşa akmakta ve sulama amaçlı kullanılmaktadır. , toplam mineralizasyonları ise 706-3555 mg/l arasındadır

Hüyük tepe kaynağı ise Seydişehir'in kuzey doğusundaki Hüyük tepenin güneydoğusunda bulunmaktadır. Kaynak sıcaklığı 27,1 °C , debisi 1,5 l/s dir.

Kavakköy çevresindeki kaynaklarda karbonat çökelişi ve gaz çıkışları oldukça fazladır. Kavakköy de yapılan son-

dajdan 46 0C sıcaklıkta sıcak su alınmıştır elde edilen sıcak su yakınına yapılan havuzda yöre halkı tarafından kullanılmaktadır.

#### İnlice Sondajı

Meram ilçesine 40 kilometre mesafedeki inlice sondajı özel şirket ( AGN Enerji firması ) tarafından yapılmış olup sondajın derinliği 745 metrede sıcaklığı 60 oC debisi ise 55 lt/sn dir. Bulunan suyun turizm ve sağlıkta kullanılacağı bildirilmiştir.

#### Cihanbeyli Jeotermal Alanı

##### Ilıcıpınar eskimüşil su kaynakları

Cihanbeyli ilçesinin 12 km güneyindeki Boluk Gölüne yakın iki noktadan boşalmaktadır. Ilıcıpınar kaynağının sıcaklığı 29°C , debisi 1,2 l/s, eski müşilsu kaynağının sıcaklığı 33 °C , debisi 0,5 l/s dir.

Kaynak suları boşa akmakta ve ilkel şekilde kaplıca olarak kullanılmaktadır. Karadağ'ın güney-güneybatısında yapılan sondajlarda 43 °C sıcak su alınmıştır.

#### Traverten konileri

Boluk Gölü ve çevresinde sıcak ve mineralli suların yeryüzüne ulaştığı yerlerde oluşan traverten konileri Boluk Gölünün içinde, Yapalı köyü ve Bozdağ arasında oldukça yaygındır. Bu konilerin bazılarında kaynaklar aktif olup su akışı devam etmektedir. Kaynakların sıcaklıkları 20 °C -28°C dir. Debileri 0,1-1,5 l/s arasındadır.

NOT: Bu makale Konya Kent Sempozyumunda bildiri olarak sunulmuş ve basılmıştır.



Kavakköy sıcak ve mineralli su kaynakları ve sıcak su sondajı

### Ereğli-Karapınar Jeotermal alanı

Ereğli ilçesinin kuzeyinde bulunan Akhüyük kükürtlü kaynağı ve Nasuh pınarı bölgenin jeotermal kaynaklarıdır. Akhüyük kaynakları KB-GD yönlü fay boyunca açığa çıkmaktadır. Kaynak alanında KB-GD yönünde uzanan traverten konisi dünya harikasıdır. 1.5 km uzunluğundaki fay boyunca birçok sıcak ve mineralli su çıkışı bulunmaktadır. Kaynak sıcaklıkları 18,5 – 25 OC , debileri 0,1-1,5 l/s dir. Akhüyük ve Nasuhpınarı kaynakları çevresinde Traverten oluşumları ve kükürt çökelimleri oldukça yaygın olup kaynak çıkışı bol CO2 gazlı kükürt kokuludur. Traverten ve kükürt oluşumları devam etmektedir. Kaynak suları boşa akmaktadır. Suların oluşturduğu travertenler işletilmektedir.

### Demirkent (İsmil) Kaplıcası

Bölgede sıcak ve mineralli su kaynağı bulunmamaktadır. K-G yönündeki gömülü fay yakınında yapılan sondajlardan sıcak akışkan alınmaktadır. MTA tarafından açılan 2 sondaj bulunmaktadır. 1. sondaj suyunun sıcaklığı 420C , debisi 40 l/s, 2. sondaj suyunun sıcaklığı 42,70C , debisi 40-50 l/s dir. Sondajlar yakınında özel şirket tarafından yapılan modern kaplıca evleri bulunmakta sıcak sular kaplıca tedavisinde kullanılmaktadır. Sahanın rezervuar kayacını Paleozoyik yaşlı mermerler oluşturmaktadır.

### SONUÇLAR

-İnceleme alanındaki sıcak ve mineralli kaynak suları, yerin derinliklerine doğru kırık ve çatlaklar boyunca süzülen yağmur sularının jeotermik gradyanla ve inceleme alanı yakınındaki genç volkanitlere bağlı olarak faylar boyunca yeryüzüne yükselmesiyle oluşmuşlar

-Kaynakların sıcaklıkları 29 OC -42 OC ,debileri 0,1 -8 l/s, pH değerleri 6,8-7,6, elektrik iletkenlikleri 800-3400

mmho/cm, alman sertlik dereceleri 20-160, toplam minerallizasyonları ise 595-3400 mg/l arasında değişmektedir.

-Seydişehir Ilıca, Ilgın Çavuşçugöl kaynakları, Ilgın sondaj suyu sıcak ve mineralce fakir olan Akroterm sular sınıfında diğer kaynak ve sondaj suları ise sıcak ve mineralli sulardır.

-Sıcak ve mineralli sular 500-1000 m arasındaki derinliklerden gelmekte olup sular yüzeye yakın kesimlerde soğuk sularla karışmaktadır.

-Sıcak ve mineralli suların rezervuarlarını Paleozoyik mermerler ve kireçtaşları oluşturmaktadır.

-Sıcak ve mineralli kaynak sularının ısınma nedeni jeotermal gradyan ve sahadaki genç volkanitlerdir.

-Sıcak ve mineralli su kaynaklarından İsmil, Ilgın, Beyşehir-Köşk ve Seydişehir-Ilıca kaynakları kaplıca olarak kullanılmakta olup diğer kaynak çıkışları üzerinde tesis bulunmamakta ve kaynaklar boşa akmaktadır.

-Konya çevresindeki sıcak ve mineralli su kaynakları sera ve toprak ısıtması içinde uygundur.

### KAYNAKLAR

-Canik, B., Ilgın kaplıcaları hakkında not: MTA hidroloji servis arşivi no:23, Ankara, 1974.

-Canik, B., Ilgın sıcak su kaynaklarının hidrojeoloji incelemesi: S.Ü. Fen Fakültesi dergisi seri A, Sayı 1, s.18, Konya,1981

-Çağlar, K., Türkiye maden suları ve kaplıcaları: MTA yay. Seri B, no:11, fa-sikül 2, Ankara, 1948.

-Göçmez, G., Şen, O., Kavakköy Seydişehir çevresinin jeoloji ve hidrojeoloji incelemesi: F. Ü. Jeoloji eğitiminin 20. yıl sempozyum bildirileri: 607-613, Elazığ, 1998.

-Göçmez, G., Water chemistry and isotopic features of ilgın spa spring with hot and mineral waters.Proceedings of the 1st.International symposium and exhibition on enviroment –friendly energy sources and Technologies. 2005. İzmir.

-Kara, I., Durdu, M., "Konya-Ereğli-Karapınar-Seydişehir-Beyşehir çevresinin enerji olanakları" MTA Genel Müdürlüğü arşivi, Ankara, 1999.

-Şen, O., Göçmez, G., Pasvanoğlu, S., "Konya Ilgın Çavuşçugöl sıcak su kaynağının jeoloji ve hidrojeoloji incelemesi ve kaptaj çalışması" Yerbilimleri Geosound sayı 31, s.93-101, Adana 1997.

-Üngör, A., Konya Köşk kaplıcası hidrojeolojik etüt raporu: MTA Rap. 687, Ankara

**NOT: Bu makale Konya Kent Sempozyumunda bildiri olarak sunulmuş ve basılmıştır.**



Resim: Kavakköy sondajı

### 3. ÇEYREKTE REKOR BÜYÜMEYE DEVAM

#### KTO Başkanı Öztürk:

Krize karşı dirençli yapımız devam ediyor



**GSYH üçüncü çeyrekte yüzde 8,2'lik artışla 31 milyar 29 milyon TL oldu. 9 aylık büyüme hızı ise yüzde 9.6 oldu. Büyüme rakamlarını değerlendiren KTO Başkanı Selçuk Öztürk "Dünya üzerinde gösterdiğimiz büyüme performansıyla ülkemiz hedefine ilerlemeye devam etmektedir. Üretim ve ihracat rakamlarının olumlu seyrettiği bu dönemde gerçekleşen büyüme iş dünyasının motivasyonunu artıracaktır" dedi.**

**T**ürkiye ekonomisi, üçüncü çeyrekte yüzde 8.2 büyüdü. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2011 Yılı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla 3. Dönem: Temmuz, Ağustos-Eylül verilerini açıkladı. Buna göre üretim yöntemi ile hesaplanan gayri safi yurtiçi hasıla tahmininde, 2011 yılı 3. üç aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre cari fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla yüzde 17.4'lük artışla 348 milyar 802 milyon TL oldu. 2011 yılının 3. üç aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla yüzde 8.2'lik artışla 31 milyar 29 milyon TL oldu. 2011 yılının 3. üç aylık döneminde dolar cinsinden GSYH artışı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2.5 artışla 201 milyar 512 milyon dolar düzeyinde belirlendi.

#### 9 aylık dönemde büyüme hızı yüzde 9.6 arttı

2011 yılının ilk dokuz aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre cari fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla yüzde 18.7'lik artışla 957 milyar 326 milyon TL oldu. 2011 yılının ilk dokuz aylık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla yüzde 9.6'lık artışla 85 milyar 139 milyon TL olarak belirlendi.

#### Türkiye ekonomisi kesintisiz 8 çeyrektir büyüyor

Küresel krizin etkisiyle 2009 yılının ilk çeyreğinde yüz-

de 14.7 küçülmeyle Cumhuriyet tarihinin en büyük daralmalarından birini yaşayan Türkiye ekonomisi, o dönemde 4 çeyrek üst üste yaşanan kesintisiz daralmayla birlikte Avrupa'daki kabul edildiği biçimiyle teknik anlamda resesyona girmişti. (Avrupa'da iki dönem üst üste küçülme yaşayan ekonomiler teknik olarak resesyona girmiş olarak kabul ediliyor.) Ekonomide yaşanan toparlanmanın ardından, Türkiye ekonomisi son 8 çeyrektir ise kesintisiz büyüme gösterdi.

TÜİK'in verilerine göre Türkiye ekonomisi 2008 yılının son çeyreğinde yüzde 7, 2009 yılının birinci çeyreğinde yüzde 14.7, ikinci çeyreğinde yüzde 7.8, üçüncü çeyreğinde yüzde 2.8 küçülmüştü. 2009 yılının son çeyreğinde yüzde 5.9 büyüyen ekonomi, revize rakamlarla 2010 yılının birinci çeyreğinde yüzde 12.2, ikinci çeyreğinde yüzde 10.2, üçüncü çeyreğinde yüzde 5.3, dördüncü çeyreğinde yüzde 9.2 büyümüştü. Türkiye ekonomisi büyüme eğilimini 2011 yılının 3 çeyreğinde de sürdürdü. Ekonomi 1. çeyrekte yüzde 12, ikinci çeyrekte yüzde 8.8 büyümüştü.

#### HANGİ ÜLKE NE KADAR BÜYÜDÜ?

Türkiye üçüncü çeyrekte elde ettiği büyüme oranıyla bu dönemde en fazla büyüyen ikinci ekonomi oldu. Ülkelere sıralaması şöyle:

- Çin: Yüzde 9.1
- Türkiye: Yüzde 8.2
- Estonya: Yüzde 7.9
- Hindistan: Yüzde 6.9
- Litvanya: Yüzde 6.6
- Endonezya: Yüzde 6.5
- Singapur: Yüzde 6.1

### - KTO Başkanı Öztürk: Krize karşı dirençli yapımız devam ediyor

2011 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre büyümenin %8.2'lik artış göstermesi iş dünyasında olumlu karşılandı. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, "Dünya üzerinde gösterdiğimiz büyüme performansı ile ülkemiz hedefine ilerlemeye devam etmektedir. Üretim ve ihracat rakamlarının olumlu seyrettiği bu dönemde gerçekleşen büyüme iş dünyasının motivasyonunu artıracaktır" dedi.

Başkan Öztürk, "Dünya ekonomisinin motoru ABD ve AB ülkelerinin 2011 yılında girdiği durgunluğa rağmen ülkemizin gösterdiği büyüme performansı yeni bir kriz dalgasına karşı dirençli yapımızın devam ettiğini göstermektedir. Küresel ekonomideki olumsuz havaya rağmen Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyümesini sağlayacak ekonomik politikalarımızın gerçekçi olduğunu görülmektedir. Gelecek hedeflerimize ulaşma açısından önem taşıyan büyümemiz, gelişmiş ülkeler ile aramızdaki gelir farkını kapatmamız açısından da motivasyonumuzu artırmaktadır" şeklinde konuştu.

Büyüme rakamlarında özel sektörün büyük katkısı olduğunu ifade eden KTO Başkanı Öztürk, "Özel sektör olarak üretime ve yatırıma devam edilmesi konusunu sürekli olarak dile getirdik. Bugün hedeflerine ilerleyen bir Türkiye için açıklanan rakamları olumlu buluyoruz. Fakat bu noktada cari açık, çözüm bulunması gereken sorunların başında gelmektedir. İş dünyası temsilcileri olarak yıllardır ifade ettiğimiz gibi cari açığın finansal yöntemlerle giderilmesi kalıcı çözümü oluşturmayacaktır. Özellikle ithalatımızın yoğun olduğu ara malı ithalatı yerine doğru bir teşvik sistemi ile bu kalemlerde üretimimizi artırırsak cari açığı tamamen ortadan kaldıracabiliriz. Büyümeye devam ederken ithalatı azaltıcı, özellikle ara malı üretimini artırıcı politikalar uygulanmalıdır. Sıcak para girişine dayalı büyüme yapılanmasının terk edilerek, üretime ve istihdama dayalı bir büyüme modeline geçilmelidir. Diğer taraftan, katma değeri yüksek ürünler üretebilecek bilgi ve teknolojiye sahip bir üretim yapısına da geçişi sağlamalıyız" dedi.



# Türkiye'nin cari işlemler açığı ve yurtiçi tasarruflar

*İktisat yazınında cari işlemler açığı, temelde tasarruf/tüketim ve yatırımları etkileyen makro, mikro ve kurumsal düzeydeki gelişmeler tarafından belirlenir ve belli bir dönemde bir ülkenin toplam yatırımları ile tasarrufları arasındaki fark olarak tanımlanır (1). Cari işlemler açığının finansmanı ise yurtiçindeki doğrudan yatırım ve yurtdışında yapılan doğrudan yatırımlar arasındaki fark ile portföy yatırımları ve diğer yatırımlar için yükümlülükler ve varlıklar arasındaki farktan oluşan finans hesabı ile karşılanır.*



Dr. Sumru Öz  
Ekonomik Araştırma Forumu  
soz@ku.edu.tr



**F**inans hesabı dışı kapalı olan bir ekonomide, yatırım gereği dış finansman olmayacağı için yurtiçi yatırımlar sadece yurtiçi tasarruflar tarafından finanse edilebilir. Bir başka deyişle, finansal olarak dışı kapalı bir ekonominin yatırım ve dolayısıyla büyüme potansiyeli yurt içi tasarruf oranlarıyla sınırlıdır. Bu nedenle yüksek tasarruf oranı, neo-klasik büyüme modellerinde, yeni bir dinamik dengeye geçiş sürecinde daha yüksek büyüme ile ilişkilendirilirken, endojen büyüme modellerinde kalıcı olarak büyüme oranını artırıcı bir etki yapar (2).

Finansal serbestleşme ile cari işlemler açığının finansmanı ve sürdürülebilirliği dönemler arası bir olgu haline gelir (3). Makroekonomik temelleri güçlü ve finansal yapıları iyi düzenlenmiş ekonomilerde, dalgalı döviz kuru rejimi ile birlikte uygulanan finansal serbestleşme, yatırımlarının tasarruflarından sistematik olarak fazla olabildiğini sağlar. Böylece farklı koşullarda risk unsuru olarak algıla-

nabilecek yurt içi yatırım-tasarruf açığı, dolayısıyla cari işlemler açığı ilk dönemde mazur görülebilir. Cari açık verilen bu ilk dönemde yapılan yatırımlar uluslararası ticarete konu olan, uzun dönemde net döviz girdisi sağlayacak alanlara yönelirse, orta ve uzun dönemde cari fazla yaratarak dengeye ulaşılması mümkün olabilir. Burada belirleyici olan finansal sistem yoluyla yurtdışından yapılan kısa vadeli borçlanmanın içeride konut vb. gibi uluslararası ticarete konu olmayan alanların finansmanında kullanılıp kullanılmadığıdır. Türkiye'nin 1990'larda ve 2001'deki ekonomik krizleri, yurtiçi tasarruflarla yetinmeyip finans hesabını serbestleştirerek dış finansmana dayalı büyüme tercihi, bunun ilk koşulu olan dalgalı döviz kuru rejimi ile birlikte uygulanmadığı için yaşandı diyebiliriz. 1997-98 Güneydoğu Asya krizi ise büyük ölçüde diğer koşulu sağlamadığı, yani yurtdışından yapılan kısa vadeli özel sektör borçlanması, dış ticarete konu olmayan alan-

ların finansmanında kullanıldığı için ortaya çıkmıştı.

Bütün koşulların sağlanması durumunda bile cari açık ülke ekonomisi için bir kırılma kaynağı olmayı sürdürebilir. Çünkü cari açığın finansmanı ülkeyi dış finansmana ve yabancı yatırımcıların tercihlerine bağlı kılar. Bu durumda, tamamen dış koşullardan bile tetiklense, ani sermaye çıkışları, ülke ekonomisini hızlı bir düzeltmeye zorlayabilir. Beklentilerin bozulmasıyla iç talep sert bir şekilde daralırken, para birimi hızla değer kaybedebilir (5). Eylül 2008'de dünyaya yayılan küresel krizin başlangıcında, Türkiye'nin hızlı bir daralma yaşamasının arkasında böyle bir sürecin olduğunu söyleyebiliriz. Benzer bir sürecin tekrarlanmakta olduğuna ilişkin bugün yaşanan kaygılar, tasarruf oranını artırmanın önemini gösteriyor. Ayrıca, yurtiçi tasarruflar, cari açığın finansmanında en güvenilir kaynak olan doğrudan yabancı yatırımlar için cazibe artırıcı bir rol oynarken, dış tasarruflara bağımlılık yerel para biriminin aşırı değer kazanması yoluyla ithalatı daha da artırarak ülke ekonomisi-



ni bir kısır döngüye sokma riski taşıyor. Tüm bunlar tasarruf oranını artırmak için politik çözümlerin devreye sokulmasının gerektiğini gösteriyor.

Tasarruf oranını artırmaya yönelik çözüm önerileri geliştirebilmek için öncelikle tasarruf açığı sorunun özel sektör mü yoksa kamu kaynaklı mı olduğunun ortaya çıkarılması gerekir. Şekil 1, 1990'dan bu yana Türkiye'de cari işlemler ile özel ve kamu yatırım-tasarruf dengesinin yıllık seyrini gösteriyor. Buna göre, Türkiye ekonomisinin incelenen dönem boyunca cari işlemler açığı verdiği ve 2003-2008 arasında bu açığın daha önceki dönemlerle karşılaştırılamayacak kadar yüksek bir düzeyde, üstelik uzunca bir süre kaldığı gözleniyor. Ayrıca, 2001 krizi sonrasında Türkiye'de çok önemli bir yapısal değişim yaşandığı da görülüyor. Kamu maliyesinde yüksek faiz dışı fazla hedeflerine ulaşılması ile kamu kesimi borçlanma gereksiniminin ve risk priminin hızla düşmesi sonucunda kamu sektörü yatırım-tasarruf açığı hızla azalıyor.

Gerçekten de 2001 yılına kadar azalmakta olan kamu

**2001 yılına kadar kamu sektöründen kaynaklanırken, sonrasında özel sektör tarafından sürüklenen cari açığındaki artış eğilimi, 2006-2008 arasında %6 civarında istikrar kazandıktan sonra küresel krizle birlikte tersine dönüyor.**

tasarrufları, uygulanan sıkı maliye politikaları sonucunda artmaya başladı ve 2006 yılında ilk kez kamu kesimi yatırım-tasarruf açığı tamamen kapandı. 2006 aynı zamanda özel sektör yatırım-tasarruf açığının, incelenen 20 yıllık dönem boyunca, en yüksek düzeye ulaştığı yıl oldu. Devlet borçlanmasının finansal dışlama etkisinin ortadan kalkması ve özel kesimin finansman kısıtının göreceli olarak rahatlamasıyla birlikte artan özel sektör yatırımları, 2004-2006 arasının Türkiye ekonomisinin en yüksek büyüme hızlarına ulaştığı dönem olmasını sağladı. Ancak bu dönemde artan özel sektör yatırımlarına tasarrufların eşlik etmemesi, hatta tasarruf oranının daha da gerilemesi, 2001 krizi öncesindeki ikiz açık (kamu açığı ve cari açık) sorununu bu kez de özel kesim yatırım-tasarruf açığı sorununa dönüştürdü.

Tasarruf eğilimine uluslararası açıdan bakan Şekil 3, Türkiye'deki tasarruf oranının son yirmi yılın neredeyse tamamında dünya ortalamasının altında seyrettiğine işaret ediyor. Bu, büyük ölçüde Doğu Asya ve Pasifik bölgesindeki ekonomilerin çok yüksek ve artan tasarruf eğilimlerinin bir yansıması olarak görülebilir. Demografik unsurlar, ihtiyati tasarruf motivasyonunun yüksekliği, yüksek verimlilik ve sermaye getirisinden kaynaklandığı düşünülen (5) Doğu Asya'daki gelişmekte olan ülkelerin yüksek tasarruf oranlarını bir yana bıraksak bile, dönemin ilk yarısının

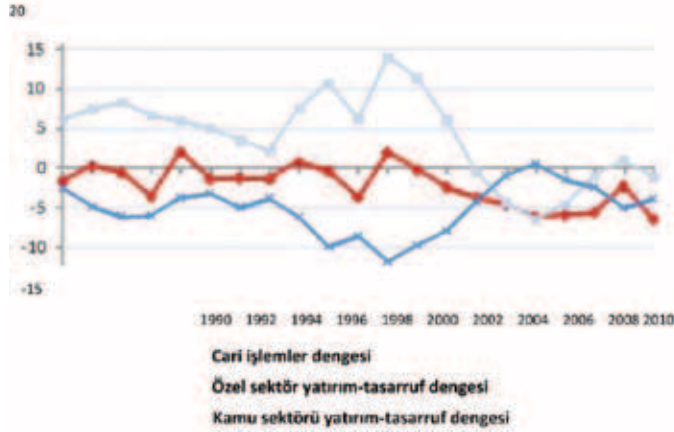
da diğer gelişmekte olan ülke ortalamalarına yakın olan Türkiye'nin toplam tasarruf oranı, 2003 yılından itibaren bütün bölgelerdeki gelişmekte olan ülke ortalamalarının altında kalıyor.

Türkiye'de toplam tasarruf oranının 2003 yılından sonra neden diğer gelişmekte olan ülkelerin ortalamasının belirgin bir şekilde altına düştüğü sorusuna uluslararası açıdan yaklaştığımızda, 2004'te başlayan ve ihracatçı ülkelerde tasarrufların hızla artmasına neden olan emtia fiyatlarındaki yükselişi belirtmek gerek. Belirtilmesi gereken diğer bir nokta ise Türkiye'nin tasarruf oranlarının Avrupa Birliği ortalamalarına yakınsama süreci yaşayan Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine benzerliği. Ancak Dünya Bankası verilerine göre 2005'ten sonra Türkiye'nin yurtiçi tasarruf oranı, artma eğiliminde olan Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin tasarruf oranlarının da kayda değer ölçüde altına gerileyerek 2009'da Yunanistan'dan sonra en düşük değer oldu. Bunun ne kadar tehlikeli bir yönelim olduğunu açıklamak gereksiz.

