

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 28 / SAYI: 324 ŞUBAT 2015

**KONYA 2013-2014 İHRACAT  
ANALİZİ 2015 BEKLENTİLERİ**

# 2023 YILINDA 15 MİLYAR DOLAR İHRACAT

**KONYA EKONOMİ RAPORU**  
KONYA'NIN GÜÇLÜ VE ZAYIF  
YÖNLERİ, FIRSATLAR, TEHDİTLER

**TÜRKİYE İLE İRAN ARASINDAKİ  
TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMASI**

**KONYA'NIN NÜFUSU**  
29 BİN 583 ARTTI  
**NÜFUSUMUZ 2.108.808**





# BAŞLAR KEN



Küresel ekonomide birçok belirsizliğin bulunduğu, Avro Bölgesi'nde ekonomik durgunluğun devam ettiği, Ortadoğu'da, Rusya'da, Ukrayna'da yaşanan gerginliklerin bütün bölgeyi etkisi altına aldığı, iç huzurumuzun, siyasi ve ekonomik istikrarımızın bozulmaya çalışıldığı bir 2014 yılında; Türkiye, hem içerde hem de dışarda büyüme trendini sürdürmüş, güçlü ekonomik ve siyasi yapısını muhafaza etmiştir.

Küresel ekonomide birçok belirsizliğin bulunduğu, Avro Bölgesi'nde ekonomik durgunluğun devam ettiği, Ortadoğu'da, Rusya'da, Ukrayna'da yaşanan gerginliklerin bütün bölgeyi etkisi altına aldığı, iç huzurumuzun, siyasi ve ekonomik istikrarımızın bozulmaya çalışıldığı bir 2014 yılında; Türkiye, hem içerde hem de dışarda büyüme trendini sürdürmüş, güçlü ekonomik ve siyasi yapısını muhafaza etmiştir.

Haziran 2014'ten itibaren, başta petrol olmak üzere, emtia fiyatlarında meydana gelen düşüşler; enerji ithalatımızın maliyetini de düşürerek, cari açığımıza olumlu etki etmiştir. İthalatın azalması ve önemli pazarlarımızdan AB, Irak ve Rusya'daki problemlerin olumsuz etkilerine rağmen, artan ihracat da cari açığa olumlu yönde etkilemiştir. 2015 yılında; özellikle petrol fiyatlarındaki düşüşün etkisiyle, cari açığın daha da düşmesini bekliyoruz.

Enerji ithalatımızın, cari açığın %85'ini ve ithalatımızın %22'sini oluşturduğu dikkate alındığında, 2014 yılında, Türkiye'nin enerjide önemli bir konuma gelmesinin yolunu açan gelişmeler yaşanmıştır.

Kuzey Irak ve Azerbaycan petrolünün transfer merkezi olmamız için yapılan anlaşmalar, Rus doğalgazında fiyat indirimi ve Güney Akım Proje'sinin Türkiye eksenine yönelmesi gibi gelişmeler, gelecek yıllar için, ülkemiz adına önemli kazanımlar teşkil edecektir.

Cari açığın çözümünde, yüksek katma değerli ürünlerin yanı sıra; KOBİ'lerin etkinliğinin artırılması gerektiği de, kaçınılmaz bir gerçektir. KOBİ'lerin, başta finansmana ulaşım olmak üzere, diğer yapısal problemlerinin çözülmesi ve ekonomi içerisinde daha etkin bir şekilde yer almaları, cari açığa sürdürülebilir bir iyileşme için çok önemlidir. Bu hususta 2015 yılında gerekli adımların atılması gerekmektedir.

Türkiye, gelecek 10 yılda, hem küresel ekonomideki belirsizlikleri ve gidişatı, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi, kendi lehine çevirecek yöndeki hamleleri yapmak ve pozitif ayrılmak durumundadır.

Ülkemizin büyümesini sağlayacak Özel Sektör yatırımlarının yeterli seviyede gerçekleştirilebilmesi, finans sistemimizi sadece teminata dayalı bankacılıktan, proje ve yatırım bankacılığına geçirmekle mümkün olabilir.

Özellikle KOBİ'lerimizin, öz kaynaklarını arsa ve bina yatırımlarına harcıyıp, borçlanarak makina teçhizat yatırımlarını da tamamladıktan sonra, işletme sermayesi havuzunda boğulmalarını önlemek için, TOKİ benzeri bir yapıyla, GMYO veya uzun vadeli kiralama veya uzun vadeli satış sistemiyle, önleri açılmalıdır.

Mevcut Teşvik Sistemi, Bölgesel Teşvikler niteliğinden, Sektörel Teşvikleri de içine alan bir forma dönüştürülmelidir. İşletmeler üzerinde ek birer finans yükü olan, Geçici Vergi, kademeli olsa da kaldırılmalıdır. Tahsilat vadesine uygun KDV ödeme sistemine geçilmelidir. Özellikle KOBİ'ler için bir yük olan, vadeli ithalattaki %6 KKDF (Kaynak kullanımı destekleme fonu) kaldırılmalıdır.

İş Sağlığı ve Güvenliği hususunda, sadece İş Güvenliği noktasından bakarak çözüm bulamayız. İş Sağlığı ve Güvenliği, İş Hukuku ve Yargılaması, Çalışma Hayatının sorunlarını, 3'lü bir bütün olarak ele almamız gerekmektedir.

İş dünyası olarak siyaset kurumuna bir çağrımız olacaktır; seçimler demokratik hayatın bir gerçeğidir ve arenasıdır. Ancak eskiden olduğu gibi sık sık seçim gündemiyle uğraşmayı da doğru bulmuyoruz. 2019 yılında, Genel Seçimler, Yerel Seçimler ve Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin aynı yıl yapılacak olmasını önemsiyoruz. Böylelikle seçimsiz dönemlerde işimize çok daha fazla odaklanabiliriz.

Değerli Okurlarımız

Türkiye 1980'den sonra ihracata dayalı bir büyüme modelini seçmiştir. Fakat ülkemizin bu modeli tam anlamıyla uygulamaya başlaması 2002 yılından sonra olmuştur. Örnek olarak söyleyebilirim ki; 2014 yılında gerçekleşmesini beklediğimiz yüzde 3,5 civarında büyümeyi artan ihracatımız sayesinde yakalayacağız.

Ülke olarak 2023 yılında hedeflediğimiz büyümeyi de 500 milyar dolar ihracat hedefiyle oluşturduk. Konya olarak bu hedefe katkımızı artırmak için çalışıyoruz. Oda olarak belirlediğimiz Konya'nın dış ticaret vizyonunda; 2023 yılında Türkiye ihracatından yüzde 3 pay almak var. Bu da 15 milyar dolar ihracat yapan bir şehir olmak demek. Bu vizyonumuzu oluştururken bizlere ışık tutan bazı rakamları paylaşmak istiyorum. Türkiye son on üç yılda ihracatını 4,5 kat artırmış Konya 15 kat artmıştır. Konya 2001 yılında yaptığı toplam yıllık toplam ihracattan fazlasını 2014 yılında bir ayda yapar hale gelmiştir. Bu olumlu verilere karşın paylaşacağım iki rakam daha çok çalışmamız gerekliliğini ortaya koymuştur. Nüfus olarak Türkiye altıncısıyız, ihracatçı firma sayısı olarak Türkiye'de beşinciyiz. Fakat önemli bir kriter olan kişi başı ihracatta ve ihracatçı firma başına ihracatta Türkiye ortalamasının çok çok altındayız. 2 milyon nüfusumuzun kişi başı ortalama ihracatı 750 dolardır. Oysa Türkiye ortalaması 2000 dolardır. Diğer taraftan sahip olduğumuz ihracatçı firmamızın ihracat ortalaması 1.000 dolar civarında iken, Türkiye ortalaması 2 milyon 800 bin dolardır. Bu rakamlar gösteriyor ki; hem nüfusumuzun hem de firmamızın potansiyelini ekonomik potansiyelimize yeterli katkıyı sağlayamadığını görmekteyiz. Konya daha fazla ihracat yapacak ekonomik potansiyele sahiptir. Bizler bunu harekete geçirmek için çalışmalarımızı yürütüyoruz. Oda olarak son üç yılda en fazla mesaimizi ihracatımızı artırmak için yaptığımız çalışmalara ayırdık. "Konya İli İhracat Analizi" projesi kapsamında 250 ihracatçı firmamızla düzenlediğimiz anket çalışmasının ardından Dış Ticaret Çalıştayı düzenleyerek Konya'nın ihracatta yaşadığı sorunlarını tespit ettik. Bu çok önemli çalışma ile birlikte Konya için son derece önem verdiğimiz İhracat Geliştirme Merkezi'nin kuruluşu için yol haritamızı belirledik. Bugüne kadar ihracatla ilgili yaptığımız tüm çalışmaların tek çatı altına toplayarak programlı bir şekilde yürütülmesini sağlayacak olan İhracat Geliştirme Merkezi'nin kuruluşunu Allah'ın izni ile 2016 yılında gerçekleştireceğiz. Merkezimiz bu özelliği ile Türkiye'de ilk ve tek olacaktır.

Selçuk ÖZTÜRK

KTO Yönetim Kurulu Başkanı  
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi



### 06

"KTO Karatay benim üniversitem"

### 09

MÜSİAD  
Konya'da Genel  
Kurul heyecanı

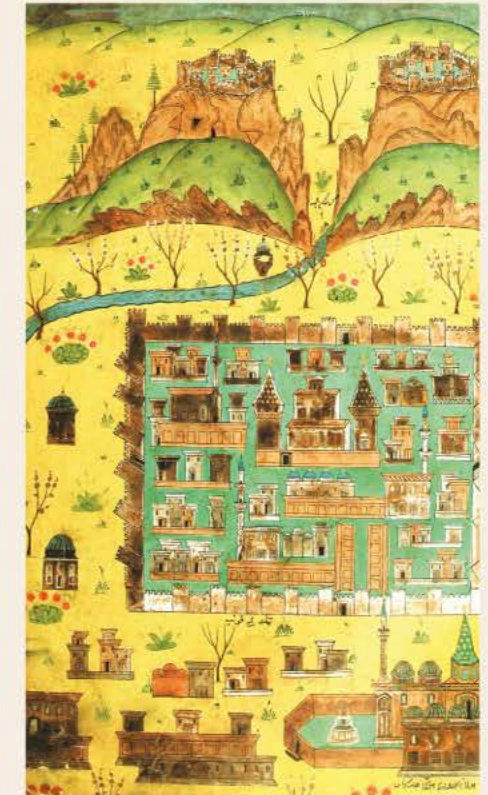
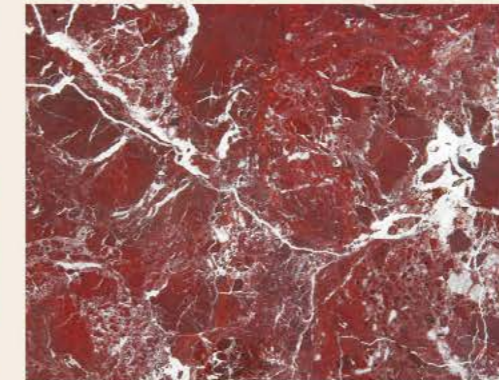
### 26

Konya 2013-2014  
ihracat analizi  
2015 beklentileri



BASIN VE  
HALKLA İLİŞKİLER  
MÜDÜRLÜĞÜ

SAYI: 324 • Şubat 2015



### 10

İstişare  
Toplantısında  
Medaş konuşuldu

### 22

14. 15. ve  
43. Meslek  
Komiteleri

### 34

TÜFE'de  
en az artış  
bölgemizde

### 46

Doğal  
taşlar

### 50

Karatay'ın  
kadim  
bataklıkları



## BAŞBAKAN AHMET DAVUTOĞLU:

# “KTO KARATAY BENİM ÜNİVERSİTEM”

KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti, KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı Yönetim Kurulu ve Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu'ndan oluşan heyet, Başbakan Ahmet Davutoğlu'nu ziyaret etti. Başbakanlık merkez binada gerçekleşen ziyarette Başkan Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi'nin akademik yapılanması ile KTO'nun gerçekleştirmeyi planladıkları projeler hakkında bilgi verdi.

Başbakan Davutoğlu'nun heyeti kabulünden dolayı duyduğu mutluluğu dile getiren Başkan Öztürk “Sayın Başbakanımızı ilk günden itibaren hep yanımızda hissettik. Bu bizim çalışmalarımızda en büyük destekçimiz olmuştur. Üniversitemiz bu dönem 5. akademik yılında eğitim vermektedir. 180 kişilik akademik kadrosu, 87 personeli ve önlisans, lisans ve yüksek lisans eğitimi göreceği olan 3000 öğrencisiyle büyük bir aile olarak eğitime devam ediyoruz. Gelecek beş yıllık perspektifte, kongre binasını, kapalı ve açık spor tesisini ve eğitim bloklarını bitirmek üzere çalışmalar yapıyoruz. Aynı zamanda gelecek 5 yılda hedefimiz 8.000 önlisans ve lisans 2.000 de yüksek lisans ve doktora olmak üzere toplam 10 bin öğrencisi



**Başbakan Ahmet Davutoğlu, KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti, KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı Yönetim Kurulu ve Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu'nu kabul etti. Ziyarette Başkan Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi'nin akademik yapısı hakkında bilgi verdi. Öztürk, “Sayın Başbakanımızı üniversitemizin hamisi olarak görüyor ve Mütevelli Heyet olarak buna yakışacak şekilde çok yoğun olarak çalışmaya devam ediyoruz” dedi.**

ile yatay büyümeyi tamamlayarak üniversitemizin ilmi derinliğini artırmak olacaktır. Hukuk, Mühendislik, Güzel Sanatlar ve Tasarım fakülteleri ile birlikte Ahi kültürünü yaşayan tacir ve yöneticileri yetiştirmek amacıyla olan İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi ve sosyal ve beşeri bilimler alanında uzun bir tarihi geçmişin, köklü bir kültür ve medeniyet birikiminin ifade imkânlarına sahip olan bilimsel yöntemleri kullanarak tüm verilerin tarihi, sosyolojik ve psikolojik bağlamlarının ortaya konulması amacıyla Sosyal ve Beşeri Bilimler fakülteleri kurulmuş olup, İslami İlimler Fakültesi'nin kuruluş aşamasında YÖK ile görüşmeler devam etmektedir. Üniversitemiz için hedeflerimizden biri de KTO Karatay Üniversitesi'nin dünya çapında İslam İlimleri konusunda bir ihtisas üniversitesi olmasıdır. 2016 eğitim yılında açmayı planladığımız Tıp ve Diş Hekimliği fakültelerinin kuruluş kararının Bakanlar Kurulunda onaylanması için verdiğimiz destekten dolayı teşekkür ederim. Sayın Başbakanımızı üniversitemizin hamisi olarak görüyor ve Mütevelli Heyet olarak buna yakışacak şekilde çok yoğun bir şekilde çalışmaya devam ediyoruz. KTO Karatay Üniversitesi'ni kendi uhdenizde bir üniversite olarak görmeyi istiyoruz. Bilim Sanat Vakfı ve Şehir Üniversitesi'ne katkıları-

nızı biliyoruz. Bu noktada özellikle akademik kadro konusunda yönlendirmeyi bekliyoruz. Üniversitemizin hamisi KTO Eğitim ve Sağlık Vakfımız da Konya'nın beşeri gücüne hizmet etmeye yönelik yoğun bir çalışma programı yürütmektedir. Vakfımızı ilk defa bu sene yurt hizmeti vermeye başlamıştır. Gelecek dönemde de erkek öğrenci yurdumuz hizmete girecektir. Yurtlarımızda imkânı olmayan öğrenciler ücretsiz yararlanmakta ayrıca Suriye ve Filistinli kardeşlerimiz de barınma imkânı sağlamaktayız. Öğrencilerimizin maddi ilimlerin yanında maneviyatlarını da daha güçlü hale getirmeye çalışıyoruz. Kısaca Odamızın projeleri hakkında bilgi vermek istiyorum. Oda olarak 2014 yılını son derece verimli bir yıl olarak geçirdik. Teşriflerinizle açılışını yaptığımız Uluslararası Fuar Merkezimizi Türkiye'nin en büyük fuar merkezi haline getirecek projemiz üzerinde çalışıyoruz. Çok önem verdiğimiz Mesleki Eğitim Merkezi projemizde de ilgili tüm prosedürleri tamamlayarak projenin başlangıç imzasını attık. Merkezimizin temel atma törenine katılımınız bizleri onurlandıracaktır. Mesleki Eğitim Merkezi'nin tamamlanmasının ardından 2017 yılında Türkiye'nin ilk Dış Ticaret Merkezi'ni ve Yerel Düşünce Entitüsü'nü kurmayı hedefliyoruz. Böylece 6 temele oturtmayı planladığımız

yapımızı 2019 yılında tamamlayarak 2023 Türkiye'sinin en sağlıklı ve sürdürülebilir yapısını sizin önderliğiniz, vizyonunuz ve hassasiyetleriniz doğrultusunda şehrimiz ve ülkemiz hizmetine sunacağız. Heyetimizi kabulünüzden dolayı teşekkür ediyorum” dedi

Başbakan Ahmet Davutoğlu da, Konya Ticaret Odası'nın Konya'ya yaptığı hizmetleri takdirle karşıladığını belirterek, projelerin ülke ekonomisine katkı sağlayacağını söyledi. KTO Karatay Üniversitesi'nin gelecek vizyonunu gerçekleştirmek için tavsiyelerde bulunan Başbakan Davutoğlu, “Karatay Medresesi Anadolu bilim tarihinin en önemli sembollerinden biridir. KTO Karatay Üniversitesi 1251 yılında kurulan Karatay Medresesi'nin misyonunu yeniden hayata geçirmek adına çok önemli bir görevi üstlenmiştir. Bu tarihi gelecek nesillere aktaracak çalışmalara da aynı derecede önemle yaklaşılmaktadır. KTO Karatay Üniversitesi'nin bir diğer özelliği de Türkiye'de ilk ve tek olan bölümleri bünyesinde barındırmasıdır. Bu bölümlerde uzmanlaşma sağlanması gerekmektedir. KTO Karatay Üniversitesi'ni kendi üniversitem olarak görmekteyim. Üniversitenin yapılanması için her türlü desteği vermeye devam edeceğim. Mütevelli heyetinize bugüne kadar gösterdikleri çalışmalardan dolayı teşekkür ediyorum” dedi.



## KTO'DA A SINIFI HİZMET

Konya Ticaret Odası'nın hizmetleri "A Sınıfı Oda Sertifikası" ile belgelendi.



TOBB tarafından uygulanmakta olan Oda Akreditasyon Sistemi kapsamında "Akredite Oda" olarak hizmet vermekte olan Konya Ticaret Odası, gerçekleşen denetim sonrası "A-Mükemmel" seviyesinde belge almaya hak kazandı.

2014 yılında çalışmalarını tamamlanan ve denetimleri gerçekleştirilen 10. Dönem 39 oda/borsa ile akreditasyon sertifikalarını yenileyen 1, 2, 5 ve 7. dönemden 54 oda/borsa; TOBB'da düzenlenen törenle sertifikalarını aldı.

Programda; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık ve TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun açılış konuşmalarının ardından düzenlenen sertifika töreninde Konya Ticaret Odası'nı temsilen Yönetim Kurulu Sayan Üyesi Fahrettin Doğru "A Sınıfı" Oda Sertifikasını aldı.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan KTO Başkanı Selçuk Öztürk 2013 yılı Mayıs ayından itibaren gerçekleştirdikleri çalışmalarla "5 Yıldızlı" Oda unvanı almaya hak kazandıklarını söyledi. Başkan Öztürk, "KTO olarak üye odaklı hizmet anlayışımızla çalışıyoruz. Üyelerimizin ticaret hayatlarına kolaylık getirecek onların sorunlarına

çözüm önerile olacak bir yaklaşımla hizmet üretiyoruz. Odamız son dört yıllık dönemde Türkiye'de ilk defa uygulanan bazı çalışmalarını ile ön plana çıkmıştır. Üye Danışmanlık Sistemi, Meslek Komiteleri İstişare Toplantıları, Kurye İle Belge, Yerel Güven Endeksi gibi hizmetleri Türkiye'de ilk uygulayan Oda, Konya Ticaret Odası'dır. Türk Ticaret Kanunu, İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ve Vergi Hukuku gibi üyelerimiz açısından son derece önemli ve ihtiyaç duydukları konularda iki yıldır üyelerimize verdiğimiz danışmanlık hizmeti ile birlikte kanun ve yönetmelik değişikliklerine daha hızlı uyum sağlamaları için çalıştaylar ve eğitim programı düzenlemekteyiz. Odamız diğer taraftan şehir ekonomisinin kalkınmasına da hizmet vermektedir. Konya'yı, Türkiye'nin en büyük fuar alanına sahip ikinci şehri yaptık. Sahip olduğumuz üniversite ile Konyada üniversite-sanayi işbirliğine katkı sağlıyoruz. Mesleki Eğitim Merkezi projemizle şehrimizin nitelikli istihdam sorununa çözüm üreteceğiz. Türkiye'nin ilk yerel Düşünce Enstitüsü ve yine ilk Dış Ticaret Merkezi'nin kurulmasına yönelik çalışmalarımız da devam ediyor. Tüm bu çalışmalarımız ile üyelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesini her geçen gün artırıyoruz. Üyelerimize, Komitelerimize ve Oda Meclisimize bu hizmetlerimize verdikleri destekten dolayı teşekkür ediyorum" dedi.



## MÜSİAD KONYA'DA GENEL KURUL HEYECANI

Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD) Konya Şubesi'nin 21. Olağan Genel Kurul Gala Programı Genel Başkan Nail Olpak'ın katılımıyla gerçekleşti. MÜSİAD Konya Şubesi toplantı salonunda gerçekleşen programa Vali Muammer Erol, AK Parti Konya Milletvekili Kerim Özkul, Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Muzaffer Şeker, Meram Belediye Başkanı Fatma Toru, Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası (KTB) Başkanı Uğur Kaleli, AK Parti İl Başkanı Musa Arat, Saadet Partisi İl Başkanı Hasan Hüseyin Uyar, Eski MÜSİAD il başkanları, işadamları ve çok sayıda misafir katıldı.

Programın açılış konuşmasını yapan MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak, Konya şubesinin Türkiye genelindeki diğer şubelere örnek olduğunu kaydetti. MÜSİAD'ın 25 yılı geride bıraktığını ifade eden Olpak, "11 bin üyeye ulaştık. Bu yıl içerisinde de Moskova, Bakü, Batum, Tokya, Cidde, Cenevre, Lyon, Strazburg ve Fas temsilciliklerimizin açılışını gerçekleştireceğiz. Biz medeniyetimizin bize neler yüklediğinin farkındayız. Küresel yolda ilerlediğimiz gücü, üyelerimizden alıyoruz" dedi. 2014 yılına 2013 yılının çalkantılarının uzantılarıyla girdiklerini söyleyen MÜSİAD Genel Başkanı Olpak, "Bunlar Gezi ile başladı. 17 ve 25 Aralık operasyonlarıyla devam etti. Biz bütün bunlara rağmen 2014 yılının 9 aylık sürecinde hedeflerimizden geri olmasına rağmen yüzde 2.8'lik büyümeyi önemsiyoruz. 20 çeyrek de Türkiye



büyüyor. Aynı dönemde Avrupa Bölgesi binde 2 büyüyebildi. Kuzeyde Kırım, Ukrayna ve Rusya üçgeninde yaşananlar güneyde Suriye'deki olaylar elbette bu faktörlerin içerisinde. Cari açık da 9 ayda 18 milyar geriledi. Bu yılı da 45 milyar lira ile kapatmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

### 15 MİLYAR DOLAR HEDEFİ

Olpak'tan sonra söz alan MÜSİAD Konya Şube Başkanı Dr. Lütfi Şimşek ise, MÜSİAD Konya olarak 21. yılı doldurmanın gururunu yaşadıklarını belirtti. MÜSİAD'ın bugün büyük bir aileye dönüştüğünü belirten Şimşek, "2014 yılı içerisinde faaliyet raporumuzu ülke hedeflerine göre oluşturduk. Gerek 2023 hedefimiz olan 500 milyar dolar ihracat hedefimiz, gerekse şehrimizin koyduğu 15 milyar dolarlık ihracat hedefimizi gerçekleştirmeye gayret gösteriyoruz. Bunu yurtiçi ve yurtdışı gezileri ile işlerimizi geliştiriyoruz" ifadelerini kullandı.

Üyelerinin ihracat yapmaları konusunda her zaman destek verdiklerini ifade eden Şimşek konuşmasını şu şekilde tamamladı: "Şubemiz ulusal ve uluslararası fuarlara katılmaktadır. Şehrimizde olan fuarlara da ticaret yapılan ülkelerin temsilcilerini ağırlamaktayız. Konya'nın yeni döneminde hep birlikte hareket ederek şehrimizi geliştirmeliyiz. Ülkemiz, diğer ülkelerin ekonomisi ile aynı seviyeye gelmiştir. Güçlünün değil, haklının yanında olmuştur."

Konya Ticaret Odası (KTO), Konya Sanayi Odası (KSO) ve Konya Ticaret Borsası (KTB) adına konuşan KTO Başkanı Selçuk Öztürk ise, MÜSİAD'ın 22 yıldır çok önemli çalışmalarına imza attığını söyledi. Avrupa Birliği'nin 2007 yılından bu yana pozitif büyüme gerçekleştiremediğini kaydeden Öztürk, "Almanya sadece yüzde 1 büyüme ile devam ediyor. Türkiye ise büyümeye devam ediyor. AB'ye göre kıyasladığımızda yüzde 2.8 büyüme bizim için oldukça önemlidir. Siyasi istikrarın devam ettiği sürece Türkiye büyümeye devam edecektir. Biz fırsat ve tehditlerin altından başarıyla kalkmasını biliyoruz. Petrol fiyatlarının düşmesi olumlu karşılandı ama bunun olumsuz tarafları da var. Rusya'da kriz yaşandı. Bize bir fırsat olarak karşımıza çıktı. Rusya'daki ihracat yapmayı planlarken, petrol fiyatları düştü. Sonuç olarak Rusya biranda kötüleşti. Bize etkisi de planladığımız ihracatın daralması oldu. Bir olayı her yönüyle incelemeliyiz" açıklamasında bulundu. Açılış konuşmalarının ardından MÜSİAD'ın yeni yönetim kurulu üyeleri basına tanıtılarak, plaket takdim edildi. Yeni yönetimde ise şu isimler yer aldı: "Dr. Lütfi Şimşek, Mehmet Ali Korkmaz, Ömer Saylık, Ömer Faruk Okka, Murat Çankırılı, Hıfı Soydemir, Tuncay Özkan, Kazım Öztürk, Mustafa Özlta, Abdurrahim Yalçın, Ali Çınar, Mevlüt Aydın, Mevlüt Tosunoğlu, Abdullah Kara, Mehmet Ali Özbüğday."



