

# yeni ipek yolu

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 26 / SAYI: 299 OCAK 2013



**KONYA EKONOMİ ÖDÜLLERİ TÖRENİNE  
BAŞBAKAN ERDOĞAN KATILDI**

**TEPAV 2013 Tahminleri**

**Otomotiv Yan Sanayi**

**Türkiye'de Kadın Girişimciliği  
ve Başarı Öyküleri**

**ORTA GELİR TUZAĞI**



## Pamir Aydınlatma – T5 Elegant Line Serisi

Pamir Aydınlatma, estetik, kaliteli, farklı ve dekoratif bir aydınlatma çözümü sağlayan T5 Elegant Line serisini sunuyor.

### İdeal Bir Aydınlatma Armatürü

- Enerji tasarrufu ve verimliliği sağlıyor,
- Ortamla bütünlük sağlıyor,
- İnce,
- Geriden bakıldığında ışığıyla gözü almıyor ve ortamı homojen bir şekilde aydınlatıyor,
- Kaliteli balast ampul ve elektrik malzemesi donanımına sahip,
- Uzun ömürlü
- Sağlam bir yapıya sahip.

## İdeal Bir Aydınlatma Armatürü

- Bronz ve gümüş renk seçeneği, ince (37 mm) ve zarif tasarıma sahip saten eloksallı kaplamalı alüminyum gövde,
- %99,9 saflıkta ayna yüzeyi parlaklığında, yüksek yansıtma performansına sahip, ışığın verimli bir şekilde dağılımını sağlayan zarif tasarımlı, eloksallı kaplamalı alüminyum reflektör,
- UV korumalı, akrilik, prizmatik difüzör,
- ENEC standartlarına uygun, uzun ömürlü, sabit ışık akısına sahip, enerji kaybı düşük (EEI=A2),
- Yüksek performanslı T5 ince ampul,
- Ürün asma boyu ayarlanabilir, 1 mm çelik tel ve elektrik kablosu ile birlikte şeffaf kablodan askı takımı.

## Uygulama Alanları

Ofisler, toplantı odaları, konferans salonları, mağazalar, işyerleri, hastaneler, ve koridorlarda kullanıma uygundur.

### Pamir Elektrik San. ve Tic. Ltd. Şti

Merkez: Fetih Mh. Şeyhülislam Recepîpaşa Cd. No:262 Karatay Konya  
T: 0332 355 86 16 • F: 0332 355 86 12 • E: pamir@pamir.com.tr

Şube: Bankalar, Şair Ziya Paşa Cd. No 32/A Karaköy İstanbul  
T: 0212 245 05 60 • F: 0212 245 05 63 • E: pamir@pamir.com.tr

Şube: Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:5 No:177 Okmeydanı İstanbul  
T: 0212 211 11 17 • F: 0212 211 11 18 • E: pamir@pamir.com.tr

# 1 KILO KÖFTE KAÇ TANE?

KÖFTENİN EN KEYİFLİ LEZZETİ HORANTA MANGAL'DA!

 **HORANTA  
MANGAL**

Rezervasyon

[horantamangal.com](http://horantamangal.com)

0332 323 13 33

Meram Yeni Yol Üzeri

Eş değer oto yedek parçada,  
Konya'dan Dünya'ya;

# HODRİ MEYDAN



**FAM** OTOMOTİV  
KONYA | İSTANBUL | ANKARA | ÇUKUROVA

**MEYDAN** 

0.332 345 3 131 | [meydangroup.com.tr](http://meydangroup.com.tr)

"Eş değer oto yedek parçada çözüm ortağınız"



## BAŞLARKEN

### **Değerli Üyelerimiz;**

Küresel krizin başladığı 2007 yılından bu yana geçen süreye rağmen, 2013 yılı başında dünya ekonomisinde istikrarın hala sağlanmadığını görmekteyiz. Gelişmiş ekonomilerde zayıf büyüme ve yüksek işsizlik sürerken Avro Bölgesi'nde kamu borç krizi kaynaklı güven bunalımı devam etmektedir. Ülkemizi de çok yakından ilgilendiren küresel ekonominin önünde 2013 yılında devam edecek olan bazı riskler bulunmaktadır. Avro Bölgesinde devam eden borç sarmalı ve güven sorunu, ABD'deki mali belirsizlikler, gelişmekte olan ülkelerde büyümenin sert biçimde yavaşlaması, yüksek seyreden emtia fiyatları 2013 yılında ülkemizi etkilemeye devam edecektir.

2010 ve 2011 görülen yüksek büyüme rakamlarının ardından 2012 yılına küresel ekonomideki belirsizlikler devam ederken Türkiye yumuşak iniş süreciyle girmişti. Beklentimiz olduğu gibi 2012 gerçekten de ekonominin yavaşladığı bir yıl oldu. Beklentilerin altında gerçekleşen bu yavaşlamayla birlikte yılın başında öngörülen %4'lük büyüme hedefinin ardından yılın ikinci yarısında %3,2'ye çekilen 2012 büyüme beklentisi yüzde 3'ün de altına indi.

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

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

2012 yılında cari açığın öngörülenin altında kalması sevindirici olmakla birlikte, bu azalmanın büyümeden taviz verilerek elde edildiği de bir gerçek. Her zaman ifade ettiğimiz gibi Türkiye sorunlarını çözmek, hedeflerine ulaşabilmek için yüksek oranlarda büyümek zorunda. Büyümeden taviz verilerek cari açığı düşürmek orta ve uzun vadede sıkıntıyı beraberinde getirecektir. Dünya ekonomisinde aşağı yönlü risklerin 2013'te de devam etmesi beklenmektedir. Önümüzdeki dönemde küresel belirsizliklere rağmen Türkiye ekonomisinin dayanıklılığının korunması açısından son yıllarda uygulanan ihtiyatlı mali ve ekonomik politikaların devam edeceği görülmektedir. Ülkemiz şu an için dünyanın güvenli limanlarından biri konumunda. 2013'te yabancı yatırımların artmasını ve sıcak para girişinin devam etmesini bekliyoruz. İhracatın ve büyümenin de 2012 yılına göre ekonomiye katkısı artacaktır. İç piyasalarında 2013'ün ikinci yarısından itibaren olumlu gelişmelere vereceği tepkiyle rahatlayacağını, işlerin açılacağını düşünüyoruz.

### **Değerli Üyelerimiz;**

Özellikle son on yılda küresel ekonomiye entegre olan Konya ekonomisi yurt içi ve yurt dışındaki gelişmelerden etkilenmesine rağmen, Türkiye ortalamasının üzerinde büyümesine devam etmektedir. Hedefimiz Türkiye ihracata dayalı büyürken Konya'nın da bu büyümeden fazlasıyla pay almasıdır. Bu kapsamda 2012 yılında yurt dışı pazar ağımlı genişletmek olarak belirlediğimiz çalışmalardan olumlu sonuçlar aldık. Avrupa, Afrika ve Ortadoğu'da siyasi ve ekonomik olumsuzluklara rağmen Konya'nın 2012'de ihracatını artırdık. 2013 yılında Oda olarak uluslararası organizasyonlarda daha fazla yer alacağız. Böylelikle şehrimizi önümüzdeki dönemde daha fazla katma değer sağlayacak, ileri teknoloji ürün ihracatına yönelteceğiz. 2013 yılında sanayimizin ara eleman açığı sorununa çözüm oluşturacak mesleki eğitim merkezi projemizi hayata geçireceğiz.

Sanayici ve işsizimizi ortak bir çatı altında buluşturacak projeye işsiz gençlerimizi meslek sahibi yapacağız, sanayicimizin de ihtiyaç duyduğu vasıfta eleman yetiştireceğiz. Şehrimizin gelecek vizyonu, nitelikli insan gücünü gerektiriyor. Çünkü katma değeri yüksek ürünler, ancak vasıflı işgücü ile üretilebilir. Bu açıdan Oda olarak bu projeye de son derece önem vermekteyiz.

### **Değerli Üyelerimiz**

Oda faaliyetlerimiz geçen yıl içerisinde tüm üyelerimize açık hale getirilmiştir. Bu faaliyetlerimize katılımlarınız, gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerin daha nitelikli hale gelmesini sağlayacaktır. 2012 yılında iş ve ticaret hayatına ilişkin sorunlarınıza çözüm oluşturması amacıyla getirdiğimiz üye danışmanlığı sistemimizin bu sene görüş ve önerilerinizi sunabilecek şekilde kapsamını genişleteceğiz. Ayrıca on-line hizmet verecek şekilde alt yapısını oluşturduğumuz internet sitemizi daha aktif kullanarak Oda ile ilgili işlemlerinizi daha da kolaylaştırabilirsiniz. Baskı sayısını artırdığımız dergimiz ve internet sitemiz aracılığıyla üyelerimizin bizlere ulaşmasını, oda-üye iletişimini daha iyi seviyeye getirmeyi düşünüyoruz. Çalışmalarımızda vereceğiniz destekle sizlere daha iyi hizmet sunabileceğiz.

Şehrimize ve ülkemize hizmet etme azim kararlılığında olduğumuz bu dönemde Konya için yeni projeler üretme noktasında birlik içerisinde 2013 yılında da çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bu duygu ve düşüncelerle tüm iş âleminin, tüccar ve sanayicilerimizin, hemşerilerimizin yeni yılını en içten dileklerle kutluyor, yeni yılın ülkemiz, milletimiz, tüccar ve sanayicilerimiz için başarılı ve bol kazançlı bir yıl olarak geçmesini temenni ediyorum.

**Selçuk ÖZTÜRK**  
KTO Yönetim Kurulu Başkanı



KONYA TİCARET ODASI  
yeni **ipek yolu**  
dergisi

SAYI: 299 • OCAK 2013

#### 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  
Prof. 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. Hasan ÖZÖNDER

#### GÖRSEL YÖNETMEN

M. Fatih ÖZSOY

#### KAPAK TASARIMI

M. Fatih ÖZSOY

#### GRAFİK TASARIM

Medya F Group

#### REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER

İbrahim ÇAKIR

#### YAPIM

MEDYA F GROUP

Beyazıt Mah. Sultan Cem Cad. A Plaza

A-Blok No:35 Kat:4/403 | KONYA/TÜRKİYE

TEL: +90 332 320 25 62 - 63

FAX: +90 332 320 25 64

www.medyaingroup.org • www.vizyonkonya.com

#### BASKI-CİLT

Damla Ofset A.Ş.

Büsan Organize San. Kosgeb Cad.

10631 Sk. No: 4 Karatay/KONYA

Tel: (0332) 345 00 10

www.damlaofset.com.tr

Sertifika No: 14972 / OCAK / 2013

#### DAĞITIM

EKİN Kurye Aracılık Hizmetleri

0 332 236 36 12

ekinlojistik@hotmail.com

OCAK 2013

#### YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık

Ayda bir yayınlanır. Dergimizdeki yazılar kaynak gösterilerek alınabilir. Dergimizde yayınlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen yazılar yayınlanmasın 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

www.kto.org.tr

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

# İÇİNDEKİLER

## OCAK 2013



**Konya Ekonomi Ödülleri Törenine  
Başbakan Erdoğan Katıldı**

06



14

**Türkkak AB Bakanı Egemen Bağış'ın İTO Konya'da Okul Açtı  
Katılımıyla KTO'da Toplandı**



18



22

**TÜRKİYE'DE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ VE BAŞARI ÖYKÜLERİ:** Konya Örneği



34

**ORTA GELİR TUZAĞI**



44

**19. MESLEK KOMİTESİ**  
Sektörde Pazar Daralması Yaşıyoruz



50

**OTOMOTİV YAN SANAYİ**



52

**MOLDOVA**



28

**TEPAV 2013 TAHMİNLERİNİ AÇIKLADI:** Ekonomi 2012'den daha iyi olacak

**Konya Ekonomi Ödülleri Törenine Başbakan Erdoğan Katıldı**

06

**TÜRKAK AB Bakanı Egemen Bağış'ın Katılımıyla KTO'da Toplandı**

14

**Vize Sorunu KTO'da Konuşuldu**

17

**Dosya**  
Türkiye'de Kadın Girişimciliği ve Başarı Öyküleri: Konya Örneği

22

**Rapor**  
TEPAV 2013 Tahminleri

28

**Araştırma**  
Orta Gelir Tuzağı

34

**Bilgi**  
KTO Karatay Üniversitesi Dünyada Söz Sahibi Bir Üniversite Olacak

42



44

**Meslek Komiteleri**  
Deri ve Deri Ürünleri İmalatı Toptan ve Perakende Ticareti

46

**Kosgeb**  
Kosgeb Tanıtım Desteği

50

**Sektörlerden Kısa Kısa**  
Otomotiv Yan Sanayi

52

**Ülke Panorama**  
Moldova

56

**Temel Ekonomik Göstergeler**

58

**Dünyadan İşbirliği Teklifleri**

62

**Ticaret Kanunu**  
60 Soruda Türk Ticaret Kanunu'nun Getirdiği Yenilikler (5)



Yeni İpekyolu Dergisi İlveleridir.

## KONYA EKONOMİ ÖDÜLLERİ 2012



*Birlikte  
Konya'yız...*

### Başbakan Erdoğan Konya iş âlemiyle buluştu

Konya Ticaret Odası (KTO), Konya Sanayi Odası (KSO), Konya Ticaret Borsası (KTB) ve Konya Vergi Dairesi ve Konya SGK İl Müdürlüğü tarafından ortaklaşa düzenlenen Konya 2012 Ekonomi Ödülleri düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Düzenlenen törene Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Sağlık Bakanı Recep Recep Akdağ, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakan Yardımcısı Halil Etyemez, Millî Eğitim Bakan Yardımcısı Orhan Erdem, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Ankara Milletvekili Haluk İpek, Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, AK Parti Konya Milletvekilleri, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, KTB Yönetim Kurulu Başkanı Muhammed Uğur Kaleli, KSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, ödül alan firma temsilcileri ile davetliler katıldı.

Başbakan Erdoğan, "Benim Konyalı kardeşim kendi yağıyla kavruldu. Kendi imkânlarıyla var oldu. Gücünüzü kendi şehrinizden, kendi toprağınızdan, kendi inanç değerlerinizden aldınız. Çok da başarılı oldunuz. Bütün olumsuzluklara, bütün imkânsızlıklara rağmen adeta çölün ortasında vahalar yeşerttiniz. Devletin o öz evlatlarına rağmen siz burada ürettiniz. Aldınız, sattınız, ihracat

Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Borsası, Konya Vergi Dairesi Başkanlığı ve Konya SGK İl Müdürlüğü'nün birlikte düzenlediği "Konya Ekonomi Ödülleri 2012" töreni Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirildi. "Birlikte Konya'yız" sloganıyla geleneksel hale gelen törende, Konya ekonomisine katkı sağlayan firmalar ödüllendirildi. Başbakan Erdoğan, Konya'da gelirler vergisinde birinci olan Ali Akkanat'a, ihracat birincisi Eti Alüminyum A.Ş.'ye, en çok istihdam oluşturan ve İSO ilk 500'de Konya'dan birinci sırada yer alan Konya Şeker Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye ve Konya'da en çok tescil yapan Türsa Tarım Ürünleri Sanayi ve Ticaret Şirketi'ne ödülleri verdi.

yaptınız ve yoksullara ekmek kapıları açtınız. İşte onları rahatsız eden bu oldu. Kanaat onları rahatsız etti. Çünkü onlar iştahsızdı. Tahammül ve tevekkül onları rahatsız etti. Azminiz, kararlılığınız, inancınız onları rahatsız etti. Sizin burada milletin desteğiyle, milletin hayır duasıyla büyümeniz onları rahatsız etti. Şimdi yatırımlar alabildiğine gidiyor. "

Ödül töreninde konuşan Başbakan Erdoğan, ödül alan firmaları tebrik ederek, ödül alsın ya da almasın Konya'daki tüm firmalara, firma sahiplerine, çalışanlarına, üretene, istihdam sağlayanlara, ihracat yapanlara hem Konya'yı hem Türkiye'yi büyüttükleri için emeklerinden, gayretlerinden dolayı şükranlarını sundu.

Bugün Konya'da çok önemli bir yıl dönümünü hep birlikte kutlayacaklarını ifade eden Erdoğan, "7.5 asır önce Konya'da verdiği mesajları, yazdığı eserleri Konya'dan dünyanın her köşesine ulaşan Mevlana Celaleddini Rumi'yi bir kez daha rahmetle minnetle yad ediyoruz" dedi.

Başbakan Erdoğan, Anadolu Selçuklu Devleti döneminde, Osmanlı Devleti ve Türkiye Cumhuriyeti döneminde Konya'da yaşamış, eser ortaya koymuş, insan yetiştirmiş tüm gönül dostlarını, gönül erbablarını da rahmet ve minnetle yâ ettiklerini vurgulayarak, "Bu akşam Şeb-i Arus merasiminde birlikte olacağız. Hazreti Mevlana'yı bir kez daha adeta düğün tadında, sevgiliye kavuşmanın büyük heyecanı tadında onun fikir ve tavsiyelerine uygun yad edeceğiz" diye konuştu.

#### "KONYA'YA HİÇBİR ZAMAN ELİ BOŞ GELMEDİK"

Konya'nın her yıl olduğu gibi bu yıl ve bugün de önemli misafirler ağırladığına işaret eden Başbakan Erdoğan, Tacikistan Cumhurbaşkanı İmam Ali Rahman başta olmak üzere çok sayıda yerli ve yabancı misafirin Konya'da yaşanan coşkuya ortak olduklarını söyledi.

Dün Konya'da, Konya için çok büyük anlam ifade eden toplu açılışları gerçekleştirdiklerini hatırlatan Erdoğan, şöyle devam etti:

"Konya'ya hiçbir zaman eli boş gelmedik, her gelişimizde muhakkak dolu dolu

# Konya Ekonomi Ödülleri törenine Başbakan Erdoğan katıldı



geldik. 904 milyon liralık yatırımı dün resmen hizmete açtık. Orman ve Su İşleri Bakanlığımızın Konya'da gerçekleştirdiği büyük yatırımları açmanın heyecan ve mutluluğunu farklı şekilde yaşadık. Tam 200 yıldır hayali kurulan, konuşulan projeler üretilen, adımlar atılan fakat her seferinde akamete uğrayan Mavi Tünel ile Bağbaşı Barajı'nı hükümet olarak biz bitirdik. Dün itibarıyla resmi olarak hizmete açtık.

Yola çıkarken biz bir şey söylemiştik; Ne aldatan olacağız, ne aldanan olacağız'. Bugüne kadar aldatan olmadık ve aldanmadık, ne söz verdiksek sözlerimizin arkasında durduk, onları uygulamaya geçirdik. Konya Ovası'nın tarım arazilerini suyla buluşturma fikri ilk olarak 1819 yılında ortaya atılmıştı, çeşitli tarihlerde projeler hazırlandı, bazı girişimler yapıldı. Ancak bu projelerin hiçbiri hedefine ulaşamadı, bizden önceki hükümetler de Konya'nın susuzluğunu, kuraklığını gidermek için güya gayret etti, ancak onlar da başaramadı."

## "SIKINTILARIN ARDINDA SİSTEMİN İÇİNDEKİ YANLIŞLAR VAR"

Bağbaşı Barajı ve Mavi Tünel'in 2006 yılı sonunda 217 milyon dolara ihale edildiğine, aynı projelerin AK Parti iktidarından önce 400 milyon dolara ihale edildiğine dikkati çeken Erdoğan, "Neredeyse biz yarı fiyatına tamamlayarak bunu bitirdik. Herşey ortada, bak bizden önce 400 milyon dolara bunu ihale etmişsiniz, biz ise bunu 217 milyon dolara bitirdik. Bizim farkımız burada. Yolsuzlukla, yoksullukla, yasaklarla mücadele derken bu işi bitire bitire buraya geldik" diye konuştu.

Başbakan Erdoğan, kendi iktidarlarında bile bazı sıkıntılar yaşadıklarını vurgulayarak, şöyle devam etti:

"Maalesef yaşadığımız sıkıntıların ardında sistemin içindeki ne yazık ki yanlışlar var. Sistem düzgün kurulmamış, sistemde yaşadığımız sıkıntılar var. Düzgün kurulmadığı içindir ki umulmadık yerde, umulmadık şekilde

bakıyorsunuz bürokrasi karşınıza dikiliyor, bürokratik oligarşi karşınıza dikiliyor, umulmadık yerde yargıyla karşı karşıya kalıyorsunuz.

Yasama, yürütme, yargının bu ülkede öncelikle bu milletin menfaatini düşünmesi lazım ve ardından da bu devletin menfaatini düşünmesi lazım. Eğer biz güçlü hale gelecekseniz böyle güçlü hale gelebiliriz, ama benim yapacağım yatırımı bir kelimeden dolayı kalker da 3 ay, 6 ay erteletirsen, bu bir sene, iki sene giderse o zaman bu ülkenin, halkının bedelini asla ne tarihe hesabını verebilirsiniz, ne de bu toprağın altında yatanlara hesabını verebilirsiniz."

## ŞEHİR HASTANELERİ PROJESİ

Başbakan Erdoğan, şehir hastaneleri projesinin de yargı ve bürokratik oligarşi nedeniyle hayata geçirilemediğine işaret ederek, "İşte şu anda bizim, bu fakirin 6 yıldır üzerinde ısrarla durduğu şehir hastaneleri projesi vardır. Biz, bu şehir hastaneleri projemizi ne yazık ki bürokratik oligarşi ve yargı sebebiyle hala hayata geçiremedik" dedi.

Artık hastane kampüslerinde sedye üzerinde hastaların taşınmasını görmek istemediğini vurgulayan Başbakan Erdoğan, şöyle devam etti;

"Hala bunu aşamadık, hala bunu bitiremedik, en başarılı olduğumuz alanlardan bir tanesi olmasına rağmen hala oligarşi ve yargı bunlara takılıp kalıyor. Ama dışarıdan bakanlar da zannediyor ki 'işte 326 tane milletvekiliniz var, 326 milletvekiliyle gene mi bahane' diyorlar, ama işte bu kuvvetler ayrığı denilen olay var ya o geliyor sizin önünüze bir engel olarak dikiliyor. Diyor ki 'senin de bir oylama sahan var'.

Şimdi ana muhalefet partisinin genel başkanının tek sığındığı şey bu zaten, hep ikide bir bunu konuşuyor. 'Yapın diyor, yaptınız da biz mi engel olduk' diyor. Zaten yasama noktasında engel olabileceğin kadar oluyorsun. Bağırıyorlar, çağırıyorlar işte 3 saatte bitecekse 6 saate bitiyor, 1 günde bitecekse 2 günde bitiyor, ama er veya geç bitiyor. Oradaki zaman kaybının hesabını onun vermek gibi bir durumu yok. Çünkü sırtlarında onların küfe yok, küfe bizim sırtımızda, sorumluluk, mesuliyet bizde. Onların öyle bir sorumluluğu yok, onların böyle bir derdi de yok, onların aşkı da yok. Biz ise dertliyiz ve bu millete aşığız. Bizim böyle bir farkımız var."

Başbakan Erdoğan konuşmasında, dün Konya'da açılışı yapılan Mavi Tünel projesini de anlattı. Proje sayesinde, 414 milyon metreküp suyun, Mavi Tünel ile Konya ovasına aktarılacağını hatırlatan Erdoğan, "Bu suyun 100 milyon metreküpü Konya'nın içme suyu olarak kullanılacak. Kalanı ise sulama projelerinde kullanılacak. 'Artık denizimiz yok' demeyin. İşte size deniz. Kuyu yaptığınız zaman görülemez ama minare yaptığınız zaman görülür. Onun için minare yapan çoktur, kuyu yapan azdır. Biz kuyu yapıyoruz" dedi.

"Eğer bir ülkede ekonomi, demokrasi dış politika, iç politika, sosyal kalkınma birbiriyle ne kadar uyumlu, ne kadar paralel ilerliyorsa, büyüme de o kadar hızlı, o kadar istikrarlı ve o kadar güçlü olur" diyen Erdoğan, yakın geçmişte, bu gerçeğin aksi tecrübelerini yaşadıkları için AK Parti iktidarında adımlarını bunu dikkate alarak attıklarını kaydetti.

## KONYA EKONOMİ ÖDÜLLERİ 2012



*Birlikte  
Konya'yız...*



Başbakan Erdoğan, "Bakın 2007'de 27 Nisan'da yayınlanan e-bildiri, sadece bir tasavvur safhasında kalmasına rağmen, bizim o dik duruşumuz sayesinde bir tasavvur safhasında kalmıştır. Faiz yoluyla yıllık Türkiye'ye onun maliyeti 2 milyar dolar olmuştur. Bir bildiri 2 milyar dolar. Hükümet olarak bu bildiri karşısında tabii ki dik durduk, sağlam durduk ve geri adım atmadık. Faturanın daha da ağırlaşmasını bedelin daha da büyümesini önledik" diye konuştu.

**28 ŞUBAT'IN YOL AÇTIĞI DURUM**  
Türkiye'de 27 Mayıs'ta 12 Eylül'de 28 Şubat'ta antidemokratik girişimlerin yaşandığını ve bu antidemokratik girişimlerin ağırlığının yıllar boyunca sürdüğünü belirterek, şunları söyledi:

"En son yaşanan 28 Şubat, tüm Türkiye'yle birlikte Türkiye'den daha çok Konya'ya ağır zararlar verdi. Konya'ya ağır bedeller ödetti. Bu salonda, sanayi odasında, ticaret odasında, ticaret borsasında üyelikte 35-40 yılı dolduran vatandaşlarımız var. Bu üyelerimiz 12 Eylül'ü de merhum Özal dönemini de yaşadılar. 90'lı yılların çalkantılarını, 28 Şubat'ı ve 2002 sonrası Hükümetlerimiz dönemini yaşadılar ve tecrübe ettiler. Eminim ki bu kardeşlerim benim ne

demek istediğimi çok daha iyi anlayacaklardır.

Bakın bir kere biz, tüm Türkiye olarak şu gerçeğe yüzleşmek, bunu sorgulamak zorundayız. Allah aşkına 28 Şubat ya da o dönemin aktörleri, bu Konya'dan bu Konyalı tüccardan, sanayiciden ne istediler.

Hani o beşli vardı biliyorsunuz. O beşlinin içinde kimler vardı. Güya sizin adınıza ortada gezip dolaşan STK'lar da vardı. Ama onlar aslında sizlerin hakkını savunmak için ortada dolaşmıyorlardı. Onlar kendilerine verilen emri yerine getirmek için oradaydılar."

**"KONYA'NIN SANAYİCİSİ SIRTINI DEVLETE DAYAMIYORDU"**

O dönemde Konya'nın yanı sıra Kayseri, Gaziantep, Denizli ve Uşak gibi Anadolu'nun diğer şehirlerindeki orta ölçekli sanayi işletmelerinin zor yıllar geçirdiğini kaydeden Başbakan Erdoğan, "Bu adamlar ne istediler; onlar rahatsız eden neydi acaba? Bugün şöyle bir geriye dönüp baktığımızda işte bu ve benzeri soruların cevaplarını çok net olarak görüyoruz. Çünkü Konya'nın sanayicisi sırtını devlete dayamıyordu, Konya'nın tüccarı sırtını devlete dayamıyor. Siz o dönem burada üvey evlat muamelesi gördünüz. Sadece üvey evlat muamelesi görmekle kalmadınız. Sizler kendilerini öz evlat olarak görenler tarafından aynı zamanda kiskanıldınız. Sizler ucuz kredi almadınız. Sizler ucuz kredi alıp, bunu batırıp hesabını vermeyenlerden olmadınız. Sizin suçunuz şuydu; her sabah 'Bismillah' deyip, fabrikanızın, atölyenizin, işyerinizin, dükkânınızın kapısını açtınız. Her akşam 'elhamdülillah' deyip kanaat içinde o kapıları kapattınız" ifadelerini kullandı.

**"ŞİMDİ BEN BİR KERE DAHA DİYORUM; ELHAMDÜLİLLAH"**

Başbakan Erdoğan, "Hani şimdi komisyon raporları falan geliyor ya, şahsım için şunu söylüyorlar: 'Konuşmalarında 'Allah yardımcımız olsun' dedi. Konuşmalarında 'Ya Allah bismillah' dedi. Bunları benim için suç layihasına yazıyorlar. Kimler, artık anlıyorsunuz. Şimdi ben bir kere daha diyorum; elhamdülillah. Yeter ki bizim suç layihamız bunlarla dolu olsun" dedi.

Erdoğan, "Benim Konyalı kardeşim kendi yağıyla kavruldu. Kendi imkânlarıyla var oldu. Gücünüzü kendi şehrinizden, kendi toprağınızdan, kendi inanç değerlerinizden aldınız. Çok da başarılı oldunuz. Bütün olumsuzluklara, bütün imkânsızlıklara rağmen adeta çölün ortasında vahalar yeşerttiniz. Devletin o öz evlatlarına rağmen siz burada ürettiniz. Aldınız, sattınız, ihracat yaptınız ve yoksullara ekmek kapıları açtınız. İşte onları rahatsız eden bu oldu. Kanaat onları rahatsız etti çünkü onlar iştahsızdı. Tahammül ve tevekkül onları rahatsız etti. Azminiz, kararlılığınız, inancınız onları rahatsız etti. Sizin burada milletin desteğiyle, milletin hayır duasıyla büyümeniz onları rahatsız etti. Şimdi yatırımlar alabildiğine gidiyor."

**"KRİZLER, 28 ŞUBAT'TA BAŞLATILAN 'CADI AVININ' BİRİKİMİDİR"**

"Bu bir ufuk, bu bir dertli olma, bu bir aşk meselesidir" diyen Erdoğan, çevre yolu sorununun da bir an önce halledileceği müjdesini verdi.

Başbakan Erdoğan, "Onlar zerre kadar Konya'yı umursamadılar. Ama biz bırakın Konya'yı umursamayı, gönülümüzün baş tacı ettik. Çünkü burada gönüller sultanı var. Gönüller sultanının olduğu böyle bir yere bu hizmetler az bile" diye konuştu.

Türkiye'deki 2000, 2001 yıllarındaki krizlerin, sadece o yılların, ayların krizi olmadığını belirten Erdoğan, şunları kaydetti:

"O krizler, 28 Şubat'ta başlatılan 'cadı avının' birikimidir, onun bir sonucudur. Ortaya çıkan bedeli hesap etmek çok kolay değildir. Ama farklı hesaplamalara göre, 28 Şubat'ın Türkiye'ye sadece ekonomik maliyeti 100 milyar ile 250 milyar lira arasında olmuştur. 2001'deki bankacılık krizinin faturası, Hazine'nin yıllık faiziyle şöyle hesaplandığında, 2001'den şu ana kadar 231 milyar liradır. Kamu bankalarının görev zararı, 2001 fiyatlarıyla yaklaşık 24 milyar liradır. Ziraat, Halk, Vakıf... IMF borcu, 23.5 milyar dolar. Yüksek faizle, yüksek enflasyonla bedel ödedik, ağır borç yüküyle bedel ödedik. Yapılmayan yatırımları biz ödedik, onlarla da bedel ödedik. Biz görevi devraldığımızda işte böyle bir Türkiye manzarası vardı."

Başbakan Erdoğan, kendilerinden önceki dönemde, işçi ve memurdan, zorunlu tasarruf adı altında bugünkü rakamıyla 13,5 milyar, konut edindirme yardımı adı altında 3,5 milyar lira para kesildiğini, bu miktarları kendilerinin ödediğini anlattı.

**"ARTIK ALAN EL DEĞİLİZ, VEREN ELİZ"**

Türkiye'nin şu anda IMF'ye borcunun 860 milyon dolar olduğunu söyleyen Erdoğan, şöyle devam etti:

"İstersek şu anda öderiz. Ama mayısa kadar nasıl olsa önümüzde süre var, çok çok düşük bir faiz. Mayıs'ta bunu sıfırlayalım diyoruz. IMF şimdi bizden istiyor. Kendilerine 5 milyar dolar borç vereceğiz. Artık alan el değiliz, veren eliz. Ana muhalefet bunu da kiskanıyor. Yahu yap senin de olsun. Ama senin yapmak için zaten imkân yok. Benim bu milletim kendini kalkıp da bile bile intihar eder mi?

Böyle bir şey yapar mı? Çünkü sizler tarih boyunca hiç bir zaman bu ülkeye kazandırmadınız. Hep kaybettirdiniz."

Asırlık projeleri hayata geçirdiklerini, yüzyılın finansal krizini etkilenmeden atlattıklarını anlatan Erdoğan, süreci kararlılıkla devam ettireceklerini dile getirdi.

Başbakan Erdoğan, "Yere sağlam basacağız, demokrasiden asla taviz vermeyeceğiz ve Konya'mızı evelallah, şu andaki mevcut yapısı içinde değil, sanayici arkadaşlarıma sesleniyorum, biz Konya'mızı artık yüksek teknolojiyle de buluşmaya hazırlıyoruz ve yüksek teknolojide adımlar atmaya davet ediyoruz. Bunun için de bilişim teknolojilerinden tutunuz motor sanayine varıncaya kadar" diye konuştu.

Bu adımlar atıldığında, Konya'nın ihracatının ciddi manada patlama göstereceğini belirten Erdoğan, aynı şekilde turizm alanında da Konya'da patlama yaşanacağına inandığını söyledi.

Konya'da 10 yıl öncesinde 5 yıldızlı otellerden hiç birinin olmadığını belirten Erdoğan, şu anda 2 bin 600 kişilik bir Kültür Merkezinde Şeb-i Arus'u kutladıklarını kaydetti. Erdoğan, "Ama ben buraya gençlik yıllarımda geldiğimde o berbat, o çirkin kapalı spor salonunda 1500 kişinin katılabileceği o yerde, rezil yerde, donarsınız bir taraftan, orada törenlere katıldık" dedi.

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek'ten 10 bin kişilik spor salonunun süratle bitirmesini isteyen Erdoğan, "Burada ikileme yok. Önümüzdeki Şeb-i Arus'u burada yapmamız lazım. Tahir kardeşim, çok çalışacağız. Spor salonunu yetiştirip belki de önümüzdeki törenleri orada yaparız" dedi.

Törenleri izlemek için çok fazla talep olduğunu öğrendiğini söyleyen Erdoğan, "Nereye koyacaksınız bu kadar kişiyi, olsa olsa ancak Konya ovasına koyarız" diyerek espri yaptı.

**"ZULÜM VE ZALİM KARŞISINDA DİMDİK DURAN MEVLANA'NIN İZİNDEYİZ"**

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, ihracatı 36 milyar dolardan aldıklarını, şu anda geriye dönük olarak 12 aylık ihracatın 150 milyar dolara ulaştığını söyledi.

"Aktif bir dış politikanız olmazsa bu rakamlara ulaşamazsınız" diyen Erdoğan, "diğer ülkelerle neden ilgileniyorsunuz" şeklinde eleştiri aldıklarını belirtti. Erdoğan, "İlgileniyoruz, çünkü biz Hazreti Mevlana'nın torunlarıyız. Zulüm ve zalimin karşısında dimdik duran, cesaretle hakkı söyleyen Mevlana'nın izindeyiz. Çünkü biz Hint Yarımadası'na orada zulme uğrayan insanlar için donanma gönderen Osmanlı'nın torunlarıyız, onun için ilgileniyoruz" diye konuştu.

Deprem yardımı için gittikleri Ache'de Sultan Abdülhamit adına hutbe okutulduğunu anımsatan Erdoğan, şunları kaydetti:

"Böyle bir ecdadın torunu olacaksın, dünyadaki bu zulme duyarsız kalacaksın. Var mı böyle bir şey? Ama bunların büyük devlet olma diye bir ufku yok. Bunlar cüce, cüce, bunlardan bir şey olmaz. Selçuklu Devleti'nin büyük sultanı

Kılıçarslan, Haçlı orduları karşısında 'Bana ne Kudüs'ten' demeyip kahramanca mücadele verdiyse biz de aynı şekilde 'Bize ne Kudüs'ten, bize ne Gazze'den' diyemeyiz.

Bizim Filistin ile Suriye ile diğer dost ve kardeş ülke ve halklarla ilişkimizi kıyasıya eleştirenlerin ne Hz. Mevlana'nın ne de Alaeddin Keykubat'ın huzuruna çıkmaya yüzleri olamaz. Bazılarının yüzleri olur, çünkü yüz dediğiniz zaman olayı sadece şu fiziki anlamdaki yüzle görmeyin ruha bakın, o önemli. Orada yansıması nedir bunun o önemli. Ama bunların orada herhangi bir yansıması yok. Onun için biz Konya'dan aldığımız ilhamla bu yolda yürüyoruz. Eğer Filistin'e eğer Suriye'ye karşı sessiz tepkisiz kalırsak bizim de Konya'ya gelecek yüzümüz olmaz."

Erdoğan, Türkiye'yi istikrarla, güvenle ve kardeşlikle büyötmeye devam edeceklerini ve büyük bir ecdadın torunları olarak yapmaları gereken herşeyi yapacaklarını ifade ederek, "Bu ruh bu anlayışla inşallah 2023 hedeflerimizi tutturacak, ardından da 2071 hedeflerinin taşlarını hep birlikte döşemeye başlayacağız" dedi.

Erdoğan, "Selçuklu ve Osmanlı ruhu ve mirası ile Cumhuriyet vizyonu ile hareket eden, cesaretle, kararlılıkla üreten ihracat yapan, ticaret yapan, iş imkânı oluşturan" herkese teşekkür etti.

Tümosan ve Seydişehir Eti Alimünyum tesislerinin 10 yıl önceki halinin hatırlanmasını isteyen Erdoğan, şöyle devam etti:

"Bunlar kapanmış, bitmiş adeta inekler, koyunlar, keçiler oralarda otlar hale gelmişti. Şimdi bakın derece yapıyorlar, şimdi en önemli ihracatçı kuruluşlar haline geldiler. Bu anamuhalefetin kafası, yavrularının kafası bunu almaz ve bunlar şu anda en ciddi kurumlar vergisini ve diğer vergileri de devlete ödeyen kurumlar haline geldi. Zarar eden devlet kuruluşu mu, yoksa hem kazanan hem devlet kuruluşu mu işte biz bunu istiyoruz. Bizim mantığımız bu ama onların mantığı bunu almaz. Onlar kapalı devre çalışır, biz ise açık."



Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu ise, yaptığı konuşmada, her yıl olduğu gibi bu yıl da Şeb-i Arus'un birlikte yaşandığını söyledi.

Bugün sadece manevi bir beraberliğin değil, manevi beraberliğin tamamlayan izzet ve onuru, manevi birlik ve beraberlikle takviye edecek olan birçok iktisadi adımın, kalkınma projesinin de hayata geçtiği bir gün olduğuna dikkati çeken Davutoğlu, dün entegre, bütüncül kalkınmanın işareti olan bir çok tesisin açılışının yapıldığını hatırlattı.

"Bir tarafta Bağbaşı Barajı, Mavi Tünel, 'su gibi aziz ol' hükmünce hepimizin suyla kaynaşacağı projeler; diğer tarafta hastaneler, kültür yatırımları, okullar açıldı" diyen Davutoğlu, şunları kaydetti:

"Hamdolsun. Ülkeler yükselirken, o ülkelerin derinliğine sahip olan şehirler de birlikte yükselir. Tarihte hiçbir dönem yoktur ki bir ülke yükselmiş olsun ama şehirleri yükselmemiş olsun. Hamdolsun ki son dönemde ülkemizin yükselişine paralel olarak şehirlerimiz de yeni bir kimlikle, sadece Türkiye ölçeğinde değil, çevre bölge ve ülkeler ölçeğinde değil, küresel ölçekte de yepyeni modellerle yükseliyorlar. Türkiye'nin yükselişi güçlü bir siyasi irade ve siyasi istikrar ile gerçekleşti. Bu noktada ülke adına Sayın Başbakanımıza teşekkür borçluyuz. Bu yükseliş esnasında Anadolu'daki ilk başkentimiz ve ebediyen de başkent kimliğini koruyacak olan Konyamız da hem maddi hem manevi kalkınmayı birlikte barındıran büyük yükseliş dönemi yaşıyor."

## KONYA EKONOMİ ÖDÜLLERİ 2012



*Birlikte  
Konya'yız...*

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk de törende yaptığı konuşmada Konya'nın 2023 hedeflerini açıkladı. Başkan Öztürk, "Ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşması için Konya da kendi hedeflerini oluşturdu. Konya olarak 2023'te 15 milyar dolar ihracat, yüzde 5 işsizlik, Türkiye ortalamasının üzerinde bir milli gelir hedefliyoruz. 2023'te ülkemizin ve bölgemizin en önemli ekonomik merkezi olma hedefinde azim ve kararlılıkla çalışıyoruz. Hazreti Allah bize deniz vermedi, değerli maden vermedi. Şehrimizin en büyük zenginliği manevi büyüklerimiz ve Konyalı müteşebbislere. Şehrimiz bugün kalkınıyorsa bunu Konya sanayicisi ve tüccarına borçluyuz. Bugün; üretken, çalışkan Konyalı işadamları ile birlikte dünyanın dört bir köşesine ulaşıyoruz. Bu salondan aldığımız güçle hep birlikte Konya'nın kalkınması için çalışmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



Başkan Öztürk konuşmasında şu ifadelerle yer verdi: "Birlikte Konya'yız diyerek Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Borsası, SGK İl Müdürlüğü ve Vergi Dairesi Başkanlığı'yla düzenlediğimiz ödül törenimize, Hz. Mevlana'nın düğün gününün seneyi devriyesinde, iş âleminin düğün gününe hoş geldiniz, safe geldiniz, ayağınıza yüreğinize sağlık. "İki birden, üç ikiden, dört de üçten hayırlıdır; ittifak ediniz" hadisindeki emre riayet ederek birlikte düzenlediğimiz toplantımıza katılan, bu mutlu günümüzde bizlerle birlikte olan tüm misafirlerimizi Konya iş âlemi adına saygıyla selamlıyorum.

Ülkemiz son on yılda Sayın Başbakanımızın vizyonu ve liderlik misyonu ile ekonomik, sosyal ve siyasal olarak çok büyük başarılar elde etti. Bir zamanlar birkaç yüz milyon dolar için kapılarını gittiğimiz batı ülkeleri dahil tüm dünyanın gıpta ile baktığı, hepimizin onur ve gurur duyduğu bu başarının mimarı Sayın Başbakanımız başta olmak üzere tüm emeği geçenlere teşekkür ediyorum, Allah razı olsun diyorum.