2003 yılından sonra diğer gelişmekte olan ülke ortalamalarının belirgin bir şekilde altına düşen Türkiye'nin toplam tasarruf oranına, zaman içinde bakıldığında, 2001 krizi öncesinin tersine sorunun kamu tasarruflarının düşmesinden değil, özel tasarrufların azalmasından kaynaklandığı görülüyor. 1990-1998 arasında %25'e yakın olan özel

## → ANALİZ

**Şekil 1. Türkiye'de Cari İşlemler Açığının Bileşenleri (GSYH'ye Oran Olarak - %)**



sektör yurtiçi tasarruf oranı, 2000-2002 döneminde önce %20'nin altına, 2003-2008 döneminde ise %15'e düşüyor (Şekil 2).

Türkiye'de 2001 krizinin ardından gelen dönemde özel tasarruf oranında yaşanan kayda değer gerilemenin nedenlerini araştırmak üzere EAF için yapılan bir çalışma, ekonomi yazınında tasarruf oranını belirlediği sonucuna varılan değişkenler arasında Türkiye için de geçerli olanları şöyle saptıyor (5).

- 2001 finansal krizinin atlatılmasıyla iyileşen beklentiler: Enflasyon hedeflemesi rejiminin başarısı ve makro-ekonomik istikrar, bir yandan yatırımcı güvenini yükselterek yatırımların, diğer yandan tüketici güvenini desteklemek yoluyla özellikle dayanıklı tüketim mallarına olan talebin artmasını sağladı.

- Artan kredi olanakları: Küresel likidite koşullarındaki olumlu gelişmeler ve Türkiye'nin

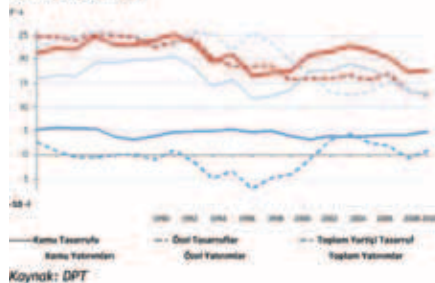
Avrupa Birliği ile tam üyelik müzakerelerine başlaması, özel kesimin kullanabileceği fon olanaklarını artırdı.

- Türkiye aleyhine gelişen dış ticaret hadleri:

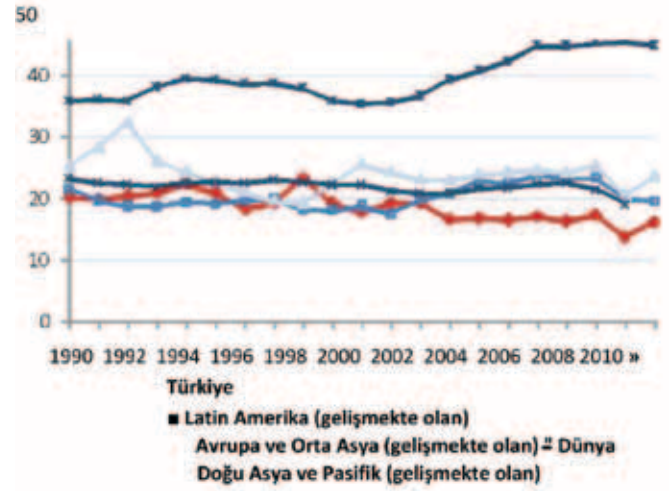
2004-2008 döneminde başta ham petrol olmak üzere hızla artan emtia fiyatları, gelirin tasarrufa ayrılan bölümünün erimesinde etkili oldu.

1998-2008 arasındaki on yıllık dönemde %25'ten %15'e düşen özel sektör yurtiçi tasarruf oranı, küresel krizin ardından daha da azalarak 2010'da %13 civarına gerilemiş durumda. Bu azalışta 2001 krizinden sonra olduğu gibi bu son kriz sonrası yaşanan hızlı toparlanma ile iyileşen beklentiler, gelişmiş ülkelerin krize karşı aldığı genişlemeci para politikası önlemleri ile artan likidite ve düşen emtia fiyatlarının tekrar artmaya başla-

**Şekil 2. Kamu ve Özel Sektörde Yatırım ve Tasarrufların GSYH'ye Oranı (%)**



**Şekil 3. Türkiye'de ve Bölgelere göre Gelişmekte olan Ülkelerde Yurtiçi Tasarrufların GSYH'ye Oranı-%**



ması rol oynamış görünüyor.

Sonuç olarak, ülkelerarası ve zaman içinde yapılan kıyaslamaların Türkiye'de yurtiçi tasarruf oranının iki önemli özelliğini ortaya çıkardığını söyleyebiliriz. Bunlardan ilki, 2003 yılı öncesinde Doğu Asya dışındaki gelişmekte olan ülkelerin ortalamalarına yakın olan Türkiye'nin toplam tasarruf oranının, bu tarihten sonra belirgin bir şekilde düşmesi, ikincisi ise bunun kamu değil, özel sektör tasarruflarındaki düşüşten kaynaklanmasıdır. 2001 krizinin ardından başlayan bu süreçte, şirketler kesiminin tasarruf etmek yerine yatırıma yönelmesi de etkili olmuş görünüyor. Özel sektörde yatırımların artması ülkenin sermaye birikimine, dolayısıyla ekonomik büyümesine katkı yapacağı için istenen bir gelişme olduğuna göre özel sektör yatırım-tasarruf açığını asıl olarak hanehalkının tasarruflarını artırmaya dönük politikalar geliştirerek kapatmak gerekiyor.

Hanehalkının tasarruflarını artırmak için kısa dönemde etkisini gösterecek bir çözüm bireysel emeklilik sistemini yaygınlaştırmak olabilir. Bireysel emeklilik sistemine katılımı daha cazip hale getirmek için sisteme aktarılan katkı paylarının vergiden muaf kısmı artırılarak, özellikle har-





cama eğilimi yüksek genç ücretliler tasarrufa özendirilebilir. Ayrıca şirketler, çalışanlarını bireysel emeklilik sistemine dahil etmeleri yönünde teşvik edilebilir. Bu tür teşviklerin devlet bütçesinde yaratacağı gelir kaybı, kurumsal olmayan bazı şirketlerde gözlenen ücretin bir bölümünün kayıt dışı ödenmesi uygulamasını caydırarak, bu şekilde oluşan gelir vergisi kaybının önlenmesi ile telafi edilebilir.

İkinci olarak, yurtiçi tasarrufları artırmak konusunda toplum genelini kapsayan bilinçlendirme kampanyaları yürütülebilir. Örneğin, Türkiye’de pek bilinmeyen, ancak dünyada 1924 yılında beri kutlanan 31 Ekim Tasarruf Günü’den tasarrufun önemini anlatmak için yararlanılabilir. Basın ve yayın organları üzerinden bu konunun önemi ve tasarruf yapılmaması durumunda karşılaşılabilecek risklerle ilgili bilgilendirme yapılabilir. Sosyal güvenlik sistemlerinin gelecekte doğabilecek işsizlik gibi risklere karşı tam bir güvence sağlayamadığı gibi emeklilikte yaşam standardının aynı seviyede kalmasını da garantileyemediği göz önüne alınınca, insanlara kendi geleceklerinin asıl güvencesinin kendi tasarrufları olduğunu anlatmak gerekiyor.

Ancak, insanları tasarrufa teşvik ederken, birikimlerini kaybetmeyecekleri konusunda da ikna edici bir politika uygulamak gerek. 1970’lerde ilk ortaya çıktığında vadedi mevduatları eriten yüksek enflasyon, 1980’lerdeki banker faciası ve 1990’larda borsada yaşanan kötü dene-

yimlerden sonra Türkiye’de insanların parasal yatırımlarda güvensiz olmasını normal karşılamak ve güveni yeniden sağlamaya çalışmak gerek.

Son dönemde fiyat istikrarına bağlı olarak mevduat faizlerinin düşmesi, önümüzdeki dönemde artacağına dair endişelerin olduğu enflasyon ile birlikte reel faizin çok düşük bir seviyede gerçekleşmesi ile sonuçlanabilir. Bu tür bir beklentinin, tasarrufları caydırıcı etki yapması kaçınılmazdır. Ayrıca ülkede zaten yastık altı olarak tanımlanan kayıt dışı birikim alışkanlığı gibi eğilimler olduğu göz önüne alındığında, düşük reel faiz, bireysel tasarrufları sistem dışına itme riskini de beraberinde getiriyor. Özellikle vadesi üç ayı aşan mevduatlarda faizlerin yükselmesi için uzun vadelerde mevduat getirilerinden alınan stopajın azaltılması gibi vergi teşvikleri de, yurtiçi tasarrufları artırmak, dolayısıyla cari açığı azaltmak için zorunlu görünüyor.

#### Kaynaklar

- (1) Özmen, E. (2007) “Türkiye ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Cari İşlemler Dengesi”, <http://kamag.etu.edu.tr/CARIISLEMLER.pdf>
- (2) Barro, R. J. and X. Sala-i-Martin, 1995, “Economic Growth”, McGraw-Hill, New York
- (3) Obstfeld, M. ve K. Rogoff (1995) “Exchange Rate Dynamics Redux”, Journal of Political Economy, V. 103 Haziran 1995
- (4) Öniş, Z. ve Aysan, A.F. (2000) “Neoliberal Globalization, the Nation-state and Financial Crises in the Semi-periphery: A Comparative Analysis”, Third World Quarterly, Vol. 21.
- (5) Üçer, M. ve C. Van Rijckeghem (2009) “The Evolution and Determinants of the Turkish Private Saving Rate: What Lessons for Policy”, ERF Research Report Series NO. 09-01

## Konya ihracat şampiyonu iller arasına girdi

*Konya ile birlikte şampiyon 15 il bu yılın Ocak-Kasım döneminde ihracat pastasından yüzde 90.3'lük pay aldı. Şampiyon iller, toplam 122 milyar 155 milyon dolarlık ihracatın 110 milyar 361 milyon dolarını oluşturdu.*

**T**ÜRKİYE İhracatçı Birlikleri (TİM) verilerinden yapılan hesaplamalara göre, Ocak-Kasım döneminde Türkiye'nin toplam ihracatı 122 milyar 155 milyon dolar oldu. Söz konusu ihracatın illere göre dağılımına bakıldığında bunun 110 milyar 361 milyon TL'sini 11 aylık ihracatı 1 milyar doları geçen Konya'nın da yer aldığı 15 ilin oluşturduğu belirlendi. İhracat şampiyonu olan 15 il



şöyle: “İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir, Ankara, Gaziantep, Manisa, Denizli, Hatay, Adana, Sakarya, Kayseri, Konya, Mersin ve Trabzon.”

### İSTANBUL BAŞI ÇEKTİ

Ocak-Kasım döneminde 122 milyar 155 milyon dolarlık ihracatın yüzde 44,2’sini İstanbul’un 53 milyar 910 milyon dolarlık ihracatı oluşturdu. İstanbul’un yılın ilk 11 ayındaki ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16,4 artış gösterdi.

### KONYA LİSTENİN 23’ÜNCÜ SIRASINDA

Ocak-Kasım döneminde 11 milyar 635 milyon dolar ihracat yapan Kocaeli listenin 2’inci sırasında yer aldı. Kocaeli’ni 11 milyar 501 milyon dolarla Bursa, 7 milyar 336 milyon dolarla İzmir, 5 milyar 304 milyon dolarla Ankara takip etti. İhracatta 1 milyar doları geçen iller sıralamasında Konya ise, 1 milyar 79 milyon 893 bin dolarla Kayseri’den sonra 13’üncü sırada yer aldı.

Kaynak: <http://www.yenimeram.com.tr/ihracat-sampiyonu-iller-arasindayiz-12738>

İhracat kasım ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 13,9 artışla 10 milyar 758 milyon dolar olurken, Ocak-Kasım döneminde yüzde 19,7 artışla 122 milyar 156 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Son on iki aylık dönemde ise yüzde 19,5 artışla 133 milyar 978 milyon dolarlık ihracat yapıldı.

### Otomotiv yine lider

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi’nin açıkladığı rakamlara göre kasım ayında en fazla ihracatı, 1 milyar 624 milyon dolar ile Otomotiv Endüstrisi sektörü yaparken, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörü 1 milyar 254 milyon dolar ile ikinci sırada, Hazırlanmış Mamuller sektörü ise 1 milyar 160 milyon dolar ile üçüncü sırada yer aldı.

Tarım sektörleri Kasım ayında 1 milyar 711 milyon dolar ihracatla toplam içinde yüzde 15,9 pay alırken, 8 milyar 721 milyon dolar ihracat gerçekleştiren sanayi sektörlerinin payı yüzde 81 oldu. Madencilik ürünleri sektörü ise Kasım ayında 326 milyon dolar ihracat ile toplamdan yüzde 3 pay aldı.

Kasım ayında en fazla ihracat artışını yüzde 57,1 ile Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller sektörü, yüzde 54,5 ile Hububat ve Bakliyat sektörü ve yüzde 36,2 ile Makine ve Aksamları sektörü yakaladı.

### AB’ye ihracat artmaya devam ediyor

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, ülke ve iller bazında ihracat gelişmelerini anlatırken “Kasım ayında AB’ye ihracatımızda artış devam ediyor ama ilk yarıya göre kısmi bir yavaşlama da gözleniyor.” dedi.

Almanya’ya ihracatın yüzde 9, İtalya’ya yüzde 19,

Fransa’ya yüzde 12, Hollanda’ya yüzde 16, Belçika’ya yüzde 28, Ukrayna’ya yüzde 31, Polonya’ya yüzde 18, Yunanistan’a yüzde 8 arttığı kasım ayında İngiltere’ye ihracat yüzde 1 düşerken, Romanya’ya yüzde 3, İspanya’ya yüzde 7 geriledi.

En fazla ihracat yaptığımız ülkeler arasında Irak, Rusya, ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, Suudi Arabistan, Belçika ve Azerbaycan’ın yüksek artış oranları ile öne çıktığını kaydeden Büyükekşi şu bilgileri verdi:

“İrak’a ihracatımız Kasım ayında yüzde 46 artarken, Rusya’ya yüzde 26, ABD’ye yüzde 24, Birleşik Arap Emirlikleri’ne yüzde 16, Mısır’a yüzde 35, Çin’e yüzde 25, Suudi Arabistan’a yüzde 83 artış gösterdi. Kasım ayında bazı Afrika ülkelerine rekor ihracat artışı gerçekleşti. Kasım ayında ihracatımız Etiyopya’ya yüzde 311, Güney Afrika’ya yüzde 229, Angola’ya yüzde 206, Nijerya’ya yüzde 199, Gana’ya yüzde 172, Kenya’ya yüzde 142 arttığını müşahade ettik.

BRIC olarak adlandırılan gelişmekte olan ülkelere ihracatımızda olumlu rakamlar görüyoruz. Brezilya’ya ihracatımız Kasım ayında yüzde 13 artarken, Rusya’ya ihracatımız yüzde 26, Hindistan’a yüzde 25, Çin’e yüzde 25 arttı.”

### Borç krizi hükümetleri düşürüyor

İhracat rakamlarının yanı sıra ekonomik gelişmeleri de değerlendiren Başkan Büyükekşi, Borçlu olan ülkeler için zor zamanların yaşandığını ve Euro bölgesi krizden çıkış yolu ararken, hükümetler düştüğünü, seçilmiş hükümetlerin yapamadığı işleri teknokrat hükümetlerinin yapmasının beklendiğini söyledi.

### ABD ve Avrupa ekonomisinde durum

ABD’nin resesyona girmemesinin şimdilik olumlu olduğunu ancak eski tüketim gücünden çok uzak olan ABD’li tüketicilerin frene basmalarının tüm dünyayı olumsuz etkilediğini ifade eden Büyükekşi Avrupa ekonomisinin durumunu özetlerken şunları söyledi:

“Avrupa’nın en büyük ekonomisi Almanya’da finansal karmaşa hakim, ekonomi durgun. Euro krizi Fransa’nın kredi notunu riske atıyor. Fransa üzerinde kara bulutlar yükseliyor. Euro bölgesi resesyona giriyor. Üçüncü çeyrek büyümesi yüzde 0,2 oldu. Euro bölgesinde dördüncü çeyrekte yüzde sıfır büyüme bekleniyor. 2012 ilk iki çeyrekte negatif büyüme ve yıl genelinde sıfır büyüme olabilir. Avrupa borç sorununda esas sıkıntı “büyüyememe” sorunu. Avrupa mutlaka büyümeli. Euro’dan kopma ve devalüasyonlar olursa bankacılık krizi derinleşir. Avrupa’daki bu sorunlar karşısında, ihracatçılarımıza Eximbank’ın sunduğu sigorta hizmetlerini kullanarak risklerini ortadan kaldırmalarını öneriyoruz.”



#### **Fitch'in kararı haksız**

Türkiye'nin performansı ve buna karşılık Avrupa devletlerinin durumu ortada iken kredi derecelendirme kuruluşu Fitch'in geçtiğimiz günlerde yaptığı kredi notu değerlendirmesini anlamakta zorlandığını belirten Büyükekeşi, "Fitch, Türkiye'nin kredi notunun görünümünü pozitiften durağana düşürdü. Cari açık ve enflasyon riski gerekçe gösterilerek yapılan bu değişikliğin zamanlaması oldukça manidar. Dünyadaki parasal ve mali dengesizlik bu kadar had safhadayken, Türkiye dünya ülkelerinden olumlu yönde ayrışıyor. Ancak buna rağmen artık güvenilirliği sorgulanan bu kurumlar, Türkiye'nin kredi notu ile ilgili olumsuz karar alıyorlar. Bu kararın haksız olduğunu ifade etmek istiyorum." dedi.

#### **Üç önemli risk için öneriler**

TİM olarak Türkiye'nin önündeki cari açık, faiz ve enflasyon artışı risklerine karşı öneriler geliştirdiklerini belirten Büyükekeşi şunları söyledi:

- Biz dolarda 1,70-1,80 arasında bir kur koridoru öneriyoruz. Bu kur seviyeleri, ihracatımızın sağlıklı gelişimi için makul seviyelerdir.

- Cari açık finansmanında ve Doğrudan Sermaye Yatırımları için 2012 yılında Körfez sermayesi daha önemli olacak. Avrupa bankalarından kullanılan 78 milyar doların bir bölümü Körfez sermayesi ile ikame edilebilmeliyiz.

- Türkiye hızlı büyümekten vazgeçemez. IMF dahil çe-

şitli kuruluşlar Türkiye'nin 2012 yılında yüzde 2-3 arasında büyüyeceğini öngörüyor. Bu Türkiye için doğru bir büyüme oranı değil. 2012 ikinci çeyreğinden sonra büyüme oranlarının yukarı yönlü revize edileceğini öngörüyoruz.

- Kredilerin artış oranını % 25 ile sınırlandırmak için alınan önlemler üretim ve ihracatı kapsamamalıdır.

- Cari açığı ancak üretimle ve ihracatla kapatabiliriz. Bunun yolu da yoğunlaştırılmış teşvikler ile üretimde yapısal dönüşümü 2012-2013 yıllarında hızlandırmaktan geçiyor. Türkiye'de sanayi yatırımı yapmayı destekleyecek proje bazlı teşvikler vermenin tam zamanı. Cari açık verdiğimiz alanlara büyük yatırımları çekecek özel teşviklerin tam zamanı. İnovatif kalkınmayı sağlayacak teşvikleri vermenin tam zamanı. Teşvik politikasını kullanarak sanayide dönüşümü hızlandırmanın tam zamanı.

- İhracatçılarımızın da üzerine düşen önemli görevler var. Avrupa pazarının bir bölümünde zorlanabiliriz. Özellikle Güney Avrupa'da şartlar bizim için zorlaşabilir. Diğer taraftan Kuzey Avrupa ülkeleri nispeten güçlü ekonomik yapıları ile bizim için daha cazip olabilir. Bunun yanı sıra 2012 yılında Çin, Hindistan, Avustralya, Kanada, Endonezya, Brezilya, Arjantin, Şili, Rusya ve ABD gibi pazarlara ağırlık vermeliyiz.

# WOLVOX®

ERP *E-Business*

TÜM İŞ SÜREÇLERİNİZ

TEK TIKLA

KONTROL ALTINDA



Müşteri İlişkileri Yönetimi, İnsan Kaynakları, Üretim Süreçleri, Toplam Kalite, Finansal Yönetim gibi birbirine entegre modülleri ile WOLVOX ERP verimliliğinizi artırır.

DEMO İÇİN 444 40 80'i ARAYINIZ

[WWW.WOLVOX.COM](http://WWW.WOLVOX.COM)

**AKINSOFT**  
SOFTWARE ENGINEERING

# Türkiye ile İngiltere arasındaki 124 yıllık köprü İNGİLİZ TİCARET ODASI



***Türkiye’de İngiliz Ticaret Odası, 1887’den bu yana İngiltere ile Türkiye arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesi için çalışıyor. Jonathan Beard başkanlığında faaliyetlerini sürdüren Türkiye’de İngiliz Ticaret Odası; iki ülke arasında iş, kültür ve iletişim alanında köprü görevini üstleniyor.***

**İ**stanbul’da bir grup İngiliz işadamı tarafından kurulan Türkiye’de İngiliz Ticaret Odası, 1887 yılından bu yana çalışmalarını yürütüyor. Oda, İngiltere dışında kurulan en eski ikinci İngiliz Ticaret Odası olma özelliğini de taşıyor. Kurulduğu günden bu yana iş ilişkilerinin gelişmesinde önemli bir unsur olan Oda, ticaretin yanı sıra kültür ve iletişim alanında da iki ülke arasında köprü görevi görüyor. Türkiye’de İngiliz Ticaret Odası; Türk firmalarla iş yapmak isteyen İngiliz firmalarını, Türkiye ekonomisi ve Türk şirketleri hakkında bilgilendiriyor. Üyeleri adına İngiltere’deki Ticaret ve Sanayi Odaları’yla

ve aynı zamanda İngiltere Ticaret Bakanlığı ile ilişkileri geliştiriyor.

Odanın görevleri arasında ise, üyelerine iş geliştirme konusunda fikir vermek; Türkiye ile İngiltere arasında köprü (iş-kültür-iletişim) vazifesi sağlayarak iş olanakları yaratmak; Türkiye ile İngiltere arasındaki mevcut ticari engellerin azaltılmasına yardımcı olmak; üyeleri arasındaki ilişkileri geliştirerek, karşılıklı işbirliğini artırmak yer alıyor.

İngiltere dışında faaliyet gösteren İngiliz Ticaret Odaları Konfederasyonu’nun (COBCOE) üyesi olan Oda, İngiltere Dış Ticaret Bakanlığı’nın İngiltere Başkonsolosluğu’ndaki



temsilciliğiyle de çok yakın ilişkiler içerisinde bulunuyor.