## İSTİŞARE TOPLANTISINDA MEDAŞ KONUŞULDU

**Konya Ticaret Odası'nın istişare toplantısında, elektrik sektörü temsilcileri MEDAŞ Genel Müdürü ile bir araya geldi. Üyelerin MEDAŞ ile yaşadıkları sorunları dile getirdiği toplantıda KTO Başkanı Selçuk Öztürk MEDAŞ'ın özel sektör mantığına aykırı bir ticaret anlayışı olduğunu söyledi. Toplantıda KTO üyelerinden oluşturulan 5 kişilik komisyon MEDAŞ genel müdür yardımcılarını ile ortak çalışma yapacak.**



Konya Ticaret Odası (KTO) tarafından sektörel sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin oluşturulması amacıyla düzenlenen meslek komiteleri istişare toplantıları yoğun katılımı ile devam ediyor. Elektrik sektöründen temsilcilerin yer aldığı 26. ve 51. meslek komitelerinin toplantısı Konya Ticaret Odası Meclis Toplantı Salonu'nda gerçekleştirildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Yönetim Kurulu Üyesi Cihangir Mihoğlu, 26. ve 51. meslek komiteleri üyeleri, MEDAŞ Genel Müdürü Muhittin Murat, MEDAŞ yetkilileri ile komiteye bağlı çok sayıda Oda üyesinin katılımıyla gerçekleştirildi. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, toplantının açılışında yaptığı konuşmada gündemdeki ekonomik konular ve sektör ile ilgili değerlendirmede bulundu. Başkan Öztürk, "Güntümüzde öne çıkan kavram şehirlerin rekabetidir. Şehirlerin enerji ve gıda güvenliğine yaptıkları yatırımlar gelecekte bu rekabette belirleyici rol oynayacaktır. Konya gıda sektöründe Türkiye'de ve dünyada önde gelen bir şehirdir. Bu sektörde yapılan yatırımlarla gelecekte de bu özelliği devam edecektir. Şehrimiz enerji sektöründe de bir atılım içerisine girmiştir. Karapı-

nar bölgemizde yapılacak güneşten enerjisi ve termik santral yatırımları hem şehrimize hem de Türkiye'nin enerji sektörüne büyük katkı sağlayacaktır. Şehrimiz elektrik sektörü için gelecekte büyük bir potansiyel mevcut olduğu görülmektedir. Bugünden sektörün daha da ilerlemesi ve sektörde yer alan üyelerimizin sorunlarının giderilmesine yönelik komitelerimiz çok başarılı çalışmalar gerçekleştirmektedir. Bunun yanında her iki komitemizin de en büyük sorunu elektrik dağıtım şirketi ile olan sorunları konusunda Odamıza yoğun müracaatlar bulunmaktadır. MEDAŞ özelleştirme ile imtiyazlı ticaret hakkı kazanmıştır. Bu imtiyazlı hak ile MEDAŞ, aynı sektörde iş yaptığı diğer özel sektör işletmelerini kendisine mahkum olarak görmektedir. Bu anlayış birbiri ile ticaret yaparak çalışan özel sektör mantığına aykırıdır. Asıl sorun buradan kaynaklanmaktadır. MEDAŞ ile burada bulunan sektör temsilcisi üyelerimiz geçen sürede ortak bir yol bulamıyorsa arada ciddi bir iletişim eksikliği bulunduğunu göstermektedir. Bu iletişim sorunu çözümlenirse bundan en çok MEDAŞ istifade eder" dedi. 26. ve 51. meslek komiteleri adına konuş-

masını yapan KTO Meclis Üyesi Lütfi Can Başaran da sektör temsilcilerinin MEDAŞ ile yaşadığı sorunlar hakkında açıklama yaptı. Başaran, "Geçmişte şehrimiz elektrik sektörünün temsilcilerinin yer aldığı kurumlar ile birlikte MEDAŞ ile çeşitli görüşmeler yaptık. Her toplantıda MEDAŞ yetkililerinin piyasa oyuncularını iyi ilişkiler içerisinde çalışacaklarını, problemleri ve sorunları en aza indireceklerini söylemelerine rağmen Elektrik Mühendislerinin ve Elektrikçilerin işini daha kolaylaştıracak uygulamalar da pek bir değişiklik olmadı. MEDAŞ Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı yönetmeliklerini, EPDK yönetmeliklerini ve şartnamelerini kendi çıkarı doğrultusunda istediği gibi yorumlayarak, değiştirerek uygulama yolunu seçti. MEDAŞ'ın yatırım programlarından paydaşların haberi olmaması şehir ve ülke ekonomisine zarar vermektedir. Devlet zamanındaki kullanılan yatırım bütçesinin 10 misli yatırım bütçesi olmasına rağmen, bizler hizmet alamaz hizmet veremez duruma geldik" dedi. Toplantıda söz alan sektör temsilcileri de yönetmeliklerin uygulanmasında bölgeler arasın-



daki farkların giderilerek MEDAŞ'ın tüm bölgelerde aynı uygulamayı yapması gerektiğini dile getirdiler. MEDAŞ Genel Müdürü Muhittin Murat da kendisine yöneltilen soruları cevaplamak için söz alarak MEDAŞ'ın uygulamaları hakkında bilgi verdi. Murat, "MEDAŞ, devlet tarafından konulan mevzuat çerçevesinde yasal uygulamalarda zorunluluğu bulunan özel bir işletmedir. Devlet tarafından yoğun bir denetime tabi tutulmaktayız. Yatırımlarımızı belirli bir program ve bütçe ile gerçekleştirmek zorundayız. Yaşanılan sorunları, yasal mevzuat çerçevesinde gidermeye çalışacağız. Farklı bölgelerde farklı uygulamalar sorununun çözümü için tek bir mevzuat çıkarılmasına yönelik ortak çalışma yapmaya hazırız" dedi. MEDAŞ'ın tüm bölgelerinde ortak mevzuat çıkarılması konusunda KTO Başkanı Selçuk Öztürk'ün teklifi üzerine KTO üyelerinden 5 kişilik bir komisyon oluşturuldu. Komisyon'un mevzuatın tekleştirilmesi konusunda MEDAŞ Genel Müdür Yardımcılarını ile ortak bir çalışma yapması fikri benimsendi.



# GENÇ MÜSİAD'DA EMRE BABAYİĞİT BAŞKAN SEÇİLDİ



Genç MÜSİAD Konya Şubesi 10. Genel Kurulu yoğun katılımıyla gerçekleşti. Genel kurulda başkan Mehmet Ali Özbuğday, görevi Emre Babayığit'e devretti. Genel Kurula Genç MÜSİAD Genel Başkanı Faruk Akbal, AK Parti Konya Milletvekili Mustafa Kabakçı, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkan Vekili Veli Tekelioğlu, MÜSİAD Konya Şube Başkanı Lütfi Şimşek, il müdürleri, STK temsilcileri ve çok sayıda işadama katıldı. Genç MÜSİAD'ın kendisi için çok özel bir kuruluş olduğuna vurgu yapan Emre Babayığit, "Teşkilatımızda 5 yıldır tüm çalışmalarında Sevgililer Sevgilisi Resûlullahsallallahu aleyhi ve sellem'in şu hadisi her zaman düsturum olmuştur: "Kimseden yöneticilik görevi istemeyin! Zira bu görev sen istemeden verilirse, Allah yardımcın olur. Eğer sen istediğin için verilirse, Allah'dan yardım göremezsin." Bu minvalde görev istenilmez verilir ahlakıyla yetiştirildiğimiz teşkilatımızda bugün başkanlık emanetini alıyorum ve inanıyorum ki dualarınızla ben ve ekibim Hakkın yardımını alacaktır inşallah Aldığımız sorumluluğun farkındayız öyle ki; 2023 hedeflerine varması gereken bir mızrağız biz ve utanmak istemiyoruz. Sayın başbakanımız değerli büyüğümüz, mihmandarımız bilge adam PROF. DR. Ahmet Davutoğlu beyin şehri olan Konya 2023 hedeflere ulaşmak zorundadır. 2023 hedeflerine ulaşmak çok da kolay değil bunu bi-

liyoruz. Yalnız unutmayalım ki Fatih hayalindeki hedeflerine ulaşmak için elindeki kısıtlı imkân ve şartlardan yeni terkipler kurarak kadırgalara dağları aşmış ve bir çağı kapatıp yeni bir çağ açmıştır. Bugünün fatihleri de her zaman "dünya işin görür olup, rıza hak bulmalı" felsefesiyle gecesini gündüze katarak, taşı sıkıp suyunu çıkaran milli ve manevi değerlerine bağlı genç insanlardır feth edebilecekleri pazarlar ve piyasalar vardır. Geçmişini bilmeyen geleceğine yön veremez diyen Şeyh Edebalı'yı şiar edinen bu gençlik HilfulFudul, Ahilik ve Lonca teşkilatlarının harmanlanarak günümüze intikal etmiş halidir. Bu teşkilatların misyonu yardımlaşma ve topluluk düzenini sağlamaktır Alım satım işlerinde birlik, kalitede belirli seviye, kazançta ortaklık gibi bazı özellikler bu teşkilatların temelini oluşturmaktaydı. Geçmişimize bakarak bu günde aynı cemiyetlere ihtiyacımızın olduğu açık ve kesindir" ifadelerini kullandı. Programda, Genç MÜSİAD Genel Başkanı Faruk Akbal da, Konya'ya övgü yağdırarak, "Konya Genç MÜSİAD bizim için çok önemli. Burada çok değerli kardeşlerimiz önemli başarılar imza attılar. Azim ve başarılar ile bize örnek oluyorlar. Biz de kendilerine çok teşekkür ediyoruz. Geçmiş dönem başkanlarımızı kutlar, yeni başkanımız ve yönetim kuruluna başarılar dileriz" dedi. Programda, AK Parti Konya Milletvekili Mustafa Kabakçı, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, MÜ-

SIAD Konya Başkanı Lütfi Şimşek de selamla konuşması yaptı. Konuşmalar sonrası plaket takdimine geçildi. Geçmiş dönem başkanı Mehmet Ali Özbuğday ve yönetim kurulu üyeleri Abidin Özkul, Mustafa Kiriş, İsmet Kaya, Hakan Yazıcıoğlu, Fatih Işık, Ali Çiftçi, Muharrem Talas, Abdullah Acar, İbrahim Yılmaz'a plaket takdim edildi. Emre Babayığit başkanlığındaki yönetim ise şu isimlerden oluştu; Kadir Başaran - Başkan Yardımcısı, Remzi Yüzbaşıgil - Başkan Yardımcısı, M. Furkan Saylık - Başkan Yardımcısı, Ö. Tarık Yardım - Genel Koordinatör, Ahmet Karakurt - Teşkilatlanma Birim Başkanı, Veysel Soylu - Eğitim Birim Başkanı, Yaşar Bakara - İletişim Birim Başkanı, Abdullah Büyüksoylu - Bütçe Birim Başkanı, Ahmet Dişli - Üye ve Kurumsal İlişkiler Birim Başkanı, Mehmet Çağlak - Gençlik Teşkilatlar ve İlişkiler Birim Başkanı, Ali Arslan - Basın Yayın ve Sosyal Medya Birim Başkanı, Cihat Aydın - Ar-Ge ve Projeler Birim Başkanı, Y. Mehmet Çiğdem - Üniversite ve Sanayi Birim Başkanı, D. Ali Kabran - Sosyal Faaliyet ve Sosyal Sorumluluk Birim Başkanı, Mehmet Kap - Sektör Kurulları Birim Başkanı, Mustafa Yılmaz - Sektör Kurulları Birim Başkanı, Süleyman Kıvrak - Şubeler Arası İlişkiler ve Organizasyon Birim Başkanı, Taha Özbayat - Dış Ticaret ve Ülke Masaları Birim Başkanı, Muharrem Özkarakaya - Ekonomi ve Mali Destek Birim Başkanı.



## KKB MECLİS'İNDE TANITILDI

Kredi Kayıt Bürosu Finans Dışı Sektörler ve Bireysel Müşteriler Müdürü Serkan Siyasal "Çek Sorunları, Alacak Riskleri ve Kredi Kayıt Bürosu" konulu sunumunda "Risk Raporu ve Çek Raporlarında yer alan kredi notları ile ticari ve finansal risk tek bir not ile takip edilebiliyor. Risk Raporu'nda yer alan KKB Kredi Notu kişilerin tüm kredileri, kredi kartları ve kredili mevduat hesaplarındaki güncel ve geçmiş kullanım bilgilerinin değerlendirilmesiyle oluşuyor ve kişilerin finansal performansı 1 ile 1900 arasında derecelendiriliyor. Çek Raporu'nda yer alan Çek Endeksi ise geçmiş çek ödeme performanslarından oluşuyor ve risk 0 ile 1000 arasında derecelendiriliyor. Bankalardaki kredi ve çek ödeme performanslarının göstergesi olan notlar yükseldikçe risk azalıyor; düştükçe risk artıyor. KKB Kredi Notu, Kredi Kayıt Bürosu'nun veri ambarında yer alan ödeme davranışları üzerinden hesaplanıyor. KKB Kredi Notu derecelendirmesi temel olarak kişilerin gelecekteki borçlarını ödeyebilme olasılığını ortaya koyma özelliği ile kişilerin finansal ve ticari hayatını kolaylaştırıyor. KKB Kredi Notu, 1'den 1900'e kadar derecelendirilmekle birlikte, notun 1 olması en yüksek riskli, 1900 ise en düşük riskli temsil ediyor. Kişinin geri ödemelerinde gecikme ve kanuni takip durumlarının olması, yüksek borçlu konumda bulunması gibi sebepler KKB Kredi Notu'nu düşürüyor. KKB Kredi Notunu öğrenmek için, www.kkb.com.tr web sitesine üye olarak E-Rapor Sistemi üzerinden Risk



**Konya Ticaret Odası'nda (KTO) 2015 yılının ilk meclis toplantısı gerçekleştirildi. Meclis Başkanı Ahmet Ancı'nın yönettiği Ocak ayı Olağan Meclis Toplantısı'nda Kredi Kayıt Bürosu ve Finansal Hizmet Platformu hakkında meclis üyeleri bilgilendirildi.**

Raporu'nu almak yeterli oluyor" şeklinde bilgi verdi. Meclis konuşmasında gündemdeki konular ile KTO'nun son bir aylık faaliyetlerini değerlendiren Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, "2014 yılını 1,511 milyon dolar ihracatla kapattık. 2014 yılının tamamında Türkiye'nin ihracatı yüzde 4 artarken Konya bu dönemde yüzde 9 oranında ihracat artışı ile 1,5 milyar dolar barajını aştı. 1,600 milyon dolar ihracat yapacağımıza yönelik bir tahminimiz bulunmaktaydı. Yılı sonu rakamının beklentimizin altında gelmesi, tüm Türkiye'nin Irak pazarında yaşamış olduğu kayıp ile Konya'nın da Irak pazarında yaşadığı kayıptır. Bununla birlikte Suriye pazarında yaşanan sıkıntılar, İran ve Rusya'da yapılan devalüasyon diğer etkenlerdir. Hedefimiz 2016 yılında 2 milyar dolar ihracat barajını aşmaktır. Bunun için Oda olarak ihracatçıların pazarlarını genişletmek için çalışacağız. Otomotiv yedek parça sektöründe Cezayir ve Fas'ta B2B organizasyonunun çalışmalarına devam ediyoruz. Ayrıca Makine sektöründe Güney Amerika pazarına açılmak amacıyla Şili-Peru-Kolombiyada Ekonomi Bakanlığı destekli B2B için ön hazırlıklarımıza başladık. 2015'te yurt dışı fuar organizasyonlarına da ağırlık vereceğiz. Bununla birlikte 8 programda düzenlediğimiz dış ticaret eğitimlerimiz de tamamladık. Diğer taraftan 30 meslek komitemizde istişare toplantılarımızı tamamladık. Üyelerimizin sektörel sorunlarını tespit etmek ve çözüm üretmek noktasında istişare toplantılarımız son derece faydalı olmaktadır" dedi.

# OCAK'TA KONYA'DAN 119 MİLYON DOLAR İHRACAT

2015 yılının ilk ihracat verileri açıklandı. Ocak 2015'te 119.260.612 Dolar ihracat yapan Konya, Türkiye ihracatından aldığı payı yüzde 1,10'a yükseltti.



Ocak ayı ihracat verileri açıklandı. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ihracat rakamlarını şu ifadelerle değerlendirdi: "TİM'in açıkladığı verilerde Türkiye'nin Ocak 2015 ihracat rakamı 10.803.969.853 Dolar olup, Konya'nın Ocak ayı ihracat rakamı 119.260.612 Dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakama göre Konya genel ihracattaki %1,10 payı ile 14. sırada yer almaktadır. Konya'nın ihracatı 2014 yılının Ocak ayına göre %-13,35 azalış göstermiştir. Ocak 2015 yılı ilimizin ihracatında öne çıkan ülkeler

sırasıyla Irak, Cezayir, Almanya, İran, Suudi Arabistan'dır. Ocak ayında öne çıkan sektörler bakıldığında Makine ve Aksamları, Otomotiv Endüstrisi, Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri, Demir ve Demir Dışı Metaller, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller olarak sıralanmaktadır" dedi. Türkiye genelinde ihracatın Ocak ayında düşmesinde, Ocak ayı başındaki hava koşulları nedeniyle eksik iş günü ve paritedeki gerilemenin etkili olduğunu ifade eden Başkan Öztürk, "Ocak ayında Türkiye'nin ihracatı geçen yılın aynı ayı-

na göre yüzde 9,8 düşüşle 10 milyar 804 milyon dolar oldu. Konya'da bu düşüştten etkilenmiştir. Tüm Türkiye'nin Irak pazarında yaşamış olduğu kayıp ile Suriye pazarında yaşanan sıkıntılar, İran ve Rusya'da yapılan devalüasyon ihracatımızın düşüş etkilerindedir. Küresel ekonomide birçok belirsizliğin bulunduğu, Avro Bölgesi'nde ekonomik durgunluğun devam ettiği bir dönemde istenilen ihracat artışını yakalayamıyoruz. Hedefimiz 2016'da Konya'nın 2 milyon Dolar barajını aşmasıdır. Bunun için 2015'te programlı olarak çalışmalarımızı sürdürüceğiz" dedi.



"Merkez Bankası politika faizini 50 baz puan düşürerek yüzde 7,75 seviyesine getirmiştir. 2015 yılı enflasyon hedefinin yüzde 5 olmasına rağmen MB'nin faiz indirim oranı beklentilerimizi karşılamamaktadır. 2014'e çok sert bir şekilde iki kat faiz artırımını başlatmıştık. Beklentimiz daha yüksek oranlarda indirimin gelmesi idi. Bu indirim hem geç alınmış bir karar hem de yetersizdir. Merkez bankası kademeli bir indirimi öngörmektedir. Fakat bu durum özellikle reel sektörün yükü daha uzun süre üzerinde taşıması anlamına gelmektedir. Petrol fiyatlarındaki düşüş ile birlikte cari açığa görülen gerileme ilerleyen aylarda enflasyonu da aşağı çekecektir. Böylelikle yüzde 5 olan 2015 enflasyon hedefi yakalanacaktır. Bu olumlu gelişmeler ile 2015 büyümemizin artması için faizlerin de hızlı bir şekilde düşürülmesi gerekmektedir. Hükümetimizin açıkladığı eko-

**Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk Merkez Bankası'nın faiz indirim kararını yetersiz olarak değerlendirdi. Başkan Öztürk açıklamasında şu ifadelerle yer verdi:**

nomik dönüşüm programlarına özel sektörün katkısının artırılması için faizler daha düşük seviyelerde olmalıdır. Merkez Bankası faizleri bir gece de iki katına çıkardığı gibi indirmeyi de bilmelidir. 2014 yılı yüksek faiz ile kayıp bir yıl olarak geçirmiştir. Özel sektör olarak 2015'in de kaybolmasını istemiyoruz. Gelecek hedeflerimiz açısından kaybetme lüksümüz bulunmamaktadır. Konya Ticaret Odası olarak bu konuda açık ve net görüşümüz faizlerin Merkez Bankası tarafından daha yüksek oranlarda vakit kaybedilmeden indirilmesidir."



## GENÇ GİRİŞİMCİLERDE DEVİR TESLİM

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Konya İl Genç Girişimciler Kurulu devir teslim ve ödül töreni Konya Ticaret Borsası'nda gerçekleşti. Toplantıya Konya Ticaret Borsası Başkanı Muhammet Uğur Kaleli, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükçü, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ömer Torlak, Konya Teknokent Başkanı Prof. Dr. Bayram Sade, önceki dönem Konya İli Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Dr. Bekir Aydoğan, yeni başkan Serhat Yaya ve Konya ve ilçelerinden genç girişimciler katıldı. Kuran-ı Kerim tilavetiyle başlanan törende ilk konuşmayı başkanlığı devreden Bekir Aydoğan yaptı. Aydoğan, dönemi boyunca yaptıkları çalışmalarda yeni nesil gençlerde sabit geliri memurluk yapma hedefinde olduklarını gözlemlediklerini belirterek, girişimcilik ruhunun artırılmasına çalıştıklarını söyledi. Konya İli Genç Girişimciler Kurulu Başkanlığına seçilen Serhat Yaya, bir önceki dönem yönetimine teşekkür ederek kendilerinin de aynı inanç ve kararlılıkta çalışacaklarını söyledi. Başkan Yaya kendilerinin ve genç iş adamlarının ticaret ve girişimcilikte Hz. Peygamberin izlediği metodların tatbik edilmesi gerektiğinin altını çizdi.



Konya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Muhammet Uğur Kaleli, iş hayatına başladıkları döneme ait bazı anı ve düşüncelerini anlatarak başladığı konuşmasında kendilerinin girişimciliği Rahmetli Özal ile öğrendiklerini belirterek, "Maalesef arada istikrarsız yıllar, bizleri duraklattı. Fakat son 13 yıldaki istikrar ve özgüven inşası ile çok önemli mesafeler aldık. Böylece bölgenin en büyük, dünyanın 16. büyük ekonomisi haline geldik. İhracatımızın yüzde 65'ini gelişmiş batı ülkelerine yapıyoruz. 200'den fazla ülkeye 160 milyar dolarlık mal satan Türkiye, son üç yüz seneden beri ulaşmadığı bir ekonomik güce ulaşmak üzere, değerli gençler. İşte bu iyileşmenin arkasında medeniyet akli var. Yeni bir sivilleşme ve kendine gelme süreci var. Hedeflerimiz çok büyük. O zaman, öncelikle girişimci sayımızı arttırmamız gerekiyor. Kendilerini vatandaşın hizmetkarları olarak tanıtan bir zihniyetin iktidarı bizlere büyük bir güç katmakta, fırsat ta sunmaktadır. Başbakanımız Sayın Ahmet Davutoğlu'nun açıkladığı 'Öncelikli Değişim ve Dönüşüm Programlarında' genç girişimciliğe, istihdama ve ar-ge'ye destek verileceği müjdesi de iyi okunmalı ve değerlendirilmelidir. Bu durum Türk iş aleminin ve özellikle Konya'daki girişimcilerin cesaretini artırmaktadır. Bu açıdan hükümetimize huzurlarınızda bir kez daha teşekkür etmek isterim" dedi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk de, "Çalışmaları boyunca gösterdiği gayretler sebebiyle Bekir Aydoğan'a teşekkür ediyorum. Bu birlik ve beraberliği sağladı. Ekonomiyle ilgili konuşmayacağım çünkü değerli Uğur Kaleli Başkanım bu konuda önemli bilgiler paylaştı. Ama şunu söylemek istiyorum, Türkiye girişimcilikte önemli mesafeler aldı. Ancak henüz Avrupa'daki seviyeye ulaşmış değiliz. Bu potansiyele sahipken gençlerimize girişimcilik ruhunu aşılamalıyız" şeklinde konuştu. Program ödül ve plaket takdiminin ardından hatıra fotoğrafı çekimiyle son buldu.

## KONYA'NIN BAŞARILI ÖĞRENCİLERİ BAŞKAN ÖZTÜRK'LE BULUŞTU



Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya'nın başarılı lise öğrencileri ile tecrübe ve bilgi paylaşımı programında bir araya geldi.

Dost Eli Derneği, Necmettin Erbakan Üniversitesi ve Konya İl Milli Eğitim Müdürlüğü tarafından ortaklaşa düzenlenen "Bugünün Gençleri Yarının Liderleri" projesi kapsamında Konyada 9. ve 10. sınıfta eğitim gören öğrenciler arasında seçilen 40 öğrenci Konya Ticaret Odası'nda düzenlenen Tecrübe ve Bilgi Paylaşımı programına katıldı. Dost Eli Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mevlüt Yıldırım'ın da katıldığı programın açılışında konuşan Proje Koordinatörü Prof. Dr. Zekeriya Mızırak, "Projemiz ile Konya il merkezinde bulunan 9. ve 10. sınıf öğrencileri arasında seçilen 40 adet lider özellikli, kendini ifade edebilen, çevresinde fark edilen, proje fikri

olan ve bu projeye doküp çıktıyla dönüştürebilecek yetenekte olan öğrenciyi özel bir programa tabii tutacağız. Proje kapsamında, geleceğin liderlerini bugünkü liderlerle buluşturarak, halle ve seleflerin tecrübe ve bilgi aktarımını aktif olarak sağlamış olacağız. Bu amaçla akademi, iş, siyaset, sanat ve spor dünyasının önde gelen insanlarıyla proje dâhilindeki çocukları bir araya getirerek hem bir anlamda eğitim süreci devam edecek hem de öğrenciler önlerindeki modelleri görme ve tanıma fırsatı bulacaklar" dedi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk de "Anadolu Selçuklu döneminde başkentlik yapan Konya o dönemde bilim, kültür ve ticarete de başkentlik yapmıştır.