Ülkemizin son on yıldaki büyük başarısında Konya'nın yerini tespit etmek için birkaç rakamı sizinle paylaşmak istiyorum...

- 2001-2011 döneminde Konya'nın Türkiye ihracatındaki payı %0,31'den %0,89' a yükselmiştir.

- Bu dönemde Türkiye'nin ihracatı 4 kat artarken, Konya'nın ihracatı 12 kat artmıştır.

- 2002'de Türkiye'deki işsizlik oranına çok yakın olan Konya'nın işsizlik oranı, 2011'de Türkiye'nin 2,3 puan altındadır.

- Son altı yılda Türkiye'de açılan firma sayısı %10 artarken, Konya'da açılan firma sayısı %30 artmıştır.

- 2005 yılında İSO tarafından açıklanan ilk 1000 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında 14 firmamız yer alırken, bu rakam 2011 yılında ise 24'e ulaştı.

- Konya; İttifak, Kombassan, Konya Çimento, ERSU ve TUMOSAN olmak üzere 5 şirketle İMKB'de yer alan, adına şehir endeksi yayınlanan bir şehirdir artık.

Konya'nın bu başarısında emeği geçen, helalinden kazanıp helalinden harcama ahlakıyla hareket eden, Afrika'nın en ücra köşesinden dünyanın en modern şehirlerine kadar Konya'yı temsil eden, alın terini şehri ve ülkesi için akıtan değerli işadamlarına teşekkür ediyorum.

Sayın Başbakanım, 2023 için sizin koyduğunuz ekonomik hedefler bizleri heyecanlandırırken aynı zamanda bu hedeflerin sizin tarafınızdan ortaya konulmuş olması bizlere çok büyük bir mükellefiyet yüklemektedir.

Ülkemizin bu hedeflerine ulaşması için Konya da kendi hedeflerini oluşturdu. Konya olarak 2023'te 15 milyar dolar ihracat, yüzde 5 işsizlik, Türkiye ortalamasının üzerinde bir milli gelir hedefliyoruz. 2023'te ülkemizin ve bölgemizin en önemli ekonomik merkezi olma hedefinde azim ve kararlılıkla çalışıyoruz. Konya az önce rakamlarda da bahsettiğim gibi, kendisine yapılan hizmeti madden ve manen fazlasıyla bilen, birikimlerini tüm toplumla paylaşan, ülkemizin manevi merkezi Belde-i Muhayyere'dir.

Daha önceki bir konuşmanızda, "İstanbul'dan başka bir şehirde yaşamak istersem, o şehir Konya olacaktır" demiştiniz. Bu da şehrimize verdiğiniz değer en önemli göstergesidir. Verdiğiniz bu değer sözde kalmadı icraata geçti... Şehrimize her gelişinizde bir büyük projeyi tamamlayarak geldiniz. Geçen sene hızlı trenle geldiniz, Konya'yı hızlı treni olan üçüncü şehir yaptınız. Bu gelişinizde Mavi Tünel'i getirdiniz, Konya'ya su getirdiniz, hayat getirdiniz. Konya olarak size minnettarız.

Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da şehrimize vereceğiniz maddi ve manevi destekler ülkemizin kalkınmasında önemli bir rol oynayacaktır. Özellikle insan ve yük taşımacılığında yapılacak yeni yatırımlar, dış havzalardan Konya ovasına akacak sular, finansal imkân ve alternatiflerimizin çeşitlendirilmesi şehrimizin Türkiye içindeki merkez şehir rolüne çok daha hızlı ulaşmasını sağlayacaktır. Doğuyla batının, kuzeyle güneyin merkezi Konya'nın gelişmesi Türkiye'nin de gelişmesi demektir. Konya, batıdaki refahı doğuya aktaracak bir merkezdir.

Hazreti Allah bize deniz vermedi, değerli maden vermedi. Şehrimizin en büyük zenginliği manevi büyüklerimiz ve Konyalı müteşebbislere. Şehrimiz bugün kalkınıyorsa bunu Konya sanayicisi ve tüccarına borçluyuz. Bugün; üretken, çalışkan Konyalı işadamları ile birlikte dünyanın dört bir köşesine ulaşıyoruz. Bu salondan aldığımız güçle hep birlikte Konya'nın kalkınması için çalışmaya devam edeceğiz.

Sayın Başbakanım, Libya'da Mısır'da Filistin'de, Myanmar'da; gözyaşının aktığı her yerde, size sevgisini dile getiren milyonlarca kardeşimize de bir umut oldunuz. Ülkemizde veya yurt dışında art niyetli insanlar ne derse desin, huzurunda bulunduğumuz Hz. Mevlana'nın dediği gibi 'Güneş üflemele sönmez...' Bizler; güneş gibi parlayan Türkiye'nin hedefinde bir nefer olarak sizinle birlikte koşmaya inançlıyız. Allah hepimizin yar ve yardımcısı olsun."

Yapılan konuşmaların ardından en çok vergi veren, en fazla ihracat yapan, en çok istihdam sağlayan, en çok tescil yapan, 1000 büyük sanayi kuruluşu listesine giren ve oda ve borsa üyeliğinde 40. yılını dolduranlara protokol üyeleri tarafından plaket, madalya ve takdimnameleri verildi

## GELİR VERGİSİ

- 1 Ali AKKANAT
- 2 Ahmet Atıla DURUK
- 3 Ali Naci ÖZBİLGİÇ
- 4 Hüseyin ERKAN
- 5 Mehmet GÖKÇE

## KURUMLAR VERGİSİ

- 1 İsminin açıklanmasını istemeyen firma
- 2 Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş.
- 3 Eti Alüminyum A.Ş.
- 4 Konya Çimento San. A.Ş.
- 5 Safa Tarım A.Ş.

## İHRACAT

- 1 Eti Alüminyum A.Ş.
- 2 S.S.P. Otomotiv San. ve Dış Ticaret A.Ş.
- 3 Altınapa Değirmencilik Tic. ve San. A.Ş.
- 4 Selva Gıda San. A.Ş.
- 5 Derya Un San. Tic. A.Ş.

## EN ÇOK İSTİHDAM OLUŞTURAN FİRMALAR

- 1 Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş.
- 2 Adese Alışveriş Merkezleri Tic. A.Ş.
- 3 Eti Alüminyum A.Ş.
- 4 Alcen Enerji Dağıtım ve Perakende Satış Hizm. A.Ş.
- 5 Aydınlar Yedek Parça San. ve Tic. A.Ş.

## İSO İLK 500

- 1 Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş.
- 2 Tümosan Motor ve Traktör San. A.Ş.
- 3 İsminin açıklanmasını istemeyen firma
- 4 Pakpen Plastik Boru ve Yapı Elem. San. ve Tic. A.Ş.
- 5 Konya Çimento San. A.Ş.
- 6 Akova Süt ve Gıda Mamulleri San. ve Tic. A.Ş.
- 7 Ova Un Fabrikası A.Ş.
- 8 Helvacıade Gıda İlaç Kimya San. ve Tic. A.Ş.

## İSO İKİNCİ 500

- 1 Hekimoğlu Un Fabrikası Tic. ve San. A.Ş.
- 2 Altınapa Değirmencilik Tic. ve San. A.Ş.
- 3 Kombassan Kağıt Matbaa Gıda ve Tekstil San. ve Tic. A.Ş.
- 4 Komyapı Hazır Beton Prefabrik İnşaat Taahhüt San. ve Tic. A.Ş.
- 5 Atiker Metal İthalat İhracat ve İmalat San. Tic. A.Ş.
- 6 Enka Süt ve Gıda Mamulleri San. ve Tic. A.Ş.
- 7 Büyük Hekimoğulları Gıda San. ve Tic. A.Ş.
- 8 Akbel Süt ve Süt Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.
- 9 Aydınlar Yedek Parça San. ve Tic. A.Ş.
- 10 Kompen Pvc Yapı ve İnşaat Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş.
- 11 Selva Gıda San. A.Ş.
- 12 Safa Tarım A.Ş.
- 13 Komgıda Kombassan Gıda İhtiyaç Malz. ve Petrol Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.
- 14 Serin Makine San. ve Tic. Ltd. Şti.
- 15 Tosunoğulları Mobilya San. ve Tic. A.Ş.
- 16 Ak Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.

## EN ÇOK TESCİL YAPAN FİRMALAR

- 1 Türsa Tarım Ürünleri San. ve Tic. Ltd. Şti
- 2 Selva Gıda San. A.Ş.
- 3 Akşeker Gıda Bağirsak ve Yağ San. Ltd. Şti.
- 4 Altınapa Değirmencilik Tic. ve San. A.Ş.
- 5 Tekbaş Ambalaj Gıda İnş.Turizm San. ve Tic. A.Ş.

## KONYA TİCARET ODASI

### 40. YILINI DOLDURAN FİRMALAR

- 1 Ahmet KANAT-Kulu ve Cihanbeyli Oteli
- 2 Tisan İnşaat ve San. A.Ş.
- 3 Numan DİKİCİ-BMC Kamyon Ticaret
- 4 Bayram ÇAĞATAN-Çağman Ticaret
- 5 Muammer ERDOĞMUŞ-Geçit Pazarı
- 6 Necat Halit Pamir- Pamir Aydınlatma Elk. Malz. Kalıpcılık İth. ve İhr. ve Makine İmalatı
- 7 Tevfik Tezcan-Tezcan Kolonyaları
- 8 Besler Hayvancılık ve Yemcilik Mehmet Albayrak ve Ortakları Kollektif Şirketi
- 9 Uzman İnşaat Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş.
- 10 Özkaymak Turizm Ltd. Şti.
- 11 Ayhan USLUGİL-Konya Hasan Kolonyaları
- 12 Enes KONUŞ-Enes Saatçilik ve Enes Pazarlama

## KONYA TİCARET BORSASI

### 40. YILINI DOLDURAN FİRMALAR

- 1 Ova Un Fabrikası Tic. A.Ş.
- 2 Ahmet ORTAKAVAK
- 3 Mustafa ALBAYRAK
- 4 Altınapa Değirmencilik Tic. ve San. A.Ş.
- 5 Nevzat YILDIZ
- 6 İbrahim Ethem ÇINAR

## KONYA SANAYİ ODASI

### 35. YILINI DOLDURAN FİRMALAR

- 1 Altınapa Değirmencilik Tic. ve San. A.Ş.
- 2 Işıklar Yatırım Holding A.Ş.
- 3 Supar Supap ve Parça San. ve Tic. A.Ş.
- 4 Yalçın Matbaa Ofset Mehmet Tayyar ÖZER

# KONYA EKONOMİ ÖDÜLLERİ 2012



*Birlikte  
Konya'yız...*



**Kurumlar Vergisi kategorisi**



**Kendi kategorisinde birinci olanlar**



**En çok ihracat yapanlar**



Gelir Vergisi kategorisi



En çok istihdam yapanlar



Sanayi Odası 35.yılıni dolduranlar



İSO İlk 500'e girenler



İSO İkinci 500'e girenler



İSO İkinci 500'e girenler



Konya Ticaret Odası 40. yılını dolduranlar



Konya Ticaret Odası 40. yılını dolduranlar



Konya Ticaret Borsası 40.yılını dolduranlar



## TÜRK AKREDİTASYON KURUMU (TÜRKAK) AB BAKANI EGEMEN BAĞIŞ'IN KATILIMIYLA KONYA TİCARET ODASI'NDA TOPLANDI

**Konya Ticaret Odası, Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış'ın katılımıyla düzenlenen TÜRKAK Danışma Kurulu ve Yönetim Kurulu toplantısına ev sahipliği yaptı. Bakan Bağış, KTO Meclis ve Meslek Komiteleri üyeleriyle bir araya gelerek Türkiye – AB ilişkilerinde son dönemde gelinen noktayı değerlendirdi.**



**BAKAN BAĞIŞ**  
**“Yavaşlayan AB süreci değil, maalesef bazı ülkelerin ve bazı siyasilerin düşünme kapasitesidir”**

Avrupa Birliği Bakanı Egemen Bağış, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) Danışma Kurulu'nun Konya Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen toplantısına katıldı. Konya Ticaret Odası Meclis Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen toplantıya Bakan Bağış ile birlikte Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Konya Milletvekili Ayşe Türkmenoğlu, TÜRKAK Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yücel ile birlikte TÜRKAK yönetim ve danışma kurulu üyeleri katıldı. Toplantının açılışında konuşan TÜRKAK Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yücel, ilk defa yönetim kurulu başkanı olarak danışma ve yönetim kurulu toplantısını KTO'da gerçekleştirmekten mutluluk duyduğunu ifade ederek, AB Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış'a toplantıya katılım göstererek verdiği destekten dolayı teşekkür etti. AB Bakanı Egemen Bağış'ta yaptığı konuşmada TÜRKAK'ın önemli bir kuruluş olduğunu söyledi. Bağış, “TÜRKAK gerçekten çok anlamlı, çok önemli ve çok stratejik bir kuruluş. Böylesine anlamlı bir kuruluşun yönetim kurulu toplantısını Hz. Mevlana'nın huzurunda yapmak da çok anlamlı olacak. TÜRKAK Türkiye'den evvel Avrupa Birliği üyesi olmuş ender kuruluşlarımızdan bir tanesi. TÜRKAK Avrupa Birliği'nin akreditasyon konusunda üye ülkelerin akreditasyon kurumlarıyla aynı statüde sahip bir kuruluşumuz. Önümüzdeki süreçte de hedeflerimizden bir tanesi TÜRKAK'ın bu özelliğiyle ve tanınırlığıyla Avrupa Birliği standartlarında bir kurum olmasını sağlamak.

Biz AB yolunda atmamız gereken adımları atıyoruz. Bunu da bilmesi gerekenler biliyor ama işlerine gelmediği zaman Türkiye'de AB süreci yavaşladı. Hayır, yavaşlayan AB süreci değil, yavaşlayan Avrupa Birliği sürecindeki bazı ülkelerin, bazı siyasilerin maalesef düşünme kapasitesidir. Kendi ihtiyaçlarını görememesidir. Gelecek seçimleri gelecek nesillere tercih etme süreçleridir. TÜRKAK'ın 2002 yılında Kopenhag'da Avrupa Akreditasyon Birliği'ne tam üye olması çok anlamlıdır. İşte şimdi TÜRKAK'ın artık tam üye olduğu o kurum içerisinde gıpta edilen bir kurum haline gelmesi için, parmakla gösterilen örnek bir kurum haline gelmesi için neler yapmamız gerektiğini bugünkü toplantıda değerlendireceğiz. TÜRKAK'ın bundan sonraki süreçte belki de en çok önem vermesi gereken konulardan bir tanesi helal gıda konusudur” dedi.

### BAĞIŞ ÖZTÜRK'Ü ZİYARET ETTİ

AB Bakanı Egemen Bağış, TÜRKAK Danışma Kurulu toplantısının ardından KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk ile makamında bir süre görüştü. Başkan Öztürk, Bakan Egemen Bağış'a Konya'nın tarihi, kültürel ve ekonomik anlamda önemli bir potansiyele sahip olduğunu, son yıllardaki gelişmesi ile de önemli mesafeler kat ettiğini söyledi. Konya Ticaret Odası'nın tarihi ile ilgili bilgiler veren Başkan Öztürk KTO'nun 130 yıllık bir geçmişe sahip olduğunu İstanbul Dersaadet Ticaret Odası'nın kurulmasını hemen ardından Konya Ticaret Odası'nın kurulduğunu, o günden bu yana Konyalı



tüccar ve sanayicilere hizmet ettiğini söyledi. Bakan Bağış'a Konya fotoğraf albümü hediye eden Öztürk, Ahilikle ilgili Konya Kitabı hazırladıklarını belirterek bu çalışmayla birlikte Odanın kuruluşu ve kuruluş dönemindeki hizmetleri ile ilgili önemli bulgulara da ulaşabileceklerini söyledi. Bakan Bağış Konya Ticaret Odası'nın köklü bir geçmişe sahip olduğunu belirterek KTO şeref defterini imzaladı.

#### AB BAKANİ EGEMEN BAĞIŞ KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ ÜYELERİ İLE BİR ARAYA GELDİ

AB Bakanı Bağış: "Türkiye ekonomik olarak büyük hesaplar yapıyor. Bu büyümede Konya'nın da önemli bir payı var. Konya ülke ekonomisinin gözbebeği. Konya ayrıca AB destekleme projelerinden en fazla yararlanan il. Konya AB projelerinde birinci sırada. Ayrıca Konya ticaretin kalbi konumunda. Küresel bir şehir. 130 ülkeye ihracatta bulunuyor. Dünya ülkeleri ile köprü kurmuş vaziyette. Konya'ya daha iyi destekleyerek daha da güçlendirmeliyiz"

Avrupa Birliği Bakanı Egemen Bağış TÜRKAK danışma kurulu toplantısı için geldiği Konya Ticaret Odası'nda KTO Meclis ve meslek komitesi üyeleri ile bir araya geldi. Toplantının açılışında konuşan KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk "Önümüzdeki dönemde AB'nin Türkiye için ve Türkiye'nin AB için önemi devam edecektir. Türkiyeli bir AB'nin küresel açıdan daha güçlü, daha güvenilir ve daha etkili bir aktör olacağı açıktır. Ülkemize de Avrupa Birliği üyeliğinin getireceği faydalar göz ardı edilemez. Bu nedenle Türkiye bu yönde çalışmalarını sürdürmeli, ancak kendi menfaatlerini de göz ardı etmemelidir. Bu noktada vize sorununun bir an önce çözülmesi ve serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye'yi de kapsamaya en önemli beklentimizdir. İhracatçılarımız, yurtdışında iş yapan işadamlarımız özellikle AB üyesi ülkelerde vize konusunda çok ciddi engellemelerle karşılaşmaktadır. Vize başvurularımıza zamanında yanıt verilmediği gibi, bazen bütünüyle reddedilmektedir. Bu da ticaret yapmamızı engellemektedir. AB ülkelerinde Türk işadamlarının önüne vize engeli çıkarıldığı için fuarlara, ikili iş görüşmelerine ya da ihalelere gidememekte ve ekonomik anlamda zarara uğramaktadır. İhracattaki her kaybımız, ülkemizin ekonomik büyümesini de olumsuz etkilemektedir. Hükümetimizden bu konuda acil çözüm bekliyoruz" dedi.

Öztürk "Sayın Bakanımız Türkiye Cumhuriyeti'nin dik duruşu ile de AB sürecini devam ettiriyorlar. Bundan dolayı ben Sayın Bakanımıza can-ı gönülden tebrik etmek istiyorum" diyerek şöyle devam etti

"Bundan bir hafta önce AB bölgesinden yetkililer vardı. Vize ile ilgili toplantı yaptık. Orada dedim ki; "Fazla naz aşık usandırır. Bizi usandırıyor sunuz artık. Bizde kendimize yeni aşklar bulacağız. Hatta Türkiye'yi merkeze koyduğumuz yeni aşklar oluşacak" dedim. Ve vize konusunun çözümlenmesi gerektiğini anlattım. İnşallah vize sorununun çözümlenir" dedi.

Avrupa Birliği Bakanı Egemen Bağış Konya ziyaretinde KTO Meclis ve meslek komitesi üyeleri ile bir araya geldi. Bağış, Konya Ticaret Odası Meclis ve meslek komiteleri üyelerine hitaben yaptığı konuşmada Türkiye'nin önümüzdeki 10 yılda dünyanın en güçlü 10 ülkesinden biri olma yolundaki kararlılığını gerçekleştirecek projeleri yapmaya devam ettiğini ifade ederek şunları söyledi: "Burada Hz. Mevlana ile Hacı Bayram Veli'nin mesajlarının birleştiğini görüyoruz. Hem de Yüksek Hızlı Tren ile hızlı bir şekilde birleştiğini görüyoruz. Türkiye güçlenirken Konya da güçleniyor. Avrupa Birliği projelerinden, Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA) projelerinden yararlanma konusunda Konya 1. sırada. Bu, kendi başına geldiği nokta ortaya koyuyor. Program kapsamında Konya'da 21 proje yapılmış; 20,6 milyon Avroluk mali destek sağlanmış. IPA kapsamında Konya'da toplam 176 farklı projeye finansman sağlanmış. Farklı kategorilerde bakıldığında 13 tane pilot bölge uygulaması gerçekleştirilmiş. Ulusal Ajans'ın desteklediği projeler var. Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarınının AB'de eğitim almasını sağlar. Kimi 1 haftalık, kimi 1 yıllık gitmek üzere. Geçen yıl 61 bin vatandaşımızı Avrupa'ya gönderdik. Biz bunu Avrupa fonlarıyla sağlıyoruz. Bu yıl hedefimiz 70 bin kişiyi Avrupa'ya göndermek. Konya'da 7 bin 58 vatandaşımız bu fonlardan yararlanıp eğitime gitmiş. Demek ki Konya dünyaya açılma konusunda Mevlana'nın tavsiyesine uyuyor."

Bağış, geline noktanın kimseyi rehavete düşürmemesi gerektiğine dikkati çekerek, herkesin bugün ne üretiyorsa, ne kazanıyorsa onu 4 ile mümkünse 5 ile çarpması gerektiğini dile getirdi. Devlet olarak iş adamlarının arkasında olduklarını vurgulayan Bağış, şöyle devam etti:

"Biz Mevlana'dan Şems-i Tebrizi'den aldığımız terbiye ile önümüzü açmak için sizlere destek vereceğiz. Asıl güç sizde. Bugün dünyada baklı olmak yetmiyor. Güçlü olmak için çok üretmemiz, çok çalışmamız ve çok ticaret yapmamız lazım. Bu süreçte AB süreci çok önemli. Sıkantılar yaşıyoruz, bir takım kendini bilmezle muhatap olmak zorunda kalıyoruz. Rahmetli Menderes 1959'da bu süreci başlattığında kişi başına geliri 400 dolar olan Türkiye, bugün 11 bin doları zorluyor. 2023'te 25 bin dolar hedef koymuş. AB'nin yol haritasını uyguladıkça ülkemize sermaye çekiyoruz. Türkiye ne zaman AB ile müzakereler başladı, o gün bugün ortalama yılda 17 milyar dolar yatırım geliyor. Bu ülkede kimileri yeniden kardeşi kardeşe kırdırabileceklerini zannediyor. Ama Allah'ın izniyle başaramayacaklar. Çünkü biz birbirimize sahip çıkacağız."



Biz inadına kardeşlik, birlik beraberlik demek zorundayız. Sonunda inşallah farklı bir noktaya geleceğiz. Eskiden bir tabir vardı. Ucuz malı satmak için 'batan geminin malları bunlar' deniliyordu. Şimdi 'batan Kıbrıs'ın, batan Avrupa'nın malları' diye söylemler çıktı. Ama biz nasıl o ekonomik krizi aşarsak Avrupa'ya da, Asya'ya da, Afrika'ya da öncülük yapacağız. Dünyada ceddimizin bize miras bıraktığı öncülük rolünü yeniden yakalayacağız. Bunu söylerken kimsenin malında, toprağında, enerjisinde gözümüz yok ama Türkiye'yi ticaretin, enerjinin, barışın, diyalogun merkezi yaparak, çok farklı bir noktaya taşıyacağız."

Toplantıda daha sonra KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk ve Meclis Başkanı Dr. Seyit Karaca tarafından günün anısına Avrupa Birliği Bakanı Egemen Bağış'a bir tablo hediye edildi.

#### KONYA TİCARET ODASI, TÜRKAK YÖNETİM KURULU TOPLANTISINA EV SAHİPLİĞİ YAPTI

Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış'ın katılımıyla gerçekleştirilen TÜRKAK Danışma Kurulu toplantısının ardından, Yönetim Kurulu Konya Ticaret Odası'nda toplandı.

TÜRKAK Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yücel, TÜRKAK'ın Avrupa Birliği Bakanlığı'na bağlandıktan sonra yapılmasına hızla devam ettiğini ifade ederek "Her bir isim alanında yetkin ve başarılı kişilerden oluşan yeni yönetim kurumumuz ile vizyonu genişleyen TÜRKAK, akreditasyon ve dolayısıyla uygunluk değerlendirme alanında yeni bir dinamizm getirecektir. Yönetim kurumumuz olarak Avrupa Birliği Bakanlığımızdan aldığımız destekle çalışmalarımıza devam ediyoruz" dedi.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı, TÜRKAK Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Öztürk de Konya'nın İstanbul'dan sonra TÜRKAK yönetim kurulu toplantısına ev sahipliği yapan ikinci şehir olmasından duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Öztürk, "TÜRKAK Danışma Kurulu ve Yönetim Kurulu toplantısı vesilesi ile Avrupa Birliği Bakanımızı ve TÜRKAK yönetimini Hazreti Mevlana'nın anıldığı bu müstesna günlerde şehrimizde ağırladık. TÜRKAK; gıdadan sanayiye, tarımdan hizmetlere kadar çok geniş bir yelpazede hemen her sektörde faaliyet gösteren uygunluk değerlendirme kuruluşlarının, ürün güvenliği, standartlar ve piyasa gözetim ve denetimi konularında ulusal ve uluslararası standartlara göre faaliyette bulunmalarını sağlamaktadır. Yönetim kurulu olarak kurum hedefleri çerçevesinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Şehrimiz tüccar ve sanayicisinin TÜRKAK'ı daha yakından tanıması amacıyla danışma ve yönetim kurulu toplantısının Konya'da düzenlenmesi son derece faydalı olmuştur" dedi.

TÜRKAK Yönetim Kurulu toplantısında, Danışma Kurulu'nun aldığı tavsiye kararları değerlendirildi. Toplantıda, helal gıda standartlarının belgelendirilmesi faaliyetlerinin uluslararası kabulü için bir akreditasyon mekanizması kurulması çalışmalarına ağırlık verilmesi konusunda görüş birliğine varıldı.



## KTO YURTDIŞINDA İLK DEFA B2B DÜZENLEDİ

**Konya'lı tarım makineleri üreticileri Faslı ithalatçılarla buluştu**

Konya Ticaret Odası, Konya'nın ihracatını artırma çalışmaları kapsamında başlattığı B2B organizasyonlarına devam ediyor. Fas'ın ticari başkenti Kazablanka'da düzenlenen Konyalı tarım makine imalatçılarının katıldığı B2B organizasyonu tamamlandı. Türk firmalarının katılımıyla yurt dışında ilk defa düzenlenen organizasyonla, Konya'dan 19 tarım makineleri firması Fas'lı firmalarla bir araya geldi. Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle gerçekleşen görüşmelerde 19 masada 1862 ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle, Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Borsası'nın işbirliğiyle Fas'ın ticari başkenti Kazablanka'da düzenlenen Konyalı tarım makine imalatçılarının katıldığı B2B organizasyonu tamamlandı. Konya'dan 19 firma temsilcisinin katıldığı yedi gün süren görüşmelerde, Faslı 98 ithalatçı firma 19 masada toplam 1862 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Konya Ticaret Odası öncülüğünde, Türk ticaret heyetinin yurt dışında B2B düzenlenmesi açısından bir ilk olan organizasyona Ekonomi Bakanlığı, ihracat genel müdürlüğü nezdinde üst düzey katılım gösterdi. Organizasyon kapsamında; KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Kazablanka Ticaret Baş Müşaviri Hilal Ağacıkoğlu ile Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü'nden Daire Başkanı Ali Rıza Oktay ve Daire Uzmanı Osman Özcan'ın katılımıyla değerlendirme toplantısı düzenlendi.



Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk organizasyonu değerlendirdiği konuşmasında Konya'nın mevcut ihracat potansiyelini değerlendirmek amacıyla yurt dışı organizasyonlara ağırlık verdiklerini söyledi. Başkan Öztürk, "Konya'nın 2011 yılı ihracatını değerlendirdiğimizde son on yılda Türkiye ortalaması üzerinde bir ihracat artışına sahip olduğumuzu gördük. Yılda ortalama yüzde yirmi oranında bir ihracat artışı bizlere umut aşıladı. Fakat bu potansiyele rağmen kişi başı ihracatta Türkiye ortalamasının çok altında olmamız ihracat konusunda daha çok çalışmamız gerektirdiğini gösterdi. Diğer taraftan ihracat yaptığımız pazarlarda yaşanan sıkıntılar bizleri yeni pazar arayışlarına itti. 2012 yılında bu çalışmalara hız vermeyi düşündük. Bu kapsamda ticaret heyetlerimizi farklı ülkelerden ticaret heyetleriyle buluşturduk. Geçtiğimiz Mayıs ayında Konya'da düzenlediğimiz Konya-Fas ikili iş görüşmelerinin ardından oluşturulan işbirliği ortamında Fas'ta tarım makineleri sektöründe B2B organizasyonu düzenledik. Fas'lı tarım makineleri ithalatçılarının direkt olarak firmalarımızla görüşmeleri açısından son derece faydalı bir organizasyon olmuştur.

Kurulan işbirliği bağlantılarının devam edeceğini düşünüyoruz. Faydalı geçen organizasyonla birlikte 2013 yılında güçlü olduğumuz diğer sektörlerde de B2B düzenlemeye devam edeceğiz. Bu organizasyonlarla Konya'nın ihracat pazarını genişletmeye ve yeni işbirliği imkânları oluşturmaya çalışacağız" şeklinde konuştu. Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü'nden Daire Başkanı Ali Rıza Oktay toplantıda yaptığı konuşmada Fas'ta düzenlenen B2B organizasyonunun ilk olması açısından Ekonomi Bakanlığı olarak önem verdiklerini belirtti. Oktay, Türkiye'nin ihracatının artırılması amacıyla Konya'nın gerçekleştirdiği faaliyetlerden dolayı KTO Başkanı Selçuk Öztürk'e teşekkür ederek, organizasyonun diğer ticaret ve sanayi odalarına örnek olmasını beklediklerini söyledi. Kazablanka Ticaret Baş Müşaviri Hilal Ağacıkoğlu da toplantıda Konya ve Fas arasında oluşturulacak işbirliği imkânları konusunda Konyalı firmalara bilgi verdi.

Toplantıda Konyalı firma temsilcileri de Fas'lı firmaların ithalatta yoğun çalıştığı İspanya, Fransa, İtalya gibi pazarlardan Türkiye'ye doğru rotayı çevirdiklerini ifade ederek Fas iş gezisi sebebiyle çok olumlu görüşmeler yaptıklarını söylediler.





## VİZE SORUNU KTO'DA KONUŞULDU

**KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK:** "ARTIK AB'YE GİRME KONUSUNDA BİZ DE ÇOK HEVESLİ DEĞİLİZ. BİR ZAMANLAR MİLLİ GELİRİMİZ 3 BİN DOLARDI. EKONOMİDE, DEMOKRASİDE, BİRÇOK KONUDA PROBLEM YAŞIYORDUK. AMA BUGÜN BU PROBLEMLERİN BİRÇÖĞÜNÜ AŞTIK. BİZİM ÜLKEMİZDE BİR LAF VAR; 'FAZLA NAZ AŞIK USANDIRIR' DERLER, SANIRIM BİZ BİRAZ USANDIK."



Konya Ticaret Odası AB Ülkeleriyle Vize Sorunları ve Çözüm Önerileri Toplantısı'na ev sahipliği yaptı. Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası ve Konya Sanayi Odası tarafından müştereken gerçekleştirilen toplantıda, Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasındaki ilişkilerin en önemli ve sorunlu konularından biri olan Schengen Vizesi tartışıldı.

### "TÜRKİYE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR"

Konuşmasına Avrupa ülkelerinden gelen misafirlere hoş geldiniz diyerek başlayan Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk, halen vize sorunlarını konuşuyor olmanın iş adamlarını üzdüğünü söyledi. Öztürk, "Böyle bir toplantının yapılmasından memnun musunuz diye sorarsanız memnun değilim diyeceğim. Sizleri Konya'da ağırlamaktan memnunuz ama böyle bir toplantıyı yapıyor olmak, halen vizelelerin kolaylaştırılması konusunda konuşmak işadamları olarak bizleri memnun etmiyor. Güm-

rük Birliği anlaşmasıyla beraber bizim serbest dolaşımı da almamız gerekiyordu. O gün bir hata yapıldı, bugün de hala vize sorununu aşmak için bir araya geliyoruz. Vize kalktığında AB ülkeleri daha fazla fayda elde edecek. AB'nin Türkiye'deki son yıllardaki gelişimi iyi okuması lazım. Türkiye son 10 yılda milli gelirini 3-4 misli artırdı, ihracatını artırdı. 2023 için hedef konuldu. 25 bin dolar kişi başına gelir, 2 trilyon dolar milli gelir. Türkiye büyümeye devam ediyor. Türkiye 15 yıl sonra kişi başına 35 bin dolara ulaşabilecek bir ülke olacak. Avrupa'da ise 2008'den beri ekonomik anlamda küçülme devam ediyor" dedi.

### "OYLAMA OLSA TÜRKİYE'DEN AB'YE EVET ÇIKMAZ"

Başkan Öztürk sözlerine şöyle devam etti, "Avrupa eğer kendisini toparlamak istiyorsa, Türkiye ile vizeyle ilgili bütün engelleri kaldırmak zorunda. AB ile ilgili kriterleri sağladığımızda Türkiye'de oylama olsa inanın AB'ye evet çıkmaz. 2001 yılında

Türkiye'de AB'ye destek yüzde 80'lere ulaşmıştı. Çok büyük ekonomik, sosyal, siyasal krizler vardı. Şimdi o krizler bitiyor. Şöyle bir şey zannediliyor ki, sanki biz çok hevesliyiz AB bizi almıyor. İnanın bizimde hevesimiz kırıldı artık, biz de eskisi kadar hevesli değiliz." Bir Atasözü ile konuşmasını sürdüren Başkan Öztürk, "Fazla naz aşık usandırır. Avrupa o kadar çok naz yaptı ki, aşığı usandırdı. Biz kendimize yeni aşklar yeni sevdalar bulduk. Hatta kendimizi merkeze koyduğumuz yeni aşklar sevdalar buluyoruz. Vize konusunda son olarak şunu söylemek istiyorum; ticaret odalarına Türkiye Odalar Borsalar Birliği'ne bağlı olmasından dolayı daha çok kolaylık sağlanması gerektiğine inanıyorum. Aslında sadece odalar değil bu coğrafyada yaşayan tüm insanlarımız için bunun yapılması gerektiğine inanıyorum" şeklinde konuştu.

### "VİZE SORUNLARINA PRATİK UYGULAMALAR BULMALIYIZ"

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği AB Daire Başkanı Mustafa Bayburtlu, iş adamlarının vize sorunlarına pratik uygulamalar bulunması gerektiğini söyledi. Bayburtlu, "Biz iş dünyası olarak acil durum içerisindeyiz. Bütün bu müzakereleri bekleyecek bunların sonuçlanmasını bekleyecek lüksümüz yok maalesef. Fuar parasını, stant parasını yatırıp fuara katılmayan iş adamları var. İş dünyası açısından bütün bu siyasi diyalogların müzakereleri beklemek, bunların sonuçlanmasını beklemek çok zor. Dolayısıyla elbette bu siyasi diyalogu bu müzakerelere mutlaka takip ediyoruz. Takip etmemiz de gerekiyor. ama bunlara paralel olarak da bizim iş dünyamızın iş adamlarının günlük vize sorunlarına pratik uygulamalar bulmamız gerekiyor" dedi.

Toplantı, Portekiz Büyükelçiliği Konsolosluk Birim Şefi Türkiye Yerel Schengen İşbirliği Temsilcisi Ana Luisa Riquito'nun yaptığı konuşmanın ardından basına kapalı olarak devam etti. Basına kapalı bölümde İsveç Büyükelçiliği Vize Birimi Şefi Slavica Kosovic, "Schengen Vize Kodu-Türkiye'deki Uygulama", İKV Uzmanı Melih Özsöz "Vize Şikayet Hattı" konulu sunumlarını gerçekleştirdi.

# İTO KONYA'DA OKUL AÇTI



**Konya'da "Eğitime yüzde 100 Destek Kampanyası" çerçevesinde Selçuklu ilçesine bağlı Sızma Beldesinde İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından yaptırılan 10 derslikli İstanbul Ticaret Odası Şehit Muhterem Ak İlkokulu ve Ortaokulu ile 6 dairelik personel lojmanının açılışı düzenlenen törenle gerçekleştirildi.**

İTO Başkanı Dr. Murat Yalçıntaş İTO olarak çok sayıda okul yaptırdıklarını hatırlatarak "Bugüne kadar 40'dan fazla okul yaptırarak. Bundan yaklaşık 4 yıl önce biz ilk seçildiğimiz zaman Sayın Cumhurbaşkanımızı ziyaret ettik. O ziyarette Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül beyefendi bizlere 'Benim sizlerden iş adamlarımızdan bir isteğim var' dedi. Biz de, 'Emredin Cumhurbaşkanımız' dedik. O da 'bu milletin eğitimine sahip çıkın. Bu millete okul yaptırın. Bu milletin şehitlerine sahip çıkın. Bu millet için bu bayrak için kanını dökmüş olanlara sahip çıkın. İsimlerini unutturmayın' dedi. İşte Sayın Cumhurbaşkanımızın yol göstermesiyle bizler İstanbul Ticaret Odası olarak Anadolu'nun kasabalarında, köylerinde okullar yaptırmaya başladık" dedi.



Törene, Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Fatih Yılmaz, Sızma Belediye Başkanı Mehmet Dığrak, İTO Başkanı Dr. Murat Yalçıntaş, Şehit Muhterem Ak'ın kardeşi Kasım Ak, kamu kurum ve kuruluşlarının müdürleri, kasaba halkı ve öğrenciler katıldı. Açılış töreni, Selçuklu Mehmet Halil İbrahim Hekimoğlu Ticaret Meslek Lisesi Halk Oyunları ekibinin gösterisiyle başladı.



## **Anadolu varsa, İstanbul ve Türkiye de var olur**

Açılış töreninin ardından İTO Başkanı Dr. Murat Yalçıntaş başkanlığındaki İTO Heyeti, Konya Ticaret Odası'nı da ziyaret etti. "Anadolu varsa, Anadolu'daki iş adamının iş yapma gayreti desteklenirse İstanbul da vardır, Türkiye de vardır. Kaderimiz de, gayemiz de, azmimiz de birdir" diyen Dr. Yalçıntaş, Konya'nın ihracat rakamlarına değindi. 7 yıl önce Konya'daki ihracatçı firma sayısının 679 olduğunu hatırlatan Dr. Yalçıntaş, bu firmaların yaptığı ihracat değerinin de 420 milyon dolar civarında olduğunu kaydetti. Dr. Yalçıntaş, şöyle devam etti: "2011'deyse ihracatçı firmalarımızın sayısı 1200 oldu. Şehrin yaptığı ihracat da aynı yıl 1 milyar 200 milyon dolara ulaştı. Yani 10 yıl önce 130 milyon olan ihracat, bugün 10 kat arttı. Üstelik ihraç edilen mallarda da çeşitlilik var. Makine de var, kimyevi ürünler de var, taşıt araçları da var. Tarımın yanında sanayi var, teknolojik ürünler var. Bu tablo, her şeyden önce Konya'nın ve sizin eserinizdir." Konya Ticaret Odası'nın hizmetlerinin de şehrin ekonomik hayatında büyük rol oynadığını belirten Dr. Yalçıntaş, "Abiliğin en önemli merkezlerinden biri olan şehrin ticaret odası, günümüzde tüccarın da yol haritasını çiziyor" dedi.

# KTO BAŞKANVEKİLİ B. İSMAİL HAYDAROĞLU: “KERKÜK’LE TİCARETİMİZİ GELİŞTİRMEK İÇİN SOMUT ADIMLAR ATALIM”

**Irak, Kerkük Vilayeti Meclis Başkanı Hasan Turan “Konyalı yatırımcıları Kerkük’e bekliyoruz”**

**Irak, Kerkük Vilayeti Meclis Başkanı Hasan Turan, Başkan Yardımcısı Ribwar Faiq ve beraberindeki iş heyeti Konya Ticaret Odası’nu ziyaret etti.**

Vali Yardımcısı Dr. Sefa Çetin ve KTO Başkan Vekili B. İsmail Haydaroglu tarafından karşılanan heyete Konya ekonomisi hakkında bilgi verildi. Ticari alanda yapılabilecek işbirliği ile ilgili görüş alışverişinde bulunuldu. KTO Başkanvekili B. İsmail Haydaroglu Kerkük’le kültürel ve ticari anlamda önemli bağların bulunduğunu, belirterek bu bağların geliştirilmesi için ellerinden gelen gayreti göstereceklerini söyledi.

Konya ekonomisi hakkında çeşitli bilgiler veren Haydaroglu Konya’nın 100’den fazla ülkeye 130 çeşit ürün ihraç ettiğini, Irak’ın Konya için önemli bir pazar olduğunu ifade etti. Haydaroglu Kerkük’le ticaretin geliştirilmesi anlamında somut adım atmak istediklerini belirterek şunları söyledi: “Konya Ticaret Odası olarak bugün bir somut adım atmak ve Kerkük’le ticaretimizi daha çok artırmak için



bir organizasyon yapalım. Kerkük Meclisi olarak sizler bir sektör belirleyin. İş adamlarınızı Konya’ya biz getirelim. Bu sektördeki iş adamlarınızı Konya’da aynı sektörün iş adamları ile buluşturalım. Daha sonrada diğer sektörler için bu çalışmalarını yaparak ticaretimizi artıralım” Kerkük Vilayeti Meclis Başkanı Hasan Turan’da

özellikle Mevlana Haftasında Konya’yı ziyaret etmekten büyük mutluluk duyduklarını belirterek şunları söyledi: “Mevlana Hazretlerini ziyaret ettik. Konya sanayisini gezdik. Konya çok gelişmiş bir şehir. Kerkük’ün gelişmesi ve kalkınması konusunda Türkiye’nin ve Konya’nın katkılarını bekliyoruz. Konya’ya en son 5 yıl önce gelmiştim. Konya’nın bu sürede çok geliştiğini gördüm. Bu tecrübeyi Kerkük’e taşımanızı diliyorum. Konyalı yatırımcıların Kerkük’te yatırımlarını başlatmasını arzu ediyorum. Sayın Haydaroglu’nun bize sunduğu teklifi en kısa sürede Meclise götüreceğim. İnanıyorum ki Konya Ticaret Odası’nın bu teklifine olumlu bir yaklaşım olacaktır. Bugün bu ziyaretimiz bu işbirliği görüşmelerinin gerçekleşmesine vesile olacaktır. Misafirperverliğiniz ve gösterdiğiniz ilgi için çok teşekkür ediyorum” dedi.