Türkiye’de İngiliz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Jonathan

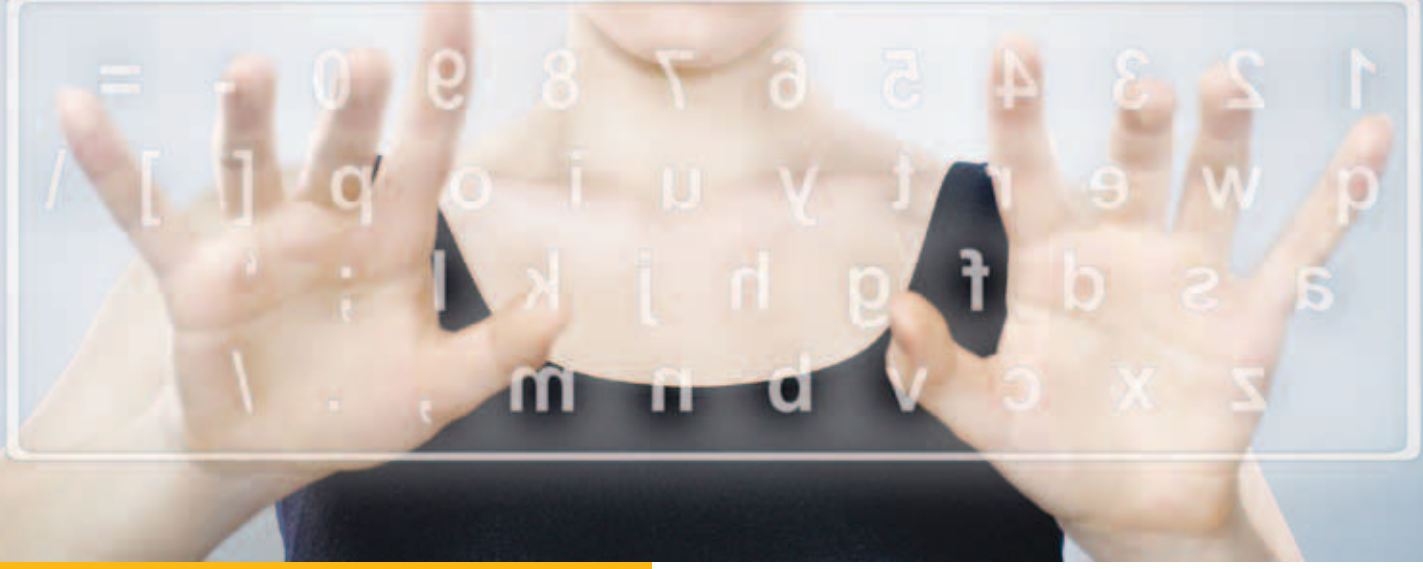
Beard, Türkiye’nin; üretimde, tüketimde ve hizmet sektöründe hızla geliştiğini belirterek; “Kuzey ve doğu ülkelerindeki önemli pazarlar için bir köprü olan bu ülkenin ve bu ülke ile iş yapanların üçüncü bin yılda da daha parlak bir geleceği olacağına inanıyoruz. Yatırımcıların bu fırsattan yararlanmaları için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.” diyor.

Beard’e göre Türk yatırımcı da diğer Avrupa ülkelerindeki yatırımcılar kadar önemsenmeli, onlara güvenilerek önleri açılmalı. Beard’ın Türkiye ile ilgili dikkat çektiği bir başka nokta ise; İstanbul dışındaki diğer şehirlerin de İngiltere ile işbirliği yapma konusunda teşvik edilmesi gerektiği. Türkiye’de İngiliz Ticaret Odası, geçtiğimiz yıldan bu yana Türkiye’nin çeşitli illerini ziyaret ederek; bu böl-

gelerdeki Ticaret ve Sanayi Odaları, Ticaret Borsaları ve firmaların üst düzey yöneticileri ile görüşmeler yapıyor. Bu ziyaretler ile Anadolu’daki ticaret potansiyelini artırmayı hedefliyor.

Oda, [www.bcct.org.tr](http://www.bcct.org.tr) adresindeki web sitesi aracılığı ile de üye firmalara kendilerini tanıtmaya ve reklamını yapma, iş fırsatlarını takip etme, birbirleriyle temas kurma, faydalı bilgi ve linklere ulaşma ve Türkiye ile İngiltere’deki faaliyetlerden haberdar olma imkanı sağlıyor. Yakın bir zamanda hizmete açılacak olan, web sitesindeki “iş olanakları portalı” da Türkiye ve İngiltere’deki KOBİ’lere destek vermeyi amaçlıyor.

İstatistiklere göre en hızlı büyüyen ve üye sayısını artıran odalar arasında yer alan Türkiye’de İngiliz Ticaret Odası, üyeleri arasındaki iletişimi güçlendirmek amacıyla düzenli olarak kokteyller, yemekler ve diğer sosyal konularda organizasyonlar gerçekleştiriyor. 2011’de ise Türkiye’de İngiliz Ticaret Odası 23 etkinliği İstanbul ve Türkiye’nin diğer şehirlerinde en son teknolojiyi, en güncel iş yönetim sistemlerini kullanarak en önemli platformlarda gerçekleştirdi ve Türkiye’nin 16 iline ziyaretlerde bulundu. Oda, etkinlik ve ziyaretlerini 2012’de de devam ettirecek.



# TÜBİTAK Proje Destekleri

**Ulusal fon mekanizmalarının ana kaynağı TÜBİTAK destekleridir.**

**TÜBİTAK destekleri 4 ana grupta**

**özetlenebilir:**

**(1) Sanayi Ar-Ge Proje Destekleri**

**(2) Akademik Ar-Ge Destekleri,**

**(3) Kamu Kurumları Araştırma ve**

**Geliştirme Projelerini Destekleri**

**(4) Bilim ve Toplum Proje Destekleri.**

## **(1) Sanayi Ar-Ge Proje Destekleri**

**S**anayi Ar-Ge Proje Destekleri Programları kapsamında TÜBİTAK, ülkemiz sanayi kuruluşlarının Ar-Ge'ye daha fazla kaynak ayırmasını özendirerek, sanayi kuruluşlarının kendi aralarında ve üniversitelerle daha yakın işbirlikleri ve ortaklıklar sağlamasını teşvik etmek amacıyla Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) tarafından destek programları yürütmektedir.

Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB), teknolojinin toplumsal faydaya dönüşme sürecini hızlandırmak amacıyla, ülkemiz sanayi kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerini desteklemek amacıyla kurulmuştur. Böylelikle, ülkemiz kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme yeteneğinin, yenilikçilik kültürünün ve rekabet gücünün artırılması hedeflenmektedir. TEYDEB, bahsedilen hedefler doğrultusunda, destek programları tasarlamakta ve yürütmektedir.

**TEYDEB Bünyesindeki Sanayiye Yönelik Destek Programları**

**1501 - Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı**

**1503 - Proje Pazarları Destekleme Programı**

**1507 - KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı**

**Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı**

**1501- SANAYİ AR-GE PROJELERİ DESTEKLEME PROGRAMI**

Programın amacı nedir: Programın amacı, sanayi kuruluşlarının Ar-Ge Projelerine %60'a varan oranlarda hibe(geri ödemesiz) şeklinde destek sağlamaktır. Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı, firma düzeyinde katma değer yaratan kuruluşların Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) çalışmalarını teşvik etmek ve bu yolla Türk sanayisinin Ar-Ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmak üzere oluşturulmuştur.

**Desteğin türü ve miktarı:** Bu programda proje sahiplerinin Ar-Ge niteliği taşıyan projeleri desteklenmektedir. Bu kapsamda hazırlanan projeler, proje bütçesinde herhangi bir sınır olmaksızın en az %50, en fazla %60 oranında hibe şeklinde desteklenir.

**Destek Süresi:** Proje bazında en çok 36 ay

**Kimler başvurabilir:** Ar-Ge desteğine, sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın kuruluş düzeyinde katma değer yaratan, Türkiye'de yerleşik bütün işletmeler.

**Desteklenen Ar-Ge aşamaları:**

- Kavram geliştirme,
- Teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabilirlik etüdü,
- Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar ve benzeri çalışmalar,
- Tasarım, tasarım uygulama ve tasarım doğrulama çalışmaları,
- Prototip üretimi,
- Pilot tesisin kurulması,
- Deneme üretimi ve tip testlerinin yapılması,
- Satış sonrasında ürün tasarımından kaynaklanan sorunların çözümü

**Desteklenen kalemler**

- Personel giderleri,
- Proje personeline ait seyahat giderleri (şehirlerarası ve uluslararası uçak, tren, otobüs, gemi ile yapılan ulaşım giderleri),
- Alet, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri,
- Malzeme ve sarf giderleri,
- Yurt içi ve yurt dışı danışmanlık hizmeti ve diğer hizmet alım giderleri,
- Türkiye'deki üniversiteler, TÜBİTAK'a bağlı Ar-Ge birimleri, özel sektör Ar-Ge kuruluşları ve benzeri Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet giderleri,

**1503 - TÜBİTAK AR-GE PROJE PAZARI DESTEKLEME PROGRAMI**

**Amacı:** Somut Ar-Ge düşünce ya da proje önerilerine sahip olup, bunları gerçekleştirmek için kendi yetenekleri dışında başka uzmanlık alanlarında katkıya gereksinim duyan, proje öneri veya sonuçlarına ilişkin talep varlığını araştıran, arz edilen proje işbirliği önerilerine teknolojik veya finansal katkıda bulunmak isteyen üniversite, araş-

**1505 - KOBİ Yararına Teknoloji Transferi Destek Programı (Yeni)**

Bir özel sektör kuruluşu, TÜBİTAK'tan Ar-Ge projeleri için finansal destek alabilir; enstitülerimizle işbirliği içinde tüm test, analiz, sistem kurma ve geliştirme çalışmalarını yürütebilir; danışmanlık ve eğitim hizmetleri alabilir; uluslararası işbirlikleri geliştirebilir; bilim ve teknoloji dünyasıyla ilgili veri tabanlarından yararlanabilir.

Ayrıca,

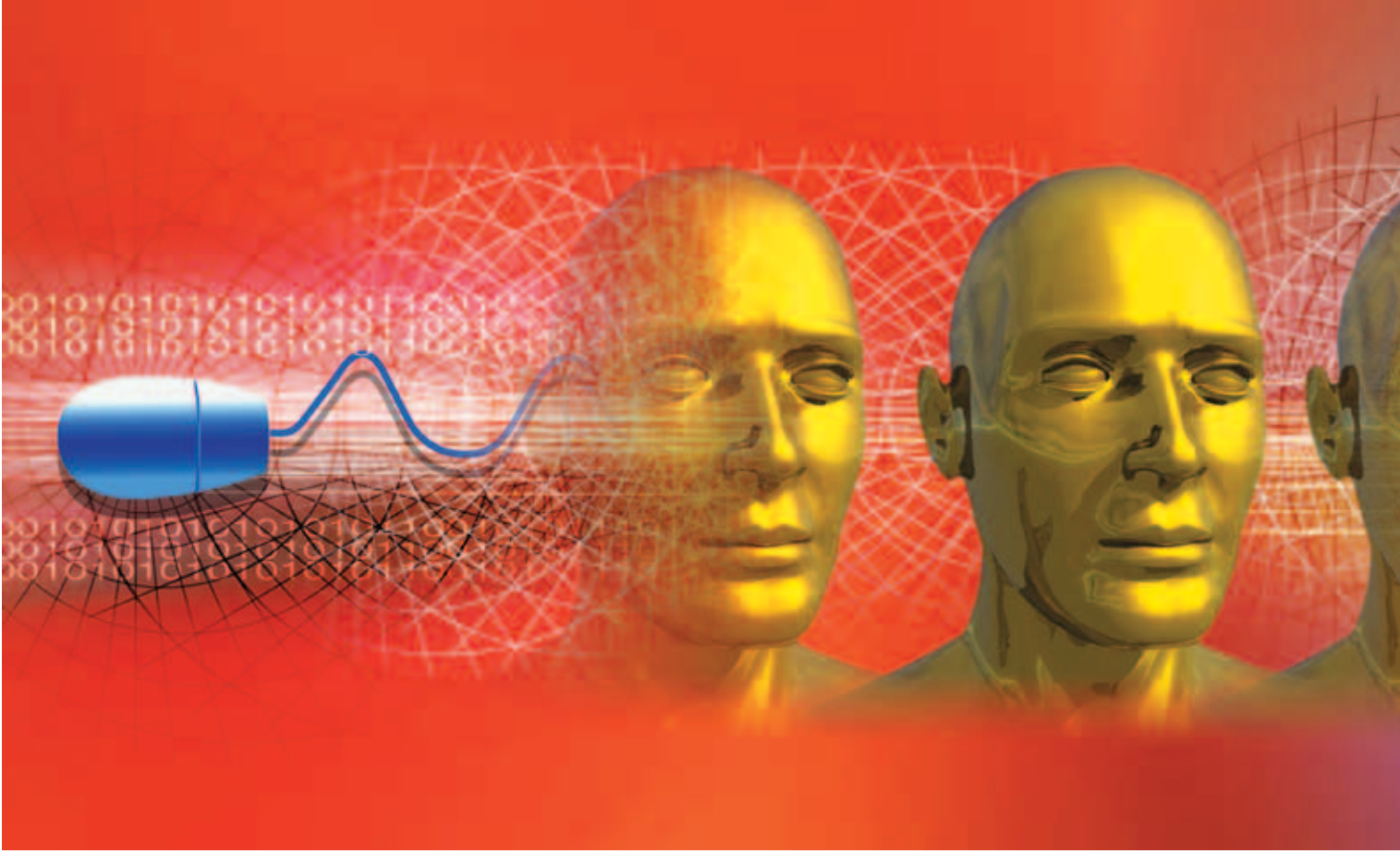
+ 1001 - Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı

1007 - Kamu Kurumları Araştırma ve Geliştirme Projeleri Destekleme Programı

Araştırma Destek Programları Başkanlığı (ARDEB) tarafından yürütülen ve üniversiteler ve kamu kurumlarının yanında sanayi kuruluşlarını da araştırma projesi yapmaya yönelten programlardır.

**ENSTİTÜ HİZMETLERİ**

Ülkemizin çeşitli şehirlerindeki TÜBİTAK'a bağlı enstitülerimizin temel görevi, kamu ve özel sektör kuruluşları için pozitif bilimler alanında, temel ve uygulamalı araştırma, test ve analizler yapmak, yeni sistemler ve projeler geliştirmektir. Özellikle; Koçeli- Gebze'de bulunan Marmara Araştırma Merkezi (MAM)'daki enstitülerimiz Türk Sanayi'ne üstün kaliteli hizmet vererek sanayimizin önünü açmaktadır. Aynı yerleşkede bulunan TEKSEB ve TEKNOPARK'se Ar-Ge çalışmaları yapan özel sektör firmalarına ortam ve olanak sağlamaktadır.



tırma ve özel sektör kuruluşlarından temsilcilerin bir araya gelerek aktif katılımları ile projelerini birbirlerine tanıtmaları yoluyla işbirliği olanaklarına ortam oluşturulmasına yönelik düzenlenen ulusal ve/veya uluslar arası etkinliklere finansal destek sağlamak.

**Kimler Başvurabilir?:** Proje Pazarı etkinliğinde en az bir üniversite ile sanayi odası, ticaret odası, ticaret ve sanayi odası veya ihracatçı birliğinden herhangi biri veya daha fazlasının katılımcı olması zorunlu olup, bu katılımcı kuruluşlardan (üniversite, sanayi odası, ticaret odası, ticaret ve sanayi odası, ihracatçı birliği) herhangi biri TÜBİTAK'a etkinlik için destek başvurusunda bulunabilir. Üniversiteler, Araştırma Kuruluşları ya da Sanayi Şemsiye Kuruluşları Proje Pazarları, katılımcıların aktif olarak katılacak biçimde kurgulanmalı, bu kapsamda atölye çalışmaları, paralel oturumlar, katılımcıların proje önerilerini içeren sunumları ve proje ortaklıklarına yönelik ikili görüşme faaliyetlerini içermelidir.

**Sağlanan Desteğin Türü:**

1. Basım ve kırtasiye giderleri: Etkinlik ile ilgili gerekli basım ve kırtasiye giderleri (davetiye, afiş, broşür, kitap, sarf malzemeleri, v.b),
2. Posta ve kurye giderleri: Etkinlik ile ilgili yapılan posta ve kurye giderleri,
3. Ulaşım ve konaklama giderleri: Üniversite ve araştırma kuruluşlarından etkinlik kapsamında proje fikriyle katılacak kişilere ait uçak, tren, otobüs, gemi ile yapılan şehirlerarası ve uluslararası ekonomi sınıfı ulaşım giderleri ile en fazla 100 (yüz) TL'ye kadar günlük konaklama giderleri.

**Sağlanan Desteğin Miktarı:**

TÜBİTAK tarafından belirlenen üst sınırı geçmeyecek

biçimde, etkinliği düzenleyen kuruluşun talebinin uygun görülen kısmı için hibe destek sağlanmaktadır. (Her bir etkinlik için toplam destek tutarı en fazla 15.000 (on beş bin) TL, söz konusu etkinliğin uluslararası katılımlı olması durumunda toplam destek tutarı en fazla 20.000 (yirmi bin) TL olarak belirlenmiştir.) Destek ödemeleri etkinlik öncesi yapılmaktadır.

**1507-TÜBİTAK KOBİ AR-GE BAŞLANGIÇ DESTEK PROGRAMI**

TÜBİTAK, KOBİ'leri Araştırma-Teknoloji Geliştirme ve yenilik odaklı proje yapmaya özendirmek amacıyla "KOBİ'ler için Ar-Ge Başlangıç Destek

Programı" adı altında, yeni bir destek programı başlatmıştır. KOBİ'ler için Ar-Ge Başlangıç Destek Programı, TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge desteklerinden daha önce hiç faydalanmamış ya da en fazla bir projesi desteklenmiş KOBİ'leri hedefleyen bir destek programıdır.

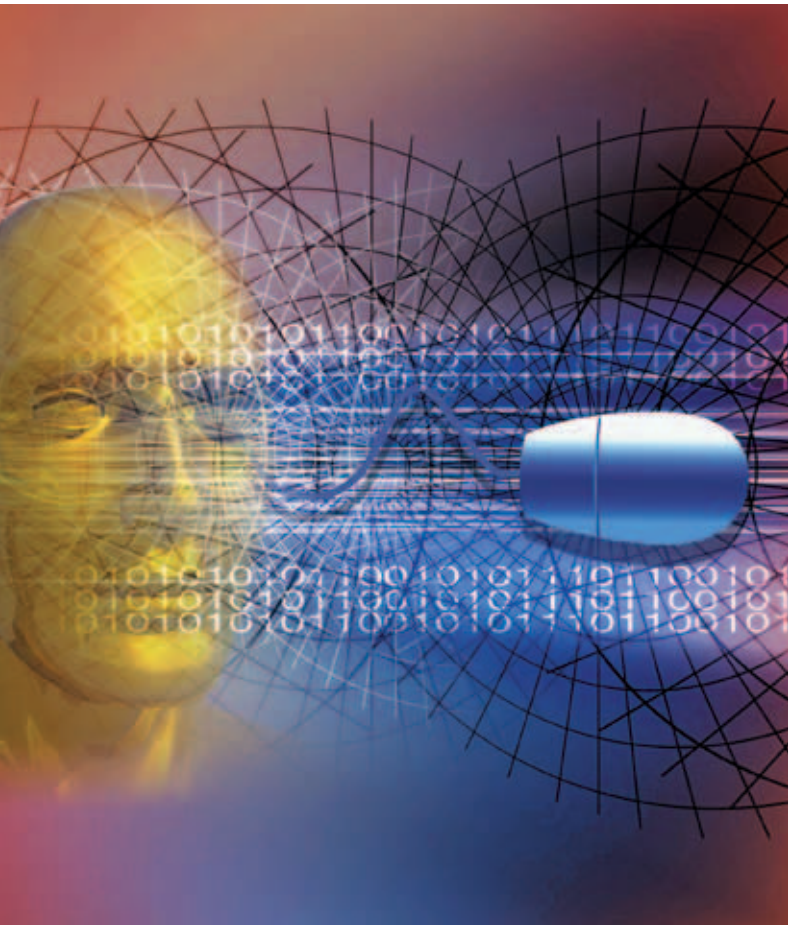
Projelere, program kapsamında sağlanacak desteklerle KOBİ'lerin, teknoloji ve yenilik kapasitelerinin geliştirilerek daha rekabetçi olmaları, sistematik proje yapabilmeleri, katma değeri yüksek ürün geliştirebilmeleri, kurumsal araştırma teknoloji geliştirme kültürüne sahip olmaları, ulusal ve uluslararası destek programlarında daha etkin yer almaları amaçlanmaktadır.

**Destekler:**

Desteklenmesine karar verilen Ar-Ge projeleri giderlerine uygulanan destek oranı %75 hibe şeklindedir.

Projelerin bütçesi en fazla 400.000 TL olabilir. Proje Hazırlama ve Hazırlatma Giderleri ile Yeminli Mali Müşavir Giderleri de bu program kapsamında desteklenmektedir.

Destek Süresi: Destekleme süresi proje bazında en çok 18 aydır.



**Kimler Yararlanabilir:** Programa başvuran firmalar 18.11.2005 Tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" teki KOBİ şartlarını taşıması gerekmektedir.

Ayrıca firmanın daha önceden TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge desteklerinden hiç faydalanmamış ya da en fazla bir projesinin destek almış olması gerekmektedir.

**Nasıl Başvurulur:** <https://eteydeb.tubitak.gov.tr> adresi üzerinden Proje Değerlendirme ve İzleme Sistemi (PRODİS) sistemi ile ONLINE müracaat edilebilmektedir. PRODİS sistemi, haftanın her günü 24 saat açık olduğu için proje başvuru zamanı için herhangi bir sınırlama yoktur. Süreçlerin her aşamasında firmalara bilgi iletilmektedir. Firmalar, projenin durumunu PRODİS'ten takip edebilmektedirler.

#### **1509 TÜBİTAK ULUSLARARASI SANAYİ AR-GE PROJELERİ DESTEKLEME PROGRAMI**

<http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=698&pid=478>

EUREKA, EUREKA Küme Projeleri, EUROSTARS, Ortak Teknoloji Girişimleri, MNT-ERA.NET II ve Avrupa Birliği Çerçeve Programları altında ortak proje çağrılarında çıkan programlar ve benzeri uluslararası programlara sunulan uluslararası ortaklı araştırma geliştirme projelerinin desteklenmesi için "Uluslar arası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı" adı altında yeni bir destek programı oluşturulmuştur.

Uygulanacak destek programı ile,

- Ülkemizdeki teknik yeterliliğin ve bilgi birikiminin artırılması
- Kuruluşların uluslararası teknoloji birikimine erişiminin ve teknoloji transferinin sağlanması

## **DESTEKLER ←**

- Edinilen teknolojik bilgi ve deneyimin kuruluş bünyesinde içselleştirilerek, özgün teknolojilerin geliştirilmesinde ivme kazandırıcı ve yönlendirici bir etken olması
- Kuruluşların uluslararası pazarlarda yer almasına katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

### **Destekler:**

- Destek almaya hak kazanan büyük ölçekli firmaların Ar-Ge projelerinin, uygun bulunan proje harcamalarına %60 oranında,
- Destek almaya hak kazanan KOBİ projelerinin, uygun bulunan proje harcamalarına %75 oranında hibe destek sağlanması öngörülmektedir.

**Destek Süresi:** Projenin destek süresi projede destek kapsamına alınan faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için gereken ve TÜBİTAK tarafından kabul edilen süredir. Proje, uluslar arası projenin başlangıç ve bitiş tarihleri arasında desteklenir.

**Kimler Yararlanabilir:** Sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer yaratan, Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleri, proje başvurusunda bulunarak bu programdan yararlanabilmektedir.

### **Sağladığı Fırsatlar:**

- Uluslararası işbirliği yeteneğinin kazanılması
- Diğer uluslararası programlara daha kolay erişim
- Uluslararası pazarlara erişim

## **1505-KOBİ YARARINA TEKNOLOJİ TRANSFERİ DESTEK PROGRAMI (YENİ)**

Bu program, Üniversite/kamu araştırma kurumlarındaki bilgi birikiminin, Türkiye'de yerleşik ve proje sonuçlarını Türkiye'de uygulamayı taahhüt eden KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda, ürüne ya da sürece dönüştürülerek KOBİ'lere aktarılması yoluyla ticarileştirilmesine katkı sağlamayı hedeflemektedir.

KOBİ'lere yönelik başlatılan 2. destek programıdır.

Projenin Ar-Ge faaliyetleri yürütücü kuruluştaki araştırmacılar tarafından gerçekleştirilecektir.

KOBİ'nin projede Ar-Ge faaliyeti yapması beklenmemekte sadece proje çıktıları uygulamaya geçirilerek ticarileştirmesi koşulu aranmaktadır.