Konya bu önemini tarihi süreçte hep korumuştur. Osmanlı'nın son döneminde İstanbul'da bulunan tüm kurumların ikincisi Konyada açılmıştır. Odamız da 1882 yılında İstanbul'dan sonra Anadolu'da kurulan ilk Odadır. Odamızın temeli Anadolu Selçuklular zamanında kurulan Ahilik teşkilatına dayanmaktadır. Anadolu'nun Türk yurdu olmasında büyük emeği geçen Ahi Evran tarafından 13. yüzyılda kurulan Ahilik Teşkilatı toplumsal yaşamın en önemli unsuru olan kardeşlik duygusunu esas almaktadır. O dönemde ticari hayata yön veren ahilik sistemi sosyal hayata da büyük katkı sağlamıştır. Öğrencilerimiz için ders almaları gereken bir örnek bu sene yüzüncü yılına girecek olan Çanakkale destanıdır. Çanakkale savaşları sırasında bütün öğrencileri şehit düşen Konya, Galatasaray ve İzmir liseleri 1915'te tek bir mezun bile veremedi. Bizler, siz öğrencilerimize güveniyoruz ve sizlere daha iyi bir gelecek bırakmak için çalışıyoruz. Bugünün üniversite öğrencileri, lise öğrencileri gelecekte bu kurumları bizlerden daha iyi yönetecek. Bizim isteğimiz maddi bilimlerde bizlerden daha iyi yetişecek olan gençlerimizin, çocuklarımızın manevi olarak da iyi yetişmeleridir. Gelecekte bizim yerlerimize geçecek olan kişilerin milli ve manevi değerlere bağlı olmalarını istiyoruz. Bunun için Oda olarak öğrencilerimizin maneviyatlarını kuvvetlendirecek her projeye destek vermekteyiz" dedi.





## KTO'DA

# ÇALIŞMA HAYATI VE SOSYAL GÜVENLİK YABANCI İŞÇİ İSTİHDAMI VE KAYITDIŞILIK PANELİ

Panelde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakan Yardımcısı Halil Etyemez, Sosyal Güvenlik Konya İl Müdürü Murat Mustafa Yavuz, KTO Başkan Yardımcısı Hasan Hüseyin Karapınar, ilçe kaymakamları ve çok sayıda davetli katıldı.

Panelin açış konuşmasını yapan KTO Başkan Yardımcısı Hasan Hüseyin Karapınar çalışma hayatı insanların sosyal ve kültürel yaşamını etkileyen, hatta sosyal ve kültürel yaşamında önüne geçen bir olgu olduğunu belirterek Suriye'den Konya'ya gelen insanların çalışma ve sosyal yaşamındaki sıkıntılara ilişkin bilgiler verdi. Karapınar "Hepinizin bildiği gibi yanı başımızda Suriye'de bir savaş hali var. Zulümden kaçan insanlar ülkemize, Konya'mıza sığındı. Suriye'de yaşanan savaş nedeniyle, Suriyeli mültecilerin muhtelif şehirlerde azımsanmayacak sayılara ulaştığı bir gerçektir. Savaş mağduru bu insanların; sosyo-kültürel yapıları ve maddi durumları göz önünde bulundurulduğunda, yabancılara yönelik mevcut kanunların yanı sıra sosyal sorumluluk proje mantığı ile bir düzenlemeye gidilmesi gerektiğini düşünmekteyiz. Ülkelerindeki savaş nedeniyle yurtlarını terk edip başka bir ülkeye sığınmış Suriyeli mültecileri her ne kadar tanımamak da vasıfları ne olursa olsun, birer insan oldukları gerçeğini unutmamalıyız. Yüce milletimiz bu insanlara devlet, vakıf, dernek, sivil toplum kuruluşları ve bireysel olarak yardım eli uzatmaktadır. Suriyeli mültecilerin çalıştırılması hem iş gücü yetersizliği olan sektörlerin ihtiyacına cevap verecek hem de ülkemize sığınmış bu insanların mahcupiyet duymadan kendisi ve ailesini bir yükten kurtaracaktır." dedi.

Yabancı işçi çalıştırılmasına ilişkin KTO olarak önerilerde bulduklarını ifade eden Karapınar şöyle devam etti

"-5458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu'nun 11 Nisan 2014 tarihinde yürürlüğe giren 27'inci maddesinin birinci fıkrasında, 4817 sayılı Kanun kapsamında Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından verilen Çalışma İzni Muafiyet Teyit Belgesinin İkametgâh İzni kapsa-

**Konya Ticaret Odası ve Sosyal Güvenlik Kurumu İl Müdürlüğü tarafından ortaklaşa düzenlenen, "ÇALIŞMA HAYATI VE SOSYAL GÜVENLİK YABANCI İŞÇİ İSTİHDAMI VE KAYITDIŞILIK" konulu panel KTO Konferans Salonunda gerçekleştirildi.**

mında değerlendirilmesi şeklinde bir düzenleme yapılmıştır. Düzenlemenin özellikle Konya'da faaliyet gösteren firmalar açısından çok fayda sağladığını düşünmüyoruz. Çünkü 4817 sayılı Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanununun 10 uncu maddesine istinaden verilen Çalışma İzni Muafiyet Teyit Belgesi, İkametgâh izni olmadığı halde çalıştırılan ancak çalışma izni alındıktan sonra

ikametgâh izni alınmış sayılan yabancıları kapsadığı şeklinde değerlendirilmektedir.

-Yabancı işçi çalıştırma oranı bölgelere göre yeniden belirlenmelidir. İşsizlik oranının düşük olduğu bölgelerde yabancı işçi çalıştırma oranı yüksek tutulmalı, işsizliğin yüksek olduğu bölgelerde ise oran azaltılmalıdır. Örneğin Konya'da işsizlik oranları resmi verilere göre %5 seviyelerinde yer almaktadır. İşverenler çoğu zaman işçi sıkıntısı çektiklerini ifade etmektedirler. Konya ve benzeri şehirlerde yabancı işçi çalıştırma oranı % 10'un üzerine çıkarılmalıdır.

-4817 sayılı Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanuna göre Yabancı işçiler; şartlı mülteci statüsünde olduğundan İş Kanununun 11'inci maddesi kapsamında değerlendirilmeli ve Belirli Süreli İş Sözleşmesi imzalanmalıdır."

Kayıt dışılığın Çalışana, İşverene ve Devlete büyük zararlar verdiğini ifade eden Karapınar "Kayıtdışı hem kul hakkı hem devlet hakkı hem de insan hakkının gasbidir. Bunun için kayıtdışılığı engellemek hepimizin görevi olmalıdır." diyerek gerçekleştirilen panelin çalışma hayatına olumlu katkılar sağlamasını temenni ettiklerini sözlerine ekledi.

Daha sonra kürsüye gelen Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakan Yardımcısı Halil Etyemez, sadece bir puanlık düşüşün ekonomik getirisininin 1 milyar lira olduğu kayıt dışı istihdam oranını, 2002'den bu yana yüzde 50'ler seviyesinden, yüzde 30'lara kadar düşürdüklerini belirterek, "Teşviklerle, her ay ortalama 1,3 milyon iş yeri ve 9 milyon çalışmamıza destek olduk" dedi. Etyemez, Panelde Bakanlık olarak sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sisteminden sağlık hizmetlerinin finansmanına, çalışma hayatına ilişkin düzenlemelerden işsizlik ve kayıt dışılığa mü-



cadeyle kadar, 76 milyon vatandaş doğrudan ilgilendiren alanlarda üzerlerine düşen görevi yaptıklarını söyledi. Türkiye'de aslında işsizlik değil, mesleksizlik sorunu olduğunu dile getiren Etyemez, bu sorunun giderilmesinde eğitimin büyük önem taşıdığını, bu nedenle 1 milyon kişiye mesleki eğitim verdiklerini belirtti.

### "İŞVERENLERE YAKLAŞIK 41 MİLYAR LİRA DESTEK VERDİK"

Etyemez, sosyal güvenlik reformu ile vatandaşlar arasında farklı uygulamaları kaldırdıklarını vurgulayarak, şöyle devam etti: "Sadece bir puanlık düşüşün ekonomik getirisi 1 milyar lira olan kayıt dışı istihdam oranını, 2002'den bu yana yüzde 50'ler seviyesinden, yüzde 30'lara kadar düşürdük. Teşviklerle, her ay ortalama 1,3 milyon iş yeri ve 9 milyon çalışmamıza destek olduk. Teşvik kapsamında işverenlere bugüne kadar, yaklaşık 41 milyar lira destek verdik. Mesleklerle standartlar getirerek, ihtiyaç duyulan 750 meslekte bugüne kadar 578'inin standartlarını oluşturduk."

### SURİYELİLERİN ÇALIŞMA İZNI

Güçlü bir devlet olma yönünde hızla yol alan Türkiye'nin önünde, 2023 vizyonu çerçevesinde gerçekleştirmek istediği binlerce projenin oldu-

ğuna dikkati çeken Etyemez, bu projeleri hayata geçirmek için 12 yıldır tüm güçleriyle çalıştıklarını ve çalışmaya devam edeceklerini aktardı. Etyemez, 2023, 2053 ve 2071 yolunda, yeni Türkiye'de herkesin, gelecek endişesi olmadan, sağlıkla, huzurla ve güvenle yaşadığı bir ülke tasavvurunu inşa edeceklerini belirterek, şunları kaydetti: "Gerek 1,5 milyonu aşkın Suriyelinin sığındığı, gerekse 60 bine yakın yabancı çalışma izni başvurusunun yapıldığı, insani ve ekonomik açıdan cazibe merkezi olan bir Türkiye var. Bizler gelen Suriyeli kardeşlerimizin iş gücü niteliklerinden yararlanarak, hem açık işlerimizi kapatıyor, hem de onlara düzenli bir gelir sağlamış oluyoruz. Bu çerçevede Suriyeli kardeşlerimizin çalışma izinleri konusunda gereken çalışmalarını tamamladık. Bakanlar Kurulumuzun kararını bekliyoruz."

Panelde, Moderatör Karatay Üniversitesi Sosyal Güvenlik Bölüm Başkanı Yrd. Doç. Dr. Ahmet Atılğan, Çalışma Genel Müdürlüğü Göç ve Yabancı İstihdamı Daire Başkanı Deniz Ersöz, Sigorta Primleri Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı İsmail Yılmaz, İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Burhanettin Kurt sunumlarını gerçekleştirdi. Panelin sonunda katılımcıların soruları cevaplandırıldı.

# MECLİS ÜYELERİNE ZİYARETLER



KTO Başkanı Selçuk Öztürk beraberinde Yönetim Kurulu Üyesi Metin Sağlam ile meclis üyelerini ziyaret etti. Başkan Öztürk, Meclis Üyeleri; Mehmet Akyüz, Fahri Eken, Ahmet Tatlısumak, Abdullah İbrahim Öksüz, Mesut İnce, Vehbi Çağlar, Arif Dinçer, Ömer Özyiğit, Ömer Özdemir, Mehmet Çenesiz, Bekir Odabaşı ve Naim Gökbaşı ziyaret ederek sektörleri hakkında görüş alışverişinde bulundu.



## KTO'DAN AK PARTİ VE MHP'YE ZİYARET

Konya Ticaret Odası Yönetimi il ve ilçe kongrelerini tamamlayan AK Parti ve MHP'ye hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, beraberinde Meclis Başkanı Ahmet Arıcı ve Yönetim Kurulu üyeleriyle yaptığı ziyaretlerde seçilen başkanlara başarı diledi. KTO Heyeti; AK Parti Konya İl Başkanı Musa Arat, AK Parti Selçuklu İlçe Başkanı Mustafa Hakan Özer, AK Parti Meram İlçe Başkanı İbrahim Özen, AK Parti Karatay İlçe Başkanı Mehmet Genç ve MHP Konya İl Başkanı Murat Çiçek'i ziyaret ederek bir süre görüştü.



## KTO 14. 15. VE 43. MESLEK KOMİTELERİ

# İSTİŞARE TOPLANTILARI YAPILDI



### 14 VE 15. MESLEK KOMİTELERİ

Tekstil sektöründen temsilcilerin yer aldığı 14. ve 15. meslek komitelerinin toplantısı Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, meslek komiteleri üyeleri ve komiteye bağlı çok sayıda Oda üyesinin katılımıyla gerçekleştirildi. 60. Meslek Komitesi adına konuşma yapan Mustafa Çalı da "Bugünkü toplantıyı düzenleyerek bizleri bir araya getiren Oda yönetimine üyelerimiz adına teşekkür ediyorum. Toplantımız sektörümüzün sorunlarına çözüm üretme noktasında son derece faydalı olacaktır" dedi. Konuşmaların ardından söz alan katılımcılar ağırlıklı olarak Bedesten Çarşısındaki düzenlemeler dolayısıyla bir çok işyerinin yaşadığı sorunları dile getirdiler. Başkan Öztürk de sorunların çözümü için Bedesten esnafının birlik içinde hareket etmeleri gerektiğini belirtti. Bedesten ile ilgili kendilerine iletilen sorunların çözümü için gerekli girişimlerde bulduklarını söyleyen Öztürk, çözüm bekleyen sorunların esnaf tarafından ortak bir şekilde tespit edilerek kendilerine bildirilmesi halinde gerekli çalışmaların yapılacağını ifade etti.

### 43. MESLEK KOMİTESİ

Yapı kooperatifçiliği temsilcilerinin yer aldığı 43. Meslek Komitesinin toplantısı Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, meslek komiteleri üyeleri ve komiteye bağlı çok sayıda Oda üyesinin katılımıyla gerçekleştirildi.

43. Meslek Komitesi adına konuşma yapan Komite Başkanı Vehbi Özdemir de, "Kamu ve özel sektörün ardından "üçüncü" sektör olarak da nitelendirilen bir sektör olan kooperatifçilik, ekonomik darboğazlardan çıkış için toplum yaranna yeni çözümler ortaya koyan bir alanda faaliyet göstermektedir. Konyamızın gelişmesinde ve büyümesinde konut yapı kooperatifçiliğinin payı çok büyüktür. Örnek olarak; bir ilçe büyüklüğüne ulaşmış olan Bosna-Hersek mahallesinin oluşumu tamamen bir kooperatifçilik başarısıdır. Arsa temini hususundaki zorluklar, kamu teşkilatlanması ve yapı kooperatifler hizmet sunum biçiminde yapısal sıkıntılar, sermaye yapısı ile kredi ve finansman erişim imkanlarındaki sıkıntılar sektörümüzde genellikle görülen sorunlardır. Bu sıkıntıların kaynaklandığı sebepler mevzuat alt yapısıdır. Çözüm önerilerimiz ise; kooperatiflerin daha etkin ve verimli bir yapıya kavuşturulması, kooperatif bankasının kurularak kooperatiflerin finansmana erişim imkanlarının kolaylaştırılması, hizmet sunum biçimindeki yapısal sıkıntılarının giderilmesi ve arsa temininde kolaylıkların sağlanmasıdır. Sayın Başkanımıza, üyelerimizle bir araya geldiğimiz toplantımıza katılımından ve sorunlarımızın çözümüne verdiği destekten dolayı içtenlikle teşekkürlerimi arz ederim" dedi. Konuşmaların ardından söz alan katılımcılar ağırlıklı olarak; mevzuattan kaynaklanan yerel yönetimler ve elektrik dağıtım şirketi MEDAŞ ile ilgili sorunlarını dile getirdiler. Başkan Öztürk de bugüne kadar bu konularda kendilerine iletilen sorunların çözümü için gerekli girişimlerde bulduklarını söyleyerek toplantıda ifade edilen sorunların çözümü için ilgili kuruluşlarla ve hükümet nezdinde gerekli çalışmaları yapacaklarını ifade etti.



1882  
KONYA TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

## KONYA TİCARET ODASI 14. 15. MESLEK KOMİTESİ İSTİŞARE TOPLANTISI

(14. Meslek Komitesi Ev Tekstil Ürünleri İmalatı, Toptan-Perakende Ticareti ve Kuru Temizleme Hizmetleri)  
(15. Meslek Komitesi Tekstil Ürünlerinin İmalatı, tuhafiyeye, kumaş, iplik ve diğer tekstil ürünlerinin imalatı ve Toptan Ticareti)

TOPLANTIDA DİLE GETİRİLEN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ ŞU ŞEKİLDEDİR:

SORU/SORUN 1: KONYA'DA SERBEST BÖLGE ÇALIŞMASI VAR MI?

**Çözüm Önerileri/Görüş:** Kamuoyunda, Konya'da Serbest Bölge ihtiyacı olduğu konusunda bir kanaat oluşmuştur. Fakat önemli olan konu, bu bölgenin kimin tarafından yapılacağıdır. Oda olarak önerimiz: Geniş, büyüme alanı olarak müsait bir alanda Serbest Bölge yapımına (küçük ölçekte de olsa) bir an önce başlanmasıdır. Yer tahsisinde Konya Ticaret Odası olarak bir yetkimiz yok. OSB tarafından bu hizmetin yapılması için görüşmelerimiz devam etmektedir.

SORU/SORUN 2: BEDESTEN ÇARŞISININ MEVCUT DURUMU

**Açıklama:** Bedesten esnafı mağdur durumdadır. Sahipsiz bir durumda kalmıştır. Bedestenin olmazsa olmazı otopark konusudur. Gerek Bedesten yenileme çalışmaları gerekse Alâeddin-Adliye tramvay hattı yapımı nedeniyle ulaşım noktasında ciddi sıkıntılarımız var.  
**Çözüm Önerileri/Görüş:** Oda olarak, Bedesten Çarşısı düzenlemelerindeki sıkıntılardan dolayı esnafımızı ziyaret ederek gerekli girişimlerde bulduk. Bu ve benzeri diğer durumlarda Bedesten esnafı birlik içinde hareket etmelidir. Çözüm bekleyen sorunların, esnaf tarafından ortak bir şekilde tespit edilerek tarafımıza bildirilmesi halinde gerekli çalışmalar yapılacaktır. Buğday Pazarının altına yapılan otopark, Bedesten esnafının sorununu %30-40 oranında çözecektir. Yine bu kapsamda, otopark sorunu konusunda Oda olarak gerekli girişimlerde bulunacağız.

SORU/SORUN 3: MÜLK SAHİBİ, 10 YILI DOLDURAN KİRACIYI ÇIKARIYOR, MAĞDUR DURUMDAYIZ

**Çözüm Önerileri/Görüş:** Borçlar Kanunu'nun ilgili maddesi Temmuz ayında yürürlüğe girdi. Burada önemli olan husus, 10 yıl boyunca sözleşme yapılmaması (otomatik yenileme) durumunda da sözleşme iptalinin gündeme gelip gelmemesi. Hukukçu arkadaşlarımız konuyu araştırıp size bilgi verecekler.

SORU/SORUN 4: KAPASİTE RAPORU YENİLEME ÜCRETİNİN YÜKSEK OLMASI

**Açıklama:** Adres taşımadan dolayı, kapasite belirleme raporunu yenilememiz lazım. Oda tarafından istenen ücret çok fazladır.  
**Çözüm Önerileri/Görüş:** Kapasite raporları ve diğer belgeler için istenen ücretler, kanun ve yönetmelik ile belirlenen rakamlardır.

SORU/SORUN 5: HIZLI TREN GARI KONUSUNDA SON DURUM NEDİR?

**Çözüm Önerileri/Görüş:** Yeni gar konusunda, çözümlenmemiş kamulaştırma sorunu var. Kamulaştırma bitmeden de bir şey yapılamıyor. Ayrıca yeni garla ilgili Bakanlar Kurulu kararı da beklenmekte. İstasyon yerinin değişmesi şu an için mümkün görünmemektedir. Konya Büyükşehir Belediyesi, tramvay ve metro planlarını da bu istasyona göre düzenlemiştir.

SORU/SORUN 6: MEVLANA MÜZESİ'Nİ ZİYARET EDEN TURİSTLERİN BEDESTEN ÇARŞISI'NI DA GEZMELERİ SAĞLANABİLİR Mİ?

**Çözüm Önerileri/Görüş:** Bosna Hersek'teki Başçarşı bu konuda en iyi örneklerdendir. Bedesten esnafı, kuracağı dernek, şirket vb. bir kuruluş ile Bedesten Çarşısı'nı pazarlamalıdır. Çarşının bir tamim katalogu oluşturulmalı, TÜRSAB ile gerekli görüşmeler yapılarak bu katalogların seyahat acentelerine verilmesi sağlanmalıdır.

BUNLARIN DIŞINDA ÜYELERİMİZ, ŞU HUSUSLARI İFADE ETMİŞLERDİR:

- Tekstil sektöründeki teşviklerin artırılması için çalışmalar yapılması
- Fiyat İstikrarı, Barkod Okuma, Güvenli Alışveriş gibi konularda seminer vb. programlar ile bilgilendirmeler yapılması.
- Bedesten içindeki tabelaların, müşterilerin görebileceği şekilde, iki yönlü asılabilmesi.
- Bedesten harici başka yerlerde de çarşılar oluşturulması.
- Çek ve senetlerle ilgili sıkıntıların giderilmesi için çalışmalara devam edilmesi.
- KTO Karatay Üniversitesi'nin eğitim ücretlerinde, Oda üyelerinin çocuklarına indirim yapılması.

## KONYA TİCARET ODASI 43. MESLEK KOMİTESİ İSTİŞARE TOPLANTISI

### (43. Meslek Komitesi (Yapı kooperatifleri))

#### TOPLANTIDA DİLE GETİRİLEN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ ŞU ŞEKİLDEDİR:

##### SORU/SORUN 1: KOOPERATİFLERDEKİ RUHSAT SIKINTISI VE İSKÂN RUHSATI ALMADAN ELEKTRİK VE DOĞALGAZ VERİLMEMESİ

**Açıklama:** Kooperatiflerde 8-10 blok birden yapılaşma olmaktadır. Tamamına ruhsat alındığında sıkıntılar çıkmaktadır. Yönetmelik değişikliklerinde eski bloklar için zorluklar oluşmaktadır. Örnek olarak; 30.000 m2 parselde çalışıyoruz. Bloklar parça parça yapılmaya devam ediyor. Yıllar içerisinde yönetmelik değişiklikler olmakta. Bizler de bunları yerine getirmekteyiz. Fakat MEDAŞ ve Gaznet, iskân ruhsatı almadan elektrik ve doğalgaz vermemektedir.

##### SORU/SORUN 2: LİSANSLI HARİTACILIK SORUNU

**Açıklama:** Yakın zamanda uygulaması başlanan Lisanslı Haritacılık, Konya'da sadece 3-4 kişinin yetkinde yapılmaktadır. Belediyelerin, lisanslı haritacılar harici yapılan projeleri onaylamaması nedeni ile lisanslı haritacılar fahiş fiyat talep etmektedirler.

##### SORU/SORUN 3: ONAY TARİHİ 5 YILI GEÇEN PROJELERİN YENİLENMESİ

**Açıklama:** MEDAŞ, elektrik mühendisi tarafından imzalanan bir projenin (5 yıl süre zarfında proje bitmemiş ise) tekrar imzalanmasını istemektedir. Bu noktada bizler için tekrar bir maliyet ortaya çıkmaktadır. Ayrıca MEDAŞ sistemlerinde 2 yıldan önceki projelere ulaşamadığı için zorluk çekilmektedir.

##### SORU/SORUN 4: SGK TARAFINDAN "BORCU YOKTUR" YAZISI VERİLMEMESİ

**Açıklama:** Bina yapı ruhsatının süresi bitmiş ise SGK tarafından "Borcu Yoktur" yazısı verilmemektedir. Ruhsat yenilendikten sonra verileceği ifade edilmektedir.  
**Çözüm Önerileri/Görüş:** Torba Yasada konu ile ilgili düzenlemeler yapılmıştır. Bürokratik işlemlerde ve diğer uygulamalarda eskiye nazaran bir rahatlama söz konusu. Yasadaki son durum hakkında e-posta adreslerinize bilgilendirme yapalım. İlk dört soruyla ilgili olarak, MEDAŞ, Gaznet, SGK ve Belediyeler ile görüşür, sıkıntıların çözümü noktasında gerekeni yaparız.

##### SORU/SORUN 5: BELEDİYE ÖNCÜLÜĞÜNDE KURULAN KOOPERATİFLERİN SEKTÖRE VERDİĞİ SIKINTILAR VE BELEDİYELERDE PROJE ONAYLATMA SORUNU

**Açıklama:** Belediye destekli kooperatifler ile diğer kooperatifler arasında haksız rekabet olmaktadır. Belediye kooperatiflerinin işleri hızlı ilerlemektedir ve kolay kat artırım almaları hakkaniyetli olmamaktadır. İlave olarak, proje onayı alınmasında Belediyelerde çok zorlanıyoruz.

**Çözüm Önerileri/Görüş:** Kolay kat artırım ile alakalı üyelerimizden çok fazla şikâyet geliyor. Yazılı hale getirip ilgili yerlere ulaştıracağız. Proje konusunda iki taraflı düşünmek lazım. Karşı taraftan hassasiyet beklerken kendimiz de yaptığımız projelerde daha dikkatli ve düzenli olmalıyız.

#### BUNLARIN DIŞINDA ÜYELERİMİZ, ŞU HUSUSLARI İFADE ETMİŞLERDİR:

- İş Sağlığı ve Güvenliği ile alakalı, taşeron firmaların elemanlarına KTO tarafından eğitim verilerek sertifika almaları sağlanması,
- Baret takma, kemer kullanma vb. kurallara uymayan işçilerin diğer firmalarda da çalışmaması,
- Belediye, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü gibi kurumlarda yeknesaklık sağlanması, görevli memurların farklı uygulamalarda bulunmaması,
- Ticaret Sicil birimindeki personel sayısının artırılması,
- Mali müşavirlerin, şirket olarak KTO'ya, üye ve şahıs olarak SMMMO'ya üye olmalarından dolayı alınan üyelik aidatlarının azaltılması,
- Kooperatiflerin banka kredisi kullanabilmelerinin kolaylaştırılması.