Ziyaretin sonunda KTO Başkan Vekili B. İsmail Haydaroglu günün anısına Kerkük Vilayeti Meclis Başkanı Hasan Turan’a bir vazo hediye etti. Turan’da Haydaroglu’na bir plaket takdim etti.

## İHRACAT ÖNCESİ DENETİM SORUNU KTO’DA KONUŞULDU

Konyalı ihracatçı firmaların ihracat öncesi denetim konusunda bilgi sahibi olmaları amacıyla “KOBİ’lerin İhracat Öncesi Denetim Problemleri ve Çözüm Olanakları” konulu bilgilendirme toplantısı düzenlendi. SGS, BUREAU VERITAS ve TSE kurumlarının katılımıyla düzenlenen toplantıda firmaların ihracat öncesi denetimde yaşadıkları sorunlar tartışıldı.



Toplantının açılışında konuşan KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Konya’nın ihracat yapan firma sayısı bakımından Türkiye’de ilk beşte yer almasına rağmen ihracat yapan firma başına düşen ihracatta Türkiye ortalamasının çok altında olduğunu söyledi. Konyalı firmaların daha fazla ihracat yapabilmeleri amacıyla faaliyetler düzenlediklerini belirten Öztürk, Konyalı ihracatçıların ön denetim firmalarıyla yaşadıkları sorunların giderilmesi amacıyla bu toplantıyı düzenlediklerini söyledi. Açılış konuşmasının ardından Türk Standartları Enstitüsü’nden İlknur Kılıç, Bureau Veritas Denetim ve Belgelendirme firmasından Özgür Gözcü, SGS Denetim ve Belgelendirme firmasından Esen Keçik sunumlarını gerçekleştirdi. Toplantıya katılan firma temsilcileri de yaşadıkları sorunları denetim firması yetkililerine ilettiler.

# KONYA ANADOLU'NUN FUAR MERKEZİ OLDU

**TÜYAP ANADOLU FUARLARI GENEL MÜDÜRÜ İLHAN ERSÖZLÜ; "ŞEHRE VERDİĞİMİZ SÖZÜ TUTTUK. KONYA, ANADOLU'NUN FUAR MERKEZİ HALİNE GELDİ."**

2003 yılında "**Kültür Başkenti ve Mevlana Diyarı**" Konya'yı, "**Fuarlar Şebri**" yapmak adına başladığımız yolculuğumuz işbirliği yaptığımız kurum ve kuruluşların büyük destekleri, katılımcılarımızın bizlere olan inancı ve de Tüyap A.Ş'nin fuarcılık sektöründeki 33 yıllık deneyimi, kalite anlayışı, bilgi birikimi ve özverili çalışmaları neticesinde Tüyap Konya'yı, 10. Yılında uluslararası platformlarda adından söz ettiren fuarların merkezi haline getirmiş olup, gerçekleştirilen marka fuarlar sayesinde Konya, fuarcılık alanında Anadolu'da ki en önemli merkezlerden biri haline gelmiştir.

TÜYAP Anadolu Fuarları Genel Müdürü İlhan Ersözlü, 10 önce Konya'da başlattıkları fuar serüvenin bugün çok önemli bir noktaya geldiğini, Konya'nın büyüyen sanayisi, gelişen ekonomisine paralel olarak Fuarlık anlayışının da önemli derece de ilerlediğini söyledi.

Konya Rixos otelde 2012 yılı değerlendirme ve 2013 yılı fuar takvimi hakkında bilgi veren Ersözlü, 2012 yılında 8 ayrı fuar düzenlediklerini, bu fuarlara 33 ülkeden bin 239 katılımcı iştirak ettiğini, 75 şehir ile 43 farklı ülkeden 300 bin ziyaretçiyi ağırladıklarını belirtti.

Ersözlü, 2013 yılında 12 fuar düzenleyeceklerini, Türkiye'de ilk kez düzenlenecek olan K.ET Fuarı ile bir ilki gerçekleştireceklerini de anımsatarak, "2013 yılında beklentimiz 400 bin ziyaretçi ağırlamaktır. İştirakçi ve katılımcı ülke sayısını da artırmayı hedefliyoruz. Fuarlık artık, ülkemizin vazgeçilmezleri haline geldi. Çünkü, fuarlar yapılan şehirlerde ekonomiyi ciddi anlamda ivme katıyor. Mesela Konya'da 2012 yılında fuarlarımızı ziyaret eden 300 bin kişiden yaklaşık 120 bin kişi Konya'da 1.5 gün konakladı. Bunun otel, yeme-içme, hediye, ulaşım ve vb gibi konuları hesaplıyorsanız, bir kişi yaklaşık 500-750 TL harcama yapıyor. Bu önemli bir rakam" dedi. Fuarlığın sadece sergileme olmadığını, fuar öncesinde de Konya'da bin 200 kişinin çalıştığını, 15-16 sektörün bundan direkt yararlandığını da belirten



Ersözlü, "Amacımız, şehrimizin dinamiklerini harekete geçirmektir. 33 yıllık deneyim, kalite anlayışı, bilgi-birikim ile TÜYAP Konya'yı önemli bir merkez haline getirdik. Özellikle Tarım Fuarımız, bizim itici gücümüz oldu. Tüm tarım aleti üreten firmalar, Konya'daki Fuarı büyük bir heyecanla bekliyor ve ona göre stratejilerini belirliyor. Konya, 10 yıl içerisinde Anadolu'nun Fuar merkezi haline geldi. Bu 10 yıl gibi kısa bir sürede çok önemli bir başarıdır. Bu başarımızda bize destek olan tüm kurum ve kuruluşlarımıza teşekkür ediyorum" diye konuştu.

**Ersözlü: Çok çalıştık ve başardık. Tüyap yıl başında belirlediği büyüme hedefine ulaştı.**

2012 yılında gerçekleştirdiğimiz 8 fuar ile 33 ülkeden 1.239 katılımcı firmayı, ülkemizin tüm bölgelerini kapsayan 75 farklı il ve başta bizi çevreleyen coğrafya olmak üzere (Ortadoğu, Balkanlar, Arap Yarımadası, Kafkasya, Türkiye Cumhuriyetleri ve Afrika) 43 farklı ülkeden gelen yaklaşık 300.000 ziyaretçiyle buluşturmayı başardık. 2012 yılında 2011 yılına oranla m2 itibarıyla % 25'lik bir büyüme sağladık.

**"Tarım fuarında hedef çeyrek milyon ziyaretçi..."**

TÜYAP Anadolu Fuarları Genel Müdürü İlhan Ersözlü tarım fuarına rekor katılım beklediklerini belirterek tarım fuarı ile ilgili şunları söyledi "Satış ve pazarlama faaliyetlerinin devam ettiği 2013 yılı fuarlarımıza her yıl olduğu gibi Mart ayında gerçekleştireceğimiz yılın beklenen buluşması, Konya 11. Uluslararası Tarım Fuarı ile başlayacağız. Konya Tarım Fuarı, 2013 yılında mevcut kapalı alana 30.000 m2 büyüklüğünde 3 mebran salonu ilavesi ile toplam 70.000 m2 (açık - kapalı) alanda açılacaktır. Uluslararası arenada adından söz ettiren Konya Tarım Fuarı bu yılda Türk tarım sektörünün görkemli buluşmasına ev sahipliği yapacaktır. Sektör temsilcilerinin gövde gösterisine ev sahipliği yapacak fuarın hedef 250.000 ziyaretçi. Bu çoşuk buluşmanın sektöre ve ülkemiz ihracatına olumlu katkılar sağlayacağı inancındayız."



"Ayrıca, ülkemizde son yıllarda yıldız parlayan, birçok büyük grubun yatırımlar gerçekleştirdiği Konya ve bölgesi açısından büyük öneme sahip hayvancılık sektörüne yönelik ilk kez **KONYA HAYVANCILIK 2013 FUARI**'ni, 11. Uluslararası Tarım Fuarı ile eşzamanlı olarak KTO - TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezi'nde gerçekleştireceğiz."

## KONYA'YA SANAYİ VE TİCARET KAMPÜSÜ KURULUYOR

Konya Ticaret Odası Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu ise, Aksaray yolu üzerinde bulunan KTO-TÜYAP Fuar alanının büyütülmesi konusunda Oda olarak ciddi çalışma yaptıklarını, Büyükşehir Belediyesi ile mutabakata vararak, şu an hipodrom olarak kullanılan arazinin Fuar alanıyla bütünleşeceğini, toplam 1 milyon 200 bin metrekareye ulaşacak olan alan üzerine Sanayi ve Ticaret Kampüsü kuracaklarını söyledi. Haydaroğlu, Hipodromun Karaaslan mevkiine taşınması konusunda Büyükşehir Belediyesi ile anlaşmalarını, Sanayi ve Ticaret Kampüsü'nde çalışmanın ilk ayağını otopark olacağını, drenaj çalışmalarının da önümüzdeki hafta başlayacağını belirtti.

Haydaroğlu, alana 2 gökdelen, Mesleki Eğitim Merkezi, bu merkezde öğrenim görecektir olan özellikle ilçelerden gelecek olanlar için yurt, merkezi laboratuvar, otel, restoranlar, kültür sofra ve sergi alanları kuracaklarını, bu komplike alan üzerindeki projelerin, teker teker yapılacağını kaydetti. Yaklaşık olarak 15 milyon TL'ye mal olması beklenen proje için MEVKA'dan 6 milyon TL destek alacaklarını, maddi kaynağının büyük kısmının KTO tarafından karşılanacağını anımsatarak Haydaroğlu, Konya'daki tüm kurum ve kuruluşların desteğini aldıklarını, her kurumun projenin altında imzası bulunduğunu, Konya'ya yeni bir cazibe merkezi kazandıracaklarını söyledi. Haydaroğlu, amaçlarının Konya sanayi ve ticaretinin daha nasıl büyümeye yönelik projeler üretmek olduğunu da hatırlatarak, "Bu alanla birlikte gelişen ve büyüyen Konya ekonomisine katkı sağlayacağız. Yani başında bulunan fuar alanı da böylelikle daha işlevsel hale gelerek, ileri konuma ulaşacak" dedi.

# TÜRKİYE'DE ZAMAN SERGİSİ KONYA'DA AÇILDI

Zaman Gazetesi'nin 25. yılı etkinlikleri kapsamında düzenlenen ve dünyaca ünlü fotoğraf sanatçılarının Zaman için özel olarak çektiği fotoğraflardan oluşan 'Türkiye'de Zaman' fotoğraf sergisinin Anadolu'daki son durağı Konya oldu.

Mevlana Müzesi Gülbahçe'de gerçekleştirilen açılış törenine Vali Aydın Nezih Doğan, Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Selçuklu Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, AKTİSAD Başkanı Soner Cesur, Mevlana Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bahattin Adam, İl Kültür Müdürü Mustafa Çıpan, Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Adem Alemdar, Zaman Gazetesi Görsel Yönetmeni Fevzi Yazıcı, Fotoğraf Editörü Selahattin Sevi, Yurt Haberleri Koordinatörü Selim Budak ve bölge temsilcisi Şirin Kabakçı katıldı. Zaman Gazetesi'nin 25. yılı etkinlikleri çerçevesinde dünyanın tanınmış fotoğrafçıları Türkiye'ye davet edildi. Aralık 2010'da Fransız fotoğrafçı Claudine Doury ve İran asıllı Fransız fotoğrafçı Reza ile başlayan projenin fotoğraf çekimi 4 Ekim 2011'de Kanadalı fotoğrafçı Steve McCurry ile sona erdi. Türkiye'de yapılan en kapsamlı fotoğraf çalışması olan projeye 25 fotoğrafçı, 10 ayda birer fotoğrafları ile katıldı. Sergi Türkiye'de İstanbul, Ankara, İzmir,

Adana, Eskişehir, Antalya, Erzurum, Trabzon, Samsun, Kayseri, Bursa, Malatya'nın ardından son olarak Konya da fotoğraf severler ile buluşuyor. Mevlana Müzesi Gülbahçe'de açılan sergi

fotoğraf severlerinin beğenisine sunuldu. Sergi dünya turuna ise Londra'da dünyanın 0 noktası olarak kabul edilen olimpiyat adası Greenwich'teki Pennisula Meydanı'ndan başladı.



## MEDAŞ SANAT GALERİSİ VE RESİM SERGİSİ AÇILDI

Meram Elektrik Dağıtım A.Ş. (MEDAŞ) Sanat Galerisi ve Geçmişten Günümüze Türk Resim Sanatından Esintiler sergisinin açılışı gerçekleştirildi.



Meram Elektrik Dağıtım A.Ş. (MEDAŞ) Sanat Galerisi ve Geçmişten Günümüze Türk Resim Sanatından Esintiler sergisinin açılışı gerçekleştirildi. MEDAŞ Sanat Galerisi'nde düzenlenen açılışa AK Parti Konya Milletvekili Ayşe Türkmenoğlu, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, MEDAŞ Genel Müdürü Önder Kazazoğlu ve davetliler katıldı. Açılışın ardından davetliler, Halil Paşa, Bedri Rahmi Eyüboğlu, Sami Yetik, Şevket Dağ, Faruk Cimok, Habib Aydoğdu ve Zekai Ormancı gibi 40 önemli sanatçının eserlerinin yer aldığı sergiyi gezdi. "Geçmişten Günümüze Türk Resim Sanatından Esintiler Sergisi" 23 Aralık'a kadar açık kalacak.

## ÖZTÜRK, KON TV'DE BÜYÜTEÇ PROGRAMINA KONUK OLDU

KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Kon TV'de yayınlanan Büyüteç programına konuk oldu. Gazeteci Yılmaz Bilgi'nin Konya ve Türkiye ekonomisi hakkında sorularını cevaplayan Başkan Öztürk, Konya Ticaret Odası'nın son dönemde gerçekleştirdiği faaliyetler hakkında bilgi verdi.



# TÜRKİYE'DE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ VE BAŞARI ÖYKÜLERİ:

## Konya Örneği

DOÇ. DR. AYKUT BEDÜK • abeduk@selcuk.edu.tr  
ARŞ. GÖR. KEMALETTİN ERYEŞİL • kemalettineriesil@selcuk.edu.tr  
HATİCE TOMRİS TUNCEL • iktisatci101@hotmail.com

Kadın girişimciliği konusu özellikle son yıllarda hem dünyada hem de ülkemizde popülaritesi artan bir konu haline gelmiştir. Daha çok gelir elde etme, bağımsız çalışma, özgürlükçü ve eşit değerlere sahip olma isteği ile girişimci olmaya karar veren kadınlar için girişimcilik süreci sanıldığı kadar kolay olmamaktadır. Kadın girişimcileri hem girişimci olmayı düşündükleri anda hem de girişimcilik faaliyetleri boyunca bekleyen bazı sorunlar ve engeller söz konusudur. Bu çalışmada kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar, bu sorunlarla nasıl başa çıktıklarını ve başarılı olmalarının altında yatan sebepler anlatılmaya çalışılmaktadır. Bu amaçla Kagim (Konya Kadın Girişimci Masası)'e kayıtlı ve konya'da faaliyet gösteren 5 kadın girişimcinin başarı hikâyesi farklı açılardan değerlendirilerek sunulmuştur.



Cinsiyetlerin farklı toplumlarda oynadığı roller değişkenlik gösterse de, tarih boyunca daha da farklılaşsa da kadın erkeğe göre ikinci derecede önemli olarak süregelmiştir. Kadının toplumdaki rolü büyük ölçüde gelenek, kültür ve değerler tarafından belirlenmiştir. Bu değerlerle aile içerisinde cinsiyete dayalı işbölümü oluşmuş ve erkeklere eve ekmek getirme, maddi destek sağlama rolü verilirken kadınlara ise evin idaresi ve çocukların yetiştirilmesi rolü yüklenmiştir. Şüphesiz ki kadın daha duygusal, nazik, evcimen yaratılmasına karşın erkek daha güçlü, maceracı ve cesurdur. Sanayileşme ile birlikte kadın toplumun ona yüklediği görevlerden sıyrılarak iş hayatına dâhil olmaya başlamış, ekonomik ve sosyal anlamda değer yaratan bir üretim faktörü haline gelmiştir. Böylece büyük kısmını erkeklerin oluşturduğu işgücü piyasasında kadınlarda yerini almıştır. Bu çalışmada Konya ilinde faaliyet gösteren başarılı kadın girişimcilerinin deneyimleri analiz edilecektir.

Çalışma ile paylaşılan deneyimlerden elde edilen çıkarımlar sonunda kadın girişimcilerin Konya ili işgücü piyasasındaki mevcut durumu ortaya konacaktır. Çalışma sonunda elde edilen bulgular ile kadın girişimciliğinin artırılmasına yönelik yapılacak çalışmalara ışık tutacağı düşünülmektedir.

### GİRİŞİMCİ KADIN VE GİRİŞİMCİ KADIN ÖZELLİKLERİ

Literatürde girişimci kadın kavramına yüklenen farklı anlamlar bulunmaktadır. Çalışmaların büyük bir çoğunluğunda kadın girişimci işletmeyi kuran kadın ve ikinci kuşak girişimci olarak tanımlanmaktadır. Literatürde yer alan çalışmaların bazılarında ise kadın girişimcilik, küçük işletmecilikle bir tutulmaktadır. Girişimci kadın, 2002 yılında kurulan Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) de kadın girişimciliğini "Kadının yaratıcı bir fikri ile sürdürülebilir, uzun dönemli bir iş planı çerçevesinde, sermaye ile fikrinin birleştiği yeni bir işletme kurma süreci" olarak tanımlamaktadır. KAGİDER'e göre bu süreçte girişimci hesaplanabilir bir risk üstlenmekte ve istihdam yaratmaktadır (TÜSİAD, KAGİDER, 2008: 182). Başka bir tanıma göre ise; piyasa ekonomisi içinde, hesaplanmış riskleri göze alarak, doğrudan doğruya pazara yönelik, nakde dönüştürülebilir mal veya hizmeti üretilip satan, kendi işinin vergi kaydı olan, Esnaf ve Sanatkarlar Odası'na veya Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) üye kaydı olan sosyal güvenlik kurumlarından birinin semsiyesi altında, tek başına ya da yanında başka kişileri istihdam eden kadın "Kadın Girişimci" olarak tanımlanabilir (Bedük, 2005: 111).



Tüm bilgiler ışığında girişimci kadını; ev dışı bir mekânda çalışan, kendi adına kurduğu bir veya birkaç işyeri olan ve bu iş yerinde istihdam ettiği kişilerle çalışarak herhangi bir mal veya hizmetin üretilmesiyle ilgili faaliyetleri yürüten, bu mal veya servisin dağıtım, pazarlama ve satışı yapan/yaptıran, işle ilgili her türlü riski üstlenen, elde ettiği kazancı yönlendirme hakkına sahip olan kadın olarak ortak bir tanımda toplamak mümkündür (Ecevit, 1993: 20). ABD'de Schreier ve Schwartz tarafından yapılan kadın girişimciliğine yönelik bir çalışmanın tespitine göre kadın girişimcilerin özellikleri şöyle sıralanmıştır (Moore, 1990: 277);

- İşletme sahibi kadın olarak görünmesine rağmen, kadın girişimciler genelde bir erkekle ortak çalışmakta,
- Kadın girişimcilerin büyük bir çoğunluğu hizmet ve perakendecilik sektöründe faaliyet göstermekte,
- Kadın girişimcilerin eğitim düzeyleri, ulusal eğitim düzeyinin üzerinde,
- Girişimci kadınlar, genelde orta tabakaya mensup bir ailenin ilk çocuğu,
- Kadın girişimcilerin büyük bir çoğunluğu 35 yaşından sonra işgücü piyasasına dâhil olduğu, Kendi işlerini kurmadan önce birkaç yıl başka yerlerde çalıştıklarını,
- Kadın girişimciler genel olarak sağlık, gıda ve giyim, turizm ve hizmet alanlarında yoğunlaşmakta ve çoğunlukla kendi birikimlerini küçük ölçekli işletmelerde değerlendirildikleri tespitinde bulunmuştur.

Dorothy P. Moore (1990) tarafından yapılan başka bir çalışmada ise kadın girişimcileri geleneksel ve modern olma üzere iki grup şeklinde sınıflandırmaktadır. Araştırmada 1945-1970 dönemi arasındaki kadın girişimciler geleneksel, 1970 ve sonrası dönemlerdeki kadın girişimcileri ise modern kadın girişimciler olarak tanımlanmaktadır. Çalışmada bulunan farklı tespitlerde Tablo'1'de verilmektedir.

	Geleneksel Kadın Girişimciler (1945-1970)	Modern Kadın Girişimciler (1970- + )
<b>Yönelim</b>	Ev ve aile	Kariyer
<b>Çalışma Amacı</b>	Ek gelir sağlama	İdeallerini gerçekleştirme
<b>Sektörler</b>	Hizmet ve perakende ticaret	Erkeklerin baskın olduğu işler ve yeni girişimler
<b>Finansman</b>	Kişisel kaynaklar	Dış kaynaklar
<b>Kredi</b>	Ayrılm	Eşit kredi olanakları
<b>Eğitim</b>	Fen veya tarih ve felsefe gibi yüksek bilimler	İşbirliği ve tecrübe ile desteklenmiş teknik ve işletme yönetimi
<b>İşletme Sahipliği</b>	Tek sahiplik ve düşük gelir	Ortaklık ve yüksek gelir
<b>Rol Modelleri</b>	Engelleyici	Daha az engelleyici

Tablo-1. Moore'nin Ayrımına Göre Kadın Girişimci Tipleri

Kaynak: Moore, 1990: 277.

Kadın ve erkek girişimcileri karşılaştırmak istendiğinde; temelde birbirine benzeyen özellikleri bulunmasına rağmen kişisel özellikler, faaliyet gösterilen alanlar gibi bazı noktalarda ayrıştıkları görülmektedir. Hisrich'e göre kadın ve erkek girişimcilerin karşılaştırılması Tablo-2'de verilmektedir.

	Erkek Girişimciler	Kadın Girişimciler
<b>Güdüleyici Faktör</b>	Kendini gerçekleştirme ve bir şey ortaya koyma çabası	Bir amaca yönelme, özgür olma ve tek başına başarıma
<b>Girişimde Bulunma Nedeni</b>	İşten ayrılm, mevcut işten memnuniyetsizlik, işten çıkarılma	Engellenme duygusu, belli bir alanda sahip olunan ilgi ve karşılaşılan fırsatlar
<b>Fon Kaynakları</b>	Kişisel birikim, banka kredileri, arkadaş ve aileden alınan borçlar	Kişisel birikim ve kişisel borçlar
<b>Mesleki Geçmiş</b>	Daha önce çalıştığı iş nedeniyle edinilen deneyim	Faaliyet alanındaki deneyim
<b>Kişisel Özellikler</b>	Kararlılık, inatçılık, yenilikçilik, kendine aşırı güven, hevesli ve enerjik olma, kendi kendinin patronu olma	Esnek ve toleranslı olma, yaratıcılık ve gerçekçilik, hevesli ve enerjik olma, sosyal ve ekonomik çevre ile baş edebilme yetisi
<b>Girişim Yaşı</b>	25-35 yaş	35-45 yaş
<b>Destek Olan Gruplar</b>	Arkadaşlar, iş ortakları, eş	Yakın arkadaşlar, aile mensupları, kadın cemiyetleri, meslek kuruluşları
<b>Girişim Türü</b>	İmalat ve inşaat	Hizmet alanında, eğitim ve danışmanlık
<b>Yıllık Ortalama Net Gelir</b>	7.100 \$	2.200 \$

Tablo-2: Hisrich'e Göre Kadın ve Erkek Girişimcilerin Karşılaştırılması

Kaynak: Şekerler, 2006: 115



Tablo 2' den anlaşıldığı üzere, erkek girişimciler mevcut işinden hoşnutsuzluk, işten çıkarılma, işi bırakma gibi nedenlerle girişimde bulunurken; kadın girişimciler belli bir alana ilgi ve fırsatın doğması nedeniyle girişimde bulunmaktadırlar. Yine farklı bir durum olarak erkek girişimcileri güdüleyici faktör kendini gerçekleştirme, bir şey ortaya koyabilme iken, kadın girişimcileri bir amaca yönelme, özgür olma ve tek başına başarıya faktörü girişimci olmak için motive etmektedir. İşgücü piyasasında erkek girişimciler kararlı, inatçı, yenilikçi, idealist ve kendilerine aşırı güvenli iken kadın girişimciler, daha esnek ve toleranslı olup, orta düzeyde kendine güvenmekte ve sosyal-ekonomik çevre ile baş edebilme yetisine sahip oldukları tespit edilmiştir. Erkek girişimciler ilk işlerini genellikle imalat ve inşaat sektörlerinde kurmalarına rağmen, sektöre giriş kolaylığı ve daha az sermaye ve donanım gerektirmesi gibi nedenlerle, girişimci kadınlar genellikle gıda, hazır giyim, turizm, sigortacılık, sağlık ve temizlik sektörlerinde yoğunlaşmaktadırlar. Bu farklılıklar dikkate alındığında kadınların cinsiyet rolleri esas alındığında, kadına ve erkeğe özgü işler konusunda da önemli ayrımlar görülmektedir.

## GİRİŞİMCİ KADIN İÇİN GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ

Girişimcilik gelişti güzel olabilecek bir eylem değil, süreç gerektiren bir eylemdir. Bu süreçler fırsatları görme, iş planı geliştirme, gerekli kaynakları temin etme ve işi yönetme süreçleridir. Bu süreçlerin gerçekleşeceği platformda talep, hükümet, özel sektör ve siyasi etkiler rol oynamaktadır. Girişimcinin iş fırsatlarını görüp faaliyete geçebilmesi için, piyasada yeterli talebi bulması, hükümet tarafından desteklenmesi ve diğer rakipleriyle rekabet edebilecek güce sahip olması gerekmektedir (Hancı, 2004: 1). Yaş grubuna göre kadınların işgücü durumu Tablo-3'de verilmektedir. Kadınlarda iş gücüne katılımı 20-44 yaş arasındadır. Ancak işgücüne katılım oranı 25-29 ve 35-39 yaş aralığında oldukça yüksek olduğu görülmektedir. 2010 yılı Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK) Hane Halkı İşgücü Anket sonuçlarına göre, Türkiye'nin toplam nüfusu 73,7 milyon olup 43,2 milyon'u erkek, 36,7 milyonu ise kadın nüfustan oluşmaktadır. İş gücüne katılım oranı; 2010 yılı iş gücüne katılım oranı erkeklerde %70,8, kadınlarda ise %27,6 olarak gerçekleşmiştir. Yaş gruplarına göre iş gücüne katılım oranlarına bakıldığında; 2010 yılı itibarıyla Türkiye genelinde 15 yaş ve üzerindeki nüfusun % 48,8'i işgücüne katıldığı görülmektedir.



	Kurumsal Olmayan Çalışma Çağındaki Nüfus (bin)	İşgücü (bin)	İşgücüne Dâhil Olmayan Nüfus (bin)	İşgücüne Katılma Oranı (%)	İşsizlik Oranı (%)
15-19	3.012	511	2.501	17,0	18,5
20-24	2.893	1.042	1.851	36,0	25,2
25-29	3.133	1.191	1.942	38,0	17,9
30-34	2.988	1.066	1.922	35,7	12,5
35-39	2.676	1.000	1.676	37,4	11,2
40-44	2.406	867	1.539	36,0	8,0
45-49	2.163	621	1.543	28,7	6,3
50-54	1.901	444	1.457	23,4	5,7
55-59	1.537	294	1.242	19,1	1,8
60-64	1.204	181	1.023	15,0	1,1
65+	2.827	166	2.661	5,9	0,1
<b>TOPLAM</b>	<b>26.740</b>	<b>7.383</b>	<b>19.357</b>	<b>27,6</b>	<b>13,0</b>

Tablo-3. Yaş Grubuna Göre Kadınların İşgücü Durumu, 2010 Kaynak: www.tuik.gov.tr(10.01.2012)

İl bazında işgücü piyasalarına katılımında ilk sıradaki iller % 61,8 ile Rize, % 60,8 ile Artvin ve % 59,1 ile Burdur'dur. Konya ili ise katılım oranında % 50,7 ile 37.sıradaya yer almaktadır (TUİK, 2012). Kadınların işgücüne katılım oranı Tablo-4'de verilmektedir.

	2010	2009	2008	2007	2006
<b>KADIN</b>	27,6	26,0	24,5	23,6	23,6
<b>ERKEK</b>	70,8	70,5	70,1	69,8	69,9
<b>TOPLAM</b>	48,8	47,9	46,9	46,2	46,3

Tablo-4. Kadınların İşgücüne Katılım Oranı Kaynak: www.tuik.gov.tr(10.01.2012)

Yıllar itibarı ile kadınların işgücüne katılımlarında önemli bir artış olduğu görülmektedir. 2006 yılında %23,6 olan kadınların işgücüne katılım oranı, 2010 yılında ise % 27,6 düzeyinde gerçekleşmiştir. Ancak yine de erkeklerin işgücüne katılım oranına bakıldığında kadınlar için bu oranın daha da artırılması gerektiği aşikardır.

	Kurumsal Olmayan Çalışma Çağındaki Nüfus (bin)	İşgücü (bin)	İşgücüne Dâhil Olmayan Nüfus (bin)	İşgücüne Katılma Oranı (%)	İşsizlik Oranı (%)
<b>Okuma-yazma bilmeyen</b>	4.847	791	4.057	16,3	2,4
<b>Okuma yazma bilen fakat bir okul bitirmeyen</b>	2.445	500	1.945	20,4	6,8
<b>İlkokul</b>	9.497	2.442	7.055	25,7	8,6
<b>Ortaokul veya dengi meslek okul</b>	1.150	283	867	24,6	18,9
<b>Genel lise</b>	2.344	712	1.632	30,4	24,9
<b>Lise dengi meslek okul</b>	1.420	565	855	39,8	22,5
<b>Yüksekokul veya fakülte</b>	2.130	1.512	618	71,0	15,9
<b>İlköğretim</b>	2.906	578	2.328	19,9	16,7
<b>TOPLAM</b>	<b>26.740</b>	<b>7.383</b>	<b>19.357</b>	<b>27,6</b>	<b>13,0</b>

Tablo-5. Kurumsal olmayan kadınların işgücü durumuna göre eğitim düzeyi

Kaynak: www.tuik.gov.tr(10.01.2012)

Kurumsal olmayan kadınların işgücü durumuna göre eğitim düzeyi Tablo-5'de verilmektedir. Tablo'dan kadınların eğitim seviyesi arttıkça işgücüne katılım oranlarının da arttığı görülmektedir. Nitekim TUİK'in 2010 yılı hane halkı işgücü sonuçlarına göre, kadınların işgücüne katılım oranlarının ilköğretim mezunları için % 19,6, ortaokul % 24,6, lise % 30,4 ve yüksekokul veya fakülte mezunları için % 71 oranında olması eğitim seviyesi ile kadınların işgücüne katılımı arasında doğru bir orantının varlığını göstermektedir. Yerleşim yerine göre kadınların işgücü durumu ise Tablo-6'da verilmektedir.

	Kurumsal Olmayan Çalışma Çağındaki Nüfus (bin)	İşgücü (bin)	İşgücüne Dâhil Olmayan Nüfus (bin)	İşgücüne Katılma Oranı (%)	İşsizlik Oranı (%)
<b>KENT</b>	18.519	4.396	14.124	23,7	18,7
<b>KIR</b>	8.221	2.987	5.233	36,3	4,6
<b>TOPLAM</b>	<b>26.740</b>	<b>7.383</b>	<b>19.357</b>	<b>27,6</b>	<b>13,0</b>

Tablo-6. Yerleşim Yerine Göre Kadınların İşgücü Durumu, 2010 Kaynak: www.tuik.gov.tr(10.01.2012)

Yine 2010 yılı TÜİK hane halkı işgücü sonuçlarına kent ve kırdaki yaşayan kadınların işgücüne katılım oranına bakıldığında ise kentlerde % 23,7 olan kadınların işgücüne katılım oranının kırdaki % 36,3 olduğu görülmektedir. Kırsal alanda kadının işgücüne katılımının yüksek olması, kadınların tarımsal alanda istihdam edildiğini ancak bunun bir girişimcilik faaliyeti olmadığını göstermektedir. İşteki durumuna göre kadın istihdam oranı Tablo-7'de verilmektedir.

	Ücretli/Yevmiyeli	İşveren	Kendi Hesabına	Ücretsiz Aile İşçisi	TOPLAM
2006	2.670	69	659	1.859	5.258
2007	2.809	75	617	1.855	5.356
2008	2.975	77	616	1.927	5.595
2009	2.999	77	749	2.045	5.871
2010	3.260	83	822	2.260	6.425

Tablo-7. İşteki Durumuna Göre Kadın İstihdam Oranı (Bin Kişi)

Kaynak: TÜİK, 2011: 65.

TÜİK'in yayınladığı "İstatistiklerle Kadın 2010" adlı çalışmaya göre ise, son 5 yılda kadın girişimciliğinde önemli bir artış yaşanmıştır. Verilere göre 2006 yılında 69 bin kadın, işveren durumundayken, 2010 yılında 83 bin kadın işveren olmuştur. Yine 2006 yılında 659 bin kadın kendi hesabına çalışırken, 2010 yılında bu sayı 822 bin kadına ulaşmıştır.



## KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Hala süregelen geleneksel düşünce sistemine göre "kadının yeri evidir" ve alışılmış görev "kocasının eşi, çocuklarının annesi" olmaktır. Ancak kadının bu rolüne sanayileşme ve kentleşme olgusu içinde ve toplumsal değişim sürecine bağlı olarak yeni sosyal roller eklenmektedir. Bu kaçınılmaz değişim sonucu kadın ister kendi iradesiyle, isterse ekonomik zorunluluklar nedeniyle olsun, çalışma yaşamına girmek suretiyle ekonomik bağımsızlığını kazanarak daha özgür, güçlü ve bilinçli olma yolundadır. Bunun sonucu olarak da, kendi işinin sahibi olmayı isteyen kadın girişimciler ortaya çıkmıştır (Bedük, 2005: 110).

Kadınların iş kurma nedenlerinin başında; başarıya ihtiyacı, risk alabilme eğilimi ve bağımsız olma arzusu gelmektedir. Bunun yanı sıra ülkenin ekonomik koşullarından kaynaklanan işsizlik sorunları, kadınlara uygun olmayan iş koşulları ve kadınların bir işverene bağlı olarak çalıştıkları yerlerde cinsiyet ayrımcılığına uğramaları da sayılabilmektedir. Girişimci rolü ile toplumda var olmak, kadına; diğer çalışma yaşamı içerisinde yer alan birimlere kıyasla daha fazla özerklik, bağımsız hareket edebilme, kendini gerçekleştirebilme, geleceğe yönelik hedeflerine

ulaşabilme imkânlarını sunmaktadır (Şahin, 2006: 31). Kadın girişimcilerin karşılaştıkları problemler temelde finansal ve sosyal olmak üzere iki açıdan incelenmektedir.

### Finansal Problemler

Kadın girişimcilerin karşılaştıkları en önemli problemlerden biri olan finansal problemler, hem iş kurma, hem de kurulan işyerini yönetme açısından oldukça önemlidir. Çünkü hem işyeri kurmak için sermaye gerekli olmakta hem de kurulan iş yerini sağlıklı bir şekilde yürütebilmek için finansal becerilerin sağlanması gerekmektedir. Bir firmayı kurmak için ön şart finansal varlığa ve gerekli bilgi potansiyeline sahip olmaktır. Kadın girişimcilerin önündeki en büyük engel mali güçlerinin olmayışlarıdır.

### Sosyal Problemler

Kadın girişimcilerle ilgili ortaya çıkan problemlerden bir bölümünü de sosyal problemler olarak sınıflandırabiliriz. Sosyal problemler; kültürel ortamda kadın rollerinin kalıplaşmış olması, cinsiyet ayrımcılığı yapılması, kadınların yeterli eğitim düzeyine sahip olmaması, ailenin kadın girişimciliği konusunda verdiği olumsuz tepki, girişimciliğin risk almayı gerektirmesi, çalışma saatleri ve iş yükünün fazla olması ile kadının evde geçireceği zamanın azalması şeklinde sıralanabilir.



Toplumumuzda ev işleri ve evde bulunan yaşlı ve çocukların bakımı kadınlar tarafından yapılması beklenen işlerdir (TÜSİAD ve KAGİDER, 2008: 157). Kadın aile yaşamında çocuk bakımı, yaşlı ve hasta bakımı gibi yükümlülükleri kocası ile ve/veya devletle paylaşmak durumundadır. Ancak ülkemizde kreş gündüz bakımevi gibi sosyal destek kurumları tüm çabalara karşın yeterli sayıya ulaşamamıştır (KSGM, 2011: 23). Gerekli eğitimden yoksunluk kadınların en çok karşılaştığı problemlerden biridir. Özellikle geleneksel yaşam biçimini benimseyen aileler, mali güçlerini kızlarının değil oğullarının eğitimine yönlendirmek istemekte ve eğitim, başarı ve iş sahibi olmayı erkek çocuklarından beklemektedir (Soysal, 2010: 103). Bu bağlamda özellikle kırsal kesimde, kız çocukları küçük yaşlardan itibaren tarla ve çiftlik işlerinde çalışmakta, erken yaşta evlendirilmektedir. Kadınların evlenme yolu ile bir erkeğe bağımlı olmaları ve ev geçindirme gibi bir sorumluluklarının olmayacağı yönünde süregelen ataerkil yapı, kız çocuklarının eğitimine engel olmaktadır. Ancak eğitimli kadınların kendilerine olan özgüvenleri daha yüksek olup bu sayede de iş hayatına girme konusunda cesur davranmaktadırlar. Kadınların iş yaşamlarını etkileyen en önemli unsurlardan birisi de erkeklerden farklı olarak toplum içerisinde benimsedikleri cinsiyet rolüdür. Kadınlar çalışmak istedikleri alanda ne kadar bilgi sahibi olurlarsa olsunlar piyasada kabul edilmeleri zorlu bir süreci gerektirmektedir. Ayrıca toplumumuzda kadının çalışıp para kazanması erkeğe bir baskı unsuru olarak görülmekte olup, evin reisi imajının zedeleneceği düşünülmektedir.



Kadın girişimcilerin, özel hayatlarıyla çalışma yaşamları arasındaki rol ikilemi kadınları girişimci olmaktan uzaklaştırmaktadır. Yine uygulamada en sık rastlanan konulardan biri de çalışan kadına kendisi ile aynı kıdeme sahip karşı cinsine oranla daha az ücret ödenmesi ve cam tavan engeli olarak belirtilebilir. İş yaşamında cinsiyete dayalı basamaklı yargılar kadınların kariyerlerinde en önemli engel olarak görülmektedir. Bunlar kadınların tecrübe eksikliği sebebiyle başarısız olacağı beklentisi ve piyasada uzun süredir bulunmaması sebebiyle yaşanan güven problemi olarak sıralanabilir. Kadın girişimcileri engelleyen bir diğer faktör ise, yasal ve bürokratik engellerdir. İşyerinin açılmasıyla ilgili resmi kurumlarla ilişkilerde kadın girişimciler, erkek girişimcilere nazaran daha fazla zorlanmakta ve bürokratik engelleri zor aşmaktadırlar.

### Başa Çıkma Mekanizmaları ve Çözüm Yolları

Ülkemizde kadınları girişimci yapmaya yönelik çalışmaların oldukça çeşitli olduğu söylenebilir. Bunlar başta Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (KSGM), Kalkınma Bakanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme İdaresi (KOSGEB), Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) gibi kurumlar olmak üzere çok sayıda kurum tarafından kadının girişimcilğe teşvik edilmesi için çalışmalar yürütülmektedir. Bunlardan birisi de Konya Ticaret Odası tarafından kadın girişimciliğini desteklemek amacıyla kurulan ve girişimci olmak isteyen kadınlara eğitim, bilgilendirme ve danışma hizmeti sunan KAGİM (Konya Kadın Girişimci Masası)'dır. Konya Kadın Girişimci Masası (KAGİM), Sivil Toplum Diyalogu-AB-Türk Odaları Forumu AB-Türkiye Odaları Ortaklık Hibe Programı çerçevesinde Konya Ticaret Odası ve Milano Ticaret Odası'na bağlı Formaper Ajansı'nın ortaklığı ile yürütülen CFCU/TR0604.03-13 nolu "Kadınları Güçlendirme-Konya'da Kadın Girişimciliğinin Kapasite ve Hizmet Bakımından Ortaklık Kurma Yoluyla Desteklenmesi" adlı proje ile 2009 yılında kurulmuş bir destek birimidir. KAGİM'in Genel Hedefleri:

- Kadınların iş kurmalarının teşvik edilerek Konya'daki kadın girişimci sayısının artırılması,
- Mevcut kadın girişimcilerin desteklenmesi ve girişimcilik işsizliğe çare olarak teşvik edilmesi,
- Kadın girişimciler arasında bir iletişim ağı kurulması,
- Toplumdaki olumsuz kadın girişimci imajının düzeltilmesi,
- Türkiye ve AB Odaları arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesidir.



### KADIN GİRİŞİMCİLERİN BAŞARI HİKAYELERİ

#### MODA EVİ

*"Senin dükkânına girince Aykut Hamzağil havasımı hissediyoruz..."*

Konya ilinde faaliyet gösteren bir moda evi kadın girişimciliğinin en güzel örneklerinden birini oluşturmaktadır. Girişimcimiz, kararlı ve araştırmacı yapısı ile ideallerinin arkasından gittiğini belirtmiştir. Ev tekstili ile pazara giren kadın girişimcimiz, ev tekstilinin önde gelen iki büyük markasının corner bayiliğini alarak ürün yelpazesini de genişletmiştir. Çok kısa bir süre sonra bayiliğini aldığı markalardan birisinde Türkiye üçüncülüğü ödülünü kazanmıştır. 2009 yılında moda evini açmak için gerekli sermayeyi Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi'nden 22.500,00 TL olarak sağlamıştır. Çalışmalarına görüşmesiyle beraber devam eden girişimcimize ait işletme hala faaliyetine devam etmektedir. Kadın girişimcimizin en büyük hayali bir marka olarak tekstil sektöründe adını ölümsüzleştirmektir (Z. Çivlik ile kişisel iletişim, 12 Mart 2012).