### **Müşteri Kuruluş: KOBİ**

**Yürütücü Kuruluş:** Üniversite / Kamu Araştırma Kurumları

**Destek Süresi:** En fazla 18 ay

**Destek Oranı:** %75

**Proje Bütçesi:** En fazla 300,000 TL

### **1505 Programın İşleyişi:**

Sözleşme imzalandıktan sonra destek kapsamına alınan proje bütçesinin

- %25'i müşteri kuruluş (KOBİ)
- %75'i TÜBİTAK tarafından proje özel hesabına aktarılır.
- Proje bütçesine ek olarak
- Proje Teşvik İkramiyesi (PTİ)
- Proje Kurum Hissesi

TÜBİTAK tarafından ayrıca proje özel hesabına aktarılır



## YURT DIŞI İŞ GEZİSİ DESTEĞİ

Erkan YILMAZ • KTO-KOSGEB

### Destek Unsurları

İşletmelerin, uluslararası işbirliğini temin etmelerini veya artırmalarını sağlamak ve KOBİ'lerin yurt dışı pazar paylarını artırmak amacıyla tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesi amacı ile organize edilen Yurt Dışı İş Gezisi Programlarına katılmalarına destek verilir.

- Bu destek; Hizmet Merkezleri, Meslek Kuruluşu veya Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) üyesi Organizatör Kuruluşlar tarafından düzenlenen Yurt Dışı İş Gezisi Programlarında işletme temsilcilerinin;

- Konaklama giderlerini,

- Ulaşım giderlerini (bulunulan yerden yurt dışı iş gezisinin düzenlendiği ülkeye kadar olan havayolu/karayolu/demiryolu/denizyolu ile gidiő-dönüő ulaşım bileti ücretleri),

- Yurt Dışı İş Gezisi Programı ile ilgili diğer giderlerini (tercüme ve rehberlik hizmetleri, fuar giriş ücretleri, toplantı organizasyon giderleri) kapsar.

- Yurt Dışı İş Gezisine katılacak işletme temsilcileri işletme sahibi, ortağı veya çalıőanı olmalıdır.

- Yurt Dışı İş Gezisinin düzenlenebilmesi için en az 10 (on) işletmenin katılımı gerekmektedir. Bu sayı organizas-

yonun destek kapsamına alınması için alt sınırları belirle-  
mekte olup, organizasyona katılacak olan tüm işletmelerin  
Yurt Dışı İş Gezisi Desteğinden yararlanmaları şartı yoktur.

- Her bir Yurt Dışı İş Gezisi için işletme başına sağlanacak azami destek miktarı 2.000 (iki bin) TL'dir.

- Program süresince desteğin üst limiti 10.000 (on bin) TL'dir.

### Programın süresi

Programın süresi, her bir işletme için 3 (üç) yıldır. Bu süre bitmeden Program tamamlanmış sayılmaz. Üç yıllık Program süresi tamamlandıktan sonra, işletmenin talebi halinde Program yeniden başlatılabilir. Bu durumda önceki Program kapsamında işletmeye kullandırılan destek miktarları dikkate alınmaz.

### Destek Başvurusu, Değerlendirme ve Onay

1. Destekten yararlanmak isteyen işletme Yurt Dışı İş Gezisi Desteği Başvuru Formu ve belirtilen belgeler ile ilgili Hizmet Merkezine başvuru yapar.

2. Hizmet Merkezi başvuru sonucunu işletmeye yazı ile bildirir.

- İlgili mevzuatında belirtilen limitlerin üzerinde vergi ve/veya SGK borcu bulunan işletmenin destek ödemesi ya-



pılmaz. Ancak işletme tarafından mahsup dilekçesi verilmesi halinde, söz konusu borç destek tutarından mahsup edilerek ilgili kurum/kuruluşun banka hesabına, varsa kalan tutar işletmenin banka hesabına destek ödemesi olarak aktarılır.

**Destek kapsamına alınacak yurt dışı iş gezisi programlarının belirlenmesi ve duyurulması;**

1. Destek kapsamına alınacak Yurt Dışı İş Gezisi Programı aşağıda belirtilen aktivitelerden en az ikisini içermelidir;

- Meslek Kuruluşları ile toplantı,
- İşletmeler ile ikili görüşmeler,
- Sanayi bölgesi, fabrika, teknopark gezileri, finans grupları vb. ile görüşmeler,
- Yurt Dışı Fuar Ziyareti.

2. Yurt Dışı İş Gezisi Programının Meslek Kuruluşu veya Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) üyesi Organizatör Kuruluş tarafından organize edilmesi durumunda: Yurt Dışı İş Gezisi Programlarının destek kapsamına alınması için Yurt Dışı İş Gezisi Programı Meslek Kuruluşu / Organizatör Başvuru Formu ile ilgili Hizmet Merkezine başvuru yapar.

3. İlgili Hizmet Merkezi aşağıda yer alan hususları dikkate alarak değerlendirme yapar:

- Yurt Dışı İş Gezisi Programının içeriği,

- Yurt Dışı İş Gezisi Programının düzenlenme gerekçesi,
- Yurt Dışı İş Gezisi Programına katılacak işletmelerin faaliyet alanları ile Programın uyumlu olup olmadığı,
- Yurt Dışı İş Gezisi Programı kapsamında yurt dışındaki işletmeler kurumlar/ kuruluşlardan alınan davet veya teyit yazısı,

- Tercüme ve / veya rehberlik hizmetlerinin varlığı,
- Yurt Dışı İş Gezisi Programını Organizatör Kuruluşun düzenlemesi halinde TÜRSAB tarafından yetkilendirilmiş A Grubu seyahat acentesi belgesine sahip olması.
- Yurt Dışı İş Gezisi Programı kapsamında fuar ziyareti olması durumunda fuar başlangıç bitiş tarihlerinin program tarihleri ile uyumlu olması.

4. Yapılan değerlendirme sonucu başvuru sahibine bildirilir.

• Hizmet Merkezi, Meslek Kuruluşu veya Organizatör Kuruluş tarafından organize edilen Yurt Dışı İş Gezisi Programı, destek kapsamına alan Hizmet Merkezi tarafından detaylı program da yer alacak şekilde kurum içi web sayfasında (intranet'te) yayınlanır, ayrıca ilgili Başkanlık Birimine yazı ile gönderilir.

5. Yurt Dışı İş Gezisi Programını destek kapsamına alan Hizmet Merkezi Müdürü ve/veya KOBİ Uzman/Uzman Yardımcısı organizasyona katılabilir.

## Adım Adım Dış Ticaret (4)

# Müşteri Bulma ve İhracat Pazarlaması

**M**üşteri istek ve ihtiyaçlarına uygun bir ürün yaptınız. Peki bu yeterli olur mu? Hayır. Müşterinize ürünün orada, onun için hazır olduğunu anlatmanız gerekir. Hatta bu rekabetçi dünyada sadece anlatmak da yetmez; bağışlamak gerekir. İşte bunun için satış, pazarlama, tanıtım yöntemlerini kullanmanız gerekir. Bunun için her biri birbirinden etkili, ama bir o kadar da maliyetli yüzlerce yöntem bulabiliriz. Peki bunlardan hangisini seçeceğiz?

İhracat pazarlaması, ihraç ürününüzün satışına yardımcı olur.

***Hedef pazarınıza satış yapmak ya da satışları artırmak için kullanabileceğiniz tüm araç ve gerçekleştireceğiniz tüm faaliyetler, ihracat pazarlamasıdır.***

İhracat pazarlamasının amacı, ister sanayi üreticisi, ister ithalatçı isterse de son kullanıcı olsun potansiyel müşterilerinizle iletişim kurmaktır.

İhracata uygun, alıcınızın istekleri ve beğenileri doğrultusunda bir ürününüz olduğunda böyle bir ürünün müşterinizin kullanımına hazır ve ihtiyaçlarını karşılamaya uygun olacağını potansiyel müşterilere duyurmalısınız.

Ticari iletişim temelde iki amacınızı gerçekleştirir:

1. Müşterileri ürünün faydaları ve varlığı konusunda bilgilendirir
2. Müşteri memnuniyetini garantilemek için ürünün doğru kullanımı konusunda bilgi sağlar.

***“Beni al” mesajı nasıl oluşturulur?***

Bu iletişimin gerçekleşebilmesi için, müşterilerinize söylemek istediğiniz şeyi, yani “mesajınızı”, mesajınızı iletmek için hangi aracı kullanacağınızı ve iletişimi nasıl organize edeceğinizi bilmeniz gereklidir.



Müşterilerinize ne söylemek istiyorsunuz? Aslında temelde söylemek istediğiniz şey "ürünümü satın al!"dır. Ama göz önüne alınması gereken başka bir faktör vardır: Müşteriniz kendisine yönelik tüm mesajlara dikkat etmez. Bu zaten pek de mümkün değildir. Gelişmiş ülkelerde ortalama bir tüketicinin günde 2.000 adet bu tür mesaj ile karşı karşıya kaldığı bilinmektedir.

Dolayısıyla müşteriler görmek istedikleri ve görmek istemedikleri konusunda daha seçici hale gelmiştir. Buna "algıda seçicilik" de denebilir. Bu nedenle ürününüzün mesajı, müşterinin ilgisini çekecek kadar ilginç ve dikkatlice düşünülmüş olmalıdır.

Psikologlar reklam ile tetiklenen zihinsel süreci basitleştirmiş ve algılama sürecinin aşamalarını ortaya koymuştur.

Mesajınızın dikkat çekmek için çarpıcı, ilgi yaratmak için de bilgi verici olması gerekir. Arzu uyandırmak için mesajınızın duygular kadar akla da hitap edici olması şarttır. Ürününüzü satın almak için harekete geçirme içinse mesajınızın ikna edici olması gereklidir. Ve elbette ki satışlarınızın devam etmesini istiyorsanız satış sonrası hizmetlerin güvenilirliği çok önemlidir.

Bu aşamada artık müşterinizin profilini biliyor olmalısınız. (Bkz. Pazar araştırması ve pazar potansiyelinin geliştirilmesi bölümü) Ancak müşterinize nasıl yaklaşacağınızı biliyor musunuz? Müşterinizin dilini biliyor olsanız da kültürel ve sosyal alışkanlıklarını bilemeyebilirsiniz. Müşteriniz ile yüz yüze bile olsanız, aranızda büyük bir uçurum olduğunu fark edeceksiniz

#### **İletişimde yerel ortaklardan faydalanabilirsiniz:**

Kültürel ve sosyal farklılıkların üstesinden gelme konusunda en önemli yardımcınız bulacağınız yerel ticari ortak

ya da ortaklarınız olacaktır.

Eğer pazarda yerleşik partneriniz varsa pazar hakkında sizden daha fazla bilgi sahibi olmakla kalmaz, hangi bilgiye hangi kaynaktan ulaşılabileceğini de sizden iyi bilir. Ayrıca piyasadaki rekabeti bilecek ve daha doğru kararlar verecektir. Yurtdışında bulacağınız yerel ortağınızla beraber iletmek istediğiniz mesaja en doğru şeklini verebilirsiniz. Hem doğru ifadeleri seçer, hem bunları müşteriye en doğru şekilde iletir, hem de ikna edici olursunuz. Böylelikle müşterilerin dikkatini çekip ürününüze ilgi yaratabilirsiniz.

#### **Profesyonel yardım alabilirsiniz:**

Bu aşamada profesyonel yardım almak da gerekebilir. Uluslararası deneyimi olan bir reklam/tanıtım ajansı ile irtibata geçerek ürününüze, ambalajınıza, etiketlerinize, hatta şirket logonuza bile uluslararası piyasalarda daha etkili olabilecek yeni bir şekil verebilirsiniz. Tüm bu basılı materyal ürününüz için tanıtım aracı olarak işlev görecektir.

#### **En büyük tanıtımınız: günlük iletişim**

Potansiyel müşterilerinize gönderdiğiniz mektup ve elektronik postalar bile bir tanıtım aracı niteliği taşımaktadır. Aynı şekilde yapacağınız telefon görüşmeleri de müşterinizin gözündeki konumunuzu belirleyici olabilir. Tüm bu tanıtım ve iletişim "mesajları" müşterinizin gözünde olmak istediğiniz konumu yansıtmalıdır. Yani hızlı, etkin ve güvenilir olmalıdır.

Şimdi artık kiminle iletişim kuracağınızı ve ne söyleyeceğinizi yani mesajınızı bildiğinize göre hedef kitlenize mesajınızı iletecek bir yöntem bulmanız gerekiyor. Müşterinize hangi iletişim kanalından sesleneceksiniz? Bu yöntem basılı gazete ve dergilerden radyo ve televizyona, broşürlerden kullanım kitapçığına, doğrudan elektronik postaya kadar onlarca şekilde olabilir. Posterler ve sergileme standları gibi satış noktası materyalleri ve hatta ambalajınız bile birer tanıtım aracı olarak kullanılabilir. Peki o zaman bu kadar çok yöntemden hangisini seçeceksiniz?

#### **Doğru iletişim yöntemini seçmek:**

Bu üç konuya bağlıdır:

#### **İnsanların algılama sürecini yakalayabilmek için müşterinizin:**

- 1. dikkatini çekmeniz,**
- 2. ilgi yaratmanız,**
- 3. istek uyandırmanız**
- 4. müşterinizi harekete geçirmeniz gereklidir.**
- 5. müşteri tatmini/memnuniyeti özellikle alım tekrarları için eklenebilir.**

**Tanıtım aracınızı bu iki faktörü dengeleyerek seçin:**

1.Hedef kitlenize ulaşma ve bu kitlenin ilgisini ürününüze etkin bir biçimde yöneltebilme dereceniz (=yöntemin faydası)

2.Kullandığınız yöntemin maliyeti/fiyatı

1. Ürününüzün türü,
2. Hedef kitleniz
3. Yöntemin maliyeti.

**Ürününüzün türü:**

Bir sanayi ürünü satıyorsanız yöntem seçiminiz daha kolay olacaktır. Çünkü bu durumda alıcılarınızı isim isim adresleriyle beraber tanıyorsunuzdur. Bu avantaj tüketim malları satanların sahip olmadığı bir olanaktır (Tüketim mallarında alıcılar sadece ortak istek ve ihtiyaçları olan ama onun dışında kim olduklarını pek de bilmediğiniz kalabalık gruplardır). Sanayi ürününü satın alan bu müşteriler için internet, doğrudan elektronik posta ya da mesleki dergiler gibi doğrudan ilintili olan bir yöntem seçmekte fayda vardır. Bir diğer tercih de ürün broşürleri ya da kullanma kılavuzları gibi ürününüzün avantaj ve faydalarını ortaya çıkaran bir yöntem seçmek olabilir.

Tüketim mallarının imalatını yapan firmalar, genellikle tanıtım aktivitelerinin bir parçası olarak halkla ilişkiler faaliyetleri de yürütürler. Bu firmalar bir yandan yazılı basın yoluyla, bir yandan da TV reklamları yoluyla kendilerini tanıtırken bir yandan da süpermarketlerde çeşitli promosyon faaliyetleri gerçekleştirir. Bu da kullanılan yöntemlerin etkinliğini artırır. Eğer tanıtım bütçeniz kısıtlıysa küçük küçük ama istikrarlı faaliyetler yürüterek müşterilerinize mümkün olduğu kadar çok ulaşmaya çalışmalısınız.

Sanayi piyasasına yönelik bir ürününüz varsa yine bu çoklu araç yöntemini benimseyebilirsiniz. Örneğin bir taraftan sektörel dergilere reklam verirken bir taraftan da doğrudan elektronik postalar ya da telefon yoluyla müşterilerinize yönelik tanıtım faaliyetleri gerçekleştirebilirsiniz.

**Farklı iletişim yöntemleri:**

Özellikle sanayi ürünleri satın alan büyük işletmeler ve ithalatçılar, satın alma süreçlerini internet üzerinden araştırma yaparak başlatırlar. İnternette sınırlar olmadığından gelişmekte olan ülkeler de dahil olmak üzere tüm dünyadan tedarikçiler ürünlerini, firmalarını, tasarımlarını, teknik özelliklerini, fiyatlarını tanıtan ve hatta elektronik ortamda sipariş verme imkanı tanıyan, kendilerine ait internet siteleri kurmaktadır. Siz de bunu yapmalısınız.

Artık tüketiciler de alışverişlerini internet üzerinden yapıyorlar. Hatta internetten alışveriş yapma alışkanlıkları giderek geliyor. Bu yüzden hedef kitlesi son kullanıcılar olan tüketim mallarını pazarlayanlar da ödemenin hemen yapıldığı, yeni ve gelişmiş internet siteleri kuruyor. Eğer siz de bu yöntemi seçmek isterseniz iyi bir yazılım uzmanı bulmanız gereklidir.

Dünyada internet kullanıcı sayısı 1.5 milyarı geçmiştir. Hem bireyler hem de firmalar iletişim, bilgilenme, topluluk oluşturma ve ticaret amacıyla internet ve mobil iletişimin sunduğu imkanları kullanmaktadır. Müşteriler ürün ve hizmetleri almadan önce internetteki firma web sitesi, alışveriş ve karşılaştırma sitelerinden bilgi almakta, satış noktalarına doğrudan satın alma işlemi için gelmektedirler. Bu anlamda web siteleri “yaşayan broşürlere” benzetilebilir.

Web sitesi kurmak haftanın yedi günü 24 saat kepenkleri açıp müşteri beklemek demektir. Müşteri her an gelebilir.

İhracat için önemli olan, yurt dışına tanıtımı etkili yapacak firma web sitelerinin ilgili dillerde, doğru ve ikna edici içerikle hazırlanmasıdır. Ayrıca alıcı/tedarikçi bulmak için kurulan B2B (firmalar arası) e-ticaret sitelerinin önemi de artmaktadır. Bunlara üye olarak yeni müşteri bulabilirsiniz.

Kitle iletişim araçları genellikle çok pahalıdır ve bütçenizi aşar. Avrupa ülkelerinde televizyon reklamlarının yapım maliyeti 50.000 dolar, yayınlanma maliyeti ise 1 milyon dolar civarındadır. Bu yüzden ürününüzü ve firmanızı tanıtmak için olanaklarınızı ve bütçenizi, doğrudan müşterileriniz olan ithalatçılara ve dağıtım kanalına yönlendirmeniz daha anlamlıdır.

Fuar ve sergiler de kullanılabilecek tanıtım yöntemlerindendir. Bunlar da ucuz olmamakla beraber potansiyel müşterilerle yüz yüze görüşme imkanı sağlarlar. Elbette ki kişisel satış pazarlamanın en etkili yöntemlerindendir.

Tanıtımın maliyeti az değildir. Üstelik büyük bir ihtimalle tanıtımın sonuçlarını tam olarak ölçümlayemezsiniz. Bu yüzden paranızı harcamadan önce dikkatli bir plan yapmalısınız. Ayrıca zamanlama da çok önemlidir. Ürünleriniz satışa ve alıcıya teslim edilmeye tam olarak hazır olmadan tanıtıma başlamamakta fayda vardır.

**Dikkat edilecek noktalar:**

Özellikle tüketicilere yönelik reklam ve tanıtım faaliyetleri planlarken o ülkedeki yasal uygulamaları göz önüne almanız gerekir. Örneğin pek çok ülkede sigara ve benzeri ürünlerin reklamının yapılması yasaktır. Ya da kullandığınız tanıtım araçlarında ürünün içeriğini, ağırlığını ve menşini belirtmeniz gerekiyor olabilir.

Genel olarak tüketicilerin yalan ve yanlış reklama karşı korunduğunu unutmamak gerekir. Hangi ürünü ve ne şekilde tanıtıyor olursanız olun ürün ile ilgili doğru olmayan ya da yanlış yönlendirici ifadeler kullanamazsınız. Bunun mutlaka hukuki bir sonucu olur. Daha da önemlisi müşterilerinizin size olan güveni azalır.

Her zaman potansiyel müşterilerinizin, iletmek istediğiniz mesajınıza karşılık verebilmesine olanak tanımalısınız. Yani her ne araç kullanırsanız kullanın içinde telefon numaranız, internet siteniz, irtibat kurulması gereken kişinin adı vb. gibi bilgiler olmasına özen gösterin. Eğer tanıtım faaliyetinize hiçbir tepki gelmezse faaliyeti tekrar edebilirsiniz ama bu hiçbir zaman insanları rahatsız edecek sıklıkta ve uzunlukta olmamalıdır.

Son olarak müşterilerinizin şikayetlerini de dinlemeyi ihmal etmemelisiniz. Onların ürününüz hakkındaki görüşleri ürünü geliştirmenize, daha mükemmel hale getirmenize yardımcı olacaktır. Ciddiyet ve dürüstlikle karşılanırsa en memnuniyetsiz müşteriniz bile mutlu müşteriye dönüşür.

Müşterilerinize iletmek istediğiniz mesaj, bunun için kullanabileceğiniz alternatif iletişim araçları ve yöntemleri konusunda daha detaylı bilgi edinmek için İGEME'nin “Pazarlarla İletişim” ve “Elektronik Ticaret ve Pazarlama” isimli yayınlarından faydalanabilirsiniz.

**Kaynak:** <http://www.ibp.gov.tr>



## 2002-2011 KONYA İHRACAT RAKAMLARI

*Yeni yılın ilk ayında başladığımız bu bölümde ülkemizin ve ilimizin dış ticaret verilerini ilave olarak ülke ve il bazında ithalat ve ihracattaki ilk on ülkeler ve ilk on ürünler grubunu her ay düzenli olarak yayınlayacağız. Bu bölüme dış ticaret nedir sorusu ile başlamak daha uygun olacaktır.*

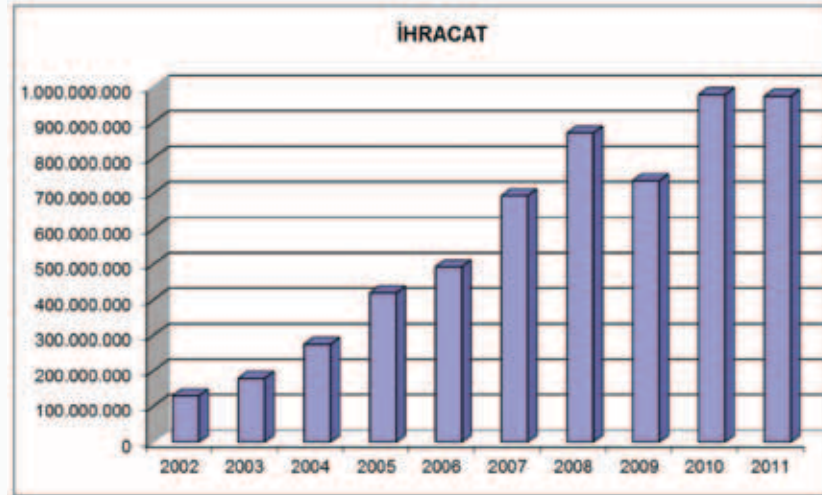
**D**ış Ticaret: Bir ülkenin kalkınması için temel ekonomik gereksinimlerden biridir bu da ithalat ve ihracat faaliyetlerini kapsar. İhracatın yüksek olması, o ülkenin kalkınmışlık seviyesinin yüksek olduğunu, o ülkede sanayinin gelişmişliğini ve refah seviyesinin iyi bir durumda olduğunu gösterir. Nasıl insanlar çevresindeki insanlarla sosyal hayatta iletişim içerisinde ise, alışveriş yapıyorlarsa, ülkeler de dış ticaret ile birbirleriyle iletişim kurarlar, mal ve hizmet alışverişini yaparlar. Dış ticaret ile ilgili bu girişten sonra, şimdi ülke-

mizin ve ilimizin dış ticaret verilerine bakalım.

Ülkemizin ve ilimizin ihracat verilerine bakıldığında ilimizin genel ihracat pastadaki payı yaklaşık % 0,087'dir. Diğer bir deyişle ülke genelindeki il sıralamasında Konya 14. sıradadır. Aynı açıdan ithalata da bakıldığında ithalattaki payı % 0,48 olup ülke genelindeki il sıralamasında 17. sıradadır. Bu şu anlama geliyor ihracatımızın ithalatımızdan daha fazla olduğu ve git giderek arttığını göstermektedir.