## KTO EĞİTİM ve SAĞLIK VAKFI KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ

### KIZ ÖĞRENCİ KONUK EVİ

Ev Rahatlığında

### KAYITLARIMIZ BAŞLADI

Stüdyo Daireler



- \* Üniversiteye 100 metre
- \* 1, 2, 3, 4 kişilik odalar
- \* Banyo, mutfak, fırın, buzdolabı, internet
- \* Güvenlik

Emre Yılmaz

Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü



## 2023 YILINDA 15 MİLYAR DOLAR

### İHRACAT HEDEFLEYEN KONYA'DA DEĞİŞEN İHRACAT ANLAYIŞI, DEĞİŞEN SEKTÖRLER VE DEĞİŞEN HEDEF ÜLKELER

Tablo-1 1 Milyon \$ ve Üzerinde İhracat Yapan  
Şehirlerin 2013-2014 İhracat Değişimi

İLLER	2013 İhr.	2014 İhr.	Değ.
1 MERSİN	1.514.196	1.800.254	19%
2 SAKARYA	2.240.436	2.605.030	16%
3 TRABZON	1.155.708	1.313.558	14%
4 <b>KONYA</b>	<b>1.386.183</b>	<b>1.511.046</b>	<b>9%</b>
5 MANİSA	4.028.783	4.311.380	7%
6 KAYSERİ	1.772.603	1.891.140	7%
7 İSTANBUL	63.795.714	68.000.368	7%
8 DENİZLİ	3.079.172	3.199.067	4%
9 ANKARA	7.256.298	7.523.650	4%

Tablo-2 Konya'nın Rekabette Olduğu 9 İlin 2013-2014 İhracat Karnesi

İller	2013 İhracat	2014 İhracat	Artış Yüzdesi
1 MERSİN	1.514.196	1.800.254	19%
2 ESKİŞEHİR	812.100	899.547	11%
3 <b>KONYA</b>	<b>1.386.183</b>	<b>1.511.046</b>	<b>9%</b>
4 KAYSERİ	1.772.603	1.891.140	7%
5 DENİZLİ	3.079.172	3.199.067	4%
6 GAZİANTEP	6.476.656	6.641.306	3%
7 ADANA	1.889.396	1.911.451	1%
8 İZMİR	8.908.624	8.942.891	0,4%
9 BURSA	12.856.126	12.749.752	-1%

Konya 2013 ihracat karnesi bakımından sınıfını başarıyla geçti. Çünkü mali krizler, siyasi gerilimler ve soğuk savaşlar ekonomide büyümeyi epey zorlaştırmıştı. Konya kritik gelişmelere rağmen ihracatını %9 artırarak önemli bir büyüme göstermiştir. Peki bu büyüme 2015 ve 2023 hedefleri için yeterli olacak mıdır onu bekleyip göreceğiz; ama büyümenin dinamiklerine baktığımız zaman Konya'nın 2015 ve sonrası için işleri hiç de kolay gözüküyor.

Konya, 2013'te gerçekleştirdiği 1.386 milyon dolarlık ihracatı 2014'te %9 artırarak 1.511 milyon dolara çıkarmıştır. Bu artışla Konya, 1 milyar doların üzerinde ihracat yapan iller içerisinde Mersin, Sakarya ve Trabzon'dan sonra ihracatını en çok artıran 4. ildir. Konya geçtiğimiz aylarda hazırlanmış olduğumuz rapordaki illerle kıyaslandığın-

da ise ihracat artışı bakımından 3. sırada yer almaktadır. Bu veri, rekabet edilen illere göre Konya'nın daha hızlı büyüdüğünün bir göstergesidir; ancak diğer illerin yıllık ihracatlarına bakıldığı zaman toplamda daha hala çok yol alması gerektiği de aşikârdır.

2014'te Konya'nın, Türkiye ihracatındaki payı %0,99 olarak gerçekleşmiştir. Konya bu oranla, Türkiye genelinde 14., yoğun rekabette bulunduğu dokuz il arasında ise 8. sırada bulunmaktadır.

Miktar olarak en yüksek artış ise, 46 milyon dolarla Makine ve Aksamları sektöründe gerçekleşmiştir. İkinci en yüksek artış ise 25 milyon dolarla Taşıt Araçları ve Yan Sanayi sektöründe gerçekleşmiştir. Konya, 2014 yılında ihracatta yüzdesel olarak en çok artışı süs bitkilerinde yakalamıştır. Süs Bitkileri'ndeki %565'lik artışın ardından sırayı %67 ile Fındık ve

Tablo-3 Yoğun Rekabette Bulunan 9 İlin Türkiye İhracatındaki Payı

İLLER	2013	2014	TR PAYI
1 BURSA	12.856.126	12.749.752	8,427%
2 İZMİR	8.908.624	8.942.891	5,911%
3 GAZİANTEP	6.476.656	6.641.306	4,390%
4 DENİZLİ	3.079.172	3.199.067	2,114%
5 ADANA	1.889.396	1.911.451	1,263%
6 KAYSERİ	1.772.603	1.891.140	1,250%
7 MERSİN	1.514.196	1.800.254	1,190%
8 <b>KONYA</b>	<b>1.386.183</b>	<b>1.511.046</b>	<b>0,999%</b>
9 ESKİŞEHİR	812.100	899.547	0,595%

Tablo-4 Konya'da 2013 ve 2014 Yıllarında En Çok İhracat Yapılan 5 Sektör

SEKTÖR	2013	2014	DEĞİŞİM
Makine ve Aksamları	283.017	329.891	17%
Taşıtl Araçları ve Yan Sanayi	287.397	312.653	9%
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	193.496	205.982	6%
Demir ve Demir Dışı Metaller	131.836	126.984	-4%
Su Ürünleri Ve Hayvancılık Mamulleri	90.669	114.854	27%
<b>Toplam</b>			<b>55%</b>

Mamulleri %63 ile Diğer Sanayi Ürünleri %27 ile Su Ürünleri ve Hayvancılık Mamulleri, %20 ile Deri ve Deri Mamulleri almaktadır. Miktar olarak en yüksek artış ise, 46 milyon dolarla Makine ve Aksamları sektöründe gerçekleşmiştir. İkinci en yüksek artış ise 25 milyon dolarla Taşıtl Araçları ve Yan Sanayi sektöründe gerçekleşmiştir.

#### 2. TÜRKİYE VE KONYA İHRACAT BENZERLİKLERİ

Konya, ihracat ülke deseni bakımından Türkiye'nin ihracat ülke deseniyle büyük benzerlik göstermektedir. Bunu avantaja çevirmek de yine firmaların pazarlama ekiplerine düşmektedir. Çünkü bir ülkenin ithalat yaparken dikkat ettiği ilk unsur "güven"dir. Bir firma, milyar \$'lık alışveriş yaptığı bir ülkenin ihracat ürün ve firmalarına daha güvenle bakacaktır.

Konya, 2014'te ihracatta 18 farklı sektörde artış sağlamış, 8 farklı sektörde ise dü-

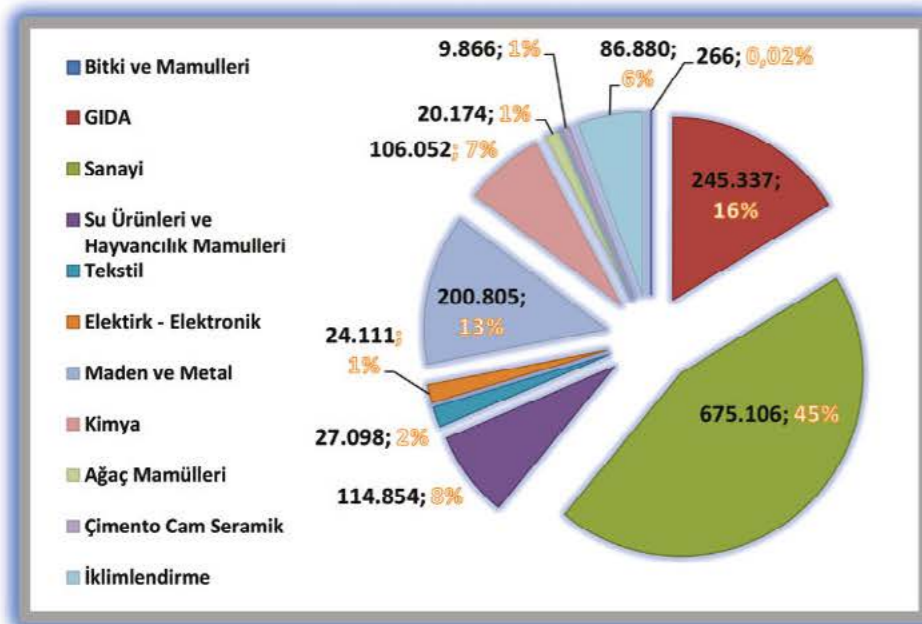
Konya, 2013 yılına göre ihracatını %9 artırmıştır. Ancak artışın birkaç önemli sektörde olması gelecek yıllar için düşündürücüdür. Çünkü sanayi alanında şehirlere yeni yeni yatırımlar yağmaktadır. Konya, önümüzdeki yıl için 2 milyar dolarlık bir ihracat hedefi koymuştur.

Tablo-5 Konya Ve Türkiye'nin İhracat Ülke Deseni

Sıra	Konya Ülke	2013	2014	Pay	Türkiye Ülke	Toplam İhracat	Pay
1	Irak	236.539	214.893	14,22%	Almanya	14.854.415	9,82 %
2	Almanya	81.565	85.874	5,68%	Irak	10.662.859	7,05 %
3	İran	52.759	78.342	5,18%	İngiltere	9.654.132	6,38 %
4	Suudi Arab.	47.861	67.245	4,45%	İtalya	7.026.600	4,64%
5	Cezayir	33.617	59.341	3,93%	Fransa	6.446.369	4,26 %
6	Mısır	37.844	49.671	3,29%	ABD	6.264.887	4,14 %
7	Rusya	56.174	48.365	3,20%	Rusya	6.057.946	4,00 %
8	ABD	47.954	43.247	2,86%	İspanya	4.756.935	3,14 %
9	Libya	48.218	40.426	2,68%	İran	4.012.545	2,65 %
10	Yunanistan	38.523	35.807	2,37%	Hollanda	3.395.314	2,24 %
11	İtalya	32.289	35.335	2,34%	Mısır	3.312.941	2,19 %
12	İngiltere	33.715	29.794	1,97%	BAE	3.220.007	2,13 %
13	BAE	22.951	28.858	1,91%	Romanya	3.032.321	2,00 %
14	İspanya	20.170	25.939	1,72%	Suudi Arab.	3.031.404	2,00 %
15	Azerbaycan	22.639	25.310	1,67%	İsrail	2.925.017	1,93 %

\*Koyu renkle yazılan ülkeler, Konya ve Türkiye'nin ihracatında ilk 15'te bulunan ülkelerdir.

Konya'nın İhracat Deseni



Tablo - 6 Konya'nın 2014 Yılında İhracatta En Çok Büyüme Gösteren Sektörleri

Sektörler	2013 (000 \$)	2014 (000 \$)	Değişim
Süs Bitkileri ve Mamulleri	40	266	565%
Fındık ve Mamulleri	461	772	67%
Su ürünleri ve Hayvancılık Mam.	90.669	114.854	27%
Deri ve Deri Mamulleri	3.017	3.616	20%
ÇELİK	26.444	30.355	15%
Kuru Meyve ve Mamulleri	5.613	6.415	14%
Zeytin ve Zeytinyağı	3.757	4.224	12%

şış göstermiştir. Bu sekiz farklı sektörde toplamda %116'lık bir düşüş gösteren Konya; 18 farklı sektörde ise toplamda %87'lik bir yükselme göstermiştir. Konya yapmış olduğu ihracatın yaklaşık yarısını 675 milyon dolarla sanayi (Makine ve ak-

sam, taşıt araçları ve yan sanayi, savunma ve havacılık sanayi, gemi ve yat imalatı) alanında gerçekleştirmiştir. Konya ihracatında ikinci sırayı %16 ile Gıda (Fındık ve mamulleri, Yaş meyve sebze, Hububat, Zeytin ve zeytinyağı) sektöründe yapmıştır.

### 3. KONYA İÇİN FIRSAT ÜLKE VE SEKTÖRLER

Konya, Türkiye'nin ihracat ülkeleriyle benzerlik göstermesi büyük bir avantajla birlikte çeşitli handikaplar da barındırmaktadır. Örneğin, Türkiye'nin yaşadığı Suriye, Irak ve IŞİD krizleri doğrudan Konya'yı da etkilemiş ve ihracatı sektöre ugratmıştır. Ülkenin başat ihracat aktörleriyle çalışmak, paralel ürünler ihraç etmek elbette ki ekonomik büyüme için istikrar getirir; ancak şehrin kendi ihracat desenine uygun yeni ülkeler bulması elzemdir. Çünkü bilinen ülkeler herkes tarafından takip edilmekte ve rekabete konu olmakta. Ancak yeni keşfedilecek ihracat ülkeleri, ürün ve pazar çeşitlendirmeyi sağlayacak böylece olası global krizlerin şehir olarak en az zararla atlatılması sağlanacaktır.

Konya'nın en önemli ilk beş sektöründen sonra fırsat olarak değerlendirilebilecek sektörlerin üzerine yoğunlaşması, kamuyu bu sektörlerde dair bilgilendirilmesi ve firma bazlı çalışmalar yapması şehrin kalkınması için büyük önem taşımaktadır. Hükümetin duyurmuş olduğu ekonomi dönüşüm planlarının her şehre etkisi elbette ki aynı olmayacaktır. Ancak bu etkiyi üst düzeye taşımak için şehir yöneticilerine büyük görevler düşmektedir.

Süs Bitkileri; ev dekorasyonunda, peyzajda, iç ve dış mimarlıkta son yılların en çok aranan ürünlerdendir.

Konya 4 farklı sektörde daha 2014 yılında büyük büyümeler sağlamıştır. Aşağıdaki tabloda, bu dört farklı sektörden alım yapan Türkiye'nin en önemli ihracatçıları görmektedir. Konya, aşağıdaki sektörlerde tabloda yer alan ülkeleri hedef pazar olarak belirleyebilecektir.

### 3. SONUÇ

Konya, 2013 yılına göre ihracatını %9 artırmıştır. Ancak artışın birkaç önemli sektörde olması gelecek yıllar için düşündürücüdür. Çünkü sanayi alanında şehirlere yeni yeni yatırımlar yağmaktadır. Konya, önümüzdeki yıl için 2 milyar dolarlık bir ihracat hedefi koymuştur. Bunun gerçekleştirilebilmesi için ihracatını %30'dan fazla artırması gerekmektedir. Bu düzlemde iki önemli soru ortaya çıkmaktadır. Birincisi Konya, yeni pazarlar mı bulacaktır, yoksa mevcut pazarlardaki ağırlığını mı artıracaktır? İkinci soru ise Konya hangi sektörlerde artış beklemektedir? İlk sorumuza bakacak olursak, Konya'nın en önemli pazarlarından olan Suriye ve Irak'taki belirsizliklerin devam etmesi ve durumun daha da kötüye gitmesi (IŞİD, İç Savaş) bu iki Paza-

Türkiye'den Çelik Alımını 2014 Yılında En Çok Artıran Ülkeler



Türkiye'den Süs Bitkileri Alımını 2014 Yılında En Çok Artıran Ülkeler



Kuru Meyve ve Mamulleri Alımını 2014 Yılında En Çok Artıran Ülkeler



Kuru Meyve ve Mamulleri Alımını 2014 Yılında En Çok Artıran Ülkeler

DERİ VE DERİ MAMULLERİ	FINDIK VE FINDIK MAMULLERİ	ZEYTİN VE ZEYTİNYAĞI	SU ÜRÜNLERİ VE HAYV. MAMULLERİ
İSPANYA %29	İTALYA %70	KKTC %89	HOLLANDA %21
CEZAYİR %62	ALMANYA %34	SURİYE %163	RUSYA %128
SURİYE %852	AVUSTURYA %29	ROMANYA %28	HONG KONG %57
G. KORE %14	İSVİÇRE %38	MALEZYA %54	JAPONYA %45
YUNANISTAN %45	BREZİLYA %87	YEMEN %26	İSPANYA %67
TUNUS %100	MEKSİKA %494	BAE %8	PERU %83
	ÇEK CUM. %72		MISIR %108
			ÜRDÜN %134
			VİETNAM %600

En Yüksek İhracat Artışı Elde Edilen İlk 10 Ülke (Aralık)

	ÜLKE (Bin\$)	2013 Aralık	2014 Aralık	Değ. %
1	PANAMA	2.925	12.585	330,3%
2	UMMAN	10.497	43.789	317,1%
3	MEKSİKA	19.360	48.874	152,5%
4	İRAN (İSLAM CUM.)	270.646	520.187	92,2%
5	KUVEYT	27.210	45.853	68,5%
6	YEMEN	53.179	85.491	60,8%
7	KANADA	42.350	65.698	55,1%
8	SINGAPUR	20.043	28.858	44,0%
9	BANGLADEŞ	12.636	18.192	44,0%
10	CEZAYİR	162.652	220.370	35,5%

rı biraz bulanıklaştırıyor. Bu ülkelere komşu olan İran'ın da süreçten etkilenmesiyle ticari anlamda yaşanan kayıp Türkiye'nin güney komşularını fırsatlar defterinden çıkarmamıza neden oluyor. Aynı şekilde, 2014'ün ortalarında fırsat olarak ortaya çıkan Rusya, petrolün neredeyse %250 değer kaybetmesiyle yaşadığı devalüasyon nedeniyle ekonomik olarak yıkıma gitmekte. Petrol üretimini Suudi Arabistan'la birlikte artırmaya karar veren ve kendi kârından vazgeçip Rusya'ya karşı ekonomi silahını kullanan ABD'nin bu politikadan kısa zamanda vazgeçmeyeceğini de hesaba katarsak Rusya şu an için sonraki şıklardan. AB ve ABD'ye getirilen yasaktan sonra Rusya'ya satışını artırdığımız tek sektör kanatlı sektörüdür. Bu ise ticari olarak Türkiye'ye büyük kazanımlar sağlamıyor. Çünkü maliyet dengesi yüksek. Eğer petroldeki düşüş devam eder veya bu şekilde kalırsa Rusya pazarı cazibesini uzaya göndermiş olacak. Bu yüzden yeni pazarlar şart. Bunun için de fuar gibi, araştırma ve yeni Pazar analizleri büyük önem taşımaktadır. Akdeniz Afrika'sı yeniden yapılanmakta. Gana, Panama gibi ülkeler gözlemlerini yeni açmış bir şekilde yatırım beklemektedir. Suudi Arabistan tüm ülkeyi yeniden dizayn ediyor, şehirlerin neredeyse yarısında devasa inşaatlar var. Konya, Arap ülkeleri için manevi yapısını ve güvenilirliğini kullanarak bu ülkelere açılmak zorunda. Yoksa, zaten ithalat yapmak durumunda olan bu ülkeleri başka şehir ve ülkeler parsellerecektir. İkinci sorumuz ise daha karmaşık dinamikler içermektedir. Sektörel olarak şehirlerin mücadelesi her geçen yıl artmakta ve bu sektörel pazarlardan pay kapmayı zorlaştırılmaktadır. Halı sektörünü ayağa kaldırıp sanayi ve imalat alanı için iştah kabartan Gaziantep; Mobilya sektörünü iç pazardaki hareketlilikle büyümeye eviren Kayseri yeni lokomotifler olarak karşımıza çıkmaktadır. İstanbul'un küçük kardeşi Bursa ve Kocaeli Gebze'ye kurulacak teknoloji üsleriyle şehir ve ekonomi pazarlamasının yeni akademisyenleri gibi. İzmir'in hinterland avantajı Denizli'nin geçmişten gelen ticari kültürü bu şehirlerin pastadan daha büyük dilimler almasını sağlamaktadır. Elbette ki konjonktürel olarak Konya bu şehirler kadar hatta bazı noktalarda çok daha avantajlı.

Yüksek Hızlı Tren başlı başına bir büyüme argümanıdır. Ama bunun reel ekonomiye yansıtılması için turizm kültürünün yanı sıra bu ulaşım ağı öncelikli olarak ticari gezilere uygun bir platforma dönüştürülmesi gerekmektedir. Anadolu'nun en büyük fuarı ve yeni yapılacak lojistik merkez büyük fırsatlar; ama zamanlama olarak gecikilmemesi gerekiyor. Sadece birkaç sektörle şehrin dış ticaret dengesini sağlamak her geçen yıl zorlaşacak. Katma değeri yüksek ürünler için milyarlar harcanması da gerekmiyor. Artık tüketicilerde keyfiyet artmış durumda. Yani zeytin değil baharatlı zeytin, sadece yufka değil kızarmış yufka, sensörlü lastik gibi daha cezbedici yaklaşımlar ilgi görmektedir. Ambalaja verilen önem ve harcanan para ise sosyal sorumluluk için ayrılan paraları çoktan geçti. O yüzden Sektörel çeşitlendirme şart. Zaman ve zemin artık şunu istiyor: Sıfırdan büyüme. Peki nasıl olacak bu? Devletin üst kademeleri bunları zaten yıllardır duyuyor, biliyor, ama biz yine de söyleyelim. Güney Kore, Çin, Litvanya gibi yerlerden genele büyümeler bekleniyorsa bunun için özel ekonomi bölgeleri olmazsa olmazdır. Evet, bir anda tüm şehri buna hazır edemezsiniz. Ama bir yerden başlamak için de bütün şehre gerek yok. Yılda servis ücretlerine harcanan paranın yarısından tasarruf edilse, ekonomi bölgeleriyle 100 kişilik bir fabrika en az 10 işçiyi daha çalıştırabilecektir. Bu üretimin artması, maliyetin düşmesi, zamandan tasarruf ve yüksek verim olarak fabrikalara zaten dönecektir. Ekonomi elbette rakamlarla anlatılıyor, ama rakamlar her zaman çözüm üretmiyor.

# 2023 VİZYONUNDA KONYA'NIN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ, FIRSATLAR, TEHDİTLER

KTO Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

## GÜÇLÜ YÖNLER

### • GÜÇLÜ İSTİHDAM YAPISI

2013 Hane Halkı İstatistiklerine göre Türkiye'deki en az işsizlik Konya-Karaman bölgesindedir. %4,7'lik işsizlikle bölgedeki diğer şehirlere göre istihdam açısından önde olan Konya, yeni yatırımlar için bu anlamda büyük güven vermektedir.

sonraki süreçte başta İpekyolu olmak üzere ticaret yolları için stratejik konumda bulunması Konya'nın tarihi değerini artırmakta ve Konya'ya eko-politik bir önem kazandırmaktadır. Konya başta sanayi olmak üzere iktisadi ve kültürel olarak geniş bir perspektiften bakılması gereken bir öneme sahiptir. Türkiye'nin, en fazla nüfusa

### • SAVUNMA SANAYİNİ DESTEKLEYEN SEKTÖRLER

Türkiye döküm üretiminin yaklaşık %20'si Konya-Karaman Bölgesinde yapılmaktadır. Türkiye'de üretilen metal işleme makinelerinde Konya'nın pazar payı %70'tir. Aynı zamanda hâlihazırda savunma sanayinde gerekli olan motor bloğu, aks, şasi, silindir kapağı, dişli, direksiyon, krank mil, şanzıman, alktarma organları gibi ürünler de Konyada üretilmektedir. Şu anki kapasite kullanımı %60 olan Konyada, kapasitenin %100'e çıkarılması yolunda atılacak adımlar, hem Konya'nın ihracat gücünü artıracak hem de iç pazardaki payını yükseltecektir. Çağın en önemli yatırım alanlarından biri olan Savunma Sanayinde Türkiye, ihracatını son 6 yılda ikiye katlayarak (2008 yılında 600 milyon dolar) 2013 yılında 1,5 milyar dolara çıkarmıştır. 2023 hedefleri doğrultusunda 25 milyar dolarlık bir ihracat amaçlanmaktadır.

### ZAYIF YÖNLER

#### • BÖLGE İÇİ SU

#### KAYNAKLARININ YETERSİZLİĞİ

GAP ve KOP kapsamında 3 milyon hektar tarım arazisi bulunmaktadır. İki projede de sulanabilir alan 1,8 milyon hektardır. GAP'ta, 75.000 kilometre alana 55 milyar m3 su düşmekteyken KOP'ta ise 65.000 kilometre alana 8,5 milyar m3 su düşmektedir. Bu bağlamda yağışta her yıl yaşanan dalgalanmalar üretimi etkilemektedir. Yağışta yaşanan yüzde birlik azalma dahi yıllık bazda buğday ve arpadaki rekolteyi azaltmaktadır. Türkiye'nin tahıl ambarı unvanını kazanmış olan Konya için su kaynakları ile ilgili çalışmalarını hızlandırmalıdır. Küresel ısınmanın uzun vadede etkisi göz önüne alındığında, tahıl ve hububat üretiminin irtifa kaybetmemesi için sulama projeleri gündeme alınma-

sahip yedinci şehri olması, işsizliğin en az olduğu iki şehirden biri olması (%4,7); OSB, Küçük Sanayi Sitesi, Küçük Sanayi Sitesi İşyeri Sayısı bakımından ilk üçte olması, üretim kenti Konya'nın en büyük artılarındandır. Şehirdeki geniş ve yerleşik ortam, sosyal yaşam için alternatifler, merkezi şehirlere (Ankara, Eskişehir) yakınlığı, akademik eğitim ortamının her geçen yıl genişlemesi, yeni enerji yatırımlarıyla jeopolitik konumunun güçlü bir vizyon kazanması, yüksek ihracat potansiyeli Konya'yı farklı ve yaşanabilir kılan en önemli unsurlardır.

### KONYA'NIN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ (SWOT ANALİZİ)

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER
<ul style="list-style-type: none"> <li>Güçlü İstihdam Yapısı</li> <li>Tarihi Miras ve Şehrin Pazarlama Argümanları</li> <li>Savunma Sanayiini Destekleyen Sektörler</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bölge İçi Su Kaynaklarının Yetersizliği</li> <li>Limanlara Uzak Olması ve Hava Kargo Terminali Eksikliği</li> <li>Yurt İçi – Yurt Dışı Uçuş Yetersizliği</li> </ul>
FIRSATLAR	TEHDİTLER
<ul style="list-style-type: none"> <li>Genç Nüfus Oranının Yüksekliği</li> <li>Yüksek Hızlı Tren Hat Kapasitesi ve Stratejik Konum</li> <li>Lojistik Potansiyel</li> <li>İhracat Kapasitesi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yüksek Enerji Potansiyelli Enerji Kaynakları</li> <li>Genç Nüfusun Göç Vermesi</li> <li>Dış Ticaret Talebinde Daralma Riski</li> </ul>

İstihdam: 757.000 kişi

İşsiz: 37.000 kişi

% 32,7'si Tarım Sektöründe (Türkiye % 23,6)

% 24,7'si Sanayi Sektöründe (Türkiye % 26,4)

% 42,6'sı Hizmetler Sektöründe (Türkiye % 50)

### • Tarihi Miras ve Şehrin

#### Pazarlama Argümanları

Konya, Türkiye'deki turistik çerçeve ele alındığında değer endeksi bakımından listenin en başlarında yer almaktadır. Konya'nın hem Selçuklular Dönemi'nde hem de Osmanlı Devleti Dönemi'nde en kritik şehirlere birisi olması,

lı ve yapımı devam eden KOP'un sonuç vermesi için büyük çaba gösterilmelidir.