#### DİJİTAL BASKI

*"Bir kadın maddi olarak kocasına bağlı olmadan da yaşayabilmeli..."*

Kadın girişimcilerin fazla rağbet etmediği dijital baskı sektöründe karşımıza çıkmakta bir diğer girişimcimiz... Girişimcimiz, girişimci bir babanın kızıdır. İş yeri kuruluş aşamasında sermaye temini açısından zorluk çeken girişimcimiz ailesinin desteğiyle bu zorluğu aşmıştır. İşyerinde eşi ve kardeşleriyle çalışan, onlara da istihdam sağlayan, girişimcimiz aslında bir aile şirketi niteliğinde hizmet vermektedir.

Girişimcimiz, kadın girişimcilerin önündeki engeller arasında sayılan "kadının ev işlerinden, erkeğin ekmek getirmekten sorumlu olması" anlayışı ile bir hayli zorluk çektiğini de üzülerek sözlerine eklemektedir. Kadınları girişimci ol-

maya sevk eden nedenlerden birisi olan "ekonomik zorluklar ve bağımsızlık isteği" incelemekte olduğumuz kadın girişimcimiz için de güdüleyici bir sebep olmaktadır (A. Karabacak ile kişisel iletişim, 15 Mart 2012).

#### GIDA-BÖREK EVİ

*"İnsanlar karnı doyduğunda mutlu olur, onların mutlu olduğunu görmek en hoşuma giden şey..."*

Börek evi işleten 58 yaşındaki girişimcimiz sermaye temininde kızının en büyük desteği olduğunu, ABİGEM tarafından düzenlenen girişimcilik eğitimi sayesinde çok şey kazandığını ve eğitimin yaşının olmadığını belirtmektedir. Bu eğitimler sonucunda kendi işyerini kuran kadın girişimcimiz artık işini daha bilinçli olarak yapmaktadır. Girişimci bireyler ülke ekonomisine katkı sağlamakta, işsizlik sorununun çözümüne yardımcı olmaktadır. Bu kapsamda işletmesinde iki kadına daha iş fırsatı sunan kadın girişimcimiz, 2009 yılında yöresel nitelikte ürettiği ürünlerini Almanya ve Hollanda'ya da gönderdiğini belirtmektedir. Kazancın %60'lık kısmının reklama ayrılması gerektiğine ve reklamın bir girişimi kat kat büyüteceğine inanmaktadır. Girişimci olmak isteyenlere ise kararlı olmayı, kendine güvenmeyi, sabırlı ve mücadeleli olmayı tavsiye etmektedir. (M. Büyüksınoğlu ile kişisel iletişim, 17 Mart 2012).



## GIDA-PASTANE

"Tek sermayem, oklavam..."

Başlangıçta kendini kanıtama isteğiyle girişimcilik serüvenine çıkan kadın girişimimiz, ev yemekleri ve pastane mamulleri üzerine hizmet vermektedir. Sermaye yetersizliğinden dolayı ilk olarak evinin bir bölümünü mutfağa dönüştürdüğünü ve o mutfakta beş kadın istihdam ettiğini belirtmektedir. Kadın girişimimiz, 2007 yılında esnaf odalarının girişimcilik eğitimine de katılarak kendini geliştirme fırsatı yakalamış ve işletmeciliği öğrenmiştir. Ardından ise aldığı 25.000,00 TL'lik kredi ile evinde gerçekleştirdiği faaliyetleri bir işyerine taşımıştır ve şuan işyerinde on kadına iş olanağı sağlamaktadır. Girişimcilik süreciyle beraber aile ve çocuklarını ihmal etmediğini, aksine daha iyi bir anne olduğunu belirten girişimimiz, aile-iş dengesini kurmakta zorlanmamıştır. Kadın olmanın getirdiği ilk zorluğu babasının "kızlar okumaz" anlayışıyla yaşayan girişimimiz, başansının sırrını gözü kara olmaya bağlamaktadır. Girişimcimize 2011 yılında bir belediye tarafından "Konya'da Yılın Kadın Girişimcisi Ödülü" verilmiştir (N. Madenci ile kişisel iletişim, 22 Mart 2012).

## DIŞ TİCARET

"Ülkemizde kadınların sadece gıda, çeyiz v.s. üzerine faaliyet gösterebileceği düşünülüyor. Hâlbuki bizler her alanda başarılı olabiliriz..."

Daha çok erkekler tarafından tercih edilen dış ticaret sektöründe faaliyet gösteren kadın girişimimiz, daha maceracı ve bağımsız olacağını düşündüğü ve kendi başına sorumluluk alıp bir işi sonuca ulaştırma isteği doğrultusunda kendi işyerini açmaya karar vermiştir. Kendi birikimi ve ailesinin desteği olan 30.000,00 TL başlangıç sermayesi ile işyerini kurmuştur. Girişimimiz, ülkemizde kadın girişimcilere ilkel bir gözle yaklaştığı için sanayi sektöründe kadınların pek yer almadığını ancak sanayide kadın işgücüne de ihtiyaç olduğunu vurgulamaktadır. Birçok fuara da katıldığını belirten kadın girişimimiz şuan bulunduğu konumdaki başansını müşteri odaklı satış yapmasına, kararlı olmasına ve fark yaratmasına bağlamaktadır. Girişimci olmak isteyenlere ise kendi başlarına karar verme egzersizleri yapmalarını, en kötüyü göze alarak ancak olumlu düşünerek yola çıkmalarını ve sabırla işe atılmalarını tavsiye etmektedir (S. Altugay ile kişisel iletişim, 23 Mart 2012).



## SONUÇ

Modern ekonomilerde şüphesiz ki girişimcilik, kalkınmanın en önemli araçlarından biridir. Bunun yanı sıra işsizliğin önlenmesi ve refahın sağlanmasında da girişimcilik etkin bir rol oynamaktadır. Dünya ülkeleri arasında ayrışmanın yolu ise kullanılmayan potansiyel girişimciliğin faal hale getirilmesi ile mümkündür. Bu noktada kadınların girişimci olmaya teşvik edilerek işgücüne kazandırılması son derece önemlidir. Kadınların katılımı olmadan sosyal ve ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesi oldukça zordur. Devletin en önemli gelir kalemlerinden birisi vergilerdir. Kadın girişimciliğinin teşvik edilerek kadınların ev odaklı çalışmalarından ziyade işyeri kurması ile hem kayıt dışılık önenecek hem de devlet vergi kaybına uğramamış olacaktır. Öyle ki, 9. Kalkınma Planı (2007-2013)'nda "Kadın Girişimciliğinin Artırılması" ekonomik ve sosyal gelişme eksenlerinde yer almaktadır. Girişimcilik sürecinde kadınlar, karşılaştığı sorunlar nedeniyle işgücü piyasasına atılmada çekinmekte ve böylece kadınlara ait işyeri sayısı sınırlı kalmaktadır. Kredi olanaklarının artırılması, bürokrasinin azaltılması, danışmanlık ve iş geliştirme hizmeti gibi kadın girişimciliğini özendirici uygulamalar yaygınlaştırılarak bu hizmetlere erişimin kolaylaştırılması gerekmektedir. Ancak her şeyden önce, kadın girişimciliğini ekonomik gelişmenin doğal unsuru kabul eden algısal dönüşüm hızlandırılmalıdır. TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu'nun da dediği gibi; Türk iş dünyasında zengin olmanın, kullanılmayan potansiyeli etkin hale getirmenin ve yeni iş sahaları oluşturmanın yolu, kadınların girişimciliğe teşvik edilmesinden geçmektedir.

Ülkemizde son yirmi yıldır kadınların ekonomik statüsünün güçlendirilmesi konusuna olan ilgi artmıştır. Kadınların ücretli istihdamdaki paylarının artırılmasına ve mesleki statülerinin geliştirilmesine yönelik çeşitli yaklaşımlar ve öneriler geliştirilmiştir. Yaptığımız araştırmaya göre, kadınların çoğu geleneksel olarak kadınlara uygun görülen alanlarda faaliyet göstermektedir. Dolayısıyla kadınlar bir nevi kalifiye ev hanımı rolü oynamaktadır. Kadınlar için farklı iş alanları araştırılmalı ve kadınlar eğitilerek bu alanlara yönlendirilmelidir. Bu sayede kadınlar buldukları her ortamda katma değer yaratan birer faktör haline gelecektir.

**NOT: Bu çalışma 11. Ulusal İşletmecilik Kongresi'nde tebliğ olarak sunulmuştur.**

## KAYNAKÇA

- Bedük, Aykut (2005). Türkiye'de Çalışan Kadın Ve Kadın Girişimciliği. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 3 (12), 106-117.
- Ecevit, Yıldız (1993). Kadın Girişimciliğinin Yaygınlaşmasına Yönelik Bir Model Önerisi. Kadını Girişimciliğe Özendirme ve Destekleme Paneli, Bildiriler ve Tartışmalar. 25 Mayıs 1993. Ankara: Şafak Matbaacılık, 15-34.
- Ecevit, Yıldız (2007). Türkiye'de Kadın Girişimciliğine Eleştirel Bir Yaklaşım (1. Baskı). Ankara: Uluslararası Çalışma Örgütü.
- Hancı, Ayşegül (2004). Girişimcilikte Cinsiyet Faktörü ve Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Hisarcıklıoğlu, Rıfat (16 Kasım 2008). Zengin olmak için kadınları ön plana çıkaralım. Hürriyet, <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/10369931.asp>, 02.01.2012.
- Moore, Dorothy P. (1990). An Examination of Present Research on the Female Entrepreneur-Suggested Research Strategies for the 1990s. Journal of Business Ethics, 275-281.
- Soyal, Abdullah (2010). Türkiye'de Kadın Girişimciler: Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 65 (1), 83-114.
- Şahin, Esen (2006). Kadın Girişimcilik ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Şekerler, Hülya (2006). Kadın Girişimciler, Karşılaştıkları Sorunlar ve Bu Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri, Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- T.C. Başbakanlık KSGM (Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü). (2011). Türkiye'de Kadının Durumu. Ankara.
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu). (2011). İstatistiklerle Kadın 2010. Ankara: TÜİK.
- TÜSIAD (Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği), KAGİDER (Türkiye Kadın Girişimciler Derneği). (2008). Türkiye'de Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği: Sorunlar, Öncelikler ve Çözüm Önerileri (Rapor No: TÜSIAD-T/2008-07/468), (Rapor No: KAGİDER-001). İstanbul: TÜSIAD, KAGİDER.



# TEPAV 2013 TAHMİNLERİNİ AÇIKLADI:

## Ekonomi 2012'den daha iyi olacak

**Büyüme: Yüzde 4 ve biraz üzerinde gerçekleşir.**

**İşsizlik: Yüzde 9'un biraz üzerinde olur.**

**Enflasyon: Yüzde 6'nın biraz altında gerçekleşir.**

**İhracat performansında oldukça sınırlı bir iyileşme görülür. Lirada reel bir değer kaybı olmaz.**

**Cari açığı iyileşme durur.**

# EKONOMİDE DURUM

## GİRİŞ

Yılın bitmesine bir ay kaldı. Türkiye ekonomisinde makroekonomik gelişmeler, ilk iki "Ekonomide Durum" raporundaki öngörülerimize önemli ölçüde uyum gösterdi. Büyüme oranımız yılın ilk üç çeyreğinde potansiyelimizin belirgin biçimde altında kaldı. Üçüncü çeyrekteki büyüme oranı, ilk yarıdakinden çok farklı olmasa da, büyük ihtimalle ilk dokuz ayın en düşüğü oldu. İşsizlik oranı da sürpriz yapmadı; yüzde 9 düzeyinde seyretti. Dördüncü çeyrek farklı mı? Değil; ilk veriler dördüncü çeyrekte de ekonominin faaliyet düzeyinde belirgin bir değişiklik olmadığı yönünde. Yeni yıla girmeden önceki bu son "**Ekonomide Durum**" raporunun izleyen bölümünde mevcut durumu ele alıyoruz. Özellikle dördüncü çeyreğe ilişkin bir analize yer veriyoruz. Analiz büyüme oranı penceresinden yapıyor. İlk olarak, mevcut ekonomik koşullar altında büyümenin üç temel belirleyicisi inceleniyor. İkinci alt bölümde, bu unsurlardaki gelişmeler sonucunda ortaya çıkan sanayi üretimi ve kapasite kullanım oranı verilerine bakılıyor. Üçüncü alt bölümü ise önemli gördüğümüz diğer makroekonomik gelişmelere ayırdık. Üçüncü bölümde dışsal koşullara ele alıyoruz. Bir önceki raporumuzda dış ekonomik gelişmeleri ayrıntılı bir biçimde incelemiştik. Geçen süre içinde bu koşullarda kayda değer bir değişiklik olmadı. Bu nedenle, dış ekonomik koşulları yeniden incelemiyor, yerine üçüncü bölümde kısa bir özet sunuyoruz. Son bölümde ise önce 2013'e ilişkin temel bir senaryo çiziyor ve bu senaryo altında olabilecekleri değerlendiriyoruz.



Önce varsayımlarımıza yer veriyoruz. Daha sonra önemli makro değişkenlerin nasıl bir hareket göstereceğini tartışıyoruz. Temel senaryomuz altında gerçekleşmesini beklediğimiz büyüme oranı yüzde 4 ve biraz üzeri. İşsizlik oranımız yüzde 9'un biraz üzerinde bir katılık göstermesini öngörüyoruz. Cari açığımızdaki iyileşmenin durmasını bekliyoruz. Enflasyonun yüzde 6'nın biraz altına doğru inişe geçeceğini tahmin ediyoruz. Son alt bölümü ise olası bazı gelişmeleri tartışmaya ayırdık.

## DURUM

Yılın sadece ilk iki çeyreğine ilişkin gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) gelişmelerini biliyoruz. Buna karşın, yayınlanan diğer veriler çerçevesinde, büyüme oranı açısından üçüncü çeyreğin ilk iki çeyrekte biraz daha kötü olduğunu belirtmek mümkün. Bazı öncü göstergeler, dördüncü çeyreğin de kendinden önceki üç çeyrekte çok farklı olmadığı yönünde. Ekonomimizin yılın ilk yarısında yüzde 3,1 oranında büyüdüğü dikkate alındığında, 2013 büyüme oranının yüzde 3'ün biraz altında kalma olasılığının, biraz üstünde kalma olasılığına kıyasla daha yüksek olduğu söylenebilir. Bir önceki raporumuzda hem ilk yarıyı hem de üçüncü çeyreği ayrıntılı biçimde inceledik. Bu nedenle, aşağıda, temel olarak dördüncü çeyrekteki gelişmeleri ele alacağız. Tüm gelişmeleri anlatmak yerine, önce özellikle büyüme açısından önemli bilgi veren üç göstergeye odaklanacağız. İkinci alt bölümde, "sonuç"a bakacağız; sanayi üretimi ile kapasite kullanım oranını birlikte ele alacağız. Son alt bölümde ise enflasyon, cari açık ve reel kur gelişmelerine kısaca değineceğiz.

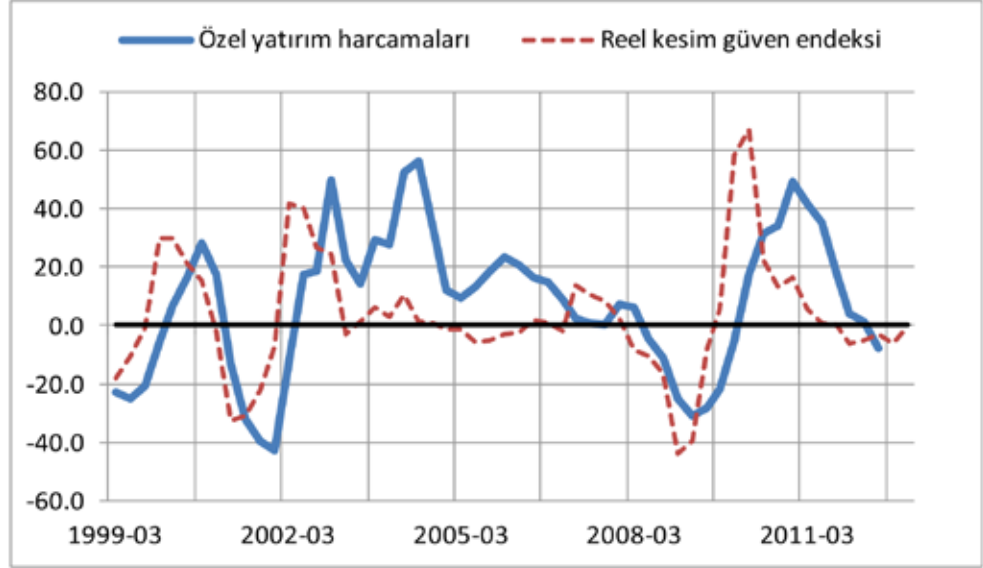
### **Mevcut Koşullarda Büyümenin Üç Temel Belirleyicisi**

Bir süredir ekonomideki faaliyet hacminin üç temel belirleyicisi var. Toplam yatırımın GSYH içindeki payının az olmasına karşın, dalgalanma aralığının çok geniş olması, yatırım harcamalarının herhangi bir dönemdeki büyüme oranını önemli ölçüde etkilemesine yol açıyor. Uluslararası koşullar nedeniyle hala ileriye

ilişkin çok sayıda belirsizlik var. Özellikle özel sektör yatırımları bu ortamdan olumsuz etkileniyor. Bu çerçevede, şirketler kesiminin Türkiye ekonomisi hakkındaki görüşleri, yatırım harcamalarının ve bu yolla da büyüme oranının gelecekte alabileceği değerleri saptamak açısından çok önemli. Merkez Bankası'nın "reel kesim güven endeksi", şirketler kesiminin ekonomiyeye duyduğu güvenin önemli bir göstergesi. Dolayısıyla, ekonomideki faaliyet hacminin üç temel belirleyicisinden ilkinin bu endeks oluşturuyor. Reel kesim güven endeksine ilişkin en son gözlem Kasım ayına ait. İki nokta dikkat çekici: Birincisi, bir süredir endeks, ekonomiyeye duyulan güven açısından eşik değer olan 100'e doğru düşüş gösteriyordu.<sup>1</sup> Kasım ayında bu eğilim daha da belirginleşti ve endeks 101 değerini aldı. İkincisi, geçen yılın Ekim ayından başlayarak bu yılın Ekim ayına kadar olan dönemde, endeks bir yıl öncesine kıyasla hep daha düşük değerler almıştı. Bu gidişat Ekim ayında değişmiş ve bir yıl öncesine göre daha yüksek bir endeks değeri gözlenmişti. Bu olgu kalıcı olmadı. Kasım ayı değeri bir yıl öncesinin Kasım değerine kıyasla daha düşük bir değer aldı.

Grafik 1'de, güven endeksinde ve GSYH'nin alt kalemi olan özel yatırım harcamalarında bir yıl öncesinin aynı dönemine göre yüzde değişimler birlikte gösteriliyor. Özel yatırım harcamaları için çeyrek dönemlik veriler olduğu için, endeks değerleri de ilgili çeyrekteki üç ayın ortalaması olarak alınıyor. 2012'nin son iki endeks gözlemi olan Ekim ve Kasım aylarının ortalaması da grafikte gösteriliyor. Bu hareketler, reel kesim güven endeksindeki yıllık yüzde değişimlerin -en azından grafikte ele alınan dönemde- özel yatırım harcamalarındaki yıllık yüzde değişimler için bir "öncü gösterge" niteliği taşıdığına ön kanıt niteliğinde.<sup>2</sup> Dikkat edilirse, endeksin tepe noktaya ulaştığı ya da dibine vurduğu tarihler, yatırım harcamalarının tepe ve dip tarihlerinden önce geliyor. Açıklanan GSYH gerçekleştirmeleri çerçevesinde yılın ilk yansında 2011'in ilk yansına göre daha az özel yatırım harcaması yapıldığını biliyoruz. Endekste son gelişmeler, bu durumun yılın ikinci yansı için de geçerli olduğunu ima ediyorlar.

Grafik 1. Özel yatırım harcamalarının ve reel kesim güven endeksinin yıllık yüzde değişim oranları: 1999I - 2012.IV (Yatırım için son gözlem 2012.II, endeks için son gözlem Ekim-Kasım 2012 ortalaması). Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu ve Merkez Bankası.



Ekonomideki faaliyet hacminin mevcut koşullar altındaki ikinci temel belirleyicisini yurtdışı kredi gelişmeleri oluşturuyor. Krediler ile hem özel tüketim hem de özel yatırım harcamaları arasında aynı yönlü ve belirgin bir ilişki olduğu biliniyor. Tablo 1'de, tüketici kredileri ile lira cinsinden toplam kredilerin bazı dönemler itibarıyla ortalama artışları yer alıyor.

Tablo 1. Kredi gelişmeleri (on üç haftalık ortalamaların dönemsel yıllıklandırılmış yüzde değişimlerinin ortalamaları). Kaynak: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu ve Merkez Bankası.

	TL krediler	Tüketici kredileri
<b>2011</b>		
İlk 7 ay	35,7	40,2
Son 3 ay	18,8	16,6
<b>2012</b>		
İlk 3 ay	15,2	11,1
İkinci 3 ay	25,4	19,6
Üçüncü 3 ay	20,6	19,2
5 Ekim - 16 Kasım	16,8	18,4

Çok hızlı kredi artışının gözlemlendiği 2011'in ilk yedi ayı bu dönemlerin ilkinin oluşturuyor. Hem yurtdışında Merkez Bankası ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun aldıkları önlemler hem de Avrupa'da yaşanan olumsuz gelişmeler neticesinde aniden azalan risk alma iştahı nedeniyle, kredi artış oranı 2011'in son çeyreğinde belirgin biçimde azalıyor. 2012'nin ilk çeyreği kredi artış oranlarının en düşük değerleri aldığı dönem. Bundan sonraki iki dönemde çok küçük bir artış var. Tabloda son sırada 5 Ekim - 16 Kasım haftaları arasındaki ortalama değerler var. Bu değerlerin önceki iki çeyrekte farklı olmadıklarına, hatta az da olsa küçük olduklarına dikkat etmek gerekiyor.

Dolayısıyla, dördüncü çeyrekteki özel yatırım harcamaları açısından, yurtdışı kredi artış oranları da reel kesim güven endeksine benzer bir gelişmeyi ima ediyor: Özel yatırım harcamalarında dördüncü çeyrekte de kıpırdanma yok. Tüketici kredilerindeki gelişmeler dikkate alındığında, özel tüketimin, yılın son çeyreğinde ilk üç çeyreğe benzer bir seyir izleme olasılığının yüksek olduğu anlaşılıyor. Merkez Bankası, bir süredir, kısa vadeli faizlerin kendi faiz koridorunun alt sınırına yakın bir

yerde kalmasını sağlıyor. Faiz koridorunun üst sınırını da kademeli olarak indirmesi ile birlikte, bu görece "düşük" faiz politikası sonucunda tüketici kredilerinin faizlerinde de gevşeme oldu. Bu olgunun, tüketici kredisi talebini ve bu yolla da kredi artış oranını yükseltmesi ihtimali var mı? Elbette var. Ancak, birincisi, kredi artış oranı daha yüksek bir değer olsa bile, bunun, özel kesim tüketim harcamalarını dördüncü çeyreğin kalanında belirgin bir biçimde artıracakını belirtmek güç. İkincisi, mevcut kredi artış oranlarının daha yüksek değerler almasının istenilmediği ekonomi yönetimi tarafından defalarca açıklandı. Bu iki nedenle, tüketici kredilerinde ve bu yolla da tüketim harcamaları üzerinde dördüncü çeyrekte bir artış beklememek gerekiyor.

Dış talep, ekonomideki faaliyet hacminin mevcut koşullar altındaki üçüncü temel belirleyicisini oluşturuyor. Dünya ekonomisi, 2012'de bir bütün olarak bir yıl öncesine kıyasla daha düşük bir oranda büyüyor. Üstelik yıl içinde büyüme tahminleri sürekli olarak aşağıya doğru güncellendi. En büyük ihracat pazarımız olan Avrupa için bu olumsuz gelişme daha da



belirgin. İhracat yaptığımız pazarları artırma ve sattığımız mal ve hizmetleri çeşitlendirme çabalarının olumlu etkilerine karşın, mevcut dış koşullar ihracatımızın istenilen performansı göstermesini engelliyor. Bu durum Tablo 2'den net biçimde görülebiliyor. Krizin derinleştiği 2009 yılı bir tarafa bırakıldığında, altın dışı ihracatımızdaki ortalama yıllık artış oranları çok yüksek. Oysa 2012'nin ilk on ayında durum böyle değil. Hem 2002-2008 hem de 2010-2011 dönemine kıyasla çok düşük bir ihracat artışı var. İhracat pazarlarımızdaki ekonomik koşullar dikkate alındığında, bu durumun, dördüncü çeyreğin kalanında da sürmemesi için bir neden görünmüyor. Dolayısıyla, ihracat performansımızın dördüncü çeyrek büyümesine, önceki üç çeyrekte daha olumlu bir katkı yapmasını beklememek gerekiyor.

### Mevcut Koşulların Büyümeye Yansımaları

Sanayi üretimine ilişkin son gözlem ekim ayına ait. Ayrıca kasım ayı için kapasite kullanım oranı verileri de var. Eylül ayında, sanayi üretiminde, bir yıl öncesinin aynı aya kıyasla önemli bir artış oldu. Diğer belirleyici unsurlarla desteklenmediğinde, yüksek frekanslı verilerde bu tip oynamalara dayanarak hemen sonuç çıkarmamak gerekiyor. Gerçekten de üçer aylık dönemler itibarıyla bakıldığında, diğer iki çeyreğe kıyasla sanayi üretimi artışında belirgin bir değişiklik olmadığı saptanıyor. Kaldı ki kapasite kullanım oranı gelişmeleri, sanayi üretimi büyümesinde, sadece üçüncü çeyrekte değil, dördüncü çeyreğin ilk ayında da anlamlı bir değişiklik olmadığına işaret ediyor. Grafik 2'de sanayi üretimindeki ve kapasite kullanım oranındaki yıllık artış oranlarının gelişimi yer alıyor. Bu değişimler, aylık oynamalardan kurtulmak için, üçer aylık hareketli ortalamalardan hesaplanıyor. İki olgu dikkat çekici. Birincisi, ele alınan dönemde, her iki değişkenin artış oranları paralel hareket ediyor. İkincisi, kapasite kullanım oranının yıllık artış oranındaki düşüş eğilimi kasım ayı itibarıyla sona ermiş değil. Bu gözlemler ışığında, sanayi üretimi artış oranında, dördüncü çeyrekte belirgin bir değişiklik olma olasılığı yüksek görünmüyor. Hem bu alt bölümdeki hem de bir önceki alt bölümdeki tartışma çerçevesinde ekonomimizin yılın son çeyreğinde de düşük bir oranda büyüdüğü (büyümekte olduğu) anlaşılıyor. Bu durumda, daha önce vurgulandığı gibi 2012 büyüme oranımızın yüzde 3'ün az da olsa altında kalma olasılığının, yüzde 3'ün üzerinde kalma olasılığına göre daha yüksek olduğu belirtilebilir. Bu öngörünün işsizlik oranı açısından ne ima ettiği de açık: Mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı bir yılı aşkın bir süredir yüzde 8,9 - yüzde 9,4 aralığında seyrediyor. İşsizlik oranındaki bu katılığın yılın geriye kalanında da sürmesi beklenir.

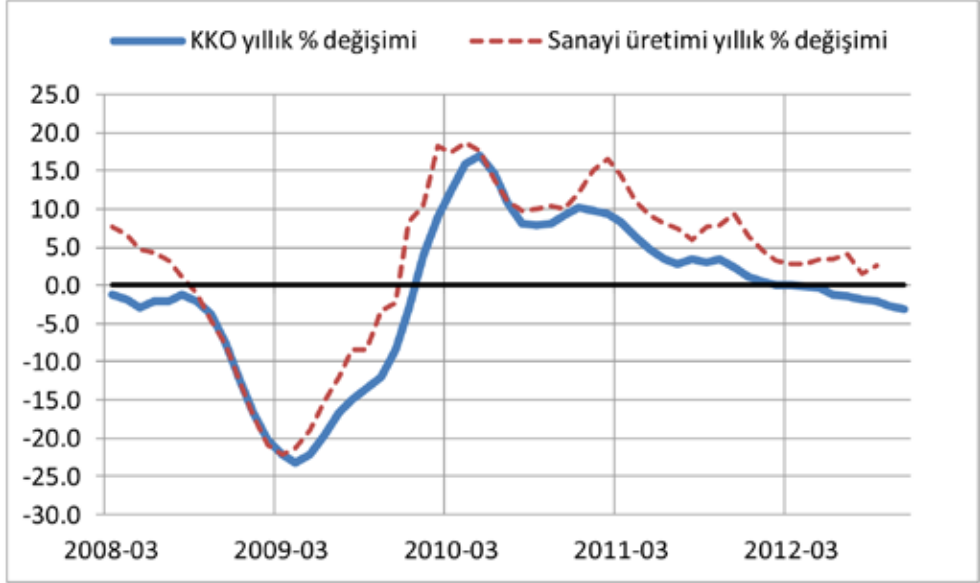
### Diğer Makroekonomik Gelişmeler

Büyüme oranımızın, 2012'nin başından itibaren, potansiyel büyüme oranımızın aşağısında, yüzde 3'ün biraz altında seyretmesinin önemli bir olumlu etkisi oldu. İthalatımız ilk 10 ayda bir yıl öncesine kıyasla yüzde 2,9 oranında azaldı. Temelde bu etkiyle, 2011 yılında yüzde 10'un üzerine çıkan cari işlemler açığının GSYH'ye oranı belirgin biçimde düştü. Cari açık - GSYH oranının 2012 sonunda yüzde 7,5'e yakın bir düzeyde oluşması bekleniyor.

Tablo 2. Yıllık altın dışı ihracatın dönemsel ortalama yüzde değişimleri: 2002-2012'nin ilk on ayı. Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu.

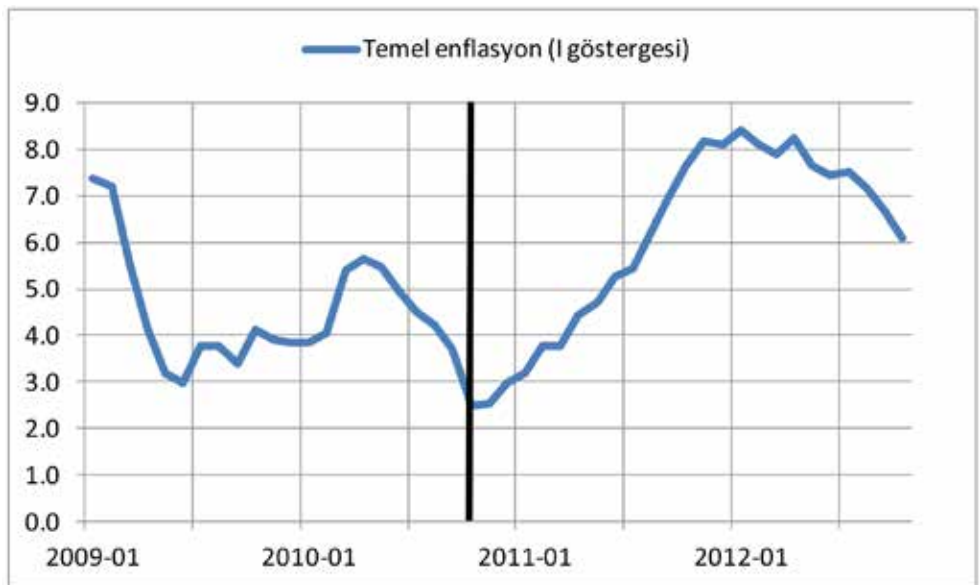
2002 -2008	22,5
2009	-22,6
2010 - 2011	17,0
2012 ilk 10 ay	3,5

Grafik 2. Kapasite kullanım oranı ile sanayi üretiminin yıllık yüzde artış oranları: Mart 2008 - Kasım 2012 (üçer aylık hareketli ortalamalar, sanayi üretimi için son gözlem Eylül, kapasite kullanım oranı için ise son gözlem Kasım). Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu ve Merkez Bankası.



Böylelikle, Türkiye ekonomisi için önemli bir kırılganlığın şiddeti azalmış olacak. Yine de ulaşılan cari açık - GSYH oranının hala yüksek olduğunu unutmamak gerekiyor. Bir önceki raporumuzda altını özenle çizdiğimiz ve yenilerde ortaya çıkan bir önemli sorunu hatırlatmakta yarar var: Türkiye ekonomisi "yüksek cari açık - yüksek dış finansman ihtiyacı - düşük büyüme oranı" tuzağı ile karşı karşıya. Yüzde 3 düzeyindeki bir büyümeye karşın yüzde 7,5 düzeyinde bir cari açık - GSYH oranı iyi değil. Özellikle petrol fiyatlarının yüksek düzeylerde seyrettiği bir konjonktürde. 2010 ve 2011 yıllarında Türkiye ekonomisinin potansiyelinin çok üzerinde bir oranla büyümesi, cari açığın rekor kırmasına yol açtı. Ekonomi yönetimi, yüksek cari açığın yarattığı ve ileride daha da ağırlaşabilecek sorunları dikkate alarak, potansiyelin çok üzerinde olduğu için sürdürülemez büyüme oranını daha makul düzeylere çekmeyi hedefledi. Bu arayışta para politikası önemli bir rol üstlendi. Özellikle yüksek kredi artış oranları daha düşük düzeylere çekilmek istendi.

Grafik 3. Temel enflasyon: Ocak 2008 - Ekim 2012 (yıllık % artışlar, 1 göstergesi). Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu.



Cari açığın bir diğer nedeni olarak, liranın yabancı para birimleri karşısında değerlenmesi görüldü. 2010'un sonlarından itibaren Merkez Bankası liraya değer kaybettirmeyi amaçlayan bir politika izledi. Hem bu amacına hem de uygulama sonucunda ihracat pazarlarımızda rakiplerimiz olan ülkelerin paranın değerlenirken liranın kaybettiği değere ilişkin değerlendirmelere, raporlarında önemli bir yer verdi.

2011'in son aylarında Avrupa'da ekonomik gerginliklerin artması nedeniyle uluslararası risk alma iştahı belirgin biçimde azaldı. Bu sefer, Merkez Bankası'nın amaçladığının çok ötesinde bir değer kaybı oluştu lirada. Bu olgu karşısında Merkez Bankası liraya değer kaybettirme politikasını terk etti ve tam tersi bir uygulamaya gitti. Döviz kurunda önce isteyerek gerçekleştirilen, daha sonra da bir süre kontrol dışında gerçekleşen artış, enflasyonu önemli ölçüde yükseltti. Grafik 3'te I temel enflasyon göstergesinin Ocak 2009'dan bu yana izlediği yol gösteriliyor. Dikey çizgi, Merkez Bankası'nın döviz kurunu artırma politikası izlediği dönemin başlangıcını işaretliyor. Bu tarihten itibaren Ocak 2012'ye kadar temel enflasyonda önemli bir artış süreci yaşanıyor. Ocak ayında artış eğilimi yerini birkaç aylık yatay bir seyre bırakıyor. Daha sonra ise düşüş başlıyor. Ancak temel enflasyonun geldiği düzey hala yüksek. Üstelik tüketici enflasyonu, temel enflasyondan daha yüksek değerler alıyor. 2006'dan bu yana ortalama tüketici enflasyonu yüzde 8,5 düzeyinde iken, temel enflasyon yüzde 6 olmuş. Aynı dönemde, Tablo 3'te verilen rakip ülkelerdeki enflasyon oranlarının daha düşük düzeylerde gerçekleştiği dikkate alındığında, kur artışı sayesinde rakiplerimize kıyasla kazandığımız rekabet avantajının, yükselen enflasyonumuz nedeniyle kalıcı olmadığı ortaya çıkıyor. Grafik 4'te Merkez Bankası'nın yayınladığı reel kur endeksinin hareketleri gösteriliyor. Endeksteki artışlar liranın reel olarak değerlenmesi anlamına geliyor. Gerçekten de, enflasyonun yükselmeye başlamasından bir süre sonra, liranın tekrar reel olarak değerlendirildiği gözleniyor. Özellikle 2011 ortalarından itibaren başlayan ve giderek artan değerlenme eğilimine dikkat etmek gerekiyor. Yükselen enflasyon, kazanılan rekabet gücünü aşındırmış. Grafikte ayrıca Merkez Bankası yetkililerinin yaptıkları açıklamalar çerçevesinde kabul edilmeyecek reel kur düzeyleri de işaretlenmiş durumda. Alt-taki iki kesikli paralel çizgi, hafif müdahalelerin yapılabileceği 120-125 aralığını temsil ediyor. En üstteki yatay çizgi 130 değerini gösteriyor. Merkez Bankası bunun üzerine çıkılması halinde şiddetli biçimde müdahale edeceğini açıkladı.

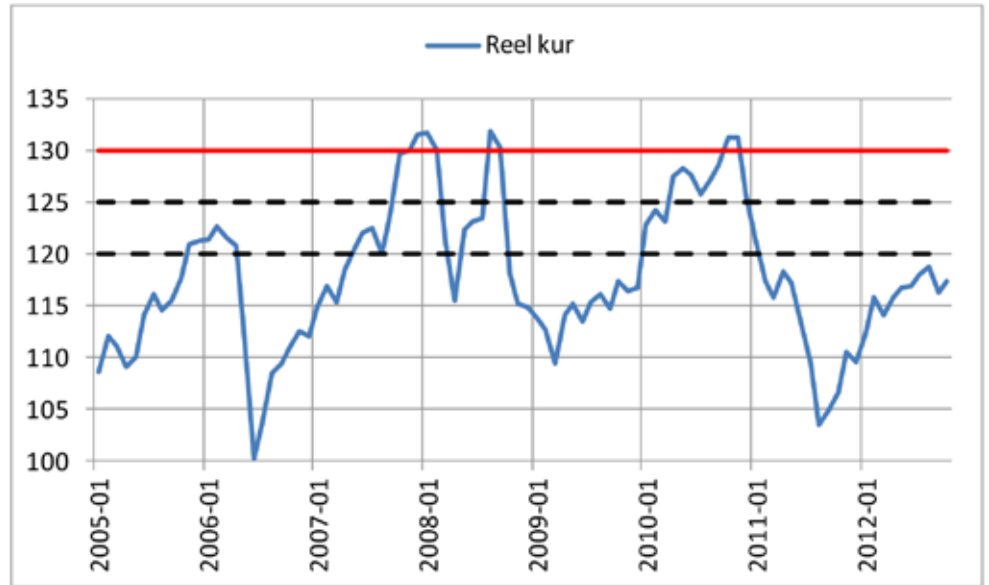
## DIŞSAL KOŞULLAR

Bir önceki raporumuzda ayrıntılı biçimde tartışılan dış ekonomik gelişmelerde, son iki ayda önemli bir değişiklik olmadı. Kısaca son durum şöyle: Eylül ayından başlayarak bazı olumlu gelişmeler yaşandı. Birincisi, sorunlu ülkeler mevcut istikrar fonuna başvurup, makroekonomik istikrara ilişkin koyulan koşullara uymayı kabul etmeleri halinde, Avrupa Merkez Bankası bu ülkelerin üç yıla kadar vadeli devlet tahvillerini satın alacağını açıkladı. İkincisi, Almanya Anayasa Mahkemesi Avrupa İstikrar Mekanizması'nın yasalaşmasına yapılan itirazı reddetti. Üçüncü olumlu haber ise ABD Merkez Bankası'ndan geldi. Uzunca bir süredir yüzde 0 ile yüzde 0,25 arasında tuttuğu politika faizinin 2015 ortalarına kadar bu düzeyde kalacağını belirtti. Ayrıca, işsizlik düzeyindeki gerileme hızından tatmin olana kadar, tahvil olarak parasal genişlemeye gideceğini açıkladı. Bir önceki raporumuzda belirtilen riskler ise hala sürüyor. Birinci risk, Avrupa'daki sorunlu

Tablo 3. Yıllık enflasyon oranları (%; 2012 tahmin). Kaynak: IMF.

	2010	2011	2012
G. Afrika	3,5	6,1	5,3
Polonya	3,1	4,6	3,2
Şili	3,0	4,4	2,5
Kore	3,0	4,2	2,2
Brezilya	5,9	6,5	5,0
Kolombiya	3,2	3,7	2,7
Çek Cum.	2,3	2,4	3,1
Macaristan	4,7	4,1	5,4
Meksika	4,4	3,8	4,0
Endonezya	7,0	3,8	5,0
Ortalama	4,0	4,4	3,8
Türkiye	6,4	10,4	7,4
Türkiye - Ortalama	2,4	6,0	3,6

Grafik 4. Reel kur endeksi: Ocak 2005 - Ekim 2012. Kaynak: Merkez Bankası.



ülkelerin kurtarma fonlarına başvurup vurmayacakları hakkındaki belirsizlikti. Hala başvurmadılar. İkinci risk ise ABD'ye ilişkin ve son zamanlarda "maliye politikası uçurumu" ya da kısaca "mali uçurum" başlığı altında sıkça tartışılıyor: Ekonomisi henüz toparlanamamışken, Demokratlarla Cumhuriyetçiler anlaşamazlarsa, 2013 başından itibaren ABD sıkı maliye politikası uygulamak zorunda kalacak. Böylelikle, ABD'de iç talebi artırma çabalarına darbe vurulmuş olunacak. ABD Başkanı'nın bu riski ortadan kaldırma çabaları henüz sonuç vermedi. Üçüncüsü, Avrupa'da yaşanan sorunların bir nedeni olarak finansal sektörü düzenleyip denetleyecek tek bir kurumun yokluğu ile ortak bir tasarruf mevduatı sigorta fonunun eksikliği gösteriliyor. Euro Bölgesi'nde parasal birliğin yanı sıra bir de "bankacılık birliğinin" kurulması gerektiği vurgulanıyor. Bu konu henüz netliğe kavuşmadı. Dördüncü risk dünyanın ekonomik büyümesine ilişkin. Dünyanın içinde bulunduğu yavaş büyüme döneminin azımsanmayacak bir süre daha devam edeceği düşünülüyor. Öte yandan olumlu bir gelişme daha yaşandı. Kredi notu veren üç önemli kurumdan biri olan Fitch, Türkiye'nin kredi notunu "yatırım yapılabilir" düzeye çekti. Bu gelişmeyi "dışsal koşullar" başlığı

altında not etmemiz yadırganabilir. Ancak, iç koşulların değişiyor olmasına karşın, uzunca bir süre kredi notumuzun sabit kaldığı dönemler oldu. Bu nedenle, son tahlilde yurtiçindeki ekonomik durum ile yakından ilgili de olsa, olması beklenen kredi notu değişikliğini, "dış koşullar" başlığı altına aldık.