### İLİMİZİN YILLARA GÖRE İHRACAT RAKAMLARINDAKİ GELİŞMELER

| YIL                     | USD          |
|-------------------------|--------------|
| 2002                    | 129.959.367  |
| 2003                    | 179.038.779  |
| 2004                    | 275.556.357  |
| 2005                    | 419.985.392  |
| 2006                    | 493.532.179  |
| 2007                    | 694.110.747  |
| 2008                    | 871.222.794  |
| 2009                    | 735.997.449  |
| 2010                    | 978.785.530  |
| 2011                    | 974.206.201* |
| *2011 ilk on ay verisi. |              |



### İLİMİZİN YILLARA GÖRE İTHALAT RAKAMLARINDAKİ GELİŞMELER

| YIL                     | USD          |
|-------------------------|--------------|
| 2002                    | 161.564.106  |
| 2003                    | 244.921.044  |
| 2004                    | 377.698.390  |
| 2005                    | 427.021.067  |
| 2006                    | 555.828.780  |
| 2007                    | 695.624.775  |
| 2008                    | 775.418.185  |
| 2009                    | 583.483.069  |
| 2010                    | 802.425.700  |
| 2011                    | 974.412.136* |
| *2011 ilk on ay verisi. |              |

### İLİMİZİN DIŞ TİCARET HACMİ

| YIL  | İhracat USD | İthalat USD | Dış Ticaret Hacmi | Dış Ticaret Dengesi |
|------|-------------|-------------|-------------------|---------------------|
| 2011 | 974.206.201 | 974.412.136 | 1.948.618.337     | - 0,02              |

**Odamız Üyesi  
Uluslararası  
nakliye firmaların  
TIR Karnesi Kullanım  
Verileri**

| YIL                | ADET   |
|--------------------|--------|
| 2002               | 12.400 |
| 2003               | 13.873 |
| 2004               | 14.390 |
| 2005               | 14.413 |
| 2006               | 14.356 |
| 2007               | 14.644 |
| 2008               | 12.383 |
| 2009               | 9.923  |
| 2010               | 10.441 |
| 2011               | 9.113* |
| * İlk on ay verisi |        |

**2011 Yılı İlk On Ayı Konya'nın Ülkeler  
bazında ihracat Rakamları**

| S.No. | Ülke              | İhracat Dolar |
|-------|-------------------|---------------|
| 1     | Irak              | 116.926.727   |
| 2     | İtalya            | 69.343.894    |
| 3     | İran              | 63.473.566    |
| 4     | Almanya           | 54.044.533    |
| 5     | Libya             | 51.257.029    |
| 6     | Bulgaristan       | 31.268.277    |
| 7     | Rusya Federasyonu | 29.200.698    |
| 8     | A.B.D.            | 24.174.812    |
| 9     | Suriye            | 23.986.764    |
| 10    | İngiltere         | 23.890.299    |
| 11    | İspanya           | 23.757.560    |
| 12    | Suudi Arabistan   | 22.999.963    |
| 13    | Mısır             | 22.322.869    |
| 14    | Yunanistan        | 18.700.968    |
| 15    | Cezayir           | 14.623.672    |
| 16    | Azerbaycan        | 14.564.248    |
| 17    | Fransa            | 13.985.866    |
| 18    | Kazakistan        | 12.752.796    |
| 19    | Belçika           | 11.719.584    |
| 20    | Pakistan          | 11.643.984    |

**RAKAMLARLA DIŞ TİCARET ←**

**2011 Yılı İlk On Ayı Konya'nın Ülkeler  
bazında ithalat Rakamları**

| S.No. | Ülke              | İthalat Dolar |
|-------|-------------------|---------------|
| 1     | Çin               | 125.872.491   |
| 2     | Rusya Federasyonu | 96.114.134    |
| 3     | Almanya           | 92.654.314    |
| 4     | İtalya            | 66.078.617    |
| 5     | Tayvan            | 45.973.298    |
| 6     | A.B.D.            | 42.486.375    |
| 7     | Ukrayna           | 41.884.962    |
| 8     | Polonya           | 34.324.910    |
| 9     | İran              | 23.808.762    |
| 10    | Belçika           | 21.169.633    |
| 11    | Romanya           | 21.111.331    |
| 12    | İsveç             | 20.950.292    |
| 13    | Suudi Arabistan   | 19.135.403    |
| 14    | Fransa            | 17.772.129    |
| 15    | Hindistan         | 17.631.277    |
| 16    | Güney Kore        | 17.559.538    |
| 17    | Hollanda          | 16.954.606    |
| 18    | İspanya           | 16.599.316    |

**2011 Yılı İlk On Ayı Konya'nın Ürün bazında  
İhracat Rakamları**

| Fasıl | Fasıl adı                                                      | İhracat Dolar |
|-------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| 84    | Kazan: makina ve cihazlar, aletler, parçaları                  | 250.157.392   |
| 87    | Motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer | 124.702.048   |
| 76    | Aluminyum ve aluminyum eşya                                    | 109.303.383   |
| 11    | Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni  | 92.498.341    |
| 4     | Süt ve süt mamulleri, kuş ve kümes hay. yumurtaları, bal vb.   | 66.518.014    |
| 73    | Demir veya çelikten eşya                                       | 42.069.579    |
| 39    | Plastik ve plastikten mamul eşya                               | 36.596.674    |
| 28    | İnorganik kimyasal müstahsallar, organik, inorganik bileşikler | 35.481.496    |
| 18    | Kakao ve kakao müstahzarları                                   | 26.621.760    |
| 68    | Taş, alçı, çimento, amyant, mika vb maddelerden eşya           | 19.564.786    |
| 19    | Esasını hububat, un, nişasta, süt teşkil eden müstahzarlar     | 17.890.640    |
| 94    | Mobilyalar, aydınlatma, reklam lambaları, prefabrik yapılar    | 16.130.374    |
| 25    | Tuz, күкүрт, toprak ve taşlar, alçılar ve çimento              | 15.844.935    |
| 17    | Şeker ve şeker mamulleri                                       | 14.360.762    |
| 85    | Elektrikli makina ve cihazlar, aksam ve parçaları              | 10.389.161    |
| 93    | Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarları    | 9.650.193     |
| 20    | Sebze, meyve, bitki parçaları, sert kabuklu yemiş konserveleri | 9.158.635     |
| 38    | Muhtelif kimyasal maddeler                                     | 8.581.155     |
| 48    | Kağıt ve karton: kağıt hamurundan kağıt ve kartondan eşya      | 6.214.245     |
| 15    | Hayvansal ve bitkisel yağlar ve bunların müstahzarları         | 4.390.933     |

**2011 Yılı İlk On Ayı Konya'nın Ürün bazında  
İthalat Rakamları**

| Fasıl | Fasıl adı                                                           | İthalat Dolar |
|-------|---------------------------------------------------------------------|---------------|
| 84    | Kazan: makina ve cihazlar, aletler, parçaları                       | 177.925.207   |
| 39    | Plastik ve plastikten mamul eşya                                    | 154.783.811   |
| 10    | Hububat                                                             | 132.231.068   |
| 76    | Aluminyum ve aluminyum eşya                                         | 58.293.359    |
| 72    | Demir ve çelik                                                      | 42.918.572    |
| 27    | Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar           | 37.054.561    |
| 85    | Elektrikli makina ve cihazlar, aksam ve parçaları                   | 32.356.274    |
| 87    | Motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer      | 29.229.278    |
| 40    | Kauçuk ve kauçuktan eşya                                            | 29.162.288    |
| 2     | Etler ve yenilen sakatat                                            | 28.205.862    |
| 47    | Odun hamuru: lifli selülozik maddelerin hamurları, hurdalar         | 26.984.207    |
| 12    | Yağlı tohum ve meyvalar, sanayi bitkileri, saman, hayvan yemi       | 24.478.243    |
| 73    | Demir veya çelikten eşya                                            | 22.986.756    |
| 23    | Gıda sanayii kalıntı ve döküntüleri, hazır hayvan gıdaları          | 15.095.572    |
| 29    | Organik kimyasal müstahsallar                                       | 14.538.915    |
| 90    | Optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar cihazları, tıbbi alet. | 11.972.671    |
| 44    | Ağaç ve ağaçtan mamul eşya: odun kömürü                             | 11.117.578    |
| 38    | Muhtelif kimyasal maddeler                                          | 10.691.166    |
| 1     | Canlı hayvanlar                                                     | 9.438.534     |
| 15    | Hayvansal ve bitkisel yağlar ve bunların müstahzarları              | 8.833.354     |



KTO 7. Meslek Komitesi Başkanı Süleyman Güven:

**İstihdama katkımız büyük,  
çalışanların sigorta bedellerinin  
karşılansında devlet  
desteği istiyoruz**



**Süleyman Güven kimdir?**

Konya'nın Yunak İlçesi Kurtuşağı Köyünde 1978 yılında doğdum. Evli 3 çocuk babasıyım. İlk ve Ortaöğrenimi mi Kurtuşağı Köyünde tamamladım. Liseyi Konya Karatay İmam Hatip Lisesinde tamamladım. Yüksek Öğrenim Olarak Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü 3.sınıftan terkim.

1999 -2006 yılları arasında Muğla Marmaris te 4 yıldızlı bir Otelde yöneticilik yaptım. 2006 da yöneticilik görevimden istifa ederek Konya'da İş hayatına atıldım.

2006 da ilk olarak Market açarak ticarete başladım. Devamında Etliemek salonu, Emlakçılık ve Ekmek Fabrikası gibi işyerleri açtım. İşletmeciliğime devam etmekteyim.

2008 yılında Konya KTO 7. Komite Başkanı olarak görev aldım. Halen de başkanlığa devam ediyorum.

**D**ergimizin bu sayısında Konya Ticaret Odası 7.Meslek Komitesi'nin yer aldığı "Alışveriş Merkezleri, Süpermarket, Bakkaliye ve Büfelerde Perakende Ticareti" sektörünü tanıtacağız.7. Meslek Komitesi Başkanı Süleyman Güven sektörlerinin sorunları hakkında bilgi verdi. Süleyman Güven sorularımızı şu şekilde cevaplandırdı.

**Kısaca Sektörünüzü Anlatır mısınız?**

Sektörümüzde 7. Komite olarak özel Alış-veriş merkezleri; süpermarketler, bakkaliye ve büfelerde perakende satış bulunmaktadır.

**Sektörünüzün Konya ve Ülke Ekonomisine Katkısı Nedir?**

Sektörümüzün Ülke ve Konya Ekonomisine katkısı alış-veriş merkezleri borsaya girerek halka arz edilmiş ve büyük bir rağbet görmüştür. Dolayısıyla hem ülke çapında şehrimizin adını duyurmuş hem de ülke çapında şubeler vasıtasıyla iş ve işçi istihdamı sağlamıştır.

**Sektörün İstihdama Katkısı Nedir?**

Yine komitemizde işletmeler şehrimizde en çok işçi istihdamı sağlayan sektörlerin başında gelmektedir

Alışveriş merkezlerine baktığımızda orta ölçekli bir alışveriş merkezi sadece kendi içinde 400-500 kişiyi istihdam ediyor. Yan istihdamları da içine alırsak Türkiye'de bu sektör vergisi sigortası tam ödenen en çok istihdam sağlayan

sektörlerin başında yer alıyor. Aynı zamanda bu istihdam tamamen eğitilmiş tamamen kayıt altında her türlü vergisi ödenen bir istihdam. Vergi konusuna geldiğimizde Alışveriş merkezlerinde yer alan firmalar devletin en büyük vergi tahsildarlarından bir tanesi. Topluma en büyük katkılarından bir tanesi alışveriş merkezlerinde yer alan firmaların tamamı tüketicinin korunması hakkında kanuna uyan firmalar Tüketicinin iade hakları olsun ayıplı mallar ile ilgili hakları olsun hepsini kanunda yer alanın ötesinde gözetir. Yine Türkiye'ye gelen yabancı sermayenin en çok



## 7. Meslek Komitesi



**Süleyman Güven**  
Komite Başkanı



**Halil İbrahim Saylık**  
Komite Başkan Yrd.



**Vefa Torbalı**  
Meclis Üyesi



**Mevlüt Doğan**  
Meclis Üyesi



**Bekir Çetin**  
Meclis Üyesi



**Nezir Gök**  
Komite Üyesi



**Hüseyin Altuner**  
Komite Üyesi

yatırım yaptığı alanlardan biride alışveriş merkezleri bu alanlarda ülkeye döviz girdi sağlama bakımından ve kalıcı yatırım döviz bakımından ekonomik ve toplumsal katkısı olduğunu biliyoruz.

Yerine göre vardiya sistemiyle günde bir işletmede üç değişik çalışma saatleri uygulanarak istihdamı arttırmaktadır.

### Sektörün İhracatı var mıdır? Varsa Hangi Ülkelere İhracat Yapılmaktadır?

Sektörümüz üretim sektörü olmayıp hizmet sektörü olmasından dolayı ihracatı bulunmamaktadır.

Sizce Sektörün (KTO Meslek Komitesinde temsil ettiği tüm sektör) Üç Büyük Sorunu Nedir, Bu Sorunlar Nereden Kaynaklanmaktadır.

1. Bazı ürünlerde KDV oranlarının %1 girip tüketiciye %8 olarak yansıtılması tüketiciyle işletmeciyi zor duruma düşürmektedir.

2. Her ne kadar her ikisi de kendi komitemiz bünyesinde olsa da büyük alış-veriş merkezlerinin şehir merkezi dışında olması ve açılış-kapanış saatlerinin küçük esnaflarında iş yapabileceği şekilde ayarlanması

3. Alış-veriş merkezlerinin yerel yöneticilerle sıkıntılar yaşaması yerel yöneticilerin bazı konularda anlayış göstermemeleri

4. Sektörümüz de çok işçi çalıştırdığımızda dolayı masraflarımızın ağır olması

Sektörün Sorunlarının Sizce Çözüm Önerileri Nelerdir?  
KDV giriş ve çıkış oranlarının eşit olması,  
Büyük alışveriş merkezlerinden izin alınarak küçük işletmecilere de iş yapabilmesinde sağlamalıdır.

İşçi sigorta giderlerinin belli bir oranda devlet tarafından karşılanması sağlanmalıdır.





# TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

## ENFLASYON

**K**asım ayında TÜFE'de aylık değişim %1,73 olarak gerçekleşti.

2011 yılı Kasım ayında 2003 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %1,73, bir önceki yılın Aralık ayına göre %9,82, bir önceki yılın aynı ayına göre %9,48 ve on iki aylık ortalamalara göre %6,13 artış gerçekleşmiştir.

Ana harcama grupları itibariyle bir ay önceye göre en yüksek artış %5,59 ile giyim ve ayakkabı grubunda gerçekleşmiştir.

Bir önceki yılın aynı ayına göre TÜFE'de en yüksek artış %19,14 ile çeşitli mal ve hizmetler grubunda gerçekleşmiştir.

## DIŞ TİCARET

**2011 Ekim ayında ithalat %15,1 arttı**

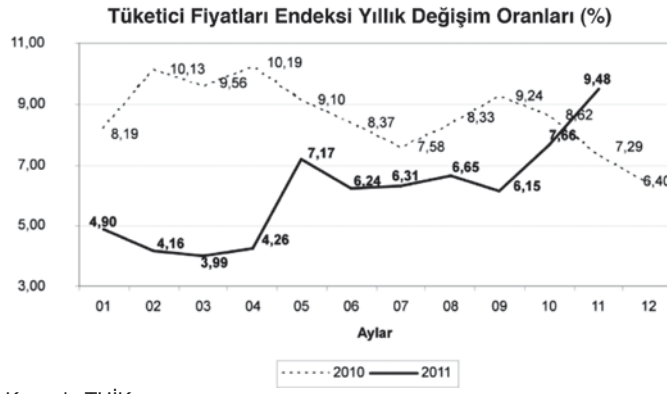
2011 yılı Ekim ayında, 2010 yılının aynı ayına göre ihracat %8,9 artarak 11 935 milyon dolar, ithalat %15,1 artarak 19 915 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret açığı 6 333 milyon dolardan, 7 980 milyona ulaştı.

2010 Ekim ayında %63,4 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2011 Ekim ayında %59,9'a geriledi.

## En çok ihracat Almanya'ya

2011 Ekim ayında en fazla ihracat yapılan ülke Almanya oldu. Bu ülkeye yapılan ihracat 2010 Ekim ayına göre %0,7 artarak 1 214 milyon dolar olurken, Almanya'yı sırasıyla Irak (812 milyon dolar), İngiltere (745 milyon dolar), İtalya (627 milyon dolar) ve Rusya (600 milyon dolar) takip etti.

## → GÖSTERGELER



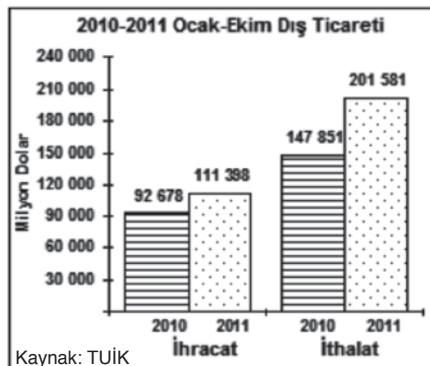
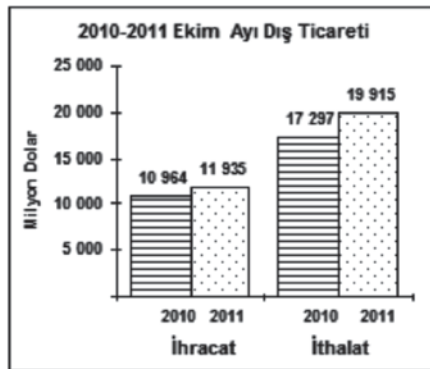
Kaynak: TÜİK

### En çok ithalat Rusya Federasyonu'na

Rusya Federasyonu ithalatı ilk sırada yer aldı. Bu ülkeden yapılan ithalat %21,5 artarak 2 333 milyon dolar olarak gerçekleşti. Rusya Federasyonu'nu sırasıyla Almanya (1 856 milyon dolar) ve Çin (1 736 milyon dolar) izledi.

2011 Ekim ayında fasıllar düzeyinde en büyük ihracat kalemi, "motorlu kara taşıtları ve aksam parçaları" (1 348 milyon dolar) olurken; bu fasılı "kazanlar, makina ve cihazlar, aletler ve bunların aksam-parçaları" (1 011 milyon dolar), "demir ve çelik" (937 milyon dolar), "elektrikli makina ve cihazlar, bunların aksam-parçaları" (843 milyon dolar) ve "örme giyim eşyası ve aksesuarları" (673 milyon dolar) izledi.

Ekim ayında; en yüksek ithalatı olan fasıl "mineral yakıtlar ve yağlar" (4 943 milyon dolar) oldu. Bu fasılı; "kazanlar, makina ve cihazlar, aletler ve bunların aksam-parçaları" (2 144 milyon dolar), "demir ve çelik" (1 756 milyon dolar) ve "elektrikli makine ve cihazlar, bunların aksam-parçaları" (1 462 milyon dolar) izledi.



Kaynak: TÜİK

## İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

**Eylül ayında işsizlik oranı % 8,8'dir.**

Türkiye genelinde işsiz sayısı geçen yılın aynı dönemine göre 536 bin kişi azalarak 2 milyon 398 bin kişiye düşmüştür. İşsizlik oranı ise 2,5 puanlık azalış ile % 8,8 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Kentsel yerlerde işsizlik oranı 2,8 puanlık azalışla % 11,1, kırsal yerlerde ise 1,8 puanlık azalışla % 4,5 olmuştur.

**Eylül 2011 döneminde işgücüne katılma oranı % 50,4'tür.**

2011 yılı Eylül döneminde, Türkiye genelinde işgücüne katılma oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1,3 puanlık artışla % 50,4 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 1,1 puanlık artışla % 72,2, kadınlarda ise 1,6 puanlık artışla % 29,5'tir.

## SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

Ekim ayında sanayi üretimi % 7,3 arttı.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde,

2011 yılı Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %8,6,

- imalat sanayi sektörü endeksi %7,0 ve

- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi de %9,4 artmıştır.

## MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2010 yılı Kasım ayında 365 milyon TL açık veren bütçe, 2011 yılı Kasım ayında 2,1 milyar TL fazla vermiştir.

2010 yılı Kasım ayında 4,6 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2011 yılı Kasım ayında 5,7 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.

2011 yılı Kasım ayında bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 14,4 oranında artarak 29 milyar TL olmuştur.

Bütçe giderleri ise yüzde 4,5 oranında artarak 26,9 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

2011 yılı Kasım ayında vergi gelirleri geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17,2 oranında artarak 26 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 12,6 oranında artarak 23,4 milyar TL olmuştur.

## GAYRİ SAFİ YURTIÇİ HASILA

**2011 yılı üçüncü döneme ilişkin hesaplanan gayri safi yurtiçi hasıla değeri bir önceki yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla % 8,2 artış göstermiştir.**

Üretim yöntemi ile hesaplanan gayri safi yurtiçi hasıla tahmininde, 2011 yılı üçüncü üç aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre cari fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla %17,4'lük artışla 348 802 Milyon TL olmuştur.

2011 yılının üçüncü üç aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla gayri safi yurtiçi ha-

## GÖSTERGELER ←

sıla % 8,2'lik artışla 31 029 Milyon TL olmuştur.

2011 yılının ilk dokuz aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre cari fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla % 18,7'lik artışla 957 326 Milyon TL olmuştur.

2011 yılının ilk dokuz aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla % 9,6'lık artışla 85 139 Milyon TL olmuştur.

**Takvim etkisinden arındırılmış sabit fiyatlarla GSYH 2011 yılı üçüncü üç aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %7,7'lik artış gösterirken, mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH değeri bir önceki döneme göre %1,7 artmıştır.**

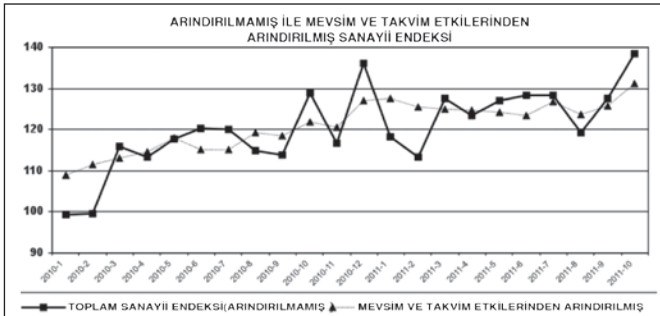
### TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

#### 2011 Kasım ayında Tüketici güveni azaldı

2011 Kasım ayında Tüketici Güven Endeksi, bir önceki aya göre %1,5 oranında arttı; Ekim ayında 89,7 olan endeks Kasım ayında 91,0 değerine yükseldi.