### • LIMANLARA UZAK OLMASI VE HAVA KARGO TERMINALİ EKSİKLİĞİ

Konya, ülkenin merkezi coğrafyasında yer alması bakımından stratejik değeri yüksektir. Yüksek Hızlı Tren kapsamında Eskişehir ve Ankara'ya ulaşım sağlanıyor olması, Türkiye'nin neredeyse tüm bölgelerine sınırı olması ve ticari erişim ve ulaşım imkânlarının geniş olması Konya'yı diğer şehirlere birkaç adım öne çıkarmaktadır.

Lojistiğin önem derecesi hesaba katıldığında, kargo maliyetleri ihracat için en önemli kalemdir. Hava taşımacılığı için çalışmalar bir yandan sürerken, liman kentlere olan uzaklık da Konya için problem arz etmektedir. Ağır sanayi ürünlerinin taşınabilmesi için gereken ulaşım ağı, Konya'nın limanlara olan uzaklığından dolayı oluşturulamamaktadır. Yeni yatırımlar alabilmek için limanlara ulaşım sağlama çabaları artırılmalıdır. Her geçen gün önem kazanan hava taşımacılığı Konya'nın direk uçuşlarla aracı nakliyat yapabilmesi ve kendi pazarının müşterilerini kendi ağına tutabilmesi için elzemdir.

### • YURT İÇİ-YURT DIŞI UÇUŞ YETERSİZLİĞİ

Gerek ticaret gerekse seyahat için en önemli faktör ulaşımıdır. Konya'nın ulaşım adına en büyük zafiyeti ise havayolu alanındadır. Havayolu ulaşımında sadece dört firmanın yer alması ve İstanbul - İzmir harici başka bir şehre direk uçuşunun olmaması büyük bir handikaptır. Tüketim çağında kişinin zamanla yarıştığı, ticarete gününbirlik kavramının büyük önem kazandığı bu dönemde, ulaşımındaki eksiklikler ekonomik alandaki rekabet gücünü sektöre uğratmaktadır. Bu durumun en önemli sonucu ise; büyük yatırımların ilk şartı olan erişim ve ulaşımın kolay olması kriteri puanının Konya için çok düşük olmasıdır.

Konya'nın yurtiçi ve yurtdışına direkt uçuşların olma-

ması, farklılıkları aynı paydada buluşturabilmek adına da önem taşımaktadır. Uluslararası uçuşlar için, doluluk önemli bir kavramdır; ancak bu doluluğu sağlayabilmek için iç banttaki uçuş alternatifleri sağlanmalıdır.

### FIRSATLAR

#### • GENÇ NÜFUS ORANININ YÜKSEKLİĞİ

Konya, genç nüfus bakımından, 0-4, 10-14, 15-19, 20-24 yaş gruplarının tamamında ilk ondadır. Bu durum, gelişen ülkeler için önem taşıması bakımından gelişmekte olan Türkiye'nin kritik bir şehri olan Konya için de önemli bir faktördür. Bu bağlamda Konyadaki bu genç, üretim, gelişim, eğitim odaklı nüfus hem Konya için hem de Türkiye için beşeri sermaye yatırımı bakımından büyük bir fırsattır.

0-4 yaş nüfusu: 170.914

10-14 yaş nüfusu: 182.726

15-19 yaş nüfusu: 191.158

20-24 yaş nüfusu 167.602

Konyadaki toplam nüfusun %33'ü 24 yaş ve altındadır. Türkiye'nin en genç nüfusa sahip şehirlerinden birisi olan Konya, hem iş gücü bakımından hem de eğitimle yetiştirilecek binlerce insanla beşeri sermaye bakımından geleceğe dönük büyük fırsatlara sahiptir. Kendi geleceğini hazırlama, çalışma yükünü sırtlama açısından önem arz eden bu potansiyel; aynı zamanda işsizliğin düşük seviyelerde kalmasıyla sosyal ve ekonomik problemlerin ortadan kalkmasını da sağlayacaktır.

#### • YÜKSEK HIZLI TREN HAT KAPASİTESİ VE STRATEJİK KONUM

Ulaşım araçları bakımından hava şartlarından en az etkilenen ulaşım yolunun demiryolu ulaşımı olması ve hız bakımından uçaktan sonra en hızlı seyahat aracı olması bu iki imkânı içinde barındıran şehirler için büyük artı taşımaktadır. Dünyada hızı 900 kilometreye kadar çıkabilen hızlı trenler; Türkiye için de son birkaç yılın en önemli yatırımlarıdır. Bu yatırımlar kapsamında, YHT

HAYIRLAR  
FETH  
OLSUN,

HOTEL  
Rumi

ulaşımına sahip üç ilden birisinin Konya olması ise, çok büyük bir pazarlama avantajıdır. Türkiye'nin başkentine, yüksek hız ve konforda 1 saat 45 dakika gitmek ve aynı gün için de gelmek (toplam ortalama 3 saat 15 dakika) büyümeye çalışan şehirler için altın tepside sunulmuş fırsatlardır. Aynı şekilde Eskişehir'e bu imkanın sağlanması, hem Konya'yı Türkiye'nin metropol şehirlerine bağlaması hem de bu şehirlerden Konya'ya ziyaret fırsatı sunulması sosyal yaşam için de tutkulu bir özelliktir. İç Anadolu ve Doğu Anadolu'daki birçok şehir için geçiş noktası konumunda bulunan Konya, YHT'nin diğer şehir ve bölgelere yayılmasıyla adeta Türkiye'nin "Tren Garı" haline gelecektir. YHT ile şehre gelen ziyaretçi sayısını her geçen gün artıran Konya'yla bağlantılı şehirlerarası yollardaki trafikte gözle görülür azalmalar olacaktır. YHT bir şehirden diğer bir şehre bağlantı kurmakla ulaşımı sağlamış olur; ancak daha önemlisi bağlantıyı kurarken iki şehir arasında organik bir bağla iki şehrin tüm dinamiklerini birbirine entegre etmektedir. YHT'nin katkısıyla farklı bölgeler adeta tek bir coğrafya haline gelecek ve belki de önümüzdeki yıllarda bu ulaşım kolaylığı sayesinde Konya ve etrafı çok şirli organizasyonlar için tek adres haline gelecektir. Bu bağlamda, Konya'nın önümüzdeki birkaç yıl içinde YHT'nin en önemli merkezi haline geçeceğini söylemek yanlış olmayacaktır.

#### • LOJİSTİK POTANSİYEL

Son yıllarda enerjiyle birlikte değer kazanan diğer bir kavram da lojistikdir. Ülkelerin çeşitli stratejilerle büyük önem verdiği lojistik için, Türkiye'de de her geçen gün yeni atılımlar yapılmaktadır. Türkiye'nin en büyük lojistik merkezlerinden biri olacak olan Konya Lojistik Merkezi, Konya kent merkezine yaklaşık 25 km mesafede kurulacaktır. TCDD'nin de büyük önem verdiği lojistik merkezler içerisinde Konya'nın önemi doğuyla batıyı bütün dinamikleriyle bağlamasından kaynaklanmaktadır. Konya'ya yapılacak yeni çevre yoluyla birlikte ulaşım adına alternatiflerin artacak olması, YHT ile birlikte yük taşımacılığı için TCDD'nin çalışma başlatması ve planlar içinde yer alan Hava Kargo Terminali ile birlikte, Konya Lojistik Merkezi Konya ekonomisi için büyük bir artı değer olacaktır. Bu fırsatın, yerli sanayici ve iş adamları tarafından dikkate alınması, proje için hayati önem taşımaktadır.

#### • HUBUBAT İHRAÇ KAPASİTESİ

Türkiye'nin en çok ithal ettiği ürünlerin başında hububat ve yağlı tohumlar gelmektedir. Bu iki grubun üretimini yapan ender şehirlerden biri de

Konya'dır. Toprak ve iklim yapısı bakımından bu üretimlerin çok daha fazlasını yapmaya müsait olan Konya, KOP ile birlikte hem iç pazara hem de dış pazara yüksek miktarda hububat ve yağlı tohum üretimi yapılabilecektir. 2023'te ulaşılacak istenen ihracat hedefine giden bu yolda, yıllık 1,5 milyar dolarlık ihracat kapasitesi bu yatırımlarla daha yukarıya taşınabilecektir. 150'den fazla ülkeye ihracat yapan Konya'nın bu alternatifli ihracat ağı, iç pazardaki üretim motivasyonunu artırmaktadır.

#### • YÜKSEK ENERJİ POTANSİYELİNE SAHİP ENERJİ KAYNAKLARI

Konya rüzgâr ve güneş enerjisi bakımından Türkiye'nin en potansiyelli şehridir. Güneş enerjisi bakımından dünyada güneş tarlaları yatırımının en yoğun olduğu Almanya – Bavyera bölgesine göre %60 daha büyük kapasiteye sahip olan Konya, Karapınar'a yapılacak "Güneş Enerjisi Santral" ile de Türkiye'nin enerji merkezi adayı olacaktır. Konya'nın günlük ortalama güneşlenme saati 7,5'tir. 3.000 MW kapasiteli Karapınar Güneş Enerjisi Santrali hem yakın bölgeyi hem de şehir olarak Konya'yı odak haline getirecektir. Çağın en büyük maliyetlerinden biri olan enerji için Konya'ya böyle bir yatırımın yapılması, ekonomik yatırımlar açısından büyük bir kazançtır. Yine Karapınar'a yapılacak Termik Santral, Türkiye'nin en büyük linyit rezervine sahip Konya için büyük bir fırsattır.

#### TEHDİTLER • NÜFUSUN GÖÇ VERMESİ (ÖZELLİKLE GENÇ NÜFUS)

Konya 55 bin kişiyle Türkiye'de en fazla göç veren 8. ildir. 15 – 19 yaş aralığında göç veren 9. ve 20 – 24 yaş aralığında ise 7. ildir. Bu istatistikler, lise ve üniversiteden sonra büyük bir kalıcı göçün olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum için sosyal yaşama dair alternatiflerin yeterli kadar anlatılmamasıdır. İstihdam bakımından Türkiye'nin 1 numaralı olan Konya için, nitelikli nüfusu kaybetmeme adına gençlere yönelik çalışmalar gözden geçirilmeli ve potansiyeli ortaya çıkaracak aktiviteler yapılmalıdır. Türkiye'nin TÜBİTAK Destekli ilk Bilim Merkezi'ne sahip olması, bilimsel proje ve yarışmalarını, bilim köylerini ve bilim kamplarını elzem kılmaktadır. Gerçekleşen göçün beyin göçüne doğru gitmemesi için yerel yönetimlerin yeni pozisyonlar alması kaçınılmazdır. Dört üniversiteye sahip olmanın, sektör zenginliğinin, mesleki yatırımların pazarlaması daha dikkatli ve yoğun yapılmalıdır.

#### • DIŞ TİCARETTE ORTADOĞU RİSKİ

Son dönemde yaşanan siyasi ve askeri gelişmeler tüm dünyayı etkilediği gibi Türkiye'yi de etkilemiş ve etkilemektedir. Suriye'de uzun dönemdir devam eden çatışmalar, Irak'taki belirsizlik, İranın üzerindeki ambargolar ve Ortadoğu ile Akdeniz Afrika'sındaki gelişmeler ekonomideki öngörülebilirliği zorlaştırmaktadır. Ürün ve pazar alternatifleri için çalışmalar yapılması ekonomideki dalgalanmaları en aza indirecektir. Bu bağlamda, maliyeti düşük fakat katma değeri yüksek ürünlere yönelmek ve yüksek kar getiren ürünler için yeni yatırımlar yapmak, orta vadede Konya'yı daha güvenli bir ticaret ortağı haline getirecektir.

#### • TEŞVİK SİSTEMİNDEKİ DENGESİZLİK

Konya'nın yeni teşvik sistemi kapsamında 2. bölgede yer alması yatırımcılar ve Konyalılar için büyük bir engel oluşturmaktadır. Önceki yasa da 4 bölge sistemde 3. bölgede olan ve bunun dezavantajlarını yaşayan Konya, son teşvik yasasıyla 6 bölge sistemde 2. bölgede yer alarak teşviklerden en az yararlanan 21 ilden birisi olmuştur. Konya'nın komşularından olan Aksaray 5.; Afyon 4.; Karaman ve Mersin 3. teşvik bölgesindeyken Konya ve ilçeleri için yatırımı cazip kılmak çok güçtür. Bu sisteme göre Konya'da vergi indirimi %55 iken diğer bölgelerde %90'a kadar çıkmaktadır. Konya için herhangi bir faiz desteği yokken diğer illerde yedi puana kadar çıkmaktadır. Kabul edilir ki; bir şehrin yatırım alabilmesinin temel öncülü, şartların cazip olmasıdır. Yer tahsisi, altyapı hizmeti, sektör desteği, gümrük – KDV – vergi kolaylıkları bu öncüllerin başında gelmektedir. 2023 için 15 milyar dolar ihracat hedefi koyan Konya'nın teşvik sistemi kapsamında yeni bir pozisyon alması şarttır.

#### KONYA'NIN 2023 VİZYONU

Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı olan 2023 yılı için büyük hedefler belirlenmiştir. 2023 yılında ülkemizin, dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisi içerisinde yer alması planlanmaktadır. Bu doğrultuda milli gelirimizin 2 trilyon dolar seviyesine ulaşması ve ihracatımızın 500 milyar dolar olarak gerçekleşmesi planlanmaktadır. Küresel ölçekte kıyasıya bir rekabete yaşandığı günümüzde bu hedeflere ulaşmak için tüm kesimlerin katkı sağlaması gerekmektedir. Ülkemizin hedeflediği noktaya ulaşabilmesi için Konya olarak nasıl bir katkı sağlanacağı ve hedeflerin neler olacağı konusunda çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Konya'nın 2023 yılındaki temel hedefi ilimizin sahip olduğu bütün kaynakları harekete geçirerek daha yüksek bir üretim kapasite

tesini ve daha yüksek bir milli gelire ulaşmaktır. Bu çerçevede Konya'nın 2023 yılına kadar tarım, sanayi, ulaşım, turizm, enerji, eğitim, altyapı ile kent kimliği alanlarında gerçekleştirileceği büyük projelerle Türkiye'nin ilk 10 ekonomisi arasında girmesi hedeflenmektedir.

#### Konya'nın 2023 yılında ekonomisinde ulaşmak istediği hedefler şunlardır:

Nüfus: 2.500.000  
Milli Gelir: 14,2 milyar dolar  
Kişi başına düşen milli gelir: 25.000 dolar  
İhracat hedefi: 15 milyar dolar  
Sanayi ürünleri ihracat hedefi: 11,5 milyar dolar  
Tarım ürünleri ihracat hedefi: 3,5 milyar dolar  
İstihdam oranı: %56,20  
İşsizlik oranı: %5

Konya'nın bu vizyonu gerçekleştirmesinde olumlu rol oynayacak dinamikler şunlardır:

- Konya Lojistik Merkezinin devreye girmesi ile birlikte Kayalık'ta taşımacılık, depolama ve ulaşım da entegre ve modern tesislerin kurulacak olması,
- Mersin'in Uluslararası Lojistik Merkezi olarak yapılması çalışmalarının Ekonomi Bakanlığı tarafından başlatılması ve Konya'nın Mersin Limanı'na demiryolu ile bağlanması ile Konya dış ticareti için büyük avantajlar sağlayacak olması,
- Konya'nın Türkiye geneline göre, üretim ve dış ticaret kompozisyonunda mevcut durumda gelişmiş illerden biri olması ve gelişme dinamikleri açısından potansiyel vaat eden bir il olması,
- Rüzgâr ve güneş enerjisi gibi yenilenebilir enerji kaynaklarının enerjide kaynak çeşitliliğine ve arz güvenliğine olanak sağlaması,
- Kamu ve özel üniversite sayısındaki artışın, ilde eğitim ve bilimsellik açısından gelişmeleri tetiklemesi, bunun da ilde ekonomik, kültürel ve sosyal yönlerden olumlu etkilerinin olması,

#### Konya'nın 2023 Vizyonuna ulaşmasında engel teşkil edebilecek dinamikler ise şunlardır:

- Konya'nın sanayi envanterinin olmaması nedeniyle Konya sanayisinde mevcut durumun net olarak tespit edilememesi,
- Yurtdışı pazarlara ulaşmada limanlara uzak olması ve doğrudan yurtdışı uçak seferlerinin olmaması nedeniyle sorunlar yaşaması,
- Tarımsal sanayi dışında hammaddenin il dışından temini,
- Nitelikli ara eleman yetersizliği,
- Üretimde ileri teknoloji kullanımının yeterli seviyede olmaması.

Bu hedeflere ulaşabilmek için ilk olarak İmalat sana-

yının katma değeri yüksek ürünler üretimine geçiş süreçlerinin hızlandırılması gerekmektedir. Yenilikçilik ve ar-ge stratejilerinin geliştirilmesi, katma değeri yüksek ürünlerin üretimine geçilmesinin vazgeçilmez şartıdır. Böylece Konya'nın katma değeri yüksek ürünleri ihracatı artacak ve Konya'nın milli geliri yükselecektir. Bunu gerçekleştirmekte Konya Bölgesel İnovasyon Merkezi ve Bilim Merkezi projeleri büyük rol oynayacaktır. Ayrıca savunma sanayi yatırımları gibi stratejik ve katma değerli yatırımların bölgeye kazandırılmasına yönelik faaliyetlerin desteklenmesi gerekmektedir. İkinci olarak rekabet edebilir bir kent ekonomisinin oluşturulması ve kent sanayisine yönelik yatırım alanlarının cazibesinin artırılması için, altyapı ihtiyaçlarının giderilmesi gerekmektedir. Zira tamamlanmayan her altyapı, ilave maliyeti ve rekabet dezavantajını beraberinde getirmektedir. Bölgenin coğrafi konumu, yurtdışı pazar için avantaj oluştururken yurt dışı pazar için limana uzaklık sorun oluşturmaktadır. Bazı ürünlerin üretiminde ithal girdi kullanımı, lojistik maliyetlerinin yurtdışı pazarlar için ikiye katlanmasına neden olmaktadır. Bu noktada en büyük risk, kamu harcaması gerektiren altyapı yatırımlarının parasal büyüklükleri ve yatırımların gecikmesidir. Bu çerçevede Konya sanayinin lojistik altyapısının tamamlanmasına yönelik projeler bir an önce hayata geçirilmelidir. Bu projeler: Konya Lojistik Merkezi Projesi, Konya-Mersin Demiryolu Hattı Projesi ve Konya Çevre Yolu Projesidir. Üçüncü olarak, Konya'nın kendi enerjisini üretir konuma gelmesi gerekmektedir. Ekonomik büyüme ile beraber artan enerji ihtiyacının karşılanması, sürdürülebilir bir üretim süreci ve bölgeye daha fazla yatırımcı çekilebilmesi açısından önemlidir. Enerji arz güvenliği, ulusal bazda düşünülmesine karşın Konya'nın kendi potansiyelini değerlendirmesi önem arz etmektedir. Bu noktada, yenilenebilir enerji kaynaklarının üretimine yönelik olarak Karapınar'da güneş enerjisi üretim ihtisas bölgesinin bir an önce faaliyete geçirilmesi, Karapınar, Ermenek ve Iğın termik santrallerinin kurulması ve yenilenebilir enerji kaynaklarının üretimine yönelik olarak Ermenek, Bozkır ve Hadim HES yatırımlarının tamamlanması gerekmektedir. Konya'nın 2023 hedeflerine ulaşabilmesi için öngörülen bu projelerin hayata geçirilmesinde kamu kurumları kadar yerel yönetimlere, sivil toplum kuruluşlarına ve özel sektöre de büyük görevler düşmektedir. Tüm ilgili kurumlar bu hedefler çerçevesinde ortak hareket etmeli ve tek ses olabilmelidir. Bu konuda devlerin yapması gereken projelerin fizibilite çalışmalarını bir an önce tamamlarak yeterli kaynak aktarımını sağlaması ve projeleri bir an önce hayata geçirmesidir. Yerel Yönetimler ve Sivil Toplum Kuruluşları ise özel sektörün ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda bu projelerin etkin ve verimli bir şekilde sonuçlanması için çalışmalıdır.

# MİSAFİRİNİZ MİSAFİRİMİZ OLSUN!



HOTEL  
Rumi

Bilgi ve Rezervasyon için:  
353 11 21

www.rumihotel.com

# TÜFE'DE EN AZ ARTIŞ BÖLGEMİZDE

TÜİK verilerine göre; Düzey 2'de bulunan 26 bölge içinde, Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre en fazla artış (% 9.11) TRC2 (Şanlıurfa, Diyarbakır), en az artış (% 6,71) TR52 (Konya, Karaman) bölgesinde gerçekleşti.

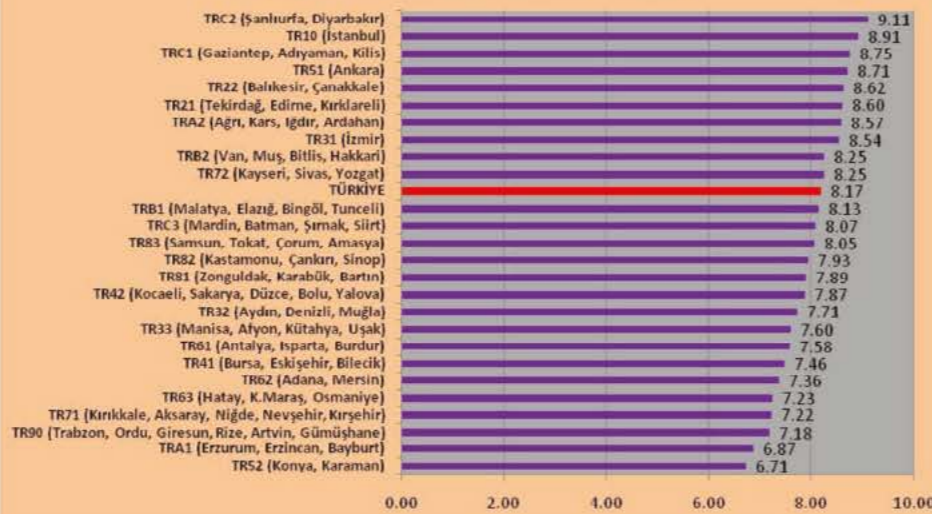
Derleyen: Şule ÇAVDAR,  
TÜİK Uzmanı, TÜİK Konya Bölge Müdürlüğü

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'in görevlerinden biri de ülkenin ekonomik yapısını ve ekonomik yapının insanlar üzerindeki etkisini inceleyebilmek amacıyla karar alıcılar, planlayıcılar ve araştırmacılar için çeşitli göstergeler üretmektir. Bu göstergelerin en önemlilerinden biri de hiç şüphesiz Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE)'dir. TÜFE'nin temel amacı; hane halklarının tüketimine yönelik mal ve hizmet fiyatlarının zaman içindeki değişimini ölçerek enflasyon oranını hesaplamaktır.

## KONYA, KARAMAN (TR52) BÖLGESİNDE TÜFE'DE DEĞİŞİM - 2014

Araştırma sonuçları Türkiye ve 26 bölge bazında açıklanmaktadır. İstatistik Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS) Düzey 2'de bulunan 26 bölge içinde, Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre en fazla artış (%9,11) TRC2 (Şanlıurfa, Diyarbakır), en az artış (% 6,71) TR52 (Konya, Karaman) bölgesinde gerçekleşti.

TÜFE-Yıllık Değişim Oranları (%) -Aralık 2014



Ana harcama gruplarına göre aylık ve yıllık değişim oranları (2003=100), Aralık 2014

Ana harcama grupları	Harcama Grubu Ağırlıkları	Bir önceki aya göre değişim oranı	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim oranı
TÜRKİYE	100.00	-0.44	8.17
Gıda ve alkolü içecekler	24.45	0.00	12.73
Alkolü içecekler ve tütün	5.29	-0.01	7.67
Giyim ve ayakkabı	7.17	-3.71	6.43
Konut	16.41	0.13	6.83
Ev eşyası	7.52	0.12	8.06
Sağlık	2.44	0.13	8.62
Ulaştırma	15.54	-1.78	2.07
Haberleşme	4.70	-0.11	1.61
Eğlence ve kültür	3.36	-0.01	5.68
Eğitim	2.26	0.01	8.31
Lokanta ve oteller	6.58	0.51	13.98
Çeşitli mal ve hizmetler	4.28	0.79	9.68

2015 SEPETİNE GİREN VE ÇIKAN MADDELER

GİREN MADDE ADI	ÇIKAN MADDE ADI
Zeytinyağı (Sızma)	Zeytinyağı (Riviera)
Erkek İç Çamaşır (Boxer)	Erkek İç Çamaşır (Külöt)
Erkek Ayakkabı (Deri veya Suni Deri, Günlük)	Erkek Ayakkabı (Deri, Altı Kösele)
Elektrikli Çay Makinesi	Erkek Pantolon (Kadife)
Çok Amaçlı Temizlik Bezi	Semizotu
Çöp Torbası	Poplin (Pamuklu)
Hasta Altı Bezi	Örgü Yünü (Moher)
Dikiş Ücreti (Kadın, Tek Pantolon)	Erkek İç Çamaşır (Faniya)
Erkek İç Çamaşır (Faniya)	Uyku Geti (Çift Kişilik)
Dantel İpi (Polyester)	Ei Süpürgesi (Çalı)
Derece (Vücut Isısını Ölçen-Dijital)	Traş Kremi (Tüp)

RAKAMLARLA 2014 TÜFE

	TÜRKİYE	KONYA, KARAMAN (TR52)
MADDE SAYISI	432 madde	391 madde
MADDE ÇEŞİDİ SAYISI	968 madde çeşidi	544 madde çeşidi
İL, İLÇE SAYISI	81 il merkezi, 74 ilçe	2 il merkezi, 3 ilçe
İŞYERİ, KUNUT SAYISI	2 / 432 işyeri, 4 2b5 konut	992 işyeri, 14b konut
FİYAT SAYISI	589 944 fiyat	b 250 fiyat

## ANA HARCAMA GRUPLARINA GÖRE DEĞİŞİM ORANLARI

Ağırlıkların tespitinde ve endeks hesaplamasında Amaca Göre Bireysel Tüketim Sınıflaması (COICOP) kullanılmaktadır ve bu sınıflamaya göre harcamalar 12 ana grup, 44 alt grup altında toplanmaktadır.