## OLASI GELİŞMELER

Bu bölümde önce 2013'e ilişkin temel senaryomuzu ayrıntılı biçimde tartışıyoruz. İkinci alt bölümde ise farklı senaryoları kısaca ele alıyoruz.

### Temel Senaryo

2013'e ilişkin temel senaryomuzda dışsal koşullara ve ekonomi politikasına ait bazı parametrelere ilişkin varsayımlarımız şöyle:

1. ABD'de demokratlarla cumhuriyetçilerin anlaşacağını ve böylelikle "mali uçurum"un ortadan kalkacağını düşünüyoruz. Böylelikle ABD, yanlış zamanda yanlış bir maliye politikası uygulamak zorunda kalmayacak. Dolayısıyla, dünya büyümesine olumsuz bir etkide bulunmayacak ve uluslararası risk alma iştahını azaltmayacak.
2. Avrupa'da ise mevcut durumdan daha kötü bir durum oluşmayacak. Farklı bir ifadeyle, Avrupa "düşse kalka" devam edecek. Dolayısıyla, Avrupa'ya bağlı olarak da uluslararası risk alma iştahı değişmeyecek.

3. Küresel büyüme IMF'nin son tahminlerindeki gibi olacak: 2013 büyüme oranı, 2012'nin biraz üzerinde ama 2011'in de biraz altında gerçekleşecek. Avrupa'da bir toparlanma gözlenecek. 2012'de küçülen Avrupa, 2013'te çok az da olsa büyüyecek. Bu büyüme, 2011'in belirgin biçimde altında kalacak.

4. Kredi talebinde artış olsa da, yurtdışı kredi artış oranı, ekonomi yönetiminin açıklamaları doğrultusunda bugünkü düzeyinde sabitlenecek.

5. Ham petrol fiyatları bugünkü düzeylerde seyredecek.

6. Çevre ülkelerdeki siyasi gerginliklerin Türkiye'yi etkileme derecesi bugünkünden fazla olmayacak.

İkinci bölümde, mevcut konjonktürde büyüme oranımızın çok büyük ölçüde üç unsur tarafından belirlendiğini vurgulamıştık: Ekonomiye duyulan güven, yurtdışı kredi artış oranı ve dış talep. Dikkat edilirse, (4) numaralı kabulümüzde yurtdışı kredi artış oranına konulan üst sınırla, büyüme oranımızı sınırlamış oluyoruz. Şöyle de ifade etmek mümkün: Büyüme oranımızı sadece yurtdışı kredi artış oranı belirliyor olsaydı, 2013 büyümesi bir önceki yıldan farklı olmayacaktı. Bu durumda, "dış talep ve ekonomiye duyulan güvenin büyümeye katkısı 2012'ye kıyasla daha yüksek olur mu?" sorusuna yanıt aramak gerekiyor.

Dış talep açısından (3) numaralı varsayımımız önemli. İhracatımıza dış talebin vereceği katkı 2013'te daha fazla olacak. Ancak ihracat performansımızda salt bu nedenle belirgin bir iyileşme beklemem gerekiyor. Diğer belirleyici unsurlardan olumsuz bir etki gelmediği sürece, ihracat performansımızda iyileşme olacak ama sınırlı kalacak. Diğer belirleyici unsurlar arasında en önemlisi ise paramızın reel değeri. Bunu biraz sonra ele alacağız.

İlk iki varsayımımız ile sonuncusu çerçevesinde, şirketler kesiminin ekonomiye duyduğu güven 2012'ye kıyasla artacak. Bu durumda, yatırım yapma isteği artacak. Ancak, yurtdışı kredi artış oranına getirilen üst sınır nedeniyle, yurtdışı kredi arzının 2012'ye kıyasla özel yatırım harcamalarında anlamlı bir artış sağlamasını beklemiyoruz. Burada önemli bir noktanın altını çizmek gerekiyor: Farklı kredi türleri için farklı artış oranları da düşünülebilir. Böyle olursa ve yatırım kredileri için getirilecek üst sınır daha yüksek tutulursa, elbette bunun özel yatırım harcamalarına etkisi daha fazla olur. Oysa mevcut bilgiler ışığında, böyle bir politika değişikliğine gidileceğine dair bir emare yok.

Dolayısıyla, ekonomiye duyulan güvenin artmasının daha fazla yatırım artışına yol açması için iki seçenek kalıyor. Birincisi, şirketler kesimi, daha fazla tahvil ihracına gidebilir. Bunun önünde bir engel yok. Ancak daha fazla tahvil ihracına gidilse bile, bunun yatırımlar üzerine önemli bir etkisi olacağını düşünmüyoruz. Asıl etki yurtdışı finansman olanaklarının artması yoluyla olacak. Yaptığımız ön kabuller ve Türkiye'nin kredi notunun yükseltildiği dikkate alındığında, yurtdışı finansman olanaklarının artmasını beklemek gerekir.

Gelişmiş ülkelerdeki çok düşük faiz oranları ve eski parasal genişleme programlarının üzerine yenilerinin de eklendiği dikkate alındığında, dış finansmanın daha çok kısa vadeli sermaye

### Dış talebin ihracat performansına ancak sınırlı bir olumlu katkı yapacağını beklemek gerekiyor.



girişi şeklinde olması en makul ihtimal olarak beliriyor. Peki, kısa vadeli sermaye girişlerinin giderek artmasına ne ölçüde izin verilecek?

Merkez Bankası açısından bakıldığında, bu tür sermaye girişlerinin yurtdışı kredi artışını kontrolden çıkarmaması ve liraya reel olarak değerlendirme baskısı yapmaması önemli. Yurtdışı kredi artış oranının belli bir düzeyde tutulabileceğini varsaydık yukarıda. Liradaki reel değerlendirme baskısını azaltmak için ise Merkez Bankası'nın şöyle bir politika bileşimi uygulaması mümkün: Politika faizini, enflasyon gelişmelerinin izin verdiği ölçüde indirmek. Faiz koridorunun alt sınırını düşürüp, bankaların ortalama fonlama maliyetinin aşağıya doğru dalgalanmasına izin vermek. Böylelikle kısa vadeli sermaye girişleri için faiz belirsizliği yaratmaya çalışmak. Rezerv opsiyon katsayısının otomatik dengeleyici katkısını kullanmak.

Bu koşullar altında lirada önemli bir reel değerlendirme olmayacağını düşünüyoruz. Yukarıdaki ihracat tartışmasına dönülecek olursa, liranın reel değerinin ihracat performansını ne olumsuz ne de olumlu yönde etkileyeceği sonucunu çıkarıyoruz. Öyleyse ihracat açısından temel belirleyici dış talep olacak. Tekrarlamak gerekirse, dış talebin ihracat performansına ancak sınırlı bir olumlu katkı yapacağını beklemek gerekiyor. Az önce sorduğumuz sermaye girişlerine ne ölçüde izin verileceği sorusu, bu durumda, sermaye kontrollerine gidilip gidilmeyeceği, özellikle de şirketler kesiminin daha fazla açık döviz pozisyonu tutmasının engellenmeye çalışılıp çalışılmayacağı sorusuna dönüşüyor. Bu yönde adım atılacağına dair bir emare yok. Olmamasının böyle bir adım atılmayacağı anlamına gelmediğinin altını çizip, bu konudaki gelişmeleri bundan sonraki raporlarımızda izleyeceğimizi belirtelim. Buraya kadar yaptığımız tartışma çerçevesinde, büyüme açısından 2012'ye göre 2013'ün daha iyi bir yıl olacağı sonucunu çıkarabiliriz. Büyüme oranının Orta Vadeli Program'da belirtilen yüzde 4'ün az da olsa üzerine çıkması olasılığı var. Bu durumda, işsizlik oranında 2012'de gözlenen katılığın sürmesi beklenir. Bu düzeyde bir büyüme oranı, ham petrol fiyatları

için yukarıda yaptığımız (5) numaralı kabul ve döviz kuruna ilişkin yukarıda belirttiklerimiz beraber ele alındığında, cari işlemler açığındaki iyileşmenin 2013'te duracağını belirtmek mümkün. Ancak önemli de bir kötüleşme olmasını beklemem gerekiyor. Ham petrol fiyatlarında varsayımımızdan bir sapma olmadığı sürece, cari açığın temel belirleyicisi büyüme oranımız olacak. Büyüme oranında tahminlerin üzerinde olabilecek bir artış cari açığı da artıracak. Ancak şimdilik bu tür bir gelişmenin gerçekleşmesi olasılığı az görünüyor. Bu koşullar altında, enflasyon açısından da 2013'ün 2012'ye kıyasla daha iyi bir yıl olacağını vurgulamak gerekiyor. Büyüme oranının bir puanın biraz üzerinde artacak olmasına karşın, hala potansiyelinin altında kalacak olması nedeniyle iç talepten bir baskı gelmeyecek enflasyona. Döviz kurunda öngördüğümüz gelişmeler ise enflasyonu azaltacak yönde gelişmeler. Enflasyon açısından çizdiğimiz görece olumlu tabloyu ne bozabilir? Elbette enerji fiyatlarında beklenmedik bir artış, bazı vergi oranlarının yükseltilmesi ya da kamunun ürettiği bazı mal ve hizmetlere öngörülme bir zam yapılması. Ama enflasyon açısından daha önemli bir tehlike var: Kısa vadeli sermaye girişlerindeki artış eğilimine bağlı olarak, Merkez Bankası 2010'un sonları ile 2011'in ilk yansı arasındaki dönemde uyguladığı döviz kurunu artırma politikasını o zamanki şiddeti ile uygularsa, enflasyonun tekrar yükselmeye başlayacağı bir sürece girilebilir. Bu olumsuz gelişmeler yaşanmadığı sürece, enflasyonun yüzde 6 ve biraz altında kalmaması için bir neden görünmüyor şimdilik.

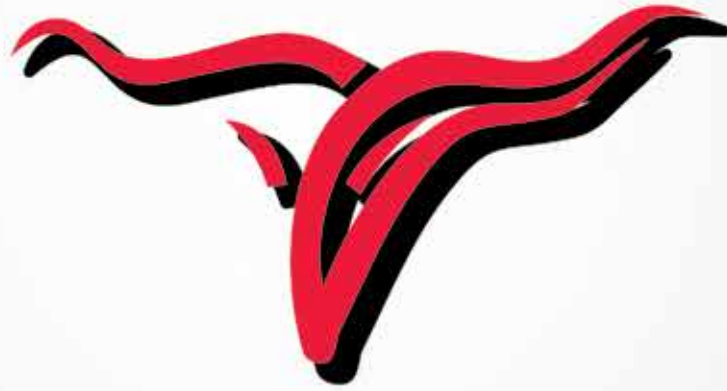
### Farklı Senaryolar

Temel senaryomuzla kıyasla hem olumlu hem de olumsuz yönde gelişmeler olabileceği açık. Bunlar çok büyük ölçüde dışsal koşullara bağlı. ABD ya da Avrupa'daki durumun kötüleşmesi açık ki bizi de kötü etkiler. En olumsuz gelişme ABD'nin "mali uçurum"a düşmesi olur. Bunun dünya ekonomisi üzerinde yapacağı tahribatı öngörmek zor. Ancak öncelikle risk alma iştahını belirgin biçimde düşürmesi beklenir. Beraberinde de bizim gibi ülkelere yönelik sermaye akımlarının azalması, yurtdışında faizlerin yükselmesi ve döviz kurunun artması ilk akla gelen etkiler. Sonrasında ise ekonomiye duyulan güvenin azalması, dış talebin düşmesi gibi gelişmeler yaşanır. Kısacası, büyüme oranımız ve cari açığımız düşer, enflasyon yükselir. Avrupa'daki olası kötü gelişmelerin sonuçları hakkında da benzer gelişmeler beklenir.

ABD'de zaten toparlanmanın süreceği sonucunu doğuran (1) numaralı kabulümüz ile Avrupa için yaptığımız (2) numaralı varsayımın oldukça makul olduğu dikkate alındığında, bizim açımızdan yurtdışına ilişkin en olumlu gelişme dünya ekonomisinin, özellikle de Avrupa'nın daha yüksek bir oranda büyümesi olur. Bu koşullar altında ihracat performansımız yükselir. Ek olarak ikinci bir kredi notu şirketinin daha kredi notumuzu "yatırım yapılabilir" düzeye çekmesi halinde, Türkiye'ye yönelik sermaye girişleri artar. Şirketler kesiminin dış finansman olanakları genişler. Bu durumda büyüme oranımız potansiyelinin az da olsa üzerine çıkabilir. Enflasyonda belirgin bir değişiklik beklemem gerekir. Cari açığımız ise artar.

Kaynak: [www.tepav.org.tr](http://www.tepav.org.tr)

# ***Konet***



[www.konet.com.tr](http://www.konet.com.tr)

KALKINMA  
YOLUNDA  
YENİ EŞİK:

# ORTA GELİR TUZAĞI

## TÜRKİYE EKONOMİSİNDE SON DURUM

Türkiye ekonomisi, 2008-2009 yıllarında yaşanan küresel krizin etkisiyle 27 çeyreklik büyüme serüvenine ara vermişse de, bu duraklama, 1 yıl kadar sürmüş ve 2009'un son çeyreğinden itibaren yerini yeniden yükselişe bırakmıştır. Krizin gerek milli gelir gerekse istihdam üzerindeki olumsuz etkileri hızlı bir biçimde bertaraf edilmiş ve Türkiye 2010 ile 2011 yıllarında, hala karamsar bir tablonun hakim olduğu bir küresel konjonktürde, çarpıcı büyüme oranları gerçekleştirerek iki yıl arka arkaya dünya büyüme sıralamasında ilk üçe girmeyi, başarmıştır.

Bu bağlamda, büyümeye bağlı olarak birçok makroekonomik değişken de iyileşmiş ve 2011 sonu itibarıyla, kriz sırasında tepe noktasını gören işsizlik oranı %10 seviyesinin, Bütçe Açığı/GSYH oranı da %1,5 seviyesinin altına inmiştir. Ancak bu ve benzeri birçok gösterge olumlu gidişatını sürdürürken, diğer yandan, büyümeye ve ithalatın hızlanmasına bağlı olarak, cari işlemler açığında da ciddi bir artış görülmüştür. Dolayısıyla, krizin tedavisi, iyileşmenin yanı sıra yan etkisini de beraberinde getirmiştir.

Öte yandan Türkiye, 2001 krizinden sonra uygulamaya koyduğu ekonomi politikalarıyla bugünkü başarısını yakalamış olmakla birlikte, ekonomide tadilat döneminin artık ömrünü tamamlamış olduğunu da kabul etmek gerekmektedir. Son 10 yılda yakalanan yüksek büyümenin, bundan sonra da sürdürülebilmesi, işte bu noktada önem taşımaktadır. Zira büyümeyi ateşlemek yeterli olmayıp, onu devam ettirmek, zorlu bir mücadeleyi beraberinde getirmektedir. Özellikle 2023 hedefleri doğrultusunda ilerlenmesi gereken önümüzdeki dönemde, büyümenin sürdürülmesi, "orta gelir tuzağı" olarak adlandırılan tehlikeden kaçabilmek için de önem taşımaktadır. Nitekim büyüme uzun vadede devam ettirilemez ise, Türkiye, bir kısır döngü olarak nitelendirilebilecek olan kapana yakalanıp, on yıllar boyunca orta gelirli ülke olmaya mahkum kalabilecektir.

## ORTA GELİR TUZAĞI KAVRAMI VE DÜNYA EKONOMİLERİ

Orta gelir tuzağı, iktisat literatüründe yeni bir kavram değildir. Orta gelir seviyesine ulaşmış ekonomilerin, çok uzun yıllar boyunca bu seviyede kalıp, yüksek gelirli grup seviyesine sıçrayamamalarını ifade etmektedir.

Orta gelir tuzağını daha detaylı irdelemeden önce, genel olarak "gelir tuzağı" ifadesinin ne anlama geldiğini anlamakta fayda vardır. Nitekim gelir tuzağın, "orta gelir" seviyesinde ortaya çıkabileceği gibi, "düşük gelir" de de karşımıza çıkabilir. Aynı zamanda yüksek gelirli ülkelerde de yapısal sorunlar nedeniyle de gelir seviyesinde düşüşler görülebilir. Ülkelerde kişi başı geliri veri alan ve ağırlıklı olarak Satın Alma Gücü Paritesi'ne (SGP) göre kişi başı geliri dolar cinsinden ölçen bu kavram, bir ülkenin belli bir seviyesinde içine girdiği kısır döngüye işaret etmektedir. Buna göre, gelir tuzağına düşmüş ülkeler, çok uzun süre bu seviyede kalmakta ve bir üst kademeye geçememektedirler. Gelir tuzağı kavramını daha iyi anlayabilmek için Tablo 6.1 incelenebilir. Tabloda görüldüğü üzere, gelir tuzağın belli bir seviyeye ulaşmış ülkedeki sürdürülebilir büyüme oranlarıdır. Bu doğrultuda, uzun vadede büyüme hızını belli bir oranda götürebilen ekonomiler, sağlıklı olup, geleceğe umutla bakmaktadırlar. Zira düşük gelirli ancak istikrarlı büyüyen bir ekonomi belli bir süre sonra orta gelirli, orta gelirli ve istikrarlı büyüyen bir ekonomi ise yüksek gelirli ülke kategorisine geçecektir. Bununla birlikte, alarm veren ekonomiler, buldukları gelir seviyesinden çıkamama riskiyle karşı karşıyadırlar. Bu ekonomiler, bir süre yüksek büyüme göstermiş ancak bunu, zamanla kaybederek uzun vadeye yayamamış olanlardır.

Bu çerçevede, orta gelir kademesi ele alınacak olursa, bu gruptaki ülkeler, hızlı bir büyümeyle düşük gelir kategorisinden çıkmış, ancak orta gelir düzeyine ulaştıklarında yavaşlamaya başlamışlardır. Bu ülkelerin orta gelir sarmalına girmiş olmasının ilk nedeni, ücretlerdir. Nitekim düşük gelirli ekonomiler, ilk etapta bol ve ucuz işgücü çalıştırılarak, hızlı adımlarla yukarı tırmanabilmektedir. Ancak bu avantaj, daha yüksek ücret anlamına gelen orta gelir kategorisine girildiğinde ortadan kalkmakta ve böylelikle rekabetçi gücünü yitiren bu ekonomiler ivme kaybetmektedir. Dolayısıyla, verimliliğin artırılmaması ve teknolojinin geliştirilmemesi halinde, mütevazı oranlarda sürüp giden büyüme oranları ile bir üst seviyedeki gelire çok uzun yıllar ulaşmak mümkün olmamakta ve böylece ülkeler, kendini, orta gelir tuzağının içinde bulmaktadır.

Gerek düşük, gerek orta, gerekse yüksek gelir tuzağına düşen ülkelere, geçmişten ve günümüzden birçok örnek vermek mümkündür. Bu bağlamda, birçok Asya ve Afrika ülkesi, fakirlik fasit dairesine girmiştir ve potansiyelleri olmasına rağmen buradan çıkacak hamleleri bugün halen yapamamaktadırlar. Bir diğer uçta, yüksek gelirli ekonomiler bazında da, aynı tuzağı düşmek mümkündür. Zira Japonya gibi orta gelir sınıfından mezun olarak kalkınma sürecini başarıyla tamamlamış ve önde gidenlerle farkı kapatmış bir ekonomi, bu dinamik yürüyüşünü sürdürememiştir. Nitekim Japonya'nın ortalama büyümesi son yirmi sene %1'in altında kalmakta ve ülke bu kısır döngüden çıkamamaktadır. Buna paralel olarak, Japonya ekonomisi, yüksek maliyetler nedeniyle sürekli bir "sanayi göçü" vererek 19. yüzyılda İngiltere'nin maruz kaldığı gibi "tersine bir sanayileşme" (de-industrialization) sürecine girmektedir.

Sonuç itibarıyla bugün Japonya, kişi başına düşen milli geliri yüksek olduğu halde, durağan büyümesiyle yerinde saymakta ve yıldızı giderek sönmektedir. 2009 küresel krizi ile birlikte AB'nin de benzer dinamiklerin etkisi altına girebileceği yolunda çok güçlü oncu göstergeler vardır. Zira, Japonya'da olduğu gibi, AB'de de büyüme oldukça düşük seyretmekte, ekonomi yeni iş yaratamamakta, nüfus yaşlanırken sosyal güvenlik açıkları, kamu borç yükü ve bütçe açıkları kontrolsüz bir şekilde artmaktadır. Japonya ve AB'nin bu yüksek gelir tuzağından çıkmasını sağlayacak itici faktörlerin neler olduğu konusunda yeterli bir mutabakat da henüz yoktur. Öte yandan, dünya genelinde orta gelir tuzağına düşmüş vakalar da çoğunluktadır. Tayland, Filipinler ve Malezya gibi, hızlı büyümeyle "düşük gelir" döngüsünü kırarak orta gelirli ülkeler grubuna girebilmiş ülkeler, bu aşamaya geldikten sonra ideal oranlarda büyüememiş ve bir türlü sonraki aşamaya geçip, zengin ülkeler arasına girememiştir. Bir diğer deyişle, bu ülkeler, orta gelir kapanında sıkışıp kalmıştır. Buna paralel olarak, 1987 yılından bu yana, yani son 25 yılda, çoğunluğunu Latin Amerika ve Güneydoğu Asya ülkelerinin oluşturduğu bir grup ekonomi, bu tuzağın döngüsünden hala çıkış bulamamaktadır.

Bununla birlikte, kapana ayağını kaptırmadan üst kategoriye tırmanmayı başarmış ülkeler de mevcuttur. Bu çerçevede, düşük gelir zincirini kıran ülkelere örnek olarak Vietnam gösterilebilir. Vietnam, fakirlik kısır döngüsünü kırdığı gibi, Güney Kore de "orta gelir tuzağına" yakalanmadan günümüzde yüksek gelirli ülkeler grubunun içine girmiştir ve bir durgunluk belirtisi göstermeden yoluna devam etmektedir. Güney Kore'de 1990'lı yılların hemen başında 8.000 dolar civarında olan kişi başına milli gelir (SGP bazında), 1995 itibarıyla 10.000 dolar bandına, bir başka deyişle, orta gelirli ekonomiler seviyesine çıkmıştır. 1996'daki Güneydoğu Asya krizine rağmen 1990'lı yılların genel olarak "hamle dönemi" olarak değerlendirerek istikrarlı büyümeden taviz vermeyen Güney Kore ekonomisi, 2008 yılında ise yüksek gelirli ülke kategorisine geçerek, tuzağına yakalanmadığını açıkça göstermiştir.










### ORTA GELİR TUZAĞI VE TÜRKİYE

2004 yılından bu yana orta gelirli ülke statüsünde yer alan Türkiye ekonomisinin, orta vadede, orta gelir tuzağı ile karşı karşıya kalma durumunu incelemenin yanı sıra, öncelikle, 2000'li yıllar öncesinde içinden geçtiği düşük gelir tuzağına da değinmekte yarar vardır.

### DÜŞÜK GELİR TUZAĞINDAN KURTULMA ÇABASI:

#### 2004 ÖNCESİ

II. Dünya Savaşı sonrasında Türkiye, bir 1970'ler, diğeri de 1990'lar olmak üzere, ekonomik anlamda iki 'kayıp on yıl' tecrübesi yaşamıştır. Nitekim bu iki dönemde de, hem iç hem de dış konjonktürde bozulmalar yaşanmış, istikrarsızlık ve popülizm belirgin bir şekilde öne çıkmış, milli iradenin askeri darbe veya muhtırlarla zedelenmesi vuku bulmuş ve makro ekonomik dengeler ciddi anlamda bozulmuştur.

	DÜŞÜK GELİR	ORTA GELİR	YÜKSEK GELİR
DEVAM EDEN BÜYÜME	 FAKİR, SAĞLIKLI, UMUTLU	 ORTA GELİRLİ, SAĞLIKLI, UMUTLU	 ZENGİN, SAĞLIKLI, MUTLU
YAVAŞLAYAN BÜYÜME	 DÜŞÜK GELİR TUZAĞI RİSKİNDE	 ORTA GELİR TUZAĞI RİSKİNDE	 YÜKSEK GELİR TUZAĞI RİSKİNDE
DURAN BÜYÜME	 FAKİR VE HASTA	 ORTA GELİR	 ZENGİN VE HASTA

Tablo 6.1. Ekonomilerde Gelir ve Büyüme



**VE NİHAyet TÜRKİYE, 2001 KRİZİNİN BİTİMİNDE 3.000 DOLAR OLAN KİŞİ BAŞINA MİLLİ GELİR SEVİYESİNİ 2004 YILINDA ORTA GELİR SEVİYESİ OLAN 10.000 DOLARA ÇIKARMAYI BAŞARMIŞTIR.**

Kısaca göz atmak gerekirse, Türkiye'nin, 1970'lerin öncesindeki doneme, yani 1960'lı yıllara, bütün dünyaya paralel olarak İthal İkameci Sanayi (İİS) politikalarıyla girdiği görülmektedir. Ancak ne yazık ki, göreceli olarak başarılı olan birinci on yıl (1960-1970), ikinci on yılda yerini tam bir çöküşe bırakmıştır. Planlı kalkınma ve ithal ikameci sanayileşmede Türkiye'nin treni kaçırdığı dönem de zaten 1970'lere tekabül etmektedir. Zira Türkiye'nin 1960'larda başlattığı İİS modelinin içerdiği çok kritik zafiyetler vardır.

Bu zafiyetlerin ilki, modelin verimlilik ve dinamik bir sanayileşmeyi değil, statik ve hantal bir yaklaşımı öne çıkarmış olmasıdır. İkinci olarak, model korumacıdır ve rekabet ortamı kurumsallaştırılmamıştır. Ayrıca, sistemdeki eksikliklere, Türk sanayileşmesindeki vizyonsuzluk ve dünyadan kopukluğun yanı sıra, sanayicinin uzun vadeli, stratejik ve girişimci kalitesine dayanan dönüşümünü temin edecek olan destek/disiplin/denetim paradigması eksikliği ilave edilmelidir. Dolayısıyla, ülkeye döviz çekemeyen, rekabetin olumlu etkilerine maruz kalmayan bu verimsiz düzen ömrünü başarısızlıkla tamamlamış ve Türkiye'yi 1980'lere, fakir bir ülke olarak sokmuştur.

Ardından Türkiye, 1980'lerde bir kıpırdanma surecine girmiş, ancak bir kalkış için gerekli iç ve dış çapalar devreye sokulamamış, küresel uyum mekanizması kurulamamış ve böylelikle ekonomi alanındaki kısmi iyileşmelere rağmen, sistem bu on senede bir yol alamamıştır. 1990'lı yıllar ise, koalisyon hükümetlerinin yaratmış olduğu siyasi ve ekonomik istikrarsızlık ve çöktünlü ile ekonomiyi tahrip etmiş ve 2001 krizi ile sonlanmış. Dolayısıyla Türkiye, çok uzun süre boyunca, düşük gelirli ülke sarmalına takılı kalmıştır.

Kriz sonrasında ise nihayet girilen değişim ve reform süreci, tek parti hükümetinin politik stabilitiyi ve başarılı ekonomik politikaları beraberinde

getirmesiyle birlikte, Türkiye'ye yıllar sonra rahat bir nefes aldırılmıştır. Bu bağlamda, "Güçlü Ekonomiye Geçiş" programı başarıyla uygulanmış, Türkiye ekonomisi birçok makroekonomik göstergesini yoluna koymaya başlamıştır. Nitekim bu dönemde, sanayiye geçiş ve verimlilik alanlarındaki başarıların da etkisiyle hızlı ve kesintisiz bir büyüme performansı sergileyen ekonomi, kriz ve öncesinde rekor seviyelere ulaşan kamu borçlarını da ciddi oranda aşağı çekerek mali disipline kavuşmuştur. Bunun yanı sıra, ekonominin yıllar boyunca çare bulunamamış yarası olan yüksek ve yapışkan enflasyon da, % 70 seviyelerinden tek hanelere çekilmiştir. Tüm bunlara bağlı olarak, AB ilerleme raporlarının da tespit ettiği üzere, Türkiye, tarihinde ilk defa 2004 yılından itibaren, ekonominin başlıca sektörlerinin çalışmaya başladığı, risklerin ölçülebilir, öngörülebilir ve yönetilebilir hale geldiği "çalışan bir piyasa ekonomisi" hüviyetine kavuşmuştur. Ve nihayet Türkiye, 2001 krizinin bitiminde 3.000 dolar olan kişi başına milli gelir seviyesini 2004 yılında orta gelir seviyesi olan 10.000 dolara çıkarmayı başarmıştır. Böylelikle, kısılıp kaldığı düşük gelirli ülke tuzağından ancak on yıllar sonra kurtulabilmiştir.

### **ORTA GELİRLİ ÜLKE STATÜSÜNE TERFİ: 2004-2011**

Orta gelirli ülke statüsüne kavuştuğu 2004 yılından sonra Türkiye, büyümesine kesintisiz olarak devam etmiş, ancak 2008 yılının son çeyreğinde, küresel krizin etkisiyle küçülmeye başlamıştır. 2009 yılının son çeyreğinde yeniden toparlanmaya başlayan ekonomi, 2010 ve 2011 yıllarını, birçok ülkeyi imrendiren ve rekor sayılabilecek büyüme oranlarıyla geride bırakmıştır. Avrupa, ABD ve Japonya gibi olgun ekonomiler hamle yapamazken Türkiye dünyada pozitif yönde ayrılmış, çalkantılı dünyada bir sakin liman olarak öne çıkmıştır.

Bununla birlikte, kırılganlığı hala devam eden dış dünyanın da etkisiyle, Türkiye'nin, 2008'den bu yana yaşanan süreci idare etmek zorunda kaldığını da unutmamak gerekmektedir. Belirlenen 2023 hedefleri doğrultusundaki rakamlara ulaşabilmek ise, bir strateji olmadan sağlanamayacaktır. Ayrıca, Türkiye'yi 3.000 dolar bandındaki gelir seviyesinden 10.000 dolar seviyesine kısa surede çıkaracak program, 25.000 dolar seviyesine ulaştırmak için yeterli olmayacaktır. Nitekim, daha önce de belirtildiği gibi, bu program, temel olarak, zaten erozyona uğramış ekonominin tamirini sağlamıştır. Öte yandan, Türkiye ekonomisi 2002 yılından beri, uzun yıllardır ihtiyaç duyduğu istikrara kavuşarak, sahip olduğu potansiyel ile yoksulluk avantajlarını da sonuna kadar devreye sokmuştur. Zira son on yılda Türkiye'de varlık fiyatları düşük, reel ücretler yeterince rekabetçi ve kredi maliyetleri de gerileyerek seyretmiş, bütün bunlar Türkiye'nin rekabetçiliğine olumlu yansarak, büyümeyi desteklemiştir. Bu ortamda Türkiye'de düşük-orta teknolojilere sahip geleneksel sektörler de yoğunluk kazanmıştır. Bu durum ise, orta gelir tuzağına düşen ülkelerin içinde bulunduğu duruma işaret etmektedir. Düşük maliyetler ve emek yoğun sektörler avantajı, orta gelir kategorisine girildiği anda, kaybedilmekte ve rekabet gücünün artırılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Türkiye, orta gelirli ülke konumuna henüz 7 yıl önce kavuşmuştur. Dolayısıyla, gelir basamaklarını çıkış süreci şimdilik normal seyretmektedir. Ancak bundan sonraki dönemde, hızlı bir şekilde bir üst kategoriye geçiş aşamasında, bir kısır döngü içine girmemek için dikkatli olunması şarttır. Zira Türkiye'nin, kişi başı milli gelirden, 53 ülkeden oluşan OECD liginin en alt seviyelerinde, dünya rekabet liginde 132 ülke arasında 62. sırada ve Birleşmiş Milletler'in beşeri kalkınma endeksinde 82. sırada yer alıyor olması da, Türkiye'nin kalkınma hamlesini derinleştirmesi bağlamında acık bir ev ödevi olarak görülmelidir.

Ekonomide 2010 ve 2011 yıllarında yaşanan yüksek büyümenin hız kesmeye başlamış olması ve yapısal olarak çözülmesi gereken cari acık probleminin varlığı, tüm bu verilerle birleşince, Türkiye'nin, önümüzdeki dönemde, bir "orta gelir tuzağı" testinden geçebileceğine işaret etmektedir. İşte bu noktada, ekonominin kapana ayağını kapatarak yerinde seyretmesinin ve artan oranlarda bir acık pazar haline gelmesinin önüne, bugünden alınacak sıkı tedbirlerle geçilebilecektir.





EKONOMİK KALKINMA İÇİN BELİRLENMİŞ TEK BİR EVRESEL REÇETE YOKTUR. NİTEKİM DOĞRU BÜYÜME STRATEJİSİ, ÜLKEDEN ÜLKEYE FARKLILIK GÖSTERMEKTE, HATTA BİR ÜLKENİN KENDİ İÇİNDE DAHI, ZAMANLA MEYDANA GELEN DEĞİŞİMLERDEN ÖTÜRÜ, FARKLILAŞABİLMEKTEDİR. YİNE BENZER BİR ŞEKİLDE, KALKINMANIN İÇERİĞİ DE, AYNI ORANLARDA BÜYÜME SAĞLAYAN ÜLKELER ARASINDA FARKLILIKLAR GÖSTERMEKTEDİR. AYNI BÜYÜME HIZINI YAKALAMIŞ İKİ ÜLKEDEN BİRİ SANAYİ İLE, BİR DİĞERİ İSE HİZMETLER SEKTÖRÜ İLE BU NOKTAYA GELMİŞ OLABİLİR.

### ORTA GELİR TUZAĞINDAN KORUNMA STRATEJİSİ: 2012 VE SONRASI

Sonuç olarak, orta gelir tuzağına düşmemek ve yüksek gelirli ülkeler grubuna ideal bir surede girebilmek için, Türkiye'nin, 2012 ve sonrasında kalkınma stratejisinin belirlenmesinde iki amaç göz önüne alınmalıdır: Bunlardan ilki, kısa vadede ideal büyüme oranlarını yakalayabilmek olmalıdır. Diğerisi ise, orta ve uzun vadede, büyümenin devam etmesini sağlamaktır. Bu ise, cari açığı finanse edemeyeceğimiz ve Yunanistan benzeri ekonomilerde bugün mevcut olan durumu yaşamayacağımız bir büyüme modelinin tesisine bağlıdır.

Dolayısıyla, önümüzdeki dönemde, araç olarak, "iki uçlu" bir büyüme stratejisi kullanılmalıdır. Bu stratejinin temel ögesi ise, gerek 2023'e giden yolda gerekse sonrasında kademeli bir büyüme hedefi belirleyen uzun vadeli bir vizyon çizmektir. Aynı zamanda, cari durum değerlendirildiğinde, küresel ekonomik durgunluğun ve kısmi yavaşlamanın devam ettiği bir ortamda, ulusal kalkınmanın da hızını kesmeye başlaması doğal bir netice olacaktır. O halde, 2012 yılında gerçekleşmeye başladığı görülen bu ivme kaybının kalıcı olmaması için, Türkiye ekonomisinin yeni bir iyi mimariye ihtiyacı olduğu ortadadır. Elbette, ekonomik kalkınma için belirlenmiş tek bir evrensel reçete yoktur. Nitekim doğru büyüme stratejisi, ülkeden ülkeye farklılık göstermekte,

hatta bir ülkenin kendi içinde dahi, zamanla meydana gelen değişimlerden ötürü, farklılaşabilmektedir. Yine benzer bir şekilde, kalkınmanın içeriği de, aynı oranlarda büyüme sağlayan ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Aynı büyüme hızını yakalamış iki ülkeden biri sanayi ile, bir diğeri ise hizmetler sektörü ile bu noktaya gelmiş olabilir. Dolayısıyla, sağlıklı bir ekonomik kalkınma için izlenecek yol, diğer ülkelerin tecrübelerini de göz ardı etmeden, ülkenin kendi ihtiyaçları doğrultusunda oluşturacağı yol haritasından geçmektedir. Bu nedenle, Türkiye ekonomisinde yeni mimarinin dizayn edilmesi noktasında, büyüme ana hedef olarak benimsenirken, çözüm bekleyen yapısal cari açık sorununa da el atmak gerekmektedir. Zira Türkiye'de, üretimin büyük bir çoğunlukla ithalata bağımlı olması nedeniyle, öteden beri, büyüme dönemlerinde dış ticaret açığında ve dolayısıyla cari açıda artış görülmüştür. Son yıllarda artan bu açık, finanse edilemediği için, çok büyük bir risk taşımamış olsa da, bunun sürdürülebilir olmadığı ortadadır.

Bu bağlamda belirtmek gerekir ki, hane halkının yüksek borçluluk oranı nedeniyle, ulusal tasarruflar, 2011 yılında da arzu edilen seviyede seyretmemiştir. Zira 2011 yılında, özel yatırımların GYSH'ye oranı % 22 olarak gerçekleşmişken, özel tasarrufların GYSH'ye oranı % 13 olarak kaydedilmiştir. Yatırımların ve tasarrufların birbirini dengelemesi gerektiği göz önüne alındığında, tasarruf oranlarının, ideal seviyeyi geriden takip ettiği görülmektedir. Yatırımlar ile tasarruflar arasındaki bu fark ise, dış finansman yoluyla sağlanmıştır. Ancak özellikle, küresel ölçekli gri bir ekonomik tablonun var olduğu bir ortamda, dış finansmana bağlı olmaya devam etmek akılcı bir yaklaşım olamaz.

Bu durumda, uzun vadeli kalkınma hedefleri doğrultusunda hareket etmek için, yeni ekonomik strateji, "büyümeyle cari açık arasındaki bağlantıyı kırarak" bir şekilde inşa edilmelidir. İktisat

literatüründe, geçmişten bugüne, farklı kalkınma modelleri ortaya koyulmuştur. Faktör birikiminden faktör verimliliğine kadar uzanan bu teoriler bazında, ülkelerin uygulamaya koydukları farklı stratejiler görülmektedir. 1970-80 döneminden önce birçok dünya ülkesi tarafından benimsenen ve bir ekonominin ithal ettiği ürünleri ülke içinde üretmeye odaklanan "ithal ikameci" üretim stratejisi, daha sonra yerini "ihracata dayalı" üretime bırakmıştır. Türkiye de, 1980'lerde bu standart büyüme politikasını benimsemiş ve ithal ikameci büyüme modelini terk etmiştir. Bir başka deyişle, iç pazar için üretim yapmak yerine, dış pazarlara odaklanmayı tercih etmiştir.

Bununla birlikte, ihracat, büyümenin ana dinamiği olarak benimsenmesine rağmen, dış politikadaki sorunların da etkisiyle, bu konuda arzu edilen noktaya uzun süre ulaşılamamıştır. Bu bağlamda, veriler, politikanın ana hedefi olan üretimde dış pazar yoğunlaşmasının, aslında tam olarak gerçekleşmediğini ve üretimdeki büyümenin "iç talep" büyümesiyle önemli ölçüde bağlantılı olduğunu göstermektedir. Son 10 yıllık dönemde ise, dış ilişkilerde hayata geçirilen sıfır sorun politikası ve ardından yürütülen maksimum entegrasyon modeli ile ihracatta gözle görülür bir artış kaydedilmiştir. Buna paralel olarak, ihracatın büyümeye olan katkısının bugün ne aşamaya geldiğini görmek amacıyla 2011 verilerine bakmak faydalı olacaktır. Veriler, daha önceki yıllarda olduğu gibi, 2011 yılında da, GSYH büyümesinin iki ana bileşeninin, özel tüketim ve özel yatırımlar olduğunu göstermektedir. Tüketim, her zaman olduğu gibi yine milli gelirin % 70'lik önemli bir kısmını oluşturmuş, sergilediği % 7,7 oranındaki büyümeyle GSYH büyüme oranının en büyük puanına sahip olmuştur. Keza özel yatırımlar da, 2011'de, % 22,3'lük milli gelir dilimi ve % 22,8'lik büyüme oranıyla, tüketimi takip eden en önemli kalkınma kalemini oluşturmuştur.

Bu iki harcama grubu, büyüme artış hızına, sırasıyla 5,3 ve 5,1 puanlık katkılarda bulunurken, ihracat ise yıllık ivmesini artırmasına rağmen, ancak 1,5 puanlık bir katkı sağlayabilmiştir. Bu rakamlardan da basit bir şekilde anlaşılacağı üzere, Türkiye ekonomisi, ihracat odaklı büyüme gayreti içinde olsa da, daha ziyade, adı konulmamış bir şekilde, iç talep odaklı bir büyüme modelini uygulamaktadır. O halde, doğru belirlenmiş bir stratejiyle yola devam edilmesi gereken şu ortamda, Türkiye nasıl bir yol izlemelidir? Bu sorunun irdelenmesi, oluşturulacak ideal planın alt başlıklarını belirlemek açısından önem taşımaktadır.

Şüphesiz gerek iç talep merkezli, gerekse ihracat odaklı büyüme modellerinin, artı ve eksi yönleri mevcuttur. Bazı iktisadi araştırmalara göre, iç talep kaynaklı büyüme, ancak dünya GSYH'sinin en az % 2'si kadar gelir üreten ekonomiler için uygundur. Bu görüşe göre, yeterli tasarruf oranlarının sağlanamadığı bir ekonomide, yalnızca iç talebi baz alarak büyümeye çalışmak sağlıklı olmayacaktır. Öte yandan, ihracatın, ülkelerin rekabet gücünü ortaya koyan bir göstere olduğu günümüzde, teknolojik gelişime ve yabancı yatırımlara da kapı açan bu aracın, daha yoğun bir şekilde kullanılması şarttır. İhracat, ayrıca, üretimin, karşılaştırmalı üstünlükleri olduğu sektörlerle yönelmesini ve dolayısıyla verimli olmasını da sağlamaktadır. Dolayısıyla, ihracata dayalı büyüme modelinin, bundan sonra daha etkin bir şekilde devreye sokulması, oldukça gerekli gözükmektedir.