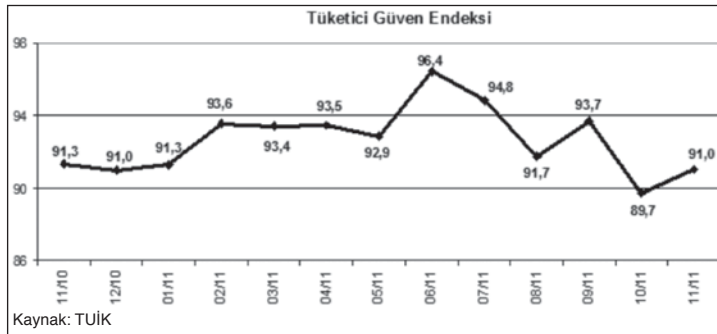
| TÜRKİYE                                                 | KENT   | KIR    | KENT   | KIR    | KENT   | KIR    |
|---------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                                                         | 2010   | 2011   | 2010   | 2011   | 2010   | 2011   |
| Kurumsal olmayan nüfus (000)                            | 71 508 | 72 625 | 49 248 | 49 677 | 22 260 | 22 948 |
| 15 ve daha yukarı yaştaki nüfus (000)                   | 52 718 | 53 832 | 36 598 | 37 072 | 16 120 | 16 760 |
| İşgücü (000)                                            | 25 907 | 27 147 | 17 179 | 17 730 | 8 729  | 9 417  |
| İstihdam (000)                                          | 22 973 | 24 749 | 14 792 | 15 753 | 8 181  | 8 996  |
| İşsiz (000)                                             | 2 934  | 2 398  | 2 387  | 1 977  | 548    | 421    |
| İşgücüne katılma oranı (%)                              | 49,1   | 50,4   | 46,9   | 47,8   | 54,2   | 56,2   |
| İstihdam oranı (%)                                      | 43,6   | 46,0   | 40,4   | 42,5   | 50,8   | 53,7   |
| İşsizlik oranı (%)                                      | 11,3   | 8,8    | 13,9   | 11,1   | 6,3    | 4,5    |
| Tarım dışı işsizlik oranı (%)                           | 14,3   | 11,3   | 14,4   | 11,6   | 13,8   | 10,1   |
| Genç nüfusta işsizlik oranı(1)(%)                       | 21,2   | 17,3   | 25,3   | 21,2   | 13,1   | 10,1   |
| İşgücüne dahil olmayanlar (000)                         | 26 810 | 26 685 | 19 419 | 19 342 | 7 391  | 7 343  |
| (1) 15-24 yaş grubundaki nüfus                          |        |        |        |        |        |        |
| Not: Rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir. |        |        |        |        |        |        |
| Kaynak: TÜİK                                            |        |        |        |        |        |        |

| Sanayi Üretim Endeksi                                 |                |                  |                 |                                |                  |                                          |                 |
|-------------------------------------------------------|----------------|------------------|-----------------|--------------------------------|------------------|------------------------------------------|-----------------|
| Ekim 2011 (2005=100)                                  | Arındırılmamış |                  |                 | Takvim Etkisinden Arındırılmış |                  | Mevsim ve Takvim Etkisinden Arındırılmış |                 |
| SEKTÖR                                                | Endeks         | Değişim (Yıllık) | Değişim (Aylık) | Endeks                         | Değişim (Yıllık) | Endeks                                   | Değişim (Aylık) |
| Toplam Sanayi                                         | 138,4          | 7,3              | 8,6             | 138,4                          | 7,3              | 131,2                                    | 4,4             |
| Madençilik ve Taşocakçılığı                           | 143,6          | 8,6              | 2,9             | 141,2                          | 8,6              | 126,3                                    | 0,0             |
| İmalat Sanayi                                         | 138,2          | 7,0              | 10,1            | 138,2                          | 7,0              | 129,3                                    | 4,3             |
| Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Ürt. ve Dağıtım | 138,8          | 9,4              | -0,6            | 138,8                          | 9,4              | 143,1                                    | 0,6             |
| Kaynak: TÜİK                                          |                |                  |                 |                                |                  |                                          |                 |



| BÜTÇE DENGESİ 2011 YILI GERÇEKLEŞMESİ (Milyon TL) |         |                |                   |
|---------------------------------------------------|---------|----------------|-------------------|
|                                                   | Bütçe   | Kasım (Ay içi) | Kasım (Kümülatif) |
| Bütçe Geliri                                      | 279.026 | 29.032         | 272.767           |
| Bütçe Gideri                                      | 312.573 | 26.886         | 272.328           |
| Bütçe Dengesi                                     | -33.546 | 2.146          | 439               |
| Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı                     |         |                |                   |

| Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Sonuçları          |         |                      |              |                      |              |                       |              |
|----------------------------------------------|---------|----------------------|--------------|----------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|                                              |         | Cari fiyatlarla GSYH | Gelişme hızı | Cari fiyatlarla GSYH | Gelişme hızı | Sabit fiyatlarla GSYH | Gelişme hızı |
|                                              | Dönem   | (Milyon TL)          | %            | (Milyon\$)           | %            | (Milyon TL)           | %            |
|                                              | I       | 241 881              | 16,3         | 160 332              | 27,3         | 23 390                | 12,2         |
|                                              | II      | 267 144              | 16,9         | 173 821              | 19,5         | 25 645                | 10,2         |
|                                              | III     | 297 184              | 13,6         | 196 516              | 13,0         | 28 672                | 5,3          |
|                                              | IV      | 297 541              | 17,0         | 204 260              | 19,2         | 28 033                | 9,2          |
| 2010                                         | Yıllık  | 1 103 750            | 15,9         | 734 929              | 19,2         | 105 739               | 9,0          |
|                                              | I*      | 290 178              | 20,0         | 183 975              | 14,7         | 26 205                | 12,0         |
|                                              | II*     | 318 345              | 19,2         | 203 586              | 17,1         | 27 905                | 8,8          |
|                                              | III     | 348 802              | 17,4         | 201 512              | 2,5          | 31 029                | 8,2          |
| 2011                                         | 9 aylık | 957 326              | 18,7         | 589 072              | 11,0         | 85 139                | 9,6          |
| Kaynak: TÜİK                                 |         |                      |              |                      |              |                       |              |
| *: İlgili dönemlerde güncelleme yapılmıştır. |         |                      |              |                      |              |                       |              |



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



## Avrupa'nın gıdasını Ereğli'nin siyah havucu renklendiriyor



**E**reğli'de yoğun olarak yetiştirilen, yıllık üretimi 120 bin tona yaklaşan ve doğal gıda boyası olarak da kullanılan siyah havuç İtalya, Danimarka, Fransa ve Almanya başta olmak üzere birçok Avrupa ülkesine ihraç ediliyor.

Ereğli'de yoğun olarak yetiştirilen, yıllık üretimi 120 bin tona yaklaşan ve doğal gıda boyası olarak da kullanılan siyah havuç İtalya, Danimarka, Fransa ve Almanya başta olmak üzere birçok Avrupa ülkesine ihraç ediliyor.

Konya Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürü Bülent Alparslan yaptığı açıklamada, ülkenin "tahıl ambarı" olarak bilinen Konya'da son yıllarda sebze ve meyveciliğe olan ilginin hızla arttığını belirtti.

Yüzölçümü ve tarım alanlarıyla ülkede ilk sırada yer alan Konya'da farklı bitki türlerinin yetişmesine imkan veren bölgelere rastlamanın mümkün olduğunu ifade eden Alparslan, Ereğli'nin siyah havuca uygun ekolojik ortamı faz-

lasıyla sağlayan topraklara sahip olduğunu bildirdi.

Alparslan, siyah havucun bölge ekonomisi açısından vazgeçilmez bir konuma sahip olduğunu, üreticinin can damarı olan havucun taze tüketim, şalgam suyu yapımı ve konserve sanayisinin yanında doğal gıda boyası ham maddesi olarak kullanıldığını belirtti.

Ereğli'de yıllık yaklaşık 120 bin ton siyah havuç üretildiğini anlatan Alparslan, şunları kaydetti:

"Üretilen siyah havuç yaklaşık 50 bin tonu ihraç edilmektedir. Son yıllarda ülkemizde ve Avrupa ülkelerinde gıda sanayinde ve kozmetik sanayinde kullanılan en verimli doğal gıda boyası olarak kullanılan siyah havuca rengini veren Antosiyanin maddesi hücre yaşlanmasını önüyor. Bu yüzden kimyasal boya maddelerinin yasaklandığı Avrupa ülkeleri doğal gıda boyalarına yönelmekte ve bu da siyah havuca olan talebi artırmaktadır. Siyah havucu doğal gıda boyası olarak kullanılmak üzere İtalya, Danimarka, Fran-



sa ve Almanya gibi birçok Avrupa ülkesine gönderiyoruz. Tabiri caiz ise Avrupa'nın gıdasını Ereğli'nin siyah havucu renklendiriyor."

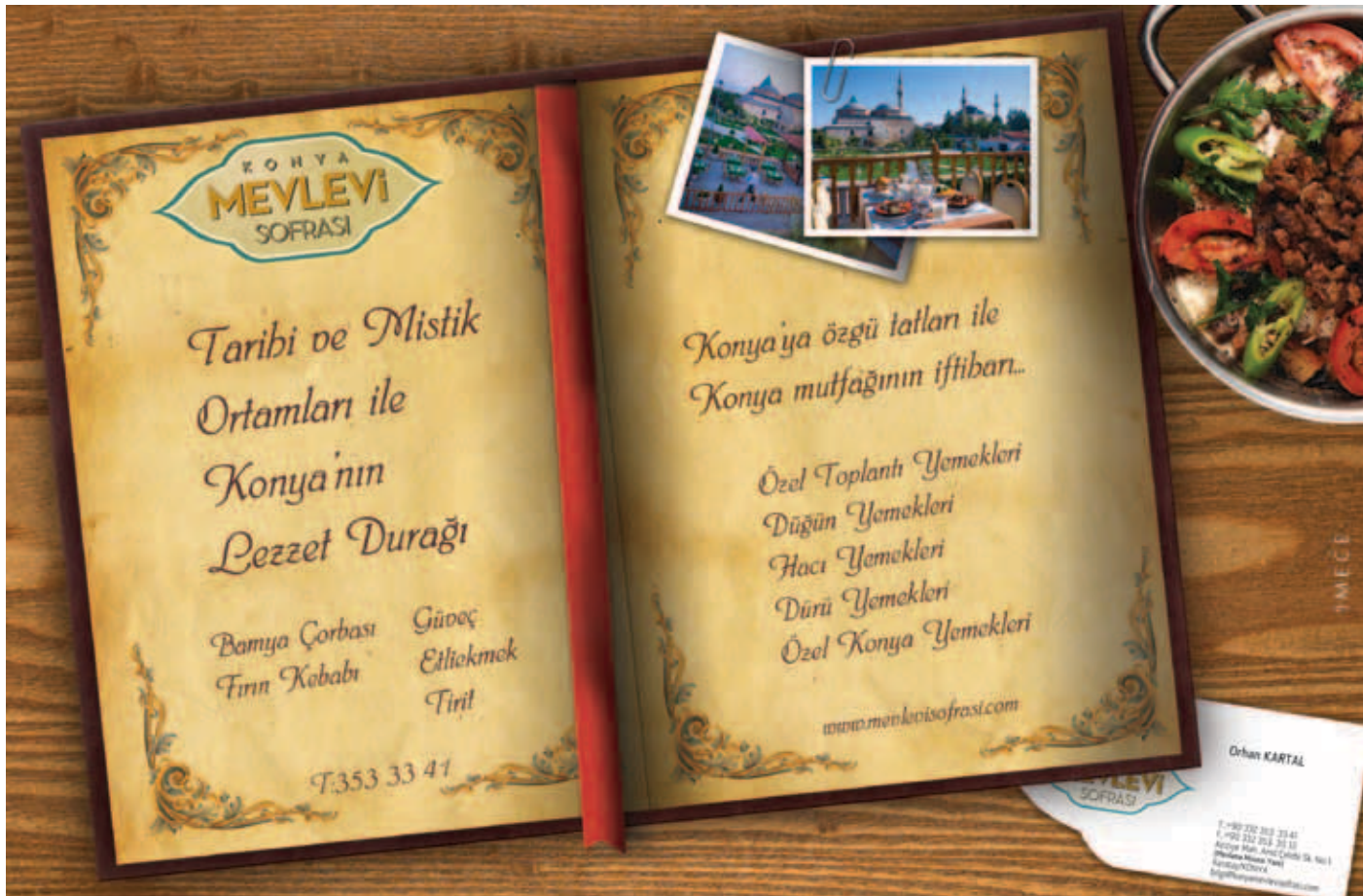
#### "TÜRKİYE'DE EN KALİTELİ SİYAH HAVUÇ, EREĞLİ'DE YETİŞİYOR"

Siyah havucunun, Ereğli'de yetişmesinde iklim etmenleri ve bitki örtüsünün önemli rol oynadığını anlatan Alparslan, Ereğli siyah havucunun diğer yöre havuçlarından ayırt edici özelliklerinin mevcut olduğunu vurguladı.

Alparslan, doğal gıda boyası hammaddesi olarak koyu kırmızı meyvelerden yararlanan gıdacıların en iyi sonucu Ereğli'de yetişen siyah havuçtan almaya başladıklarını, çoğ-

rafyanın en kaliteli siyah havucunun topraktaki kireç ve potasyum dengesinin elverişli olması nedeniyle Ereğli'de yetiştiğini dile getirdi.

Siyah havuca rengini veren Antosiyanin isimli maddenin renk vermesi ve bölgeye has olması, bölge adaptasyonunun yüksek olmasını sağladığını anlatan Alparslan, "Ereğli, siyah havucunun istediği uygun ekolojik ortamı fazlasıyla sağlamaktadır. Giresun'un fındığı, Rize'nin çayı, Bursa'nın şeftalisi bölgeler için ne anlam taşıyorsa bölgemiz için Ereğli'nin siyah havucu da aynı önem ve anlamı taşımaktadır." dedi.





# Kosova

**Nüfus:** 1,959,196

**Nüfus Yoğunluğu:** 179,7 kişi/km<sup>2</sup>

**Etnik Gruplar:** Arnavut (1,596,440), Sırp (194,190), Karadağlı (20,365), Türk (10,885), Boşnak (66,189), Roman (45,745) diğerleri (33,635)

**Dil:** Arnavutça resmi), Sırpça (resmi), Boşnakça, Türkçe, Roma

**Din:** Müslüman %76, Roman Katolik %16, Sırp Ortodoks %8.

**Para Birimi:** Euro

Kosova 10.908 km<sup>2</sup>'lik alana sahip bir ülkedir. Güneydoğu Avrupa'da yer alan ülkenin komşuları olan Makedonya güneyinde, Sırbistan kuzey ve doğusunda, Karadağ kuzeybatısında ve Arnavutluk güneybatısında yer almaktadır. Ülkenin komşuları ile sınır uzunluğu toplam 702 km'dir. Ülkenin Arnavutluk ile 112 km., Makedonya ile 159 km., Karadağ ile 79 km. ve Sırbistan ile 352 km. uzunluğunda sınırı bulunmaktadır.

Kosova topraklarının çok büyük bir kısmını dağlık arazi ve engebeli coğrafi yapılar oluşturmaktadır. Nehir yataklarının beslediği havzalar deniz seviyesinden ortalama 400 ile 700 metre arasında değişen yüksekliklerde bulunmaktadır. Ülkenin yüksek dağlarının yükseltileri ise 2.000 ile 2.500 metre arasında değişmektedir. Kosova'nın Makedonya sınırı boyunca Şar Dağları, güneybatısında Arnavutluk sınırlarındaki Alpler ve kuzeyinde ise Kopao-nik Dağları uzanmaktadır.

Kosova, 17 Şubat 2008'de Sırbistan'dan ayrılarak bağımsızlığını ilan etmiştir. Bağımsızlık sonrasında Kosova'yı ilk tanıyan ülke Kosta Rika olmuştur. Sonrasında ülkeyi A.B.D., Türkiye, Arnavutluk, İngiltere, Afganistan, Japonya ve Hırvatistan tanımıştır. Ülkenin tanınma süreci artarak devam etmektedir.

07.04.2011 tarihinde Cumhurbaşkanlığına Atifete



|                               |                              |
|-------------------------------|------------------------------|
| Nüfus                         | 2,1 milyon (2008)            |
| Yüzölçümü                     | 10.908 km2                   |
| Başkent                       | Prishtine                    |
| Kişi Başına Düşen Milli Gelir | 2.500 Dolar                  |
| Büyüme Oranı                  |                              |
| Döviz Kuru                    | 1 €: 1,362 ABD doları (2009) |
| Başlıca Şehirler              | Prishtine, Prizren           |

Jahjaga seçilmiştir. Başbakan Hashim Thaqi ise Kosova Meclisi tarafından seçilmiştir. Ulusal Meclis ise 120 sandalyeden oluşmaktadır. 100 sandalye seçim ile oluşturulurken, 10 sandalye Sırp'lar'a, diğer 10 sandalye ise ülke içerisindeki diğer etnik gruplar tarafından oluşmaktadır. Hükümet, 17 Kasım 2008 yılında yapılan genel seçimler ile seçilmiştir. Ülkede genel ve etnik gruplar tarafından oluşturulan çeşitli siyasi partiler faaliyet göstermektedir.

İstatistiklere göre nüfusu 2.180.686 olan Kosova; Avrupa'nın en genç nüfusa sahip ülkesi olarak değerlendirilmektedir.

Kosova'da elektrik üretiminin büyük bölümü Kosova A ve Kosova B adlı iki ayrı termik elektrik üretim santrali tarafından gerçekleştirilmektedir. Ülkenin zengin kömür yataklarına sahip olması üretimin çok büyük bir kısmının linyit kullanılarak (%97) gerçekleştirilmesini sağlamıştır.

Kosova ihtiyacı olan petrol ve petrol ürünlerini tamamen ithal etmektedir. Komşu ülkeleri olan Sırbistan ve Arnavutluk Kosova'ya petrol ve petrol ürünleri ihraç eden iki önemli ülkedir. Petrol ve petrol ürünleri ülkeye boru hattı ile değil, kara yolu ile taşınmaktadır. Ülkenin içerisinde 7 önemli ticaret noktası bulunmakta ve ithalatın tamamı bu noktalardan geçişte kontrol edilmektedir. Kosova'da doğal gaz kullanımına yönelik alt yapı henüz oluşturulmamıştır. Son yıllarda yapılan çalışmalar neticesinde Kosova'ya doğal gaz sağlanması ve kullanımına yönelik projeler ortaya çıkmıştır.

## Genel Ekonomik Durum

Kosova ekonomisi, büyük ölçüde ticaretin ve hizmetler sektörünün ağırlıkta olduğu bir ekonomidir. Ülke, her ne kadar zengin yeraltı kaynaklarına sahip olsa da sektörel bazda milli gelirde sırasıyla % 60 ve % 20 paya sahip olan hizmet ve tarım sektörleri, ülke halkı için gelir kaynağı durumundadır. Milli gelirde % 20 paya sahip sanayi sektö-

### Dış Ticaret Göstergeleri (Bin Euro)

|                     | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009       | 2010       |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| İhracat             | 56.283     | 110.774    | 165.112    | 198.463    | 165.328    | 295.957    |
| İthalat             | 1.157.492  | 1.305.879  | 1.576.186  | 1.928.236  | 1.935.541  | 2.157.725  |
| Dış Ticaret Hacmi   | 1.213.775  | 1.416.653  | 1.741.298  | 2.126.699  | 2.100.869  | 2.453.682  |
| Dış Ticaret Dengesi | -1.101.209 | -1.195.105 | -1.411.074 | -1.729.773 | -1.770.214 | -1.861.769 |

Kaynak: Kosova İstatistik Bürosu

### İhraç Ettiği Başlıca Ürünler (Bin euro)

| Fasıllar                                                                  | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    |
|---------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Canlı hayvan ve hayvansal ürünler                                         | 616     | 1.158   | 1.077   | 928     |
| Bitkisel ürünler                                                          | 9.111   | 8.986   | 9.484   | 12.217  |
| Hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar                                 | -       | 23      | 76      | 100     |
| Gıda sanayi müstahzarları; meşrubat, alkollü içkiler, tütün               | 8.407   | 10.597  | 9.356   | 11.505  |
| Mineral maddeler                                                          | 27.316  | 18.669  | 24.952  | 38.944  |
| Kimya sanayi ve buna bağlı sanayi ürünleri                                | 889     | 1.773   | 1.482   | 1.363   |
| Plastikler ve mamulleri, kauçuk ve kauçuk mamulleri                       | 6.514   | 6.476   | 6.357   | 8.153   |
| Deriler, köseleler, postlar, kürkleri ve bu maddelerden mamul eşyalar     | 6.488   | 4.861   | 4.454   | 9.683   |
| Ağaç ve ahşap eşya; odun kömürü; mantar ve mantardan mamul eşyalar        | 1.712   | 1.730   | 876     | 1.271   |
| Selülozik maddelerin hamurları ve geri kazanılmış kağıt ve karton ürünler | 1.039   | 1.099   | 1.033   | 959     |
| Dokumaya elverişli maddeler ve bunlardan mamul eşya                       | 1.224   | 2.536   | 5.241   | 8.328   |
| Ayakkabılar, başlıklar, şemsiyeler, bastonlar, kemerler, yapma çiçekler   | 103     | 102     | 95      | 51      |
| Taş, alçı, çimento, amiyant, mika ve benzeri maddelerden eşyalar          | 1.218   | 1.460   | 1.240   | 1.435   |
| Tabii veya kültür incileri, kıymetli ve yarı kıymetli taşlar              | 161     | 91      | 31      | 26      |
| Adi metaller ve adi metallerden eşyalar                                   | 74.122  | 124.774 | 88.363  | 186.131 |
| Makineler ve mekanik cihazlar; elektrik malzemeleri                       | 21.326  | 8.789   | 7.206   | 10.872  |
| Nakil vasıtaları                                                          | 1.504   | 2.342   | 1.620   | 1.440   |
| Optik alet ve cihazlar, fotoğraf, sinema alet ve cihazları                | 438     | 652     | 529     | 527     |
| Muhtelif mamul eşya                                                       | 2.831   | 2.345   | 1.853   | 1.934   |
| Sanat eserleri, koleksiyon eşyası ve antikalar                            | 92      | -       | -       | 91      |
| Genel Toplam                                                              | 165.112 | 198.463 | 165.328 | 295.957 |

Kaynak: Kosova İstatistik Bürosu

### Türkiye-Kosova Dış Ticaret Değerleri (1000 Dolar)

| Yıl  | İhracat | İthalat | Denge   | Hacim   |
|------|---------|---------|---------|---------|
| 2006 | 76.046  | 2.014   | 74.032  | 78.060  |
| 2007 | 120.429 | 3.052   | 117.377 | 123.481 |
| 2008 | 279.423 | 5.148   | 274.275 | 284.571 |
| 2009 | 278.078 | 10.178  | 267.900 | 288.256 |
| 2010 | 294.049 | 13.607  | 280.442 | 307.656 |

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı



rü ise 1999 öncesine göre oldukça geri plana düşmüş durumdadır. Bir zamanlar sanayinin temelini oluşturan yer altı kaynaklarının modernize edilememesi nedeniyle üretim yetersiz kalmaktadır. Enerji sektöründeki teknik ve finansal sorunlar sanai gelişimin önündeki diğer bir engeldir. Ekonomi halen uluslararası kuruluşlar ve yurtdışı yardımlar ile ayakta durabilmektedir. Milli gelirinin % 15'i, özellikle Almanya ve İsviçre'de yerleşik, Kosovalı çalışanların gönderdiği dövizler, diğer % 15'i ise uluslararası kuruluşlardan gelen yardımlardan oluşmaktadır.

Kosova milli gelir düzeyi bakımından Avrupa'nın en fakir ülkesi konumundadır. Nüfusun büyük çoğunluğu kırsal kesimde yaşamaktadır. Başkent Priştine nüfusu kırsal kesimde ikamet eden nüfustan daha azdır. Ekonomiye katma değer sağlayan sanayi, tarım ve hizmetler sektörleri içerisinde en fazla istihdamı tarım sektörü oluşturmaktadır. Kırsal kesimde tarım ile geçimini sürdüren nüfusun faaliyetlerinin büyük çoğunluğu ise ekonomide kayıt dışıdır. Bu yüzden, Kosova'daki insanların yaşayış ve tüketim alışkanlıkları ile resmi gelir düzeyi karşılaştırıldığında ekonomide kayıt dışı nakit varlığının bir hayli fazla olduğundan söz edilebilir.

Kosova'nın resmi para birimi Euro olarak belirlenmiştir. Ancak, ülkenin Kuzey kesiminde ve Sırp Dinar'ın yoğun olduğu bölümlerde halen Sırp Dinar'ı para birimi olarak kullanılabilmektedir. Ticarette Avro'nun kullanılması enflasyonun yükselmesini engellemektedir. Ülke, bağımsızlığın ilan edilmesinden önceki dönemde (2006) Orta Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ne (CEFTA) katılım için

## → ÜLKE PANAROMA



anlaşma imzalamıştır. Ancak, Sırbistan ve Bosna-Hersek söz konusu birlik içerisinde Kosova'nın bulunmasına karşı çıkmaktadırlar. Bu ülkeler Kosova menşeli mal ve hizmetlerin serbest dolaşım ile gümrük vergisi imtiyazlarına sahip olmasına yönelik gerekli yasal uygulamaları yerine getirmemektedirler.