TÜFE'de 2014 yılında yıllık en fazla artış (% 13,98) ile lokanta ve otellerde olmuştur. Gıda ve alkolü içecekler (% 12,73), çeşitli mal ve hizmetler (% 9,68), sağlık (% 8,62), giyim ve ayakkabı (% 8,43) artışın yüksek olduğu diğer ana harcama gruplarıdır. En az artış ise (% 1,61) ile haberleşme harcamasında olmuştur. Haberleşmeyi (% 2,07) ile ulaştırma, (% 5,68) ile eğlence ve kültür takip etmiştir.

## 2015 ENDEKSİNDE NELER DEĞİŞTİ?

TÜFE sepetinin oluşturulmasında ve ağırlıkların güncellenmesinde TÜİK'in hane bazlı çalışmalarından biri olan Hane Halkı Bütçe Anketi (HHBA), idari kayıtlar (cep telefonu görüşme tarifeleri, uçak ve tren bilet ücretleri, otomobil model ve markaları, gazete ve dergiler...), Çıkış Yapan Ziyaretçiler Anketi ve Kurumsal Nüfus Bireysel Tüketim Harcaması Anketi kullanılmaktadır.

Madde sepetlerinin ve ağırlıklarının güncellenmesi, her yılın sonunda yapılmakta ve zincirleme Laspeyres formülü ile seri devam ettirilmektedir. Her yıl Aralık ayı itibari ile, yeni maddeler endekse dahil edilmekte ya da önemini kaybeden maddeler endeksten çıkarılmakta ve yeni ağırlıklar endeks hesabında kullanılmaktadır.

## ÖZELLİĞİ DEĞİŞEN MADDELER

Sepetin en güncel şekilde gerçeği yansıtması için giren ve çıkan maddelerin yanında bazı maddelerin tanımlarında değişiklik yapılmaktadır. Örneğin "ütü" maddesi önceki yıllarda çelik tabanlı olarak takip edilirken, 2015 endeksinde seramik tabanlı olarak takip edilmeye başlanmıştır.

2014 yılında Konya, Karaman il merkezleri ile Akşehir, Ereğli, Kulu ilçelerinden 992 işyerinden mal ve hizmet fiyatları, 146 konuta ait kira fiyatları derlenmiştir.

## FİYAT DERLEME DÖNEMLERİ

Aylık cari fiyatların derlenme sıklığı, ayda 1 dönem, 2 dönem, 4 dönem ve günlük olmak üzere farklılık göstermektedir. Dönemler arası çok az fiyat değişimi gösteren 83 madde için ayın 20. gününü içine alan haftada 2. dönem fiyat derlenmektedir. Bu maddeler için fiyat değişimi söz konusu olduğunda 1. dönem fiyatına bu değişim yansıtılmaktadır. Ay içinde meydana gelebilecek fiyat farklılaşmasının elde edilebilmesi amacıyla, yaş sebze ve meyve, tıp gaz,

ŞERLER  
DEF  
OLSUN,



HOTEL  
Rumi

# KONYA TİCARET ODASI KARATAY ÜNİVERSİTESİ MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ



LPG, altın, futbol maçına giriş ücreti ile seçilmiş 15 gıda ürünü haftada 1 kez olmak üzere, ayda 4 defa derlenmektedir. 2013 yılı itibarıyla benzin ve mazot maddeleri için günlük hesap uygulamasına geçilmiştir. Yukarıda belirtilen maddeler dışında kalan tüm mal ve hizmetler için ayın 10. ve 20. gününü içine alan günlerde olmak üzere ayda iki kez fiyat derlenmektedir. Kiralar ise 2. dönemde ayda bir defa sorgulanmaktadır.

2014 yılında sepette en fazla ağırlığı olan madde Kira Ücreti olmuştur. Bunu sigaralar ve elektrik ücreti takip etmektedir. TÜFE'de en fazla ağırlığa sahip ilk 20 madde toplam ağırlığın % 41,5'ini oluşturmaktadır.

2014 yılında sepette en az ağırlığı olan maddeler PTT Koli Gönderme Ücreti ve Telefon Kart Ücreti olmuştur. TÜFE' de en az ağırlığa sahip ilk 20 madde toplam ağırlığın yaklaşık % 1'ini oluşturmaktadır.

## TÜFE RAKAMLARI NE ZAMAN AÇIKLANIR?

Fiyat endeks sonuçları her ayın 3'ünde saat 10:00' da haber bülteniyle kamuoyuna duyurulur. (Eğer ayın 3'ü hafta sonuna denk gelirse takip eden ilk iş günü saat 10:00'da haber bülteni kamuoyuna duyurulur.)

Açıklanan endeks rakamı ve değişim oranları ile birlikte sepette kapsanan ürünlerin aylık ortalama fiyatlarına TÜİK Web sayfasından (<http://www.tuik.gov.tr>) ulaşmak mümkündür.

## TÜFE'DE EN FAZLA AĞIRLIĞA SAHİP İLK 20 MADDE HANGİLERİDİR?

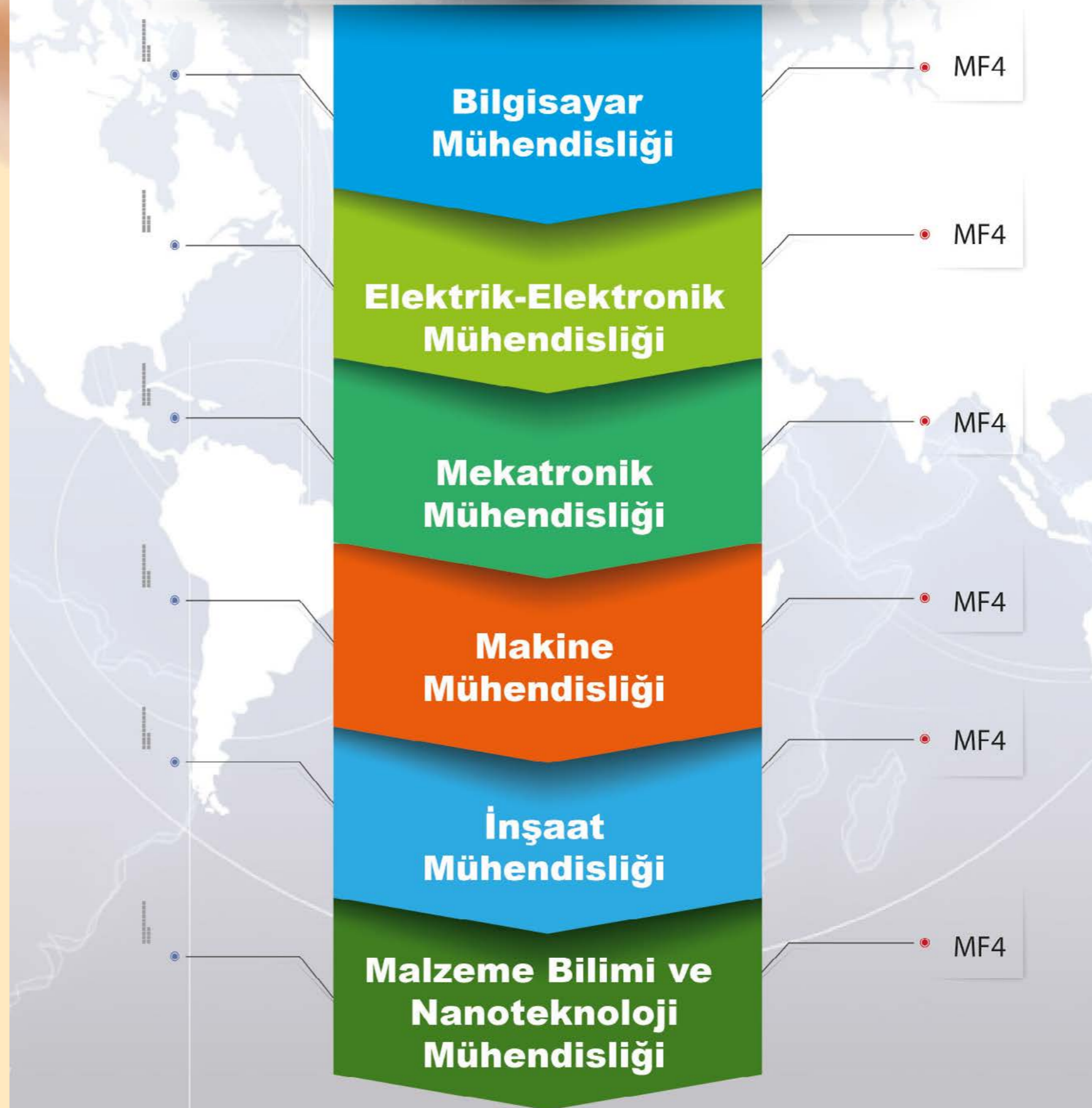
Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) Üzerinde En Çok Etkiye Sahip Olan İlk 20 Madde			
Madde Adı	Etkiler (2013)	Madde Adı	Etkiler (2014)
Kira	5,13	Kira	5,45
Sigaralar	4,73	Sigaralar	4,96
Otomobil (Dizel)	4,42	Elektrik Ücreti	3,12
Elektrik Ücreti	3,52	Ekmek	2,74
Ekmek	2,94	Otomobil (Dizel)	2,55
Otomobil (Benzinli)	2,77	Cep Telefonu Görüşme Ücreti	2,53
Cep Telefonu Görüşme Ücreti	2,44	Su	2,26
Su	2,11	Benzin	1,99
Benzin	1,93	Otomobil (Benzinli)	1,81
Dolmuş Ücreti	1,73	Dana Eti	1,79
Dana Eti	1,65	Dolmuş Ücreti	1,73
Doğalgaz	1,60	LPG	1,61
LPG	1,45	Mazot	1,45
Mazot	1,25	Doğalgaz	1,40
Tüp	1,20	Tüp	1,17
Kömür	1,19	Kömür	1,07
Sıcak İçecekler	1,09	Ekmek Arası Yiyecekler	1,00
Tavuk Eti	1,06	Tavuk Eti	0,99
Ekmek Arası Yiyecekler	0,94	Sıcak İçecekler	0,99
Peynir*	0,85	Hazır Yemekler*	0,89
<b>Toplam</b>	<b>44,00</b>	<b>Toplam</b>	<b>41,50</b>

\* Peynir, 2013 yılında endeks üzerindeki en yüksek etkiye sahip ilk 20 madde arasındayken, 2014 yılında yerini Hazır Yemekler'e bırakmıştır.

## TÜFE'DE EN AZ AĞIRLIĞA SAHİP İLK 20 MADDE HANGİLERİDİR?

Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) Üzerinde En Az Etkiye Sahip Olan İlk 20 Madde			
Madde Adı	Etkiler (2013)	Madde Adı	Etkiler (2014)
Telefon Kart Ücreti	0,002	PTT Koli Gönderme Ücreti	0,001
PTT Koli Gönderme Ücreti	0,002	Telefon Kart Ücreti	0,001
Köprü Geçiş Ücreti	0,003	Mektup Gönderme Ücreti	0,003
Mektup Gönderme Ücreti	0,003	Boş DVD	0,003
On Numara (Şans Oyunları)	0,003	Köprü Geçiş Ücreti	0,003
Dvd Oynatıcı	0,004	Dikiş İpliği	0,003
Boş Cd	0,004	Dvd Oynatıcı	0,003
Dikiş İpliği	0,004	On Numara (Şans Oyunları)	0,003
Otoban Geçiş Ücreti	0,004	Pamuk	0,005
Pirinç Unu	0,004	At yansı	0,005
Pamuk	0,004	Otoban Geçiş Ücreti	0,005
Ayakkabı Tamiri (Kadın)	0,006	Şans Topu (Şans Oyunları)	0,005
Diğer Elektrikli Küçük Ev Aletleri**	0,006	Ayakkabı Tamiri (Kadın)	0,006
Şans Topu (Şans Oyunları)	0,006	Kakaolu İçecekler Toz	0,006
Süper Loto (Şans Oyunları)	0,007	Yazıcı	0,007
Yazıcı	0,007	Ayakkabı Tamiri (Erkek)	0,007
Bebek Çorabı	0,007	Süper Loto (Şans Oyunları)	0,008
Ayakkabı Tamiri (Erkek)	0,007	Bebek Çorabı	0,008
Mp3 Çalar	0,007	Kakao	0,008
Kakaolu İçecekler Toz	0,007	Piyango bileti (Şans Oyunları)	0,008
<b>Toplam</b>	<b>0,097</b>	<b>Toplam</b>	<b>0,098</b>

Not: Bu makaledeki yorum ve görüşler hazırlayanın kendisine ait olup, Türkiye İstatistik Kurumu'nu bağlamaz.



## 2015 YILINDA YÜRÜRLÜĞE GİREN TÜRKİYE İLE İRAN ARASINDAKİ

# TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMASI

Mehmet ÖZÇELİK

KTO, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

Türkiye ile İran arasında 10 yıldır müzakereleri süren Tercihli Ticaret Anlaşması 1 Ocak 2015 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Türkiye-İran Tercihli Ticaret Anlaşması ülkemizin Serbest Ticaret Anlaşmaları dışında taviz alış ve veriş yaptığı ilk anlaşmadır. Bu anlaşma iki ülke arasında en üst düzeyde belirlenmiş olan 35 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşılabilmesi açısından son derece önem taşımaktadır.

Söz konusu Anlaşmanın temel amacı; iki ülke arasındaki tarifelerin indirilmesi ve tarife dışı engeller ile tarife benzeri engellerin ortadan kaldırılması, iki ülke arasında adil rekabet koşullarının oluşturulması, güvenli ve öngörülebilir bir ortam tesis edilmesi ve ticaretin çeşitlendirilmesi suretiyle ülkemiz ile İran arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi ve teşvik edilmesidir.

Bahse konu anlaşma kapsamında, Türkiye'nin 6'lı gümrük tarife pozisyonu bazında toplam 140 üründe İran'a tarife indirim ve kota artırım; İran'ın ise 6'lı gümrük tarife pozisyonu

bazında 125 türünde Türkiye'ye tarife indirim sağlanması kararlaştırılmıştır. Böylece toplamda 265 üründe, gümrük vergileri aşağı yönlü revize edilmiştir. Tercihli Ticaret Anlaşmasının 2015 yılı sonunda ise 300 ürünü kapsaması beklenmektedir.

İran'ın, Tercihli Ticaret Anlaşması ile Türkiye'ye tarife indirim sağlayacağı ürünler arasında; temizlik ürünleri, ilaç, kozmetik, plastik malzemeler, orman ürünleri, tekstil, hazır giyim, ev tekstili, mobilya, çelik ürünleri, demir ve demir dışı metaller, buzdolabı, bulaşık makineleri gibi beyaz eşya ürünleri, klimalar ve elektrik-elektronik ürünleri gibi birçok ürün yer almaktadır. Söz konusu ürünlerde 2012 yılında Türkiye'nin dünyaya ihracatı 38,9 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiş olup; bu tutar, Türkiye'nin aynı yıl gerçekleştirdiği toplam ihracatın yüzde 25,5'ine tekabül etmektedir.

### Türkiye'den İran'a İhracat Değerleri (milyar dolar)

Yıl	Değer (milyar dolar)
2014	4.012
2013	2.552
2012	3.407
2011	3.555

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi

### Türkiye'den İran'a Sektörel Bazda İhracat Değerleri (milyon dolar)

Sektör	2013	2014	Değişim
Ağaç ve Mamulleri	305,1	368,3	% 20
Değerli Maden ve Mücevher	17,8	932,3	% 5137
Demir ve Demir Dışı Metaller	142,8	216,6	% 51
Makine ve Aksamları	244,2	322,9	% 32
Tekstil ve Hammaddeleri	240,3	341,0	% 41

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi

Ayrıca, Tercihli Ticaret Anlaşması kapsamında İran'ın Türkiye'ye tarife indirim yapmayı kabul ettiği sanayi ürünlerinde 2012 yılında Türkiye'nin İran'a ihracatı yaklaşık 830 milyon dolar olmuştur. Bu ürünlerde ihracatın 3 yılın sonunda iki katına çıkacağı beklenmektedir.

Konuya ilişkin Resmi Gazete' de yayımlanarak 1 Ocak 2015 tarihinde yürürlüğe giren Türkiye ve İran arasındaki anlaşma metnine ve tarife indirimleri sağlanacak olan ürün gruplarına aşağıda yer alan linkten ulaşabilirsiniz.

### TÜRKİYE-İRAN TİCARİ İLİŞKİLERİ

Türkiye'nin 2014 yılı ihracatı 157,6 milyar dolar olarak gerçekleşirken, yıllık bazda Cumhuriyet tarihinin rekorunu da beraberinde getirmiştir. Türkiye, İran'a yaptığı ihracatını bir önceki yıla oranla %57 artırarak önemli bir başarıya da imza atmıştır. Bir önceki yıl Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ülkeler listesinde 19.sırada yer alan İran, 2014 yılında 10 basamak birden yükselerek 9.sırada yer almıştır.

Türkiye'den İran'a gerçekleştirilen ihracat değerleri incelendiğinde özellikle bir yılda 52 kat artış gösteren değerli maden ve mücevher sektörü dikkat çekmektedir. 2014 yılında Türkiye'den İran'a, 4 milyar dolara ulaşan ihracatın yaklaşık olarak yüzde 23'ünü bu sektör oluşturmaktadır. Ancak burada özellikle belirtmekte fayda var ki Türkiye'nin İran'a ihraç ettiği değerli maden ve mücevherlerin, işlenmiş altın ve takılar olduğu önem arz etmektedir. İşlenmiş altın ve takılar özellikle bireysel müşterilere ihraç edilmiş olup uluslararası piyasalarda para yerine geçen finansal bir enstrüman olarak değerlendirilmemektedir. Yani Türkiye'nin İran'a ihraç ettiği ürünlerin finansal bir enstrüman olarak değerlendirilen külçe altın olmayıp ürün maliyetlerini artıran ve özellikle bireysel müşteriler tarafın-



dan tercih edilen işlenmiş altın ve takı olması İran'a uygulanan ticari yaptırımların delinmesi spekülasyonunu da ortadan kaldırmaktadır.

Türkiye ve İran arasında ticaret hacmi 2012 yılında 21,9 milyar dolar, 2013 yılında 14,6 milyar dolar, 2014 yılında ise 15 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşmiştir. Tercihli Ticaret Anlaşması'nın devreye girmesiyle birlikte iki ülke arasındaki ticaret hacminin hedeflenen 35 milyar dolara ulaşması hususunda hiçbir engel bulunmamaktadır.

# Nüfusumuz

## KONYA'NIN NÜFUSU 29 BİN 583 ARTTI

# 2.108.808

İşte Konya'nın tüm ilçe nüfusları:

Konya	İlçe merkezi		
	Toplam	Erkek	Kadın
Ahırılı	4.722	2.275	2.447
Akören	6.390	3.070	3.320
Akşehir	94.133	46.181	47.952
Altınözü	14.357	7.164	7.193
Beyşehir	71.366	35.447	35.919
Bozkr	27.457	13.373	14.084
Cihanbeyli	54.892	27.076	27.816
Çeltik	10.209	5.126	5.083
Çumra	65.054	32.412	32.642
Derbent	4.612	2.253	2.359
Derebucak	7.272	3.650	3.622
Doğanhisar	17.683	8.429	9.254
Emirgazi	9.135	4.531	4.604
Ereğli	139.131	69.145	69.986
Güneşsınır	9.769	4.874	4.895
Hadim	13.260	6.796	6.464
Halkapınar	4.519	2.229	2.290
Hüyük	16.296	7.904	8.392
İlgin	55.790	27.566	28.224
Kadınhanı	33.065	16.621	16.444
Karapınar	48.968	24.641	24.327
Karatay	295.332	148.628	146.704
Kulu	50.675	25.208	25.467
Meram	340.817	169.520	171.297
Sarayönü	26.355	12.988	13.367
Selçuklu	584.644	288.164	296.480
Seydişehir	63.773	31.763	32.010
Taşkent	6.620	3.236	3.384
Tuzlukçu	6.890	3.322	3.568
Yalıhüyük	1.666	816	850
Yunak	23.956	11.774	12.182
<b>Toplam</b>	<b>2.108.808</b>	<b>1.046.182</b>	<b>1.062.626</b>

Konya nüfusu bir önceki yıla göre 29.583 artmıştır. Bu nüfus, 1.046.182 erkek ve 1.062.626 kadından oluşmaktadır. Yüzde olarak ise: %49,61 erkek, %50,39 kadındır.

### Yıllara Göre Konya Nüfusu

Yıl	Erkek Nüfusu	Kadın Nüfusu	Toplam Nüfus
2014	1.046.182	1.062.626	2.108.808
2013	1.031.563	1.047.662	2.079.225
2012	1.014.292	1.037.989	2.052.281
2011	1.009.855	1.028.700	2.038.555
2010	996.157	1.017.688	2.013.845
2009	985.438	1.007.237	1.992.675
2008	974.700	995.168	1.969.868
2007	968.666	990.416	1.959.082

### KONYA NÜFUS YOĞUNLUĞU

Yüzölçümü 41.001 km2 olan Konya ilinde kilometrekareye 51 insan düşmektedir. Konya nüfus yoğunluğu 51/km2'dir.

Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) 2014 yılı sonuçlarının açıklanmasından ardından, Konya'nın merkez ve taşra ilçelerinin nüfusları da belli oldu. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), "Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi 2014 Sonuçları" nı

açıkladı. Konya nüfusu, 2014'te bir önceki yıla göre 29 bin 583 artarak 2 milyon 108 bin 808 oldu.

### EN KALABALIK SELÇUKLU

Yapılan açıklamaya göre, Selçuklu ilçesi 584 bin 644 kişi ile Konya'nın en kalabalık merkez ilçesi olurken, Ereğli ise 139 bin 131 kişi ile taşra ilçeleri arasında en kalabalık ilçe oldu.

Konya'nın en kalabalık taşra ilçeleri arasında Akşehir 94 bin 133, Beyşehir 71 bin 366 kişi ile girdi.

Kaynaklar: 1- Konhaber.com - 2- <http://www.nufusu.com/il/konya-nufusu>



GEÇMİŞTEN  
GELECEĞE  
MEDRESEDEN  
ÜNİVERSİTEYE

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ

ADALET MESLEK  
YÜKSEKOKULU

HUKUK  
FAKÜLTESİ

GÜZEL SANATLAR VE  
TASARIM  
FAKÜLTESİ

İKTİSADİ İDARİ VE  
SOSYAL BİLİMLER  
FAKÜLTESİ

MÜHENDİSLİK  
FAKÜLTESİ

ADALET MESLEK  
YÜKSEKOKULU

HUKUK

İç Mimarlık ve Çevre  
Tasarımı

Mimarlık

Grafik Tasarım

Geleneksel Türk  
Sanatları

İşletme

Uluslararası  
Ticaret

Sosyal Hizmet

Sigortacılık ve  
Sosyal Güvenlik

Enerji Yönetimi

Bilgisayar  
Mühendisliği

Elektrik-Elektronik  
Mühendisliği

Mekatronik  
Mühendisliği

Makine  
Mühendisliği

İnşaat  
Mühendisliği

Malzeme Bilimi ve  
Nanoteknoloji  
Mühendisliği



KTO KARATAY  
ÜNİVERSİTESİ



# 41. MESLEK KOMİTESİ

İkamet  
Amaçlı  
Binaların  
İnşaatı



ALİ KENDİRCİ  
KOMİTE BAŞKANI



ALİ SÖNMEZ  
KOMİTE BŞK. YRD.



RAMAZAN ÖZKAYA  
MECLİS ÜYESİ



HATİCE MENDİ  
MECLİS ÜYESİ



ÖMER FARUK OKKA  
MECLİS ÜYESİ



ADEM BULUT  
KOMİTE ÜYESİ



EMRE TORUN  
KOMİTE ÜYESİ



Konya Ticaret Odası 41. Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Ali KENDİRCİ;

## “KONYA’NIN YILLIK KONUT İHTİYACI 12 BİN ADET”

**KONYA TİCARET ODASI 41. MESLEK KOMİTESİ BAŞKANI VE MECLİS ÜYESİ ALİ KENDİRCİ: SEKTÖRLERİNİN EKONOMİNİN LOKOMOTİF SEKTÖRÜ ARASINDA, İLK SIRADA YER ALDİĞINI BELİRTEREK; “SEKTÖRÜMÜZ GSMH’DEKİ PAYI %5,7, İSTİHDAMA KATKISI İSE % 7.7’DİR.” DEDİ.**

Konya’da 464 bin adet konut bulunduğu, yıllık konut ihtiyacının 12 bin adet civarında olduğunu belirten Kendirci Konya’nın 2014 yılı Ocak-Kasım döneminde 25.989 adet konut alım satımını yapıldığına dikkati çekti

Sektörlerini en önemli sorununu 1930’lu yıllarda çıkan kanunla vergi dairesi kaydı ve Ticaret Odası kaydı olanları müteahhitlik yapabildiğini belirten Kendirci, müteahhitlik tanımının yeniden yapılabildiğini belirtenler belirlenmesi gerektiğini belirterek sorularımızı şu şekilde yanıtladı.

### SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?

Sektörümüz iskan amaçlı konutlar üretmektedir. İlimizin konut stoğu kentsel alanlarda 2010 yılı sonu itibariyle 464.000 adettir. İlimizde bir yıllık evlilik sayısı ortalama 18.000’dir. İlimizin konut talebi, hane halkı konut ihtiyacı yıllık 4.000 adettir. İlimizde 50 yaş üzeri konut sayısı 60.000 adettir. Bu konutların dönüşüm ve yenileme ihtiyacı yıllık 2.000 adettir. İlimizin yıllık konut ihtiyacı toplam 12.000 adettir. İlimizde konut satışı 2014 yılı Ocak-Kasım döneminde 25.989 adettir. (Eski ve yeni konut dahil)

### SEKTÖRÜNÜZÜN KONYADAKİ KAPASİTESİ NEDİR?

Komitemizin 2013 yılı itibariyle şahıs olarak 317, şirket olarak 641 olmak üzere toplam 958 üyesi bulunmaktadır. 2014 yılı sonu itibariyle toplam 1.000 üyeyi geçmiştir. Sektörümüz ekonominin Lokomotif Sektörü olup gerek istihdamda, gerek ekonomi içindeki pay olarak ilk sırada yer almaktadır. Sektörümüz yaklaşık 250 iş koluyla bağlantılı çalışmaktadır. İstihdama ve bağlı iş kollarına direkt katkı sağlamaktadır.



### SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?

Sektörümüzün istihdama katkısı ülke ve Konya Ekonomisinde ilk sırada yer almaktadır. Ekonomi içindeki GSMH’deki payı %5,7’dir. Sektör olarak 2008 yılı global krizden etkilenmiş olsa da 2011 yılından sonra tekrar ilerleme yönünde ivme kazanmıştır. Konut üretimi ve satışı ülkemizde ve Konya’da artarak devam etmektedir.