Bu bağlamda, Türkiye'nin kalkınma gündeminde, ihracatın payının önemli bir pozisyona getirilmesi ihmal edilemez acil bir ihtiyaç olmakla birlikte, günümüz küresel ekonomik koşullar ve belirsizlikler göz önüne alındığında, iç talep odaklı büyümenin etkin bir şekilde kullanılması da önem taşımaktadır. Güçlü iç talep, dış yatırımları tetikler bir hale getirilip, daha avantajlı bir duruma dönüştürülmelidir. Bu minvalde, Türkiye'nin yeni büyüme modeli, ihtiyaçları doğrultusunda şekillenecek, geleneksel olmayan karma bir çözüm paketi olarak ortaya koyulabilir. 2023 hedefleri doğrultusunda bir sürdürülebilir büyüme sağlamak için, yüksek rekabet gücüne dayalı, iç pazarı soğutmadan tüm dünya pazarlarına ihracatı teşvik eden ve bunun yanı sıra, cari açık sorununu minimize edecek bir üretim politikası benimsenmelidir.

Bu politikanın bileşenleri ne olmalıdır diye düşünüldüğünde, milli gelirin oluşum sürecini genel hatlarıyla ele almak daha net bir fikir vermektedir. Hasıl olan GSYH en basit bir formülle ortaya konulduğunda, üç çarpandan oluştuğu görülmektedir. Bunlar, çalışan kişi sayısı, her bir çalışanın harcamış olduğu saat sayısı ve yine her bir çalışanın saat başına ortaya çıkardığı ürün sayısıdır. Bu faktörlerden ilk ikisi, emek piyasalarının yapısı ile ilgilidir. Üretilen ürün ise, sermayenin miktarna bağlı olmakla birlikte, verimlilikle de büyük ölçüde ilişkilidir. Dolayısıyla, daha çok üretmek için, sadece sermaye zengini olmak yetmeyip, sermayeyi en verimli bir şekilde de kullanmak gerekmektedir. Bu sebeple, belirlenecek stratejinin verimlilik odaklı olması gerektiği ortadadır. Bu bağlamda, şirketlerin verimliliğinde ara geçişi sağlayarak önemli etkileri olan sektörler de, ekonominin mezo düzeyi olarak ele alınmalıdır.

Sonuç olarak, oluşturulacak bir büyüme modeli için gerekli dinamikleri, makro, mezo ve mikro seviyeler için ayrı ayrı ele almakta fayda vardır. Bu yaklaşım, GSYH dinamiklerini irdeleyen makro ve ekonominin oyuncularını etkileyen mikro bakışın yanı sıra, sektörleri de ele alan mezo düzey bir analizle, üçlü (ternary) bir model kurarak, oluşturulacak politikalarda bütünsellik avantajı sağlayacaktır. Oluşturulacak bir kalkınma modelinin başarısı da, işte bu 3 seviyeli politikalar arasındaki güçlü ilişkiye bağlı olacaktır.

## ÖNERİLER

### MAKRO POLİTİKALAR

#### BASİRETİLİ PARA POLİTİKASI

- Fiyat İstikrarının Sağlanması
- Pro-aktif Role Devam

#### İHTİYATLI FİNANSAL REGÜLASYON

- Finansal İstikrarın Sağlanması
- Döviz Pozisyonu Açıklarının Azaltılması

#### DİSİPLİNLİ MALİ POLİTİKA

- Para Politikalarıyla Uyum
- Kamu Harcamalarında Etkinlik
- Ek Gelir Kaynakları
- Kayıt dışı Ekonomiyle Mücadele

### MİKRO POLİTİKALAR

#### ÜRETİM POLİTİKASI

- İhracata Yönelik Üretim Teşviki
- İhracatta Ürün Çeşitliliği
- İhracatta Pazar Çeşitliliği
- İthalattaki Yapısal Sorunların Çözümü
- Yerli Üretim İçin Yerli Mal Kullanımı Teşviki

#### TEKNOLOJİ POLİTİKASI

- Ar-Ge Desteklerinin Etkinliği
- Teknolojik Altyapının Geliştirilmesi
- Endüstriyel Tasarımın Desteklenmesi ve Teknoloji Avcıları Modeli

#### İSTİHDAM POLİTİKASI

- İşgücüne Katılım Oranının Yükseltilmesi
- İşgücü Piyasalarındaki Katılımların Giderilmesi
- İşgücü Verimliliğinin Artırılması
- İş Güvenliği Yasalarının Revize Edilmesi

#### EĞİTİM POLİTİKASI

- Eğitimin, Düşündürmeye Yönelik Olması
- Eğitimin, Çok Yönlü ve Sürekli Olması
- Eğitimin, Piyasa İhtiyaçlarına Uyum Sağlaması

#### YATIRIM POLİTİKASI

- Yatırım Ortamının İyileştirilmesi
- Etkin Tamim Yapılması
- Altyapının Geliştirilmesi
- Kurumların Modernleşmesi ve Etkinleşmesi
- Bölgesel Gelişime Önem Verilmesi
- Kamu - Özel Sektör İşbirliği (PPP) Kanunu'nun Çıkarılması
- Özel Ekonomik Bölgelerin Desteklenmesi ve Hayata Geçirilmesi

- KOSGEB Destekleri Ödemelerinin Belli Bir Takvime Bağlanması
- Kamunun Büyük Projelerinin İhale Süreçlerini Yürütebilecek Bir Merkez İhdas Edilmesi

- KOBİ'lere Yönelik Finansman Derinliğinin Genişletilmesi
- Girişim Sermayesi (Private Equity) Modelinin Bankalarca Kullanılması

#### TASARRUF POLİTİKASI

- Yurtiçi Tasarrufların Artırılması

### MEZO (SEKTÖREL) POLİTİKALAR

#### MAKİNE SEKTÖRÜ

- Makine Sektörünün Stratejik Sektör Kabul Edilmesi
- Sektörün Rekabet Gücünün Artırılması
- Yerli Makine Alımının Teşviki
- Kullanılmış Makinelere İlişkin İthalat ve Piyasa Denetim Gözetimi
- KDV Probleminin Çözülmesi

#### BİLİŞİM SEKTÖRÜ

- Bilişimde Üretici Olmak
- Yazılımın Stratejik Sektör Kabul Edilmesi
- Kamunun Özel Sektöre Desteği
- Teknoloji Eğitiminin Yaygınlaşması

### ENERJİ SEKTÖRÜ

- Yeni Tesisler Kurulması
- Kömürün Değerlendirilmesi
- Hidroelektrik Santrallerin Kurulması
- Nükleer Santrallerin Kurulması
- Jeotermal Kaynakların Kullanımı
- Enerjide Ar-Ge Çalışmalarının Artırılması
- Enerjinin Verimli Kullanılması

### OTOMOTİV SEKTÖRÜ

- Markalaşmanın Öncelikli Hedef Olması
- Ar-Ge'ye Önem Verilmesi
- Sektöre Eleman Yetiştirilmesi
- Strateji Belgesi'nin Takibi
- Vergi İndirimleri
- İlk El Araç Satışı Düzenlemeleri

### İNŞAAT SEKTÖRÜ

- Yetkinlik Belgesi Sisteminin Etkin Uygulanması
- Nitelikli Eleman Yetiştirilmesi
- Teminat Mektubu Sorununun Giderilmesi
- Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerinin Desteklenmesi

### TURİZM SEKTÖRÜ

- Turizm Envanterinin Etkin Kullanılması
- İç Turizmin Geliştirilmesi
- Ulaşım Altyapısının Bütünselleşmesi
- Turizm Yatırımlarının Özendirilmesi
- Turizm Eğitiminin Yoğunlaşması

### SAĞLIK SEKTÖRÜ

- Özel Sektörün Teşvik Edilmesi
- Sağlık Harcamalarının Azaltılması
- Yerli Üretim Teşviki ve Sağlık Vadisi
- Sektörde İnovasyon ve Teknolojinin Hâkim Kılınması

- Yerli Cihaz Alımlarının Teşviki
- Tıbbi Cihaz Sektörünün Tekelleşme Tehlikesinden Korunması

- Ağız ve Diş Sağlığı

- Magduriyetinin Giderilmesi

- Eczacıların Desteklenmesi

### GIDA VE TARIM SEKTÖRÜ

- Mikro Havzalardaki Tıbbi, Besi, Lezzet, Aromatik ve Baharat Değeri Olan Endemik Bitkilerin Ekonomiye Kazandırılması
- KOBİ'lerin Teşviklerden Yararlanılmasında Bilinçlendirme ve Eğitim Çalışmalarının Yapılması
- Sektörün, GDO ve Zararlı Katkıların Olumsuz Etkisinden Arındırılması



# “Özgürlüğün Adı” Falcon



**KOLAT**  
motor

KOLAT MOTOSİKLET BİSİKLET MOTORLU  
ARAÇLAR SAN. ve TIC. A.Ş.

Fevzi Çakmak Mah. Ankara Yolu  
Konsan Sanayi Bölgesi 10728. Sokak No: 4-6-8  
Karatay / KONYA / TÜRKİYE

T : +90 332 251 19 99  
F : +90 332 248 48 24

[www.falconmotosiklet.com.tr](http://www.falconmotosiklet.com.tr)  
[www.kolatmotor.com.tr](http://www.kolatmotor.com.tr)

## TÜRKONFED, TÜRKİYE’NİN “İLK” “ORTA GELİR TUZAĞI RİSK RAPORU”NU HAZIRLADI

# TÜRKİYE’NİN 27 ŞEHİRİ YOKSULLUK DÜZEYİNDE, 14 ŞEHİRİ İSE DÜNYAYLA YARIŞIYOR

**Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), yeni raporu Orta Gelir Tuzağı’ndan Çıkış: Hangi Türkiye? ile Türkiye’nin gelir haritasını çıkardı. “Üç farklı Türkiye” olgusunu ortaya koyan rapora göre, ülkemizin 14 şehrinin toplamı İsviçre, Singapur gibi dünya devlerini geride bırakırken; 27 şehri yoksulluk seviyesinde yer alıyor. 40 şehir ise orta gelir düzeyinden çıkamıyor.**



TÜRKONFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu), Türkiye'nin büyüme performansıyla ilgili bir sorun olan "Orta Gelir Tuzağı" riskinin değerlendirilmesini yapan Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye? isimli yeni bir rapora imza attı. "Ülke ve bölgelerin orta gelir bandında sıkışıp kalması" olarak tanımlanan "Orta Gelir Tuzağı"nın Türkiye açısından değerlendirilmesini yapan rapor, "Üç farklı Türkiye" olgusunu ortaya koyuyor. Rapora göre, Türkiye'de belirli bir gelir seviyesinde sıkışıp kalan "Orta Gelir Tuzağı riskinde" olan 40 şehir, yoksulluk düzeyinde olan "Orta-Düşük Gelir Grubunda" 27 şehir, dünyanın en büyük ekonomileriyle yarışan sanayileşmiş ve gelişmiş, "Orta Gelir Tuzağı" riski olmayan 14 şehir bulunuyor. Orta Gelir Tuzağı riski olmayan grup, İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Kocaeli gibi hem ulusal hasıla, hem de nüfusun büyük

bölümünü barındıran idari, siyasal, ekonomik, ticari, medya ve sanayi güç merkezlerini barındırıyor. Orta Gelir Tuzağı riskinde olan şehirler ise, Artvin'den Çanakkale'ye Türkiye'nin doğusundan batısına kadar birçok farklı bölgeden şehirleri kapsarken, Orta-Düşük Gelir Grubunda olan şehirler, Türkiye'nin Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yer alıyor.

### 10 şehrimiz, dünyanın en zengin ülkelerini geride bırakıyor

Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye raporunda, illere ilişkin birbirinden ilginç ve dünya ülkeleriyle karşılaştırmalı veriler de ortaya konuyor. Raporda, Orta Gelir Tuzağı riski olmayan şehirlerden, İstanbul, Ankara, Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Bolu, Düzce ve Yalova'nın toplam ulusal hasılaya katkısının 376 milyar dolar olduğu belirtiliyor. Bu 10 şehrin ekonomisinin; Singapur,

Norveç, İsviçre gibi dünyanın en zengin ülkelerinden daha büyük bir ekonomik büyüklüğü olduğuna dikkat çekiliyor. Raporda, İzmir, Manisa, Kütahya, Afyon, Uşak, Denizli, Aydın ve Muğla'nın ulusal hasılaya 2011 yılında 115 milyar dolar, Antalya, Isparta, Burdur, Konya, Karaman, Adana ve Mersin'in ise 79 milyar dolar katkı yaptığı belirtiliyor.

### Türkiye düşük-orta gelirden 50 yıl kaldı, Çin 33 yıl fark attı

Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye? raporunda, Türkiye'nin düşük-orta gelir düzeyinde 50 yıl kaldığına da dikkat çekilirken, bu sürenin Çin'de 17 yıl olduğu belirtiliyor. Türkiye'nin düşük-orta gelir düzeyine 1955'te ulaştığı ve bu düzeyden yüksek-orta gelir düzeyine 50 yıl sonra, 2005 yılında çıktığına vurgu yapılıyor. Türkiye, Bulgaristan ve Kosta Rika ile birlikte orta gelir düzeyinde en uzun süre kalmış üç ülkeden biri olarak yer alıyor.

### "Farklılaştırılmış kalkınma reçeteleri, 2023 Türkiye vizyonu için elzemdir"

Türkiye'nin orta-gelir tuzağı risk haritasını küresel ve ulusal bazda ortaya koyarken, önerilerle "tuzaktan" çıkış yollarını da arayan Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye raporu ile ilgili bir açıklama yapan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Onatça, "Hızlı gelişen, dünyaya entegre ve rekabetçi bölgelerimiz ve ayrıca yavaş gelişen ve geri kalmış bölgelerimiz için farklılaştırılmış kalkınma reçeteleri, 2023 Türkiye vizyonu için elzemdir. Türkiye'nin üç farklı desenini ortaya koyan bu rapor, Türkiye'yi 2023 vizyonuna ulaştırarak ve 'tuzaktan' çıkaracak yolları ortaya koymaktadır" dedi.

### Orta Gelir Tuzağı nedir?

Orta Gelir Tuzağı, iktisatçılar tarafından, kişi başına düşen Gayri Safi Yurt içi Hasıla (GSYH) bakımından -2005 yılı uluslararası fiyatlarıyla 17.000 ABD dolarına tekabül eden- orta gelir seviyesine gelmiş ülkelerin ve/veya bölgelerin belirli bir gelir bandında sıkışıp kalma, bir diğer deyişle üst gelir seviyesine geçememe durumu olarak tanımlanıyor.

Kaynak: <http://www.turkonfed.org/duyuru/bas150.pdf>

# Türkiye, Konya'nın lezzetini *Cemo*'yla tadıyor.



CEMO NALÇACI



CEMO MERAM



CEMO SELÇUKLU

medya F



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

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

# Cemo®

# KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE SÖZ SAHİBİ BİR ÜNİVERSİTE OLACAK



**KTO Karatay Üniversitesi; eğitim camiasına adım attığı 2009 yılından bu yana açtığı bölümler ve öğrenci sayısı ile hızlı bir yükseliş sağladı.**



**İSMAİL HAKKI KOLAT**  
KTO Karatay Üniversitesi  
Mütevelli Heyet Başkanı

**2012-2013 öğretim döneminde Hukuk, Mühendislik Fakültesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi ve Adalet Meslek Yüksekokulu'nu ile geniş bir bölüm yelpazesine öğrencilerine kaliteli eğitim veriyor.**

Üniversite yeni eğitim öğretim döneminde yaklaşık 1250 öğrenci sayısına ulaşarak başarı grafiğini hızla yükseltiyor. 1882 yılında kurulan Konya Ticaret Odası 20 bin üyesiyle Türkiye'nin en eski ve köklü odalarından birisidir. Bu köklü oda Konya'da her zaman öncü konumda olmuş ve büyük açılımlar getirmiştir. Üyelerine hizmetleri yanı sıra şehrin tarihi, kültürel ve sosyal alanlarına da hizmet vermeye çalışarak önemli eserler kazandırmıştır.

**Konya Ticaret Odası'nın uluslararası fuar alanından sonra en büyük hizmeti ise kaliteli bir üniversite kurmak olmuştur.**

Bu amaçla 2005 yılında çalışmalara başlanmış, öncelikle Konya Ticaret Odası Eğitim ve Sağlık Vakfı kurularak çalışmalara başlanmıştır. Öğrenci alımında 3'üncü döneme adım atan KTO Karatay Üniversitesi, her yıl olduğu gibi bu dönemde de öğrencilere gelecek vadedilen güçlü kadrosu, modern yapısı ve eğitim dünyasında oluşturduğu farkla yükselen bir ivmeyle başarısını sürdürüyor. Eğitim verdiği bölüm sayısını sürekli genişleten KTO Karatay Üniversitesi 2012-2013 öğretim yılında dört yeni bölüm açtı. KTO Karatay Üniversitesi Hukuk, Uluslararası Ticaret, İşletme, Bilgisayar Mühendisliği, Makine Mühendisliği, Mekatronik Mühendisliği, Elektrik Elektronik Mühendisliği ve Adalet Meslek Yüksekokulu bölümlerine ek olarak, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde Turizm ve Otel İşletmeciliği ile Sosyal Hizmet bölümleri, Mühendislik Fakültesi'nde İnşaat Mühendisliği Bölümü, Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi'nde ise İç Mimarlık Bölümüne 2012-2013 öğretim yılında ek yerleştirme döneminde öğrenci alımına başladı.



KTO Karatay Üniversitesi öncelikle bölgesinde sanayi ve ticaret kesiminin sorunlarını çözmeye yönelik eğitim ve araştırmalar yapmak, nitelikli ve kolay iş bulan mezunlar vermek daha sonra ulusal ve uluslar arası çapta ön plana çıkan bir üniversite olmayı hedefliyor. KTO Karatay Üniversitesi ayrıca dünya çapında bir üniversite olmayı hedefliyor. KTO Karatay Üniversitesi halen yurtdışında bulunan üstün nitelikli bilim adamlarımızın ilgi odağı haline geldi.

KTO Karatay Üniversitesi sanayi ve ticaret ile iç içe, teorik bilginin yanı sıra pratik bilgiye dayalı eğitime de büyük önem veriyor. Aynı zamanda iş dünyası ve toplumun ihtiyaçlarını karşılayacak lokomotif bir üniversite olma yolunda hızla ilerliyor. Ve bu amaca yönelik nitelikli mezunlar yetiştirmeyi amaçlıyor. Önümüzdeki yıllarda açılacak bölümler de yine bu doğrultuda belirleniyor. KTO Karatay Üniversitesi kar amacı olmayan bir vakıf üniversitesi. Ülkenin ve toplumun ihtiyaçlarına yönelik bölümler açıyor. Ve bu bölümlerden mezun olan öğrenciler teori ile pratiği sentezlemiş, en az iki yabancı dile hakim olan, donanımlı bireyler olarak mezun olacaklar.



Her geçen gün gelişen ve burslar konusunda da önemli adımlar atan KTO Karatay Üniversitesi LYS'de ilk 5000'e giren ve KTO Karatay Üniversitesini tercih eden öğrencilere asgari ücretin 3 katına kadar aylık burs sağlanıyor. Ayrıca Üniversitenin %100, %50 ve %25 burs imkanları bulunuyor. Ve hak edilen bursların normal eğitim-öğretim süresince öğrencinin alttan dersi bulunması halinde bile kesilmiyor. KTO Karatay Üniversitesi her geçen yıl yeni bölümlerle üniversiteyi geliştirmeyi, ulusal ve uluslararası alanda söz sahibi bir üniversite olmayı hedefliyor. Küreselleşme, sosyal, kültürel, ekonomik, değerlerin uluslararası alanda yayılması ve kabul görmesi olarak ifade edilmektedir. Ulusal sınırların ortadan kalkması ile üretilen tüm değerler uluslararası bir boyut kazanmıştır. Eğitim açısından ise küreselleşme, ülkeler arasında ortak standartların belirlenmesi ortak proje ve programların yürütülmesi, ırk, din, dil farkı gözetmeksizin tüm taraflara eşit koşullarla yaklaşılması şeklinde kendini göstermektedir. KTO Karatay Üniversitesi uluslararası düzeyde tanınmak ve yüksek kalite standartlarını sağlamak amacıyla yabancı dil eğitimi, uygulamalı eğitim ve öğrencilerin yurtdışında eğitim alması için tüm kapıları açıyor.

Dış ticaret kurslarından aile danışmanlığı kurslarına kadar birçok projeye imza atmış olan ve geliştirdiği eğitim ağırlıklı çeşitli projelerle toplumun ihtiyaçlarına cevap vermeye çalışan KARSEM (Sürekli Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi) ile birlikte yine başta Konya'ya bilimsel, kültürel ve ekonomik alanda katkı sağlayacak olan KTO Karatay Üniversitesi Konya, Karatay ve Selçuklu Uygulama ve Araştırma Merkezi kurulacak.



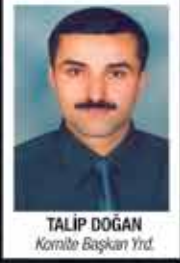


# 19. MESLEK KOMİTESİ

**“Deri ve Deri Ürünleri İmalatı Toptan ve Perakende Ticareti”**



**MEHMET KALIPCI**  
Komite Başkanı/Meclis Üyesi



**TALİP DOĞAN**  
Komite Başkan Yrd.



**MUSTAFA ZÖNGÜR**  
Meclis Üyesi



**İBRAHİM YIKILMAZ**  
Komite Üyesi



**HÜSEYİN ATA**  
Komite Üyesi

## **Mehmet KALIPCI kimdir?**

1961 Konya'nın Meram İlçesi doğdum. Konya Karatay Lisesi mezunuyum. Evli ve dört çocuk babasıyım. Aykent Sanayi Sitesi'nde dede mesleği olan Ayakkabı kalıp imalatı yapmaktayım. 1925 yılında dedemiz Mehmet Kalıpcı soyadımı da kalıpcı olarak değiştirerek el emeği ile bu işe başlamıştır. Daha sonra babamız Ahmet Kalıpcı 1950-1960 yıllarında elle çalışan tezgahlardan makine ve Ahşap torna makinalarına geçerek küçük bir sanayi işletmesine dönmüştür. 1980 yılında 3. kuşak olan bizler Mehmet Kalıpcı ve Nihat Kalıpcı 500 m2 bir alanda çalışmaya devam ettik. 2000 yılında Kadem Kalıp Markası ile Aykent Ayakkabıcılar Sitesi'nde 3500m2 kapalı alanda en son teknoloji ile bilgisayar programlı CNC tezgahlarla kaliteli ve hızlı üretime geçtik. Ayrıca Milo markasıyla Ayakkabı tabanı üretimi yapmaktayız Kadem foaj Ayakkabı taban astarı üretimiyle sektöre devam etmekteyiz.



**Değerli okuyucularımız, dergimizin bu sayısında Konya Ticaret Odası 19. Meslek Komitesi'nin yer aldığı “Deri ve Deri Ürünleri İmalatı Toptan ve Perakende Ticareti” sektörünü tanıtacağız.**

KTO Meclis Üyesi ve 19. Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Kalıpcı, Türkiye'de ayakkabı sektörünün 4-5 milyar dolarlık iç ve dış ticaret hacmine sahip olduğunu, Avrupa'da ve dünyada üst sıralarda yer aldığını belirterek, ülke genelinde sağladığı 400 bin civarındaki istihdamla da önemli bir konumda olduğunu söyledi. Ayakkabıcılık sektörünün eskiden babadan oğula geçen bir meslek olduğunu, ancak 1950'lerde küçük sanayi, 1980'lerden sonrada makinalaşma ile önemli bir sektör haline geldiğini belirten Kalıpcı, Türkiye'deki gelişmelere paralel Konya ayakkabıcılık sektörünün de önemli gelişmeler kaydettiğini ifade etti. Kalıpcı sektörlerinde önemli sorunların bulunduğunu belirterek en önemli sorunların kalifiye elaman sıkıntısı olduğunu dile getirdi. Ayrıca sektörlerinin uzun vadeli çalıştılarından yeni yasadandan dolayı çeklerin bağlayıcılığını yitirmesinin sektör için olumsuzluklara neden olduğuna işaret eden Kalıpcı üretim fazlalığından dolayı pazar daralması yaşadıklarını belirterek, bunlara çözüm üretilmesi gerektiğini savundu. Kalıpcı sorularımızı şu şekilde cevaplandırdı.



KTO MECLİS ÜYESİ VE 19. MESLEK KOMİTESİ BAŞKANI MEHMET KALIPCI

# “SEKTÖRDE PAZAR DARALMASI YAŞIYORUZ”

## SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?

1950 yılından itibaren küçük sanayi görünümünü kazanmaya başlayan ayakkabı sanayi, son yıllarda önemli gelişmeler kaydetmiştir. Özellikle 1980’li yıllarda sektörde oldukça ciddi sayılabilecek makina parkı yatırımları yapılmış ve böylelikle sektörün %30-35’i sanayileşmesini tamamlamıştır. Sektörde üretimin % 65-70’i ise yarı makinalaşmış işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir.

Yıllık 230 milyon çift ayakkabı üretimiyle Avrupa’da 3’üncü dünyada ise 9’uncu sırada yer alan Türk ayakkabı sektörü ilimizde en önemli meslek dallarından biridir.



## SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?

Türkiye’de ayakkabı sektörü 4-5 milyar dolarlık iç ve dış ticaret hacmi ile Avrupa’da ve dünyada üst sıralarda yer almaktadır.

Ayakkabıcılık eskiden babadan oğula geçen sanat olarak adlandırılan bir meslektir. Ancak 1950 yıllardan itibaren küçük sanayi görünümünü kazanmaya başlamıştır. 1980’li yıllarda makineleşmeye geçmeye başlayan sektör 1990 yıllarında önemli bir ilerleme kaydederek ihracat ve istihdamı artırarak ekonomiye olan katkısı artmıştır.



## SEKTÖRÜNÜZÜN İSTİHDAMA KATKISI NEDİR?

Ayakkabı sektörü emek yoğun bir niteliğe sahip olduğu için istihdama katkısı büyüktür. Ülke genelinde sağladığı 400 bin civarındaki istihdamla da önemli bir konumdadır. Konya’da 12 bin 15 bin istihdam sağlamaktadır. Konya Türkiye pazarında %15’lik bir paya sahiptir. Türkiye’de erkek ayakkabılarında ön sıralarda adından söz ettiren Konya bayan ayakkabı üretiminde de önemli atılımlar içerisinde.

## SEKTÖRÜNÜZÜN İHRACATI VAR MIDIR? VARSAM HANGİ ÜLKELERE İHRACAT YAPILMAKTADIR?

Konya ayakkabı ihracatı konusunda önemli bir yere sahip. Her geçen yıl ihracatta ülke sayısını artırıyor. Ama bu yeterli değil. Bu çerçevede Rusya, Irak, S. Arabistan, Azerbaycan, Romanya, Hollanda, Belçika, Bulgaristan, Almanya ve Suriye gibi ülkelere Konya ayakkabı ihraç ediyor.

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

- 1- Kalifiye elaman sıkıntısı
- 2- Sektörümüz uzun vadeli çalıştığından yeni

yasadan dolayı çeklerin bağlayıcılığını yitirmesi sektörümüz için kötü olmuştur.

- 3- Üretimin fazla olması ve pazarın daralması.

## SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?

Ayakkabıcılık sektöründe büyük çoğunluk çok sayıda küçük firmalardan oluşmaktadır. Bundan dolayı bu sektörde çalışanların eğitimi çok önemlidir. Eğitim konusunda çalışmalar yapılmalıdır. Ayakkabıcılar sanayisinde firmaların ulusal ve uluslararası alandaki fuarlara katılımı ve iştirakini kolaylaştırılması gerekir. Ayrıca imalata devletin teşvik ve desteklerini artırması gerekir. Pazar araştırması konusunda kurumların yardımcı olması gerekir. Markalaşmaya önem verilmesi gerekir. Sektör olarak ürün kalitesini daha çok artırmalı, uluslararası standartları yakalayıp rekabet gücümüzü artırmalıyız. Ayrıca ihracatımızı daha çok artırmalıyız.



# KOSGEB TANITIM DESTEĞİ

**ERKAN YILMAZ**  
KTO-KOSGEB

## Destek Unsurları

İşletmelerin; işletmelerini ve ürün ve/veya hizmetlerini ulusal ve uluslararası pazarlarda tanıtmaları için gerçekleştirecekleri faaliyetlerine destek verilir.

### Bu destek;

- Broşür, ürün kataloğu giderlerini,
- Etiket baskılı tanıtım amaçlı CD giderlerini,
- Yurt dışında yayınlanan veya dağıtılan basılı yayınlara reklam verme giderlerini kapsar.

Bu destek, Yurt İçi Marka Tescil Belgesi sahibi olan işletmelere verilir. Yurt İçi Marka Tescil Belgesi'nin bir başka işletmeden devir alınması halinde, devir işleminin Türk Patent Enstitüsü tarafından uygun bulunması gerekir. Destek kapsamında değerlendirilecek olan Broşür, Katalog ve Etiket Baskılı CD'nin en az aşağıdaki kriterlere sahip olması gerekmektedir:

### BROŞÜR VE ÜRÜN KATALOĞU:

**Broşür:** En az 2 sayfa, isteğe bağlı kırımlı, renkli baskılı, içeriğinde işletmenin unvanı, iletişim bilgileri, işletme ürün / hizmetleri hakkında bilginin olması, basım tarihi ve basımı yapan işletmenin adının bulunması gerekmektedir. Destek kapsamında bastırılacak broşür sayısı en az 2.000 (iki bin) adet olmalıdır.

**Ürün Kataloğu:** En az 8 sayfa, en az 4 renk baskılı, içeriğinde işletmenin tanıtım bilgileri, ürün / hizmet bilgileri, iletişim bilgileri, basım

tarihi ve basımı yapan işletmenin adının bulunması gerekmektedir. Destek kapsamında bastırılacak katalog sayısı en az 1.000 (bin) adet olmalıdır.

### ETİKET BASKILI TANITIM AMAÇLI CD:

İşletmenin tanıtım bilgileri, detaylı ürün bilgileri ve en az 90 sn'lik seslendirilmiş tanıtım filmi, iletişim bilgileri, hazırlanmış tarihi bulunan, etiket baskılı ve interaktif olması

gerekmektedir. Destek kapsamında hazırlanacak etiket baskılı CD sayısı en az 1.000 (bin) adet olmalıdır.

### YURT DIŞINDA YAYINLANAN/ DAĞITILAN BASILI YAYINLARA REKLAM VERME:

Yurt içi veya yurt dışında basılan ve yurt dışında yayınlanan/dağıtılan basılı yayınlara verilen reklamlardır.

Bu destekten yararlanmak suretiyle hazırlanan/bastırılan broşür, ürün kataloğu ve etiket baskılı tanıtım amaçlı CD'de KOSGEB logosu ve internet adresinin ([www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)) yer alması gerekir. Desteğe konu olan ve yurt içinden sağlanacak ürün ve/veya hizmetin alınacağı hizmet sağlayıcının işgal konusu ile ürün/hizmet konusu uyumlu olmalıdır.

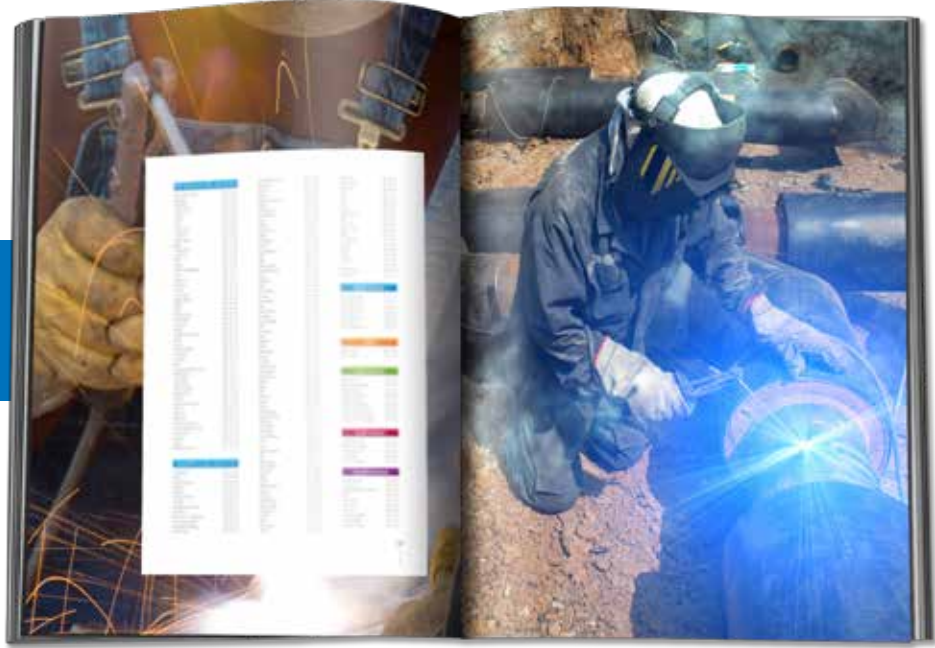
Broşür ve ürün kataloğu giderleri/etiket baskılı tanıtım amaçlı CD giderleri/yurt dışında yayınlanan veya dağıtılan basılı yayınlara reklam verme giderlerinin her biri için verilecek destek miktardan 5.000 (beş bin) TL'yi geçemez.

### 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 kullanılan destek miktarları dikkate alınmaz.

### Program kapsamındaki desteklerin üst limit ve oranları

Program süresince desteğin üst limiti 15.000 (on beş bin) TL'dir. Program kapsamında sağlanacak desteklerin uygulama oranı Konya için %50'dir.



DÜNYANIN VE TÜRKİYE'NİN  
SEÇKİN SİGORTA ŞİRKETLERİYLE  
HİZMETİNİZDEYİZ



**SİGORTA CENTER GROUP**

*ile yolunuzda, her koşulda güven ile devam edin...*



"sektörün lideri"

**SİGORTA CENTER GROUP<sup>®</sup>**

2A Group Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.

[www.2sigortacenter.com](http://www.2sigortacenter.com)

Tel : **444 19 82**

e-mail: [oozturk@2sigortacenter.com](mailto:oozturk@2sigortacenter.com)

# DÜNYA İŞ KONSEYLERİ

## Türk - Mısır İş Konseyi



### Kuruluş Yılı:

1992

### Türk Tarafı Başkanı:

Zuhul Mansfield

### Firma ve Ünvanı:

TMG Mining & Manufacturing,  
Yönetim Kurulu Başkanı

### Karşı Kanat Başkanı:

Adel Abdou El-Lamei

### Kurum/Firma ve Ünvanı:

Mitchell Jr. Navigation Co., Başkan

### Muhatap Kuruluş:

Mısırlı İşadamları Derneği (EBA)

### Web Adresi:

www.eba.org.eg

Türk-Mısır İş Konseyi 1992 yılında kurulmuş olup, karşı kanat kuruluşu Mısırlı İşadamları Derneği (EBA) işbirliği ile iki ülke arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin artırılmasına yönelik karşılıklı heyet ziyaretleri dahil olmak üzere çeşitli faaliyetler yürütmektedir. Özellikle 2005 yılında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması sonucunda Mısır ile Türkiye arasındaki ticaret hacmi 4 milyar dolar seviyesine ulaşırken anlaşmanın imzalanmasını müteakip iki ülke arası yatırım ilişkileri konusunda özellikle Türkiye kaynaklı tekstil ve hazır giyim yatırımcılarının Mısır'daki faaliyetleri nedeniyle, beklentilerin ötesinde bir hareketlilik yaşanmış Türkiye'nin yatırımları 1,5 milyar dolara ulaşmıştır. 12-14 Eylül 2011 tarihinde Başbakan Sayın Recep Tayyip Erdoğan başkanlığında Mısır'a gerçekleştirilen remi ziyaret vesilesiyle düzenlenen İş Forumunda Türkiye ile Mısır arasındaki mevcut 1 yatırım ilişkilerinin iki yıl içinde 5 milyar dolara, ticaret hacminin ise 5 milyar dolara çıkarılması, Türkiye ve Mısır'ın müteahhitlik sektörü başta olmak üzere 3. ülkelerde işbirliği yapması hedefleri konulmuş olup İş Konseyi olarak önümüzdeki dönemde söz konusu hedefler doğrultusunda yatırım ve ticaret ilişkilerinin artırılması ve 3. ülkelerde işbirliğinin teşvik edilmesi doğrultusunda faaliyetlere ağırlık verilmesi planlanmaktadır.

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

# TÜRKİYE'YE VİZE UYGULAMAYAN ÜLKELER

## GÜRCİSTAN



**Ülke Adı:** Gürcistan Cumhuriyeti • **Başkenti:** Tiflis • **Hükümet:** Cumhuriyet

**Resmi Dili:** Gürcüce • **Yüzölçümü (km2):** 69.700 • **Nüfusu:** 4.615.807 • **Para Birimi:** Lari

### TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

Yıl	GSYİH (Milyar \$)	Kişi Başına Gelir (\$)	Büyüme Oranı (%)	Enflasyon Oranı (%)	İhracat (Milyar\$)	İthalat (Milyar\$)
2000	3	631	1,8	4	459	970
2001	3,2	629	4,7	4,6	496	1.045
2002	3,4	669	5,6	5,7	601	1.084
2003	4,1	867	11,1	4,8	831	1.469
2004	5,4	1.154	5,9	5,7	1.092	2.008
2005	6,4	1.430	9,3	8,2	1.472	2.687
2006	7,7	1.711	9,4	9,2	1.667	3.686
2007	9,8	2.227	12,5	9,2	1.970	4.790
2008	12,5	2.841	7,9	10,1	2.636	7.202

### TÜRKİYE-GÜRCİSTAN TİCARİ VE EKONOMİK İLİŞKİLERİ

Yıl	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2000	131,3	155	286,3	-23,6
2001	144	127,2	271,3	16,8
2002	103,4	137,6	241	-34,2
2003	154,8	272	426,8	-117,1
2004	199,7	306,7	506,4	-107
2005	271,8	303	574,8	-31,1
2006	408	344,8	752,8	63,2
2007	646,1	289,6	935,7	356,5
2008	995,9	524,4	1520,3	471,5

### İkili Ticarete Başlıca Maddeler

**İhracat:** Demir ve çelik, mineral yakıtlar ve yağlar, alüminyum, ağaç ve ağaçtan mamul, odun kömürü, örülmemiş giyim eşyası, gübre, ham post, deri ve köse, balık ve kabuklu hayvanlar, gemi.

**İthalat:** Demir ve çelik, mineral yakıt ve yağlar, bakır, cam, pamuk, metal cevherleri

Kaynak: <http://www.musiad.org.tr/ing/arastirmalaryayin/pdf>

### Dış Ticaretindeki Başlıca Ürünler ve Ülkeler

#### Başlıca İhraç Ürünleri:

Parça metal, kaynak suyu, maden cevheri, taşitlar, meyve ve fındık.

#### İhracatında Başlıca Ülkeler (2008):

Türkiye % 17,6,  
Azerbaycan % 13,7,  
Ukrayna % 9,  
Kanada % 8,8,  
Ermenistan % 8,2,  
Bulgaristan % 7,2,  
ABD % 6,8.

#### Başlıca İthal Ürünleri:

Taşitlar, makine ve parçaları, tahıl ve diğer gıdalar, tıbbi ürünler.

#### İthalatında Başlıca Ülkeler (2008):

Türkiye % 14,9,  
Ukrayna % 10,4,  
Azerbaycan % 9,6,  
Almanya % 7,9,  
Rusya % 6,8,  
ABD % 5,7,  
Çin % 4,7,  
BAE % 4,4.



Fuar Çantası



Eczane Çantası



Kuyumcu Çantası



Belediye Çantası



Plaj Çantası



Doğal Çanta



by AKDOĞAN GROUP

Favori Çanta ASKON Üyesidir



Yetenek Sizziniz  
HAKAN AKDOĞAN

Açılış-Şenlik-Fuar Organizasyonları  
İçin İrtibat: 0.555 602 24 44



Fevzi Çakmak Mah. 10449 Sk. No:5  
Karatay / KONYA

Tel: 0332 353 35 00 Fax: 0332 353 49 00

0.332

ALO  
ÇANTA

353 35 00

www.favoricanta.com

# OTOMOTİV YAN SANAYİ

- Konya 9 OSB'si ile Türkiye'de 3. sıradadır.
- 21 Küçük Sanayi Sitesi bulunan Konya bu rakamla Türkiye'de 1. sıradadır. Burada yer alan 4.500 işyeri ile de Türkiye'de 2. sıradadır.
- Konya ili taşıt araçları ve yan sanayi sektör başlığında, Motorlu kara taşıtları karoseri (kaporta) imalatı; treyler (römork) ve yarı treyler (yan römork) imalatı ve Motorlu kara taşıtları için diğer parça ve aksesuarların imalatı Nace kodlarında yoğun olarak üretim yapıldığı görülmektedir.
- Bu iki sektördeki faaliyet sayısı 400 civarında ve bu iki sektörün direk istihdam kapasitesi 10 bin kişinin üzerindedir.
- Konya'da sektör, bu rekabet şartlarında büyüme göstermeye devam etmektedir. Firmaların özellikle tamamlayıcı yatırım kabiliyetlerinin yüksek olduğu ve tevsiî yatırımlarla sektörün büyüdüğü görülmektedir.
- Treyler gibi ana aksamlara entegre olan taşıma (dingil), kaldırma (silindirler), diğer hidrolik ve pnomatik aksamlar yanında motor aksam ve parçaları (supap, piston, gömlek, krank) bölgede yoğun olarak üretilmektedir. Ancak dikkat çekecek diğer bir husus, Konya'da yoğun üretim algılamasına rağmen Konya

ilinin Türkiye toplam sektör ihracatı içindeki payının %1'ler seviyesinde kalmasıdır.

- Konya'da otomotiv yan sanayi sektörü, ihracatın önünü açan lokomotif bir sektördür Türkiye'deki piston üreticilerinin %50'sinden fazlası, piston üretiminin %71'i; supap üreticilerinin %76'sı, supap üretiminin %68'i; aks, dingil üreticilerinin %45'i, aks, dingil üretiminin %56'sı ve segman üreticilerinin yansı bölgede bulunmaktadır.
- Bölgede var olan otomotiv yan sanayi sektörü, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından Türkiye'de kümelenme yol haritası çizilen pilot 10 sektörden biri olarak seçilmiştir.
- Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yapılan çalışmada talep şartları açısından en avantajlı kümenin "Konya Otomotiv Parça ve Aksamları" olmakla beraber bu kümenin coğrafi konum avantajını en az yaşayan küme olduğu ortaya çıkmıştır.
- Otomotiv yan sanayi kümesi, bölgede faaliyet gösteren üreticilere rekabet edebilirlik açısından yeni ufuklar açmaktadır.
- Türkiye'nin otomotiv yan sanayi ihracatı 2000-2008 yılları arasında beş kat artmıştır. Talep şartları

açısından en avantajlı olduğu tespit edilen Konya otomotiv yan sanayi ihracatında Türkiye'de sekizincidir ve payı sadece %2'dir.