### Doğrudan Yabancı Yatırımlar

2001-2006 yılları arasında Kosova'da doğrudan yabancı yatırımlar yıllık ortalama 100 milyon Euro civarında, 2008 yılında ise 366,5 milyon Euro civarında gerçekleşmiştir. 2010 yılı verileri itibarı ile Kosova'da 3.523 yabancı ve karma mülkiyetli şirket bulunmaktadır.

Kosova Merkez Bankası raporlarına göre 2008 yılında; Avusturya 51,3; Slovenya 44,3, Almanya 44, İngiltere 36,6 milyon Euro ile Kosova'ya en çok doğrudan yabancı yatırım yapan ülkelerdir. Türkiye ise; aynı yıl 23,8 milyon Euro ile altıncı sırada yer almaktadır.

2009 yılında doğrudan yabancı yatırımlarda yaklaşık %23 oranında bir azalma görülmektedir. 2009 yılında doğrudan yabancı yatırımlar toplamı 281,6 milyon Euro olarak gerçekleşmiş olup 75,2 milyon Euro ile Almanya, %50,8 milyon Euro ile Slovenya, %23,3 milyon Euro ile Arnavutluk ilk üç sırada yer almaktadır.

2009 yılında, Türkiye'nin Kosova'ya yatırımı 14,5



milyon Euro olarak gerçekleşmiştir. Doğrudan yabancı yatırımların %25,5'ini finans, %17,1'ini üretim, %14,9'unu emlak, %12'sini ise inşaat sektörü oluşturmaktadır.

Yıllar itibarı ile bakıldığında; 2007 yılında %1,2, 2008 yılında %3,7, 2009 yılında %12, 2010 yılı üçüncü çeyre-



ğinde ise %17,6 payı olan inşaat sektörü yatırımlarının son derece hızlı yükselme eğilimi gösterdiği dikkati çekmektedir.

### Ülkede İş Kurma Mevzuatı

Kosova'da ticari faaliyet gösteren şirketlerin Sanayi ve Ticaret Bakanlığı-Ticaret Sicil Ajansı'na (KBRA) kayıt yaptırması gerekmektedir. İlgili kurumun web sayfası olan [www.arbk.org](http://www.arbk.org) adresinde detaylı bilgi yer almaktadır.

Kosova'da kayıt işlemi ile ilgili prosedürler aşağıda yer almaktadır;

- Gerekli minimum sermayenin yatırılması,
- Ticari Sicil Ajansı'na gerekli kayıt ücretinin yatırılması,
- Ticari Sicil Ajansı'na başvurunun yapılması ve şirket kaydının yapılması,
- Belediye'ye ruhsat için başvuru yapılması
- Kosova Vergi Dairesi'nden vergi numarası alınması
- Kosova Vergi Dairesi'nden Katma Değer Vergisi-KDV numarası alınması

Kayıt ücreti, şahıs şirketleri için 5, diğer şirketler için 20 Euro olarak değişmektedir. Kayıt işlemlerinin tamamlanması yaklaşık 23 gün sürmekte olup diğer bölge ülkeleri ile kıyaslandığında kısa bir süre olarak değerlendirilmektedir. Şirket gerektiğinde 1 yıl içinde kapatılabilir ve bunun maliyeti de sermayenin %18'i ile sınırlıdır.

### Yatırımlara Sağlanan Teşvikler

Halen uygulamada olan teşvikler aşağıda yer almaktadır;

İleriye taşınan zarar:

Kurumlar Vergisi Nr.03/L-162'ye istinaden; vergi ve sermaye zararı takip eden 7 vergi dönemine kadar ileriye taşınabilmektedir.

Yeni varlıklar için özel indirim:

03/L-16 sayılı Kurumlar Vergisi uyarınca; 1 Ocak 2010-31 Aralık 2012 tarihleri arasında bir vergi mükellefinin iktisadi faaliyetine yönelik yatırım malı satın alması halinde; yatırım malının hizmete girdiği yıldaki iktisap bedelinin %10'u oranında indirim söz konusudur.

Çifte verginin önlenmesi:

Kurumlar Vergisi Nr.03/L-16 uyarınca; Kosova dışındaki devamlı işyeri vasıtasıyla Kosova dışındaki ticari faaliyetlerinden kazanç sağlayan Kosova'da ikamet eden ve bu gelirden dolayı herhangi bir ülkeye vergi ödeyen vergi mükellefinin; bu düzenleme çerçevesinde ödenen vergi tutarına eşit tutarda vergi indirimi söz konusudur.

Söz konusu vergi indirimi; bu ülkede ödenecek vergi tutarı ile sınırlıdır. Ülke bazında ikili anlaşmalar, çifte vergilendirme önlemi ile ilgili hükümlerin önüne geçmektedir.

Gümrükler:

Yerel üretimi teşvik etmek amacıyla; bazı sermaye malları, hammaddeler ve tarım girdilerinde gümrük muafiyeti söz konusudur.



Yatırım garantileri:

Dünya Bankası'nın bir uzantısı olan Çok Taraflı Yatırım Garanti Kurumu(MIGA); 20 milyon Euro'ya kadar Kosova'daki yatırımların garantisini sağlamaktadır.

ABD kamu tüzel kişiliği olarak 1971'de kurulan, Denizaşırı Özel Yatırım Kurumu (OPIC) Kosova'da yabancı yatırımcılara siyasi risk sigortası sağlamaktadır.

#### Türkiye ile Ticaret

Türkiye'nin Kosova'ya gerçekleştirdiği ihracattaki başlıca ürünler başta hazır giyim olmak üzere tüketici ürünleri, elektriksiz makineler, elektrikli makineler, plastik ve plastikten mamul ürünler ile kağıt ve kağıt ürünleridir.

Kosova'dan gerçekleştirilen ithalatta ise iplik, kumaş, alüminyum ve alüminyum eşya ile kauçuk ve kauçuktan eşya ilk sıralarda yer almaktadır.

#### İşadamlarının Pazarda Dikkat Etmesi Gereken Hususlar

##### Pasaport ve Vize İşlemleri

Kosova Cumhuriyeti, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları için vize işlemi uygulamamaktadır. Bununla birlikte başkent Priştine'de bulunan havaalanından ülkeye giriş esnasında sorunlarla karşılaşılmasısı için ülkeye geliş amacını gösteren bir belgenin bulundurulması

uygun olacaktır. Bu belgeler seyahat edeni karşılayacak kişiye ilişkin yada konaklanacak yer ile ilgili belgeler olabileceği gibi bunlara benzer belgeler de olabilmektedir.

#### Resmi Tatiller ve Çalışma Saatleri

Kosova'da kanun ile kabul edilen resmi tatiller aşağıda yer almaktadır.

- Yeni Yıl, 1 ve 2 Ocak günleri
- Kosova Cumhuriyeti'nin Bağımsızlık Günü, 17 Şubat günü
- Kosova Cumhuriyeti Anayasa Günü, 9 Nisan
- Uluslararası Emekçiler Günü, 1 Mayıs
- Avrupa Günü, 9 Mayıs
- Ramazan Bayramı, birinci gün
- Kurban Bayramı, birinci gün
- Katolik Noel'i, 25 Aralık
- Ortodoks Noel'i 7 Ocak
- Katolik paskalyası, Pazartesi yortu günü
- Ortodoks paskalyası, Pazartesi yortu günü.

Belirtilen bayram günü Cumartesi veya Pazar gününe rastlarsa bir gün sonra tatil yapılmaktadır.

#### Tarım ve Gıda Ürünleri İhraç Potansiyelimiz

- Şekerli Mamuller
- Bisküvi
- Dondurma
- Çikolata
- İşlenmiş Fındık
- Yaş Meyve Sebze
- Kesme Çiçek

#### Sanayi Ürünleri ve Hizmetler İhraç Potansiyelimiz

- Hazır Giyim
- Ayakkabı
- Ev Tekstili
- Mobilya
- Kağıt Ürünleri
- Halı
- Beyaz Eşya, Televizyon
- Kozmetik Ürünleri
- Sabun ve Deterjanlar vb.
- İnşaat Malzemeleri
- İplik
- Kablo
- Elektrik Devresi Teçhizatı
- Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi
- İlaç
- Ambalaj Malzemeleri
- Tarım Makineleri
- Gıda İşleme Makinaları

**Kaynak:** <http://www.ibp.gov.tr/pg/section-pg-ulke.cfm?id=Kosova?url>

*"Her sektörün bir öncüsü vardır"*



Firmamız T.C. Ulaştırma Bakanlığı Yetki Belgelerine Sahiptir.



**EKİN**

DAĞITIM KURUVE HİZMETLERİ

Tele: 0332 236 36 12  
235 77 48  
Faks: 0332 237 78 08

Avrasya Mh.  
Rekür Cd. Hayat Sk.  
Esen Sitedi Blok 4 / C  
(Arya Lahmacısı Arka)  
Gölcük / 30600

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

0 332 236 36 12



## Anadolu'nun en eski güneş saatleri Konya'da bulunuyor

**Güneş saati ve geçmişi çok eski zamanlara dayanmaktadır; çok eski zamanlarda insanlar zamanı ölçmek için dikey bir çubuk yardımı ile güneşin ufuktaki hareketi ve bu çubuk ile yarattığı gölgeyi izleyip zamanı tahmin etmeye çalışıyorlardı. Bu yöntemin tamamen doğru bir saat ölçümü olmadığı zaten bilinmektedir. Bu çubuğa gölge çubuğu veya gnomon da denilmektedir.**

Güneş saatinin geçmişine bakarsak en eski güneş saati, Mısırlılar tarafından milattan önce 1500 yıllarında kullanılmaya başlanmıştır. Onun dışında mayalar, inka uygarlığı gibi zamanında öncü olan uygarlıklarda güneş saati ve benzeri saat ölçüm mekanizmalarına rastlanılmamıştır. Ama Yunan uygarlığının güneş saati mantığından yola çıkarak ve bunları geliştirmek sureti ile konik şekillerdeki güneş saatleri yaptıkları bilinmektedir.

İnsanlar zaman geçtikçe güneş saatindeki sapmaları kontrol etmeye çalıştılar, tahminlerini daha kontrollü ve daha sağlam yapmaya çalıştılar ama pek fazla bir yol bulamadılar. Ama Milattan sonra 1. Yüzyıl içinde kutup yıldızı devreye girdi ve kullanılan çubuğu kutup yıldızına dönürerek varolan hata payını azaltma yoluna gittiler ve işe yaradıda.

Rönesans döneminde ise güneş saati oldukça popüler olmuş ve çok sayıda güneş saati yapılmıştır. Hatta güneş saati ve ustalığı kavramı oluşmuştur. Güneş saati ustaları yetişmeye başlamıştır. Bu kişilerin kendine has eğitim biçimleri, yapım aşamasında sakladıkları sırları ve teknikleri vardı. Bir çok çeşitte güneş saati yapımı gerçekleştirilmiştir. Boyutlar değişmiş, desenler değişmiştir ve yatay, dikey ve ikisinin arası olmak üzere üç çeşit tasarım üzerinden gidilmeye başlanmıştır.



Yapılan güneş saatleri şehirde konacağı yere ve şehrin ihtişamına göre de farklılık gösteriyordu. Tabi, o zamanki teknoloji gelişimine ve insanların eğitime bakacak olursak da kutup yıldızı ile enlem mantığı kurup saati nasıl işlevsel kaldıkları da önemli bir soru ve noktadır.

Yıllar içinde mekanik saatler de meydana çıkmaya başladı ama güneş saati popülerliğini yitirmedi çünkü mekanik saatlerin çok büyük bir engeli vardı popüler olmak için. Mekanik saatlerin saat sarkacı bulunuyordu ve gayet hassas bir denge ile çalışıyordu. Yani bir yerde hiç kıpırdamadan sabit bir şekilde durması gerekiyordu. Bu nedenle ticaret yapanlar veya yolculuk yapanlar bu saatleri kullanamıyordu. Güneş saati bu yönden daha avantajlı idi çünkü saat ölçümü güneş saatleri için bir yerde sabit durmayı gerektirmiyordu.

Bu saatler İslam ülkelerinde de yaygındı. O zaman yapılan resimlerden, işlenen öğelerden vs bu çok net görülebilmektedir. İnsanlar düzenli olarak ibadet ettikleri için, zaman ölçülmesi ne de ihtiyaç duyuyorlardı.

Zaman geçtikçe mekanik saatler yaygınlaşmaya başladı ve taşınabilir hale gelince de güneş saatlerinin egemenliğini ellerinden aldılar. Dünya standartlarında saatler yapmaya başladılar. Bu da takiben 16. Yüzyıl sonlarına rastlamaktadır. Ayrıca güneş saatleri de 18. Yüzyıl sonlarına doğru artık tamamen işlevlerini yitirmişlerdir. Dünyada en fazla güneş saati bulunan şehir, İstanbul'dur.

### KONYA'DAKİ GÜNEŞ SAATLERİ

"Anadolu'da Kullanılan En Eski Güneş Saati Konya Hacı Hasan Mescidi Güneş Saati"dir. Anadolu'da tarihi bilinen en eski saat Konya'da bulunmakta. 1408 tarihli olan yatay güneş saati Hacı Ha-

san mescidinin arka cephesinde kible duvarında bulunmakta. Kayalı Park'ta tarihi PTT Binası'nın yanında bulunan bu mescit Anadolu'nun bilinen en eski güneş saatine yüzyıllardır ev sahipliği yapıyor.

75 cm. eninde mermer bir levha üzerine yapılan saatin yapılış tarihi gösteren herhangi bir yazı bulunmamakta. Ancak saate bulunan kufi yazıların karakteri mescidinde yapılış tarihi olan 1408 yılını işaret etmekte ve saatin üstünde bulunan bir satırlık kitabesinde geçen Kuyumcu Hasan ismi, mescidi yaptıran Hacı Hasan ismine de uygun düşmekte.

Osmanlı güneş saatleri arasında incelenen saat hala sağlam bir vaziyette. Saat bir milin merkezinde 15 derece aralıklarla çizilmiş saat çizgileri ve bunları alt tarafta sınırlayan

çizgilerle iki yarım daireden meydana gelmiş. İnce bir bant oluşturan yarım daire şeklindeki iki kavis ve bu bantın içindeki Arapça harflerle ebced hesabıyla yazılmış birden on ikiye kadar olan rakamlar bulunmakta. Bu saatin sisteminde güneşin doğuşu ve batışı 12'dir. Saat 10'nu gösteren dilimin içine "vaktü'asr" ibaresi yazılmış ve saatin altında ise "evkatü's-salat" (ezan vakitleri) yazısı bulunmakta.

Milin üstünde bir satırdan oluşan bir kitabe bulunmakta. "Amile hâzihi'd-dahâmeti el-abd elmuhtac ilarahmetillahi el hasan ed'dâiyü" Yani "Bu güneş saatini Allah'ın rahmetinin muhtacı Kuyumcu Hasan kulu yapmıştır".

İnce Minare Taş ve Ahşap Eserler Müzesinde bulunan Güneş Saati

Osmanlı yatay güneş saatlerinden bir tanesi de 3736 envanter numarasıyla İnce Minare Taş ve Ahşap Eserler Müzesinde bulunmakta ve ziyaretçilere teşhir edilmekte.

8 cm. kalınlığında mermer bir levhadan oluşan saat, Mevlana Müzesi'nin Mevlevi Dergahı olduğu zamandan kaldığı hakkında bilgi mevcut olmakla beraber çok detaylı bir bilgiye de ulaşılamamakta. Milleri kaybolmuş olan saat eskiden Mevlana Müzesi'nin avlusunda bulunmaktaymış. Kadranında biri ke-

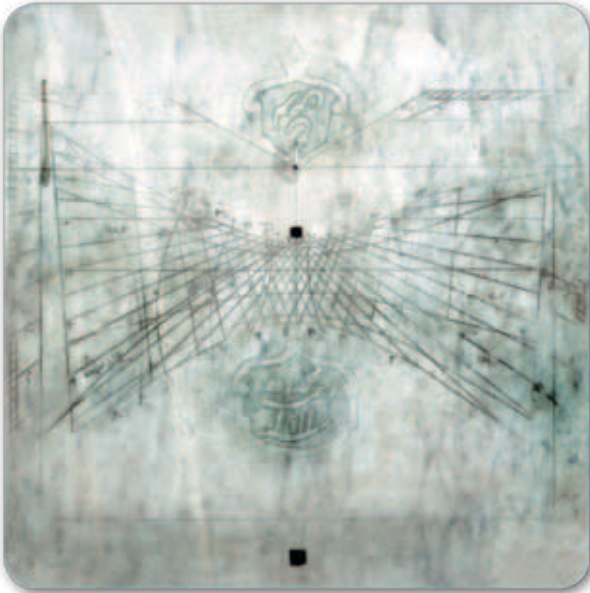
lebek diğeri dörtgen olan iki ayrı saat bulunmakta. Bu iki saatin arasına yerleştirilen kitabesinde "Resemehu Muhammed dede sene 1211" ibaresi yer alıyor. Kitabeye göre saat 1769 yılında Muhammed dede tarafından yapılmış. Mile yakın olan içbükey eğri gündüzün en uzun olduğu 21 Haziran tarihini (yengeç burcu) ve gecenin en kısa olduğu 21 Aralık tarihini (oğlak burcu) işaret ediyor. Ortasındaki düz çizgi ise gece ile gündüzün eşit olduğu Terazi ve Koç burçlarının ilk günlerini simgeliyor. Bu saatin asıl önemli özelliği ise geceleri de bu saatin kullanılması. Kadranın batı yarısında bulunan "fecr" ve "şafak" kelimelerinin yer aldığı yaylarda bunun ispatı.

Zamanı ölçmeye yarayan güneş saatleri günümüzün ihtiyacı olan dakikliği bize sağlayamasa da binlerce yıl çok işimize yaramış.

### Kaynaklar

1-mailce.com(<http://www.mailce.com/gunes-saatleri-nasil-calisir-ve-kisa-tarihi-nedir.html>)

2- [www.memleket.com.tr/author\\_article\\_print.php?id=8551](http://www.memleket.com.tr/author_article_print.php?id=8551)



# DÜNYADAN İŞ BİRLİĞİ TEKLİFLERİ

## TARIM, BAĞÇIVANLIK, AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

### HONG KONG

Firma, Türkiye'den kiraz ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Hong Kong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiş ve firma yetkilisine (852) 6478 1994 numaralı cep telefonundan da erişilebileceği bildirilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 29.11.2011

**Firma Adı** : FRUITS CONNECTIONS COMPANY LIMITED

**Adres** : Unit 1 – 3, 20/F., Millennium Trade Centre, 56 Kwai Cheong Road, Kwai Chung, N.T., Hong Kong

**Yetkili Kişi** :

**Tel** : +852.2.3593822

**Faks** : +852.2.3593138

**e-mail** : minac@fruitsconnections.com

**web** :

## TARIM, BAĞÇIVANLIK, AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

### KORE CUMHURİYETİ

Gıda ilgili girdiler konusunda Kore'nin en büyük ithalatçısı olduğunu ifade eden firma, Türkiye'den çok kaliteli gebreotu (caper) ithal etmek istemektedir. Firma, ortalama aylık siparişinin 1X20' olacağını belirtmiştir. Iris Kim ile +82-70-8680-5715 numaralı cep telefonuyla da görüşülebilir.

**Kayıt Tarihi** : 30.11.2011

**Firma Adı** : BORA trading Co., LTD

**Adres** : 4F Bora Bldg, 53 Samsung-Dong, Gangnam-Gu, Seoul 135-865, Korea

**Yetkili Kişi** : Iris Kim / Import Team

**Tel** : +82.2.538-3373

**Faks** : +82.2.538-0470

**e-mail** : trade2@boratr.co.kr

**web** :

## TARIM, BAĞÇIVANLIK, AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

### RUSYA

Rusya Federasyonu'nda bulunan «FRR İş ve Ticaret Vakfı / Bölgeler Sosyoekonomik Kalkınma Vakfı», ekli belgede belirtilen özellikler ve miktarlarda domates satın almak niyetindedir. Söz konusu talep Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği aracılığıyla iletilmiş olup, ilgilenen kuruluşların iletişim bilgileri verilen temsilciliğe başvurmaları gerekmektedir.

**Kayıt Tarihi** : 15.11.2011

**Firma Adı** : RUSYA FEDERASYONU TÜRKİYE TİCARET TEMSİLCİLİĞİ

**Adres** : Atatürk Bulvarı, No.106, Kavaklıdere / ANKARA

**Yetkili Kişi** :

**Tel** : +90.312.418-81-39

**Faks** : +90.312.418-39-91

**e-mail** : rustadeturk@yandex.ru

**web** :

## METAL CEVHERLERİ

### ÇİN

Firma Türkiye'den krom cevheri ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Şanghay Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 23.11.2011

**Firma Adı** : EHUI Metallurgy Group

**Adres** :

**Yetkili Kişi** : Mr Li / General Manager

**Tel** : +86.189.80881151

**Faks** :

**e-mail** : Sinopaullee@126.com

**web** :

## MADENCİLİK, TAŞ OCAĞI İŞLETME VE DİĞER İLGİLİ ÜRÜNLER

### ÇİN

Firma Türkiye'den bej ve ultraman mermer (Beige marble, Ultraman marble) ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Şanghay Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 23.11.2011

**Firma Adı** : SHANGHAI Rongfeng Stone Co.,Ltd

**Adres** :

**Yetkili Kişi** : Mr Zheng Zhibai / Chairman

**Tel** : +86.13.901850548

**Faks** : +86.21.38720183

**e-mail** : Marble.zheng@gmail.com

**web** :

## GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

### ÇİN

Firma Türkiye'den % 100 durum buğdayından üretilmiş spagetti tipi makarna (1,9 mm kalınlık, 500 gr ve 5 kg'lık paketlerde) ve Antep fıstığı ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Şanghay Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 23.11.2011

**Firma Adı** : SHANGHAI MERILIAN TRADING CO.,LTD

**Adres** : 1420 FORTUNE-TIMES, 137 CHANG-SHOU RD.SHANGHAI

**Yetkili Kişi** : LILIAN GAO

**Tel** : +86.21.32270979 EXT.10

**Faks** : +86.21.62271505 EXT.10

**e-mail** : lilian\_gao@hotmail.com

**web** :

## GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

### ÇİN

Firma Türkiye'den sızma zeytinyağı ve diğer yemeklik yağlar ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Şanghay Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 23.11.2011

**Firma Adı** : SHANGHAI Rongs Enterprise Co.,Ltd

**Adres** :

**Yetkili Kişi** : Ms. Shen Dong / Manager

**Tel** : +86.13.701850220

**Faks** : +86.21.64326841

**e-mail** : hongminghui@rongscn.com

**web** : www.rongscn.com

## GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

### PORTEKİZ

Firma, Türkiye'den rafine şeker ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 29.11.2011

**Firma Adı** : Ferbar Lda

**Adres** : Zona Industrial da Maia - Sector VIII - 4470 Maia - Portugal

**Yetkili Kişi** : Marcio Barbosa Business Development Manager

**Tel** : +351.22.9438100

**Faks** : +351.22.9484839

**e-mail** : mbarbosa@ferbar.com

**web** : www.ferbar.com

## GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

### PORTEKİZ

Firma, Türkiye'den zeytinyağı ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 29.11.2011

**Firma Adı** : Jose Rodrigues

**Adres** : Rua Teixeira Aguiar lote 21 2º frente - Portugal

**Yetkili Kişi** : Jose Rodrigues

**Tel** : +351.91.208 71 71

**Faks** :

**e-mail** : jasrodri.rodrigues@gmail.com

**web** :

**TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ****BOSNA HERSEK**

Bosna'da havlu, bornoz, yatak örtüsü, masa örtüsü vb. ev tekstil ürünleri ile düğün hediyeelik eşyaları, ayna, çerçeve, vazo, abajur vb. dekoratif ev eşyaları mağazası açmayı düşünen şirket; ürünleri Türkiye'den temin etmek istemektedir. Danijela Risovic ile +387 65 586 317 numaralı cep telefonundan da görüşülebilir.