### SEKTÖRÜNÜZÜN İSTİHDAMA KATKISI NEDİR?

Ülkemizde ve ilimizde istihdama katkı olarak ilk sırada yer almaktadır. Sektörümüzün istihdama katkısı % 7.7’dir. Direkt inşaatlarda çalışan sayısı 2.000.000 kişidir (İnşaata bağlı çalışan alt sektörler hariç) Sektörümüzün 2013 yılı büyüme oranı %7’dir. 2014 yılı 9 aylık büyüme oranı % 2.9 dur. 2013 yılı konut satış miktarı 1.041.000 adettir. 2014 yılı 9 aylık satış miktarı 1.030.000 adettir.

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

1- İnşaat Müteahhitliği tanımının bugüne kadar yapılmamış olması nedeniyle 1930’lu yıllarda ki genel müteahhitlik tanımıyla Vergi Dairesi ve Ticaret Odası kaydı olan herkes müteahhit olabilmektedir. Başka bir kriter aranmaksızın İnşaat Müteahhidi Çevre ve Şehircilik Müdürlüğü’nden İnşaat Müteahhitliği sicil nu-

marası alabilmektedir. Bu durum ise inşaat imalat kalitesinin düşük olmasına ve rekabet şansının olmamasına sebep olmaktadır.

2- İnsan Kaynaklarının kalifiye olmaması, inşaatlarda çalışan ustaların ve işçilerin belgesiz oluşu ve gerekli eğitimlerin yetersiz olması nedeniyle hem iş kazası oranları çok yüksektir hem de imalatlarda istenilen kalite ve standartlara ulaşamamaktadır.

3- Altyapı sağlayan kurumların koordinasyonsuz çalışması sonucu sektöre ayak uyduramamaktadır. Günümüzde inşaat teknolojileri hızlı gelişip inşaat süreleri kısalmıştır. Altyapı sağlayan kurumlar bu gelişmelere ayak uyduramayıp gecikmelere ve maddi kayıplara neden olmaktadır.

### SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?

1- 1930’lu yıllarda çıkan kanunla Müteahhitlik tanımı genel Müteahhitlik olarak yapılmış olup İnşaat Müteahhitliği tanımının yeniden yapılabildiğini belirtenler belirlenmesi gerekmektedir. Ülkemizin o yıllardaki teknik eleman sayısı yeterli olmadığı için Müteahhitlik için herhangi bir kriter konulmamıştır. Günümüzde ise ülkemizde 100.000’in üzerinde İnşaat mühendisi 75.000’in üzerinde Mimmar mevcuttur. Günümüz şartlarında İnşaat Müteahhitliğinin kriterleri belirlenip, teknik elemanlar vastasıyla yapılması gerekmektedir. Böylece imalatlarda ki pek çok sorun çözülmüş olur, kalite artar, standartlar da

sağlanmış olur. 2- İnşaatlardaki imalatlarda çalışan usta ve işçilerin az bir kısmı eğitim alıp belgelendirilmiştir. Sektörümüz ağır iş kolunda yer almasına rağmen, iş güvenliği ve işçi sağlığı eğitimleri çok yetersizdir. İnşaatlarda eğitimsiz ve belgesiz usta ve işçi çalıştırılmadığı takdirde pek çok sorun çözülecektir. Bu şekilde imalatlarda kalite artacak, standartlar yükselecek, iş kazaları azalacak, milli servet daha rantabl kullanılmış olacaktır. Meslek liselerinde de ağırlık vermek gerekir.

3- Altyapı sağlayan kurumların koordinasyonsuzluğu ise yönetmeliklerle bir an önce düzeltilmelidir. İş güvenliği uzmanları gerekse iş güvenliği müfettişleri içerisinde henüz bir standart oluşmamıştır. İnşaatlardaki kontrollerde farklı kriterler istenmektedir. Başka bir ifadeyle inşaat sektörünün dışındaki bir iş güvenliği uzmanı veya müfettişi iş koluna yabancı olması nedeniyle nazari eğitimlerde gördüğü uygulamalarla kalıp tatbiki eğitimleri olmadığı için farklı uygulamalar istenmektedir. Tüm bunların yönetmelikle kriterleri belirlenip standart oluşturulmalıdır. İş güvenliği uzmanları da aynı iş kolundan olmalıdır.

Son olarak şunu ifade etmek istiyorum. Sayın Başbakanımız Ahmet Davutoğlu tarafından inşaat sektörüne ve konut edindirmeye yönelik çalışmalarını ve çabalarını sektöre kısa vadede çok etkisi olmamakla birlikte uzun vadede bir katkı sağlayacağını düşünüyoruz.



# 42. MESLEK KOMİTESİ

İkamet amaçlı olmayan binalar ile diğer yapıların inşaatı



RAMAZAN BİBERCİ  
KOMİTE BAŞKANI



NECDET FİDAN  
KOMİTE BŞK. YRD.



FETHULLAH HAMİDİ  
MECLİS ÜYESİ



VELİ GÜLŞEN  
MECLİS ÜYESİ



EGEMEN ÜNAL  
KOMİTE ÜYESİ



Konya Ticaret Odası 42. Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Ramazan BİBERCİ;

## “İNŞAAT SEKTÖRÜNDE OLMAMIZ GEREKEN YERDE DEĞİLİZ”

**KTO 42. MESLEK KOMİTESİ BAŞKANI ve MECLİS ÜYESİ RAMAZAN BİBERCİ İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN ÜLKENİN LOKOMOTİF SEKTÖRLERİNDEN OLDUĞUNU, SEKTÖRÜN MAKİNE, GIDA, LOJİSTİK, ENDÜSTRİYEL ÜRETİM, MADENCİLİK GİBİ BİRÇOK İŞ KOLU İLE İLİNTİLİ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.**



Sektörün en önemli problemlerinin başında kayıt dışı, uygun denetimin olmaması, haksız rekabet ve yetişmiş ara ve teknik personel eksikliği olduğunu vurgulayan Ramazan BİBERCİ müteahhitlik sektöründe sistematik bir yapı kurulması gerektiğini düzenlemelerin reel, kalıcı, uygulanabilir ve denetlenebilir olması gerektiğini vurguladı.

Sektörün dünyada olması gereken yerde olmadığına işaret eden 42. Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Ramazan BİBERCİ sorularımızı şu şekilde cevaplandırdı.

### SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?

İnşaat sektörü lokomotif sektörlerdendir. Hem İstihdam oluşturan hem de diğer sektörlerle olan itici gücü sayesinde ekonominin en önemli sektörüdür.

İnşaat sektörü makine, gıda, lojistik, endüstriyel

üretim gibi birçok iş kolu ile ilintili olup bu alanlarda vasıflı ve vasıfsız istihdam oluşturmaktadır. İnşaat sektöründe Türkiye son zamanlarda Dünyada ses getirmiş, Türk Müteahhitlerinin Çin'den sonra dünyada 2. Durumda olmasından dolayı yurt içinden tedarik ettiği hammadde ihtiyaçlarından dolayı hemen hemen bütün sektörleri olumlu etkilemiştir. Ancak henüz nitelikli karlılık için alacak çok yolumuz var.

### SİZCE SEKTÖRÜN ÜÇ BÜYÜK SORUNU NEDİR? BU SORUNLAR NEDEN KAYNAKLANMAKTADIR?

Bizim sektörün en önemli problemlerinin başında kayıt dışı, uygun denetimin olmaması, haksız rekabet ve kalifiye eleman eksikliğidir. Çözüm yolları; Türkiye'nin bu en büyük potansiyeli, milletimizin atılgıncı yapısına rağmen dünyada sektörde olmamız gereken yerde değiliz.

Bunların başında da iç piyasadan yetişip gidecek sektör oyuncularını kesinlikle %100 kayıtlı olmalı, %100 denetim olmalı ve ara elemanlar iyi yetişmelidir. Yurt dışı işleri ile sektörümüzü daha da geliştirmemiz lazım. Devletimiz yurt dışında iş yapan müteahhitleri ile partner olarak çalışmalıdır. Bu konu bilhassa bu dönemde daha da önem arz etmektedir. Çünkü yurt dışı pazarlarımızın büyük çoğunluğu şu anda problemler yaşamaktadır. Biz de bu pazarlarda konumumuzu kaybetmeden daha da güçlendirmek için devletimizin de desteğini alarak piyasayı birebir takip etmeliyiz. Müteahhitlik sektöründe hızlı ve seçici bir kamu ihale yasağı oluşturulmalı, düzenlemeler kalıcı ve reel olmalıdır. Bu anlamda yapısal düzenlemelerini tamamlamış, problemlerini çözmüş olan bir inşaat sektörü, gelecekte ekonomiye daha fazla katkı sağlayarak dünya genelinde hak ettiği yeri alacaktır.

Doğal Taşlar GTİP Kapsamı Doğal taş sektörü Armonize Sistem Nomanklatöründe 25. ve 68. Fasıl-larda sınıflandırılmıştır. 25. fasılda ham kaygan taşı (arduvaz), mermer ve granit yer almaktadır. Bu gruptaki ürünler ham ve blok haldedir. 68. fasılda ise kesilmiş, ebatlanmış ve işlenmiş ürünler yer alır.

#### ÜRETİM

Doğal taşlar, doğadan çıkarıldıktan sonra ticari olarak işletilebilen en eski inşaat malzemeleridir. Tarih boyunca insanlığı tarafından yapı-larda ve anıtlarda güzelliği, dayanıklılığı nede-niyle kullanılmıştır. Zamanla kullanımı artan doğal taşlar günümüzde özellikle inşaat, kap-lama, döşeme, heykelcilik, mezar taşı yapımı, mıcır, porselen ve cam sanayi, optik sanayi ve süs eşyası yapımında kullanılmaktadır. Doğal taş sektörü, son dönemde yeni üreticilerin de pazara girmesiyle ivme kazanan; hem ülkemiz hem de dünya ticareti için önem arz eden sek-törler arasındadır.

Dünyanın en zengin mermer yataklarının bu-lunduğu Alp kuşağında yer alan Türkiye'de, 4 milyar m<sup>3</sup> işletilebilir mermer, 2,8 milyar m<sup>3</sup> işletilebilir traverten, 1 milyar m<sup>3</sup> granit rezervi bulunmaktadır. Bu değerlere göre Türkiye dünya doğal taş rezervinin yaklaşık %40'ına sahiptir. Türk doğal taş sektörü; çeşit ve rezerv zenginliği, sektör deneyimi, ham madde bollu-ğu, deniz ulaşımında nakliye kolaylığı, dinamik sektör yapısı, kullanılan yeni teknolojiler ve ge-niş renk skalası ile dünya doğal taş piyasasında önemli bir yere sahiptir.

Türkiye'de çeşitli renk ve desenlerde kristalin kalker (mermer), kalker, traverten oluşumlu kalker (oniks), konglomera, breş ve magmatik kökenli kayalar (granit, siyeni, diyabaz, diyorit, serpantin, vb.) bulunmaktadır. Dünya pazarlarında beğeni kazanabilecek nitelikte do-ğal taş çeşidine sahip olan Türkiye'de, rezervler Anadolu ve Trakya boyunca geniş bir bölgeye yayılmıştır. Rezervlerin bölgelere göre dağılımı, Ege Bölgesi %32, Marmara %26, İç Anadolu % 11, Doğu Anadolu Güneydoğu Anadolu, Kara-deniz ve Akdeniz Bölgesi %31 şeklindedir. Sek-törde yaklaşık 1.500 adet doğal taş ocağı, fabri-ka ölçeğinde faaliyet gösteren 2.000 kadar tesis, orta ve küçük ölçekli 9.000 atölye faaliyet gös-termektedir. İstihdam edilen kişi sayısı 300.000 civarındadır. Üretim en fazla olduğu iller; Balıkesir, Afyon, Bilecik, Denizli ve Muğla'dır. Bu bölgelerdeki üretim, tüm üretimin % 65'ini oluşturmaktadır. Ekonomik mermer yatakların-ın bulunduğu diğer iller ise; Bursa, Kırşehir, Çankırı, Çorum, Kastamonu, Niğde, Kayseri,

Artvin, Bitlis, Erzincan, Bayburt, Sivas, Tokat, Denizli, Kütahya, Eskişehir, Diyarbakır, Elazığ, Çanakkale, Konya, İstanbul ve Manisa'dır. Ülkemizde 80'nin üzerinde değişik yapıda, 120'nin üzerinde değişik renk ve desende mermer rezervi belirlenmiştir. Uluslararası piyasa-da en tanınmış mermer çeşitleri; Süpren, Elazığ Vişne, Akşehir Siyah, Manyas Beyaz, Bilecik Bej, Kaplan Postu, Denizli Traverten, Ege Bor-do, Milas Leylak, Gemlik Dişabaz ve Afyon Şeker'dir. Uluslararası pazarda bilinen bu mermer çeşitlerimizin dışında, son dönemde kay-rak taşı, dere ve deniz aşındırması ile oluşmuş çalkıl taşları ve tüfler de dış ticaretimizde öne çıkan doğal taş çeşitleridir.

Türk mermeri, farklı renk skalası ve kalitesiy-le dünyanın pek çok ülkesinde, dünyaca tanı-nmış mekanlarda kullanılmaktadır. Vatikan'ın en önemli kiliselerinden biri olan Saint Pierre kilisesinin girişindeki sütun ve kaplamalar-da Afyon İncehisar mermerleri kullanılmış-tır. ABD'de Beyaz Saray'da yetkililerin basın açıklamaları yaptıkları alanda kullanılan mermer Elazığ'da üretilen Elazığ Vişne'dir. Alman

Parlamentosu, Fransa Parlamentosu ve ABD Temsilciler Meclisi Elazığ vişnenin kullanıldığı diğer mekanlardır. Dünyanın en önemli eğlen-ce merkezlerinden Disneyland'da 18 bin metre-kare Türk mermeri yer alırken; dünyanın dört bir yanındaki pek çok lüks otelin ıslak zeminle-rinde Türk mermeri tercih edilmiştir. Sektör; yüksek ihracat potansiyeli, iç piyasa tüketimi, doğal taş makineleri üretimi ve ihra-catı ile Türkiye ekonomisine önemli bir katkı sağlamaktadır. Özellikle son dönemde mermer üretiminde, klasik mermer üretim yöntemleri-nin değişmeye başlaması, nitelikli işgücü ve ileri teknolojiye dayanan modern üretim yöntemle-rinin daha çok kullanılmaya başlanması, büyük firmaların yapmış oldukları yatırımlarla birlikte bütünleşmiş üretim yapan tesislerin de devreye girmesiyle işlenmiş mermer üretiminde büyük artış kaydedilmiştir. Uygulanmaya başlanan modern ocak üretim yöntemleri ve son teknik-ler sayesinde rekabetin çok yoğun olduğu dün-ya doğal taş pazarına uygun üretim ve pazar-la-ma yapabilecek ürünler hazırlayan tesis sayımız artmıştır. Türkiye dünya doğal taş üretiminde

#### Türkiye Doğal Taş İhracat Değerleri (Miktar: ton, Değer: 1000 ABD \$)

	2011	2012	2013	2012-2013 % Değişim	2013 Pay
ÇİN	635.264	784.760	980.146	24,9	44,3
A.B.D.	236.243	252.018	297.178	17,9	13,4
İRAK	81.734	99.076	113.466	14,5	5,1
SUUDİ ARABİSTAN	62.439	86.312	94.802	9,8	4,3
HİNDİSTAN	37.512	51.221	46.254	- 9,7	2,1
B.A.E.	29.262	42.202	45.762	8,4	2,1
AZERBAIJAN	24.722	26.124	45.279	73,3	2,0
FRANSA	42.252	41.995	45.195	7,6	2,0
RUSYA FEDERASYONU	28.233	30.036	41.784	39,1	1,9
KANADA	43.207	36.573	40.420	10,5	1,8
İNGİLTERE	45.711	45.375	37.965	- 16,3	1,7
İSRAİL	35.240	37.581	37.692	0,3	1,7
LİBYA	7.377	19.181	35.347	84,3	1,6
AVUSTRALYA	22.191	24.631	24.906	1,1	1,1
ALMANYA	26.961	24.481	21.252	- 13,2	1,0
TAYVAN	17.657	23.321	20.309	- 12,9	0,9
TÜRKMENİSTAN	15.303	12.437	19.133	53,8	0,9
KATAR	5.185	6.151	16.951	175,6	0,8
ENDONEZYA	10.459	14.698	15.694	6,8	0,7
İTALYA	18.233	15.919	15.255	- 4,2	0,7
İlk 20 Ülke Toplam	1.425.184	1.674.092	1.994.792	19,2	90,1
Genel Toplam	1.663.097	1.897.129	2.213.925	16,7	100

Kaynak: TÜİK

#### Doğal Taş İhracatımız 2011-2013 (Miktar: Bin ton, Değer: Milyon ABD Doları)

GTİP Altılı Kodu	Ürün Grubu	2011		2012		2013		Değişim % 2012/2013		Pay % (2013)	
		Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
251511 251512	Ham/Blok Mermer	4.466	688	4.936	869	5.654	1.111	14,5	27,8	68,1	50,2
680221 680291	İşlenmiş Mermer	1.684	814	1.851	899	2.019	1.018	9,1	13,2	24,3	46,0
251611 251612	Ham/Blok Granit	442	15	212	9	96	6	- 54,5	- 38,6	1,2	0,3
680223 680293	İşlenmiş Granit	21	13	22	16	21	14	- 0,8	- 13,3	0,3	0,6
251400, 251520, 251620, 251690, 680100, 680210, 680229, 680292, 680299, 680300	Diğerleri	598	133	920	103	510	66	- 44,5	- 36,6	6,1	3,0
Genel Toplam		7.211	7.211	1.663	7.940	1.897	8.301	2.214	4,5	16,7	100,0

Kaynak: TÜİK

#### Yıllar İtibariyle Türkiye'nin Doğal Taş İthalatı 2011-2013 (Miktar: ton, Değer: Milyon ABD Doları)

GTİP Altılı Kodu	Ürün Grubu	2011		2012		2013		2012-2013 % Değişim		2013 % Pay	
		Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
251511 251512	Ham/Blok Mermer	3,9	0,9	4,3	0,9	11,5	2,0	167,1	125,0	2,4	0,8
680221 680291	İşlenmiş Mermer	23,1	19,4	25,2	21,5	41,0	39,4	62,8	83,3	8,7	15,7
251611 251612	Ham/Blok Granit	18,5	3,2	37,1	5,2	56,6	8,4	52,7	61,9	12,0	3,4
680223 680293	İşlenmiş Granit	323,6	186,3	279,6	161,3	336,8	191,9	20,5	19,0	71,7	76,7
251400, 251520, 251620, 251690, 680100, 680210, 680229, 680292, 680299, 680300	Diğerleri	15,7	5,1	16,8	6,6	24,0	8,6	43,3	30,8	5,1	3,4
Genel Toplam		384,8	384,8	215,0	362,9	195,4	469,9	250,3	29,5	28,1	100,0

Kaynak: TÜİK

lider on büyük üreticiden biri konumuna gelmiştir. Üretimin tamamına yakın kısmı özel sektör tarafından yapılmaktadır. Türkiye'de yıllık doğal taş üretimi 11,5 milyon ton civa-rında olup işleme tesislerinin toplam plaka üretim kapasitesi 6,5 milyon m<sup>2</sup> civarındadır. Doğal taşlar grubunda mermerden sonra ikinci önemli doğal taş granittir. Plütonik mag-matik kökenli bir kayalık olan granit, asidik bir bileşime sahiptir. Grinin çeşitli tonlarında renklere sahip olan granitler, genellikle dış kaplama ve yer döşemesinde kullanılmaktadır. Özellikle inşaat sektöründe kullanılan granit, iyi cila alma, renk çekiciliği ve sağlamlığı sayesinde aynı zamanda figür işlemeçiliğinde de kullanılmaktadır. Önemli rezervler Ordu, Rize, Trabzon, Balıkesir, Kırklareli, Kırşehir, Bolu, İzmit, Çanakkale ve İzmir'de bulun-maktadır. Parlak görünümlü ve dayanıklılığı ile genellikle gelişmiş ülkelerde tercih edilen granitin kullanımı son zamanlarda ülkemizde de yaygınlaşmaya başlamıştır. Doğal taş-lar konusunda son dönemdeki önemli gelişme de 89/106/EEC sayılı "İnşaat Malzemeleri

Direktifi" kapsamındaki CE işareti uygulamasıdır. İlgili direktif kapsamında iç ve dış cepheleerde; yer ve duvar kaplaması amacı ile kullanılan mermer ve diğer doğal taşlarda CE işareti alma zorunluluğu getirilmiştir.

#### TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET İhracat

1985 yılında Maden Kanununun kapsamına alınan mermer sektörü, bu dönemden sonra farklı bir stürece girmiştir. Sektöre yapılan yatırım sayısının artması paralelinde ihracat potansiyelinin artma-sına olanak sağlamıştır. Mermer ihracatı her yıl bir önceki yıla göre artarak devam etmiş ve 2006 yılında 1 milyar dolar sınırını geçmiştir. 2007 ve 2008 yıllarında doğal taş ihracatı artış eğilimini devam ettirmiştir. Ancak 2009 yılında, 2008 yılı dünya ekono-mik krizi ve buna bağlı olarak inşaat sektörün-de yaşanan ciddi duraklamaya bağlı olarak ihracat %12 oranında azalarak 1,23 milyar dolara gerile-miştir. 2010 yılında sektör ihracatı %21 artarak 1,6 milyar dolara yaklaşmış ve kriz öncesi seviyelerinin üzerine çıkmıştır. 2011 yılında ise doğal taş ihracatı bir önceki yıla göre %6,6 artarak 1,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılında %14 artarak 1,9 milyar dolara ulaşan doğal taş ihracatı 2013 yılında %16,7 büyüyerek 2 milyar dolar sınırını geçerek 2,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

200 farklı ülkeye ihracat yapılan doğal taş ticaretin-de Çin, ABD, Irak, Suudi Arabistan ve Azerbaycan ihracatımızda ilk sıralarda yer alan ülkeler olmuştur. 2013 yılında doğal taş ihracatımızda en önemli pay, %50 ile ham/blok mermer ve travertene aittir. Doğal taş ihracatımızın 1 milyar doları işlenmiş mermer, 1,1 milyar doları blok mermer ihracatı-na, 86 milyon doları ise granit ve diğer sert taşla-rın ihracatına aittir. İşlenmiş mermer ihracatında en önemli pazar, ihracatımızın %28'ini oluşturan ABD olmuştur. ABD'yi sırasıyla %11'lik payla Irak, %9'luk payla Suudi Arabistan takip etmiştir. Fransa, Azerbaycan, BAE diğer önemli işlenmiş ürün ihraç pazarları olmuştur.

Ham plaka ve blok mermer ihracatının artış gös-terdiği bir ürün grubudur. Bu ürünlerin 2013 yılı ihracatı, %15'lik artışla 1,1 milyar dolar olarak ger-çekleşmiştir. Çin, toplam ham blok mermer ihra-catında %87'lik değerle ilk sırada yer almış; bu ülkeyi sırasıyla Hindistan(%4), Tayvan(%2) ve İtalya(%1) izlemiştir. Türkiye'de doğal taş sektörünün tanıtımı için her yıl ihtisas fuarları düzenlenmektedir. 2014 yılında düzenlenecek fuarlar şunlardır;

- "Marble 20. İzmir Uluslararası Doğal taş ve Tek-nolojileri Fuarı" 21-24 Mart 2014, İzmir
- "Natural Stone 2014, Uluslararası Mermer, Doğal Taş Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı" 4-7 Haziran 2014, İstanbul
- "Stone Expo 2014, Afyon Mermer ve Mermer

### Dünya Doğal Taş İhracatı (Milyon ABD \$)

GTİP NO	TANIM	2011	2012	2013	2013 Yılında Başlıca İhracatçı Ülkeler ve Payları
6802	İşlenmiş Doğal Taşlar	11.391	12.183	13.698	Çin (42), İtalya (14), Hindistan (8), Türkiye (8), Brezilya (7)
2515	Ham Mermer-Traverten	2.342	2.503	2.900	Türkiye (39), İtalya (15), İspanya (13), Yunanistan(6), Mısır (5)
2516	Ham Blok Granit	1.806	1.850	2.006	Hindistan (43), Brezilya (14), Norveç (5), Çin (5), Finlandiya (3)
2514	Ham Kayağan Taşı	94	85	90	Hindistan (24), Fransa (16), Çin (13), İspanya (10), Rusya (6)
Genel Toplam		15.633	16.621	18.694	

Kaynak: Trademap

### Dünya Doğal Taş İthalatı (Milyon ABD \$)

GTİP NO	TANIM	2011	2012	2013	2013 Yılında Başlıca İhracatçı Ülkeler ve Payları
6802	İşlenmiş Doğal Taşlar	9.839	10.388	12.103	ABD (25), Japonya (7), G. Kore (6), Suudi Arabistan (5), Almanya (4)
2515	Ham Mermer-Traveer	2.547	2.596	2.945	Çin (63), Hindistan (8), Tayvan (4), İtalya (4), Suudi Arabistan (2)
2516	Ham Blok Granit	2.319	2.333	2.327	Çin (45), İtalya (10), İngiltere (8), Tayvan (7), Fransa (3)
2514	Ham Kayağan Taşı	90	85	88	Fransa (19), İngiltere (11), İtalya (11), Almanya (7) Belçika (6)
Genel Toplam		14.795	15.403	17.463	

Kaynak: Trademap

Teknolojileri Fuar'ı 12-15 Haziran 2014, Afyon

• "Maden Türkiye 2014" 27-30 Kasım 2014, İstanbul

### İthalat

Son yıllara kadar doğal taş ithalatımız, ihracatta görülen artışın aksine ya sabit kalıyor ya da çok az artış gösteriyordu. Özellikle Çin'den yapılan ithalatın artmasıyla beraber doğal taş ithalatı da artmaya başlamıştır. Ancak bu durum 2008 yılındaki ekonomik krizin etkisiyle, 2009 yılında azalış yönüne dönmüştür. 2009 yılında doğal taş ithalatı bir önceki yıla göre miktar bakımından %16, değer olarak %12 azalmıştır. 2010 yılında doğal taş ithalatımız tekrar artış göstermiştir. 2011 yılında ise bir önceki yıla göre %21 artış gösteren doğal taş ithalatımız 215 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılında 195 milyon dolara düşen doğal taş ithalatımız, 2013 yılında 250 milyon dolar olmuştur. Doğal taş ithalatımızda, en önemli pay %94'lük paya sahip olan işlenmiş granit ve %3'lük paya sahip olan blok granit aittir. Doğal taş alımı yapılan ülkeler arasında Hindistan, İspanya, Çin ve Vietnam ilk sıralarda yer almıştır.