- Türkiye 2009 yılı otomotiv yan sanayi ihracat rakamı dikkate alındığında (4,9 milyar Dolar) Konya ili ve dolayısıyla TR52 Düzey 2 Bölgesi otomotiv yan sanayi ihracatının %2'sini gerçekleştirmektedir.
- DPT tarafından 2006 yılında hazırlanan "İllerde Öne Çıkan Sanayi Sektörleri" çalışmasında, Konya ilinin "başka yerde sınıflandırılmamış makine teçhizatı, motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı, ana metal sanayi, gıda ürünleri ve içecek imalatı" sanayi sektörlerinde, öne çıktığı tespit edilmiştir. Bu çalışmada, Ana metal sanayinde öne çıkan yedi ilden bir tanesi TR52 Düzey 2 Bölgesi'nde yer alan Konya ilidir. "Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı" sanayi sektöründe ise yine Konya Türkiye'de öne çıkan beş ilden biridir. Burada özellikle otomotiv yan sanayinde ilin gelişmişliğine değinmek gerekir.

Kaynak: Vizyon 2023, MEVKA 2010-2013 Bölge Planı, İllerde Öne Çıkan Sanayi Sektörleri, DPT, 2006.

## KONYA BÖLGESİ OTOMOTİV YAN SANAYİ SEKTÖRÜ İÇİN İHRACAT PAZAR ARAŞTIRMASI

DOÇ. DR. MURAT CANİTEZ



*İpek Yolu Dergimizin bu sayısından itibaren, düzenli olarak her sayıda aşağıda detayları açıklanan otomotiv yan sanayi sektörüne yönelik pazar araştırma raporları ile olası hedef pazarlardaki müşteri listeniz yayınlanacaktır.*

*Sözü edilen pazar araştırması ve olası hedef pazarlardaki müşteri listesi çalışması Mevlana Kalkınma Ajansının desteğiyle, KTO Karatay Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü öğretim elemanları; Doç.Dr. Murat CANİTEZ, Öğr.Gör. Yaman KOÇ ve Arş.Gör. M.Akif GÜNDÜZ tarafından hazırlanmıştır.*

**"Konya Bölgesi Otomotiv Yan Sanayi Sektörü İçin İhracat Pazar Araştırması"** başlığı ile yayınlanacak olan bu çalışmada bulacağınız tüm bilgiler, veriler ve potansiyel müşteri listeleri günceldir. Özellikle konuyla ilgili potansiyel müşteri listesi belirlenirken, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin gümrük verileri dikkate alınarak, söz konusu gümrüklerde işlem yapan firmalar özellikle seçilmiştir. Bunlara ek olarak konu otomotiv ve otomotiv sektörüne yönelik yan sanayi olduğunda, neredeyse onlarca farklı GTİP numarasına sahip ürün, dış ticarete konu olan ilgili ürünler içerisinde yer alabilirler. Ancak burada sadece ağırlıklı olarak Konya ve yakın çevresinde bulunan söz konusu otomotiv yan sanayiye yönelik üretim yapan işletmelerin ürettikleri ürünler ve çeşitleri dikkate alınarak, yedi ayrı GTİP numarasına sahip mal araştırmaya konu olmuştur.

Burada araştırmaya konu olan ürünlerin GTİP numaraları ve her bir numaraya yönelik ilgili açıklamalar yapılmadan önce, GTİP numaraları hakkında genel bir bilginin verilmesi yararlı olacaktır. Dünya Gümrük Örgütü (WCO) dünyada uluslararası ticarete konu olan tüm malların ilk 6 hanesini belirler ve yıllık olarak da WCO'ne üye olan ülkeler kendi Gümrük Tarife Cetvelini yayımlarlar. Diğer bir ifadeyle 12 haneden oluşan GTİP numaralarının ilk 6 hanesini WCO belirlerken, eğer ilgili ülke bir ekonomik birliğin (Gümrük Birliği gibi) üyesiye, 7. ve 8. hane rakamları ilgili ekonomik birlik tarafından ve kalan 9., 10., 11. ve 12. hane de ilgili ülke



tarafından tayin edilmektedir. Aşağıda araştırmaya konu olan ilgili GTİP numaralarından hemen tüm dünyanın kabul ettiği ilk 6 rakam dikkate alınarak, söz konusu araştırma yapılmıştır. O halde Konya Bölgesi otomotiv yan sanayi sektörü için yapılan bu ihracat pazar araştırmasında, aşağıdaki GTİP numaralarına sahip olan ürünler üzerinde araştırma yapılacaktır.

### **Bunlar:**

**- 840991:** Türk Gümrük Tarife Cetvelinde bu numara "**kıvılcım ile ateşlemeli içten yanmalı doğrusal veya döner pistonlu patlamalı motorların aksam ve parçaları**" olarak tanımlanmaktadır.

**- 840999:** Türk Gümrük Tarife Cetvelinde bu numara "**kıvılcım ile ateşlemeli içten yanmalı doğrusal veya döner pistonlu patlamalı motorların dışındaki**" diğer motorların aksam ve parçaları olarak tanımlanmaktadır.

**- 848310:** Türk Gümrük Tarife Cetvelinde bu numara "**kranklar ve krank milleri**" olarak tanımlanmaktadır.

**- 870830:** Türk Gümrük Tarife Cetvelinde bu numara "**Traktörler, 10 veya daha fazla kişiyi taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, binek otomobiller ile insan taşımaya mahsus diğer taşıtlar, eşya taşımaya mahsus taşıtlar ile özel amaçlı diğer taşıtların frenler ve servo-frenler ile ilgili aksam ve parçaları**" olarak açıklanmaktadır.

**- 870840:** Türk Gümrük Tarife Cetvelinde bu numara "**Traktörler, 10 veya daha fazla kişiyi taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, binek otomobiller ile insan taşımaya mahsus diğer taşıtlar, eşya taşımaya mahsus**



**taşıtlar ile özel amaçlı diğer taşıtların vites kutuları ile ilgili aksam ve parçaları**" şeklinde tanımlanmaktadır.

**- 870850:** Türk Gümrük Tarife Cetvelinde bu numara "**Traktörler, 10 veya daha fazla kişiyi taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, binek otomobiller ile insan taşımaya mahsus diğer taşıtlar, eşya taşımaya mahsus taşıtlar ile özel amaçlı diğer taşıtların deferasiyelli hareket ettirici akslar, taşıyıcı akslar ile bunların ilgili aksam ve parçaları**" şeklinde açıklanmaktadır.

**- 870870:** Yine Türk Gümrük Tarife Cetvelinde bu numara "**Traktörler, 10 veya daha fazla kişiyi taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, binek otomobiller ile insan taşımaya mahsus diğer taşıtlar, eşya taşımaya mahsus taşıtlar ile özel amaçlı diğer taşıtların tekerlekler ile bunların ilgili aksam ve parçaları**" şeklinde tanımlanmaktadır.

Ancak dergimizin bu sayısında araştırmanın 840991 GTİP numarasına sahip olan "**kıvılcım ile ateşlemeli içten yanmalı doğrusal veya döner pistonlu patlamalı motorların aksam ve parçaları**" na yönelik kısmı yayımlanacaktır. İlgililere faydalı olması en büyük dileğimizdir.





# MOLDOVA

<b>Nüfus</b>	4,314,377
<b>Yüzölçümü</b>	33.843,5 km <sup>2</sup>
<b>Başkent</b>	Chisinau (Kişinev)
<b>Kişi Başına Düşen Milli Gelir</b>	3,100 Dolar
<b>Büyüme Oranı</b>	% 6,0 (2011)
<b>Döviz Kuru</b>	11,76
<b>Başlıca Şehirler</b>	Chisinau (664,700), Tiraspol (148,900), Beltsy (144,000), Bender Ribnita (50,100), Cahul (39,700)
<b>Telefon Kodu</b>	+ 373

33,851 KM<sup>2</sup>LİK ALANIYLA DÜNYADA 140. SIRADA BULUNAN MOLDOVA CUMHURİYETİ, ROMANYA İLE 450 KM, UKRAYNA İLE İSE 940 KM'LİK BİR KARA SINIRINA SAHİPTİR. DOĞU AVRUPA'DA YER ALAN VE DENİZE KIYISI BULUNMAYAN MOLDOVA'NIN BATISINDA ROMANYA, KUZEY, GÜNEY VE DOĞUSUNDA UKRAYNA BULUNMAKTADIR. BDT ÜLKELERİYLE AB'YE SON DÖNEMDE KATILAN ESKİ DOĞU BLOKU ÜLKELERİ ARASINDA KALAN ÜLKENİN SİYASİ VE EKONOMİK YAPISI COĞRAFİ KONUMUNDAN DOĞRUDAN ETKİLENMEKTEDİR. BATI SINIRI PRUT NEHRİ KIYISINCA OLUŞAN MOLDOVA NÜFUSUNUN BÜYÜK BÖLÜMÜ DİNYESTER VE PRUT NEHİRLERİ ARASINDAKİ BÖLGEDE YAŞAMAKTADIR. DOĞU SINIRINI OLUŞTURAN PRUT NEHRİ KARADENİZE'E DÖKÜLMEDEN ÖNCE TUNA NEHRİ'NİN BİR KOLONU OLUŞTURMAKTADIR.

## GENEL EKONOMİK DURUM

Moldova ekonomisi genel olarak incelendiğinde mevcut şartlar itibariyle zayıf bir görünüm sergilemekle birlikte yıllık ortalama % 5 civarı bir büyüme performansı göstermekte, Rusya ve diğer BDT ülkeleriyle yakın ekonomik ilişkileri ve bu ülkelere olan ithalat bağımlılığı ekonomisinin temel değişkenlerini belirlemektedir.

Ülke ekonomisi genel anlamda tarıma dayanmakta ve işgücünün % 23,8'i tarım alanında istihdam edilmektedir. Özellikle meyve ve sebze üretimi, şarap ve alkollü içkiler ile tütün üretimi ülke ekonomisinde önemli bir yer teşkil etmektedir. Ülke nüfusunun yarısının geçim kaynağı olan tarım sektörü genel anlamda hükümet kontrolündedir.

Sanayi sektöründe çalışan nüfus toplam işgücünün % 11,4'ünü oluşturmakta, genel olarak tekstil ve tüketici ürünleri üretimine dayanan sektörde düşük işgücü maliyetleri önemli bir karşılaştırmalı üstünlük yaratmaktadır. Ülkede giderek gelişmekte olan kimya endüstrisi de önemli bir potansiyel taşımaktadır. Ülkede ekonomik gelişmenin önündeki en önemli unsurlar ise zayıf altyapı, enerji kaynakları ve ulaşım olanaklarının henüz yeterince gelişmemiş olmasıdır. Bankacılık sektörü dikkate alındığında da özellikle küresel ekonomik kriz döneminde baskılı bir dönem geçirilmiş ve bir banka iflas edip kredi kalitesinde değer kaybı yaşanmıştır. Sonrasında sermaye artışlarıyla birlikte sorunların çözüm aşamasına geçilmiştir.

Ülke 2011 yılında 2010 yılına göre % 6,4 oranında büyüme kaydetmiştir. 2010 yılında da gerçekleşen %7,1'lik büyümeyle birlikte, ekonominin son iki yılda yaklaşık % 13,5 oranında büyüdüğü, durgunluktan çıkma emareleri gösterdiği ve yeni bir büyüme dönemine girdiği görülmektedir. Moldova ekonomisinde yaşanan ekonomik büyümenin Moldova'nın iç dinamiklerinden ziyade, Moldova menşeli çeşitli ürünlere yönelik artan dış talepten kaynaklanması da, büyümenin dış talebe bağımlılığı ve küresel kriz ortamında sürdürülebilirliği bağlamında risk içerdiğini göstermektedir.

2011 yılı Moldova'nın sanayi sektörü açısından olumlu geçmiştir. Bu kapsamda, Moldova'nın toplam sanayi üretimi 2010 yılına göre % 7,4 oranında büyümüştür. Sanayi üretiminde yaşanan artış, imalat sanayi üretiminin % 8,9 ve madencilik ve taşocaklığı üretiminin % 11,7 oranlarında büyümesinden kaynaklanmıştır. Öte yandan, elektrik ve ısı enerjisi üretim ve dağıtım faaliyetleri % 4,6 oranında gerilemiştir.



## Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Ülkeler Göre Yabancı Yatırımlar	
ÜLKE	DYY Girişi (milyon dolar)
G.Kıbrıs	32.44
Almanya	21.46
Romanya	19.76
İtalya	15.25
ABD	10.96
İsviçre	10.30
Rusya	4.67
Ukrayna	3.58
Avusturya	2.05
Diğer	51.39

Kaynak: unctad.org

## Yatırımlarda Öncelikli Alanlar\*\*

Moldova giderek daha hızlı gelişen ve liberalleşmeye başlayan bir ekonomi oluşturma konusunda adımlar atmakta, yolsuzlukla mücadele edip düzenleyici işlemlerin hantal yapısını kırmaya yönelik reformlara yönelmekte ve ülkeye yönelik yatırımları kolaylaştırıcı bir ortam hazırlamaya yönelik çalışmalarını sürdürmektedir. Bölgede ekonomik bakımdan en zayıf ülkeler arasında yer alan Moldova ekonomik büyüme kalemleri arasında genel anlamda yabancı yatırımlar, dış ticaret ve başka ülkelerde bulunan işçilerden transfer edilen gelirlere dayalı bir strateji izlemektedir. Özellikle AB'nin eski doğu bloku ülkelerine yönelik genişleme politikası dahilinde Romanya'nın katılımıyla bu birliğe komşu olunmuş ve bu dönemde önemli oranda AB fonları ve yatırımlarından yararlanma ortamı bulmuştur.

Ülke özellikle yabancı yatırımları ülkesine çekilebilmek amacıyla son yıllarda hukuki yapısında önemli düzenlemelere gitmiş ve yabancı yatırımcılar için avantajlı bir yatırım iklimi oluşturmak için reformlar yaparak yabancı firmaların da yerel firmalarla aynı hukuki avantajlardan yararlanmasını sağlayacak önlemler almaya başlamıştır. Moldova 35 farklı ülkelye yatırımların korunması ve teşvikini sağlamaya yönelik ikili anlaşmalar imzalamıştır. Bu ülkeler ABD, Arnavutluk, Avusturya, Azerbaycan, Belarus, Belçika, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Çin, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Finlandiya, Fransa, Gürcistan, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İsrail, İtalya, Kuveyt, Kırgızistan, Letonya, Litvanya, Hollanda, Polonya, Romanya, Rusya, Slovenya, İspanya, İsviçre, Tacikistan, Türkiye, Ukrayna, İngiltere ve Özbekistan'dır.

## Dış Ticaret

2000'li yılların başında 500 milyon dolar seviyesinde olan Moldova ihracat rakamları sonraki yıllarda istikrarlı biçimde artmaya başlamış ve 2008 yılında en yüksek değer olan 1,6 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. 2009 yılında küresel ekonomik kriz etkisiyle büyük daralma yaşayan Moldova dış ticaretinde ihracat 1,2 milyar dolar, ithalat ise 3,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Moldova dış ticaret rakamlarını oluşturan veriler incelendiğinde 2010 yılında 1,6 milyar dolara yaklaşan ihracat rakamları ve 3,9 milyar dolara yaklaşan ithalat verileriyle dış ticaret hacmi 6 milyar dolara yaklaşmıştır. 2011 yılı rakamları incelendiğinde Moldova'nın ihracatı 2,21 milyar dolara, ithalatı ise 5,19 milyar dolara ulaşmıştır. Bu dönemde verilen dış ticaret açığı 2,97 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır.

## Ülkenin Dış Ticareti

Dış Ticaret Göstergeleri (Milyar Dolar)							
Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*
İhracat	1,051	1,341	1,591	1,282	1,541	2,060	2,160
İthalat	2,693	3,689	4,898	3,278	3,855	4,520	4,800
Hacim	3,74	5,03	6,48	4,56	5,39	6,58	6,96
Denge	-1,64	-2,34	-3,307	-1,99	-2,31	-1,92	-2,64

Kaynak: www.trademap.org & \* Tahmini (Economic Intelligence Unit)

İthal Ettiği Başlıca Ürünler (Milyon Dolar)				
GTİP No.	Ürünler	2009	2010	2011
		3.278	3.855	5.191
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar	361	417	623
3004	İlaçlar (perakende hale getirilmiş)	158	164	198
8703	Otomobil, steysin vagonlar	79	89	137
8544	İzole edilmiş tel, kablo; diğer izole edilmiş elektrik iletkenleri	58	64	116
8517	Telli telefon-telgraf için elektrikli cihazlar	79	79	92
2402	Tütün/tütün yerine geçen maddelerden purolar ve sigaralar	77	70	74
2711	Petrol gazları ve diğer gazlı hidrokarbonlar	326	340	67
8701	Traktörler	20	38	60
3808	Böcek ilaçları	27	35	56
8708	Kara taşıtları için aksam, parçaları	22	28	51
4011	Kauçuktan yeni dış lastikler	21	31	48
9403	Diğer mobilyalar vb. aksam, parçaları	35	40	47
8418	Buzdolapları, dondurucular, soğutucular	23	29	37
6006	Diğer örme mensucat	24	22	36
4818	Tuvalet kağıtları, kağıt havlu, mendil, masa örtüsü vb	18	24	33
8547	Elektrikli makine, cihaz, tesisleri izole edici parçalar	20	20	33
6307	Diğer Hazır Eşya	2	12	32
8433	Hasat Harman Çim Biçme Makineleri	14	14	32
3402	Deterjanlar ve diğer temizlik maddeleri	28	29	31
8536	Gerilimi 1000 voltu geçmeyen elektrik devresi teçhizatı	19	21	30

TradeMap

Başlıca Ülkeler İtibarı ile İthalat (Milyon Dolar)			
Yıllar	2009	2010	2011
Dünya Toplamı	3.278	3.855	5.191
Rusya Federasyonu	375	586	823
Ukrayna	459	529	641
Romanya	312	387	574
Çin	247	320	400
Almanya	252	295	396
Türkiye	172	206	367
İtalya	232	271	348
Belarus	137	119	195
Polonya	88	105	135
Macaristan	52	64	100
Fransa	61	68	87
Avusturya	55	59	85
ABD	45	62	80
Yunanistan	53	93	69
Bulgaristan	41	49	67
İngiltere	51	53	65
Çek Cumhuriyeti	38	43	60
Hollanda	32	41	49
Japonya	32	34	44
İspanya	31	29	40

TradeMap

## Dış Ticaret Politikası ve Vergiler

Ukrayna ve Romanya arasındaki dar bir bölgede yer almakta olan Moldova, temel ticari ortakları ve komşularıyla arasında birer serbest ticaret alanı oluşturma politikası izlemektedir. 1994 yılında ticaret rejimini serbestleştiren Moldova 21 Aralık 2001'de BDT ülkeleri arasında Dünya Ticaret Örgütü'ne katılan ilk ülkeler arasındadır. Bu bağlamda Moldova'nın gümrük rejimi ve tarife politikası temel olarak DTÖ düzenlemelerine bağlı olarak oluşturulmuştur. Moldova BDT ülkelerinin büyük bölümüyle serbest ticaret anlaşması imzalamış ve Arnavutluk, Bosna-Hersek, Hırvatistan, Kosova, Makedonya, Sırbistan ve Karadağ'ın da dahil olduğu bir Merkezi Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması'ndaki ortaklık süreci devam etmektedir.





### Türkiye ile Ticaret

2002 yılında 45 milyon dolar düzeyinde olan Türkiye-Moldova ticaret hacmi, 2006 yılına kadar genel bir artış trendini sürdürmüş ve 140 milyon dolara ulaşmıştır. 2008 yılında ise iki ülke arasındaki ticaret hacmi en yüksek değer olan 268 milyon dolar seviyesine ulaşmıştır. 2008 dünya genelinde yaşanan küresel ekonomik krizin etkisi ile 2009 yılında 204 milyon dolara gerileyen ikili ticaret hacmi 2010 yılıyla birlikte yeniden artmaya başlamış ve 259 milyon dolar seviyesine yükselmiştir. Bu dönemde Türkiye'nin ihracatı 148 milyon dolara, ithalatı ise 110 milyon dolara ulaşmıştır. 2011 yılına gelindiğinde Türkiye'nin Moldova'ya olan ihracatının 208,9 milyon dolara ithalatının ise 244,5 milyon dolara ulaştığı görülmektedir. Toplam ticaret hacminin 453,4 milyon dolar olmasıyla birlikte Türkiye'nin ilk kez 2011 yılında 35,6 milyon dolarlık bir ticaret açığı verdiği dikkat çekmektedir.

### Türkiye-Moldova Dış Ticaret Değerleri (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	İkili Ticaret Hacmi	İkili Ticaret Dengesi
2002	39.99	4.65	44.6	35.3
2003	46.79	10.61	57.4	36.2
2004	66.35	27.13	93.5	39.2
2005	81.11	31.45	112.6	49.7
2006	107.38	31.41	138.8	75.9
2007	145.75	52.88	198.6	92.9
2008	198.47	69.53	268	128.9
2009	117.77	86.52	204.3	31.2
2010	148.21	110.73	258.94	37.5
2011	208,9	244,5	453,4	-35,6

Kaynak: TradeMap



Türkiye'nin Moldova'ya İhracatında Başlıca Ürünler (Milyon Dolar)				
GTİP No.	Ürünler	2009	2010	2011
	<b>Genel Toplam</b>	117.686	148.318	208.985
6006	Diğer örme mensucat	12.526	13.556	15.255
0702	Domates (taze/soğutulmuş)	3.182	4.116	14.203
0805	Turunçgiller (taze/kurutulmuş)	5.923	6.343	7.054
3004	Tedavide/korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış)	3.53	4.436	6.922
4818	Tuvalet kağıtları, kağıt havlu, mendil, kumaş, masa örtüsü vb	3.974	6.441	6.348
8414	Hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör	0.245	0.411	5.808
5402	Sentetik lif ipliği (dikış ipliği hariç) (toptan)	2.367	3.798	4.756
7604	Alüminyum çubuk ve profiller	3.905	4.44	4.707
3917	Plastikten tüpler, borular, hortumlar, conta, dirsek, rakor vb	2.891	4.293	4.651
3401	Sabunlar, yüzey aktif organik maddeler	1.166	2.067	4.569
7322	Isıtması elektrikle olmayan demir-çelik radyatör, jeneratörler	3.229	3.749	4.409
0806	Üzümler (taze/kurutulmuş)	1.026	0.711	3.94
3916	Plastikten monofil, çubuk, profiller-enine kesiti > 1mm.	3.661	3.444	3.559
8302	Adi metallerden donanım, tertibat vb. Eşya	2.251	2.549	3.505
5702	Dokunmuş halılar, yer kaplamaları (kilim, sumak, karaman vb)	1.973	2.104	3.114
5516	Devamsız suni lifden dokumalar (ağırlıkça %85 < suni)	0.197	1.75	3.022
5209	Pamuk men (dokuma %85 < pamuklu 200g/m2 den fazla)	1.202	1.063	2.98
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar	1.5	1.931	2.929
8708	Kara taşıtları için aksam, parçaları	1.189	2.26	2.861
3402	Yıkama, temizleme müstahzarları-sabunlar hariç	2.28	3.432	2.803
	Diğer ürünler	59.5	75.424	101.59

Kaynak: TradeMap



Türkiye'nin Moldova'dan İthalatında Başlıca Ürünler (Dolar)				
GTİP No.	Ürünler	2009	2010	2011
	<b>Genel Toplam</b>	86.52	110.73	244.48
1206	Ayçiçeği tohumu	29.20	27.84	125.77
7204	Demir/çelik döküntü ve hurdaları, bunların külçeleri	-	17.57	40.46
8908	Sökülecek gemilerle, suda yüzen sökülecek diğer araçlar	1.59	2.88	10.57
1001	Buğday ve mahlut	19.66	8.81	10.39
1005	Mısır	-	1.29	9.35
1201	Soya fasulyesi	-	1.13	8.45
7010	Cam damacana, şişe, kavanoz, çanak, ilaç tüpleri, kaplar	2.77	6.69	5.03
7602	Alüminyum döküntü ve hurdaları	0.83	1.95	4.93
6103	Erkek/erkek çocuk için takım elbise, takım, ceket, pantolon vs. (örme)	2.94	2.32	4.33
1512	Ayçiçeği, aspir, pamuk tohumu yağları (kimyasal olarak değiştirilmemiş)	-	3.68	4.27
6109	Tişört, fanila, diğer iç giyim eşyası (örme)	9.17	6.25	2.63
1205	Rep/kolza tohumları	6.66	21.15	2.33
2306	Bitkisel yağların üretiminden (23.04-05 hariç) arta kalan küspe ve katı atıklar	-	-	1.70
6110	Kazak, süveter, hırka, yelek vb. Eşya (örme)	2.91	3.09	1.65
8901	Yolcu gemileri, gezinti gemileri, feribotlar, yük gemileri, mavnalar	-	-	1.47
6304	Diğer mefruşat eşyası (94.04 pozisyonundakiler hariç)	0.94	0.54	1.41
4101	Sığır ve at cinsi hayvanların derileri-ham	0.48	0.82	1.23
0802	Diğer kabuklu meyveler (taze/kurutulmuş) (kabuğu çıkarılmış/soyulmuş)	3.92	0.60	0.84
2302	Hububat ve baklagillerin kepek, kavuz ve diğer kalıntıları	-	-	0.80
7404	Bakır hurda ve döküntüler	0.10	-	0.76
	Diğer ürünler	5.361	4.138	6.144

Kaynak: TradeMap



### İŞBİRLİĞİ YAPILABİLECEK ALANLAR

Moldova ekonomisinde tarım üretimi ile tarım dayalı sanayi üretiminin ağırlığı dikkate alındığında, Türk firmaları ile tarım alanında birçok işbirliği imkanı ortaya çıkmaktadır. Moldovalı firmalar açısından tarım üretiminde kullanılan teknolojinin geri kalmış olması, tarım ürünleri üretiminin yıl geneline yayılmaması, depolama/muhafaza imkanlarının sınırlı olması, ambalaj/paketleme konusunda yaşanan sorunlar ve üretim ve pazarlama alanlarında standartlar ve teknik düzenlemelere uyum konusunda yaşanan sorunlar en büyük problemler olarak ortaya çıkmaktadır. Söz konusu sorunların çözülebilmesi amacıyla, Türk firmalarının tecrübelerinin, bilimsel ve teknolojik altyapılarının Moldovalı firmalara aktarılması çerçevesinde iki ülke firmaları arasında birçok işbirliği imkanı bulunmaktadır.

Enerji kaynakları açısından tamamen dışa bağımlı olan Moldova'nın enerjide dışa bağımlılığının azaltılabilmesi ve yararlanılan enerji türleri ile bunların temin edildiği kaynak ülkelerin çeşitlendirilmesi yoluyla bu alandaki risklerin en aza indirilmesi ülke için önemli sorunlardan bir tanesidir. Bu kapsamda gerek ülkede yeni enerji yatırımlarına gerekse enerji kaynaklarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu anlamda enerji alanındaki yatırım imkanları Türk ve Moldovalı firmalar arasında bir diğer işbirliği alanını oluşturmaktadır. Moldova'nın Sovyet döneminden kalan ve Sovyet dönemi sonrasında çok az yatırım yapılmış olan karayolları ile demiryollarının hem tamir edilmeye hem de yeni yatırımlara ihtiyacı bulunmaktadır. Yeni karayollarının inşası ile ilgili mevcut projelerin, önemli oranda donör ülkeler ile uluslararası kuruluşlardan sağlanan dış kaynaklarla finanse edilmesi planlanmaktadır. Türk firmalarının Moldova'nın karayollarının yenilenmesi amacıyla hazırlanan projelerde ve ayrıca şehirlerin yol ve diğer belediye hizmetleri çerçevesindeki altyapı ihtiyaçlarının giderilmesi amacıyla hazırlanan projelerde yer alması mümkün görülmektedir. Bu kapsamda müteahhithlik ve teknik müşavirlik alanlarında faaliyet gösteren Türk firmalarının tüm eski Sovyet coğrafyasında gerçekleştirmiş olduğu projeler de dikkate alındığında, Moldova'nın özellikle yenilenmeye muhtaç altyapısının inşasında, karayollarının yenilenmesinde ve konut projelerinde Türk müteahhithlik ve teknik müşavirlik firmalarının iş imkanı bulabileceği düşünülmektedir.

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

# TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

## ENFLASYON

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

2012 yılı Kasım ayında 2003 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %0,38, bir önceki yılın Aralık ayına göre %5,76, bir önceki yılın aynı ayına göre %6,37 ve on iki aylık ortalamalara göre %9,26 artış gerçekleşmiştir.

En Fazla Artan			En Fazla Düşen		
Sıra	Ürün Adı	Oran (%)	Sıra	Ürün Adı	Oran (%)
1	Kaban (erkek için)	23,71	1	Karnabahar	-21,81
2	Kaban (çocuk için)	19,20	2	Ispanak	-16,84
3	Kaban (kadın için)	15,81	3	Yurtiçi bir hafta ve daha fazla süreli turlar	-16,33

**Üretici Fiyatlarında aylık %1,66 oranında artış gösterdi.**

2012 yılı Kasım ayında 2003 Temel Yıllı Üretici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %1,66, bir önceki yılın Aralık ayına göre %2,58, bir önceki yılın aynı ayına göre %3,60 ve on iki aylık ortalamalara göre %6,98 artış gerçekleşmiştir.

En Fazla Artan			En Fazla Düşen		
Sıra	Ürün Adı	Oran (%)	Sıra	Ürün Adı	Oran (%)
1	Erkekler için yün kazak	8,49	1	Marul (kıvrıkcık)	-39,37
2	Erkek gömlekleri	8,36	2	Ispanak	-22,16
3	Kadın palto ve kabanlar	6,41	3	Kurşunsuz benzin	-11,09

## İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

**Eylül 2012 döneminde işsizlik oranı %9,1'dir.**

Türkiye genelinde işsiz sayısı geçen yılın aynı dönemine göre 141 bin kişi artarak 2 milyon 539 bin kişiye yükselmiştir. İşsizlik oranı ise 0,3 puanlık artış ile %9,1 seviyesinde gerçekleşmiştir. Kentsel yerlerde işsizlik oranı 0,2 puanlık artışla %11,3, kırsal yerlerde ise 0,3 puanlık artışla %4,8 olmuştur.

**İşgücüne katılma oranı ise %51.**

2012 yılı Eylül döneminde, Türkiye genelinde işgücüne katılma oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,6 puanlık artışla %51 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 0,2 puanlık azalışla %72, kadınlarda ise 1,2 puanlık artışla %30,7 olarak gerçekleşmiştir.

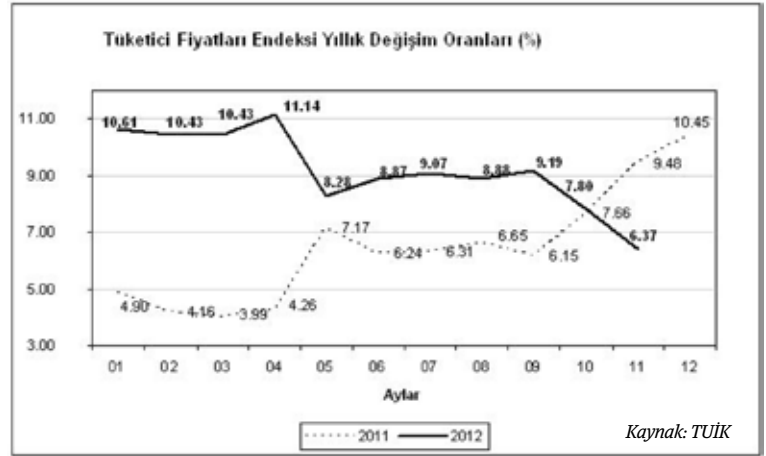
	TÜRKİYE		KENT		KIR	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Kurumsal olmayan nüfus (000)	72 625	73 795	49 677	50 490	22 948	23 305
15 ve daha yukarı yaşta nüfus (000)	53 832	54 923	37 072	37 729	16 760	17 194
İşgücü (000)	27 147	28 011	17 730	18 514	9 417	9 496
İstihdam (000)	24 749	25 472	15 753	16 429	8 996	9 043
İşsiz (000)	2 398	2 539	1 977	2 085	421	454
İşgücüne katılma oranı (%)	50,4	51,0	47,8	49,1	56,2	55,2
İstihdam oranı (%)	46,0	46,4	42,5	43,5	53,7	52,6
İşsizlik oranı (%)	8,8	9,1	11,1	11,3	4,5	4,8
Tarım dışı işsizlik oranı (%)	11,3	11,6	11,6	11,7	10,1	11,2
Genç nüfusta işsizlik oranı <sup>(1)</sup> (%)	17,3	18,0	21,2	21,8	10,1	10,5
İşgücüne dahil olmayanlar (000)	26 685	26 912	19 342	19 214	7 343	7 698

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

## GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILA

**2012 ilk dokuz ayında büyüme %0,4 ile beklentilerin üzerinde gerçekleşti.**

Üretim yöntemi ile hesaplanan gayri safi yurtiçi hasıla tahmininde, 2012 yılı üçüncü üç aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre cari fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla %7,7'lik artışla 377.584 Milyon TL olmuştur. 2012 yılının üçüncü üç aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla %1,6'lık artışla 31.594 Milyon TL olmuştur. 2012 yılının ilk dokuz aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasıla %2,6'lık artışla 87.655 Milyon TL olmuştur.



## DIŞ TİCARET

**2012 Ekim ayında dış ticaret açığı %31,2 geriledi.**

2012 yılı Ekim ayında, 2011 yılının aynı ayına göre ihracat %11,6 artarak 13.292 milyon dolar, ithalat %5,6 azalarak 18.803 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret açığı 8.012 milyon dolardan, 5.511 milyon dolara geriledi. 2011 Ekim ayında %59,8 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2012 Ekim ayında %70,7'ye yükseldi.

**Avrupa Birliği'nin ihracattaki payı %40'a geriledi.**

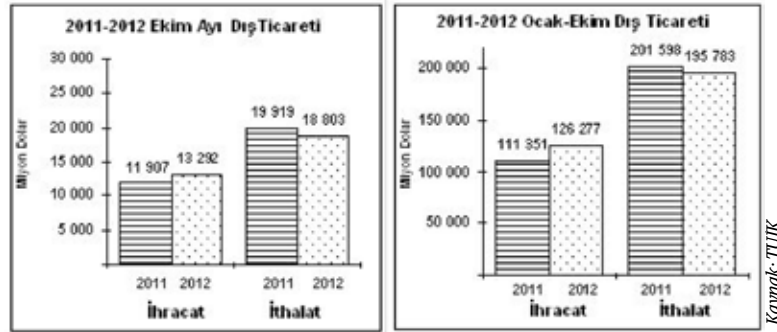
2011 Ekim ayında %44,2 olan Avrupa Birliği'nin (AB) ihracattaki payı, 2012 Ekim ayında %40'a geriledi. AB'ye yapılan ihracat, 2011 yılının aynı ayına göre %1 artarak 5.315 milyon dolar olarak gerçekleşti.

**En çok ihracat Almanya**

2012 Ekim ayında en fazla ihracat yapılan ülke Almanya oldu. Bu ülkeye yapılan ihracat 2011 Ekim ayına göre %8,5 azalarak 1.109 milyon dolar olurken Almanya'yı sırasıyla Irak (930 milyon dolar), İngiltere (900 milyon dolar) ve Birleşik Arap Emirlikleri (688 milyon dolar) takip etti.

**En çok ithalat Rusya Federasyonu'dan**

Rusya Federasyonu ithalatta ilk sırada yer aldı. Bu ülkeden yapılan ithalat %2,1 azalarak 2.286 milyon dolar olarak gerçekleşti. Rusya Federasyonu'nu sırasıyla Çin (1.735 milyon dolar), Almanya (1.611 milyon dolar) ve A.B.D. (1.041 milyon dolar) izledi.



Dönem	Cari fiyatlarla GSYH		Gelişme hızı		Sabit fiyatlarla GSYH		Gelişme hızı		
	(Milyon TL)	(Milyon \$)	(Milyon TL)	(Milyon \$)	(Milyon TL)	(Milyon \$)	(Milyon TL)	(Milyon \$)	
I	289 198	20,0	183 353	14,8	26 301	12,1			
II	317 048	19,2	202 757	17,2	28 031	9,1			
III	350 598	18,4	202 666	3,5	31 088	8,4			
IV	341 218	15,4	185 411	-8,7	29 469	5,0			
2011	Yıllık	1 298 062	18,1	774 188	5,8	114 889	8,5		
2012	I*	328 303	13,5	182 344	-0,6	27 187	3,4		
	II*	351 461	10,9	194 702	-4,0	28 874	3,0		
	III	377 584	7,7	209 248	3,2	31 594	1,6		
	9 aylık	1 057 348	10,5	586 294	-0,4	87 655	2,6		

\* : İlgili dönemlerde güncelleme yapılmıştır.

Kaynak: TÜİK

Takvim etkisinden arındırılmış sabit fiyatlarla GSYH 2012 yılı üçüncü üç aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %1,9'luk artış gösterirken, mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH değeri bir önceki döneme göre %0,2 artmıştır.

## CARİ AÇIK

**Yılın ilk on ayında cari açık, 41 milyar dolar olarak gerçekleşti.**

Merkez Bankası tarafından açıklanan 2012 Ocak-Ekim dönemine ilişkin ödemeler dengesi verilerine göre cari açık bir önceki döneme göre 23.872 milyon dolar azalarak 41.095 milyon dolara gerilemiştir. Cari açığın düşmesinde; dış ticaret açığının 20 milyar dolar azalarak 55.396 milyon dolara gerilemesi, hizmetler dengesinden kaynaklanan net gelirlerin 2.529 milyon dolar artarak 19.133 milyon dolara ulaşması ve gelir dengesinde kaynaklanan net giderlerin de 780 milyon dolar azalarak 5.895 milyon dolara gerilemesi etkili olmuştur. Yılın ilk dokuz ayında cari açığa görülen azalmasında başlıca nedenler, dış ticaret açığının gerileme, hizmetler dengesinde gelirlerin artması ve gelir dengesinde net giderlerin azalması olarak karşımıza çıkmaktadır.

## MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

Kasım ayı itibarıyla bütçe açığı 13,3 milyar TL'dir. 2011 yılı Ocak-Kasım döneminde bütçe 439 milyon TL fazla vermiş iken 2012 yılı Ocak-Kasım döneminde 13,3 milyar TL açık vermiştir. 2011 yılı Ocak-Kasım döneminde 41,4 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken bu yılın aynı döneminde 33,4 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir. 2012 yılı Ocak-Kasım döneminde bütçe gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11,6 oranında artarak 304,4 milyar TL olmuştur. Bütçe giderleri ise yüzde 16,7 oranında artarak 317,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılı Ocak-Kasım döneminde vergi gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,2 oranında artarak 255,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 17,1 oranında artarak 271 milyar TL olmuştur.

**Bütçe Dengesi, 2012 Yılı Gerçekleşmesi (Milyon TL)**

	Bütçe	Kasım (Ay İçi)	Kasım (Kümülatif)
Bütçe Geliri	329.845	33.362	304.399
Bütçe Gideri	350.948	27.943	317.733
Bütçe Dengesi	-21.104	5.419	-13.335

## TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

**2012 Kasım ayında Tüketici güveni arttı**

2012 Kasım ayında Tüketici Güven Endeksi, bir önceki aya göre %4,0 oranında arttı; Ekim ayında 85,7 olan endeks Kasım ayında 89,2 değerine düştü. **Tüketici Güven endeksindeki artış**, tüketicilerin mevcut dönem satın alma gücü, gelecek dönem satın alma gücü, gelecek dönem genel ekonomik durum, gelecek dönem iş bulma olanakları ve mevcut dönemin dayanıklı tüketim malı satın almak için uygunluğu durumlarına ait değerlendirmelerinin iyileşmesinden kaynaklanmaktadır.



Kaynak: TÜİK

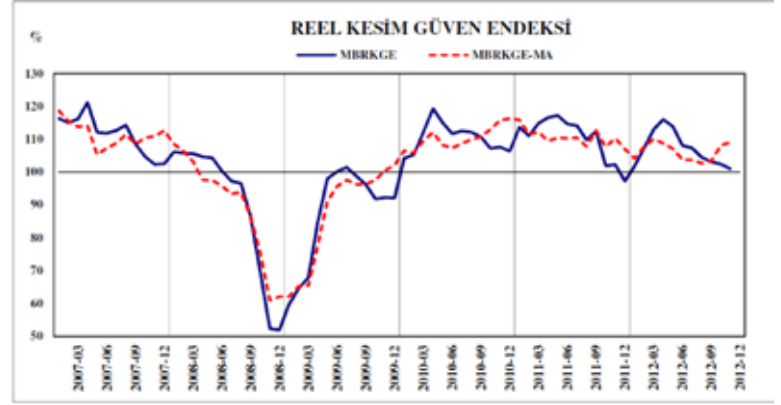
## SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

**Ekim ayında sanayi üretimi %5,7 düştü.**

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

- Madencilik ve taşocaklığı sektörü endeksi %3,9,
- İmalat sanayi sektörü endeksi %5,9 ve
- Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %5,1 azalmıştır.

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.