**Kayıt Tarihi** : 16.11.2011  
**Firma Adı** : Tropic ribarstvo d.o.o.  
**Adres** : Banjaluka, Urosa Drenovica 105, Bosnia and Herzegovina  
**Yetkili Kişi** : Danijela Risovic / Generalni direktor  
**Tel** : +387.51.413 535  
**Faks** : +387.51.413 533  
**e-mail** : danijela.risovic@tropic.ba  
**web** : www.tropicribarstvo.ba

**TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ****PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den ev tekstili, porselen, seramik, mutfak eşyaları ve INOX ürünler ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 29.11.2011  
**Firma Adı** : Secam International Agencies  
**Adres** : Av. Serpa Pinto, 282 - 3 Frt, 4450-206 Matosinhos - Portugal  
**Yetkili Kişi** : Alvaro Costa / Commercial Director  
**Tel** : +351.22.61 99 440  
**Faks** : +351.22.61 80 614  
**e-mail** : costa@secam.com  
**web** : www.secam.com

**TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ****PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den pamuk ipliği (open end) ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 29.11.2011  
**Firma Adı** : Filopa, lda.  
**Adres** : Parque Industrial de S. Joao de Ponte. Pav F11, 4805-298 Guimaraes - Portugal  
**Yetkili Kişi** : Ms Tania Guimaraes  
**Tel** : +351.253.470 409  
**Faks** : +351.253.470 499  
**e-mail** : taniaguimaraes@filopa.pt  
**web** : www.filopa.pt

**ELBİSE VE AYAKKABI****PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den çorap, tayt ve iç giyim eşyaları ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 29.11.2011  
**Firma Adı** : Jose Fortes Morais  
**Adres** : R. Dr. Alberto Macedo, 334, 4100-027 Porto  
**Yetkili Kişi** : Jose Fortes Morais  
**Tel** : +351.93.606 4444  
**Faks** :  
**e-mail** : jfortesmorais@gmail.com  
**web** :

**ELBİSE VE AYAKKABI****PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den örme giyim eşyası ve hazır giyim aksesuarları (fermuar, düğme, kemer vs.) ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 29.11.2011  
**Firma Adı** : Nogueira & Monteiro Lda  
**Adres** : Travessa Sol Poente II, 30 - Apartado 124, 4820-431 Fafe - Portugal  
**Yetkili Kişi** : Joao Pedro Nogueira / CEO | Comercial DPT.  
**Tel** : +351.253.490 520  
**Faks** : +351.253.490 529  
**e-mail** : joaopedro@nogueiramonteiro.pt  
**web** : www.nogueiramonteiro.pt/empresa.htm

**PETROL ÜRÜNLERİ VE YAKITLAR****PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den reşo kaplarındaki yemeği sıcak tutmak amaçlı kullanılan reşo yakıtı (jel yakıt) ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 29.11.2011  
**Firma Adı** : Nortel - Comercio de Equipamentos Hoteleiros Lda  
**Adres** : Rua Fernandes Tomás, 803-r/c, 4000-219 Porto  
**Yetkili Kişi** : Ricardo Antunes  
**Tel** : +351.223.395 110  
**Faks** : +351.223.395 119  
**e-mail** : nortel@nortel.pt  
**web** : www.nortel.pt

**KİMYASAL MADDELER, KİMYASAL ÜRÜNLER VE YAPAY ELYAFLAR****ÜRDÜN**

Firma, Türkiye'den 14000 kg kalsiyum hipoklorit [(Calcium Hypochlorite - Ca (OCL)2 - Concentration of (OCL2)>70% - moisture content 5% max - bucked powder, potable, very soluble in water] ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize, Konya Sanayi Odası tarafından iletilmiştir. Hasan Mubarak ile +962 796072977 numaralı cep telefonuyla da görüşülebilir.

**Kayıt Tarihi** : 22.11.2011  
**Firma Adı** : Al-Zahrawan Co. For Trading & Contracting & oil services L.T.D.  
**Adres** : Postal code: 11954, P.O.Box: 954246, Amman - 11821 - Jordan  
**Yetkili Kişi** : Hasan Mubarak / Commercial Director  
**Tel** : +962.6.5548488  
**Faks** : +962.6.5548486  
**e-mail** : info@al-zahrawan.com  
**web** : www.al-zahrawan.com

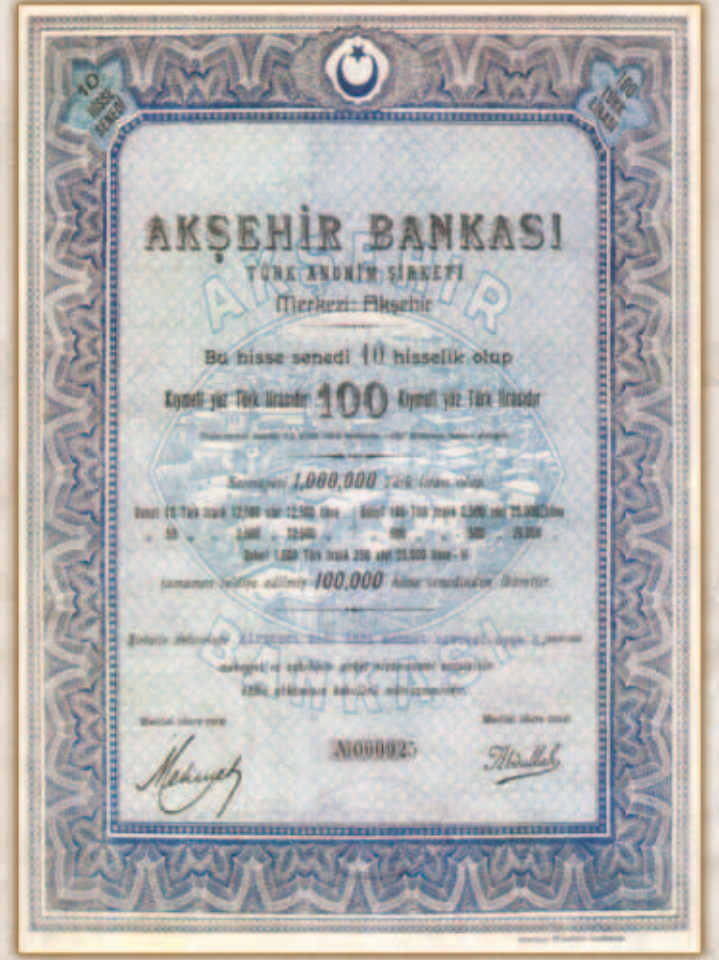
**GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER****PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den inşaat malzemeleri, seramik, alçıpan bölme duvar (drywall / plasterboard, ceilings), asma tavan ve elektrik jeneratörleri ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiş ve firma yetkilisine 00351 96 14 702 96 numaralı cep telefonundan da erişilebileceği bildirilmiştir.

**Kayıt Tarihi** : 29.11.2011  
**Firma Adı** : 55 Trading  
**Adres** : Rua de Artilharia 1, nº8, 2º Esq, 1250-039 Lisboa - Portugal  
**Yetkili Kişi** : Francisco Jeronimo  
**Tel** : +351.21.826 25 34  
**Faks** :  
**e-mail** : francisco@55trading.com.br  
**web** :

## GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE

# Belgeler



Resim 1: Akşehir Bankası'na ait tahvil örneği



Resim 2: Akşehir Bankası TAŞ'ın Ömer Ağazade Ömer Efendi'ye ait 50 TL değerinde 5 hisse senedi örneği.



Resim 3: Akşehir Bankası'na ait 100 Liralık hisse senedi

| BAŞLAMA     | BİTİŞ       | FUARIN ADI                                                                                                                   | KONUSU                                                                                                               | BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI                                                                                                                                                                             | TÜRÜ                       | YER                                                                          | ŞEHİR     |
|-------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2 Şubat 12  | 4 Şubat 12  | Anfaş Bevex-İçecek İhtisas Fuarı                                                                                             | İçecek Ürünleri, Ambalaj ve Ekipmanları                                                                              | Alkollü ve Alkolsüz İçecekler, Çay Kahve, Enerji İçecekleri,Konsantre İçecekler, İçecek Ambalajları, Kokteyl Soslari, Sektör Dergileri, Şarap Firmaları, Satış Firmaları                                 | İhtisas Fuarı              | Antalya Fuar Merkezi                                                         | Antalya   |
| 2 Şubat 12  | 5 Şubat 12  | Win Welding '12 (12.)                                                                                                        | Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri                                                                           | Kaynak Ve Kesme Makine Ve Aletleri, Kaynak Otomasyon Servisleri Sistemleri, Kaynak Ve Dolgu Malzemeleri, Kaynak Hizmetleri                                                                               | Uluslararası İhtisas Fuarı | Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi                                                 | İstanbul  |
| 2 Şubat 12  | 5 Şubat 12  | WIN Metal Working'12 17.Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı                                                   | Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri                                                                         | Metal İşleme Makineleri,Özel ve Metal İşleri Dışındaki Makineler, Makine Parçaları, El Aletleri, Fabrika Ve Dükkan Yerleşim Aletleri, Basıncılı Hava Sistemleri, İş Güvenliği ve Endüstriyel Malzemeler, | Uluslararası İhtisas Fuarı | Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi                                                 | İstanbul  |
| 2 Şubat 12  | 5 Şubat 12  | Win Surface Treatment '12 6.Yüzey İşleme Teknolojileri Fuarı                                                                 | Yüzey İşleme Teknolojileri                                                                                           | Yüzey Temizleme Ve Ön İşlem Malzemeleri, Boya Ve Plastik Kaplama Sistemleri, Galvaniz Sistemleri, Özel Yüzey Kaplama Teknolojileri, Boya Vernik                                                          | Uluslararası İhtisas Fuarı | Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi                                                 | İstanbul  |
| 3 Şubat 12  | 5 Şubat 12  | Evlilik Dünyası 2012 Evlilik Hazırlıkları Fuarı                                                                              | Evlenecek çiftlerin bulabileceği her şey, ev ve evlilik hazırlıkları                                                 | Gelinlik, Damatlık, Ev Dekorasyonu, Davetiye, Nikah Şekeri, Balayı Acenteleri, Davet Organizasyon Şirketleri,                                                                                            | İhtisas Fuarı              | Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı ile İstanbul Kongre Merkezi | İstanbul  |
| 3 Şubat 12  | 6 Şubat 12  | Jewex Alyans, Altın, Mücevher, Gümüş Takı ve Saat Fuarı (4.)                                                                 | Alyans, Altın, Takı, Mücevher, Saat                                                                                  | Alyans, Altın, Takı, Gümüş Aksesuarlar, Mücevher, Değerli Taşlar, Saat, Kuyumculuk Makineleri, Yan Sanayi                                                                                                | İhtisas Fuarı              | Uluslararası İzmir Fuar Alanı                                                | İzmir     |
| 9 Şubat 12  | 11 Şubat 12 | Collection Premiere İstanbul (CPI) 2012                                                                                      | Hazır Giyim ve Moda Tasarımları Fuarı                                                                                | Bay Bayan Çocuk Hazır Giyim, Triko, İç Çamaşır, Çorap, Yan Sanayi ve Aksesuar                                                                                                                            | İhtisas Fuarı              | İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy                                               | İstanbul  |
| 9 Şubat 12  | 12 Şubat 12 | EMITT 2012 16.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı                                                              | Turizm                                                                                                               | Seyahat Acenteleri, Oteller, Rent A Car Şirketleri, Turizm Büroları, Turizm Bakanlıkları, Bölgesel Turizm Tanıtma Ofisleri                                                                               | Uluslararası İhtisas Fuarı | Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi                                                 | İstanbul  |
| 10 Şubat 12 | 19 Şubat 12 | Avrasya Boat Show 2012 6.Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları                                                         | Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları                                                                          | Tekne Aksesuarları ve Yapım Malzemeleri, Sürat Ve Gezi Tekneleri, Motor Yat Ve Güç Ekipmanları, Tekne Ve Yatlar, Marinalar Ve Su Sporları için Donanımlar ve Aksesuarlar                                 | Uluslararası İhtisas Fuarı | İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy                                               | İstanbul  |
| 15 Şubat 12 | 16 Şubat 12 | İnsan Kaynakları Fuarı 2012 (15.)                                                                                            | İnsan Kaynakları                                                                                                     | İnsan Kaynakları, Eğitim, Danışmanlık, Lojistik, Reklam, Tanıtım, Araştırma, Teknoloji, Yazılım, Yayıncılık                                                                                              | İhtisas Fuarı              | Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı                             | İstanbul  |
| 15 Şubat 12 | 18 Şubat 12 | Anfaş Food Product - 19.Uluslararası Gıda İhtisas Fuarı                                                                      | Yiyecek Ürünleri, Ambalaj ve Ekipmanları                                                                             | Et, Süt, Pastacılık ve Su Ürünleri, Dondurulmuş Gıda, Yağlar, Doğal Ürünler, Kuruyemiş, Baharatlar, Gıda Ambalaj Ekipmanları.                                                                            | Uluslararası İhtisas Fuarı | Antalya Fuar Merkezi                                                         | Antalya   |
| 15 Şubat 12 | 18 Şubat 12 | IF Wedding Fashion İzmir "Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı"                                                           | Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim                                                                                    | Gelinlik, Damatlık, Abiye Giyim, Abiye ve Gelinlik Kumaş, Aksesuar                                                                                                                                       | İhtisas Fuarı              | Uluslararası İzmir Fuar Alanı                                                | İzmir     |
| 15 Şubat 12 | 18 Şubat 12 | MTF- Moda Tedarikçileri Fuarı                                                                                                | Moda Tedarikçileri                                                                                                   | Konfeksiyon Yan Sanayi, Kumaş, Konfeksiyon Makineleri, İplik, Diğer Hizmet Sağlayıcıları                                                                                                                 | İhtisas Fuarı              | Uluslararası İzmir Fuar Alanı                                                | İzmir     |
| 16 Şubat 12 | 19 Şubat 12 | Adana İnşaat 2012 6.Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş ve İnşaat Makineleri Fuarı                                    | Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş ve İnşaat Makineleri                                                      | Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş Ve İnşaat Makineleri                                                                                                                                          | İhtisas Fuarı              | Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi                              | Adana     |
| 16 Şubat 12 | 19 Şubat 12 | IHS 2012 Adana 5.Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesisat ve Yalıtım Fuarı                               | Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesisat ve Yalıtım                                              | Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesisat ve Yalıtım                                                                                                                                  | İhtisas Fuarı              | Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi                              | Adana     |
| 18 Şubat 12 | 25 Şubat 12 | Tüyap İstanbul Uluslararası Boat Show (12.)                                                                                  | Yelkenli, Motorlu-Motorsuz Deniz Araçları, Su Sporları, Denizcilik Aksesuarları, Donanım ve Hizmetler,               | Yelkenli ve Motorlu Deniz Araçları, Şişme Botlar, Deniz Motorları, Gemi İnşa Seyir, Acil Durum Malzemeleri, Dalış, Balıkçılık, Donanım ,Aksesuarlar,                                                     | Uluslararası İhtisas Fuarı | Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi                                                 | İstanbul  |
| 22 Şubat 12 | 26 Şubat 12 | 8.AEGEANAGRI Ege Tarım Sera ve Hayvancılık Fuarı                                                                             | Tarımsal Mekanizasyon, Tarım Teknolojileri, Seracılık ve Hayvancılık                                                 | Tarım , Tarım Teknolojileri, Seracılık, Hayvancılık, Tohum, Fidan, Gübre, Sulama Teknolojileri, Süt Endüstrisi                                                                                           | İhtisas Fuarı              | EGS Fuar ve Kongre Merkezi                                                   | Denizli   |
| 23 Şubat 12 | 26 Şubat 12 | Bursa Gıda / Gıda Tek 2012 - Bursa 11.Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, Paketleme İçecek Teknolojileri Fuarı             | Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, İçecek Teknolojileri                                                           | Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, İçecek Teknolojileri, Unlu Mamuller                                                                                                                                | İhtisas Fuarı              | Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi                                    | Bursa     |
| 23 Şubat 12 | 26 Şubat 12 | UNTEK 2012 Bursa 3.Unlu Mamuller Teknolojileri, Pastane ve Fırın Ekipmanları Fuarı                                           | Unlu Mamuller Teknolojileri, Pastane ve Fırın Ekipmanları                                                            | Unlu Mamuller Teknolojileri, Pastane ve Fırın Ekipmanları                                                                                                                                                | İhtisas Fuarı              | Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi                                    | Bursa     |
| 23 Şubat 12 | 26 Şubat 12 | Bursa 3.Sağlık Hizmetleri Fuarı (Sağlık Turizmi Özel Bölümü)                                                                 | Hastaneler, Tedavi ve Sağlıkli Yaşam Merkezler, Poliklinikler, Tıbbi Donanım ve Malzemeler, Sigorta Şirketleri       | Hastaneler, Tedavi ve Sağlıkli Yaşam Merkezler, Poliklinikler, Tıbbi Donanım ve Malzemeler, Sigorta Şirketleri                                                                                           | İhtisas Fuarı              | Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi                                    | Bursa     |
| 23 Şubat 12 | 26 Şubat 12 | Bursa Mobilya ve Dekorasyon Fuarı 2012 9. Ev Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, İç Mimari ve Tasarım Fuarı | Ev Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, İç Mimari ve Tasarım                                         | Ev Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, İç Mimari ve Tasarım                                                                                                                             | İhtisas Fuarı              | Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi                                    | Bursa     |
| 23 Şubat 12 | 26 Şubat 12 | Bursa Gelin Damat 2012 6.Evlilik Hazırlıklar Fuarı                                                                           | Evlilik Öncesi Hazırlıklar                                                                                           | Evlilik Öncesi Hazırlıklar                                                                                                                                                                               | İhtisas Fuarı              | Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi                                    | Bursa     |
| 23 Şubat 12 | 26 Şubat 12 | Bursa Mağaza - Market Dizayn 2012 2. Mağaza Market Ekipmanları Fuarı                                                         | Mağaza - Market Ekipmanları                                                                                          | Mağaza - Market Ekipmanları                                                                                                                                                                              | İhtisas Fuarı              | Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi                                    | Bursa     |
| 23 Şubat 12 | 26 Şubat 12 | Gapfood 8.Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj Fuarı                                                                          | Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj                                                                                  | Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj                                                                                                                                                                      | İhtisas Fuarı              | OFM Ortadoğu Fuar Merkezi                                                    | Gaziantep |
| 23 Şubat 12 | 26 Şubat 12 | Gaptarım Tarım, 3.Tarım Teknolojileri ve Hayvancılık Fuarı                                                                   | Tarım, Tarım Teknolojileri, Hayvancılık                                                                              | Tarım, Tarım Teknolojileri, Hayvancılık                                                                                                                                                                  | İhtisas Fuarı              | OFM Ortadoğu Fuar Merkezi                                                    | Gaziantep |
| 29 Şubat 12 | 3 Mart 12   | Aysaf 8. Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı                                                                              | Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri, Aksesuar, Deri, Suni Deri, Taban, Tekstil, Makineler, Kurum Mümessillikler ve Dergiler | Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri, Aksesuar, Deri, Suni Deri, Taban, Tekstil, Makineler, Kurum Mümessillikler ve Dergiler                                                                                     | Uluslararası İhtisas Fuarı | İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy                                               | İstanbul  |

## → OCAK VERGİ TAKVİMİ

| İLK TARİH  | SON TARİH  | KONU                                                                                                                                                                                    |
|------------|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 05/12/2011 | 05/01/2012 | Kasım 2011 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)                                                                                                       |
| 05/12/2011 | 05/01/2012 | Kasım 2011 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)                                                                                                      |
| 01/01/2012 | 11/01/2012 | 16-31 Aralık 2011 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                          |
| 01/01/2012 | 12/01/2012 | 16-31 Aralık 2011 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Bildirimlerin Verilmesi ve Ödenmesi                                                                    |
| 01/01/2012 | 15/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                         |
| 01/01/2012 | 15/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                           |
| 01/01/2012 | 15/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi                                                           |
| 01/01/2012 | 15/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                                                                     |
| 01/01/2012 | 15/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                                                      |
| 01/01/2012 | 15/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi                                                                                                |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin EK:4 No.lu ÖTV Bildirim Formu                                                                                            |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu                                                                                                         |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu                                                                                                      |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu                                                                                                        |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu                                                                                      |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Yarışma ve Çekilişlerle Futbol Müsabakalarına ve At Yarışlarına Ait Müşterek Bahislerle İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                 |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                                                                     |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                                                                    |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödenmesi                              |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                                                      |
| 01/01/2012 | 20/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                                                                  |
| 01/01/2012 | 25/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Gelir Vergisi Stopajı'nın Muhtasar Beyanname ile Beyanı                                                                                                        |
| 01/01/2012 | 25/01/2012 | Ekim - Kasım - Aralık 2011 Dönemine Ait Gelir Vergisi Stopajı'nın Muhtasar Beyanname ile Beyanı                                                                                         |
| 01/01/2012 | 25/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Kurumlar Vergisi Stopajı'nın Muhtasar Beyanname ile Beyanı                                                                                                     |
| 01/01/2012 | 25/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı  |
| 01/01/2012 | 25/01/2012 | Ekim- Kasım- Aralık 2011 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Mad. Kapsamında Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı                                                                |
| 01/01/2012 | 25/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı                                                                                                                                  |
| 01/01/2011 | 25/01/2011 | Ekim-Kasım-Aralık 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı                                                                                                                       |
| 16/01/2012 | 25/01/2012 | 1-15 Ocak Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                                  |
| 01/01/2012 | 26/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi                                                                                                                                 |
| 01/01/2012 | 26/01/2012 | Ekim - Kasım - Aralık 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi                                                                                                                  |
| 16/01/2012 | 26/01/2012 | 1-15 Ocak Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Bildirimlerin Verilmesi ve Ödemesi                                                                             |
| 01/01/2012 | 26/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Gelir Vergisi Stopajı'nın Ödemesi                                                                                                                              |
| 01/01/2012 | 26/01/2012 | Ekim - Kasım - Aralık 2011 Dönemine Ait Gelir Vergisi Stopajı'nın Ödemesi                                                                                                               |
| 01/01/2012 | 26/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Kurumlar Vergisi Stopajı'nın Ödemesi                                                                                                                           |
| 01/01/2012 | 26/01/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi |
| 01/01/2012 | 26/01/2012 | Ekim- Kasım- Aralık 2011 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Mad. Kapsamında Yapılan Tevkifatların Ödemesi                                                                                      |
| 01/01/2012 | 01/02/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi                                                                                                                        |
| 01/01/2012 | 01/02/2012 | Yıllık Harçların Ödenmesi                                                                                                                                                               |
| 01/01/2012 | 01/02/2012 | 2012 Yılı Motorlu Taşıtlar Vergisi 1.Taksit Ödemesi Son Günü                                                                                                                            |
| 01/01/2012 | 01/02/2012 | SSK (Aralık 2011) Sigorta Primlerinin Ödemesi                                                                                                                                           |
| 01/01/2012 | 01/02/2012 | Bağ-Kur Sigortalılarının Ocak 2012 Sigorta Primi ve Sağlık Sigorta Primlerinin Ödemesi                                                                                                  |
| 01/01/2012 | 01/02/2012 | 2011 Yılında Kullanılan Defterlerin 2012 Yılında da Kullanılmak İstenmesi Halinde Yasal Defterlere İlişkin Ara Tasdik                                                                   |
| 01/01/2012 | 01/02/2012 | Türk Ticaret Kanunu Hükümlerine Göre 2011 Yılına Ait Yevmiye Defterinin Kapanış Tasdiki                                                                                                 |
| 05/01/2012 | 05/02/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)                                                                                                      |
| 05/01/2012 | 05/02/2012 | Aralık 2011 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)                                                                                                     |