Kaynak: TCMB

## REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

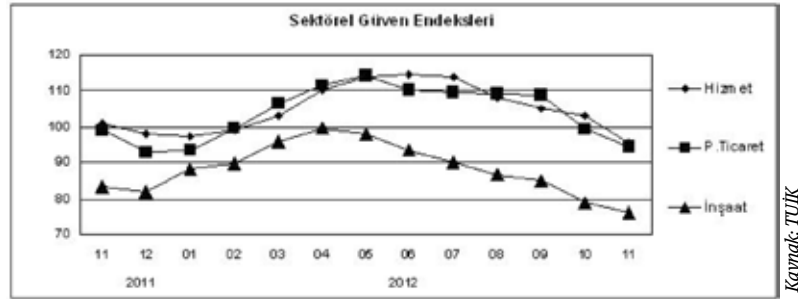
**2012 Kasım ayında endeks, bir önceki aya göre 1,4 puan azalarak 101,0 seviyesinde gerçekleşmiştir.**

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

## SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

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

2012 Kasım ayında bir önceki aya göre, Hizmet Sektörü Güven Endeksi %7,2, Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksi %4,8 ve İnşaat Sektörü Güven Endeksi %3,6 oranında azaldı. 2012 yılı Ekim ayında 103,0 olan Hizmet Sektörü Güven Endeksi 95,6; 99,2 olan Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksi 94,4; 79,0 olan İnşaat Sektörü Güven Endeksi 76,2 değerine düştü. Hizmet Sektörü Güven Endeksindeki düşüş, son üç aylık dönemde iş durumu, son üç aylık dönemde hizmetlere olan talep ve gelecek üç aylık dönemde hizmetlere olan talep beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden; Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksindeki düşüş, son üç aylık dönemde iş hacmi-satışlar ve gelecek üç aylık dönemde iş hacmi-satışlar beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden; İnşaat Sektörü Güven Endeksindeki düşüş ise, alınan kayıtlı siparişlerin mevcut düzeyi ve gelecek üç aylık dönemde toplam çalışan sayısı beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden kaynaklanmaktadır.



Kaynak: TÜİK

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

Ağustos 2012 (2005=100)	Arındırılmış		Takvim Etkisinden Arındırılmış		Mevsim ve Takvim Etkisinden Arındırılmış	
	Endeks	Değişim (Yıllık)	Endeks	Değişim (Yıllık)	Endeks	Değişim (Aylık)
<b>SEKTÖR</b>						
<b>Toplam Sanayi</b>	130,7	-5,7	137,4	-0,9	129,3	-2,6
<b>Madencilik ve Taşocaklığı</b>	138,1	-3,9	146,8	3,9	132,6	-3,5
<b>İmalat Sanayi</b>	130,3	-5,9	137,5	-0,7	127,2	-2,4
<b>Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Ürt. ve Dağıtım</b>	131,5	-5,1	131,5	-5,1	142,4	-4,5

Kaynak: TÜİK

TARIM, BAĞICIVANLIK,  
AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201200684 - Alım

**HONG KONG**

Firmanın Türkiye'den incir almak istediği bildirilmiştir. Söz konusu istem, T.C. Hong Kong Konsolosluk Ticaret Ataşeliği aracılığıyla Birliğimize gönderilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 29.11.2012  
**Firma Adı:** BodyGem Health Ltd.  
**Yetkili Kişi:** Ellen WONG  
**Tel:** +852.3576.3133  
**E-mail:** ellen@bodysos.com

201200522 - Alım

**KAZAKİSTAN**

Kazakistan'da Servis ve Satın Alma Merkezi olarak hizmet veren ve geniş bir müşteri veritabanına sahip olan kuruluşun, meyve, sebze ve egzotik meyve çeşitlerinin çoğaltılması amacıyla Türkiye'deki meyve ve sebze üreticileri, satıcıları ile bağlantı kurmak ve ticari işbirliği yapmak istedikleri bildirilmiştir. Söz konusu istem, T.C. Astana Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla Birliğimize iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012  
**Firma Adı:** Astana - Agro - LLP  
**Yetkili Kişi:** A. Nazimbekov  
**Tel:** +77172.971007  
**E-mail:** 738586@mail.ru

201200556 - Alım

**RUSYA**

Çok sayıda ülkeden meyve ve sebze ithal etmekte olan firmanın, Türkiye'den de meyve ve sebze almak istediği bildirilmiştir. Söz konusu istem, T.C. Kazan Başkonsolosluk Ticaret Ataşeliği tarafından Birliğimize iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012  
**Firma Adı:** AGROFRUKT LTD.  
**Adres:** Naberejniye Çelni, P.O. 69, Tataristan Cumhuriyeti, Rusya Federasyonu  
**Yetkili Kişi:** A.A. Turjanskiy  
**Tel:** +7.8552.445260  
**Faks:** +7.8552.445260  
**E-mail:** ag-frukt@yandex.ru

## TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ

201200585 - Alım

**BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ**

Abu Dabi'de yeni bir mağaza açacak firmanın, Türkiye'den hamileler için giysiler, bebek giysileri, hamile ve bebek araç-gereçleri (havlu, pijama vb.) ithal etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu istem, T.C. Abu Dhabi Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla Birliğimize iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012  
**Firma Adı:** MAI JAMOUS  
**Adres:** P.O. Box: 8241, Abu Dhabi, UAE  
**Yetkili Kişi:** Mrs. Mai Jamous  
**Tel:** +971.2.445 15 28  
**E-mail:** maijamous80@gmail.com



201200524 - Alım

**HONG KONG**

Firma, Türkiye'den giysi ithal etmek istemektedir. Söz konusu ithal talebi Birliğimize, T.C. Hong Kong Başkonsolosluk Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012  
**Firma Adı:** Siomex International Limited  
**Adres:** Room 902 - 904, Metroloft Building, 38 Kwai Hei Street, Kwai Chung, Hong Kong  
**Tel:** +852.2721.0129  
**E-mail:** vishwa@soimex.com  
**Web:** www.soimex.com

KİMYASAL MADDELER,  
KİMYASAL ÜRÜNLER VE YAPAY ELYAFLAR

201200530 - Alım

**MAKEDONYA CUMHURİYETİ**

Firma, Türkiye'den acilen % 98 kostik soda (caustic soda) almak istediğini bildirmiştir. İlk siparişin, 24-48 ton olabileceği belirtilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012  
**Firma Adı:** ERHAN MUSTAFA  
**Yetkili Kişi:** Erhan Mustafa  
**E-mail:** hiperici@msn.com

KAUÇUK, PLASTİK VE  
PELİKÜLFİLM ÜRÜNLERİ

201200581 - Alım

**ALMANYA**

Caretta GmbH unvanlı firmanın, T.C. Münih Başkonsolosluk Ticaret Ataşeliğine başvurarak, inşaat sektöründe kullanılan inşaat folyoları ve polietilenden (LDPE) buhar tutucusu üreten Türk firmalarının bulunmasında yardımcı olunmasını istediği bildirilmiştir. Öte yandan firmalarının Almanya'da bu ürünlerin pazarlanmasında, inşaat malzemeleri alanında faaliyet gösteren firmalarla işbirliklerine gittiklerini, anılan ürüne yılda 800 Ton civarında ihtiyaçlarının olduğunu, aynı zamanda firmalarınca da inşaat sektörü için folyo ve yumuşak PVC'den ürünleri (örtü) ürettiklerini ve bu alanda faaliyet gösteren bir Türk firması ile birlikte çalışmaktan memnuniyet duyacaklarını belirtmişlerdir.

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012  
**Firma Adı:** Caretta GmbH  
**Adres:** Postfach 71 05 98, D-81455 München / DEUTSCHLAND  
**Yetkili Kişi:** Michael Krug  
**Tel:** +49.89.89 860 - 357  
**Faks:** +49.89.89 860 - 359  
**E-mail:** michael.krug@caretta-folie.de  
**Web:** www.caretta-folie.de

## ANA METALLER VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201200686 - Alım

**GÜRCİSTAN**

Çatı yapımında kullanılan gereçler üreten küçük bir fabrikası bulunan firma, Türkiye'den galvanizli rulo (bobin) sac almak istiyor. Alınacak sacın kalınlığının 0,5mm, genişliğinin 1242mm, numarasının 1232G50163 ve kalitesinin DX51D olması gerektiği bildirilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 29.11.2012  
**Firma Adı:** KAREN GALSTIYAN  
**Yetkili Kişi:** Karen Galstyan  
**Tel:** +995.599.494574  
**E-mail:** gana-80@mail.ru

MAKİNELER, EKİPMANLAR, ALETLER,  
CİHAZLAR VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201200671 - Alım

**TUNUS**

Tunuslu firmanın Türkiye'den tahin helva üretiminde kullanılan makineler almak istediği bildirilmiştir. Söz konusu istem, T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla Birliğimize iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 27.11.2012  
**Firma Adı:** SOTRAPA  
**Adres:** NAASSEN - TUNIS  
**Yetkili Kişi:** Boutheina BEN YAGHLENE  
**Tel:** +216.22.254 456  
**Faks:** +216.71.398 698  
**E-mail:** saeg\_tn@hotmail.com

ELEKTRİKSEL MAKİNELER, DÜZENEKLER,  
DONANIMLAR VE TÜKETİM MALZEMELERİ

201200589 - Alım

**GÜNEY AFRIKA**

Firma, grafit elektrot üreticisi Türk firmalarıyla bağlantı kurmak istiyor. Güney Afrika Cumhuriyeti Büyükelçiliği aracılığıyla Birliğimize iletilen söz konusu istem hakkında daha ayrıntılı bilginin, Büyükelçilik Ticaret Asistanı Sn. Sultan Onacak'tan edinilebileceği bildirilmiştir (Sultan Onacak - Tel: 90-312-4056863, Faks: 90-312-4466434, E-Mail: onacaks@dirco.gov.za).

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012  
**Firma Adı:** WABONA LOGISTICS (PTY) LTD  
**Adres:** Suite 811, 8th Floor, Salmon Grove Chambers, 407 Anton Lembede Street, Durban, 4001, South Africa  
**Yetkili Kişi:** Chris Magagula  
**Tel:** +27.31.301 9489  
**Faks:** +27.86.512 8520  
**E-mail:** chris@wabonalogistics.co.za  
**Web:** www.wabonagroup.com



TARIM, BAĞICANLIK,  
AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201200687 - Satım

**SRI LANKA**

Firma, Türkiye'ye Hindistan cevizi liflerinden elde edilen bir ürün olan cocopeat satmak istiyor. Ürünün yüksek nem ve hava tutma özelliğinden dolayı tarımda toprak drenajı amacıyla kullanıldığı ve sıkıştırılmış olarak satılacak ürünlerin ağırlığının 5 ve 25 kg. lık balyalar ve 0,65 g. briket biçiminde olduğu bildirilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 29.11.2012**Firma Adı:** ACME NUTRITION (PVT) LTD**Adres:** 18 - NEGOMBO, NEGOMBO - SRILANKA**Yetkili Kişi:** JAYANTHA GAJANAYAKE**Tel:** +94.777.774295**E-mail:** acmenutrition@gmail.com

201200651 - Satım

**VIETNAM**

Firma, Türkiye'ye aşağıda tanımlanmış olan niteliklerde ve koşullarda doğal kauçuk satmak istediğini bildirmiştir. (Grades: SVR 3L, SVR 10, SVR 20, RSS3. Quality: Vietnamese Standard, Payment: by Irrevocable L/C at sight, T/T, Shipment: 15 days after receiving L/C, Min quantity: 20 MTS).

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012**Firma Adı:** INVESTCOM JOINT STOCK COMPANY**Adres:** IFL, VMT Building, Duy Tan Str, Dich

Vong Hau Ward, Cau Giay Dist, Hanoi, Vietnam

**Yetkili Kişi:** Ms. Nicole Do / Export Manager**Tel:** +84.4.37683366**Faks:** +84.4.37951825**E-mail:** nicole.investcom@gmail.comAHSAP, AHSAP ÜRÜNLER, MANTAR ÜRÜNLERİ,  
SEPETÇİLİK MALZEMELERİ VE HASIR İŞLERİ

201200647 - Satım

**ROMANYA**

Firma Türkiye'ye kayın, çam ve ladin kereste satmak istediğini bildirmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012**Firma Adı:** TRANS ADMAR INTERNATIONAL SRL**Adres:** Constanta, Romania**Yetkili Kişi:** Selda İsmail**E-mail:** seldal5@yahoo.com

## ANA METALLER VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201200649 - Satım

**İRAN**

Firma, Türkiye'ye alçak, orta ve yüksek gerilim kablolar, havai kablolar, bina tel ve kablolar, kontrol kablolar, özel kablolar, iletişim kablolar, veri iletişim kablolar, esnek kablolar, yangına dayanıklı kablolar, enstrüman kablolar ile alüminyum ve bakır çubuk, kütük ve levhalar, PVC granül, silindir çelik kaplar (varil) satmak istediğini bildirmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 12.11.2012**Firma Adı:** KAHAN TECH PART

Foreign Trade Office

**Adres:** 15th floor, Suite no. 1503, Negin Reza

Tower, Ashrafi esfahani expwy, P.O.Box 14515-

596 Tehran (1471791938) IRAN

**Yetkili Kişi:** Mr. Mehdi Ahari**Tel:** +98.21.4405 0917**Faks:** +98.21.4405 1991**E-mail:** mehdi.ahari@kahantech.comMOTORLU TAŞIT, RÖMORK  
VE ARAÇ PARÇALARI

201200646 - Satım

**HOLLANDA**

Kamyon ve treyler çekicileri ile römork arasındaki havai fren sistemi bağlantısını sağlayan sarmal hortumlar (airbrake coils) üreten firma; ürünlerini satmak amacıyla bu alanda çalışan ve ürünlerini Türk otomotiv piyasasına ulaştıracak yedek parça toptancıları ile bağlantı kurmak istediğini bildirmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 09.11.2012**Firma Adı:** MEES VAN DEN BRINK

Slangen &amp; Koppelingen

**Adres:** Tolstraat 26, 7482 DB, Haaksbergen

Postbus 97, 7480 AB, Haaksbergen - NETHERLAND

**Yetkili Kişi:** Wim Abbink**Tel:** +31.53.5728785**Faks:** +31.53.5727375**E-mail:** wim@meesvandenbrink.nl**Web:** www.meesvandenbrink.nl

## GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

201200636 - İşbirliği

**İTALYA**

Yapışkanlı etiket üreten firma, gıda, kozmetik ve ilaç üreticileriyle bağlantı kurmak istiyor. Söz konusu işbirliği teklifi Birliğimize, İtalyan Ticaret Odası Derneği Ankara Ofisi aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 08.11.2012**Firma Adı:** SEAR SRL**Yetkili Kişi:** Monica Invernici**Tel:** +39.362.450503**Faks:** +39.362.366726**E-mail:** sear.autoadesivi@gmail.com

201200681 - İşbirliği

**LETONYA CUMHURİYETİ**

Letonya'dan bir firma, Pantone renk kitabına göre tekstil boyalarının karıştırılması ile ilgili teknolojiye gereksinim duymaktadır. Firma, rengin iki katına çıkarılması (reduplication) için dijital karıştırıcı teknoloji ile ilgilenmektedir. Teknolojinin yüksek ve düşük hacimlerdeki boyaları karıştırabilir özellikte olması gerekmektedir. Duyuru, İstanbul Sanayi Odası tarafından Birliğimize gönderilmiştir. Söz konusu firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların, 12 LV 58AD 3QSB başvuru numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'ndan yardım istemeleri gerekmektedir.

**Kayıt Tarihi:** 28.11.2012**Firma Adı:** Avrupa İşletmeler Ağı

İstanbul Sanayi Odası

**Adres:** Meşrutiyet Caddesi, No: 62

Tepebaşı - İstanbul

**Yetkili Kişi:** Onur Emül**Tel:** +90.212.292 2157 / 315**E-mail:** oemul@iso.org.tr**Web:** www.aia-istanbul.org

201200665 - İşbirliği

**BOSNA HERSEK**

Bosna Hersek, Saraybosna'da yerleşik firmamızın; toptan ve perakende olarak elektrik malzemeleri, su tesisatı, boya, ısıtma gereçleri, makineler, yalıtım gereçleri ve diğer inşaat malzemeleri ticaretini gerçekleştirdiği ve Türkiye'den işbirliği kurabilecek ve yatırım yapabilecek firmalarla bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir. Söz konusu işbirliği teklifi, T.C. Saraybosna Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla Birliğimize iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 16.11.2012**Firma Adı:** ADAZAL d.o.o. Sarajevo**Adres:** Hamdije Kreševljakovića 5, 71000 Sarajevo**Yetkili Kişi:** Ramo Bajric**Tel:** +387.33.461 865**Faks:** +387.33.452 769**E-mail:** marketing@adazal.ba**Web:** www.adazal.ba

201200683 - İşbirliği

**İNGİLTERE**

Londra'da yerleşik İngiliz bir firma, patentli ve yenilikçi kâğıt tabanlı bir DVD/CD kabı geliştirmiştir. Çevreye duyarlı ve yenilikçi bu kaplar, mevcut durumda el ile üretilmekte olup, sürecin endüstriyel ölçekte üretimi için otomasyona gereksinim duyulmaktadır. Firma bu bağlamda, otomasyon ve kâğıt karton ambalajlama konusunda uzman firmalarla sürecin otomasyonu ve ürünün sürece uygulanmasına yönelik işbirliği yapmak istemektedir. Duyuru, İstanbul Sanayi Odası tarafından Birliğimize gönderilmiştir. Söz konusu firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların, 12 GB 4406 3QWI başvuru numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'ndan yardım istemeleri gerekmektedir.

**Kayıt Tarihi:** 28.11.2012**Firma Adı:** Avrupa İşletmeler Ağı

İstanbul Sanayi Odası

**Adres:** Meşrutiyet Caddesi, No: 62 Tepebaşı - İstanbul**Yetkili Kişi:** Onur Emül**Tel:** +90.212.292 2157 / 315**E-mail:** oemul@iso.org.tr**Web:** www.aia-istanbul.org

# 2013 YILI FUAR TAKVİMİ

BAŞLAMA	BITİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR
8 Ocak 13	14 Ocak 13	3.Dossodossi Moda Gösteri Fuarı	Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri ve Kumaş Fuarı	Hazır Giyim, Moda, Kumaş, Konfeksiyon Yan Sanayi	İhtisas Fuarı	Antalya Fuar Merkezi	Antalya
9 Ocak 13	12 Ocak 13	Avrasya Tarım Fuarı 2013 7.Uluslararası Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon Fuarı	Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon	Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
9 Ocak 13	12 Ocak 13	Avrasya Hayvancılık 2013 3. Hayvancılık, Ekipmanları, Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi Fuarı	Hayvancılık, Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi	Hayvancılık Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi	İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
9 Ocak 13	12 Ocak 13	Traktör Yan Sanayi 2013 3.Traktör ve Tarım Makineleri, Yan Sanayi ve Yedek Parçaları Fuarı	Traktör ve Tarım Makineleri Yan Sanayi ve Yedek Parçaları	Traktör ve Tarım Makineleri Yan Sanayi ve Yedek Parçaları	İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
10 Ocak 13	11 Ocak 13	4.Ulusal Enerji Verimliliği Forumu ve Fuarı	Enerji Verimliliği, Yenilenebilir Enerji, Enerji Verimli Ürün Teknolojileri ve Çevre	Verimli Enerji Üretimi ve Çevre Teknolojileri, Verimli Yalıtım, Motor, Ulaşım, Aydınlatma, Isıtma Soğutma Teknolojileri, Atık ve Yenilenebilir Enerji Teknolojileri	İhtisas Fuarı	WOW Kongre Merkezi Yeşilköy	İstanbul
10 Ocak 13	13 Ocak 13	EXPONATURA'13	4.Doğal ve Organik, Yöresel Ürünler & Doğal ve Sağlıklı Yaşam Fuarı	Bitkisel, Doğal ve Organik Gıdalar, İçecekler ve Ürünler, Doğal Tedaviler, Yöresel Gıdalar, Sağlıklı Yaşam, SPA, Sağlık Turizmi	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
10 Ocak 13	13 Ocak 13	Ayakkabı Yaz "Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları Fuarı" (19.)	Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları	Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
10 Ocak 13	13 Ocak 13	İstanbul Health Expo Medikal Ürün, Ekipmanları ve Sağlık Turizmi Fuarı	Medikal Ürünler, Laboratuvar Ekipmanları ve Hastane Donanımları, Sağlık Turizmi	Ameliyathane Cihazları, Aletleri ve Donanımları, Acil Ve Yoğun Bakım Ekipmanları, Hasta Yatakları, Hastane Mobilyaları, Laboratuvar Ekipmanları ve Sağlık Turizmi	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
11 Ocak 13	13 Ocak 13	Türkiye Tohum Teknolojileri, Tohumculuk Fuarı	Tohumculuk ve Tohum Teknolojileri, Fide, Fidan,	Tohumculuk ve Tohum Teknolojileri, Fide, Fidan, Süs Bitkileri, Paketleme-Ambalaj Tarımsal Yazılımlar, Tarımsal Bankacılık, Bitki İslahı, Gübre	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
11 Ocak 13	13 Ocak 13	Fresh Türkiye / Yaş Meyve - Sebze ve Organik Ürünler Fuarı	Yaş Meyve- Sebze, Organik Ürünler ve Teknolojileri	Yaş Meyve- Sebze, Organik Ürünler, Sert Kabuklu Meyveler, Kuruyemişler, Aromatik ve Tıbbi Bitkiler, Ziraî Tohumlar ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
11 Ocak 13	13 Ocak 13	Evlilik Dünyası 2013 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
15 Ocak 13	20 Ocak 13	Çukurova 6.Kitap Fuarı	Kitap, Süreli Yayın	Kitap, Süreli Yayın	İhtisas Fuarı	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
15 Ocak 13	20 Ocak 13	Çukurova Eğitim 2013 (6.)	Yurtiçi- Yurtdışı Eğitim Kurumları ve Eğitim Gereçleri	Eğitim Kurumları ve Eğitim Gereçleri	İhtisas Fuarı	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
17 Ocak 13	19 Ocak 13	İDF 2013 İstanbul 7.Deri Fuarı	Giysilik, Ham Deriler, Deri Konfeksiyon,Deri İşleme Makineleri, Finisaj, Kimyasallar	Deri, Kürk Konfeksiyon, Giysilik Deriler, Kuzu Kürk, Ham Deriler, Kimyasallar, Saracıye,Çanta, Deri İşleme Makineleri, Finsaj Tesisleri, Aksesuar, Yan Sanayi	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
17 Ocak 13	20 Ocak 13	ZOW 2013 Uluslararası Mobilya Endüstrisi, İç Tasarım, Aksesuar ve Ekipmanları Fuarı	Mobilya Endüstrisi, İç Tasarım, Aksesuar ve Ekipmanları	Kimyasal Ürünler, Mobilya Sistemleri, Kumaş ve Deriler, Bağlantı Elemanları, İç Dekorasyon, Yüzeyler, Malzemeler, Yan Mamul Ürünler	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17 Ocak 13	20 Ocak 13	Z-TEC 2013 Mobilya İmalatı ve Ağaç İşleme Makineleri Fuarı	Mobilya İmalatında Kullanılan Makineler	Makine, Kesici Takımlar ve El Aletleri	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17 Ocak 13	20 Ocak 13	7.Uluslararası Kapı Fuarı	Ahşap, Çelik, Endüstriyel ve Otomatik Kapı ve Kapı Yan Sanayi	Ahşap, Çelik, Endüstriyel, Otomatik Kapı ve Kapı Yan Sanayi	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17 Ocak 13	20 Ocak 13	2. Kapak, Profil, Mobilya Aksesuarları ve Raydolap Fuarı	Kapak, Profil ve Raydolap ve Mobilya Aksesuarları	Kapak, Profil ve Raydolap ve Mobilya Aksesuarları	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
17 Ocak 13	20 Ocak 13	24.Uluslararası Anne Bebek Çocuk Ürünleri Fuarı	Anne, Bebek ve Çocuk Ürünleri	Taşıma Araç Gereçleri, Bisiklet, Güvenlik, Hazır Giyim, Oyuncak, Mobilya, Ev Tekstili, Kozmetik, Gıda, Beslenme Araçları	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
23 Ocak 13	26 Ocak 13	Anfaş Hotel Equipment 24.Uluslararası Konaklama ve Ağırtaç Ekipmanları Fuarı	Otel Ekipmanları, Tekstil, Dekorasyon ve Servis Ekipmanları	Restoran, Mutfak, Çamaşırhane, Servis Ekipmanları, Otel Tekstili, Dekorasyon, Mobilya, Bahçe Mobilyaları, Personel Kıyafetleri, Bilgisayar Teknolojileri	Uluslararası İhtisas Fuarı	Antalya Fuar Merkezi	Antalya
24 Ocak 13	27 Ocak 13	EMITT 2013 17. 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
24 Ocak 13	27 Ocak 13	Mersin Fooddays - Mersin 7.Uluslararası Gıda, Gıda Teknolojileri ve Paketleme Fuarı	Gıda, İçecek, Üretim Teknolojileri, Ambalajlama, Etiket	Gıda İçecek Üretim Teknolojileri, Unlu Mamuller, Ambalajlama, Etiket	Uluslararası İhtisas Fuarı	Yenişehir Fuar Merkezi	Mersin
29 Ocak 13	2 Şubat 13	IMOB 2013 9. İstanbul Mobilya Fuarı	Mobilya	Ev Mobilyası, Oturma Grupları, Bebek, Çocuk, Genç Odaları, Yatak, Modüler Mobilya, Aksesuarlar, Sandalye, Mutfak Mobilyası, Araç ve Gereçler	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
29 Ocak 13	2 Şubat 13	Officeexpo 2013 Ofis Mobilyaları Fuarı	Ofis Mobilyaları	Ofis Mobilyaları	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
31 Ocak 13	2 Şubat 13	IFEXPO 2013 11.Uluslararası İstanbul Çorap, İç Giyim Fuarı	Çorap, İç Giyim, Mayo, Pijama, Gecelik, Denim, Spor Giyim, Aksesuarlar	Çorap, İç Giyim, Mayo, Pijama, Gecelik, Sabahlık, Denim, Tişört, Şort, Eşofman, Pantolon, Mont, Aksesuarlar	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul

# bir reklam ajansı neler yapabilir..

Neler yapabileceğimiz aşağıdaki harfler arasında bulunan gizli kelimelerde saklı.



çözüm QR kodu

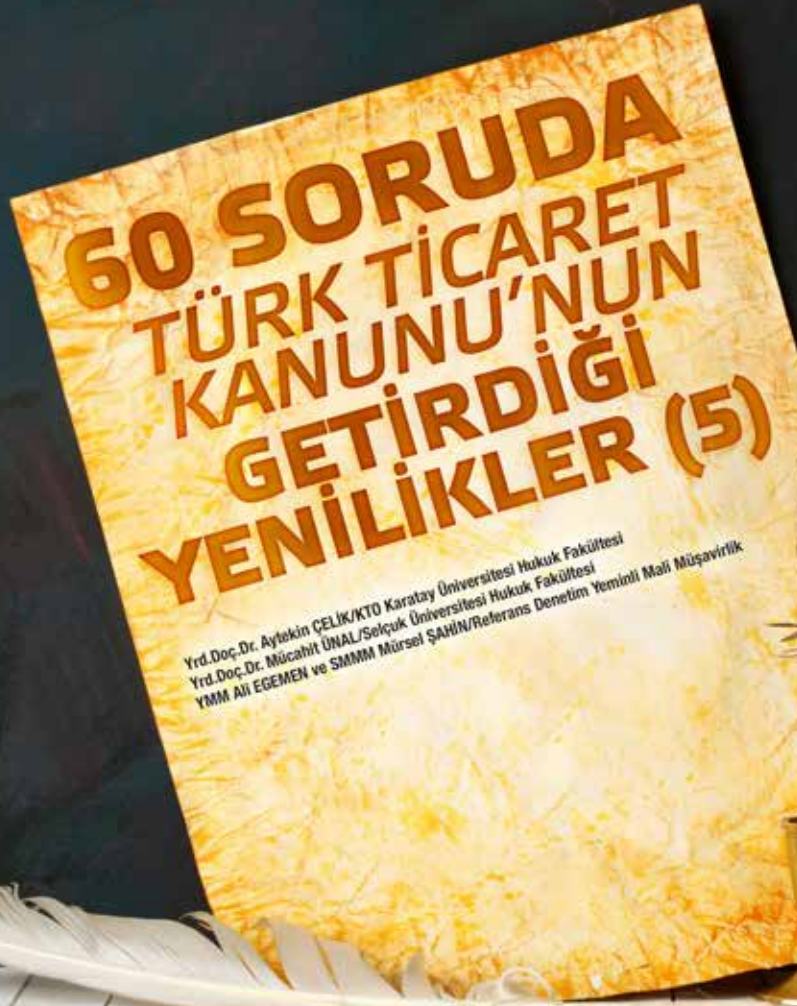
K A T A L O G I G D K F E S T İ V A L O P K J A Z M V Y R U  
U A A F O E R E İ İ N S E R T U H G H D E R G İ Ü A N K E T  
R E B H L K A O R J A İ N Ü H U G D S O Z A K S O R K V K B  
U V E F O E F A V İ W E B T A S A R I M I C D K A K C T L F  
M R L F G C İ H E T P L R Ç Ö M Y U T A G C E M J A I W A L  
S B A R O E K A G A E E O A Z C V B H İ J E F D V D H E M İ  
A K J H T B T R G L E R Ş Y U İ O Z C N B L İ Ç K E A B P P  
L S D F Y H A K G B B H Ü N J I E I M K O M L Ş A S D H R S  
K S E C P T S G H A U H R O L L U P C R D Ş E R T T F O H T  
İ L Ö O E M A J A S A S O S Y A L M E D Y A S A R E U S H Y  
M E N A J E R L İ K P S E S İ Ş İ K S A H N E Y T K D T A L  
L L L F E E İ A C I M Ö C V K A Y I L K H I K L N B V İ Ç E  
İ A Ş Z K R M E R A C A R A Ç G İ Y D İ R M E A A S Z N R L  
K İ T A P E S D E B Z E D T A N İ T İ M F İ L M İ U J G Y İ  
Ö D Ü L T Ö R E N İ C V B F R E E A S Z R E E B A E P L M F  
Z S T R A T E J İ K P L A N L A M A U J H D B A R T E E S E  
P R O D Ü K S İ Y O N B F R E T O U C H F A H L K İ E R T F  
R Ö Z A Ş Z V C N M J U I K F D Z A E C V N O A E C L Ö Z O  
O Y A Ç I K H A V A R E K L A M T Y U H G I K J E A M O U T  
M V B S Ü R E L İ Y A Y İ N L L M Ö C V K Ş L T B R C R B O  
O O Z C V B N M Ö Ş A S D Z A Ş Z V C N M M U A U E İ G Z Ğ  
S E İ R E K L A M F İ L M İ T F G V E S D A B S E T İ A İ R  
Y T F C R D Z E S A M J Z B H U J K L M Ç N L A L S V N F A  
O G V C Z G O G L E A D W O R D S N M Ö Ş L S R U İ N İ V F  
N H Y İ L K H I K L N B V İ L H I K L N B İ İ Ü T N Z Y Ç  
K L L M A P P L E U Y G U L A M A L A R I K E M R E R A D E  
Z A Ş Z V C N M J U E I M K O F V C D H U J U Y H S İ S L K  
P R O F E S Y O N E L F O T O Ğ R A F Ç E K İ M İ İ R Y E İ  
B H U J K L M Ç K L G V C Z D H G B N R T E E S A F V O D M  
M E D Y A P L A N L A M A S İ F C A S T İ N G T Y R E N R İ

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



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

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



**17. Bir şirketin türünü bir başka şirkete dönüştürebilmesi için gerçekleşmesi gereken şartlar nelerdir?**

Sermaye şirketleri başka tür bir sermaye şirketine veya kooperatife dönüşebilirler. Buna karşılık sermaye şirketlerinin türlerini şahıs şirketlerine değiştirilmeleri mümkün değildir. Kollektif ve komandit şirketler ise birbirlerinin türüne dönüşebilecekleri gibi bir sermaye şirketine veya kooperatife de dönüşebilirler. Ancak kollektif şirketin komandit şirkete dönüşebilmesi için kollektif şirkete bir komanditerin girmesi veya bir ortağın komanditer olması gerekir. Komandit şirketin de kollektif şirkete dönüşmesi için tüm komanditerlerin şirketten çıkması veya tüm komanditerlerin komandite olması gerekir. Kooperatifler ise sadece bir sermaye şirketine dönüşebilirler (TTK m. 181).

**18. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu şirketler topluluğuna ilişkin düzenlemelere yer vermiş midir?**

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda şirketler topluluğuna ilişkin düzenlemelere de yer verilmiştir. Bir ticaret şirketinin diğer bir ticaret şirketini bu şirketin oy haklarının çoğunluğa sahip olarak veya diğer hâkimiyet araçlarıyla kontrol etmesi durumunda şirketler topluluğundan söz edilir. Bu şekilde üzerinde hâkimiyet kurulan şirkete

bağlı şirket, hâkimiyet kuran şirkete ise hâkim şirket denir. Şirketler topluluğu 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda m. 195 vd'da düzenlenmiştir.

**19. Tek kişilik şirket kurulması veya mevcut şirketlerin tek kişilik şirkete dönüşmeleri mümkün müdür?**

Anonim ve limited şirketlerin tek kişiyle kurulabilmeleri mümkündür (TTK m. 338, 573). Aynı şekilde mevcut anonim ve limited şirketler de tek kişilik şirket haline gelebilirler. Buna karşılık kollektif ve komandit şirketlerin tek kişiyle kurulması veya sonradan tek kişilik şirket haline dönüşmeleri mümkün değildir. Anonim ve limited şirketlerin tek ortaklı hale geldiği durumlarda şeffaflığın sağlanması amacıyla ticaret siciline bildirimde bulunulması gerekir.

**20. Ticaret şirketleri şirket sözleşmesinde yer almayan bir konuda faaliyet gösterebilirler mi?**

Ticaret şirketleri bütün haklardan yararlanabilir ve borçları üstlenebilirler (TMK m. 48). Bu açıdan yapılan işlemin ticaret şirketinin işletme konusu içerisinde yer alıp alması önem taşımaz. Bir başka ifadeyle ticaret şirketlerinin işletme konusu içerisinde yer almayan işlemleri yapma konusunda da ehliyetleri vardır (Bu konuda kanunda belirtilen istisnalar saklıdır (TTK m. 125)).

Bu düzenleme çerçevesinde artık ticaret şirketleri şirket sözleşmesinde yer almayan konularda da faaliyette bulunabileceklerdir. Ancak bu durum şirketin faaliyet konularının esas sözleşmede belirtilmeyeceği anlamına gelmemektedir.

**21. Anonim ve limited şirketlerde asgari sermaye ve sermaye taahhütlerinin yerine getirilme şartları konusunda bir değişiklik yapıldı mı?**

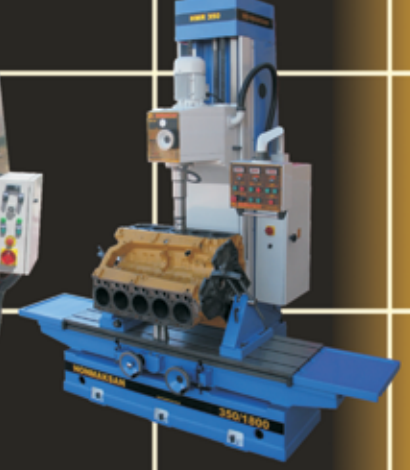
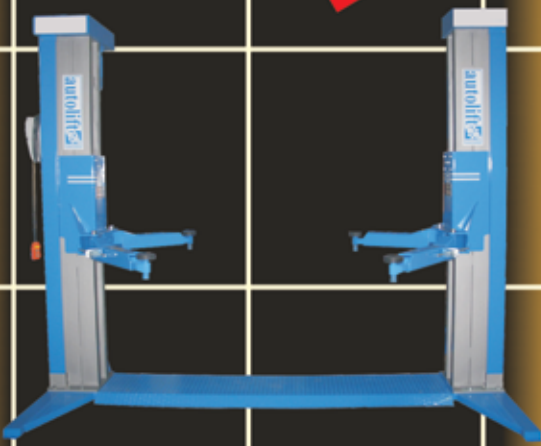
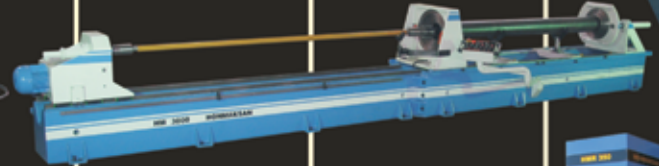
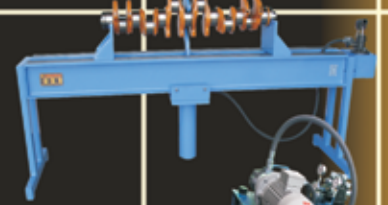
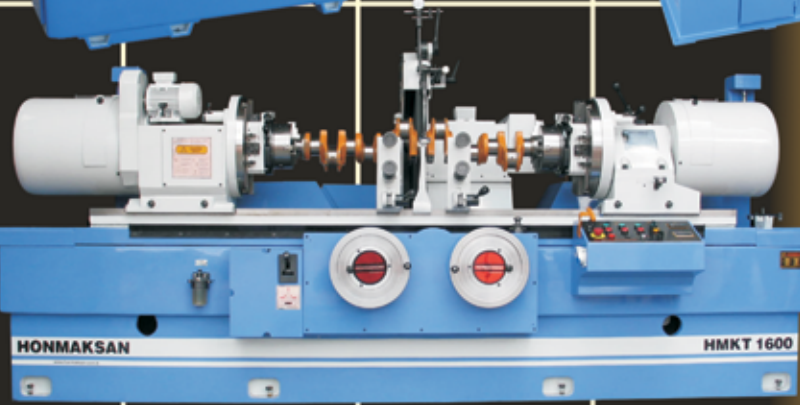
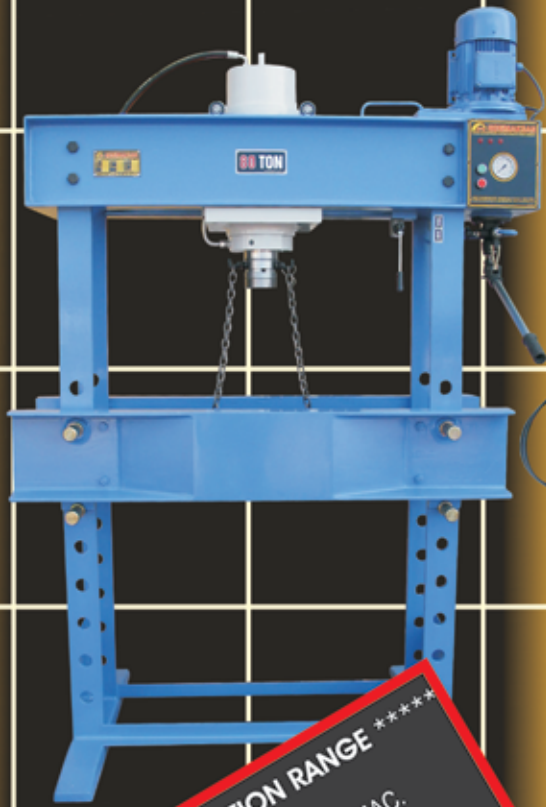
Anonim şirketlerin asgari sermaye miktarı konusunda bir değişiklik yapılmamıştır. Anonim şirketlerin asgari sermaye miktarı 50.000 TL'dir. Buna karşılık limited şirketlerin asgari sermaye miktarı 5.000 TL'den 10.000 TL'ye çıkarılmıştır. Limited şirketlerin sermayelerini 14.02.2014 tarihine kadar 10.000 TL'ye çıkartmaları gerekir (Uygulama Kanunu m.20). Anonim ve limited şirketlerde sermaye taahhütlerinin yerine getirilmesi konusunda önemli değişikliklere yer verilmiştir. Bu şirketlere para (nakdi sermaye) ve para dışında kalan değerler (ayni sermaye) sermaye olarak getirilebilir. Ancak nakdi sermaye taahhütlerinin %25'inin tescilden önce kurulmakta olan şirket adına açılacak bir banka hesabına yatırılması zorunludur. Nakdi sermaye taahhütlerinin geriye kalan kısmının ise tescilden itibaren en geç 24 ay içerisinde ödenmesi gerekir.

# HONEKS

MACHINE INDUSTRY AUTOMOTIVE TRADE CO.

# HONMAKSAN

ENGINE RECONDITIONING MACHINE INDUSTRY TRADE COMPANY



\*\*\*\*\* OUR PRODUCTION RANGE \*\*\*\*\*

- CRANKSHAFTS GRINDING MAC.
- CYLINDER BORING MAC.
- VERTICAL CYLINDER HONING MAC.
- HORIZONTAL CYLINDER HONING MAC.
- CONNECTING RODS BORING MAC.
- SURFACE GRINDING MAC.
- LINE BORING MAC.
- CRANKSHAFTS STRAIGHTENING PRESS
- UNIVERSAL TURNING MAC.
- VERTICAL DRILLING MAC.
- VALVE GRINDING MAC.
- THREE ANGLE VALVE SEAT BORING MAC.
- CRACK DETECTING MAC.
- HOT WATER COMPRESSIVE WASHER
- RECIPROCATING AIR COMPRESSORS
- DRUM AND DISC BRAKE LATHE MAC.
- FUEL INJECTION PUMP TEST MAC.
- LIFT VEHICLE AUTOLIFT
- HYDRAULIC WORKSHOP PRESS (20-600 T)

Web: [www.honmaksan.com.tr](http://www.honmaksan.com.tr)  
A mail: [bilgi@honmaksan.com.tr](mailto:bilgi@honmaksan.com.tr)

Adress: Konya Organize Sanayi Bölgesi T. Ziaeddin Caddesi 13. Sk. No: 39  
Konya / TURKEY Tel: 0090 332 239 04 01 (pbx) Fax: 0090 332 239 12 68

# 3. KONYA VİZYON ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULUYOR

Ödül töreni 25 Ocak 2013 tarihinde  
DEDEMAN OTEL balo salonunda  
gerçekleşecektir.

ORGANİZASYON

Konya Vizyon Dergisi

 medya F  
group



SPONSORLAR

Bayraktarlar Merkon

**AZZORA**  
concept design

**SAFİRA**  
İNSAAT & MİMARLIK

**APRON**  
İNSAAT

**Kelebek**

**EKOL**  
KOLEJİ

**AKTİSAD**  
Aktif İşadamları ve  
Sanayiciler Derneği

**STUAL**  
mücevherat & saat

**ARTERİN HOME**

**FiLO RENT**  
RENT A CAR / ARAÇ KİRALAMA

**TIM YAZILIM**  
KURUMSAL ÇÖZÜMLER

**CAS AR-DA**  
www.asarda.com

Detaylı bilgi için

Tel: 0332 320 25 62 - 63

Faks: 0332 320 25 64

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

**KONYA**  
**Vizyon**  
ÖDÜLLERİ

# AZZORA

concept design

KONU.  
ESTETİK  
OLUNCA...



HAYATI  
DETAYLARDA  
KEŞFEDİN...

HAYAT BİZE HEP TATLI

**Torku**



TORKU.COM.TR

konya seker