### Dünya Üretimi

Dünya genelinde doğal taşların yapı ve dekorasyon malzemesi olarak kullanılmaya başlanması dünya doğal taş üretiminin artmasına neden olmuştur. Özellikle son on yılda görülen artış, kazanım ve işleme teknolojisindeki gelişmelere paralellik göstermektedir. Giderek daha mükemmel hale getirilen işleme teknikleri ile taş, kolay ve ekonomik olarak istenen

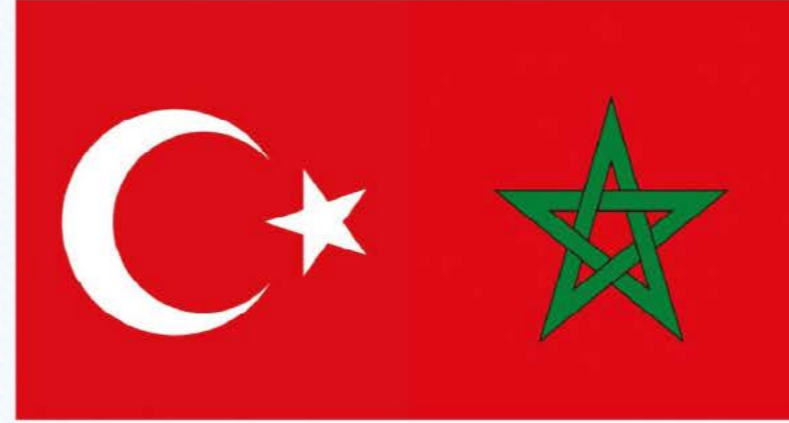
şekilde işlenmekte ve yeni kullanım alanları bulmaktadır. Doğal taşın malzemelerin mimar ve tasarımcılar tarafından daha fazla tercih edilmesi dünyadaki tüketici sayısının artmasına neden olmuştur. Önemli ölçüde düşen piyasa fiyatları, ekolojik ve estetik görünümli malzemelere olan ilginin artması da tüketimin artmasına yardımcı olmuştur. Uzmanlar gelecek yıllarda bu gelişmenin süreceği tahmininde bulunmaktadır.

Dünya doğal taş rezervleri incelendiğinde Alp-Himalaya kuşağı içinde kalan Portekiz, İspanya, İtalya, Yunanistan, Türkiye, İran, Pakistan gibi ülkelerde karbonatlı kayaç (mermer, kireçtaşı, traverten ve oniks) rezervlerinin fazla olduğu görülmektedir. İspanya, Norveç, Finlandiya, Ukrayna, Rusya, Pakistan, Hindistan, Çin, Brezilya ve Güney Afrika'da ise işletilebilir magmatik kayaç (sert taş) rezervlerinin yoğunlaştığı dikkati çekmektedir. Asya kıtasında başta Çin olmak üzere, Hindistan, İran önemli üretim potansiyeline sahip olan ülkelerdir. Avrupa kıtasında ise İtalya, İspanya, Türkiye ve Portekiz doğal taş üretiminde ve ticaretinde söz sahibi ülkeler arasındadır.

### Dünya Ticareti

2013 yılında dünya doğal taş ihracatı bir önceki yıla göre %12 artarak 18,7 milyar dolara ulaşmıştır. Bu değer yaklaşık 5 milyar doları ham-blok taş ihracatına, 13,7 milyar doları ise işlenmiş ürünlere aittir. Çin, İtalya, Türkiye, Hindistan ve Brezilya her iki ürün grubunda da önemli ihracatçı ülkeler olmuştur. 2013 yılında dünya ham-blok mermer ürün ihracatında Türkiye toplam ihracatın %39'unu gerçekleştirerek ilk sırada yer alırken; İtalya %15'lik ihracatla ikinci sırada yer almıştır. İtalya'yı sırasıyla İspanya, Yunanistan ve Mısır izlemiştir. Dünya işlenmiş doğal taş ihracatında ise ilk üç sırayı Çin (%39), İtalya(%16), Hindistan (%8) paylaşmıştır. Türkiye ise %8'lik payla işlenmiş doğal taş ihracatında 4. sırada yer almıştır. Dünya doğal taş ithalatı ise 2013 yılında 17,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu değer 5,4 milyar doları ham-blok taş ithalatına, 12,1 milyar doları ise işlenmiş ürün ithalatına aittir. Önemli ithalatçı ülkeler ham-blok taş ithalatında Çin, Hindistan ve Tayvan olmuştur. Dünya işlenmiş doğal taş ithalatında en büyük alıcı %25'lik değerle ABD olurken; Japonya (%7), Güney Kore(%6) ve Suudi Arabistan(%5) diğer önemli alıcılar olmuştur.

## SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI (YÜRÜRLÜKTE BULUNAN SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI)



## TÜRKİYE-FAS SERBEST TİCARET ANLAŞMASI

7 Nisan 2004 tarihinde iki ülke Başbakanları tarafından Ankara'da imzalanmış olan Türkiye-Fas Serbest Ticaret Anlaşması'nın onaylandığına ilişkin

Bakanlar Kurulu Kararı, 28 Aralık 2004 tarih ve 25684 sayılı Resmî Gazetede yayımlanmıştır. Anlaşma, 1 Ocak 2006 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

TÜRKİYE - FAS SERBEST TİCARET ANLAŞMASI					
İmza Tarihi	07.04.2004				
İmza Yeri	Ankara / Türkiye				
İmzalanlar	Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan Fas Başbakanı Driss Jettou				
Uygun Bulma Kanunu	Kanun No: 5248 / RG 27.10.2004 / 25626				
Yürürlüğe Giriş Kararname	Karar Sayı: 8170 / RG 28.12.2004 / 25684 (1. Mükerrer)				
Yürürlüğe Giriş Tarihi	01.01.2006				
Anlaşma Kapsamı					
• Mal ticaretinde tarife ve tarif dışı engellerin kaldırılması					
• Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri					
• Hizmet ticareti					
• Yabancı sermaye yatırımları					
• İç vergilendirme					
• Anti-dumping ve telafi edici önlemler					
• Ödemeler dengesi					
• Kamu alımları					
• Devlet yardımları					
• Fikri mülkiyet hakları					
• Devlet sekelleri					
Sanayi Ürünleri Gümrük Vergisi Düzenlemesi					
• Ülkemiz tarafından, Fas menşeli sanayi ürünleri için uygulanan gümrük vergileri ve eş etkili vergiler STA'nın yürürlüğe girmesi ile birlikte kaldırılmıştır.					
• Fas tarafı ise ülkemiz menşeli sanayi mallarının Fas'a ithalinde uygulanan gümrük vergilerini, Anlaşmanın eki Protokol 1'de belirtilen ürünler hariç olmak üzere, STA'nın yürürlüğe girdiği tarih itibarı ile sıfırlanmıştır. Protokol 1 eki Liste I, Liste II kapsamı Türkiye menşeli olmayan Fas'a ithalinde uygulanan gümrük vergileri 1 Ocak 2015 tarihine kadar tedricen kaldırılmış olacaktır. Liste III kapsamında belirtilen ürünler, Anlaşma kapsamındaki liberalizasyondan yararlanmamaktadır.					
Tarım Ürünleri Gümrük Vergisi Düzenlemesi					
• Taraflar, belirli sayıda tarım ürününde karşılıklı olarak tarif kotaları kapsamında gümrük vergisi indisi ve/veya muafiyeti şeklinde taviz tanımlanmıştır. (Taviz değişimine konu olan tarım ürünleri listelerine ulaşmak için tıklayınız).					
İki Ülke Arasındaki Ticaret Hacmi					
(Milyon Dolar)	İhracat	Değişim (%)	İthalat	Değişim (%)	Denge
2005	371	12	143	35	228
2006	551	49	174	21	377
2011	921	48	420	6	501
2012	1.015	10	429	2	585
2013	1.193	18	572	33	621
İki Ülke Arasında Ticarete Konu Olan Mallar (2012 itibarıyla)					
• İhracatımız: motorlu taşıtlar (%15), demir-çelik (%14), makine ve cihazlar (%12), pamuk (%9)					
• İthalatımız: inorganik kimyasallar (%29), tuz, kükürt, toprak ve taşlar (%16), kıymetli tas ve metal mamulleri (%11), gırahın eşyası ve aksesuarları (%7)					

## TÜRKİYE-DÜNYA İŞ KONSEYLERİ (Asya Pasifik)

## Türkiye-Malezya İş Konseyi



**Kuruluş Yılı:** 1995  
**Türk Tarafı Başkanı:** Nail Kurt  
**Firma ve Ünvanı:** FNSS Savunma Sistemleri, Genel Müdür  
**Karşı Kanat Başkanı:** Mirzan Mahatir  
**Firma ve Ünvanı:** Crescent Capital, Yönetim Kurulu Başkanı  
**Muhatap Kuruluş:** Malezya Ulusal Sanayi ve Ticaret Odası  
**Web Adresi:** www.nccim.org.my

Dönemin Başbakanı Necmettin Erbakan'ın bu ülkeye ziyareti sırasında 1995 yılında TOBB ve Malezya Ulusal Sanayi ve Ticaret Odası arasında imzalanan anlaşma ile kurulan Türkiye -Ma-

lezya İş Konseyi 1995 yılında gerçekleştirilen ilk ortak toplantının ardından uzun bir sessizlik dönemine girmiş, 2011 yılında Türkiye - Malezya İş Konseyi'nin Karşı Kanat Başkanının yeniden belirlenmesinin ardından Türkiye-Malezya İş Konseyi Ortak Toplantısı, 27 Eylül 2011 tarihinde İstanbul'da 150'den fazla firmanın katılımı ile gerçekleşmiştir.

Türkiye-Malezya İş Konseyi öncelikle Malezya ile Türkiye arasında ticaret, yatırım, teknik işbirliği, teknoloji transferi, (AR-GE) turizm, eğitim programları konularında ortak girişimleri artırmak ile teşvikleri kolaylaştırmasının yanında, Malezya ve Türkiye'deki girişimciler

arasında doğrudan ticari ilişkileri teşvik etmek ve böylece aralarındaki ticari ve endüstriyel faaliyetlerin güçlenmesini sağlamak gibi hedefler belirlemiştir.

Ticaretteki dengenin de Malezya lehine olduğu düşünülürse söz konusu ticaret açığının öncelikle giderilmesi ve uzun vadede kapatılması yönünde Malezyadan Türkiye'ye gelen turist sayısının ve yatırımların artırılması yönündeki çalışmaların yanı sıra Malezya'ya çeşitli ticaret heyetleri düzenleyecektir. İslami bankacılık, ağır sanayi ve helal gıda alanında Malezya ile işbirliğine gidilmesi de öncelikli hedefler arasındadır.

### Kaynaklar

• International Trade Center (ITC) Trade-Map (www.trademapp.org)  
• Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Madencilik Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT, (http://www.dpt.gov.tr)

• Türkiye Doğal Taş Sektörünün Güncel Değerlendirmesi, YÜZER, E.-ANGI, S., 2008  
• Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)  
• Türkiye Mermer Doğal Taş ve Makineleri Üreticileri Birliği: TÜMMER(www.tummer.org.tr)

# KARATAY'IN KADİM BATAKLIKLARI

M. Sabri DOĞAN

Konya Kapalı Havzası'nın tabanı, 1,8 milyon yıl ile 10.000 yıl arasındaki bir dönemde, ortalama derinliği 15-20 metre olan ve yaklaşık 4.300 km<sup>2</sup>'lik bir alanı kaplayan bir göle kaplanmıştır.

**E**ski Konya İç Denizi; yani, literatürde geçtiği şekliyle Büyük Konya Gölü, İç Anadolu Bölgesinde 37-38 kuzey enlemleri ile 32-34 doğu boylamları arasında, Konya, Çumra, Karaman, Ereğli ve Karapınar ovalarını içine alan Büyük Konya Kapalı Havzası'nda yer almaktaydı. Konya Kapalı Havzası'nın tabanı, 1,8 milyon yıl ile 10.000 yıl arasındaki bir dönemde, ortalama derinliği 15-20 metre olan ve yaklaşık 4.300 km<sup>2</sup>'lik bir alanı kaplayan bir göle kaplanmıştır. Daha sonraki dönemlerde tropikal iklim şartlarının yavaş yavaş ortadan kalkması ve iklimin kuraklaşması ile göl tedrici olarak çekilmiş ve zamanla Konya Gölü'nün sınırları daralmış, günümüzde ise neredeyse tamamen ortadan kalkmıştır. Neticede Büyük Konya Gölü'nden geriye Hotamış, Arap Mezarlığı, Alakova, Ereğli, Aslım ve Akgöl gibi bataklık alanlar kalmıştır.

Bataklık alanlardan Alakova ve Aslım bataklıkları Konya tarihinde önemli rol oynamıştır. Karatay İlçesi sınırları içerisinde yer alan Aslım Bataklığı Konya'nın Doğu ve Kuzey-doğu kesimlerini kapsamaktadır. Konya'nın güneyinde yer alan eski Alakova Bataklığı'nın önemli bir kısmı yine Karatay İlçesi sınırları içerisinde yer almaktadır.

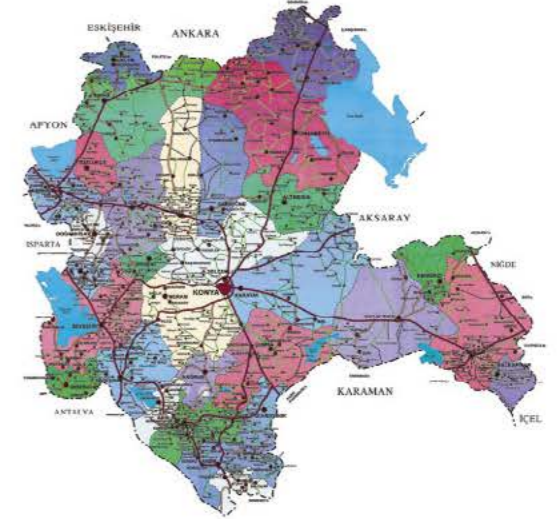


## 1)ALAKOVA BATAKLIĞI

Alakova Bataklığı'nın bu adı almasında, geçmişte Meram Çayı'nın yağışı bol olan yıllarda oluşturduğu taşkınlar sonucu meydana gelen su birikintilerinin çok önemli rolü vardır. Çünkü burada toplanan geçici göller içinde yaşayan balıklar yüzünden bölgeye eski kayıtlarda Balık-ova adı verilmiş olup, halk ağzında bu tabir zamanla Alakova'ya dönüşmüştür. Alakova bataklığı'nın çok uzun bir süre faal oluşunda Meram Çayı'nın suları etkili olmuştur. Günümüzde Meram Çayı'nın ıslah edilmesi sonucunda kuruyarak mera haline gelmiştir.

## 2)ASLIM BATAKLIĞI

Tarih boyunca varlığını sürdüren Aslım Bataklığı, Konya'nın güneyinde yer alan Alakova Bataklığı ile birlikte çok büyük bir alanı kapladığı için Hititler zamanında bu bölge Sulak ülke olarak tanınmaktadır. Roma İmparatorluğu zamanında ise Aslım ve Alakova gibi sulak alanların sağladığı yüksek tarımsal girdiler yüzünden yazılı kaynaklarda, Konya'dan bayındır ve seçkin bir kent olarak bahsedilmiştir.



Bu özellik uzun bir süre devam etmiştir. Anadolu'da Türk-İslam döneminde özellikle Selçuklu devrinde şehir küçük, bağlar, bostanlar az iken, Meram Deresinden gelen sular Aslım'da büyük bir göl oluşturmuştur. Çünkü Selçuklular zamanında yapılan Konya surlarının hemen dışında bulunan savunma amaçlı bir hendek aynı zamanda Meram cihetinden gelen sel sularının şehre bir zarar vermeden kuzeydoğudaki göle dökülmesini sağlamıştır. Bu devirde Aslım Bataklığı bir nevi atık su depolama tesisi özelliğini taşımıştır. Bu durum Osmanlılar zamanında da devam etmiştir. Evliya Çelebi'nin Konya Kalesini anlatırken; "Bu kalenin şark ve şimal canipleri sahra ile bir gölceğizdir. Konya'dan geçen bütün pınarlar bu göle munsap olur" demesi dikkat çekmektedir. Bu göl zamanımıza kadar gelen bir süreç içinde Aslım Bataklığı olarak anılmıştır. Cumhuriyet'le birlikte Aslım Bataklığı uzun uğraşlardan sonra kurutulmuş, daha sonraları ise katı atık depolama sahası olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bu yüzden son yıllarda Aslım Bataklığı Aslım Çöplüğü olarak da anılmaya başlanmıştır. Bunun yanında yer altı su seviyesi zeminden 2-2,5 m derinliğinde olduğu tespit edildikten sonra kirlenmeyi önlemek amacıyla Mart 2000 tarihinden itibaren yavaş yavaş depolama sahası kapatılmaya başlanmıştır. Ayrıca bu bölgeyi Konya Büyükşehir Belediyesi yeşillendirmeye başlamıştır.

## BİBLİYOGRAFYA

- 1- AYDIN, Mehmet Emin ve diğerleri, "Konya Katı Atık Deponi Sahası Kiriçli Potansiyeli", s.5. <http://e-kutuphane.cmo.org.tr/pdf/944.pdf>
- 2- BAYKARA, Tuncer, Türkiye Selçuklular Devrinde Konya, Konya-1998.
- 3- BİLDİRİKİ, Mehmet, Tarihî Su Yapılan, Ankara, 1994.
- 4- DAĞLIOĞLU, Hikmet Turhan, "XVII İnci Asırda Konya Hayatı", Konya Dergisi, s. 120-121, Konya, 1948.
- 5- DURUKAN, Aynur, İkonium'dan Konya'ya, Gez Dünyayı Gör Konya'yı, İstanbul-2001.
- 6- KILIÇ, M. UYANIK, E, "Tuz Gölü'nde Oluşan Kirlenmenin Göl Üzerindeki Etkilerinin Araştırılması", 4. Endüstriyel Hammaddeler Sempozyumu, 18-19 Ekim, 2001-İzmir.
- 7- KOMİSYON, Konya Valiliği, İl Çevre ve Orman Müdürlüğü,

Konya-2004 Yılı İl Çevre Durum Raporu, Konya-2005.

- 8- KONYALI, İ. Hakkı, Abideleri ve Kitabeleriyle Konya Tarihi, Konya-1964, s. 483.
- 9- ÖZTÜRK, Kazım, "Konya Mahalle ve Semt İsimleri", s.1. <http://www.kto.org.tr/tr/dergi/dergiyazioku.asp?yno=1647&no=93>
- 10- STRABON, Antik Anadolu Coğrafyası, (Çev. Adnan Pekman), Cilt XII, XIII, XIV, İstanbul-1993.
- 11- TAPUR, Tahsin, "Eski Konya Gölü ve Çevresinin Fizikî Coğrafya Özellikleri" (S.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Konya-1998.
- 12- TAPUR, Tahsin, "Eski Konya Gölü ve Günümüzdeki İzleri". <http://www.cografya.biz/forum/turkiye-cografyasi-fiziki/buyuk-ic-anadolu-golkonya-golu-t699.0.html>
- 13- TURGUT, "Suğlaklara Dair", Konya Dergisi, s. 1098-1100, Konya, 1938.

İnternet üzerinden arama motorları ve sosyal paylaşım siteleri vasıtasıyla halka ulaşılan internet sosyal medya ortamında Girişimcilerin faaliyet ve ürüne dair bazı haberler hâlihazırda bulunmaktadır

# DEVEKUŞU YUMURTASINDAN ÇIKAN MUCİZE

Devekuşu yumurta kabuğunun tozundan kemik grefti üretildi

Girişimcilerin gerçekleştirdiği deneysel çalışmalarda, deve kuşu yumurta kabuğu partikülleri ve zar proteinlerinin, kemik grefti ve membran formunda yara örtü malzemesi hazırlanmasında uygun olduğunu tespit edildi.

Kemik grefti ve yara örtü malzemesi hazırlanmasında deve kuşu yumurtası kullanılmasının, bir diğer nedeni de kabuğun sertlik ve kalınlığının bu amaca uygun olması ve yeterli kabuk miktarına ve yeterli zar alanına sahip olmasıdır.

Bu proje ile devekuşu yumurta kabuğu ve kabuk zarlarından kompakt veya süngerimsi kemik dokusu hasarı ve farklı nedenlerle oluşan kemik kayıplarında; kemik kayıplarının karşılanması ve kemik yapımının uyarılması, kırık tedavisi, kırık uçlarının kaynaşmasının sağlanması amacıyla kullanılacak toz, parçacık ve sünger formundaki kemik grefti materyalleri hazırlanmasını kapsayacaktır.

## HEM SAĞLAM HEM DE SAĞLIKLI

Hazırlanan materyal, kemik iyileşmesini güçlendiren ve hızlandıran bir yapıya sahip olup, aynı zamanda yerleştirildiği yerde poroziteyi sağlayan biyolojik kökenli biyoaktif maddeler yanında enfeksiyondan koruyan antibakteriyel maddeleri de içeriyor.

Ürün, 0.5-1.5 mm arasında değişen büyüklükteki devekuşu yumurtası kabuk parçacıkları yanında matriks ve bağlayıcı olarak sığır kökenli veya tavuk yumurta kabuk zarından elde edilen tavuk jelatini, matriks olarak sığır jelatini yada karboksil metil selüloz içerir. Toz ve parçacık formu, alıcının kan ve kemik iliği yada trombosit zenginleştirilmiş plazması ile karıştırılarak ve gerektiğinde antibiyotik ilave edilerek uygulanabilmektedir.

## DÜŞÜK MALİYETLİ VE DOĞAL

Dünyada trafik kazaları başta olmak üzere, kemik kayıpları oluşan kemik yaralanmalarının ve tümör nedeniyle eksilen kemik dokusunun tedavisi çoğunlukla son derece pahalı olan sentetik dolgu maddeleriyle yapılmaktadır. Bunun yanında yine bu amaçla kadavra ve sığırdan alınan kemik greftleri de yaygın olarak kullanılmaktadır. Hayvansal kökenli kemik greftlerinin, alıcı hastaya hem deli dana hastalığı (BSE) hem de zoonotik hastalıkları, insan kaynaklı greftlerin ise HIV virüsü bulaştırma riski az da olsa bulunmakta-

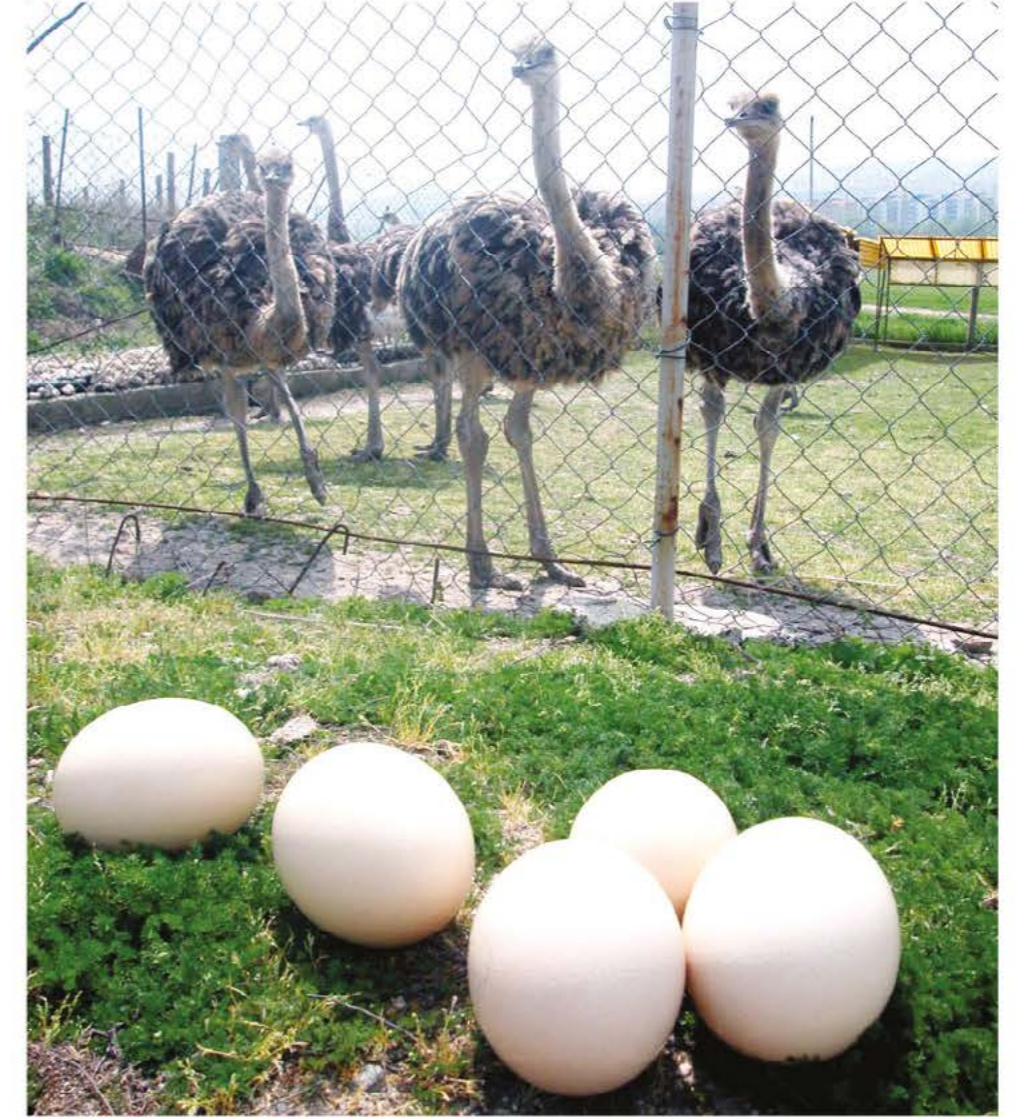
dır. Devekuşundan insana bulaşan zoonotik bir hastalık bulunmamakta ve bu materyalden elde edilen ürünlerde DNA olmadığından hastalık bulaşma riski yoktur. Girişimciler, daha önce yaptıkları deneysel çalışmalarda deve kuşu yumurta kabuğunun, kompakt veya süngerimsi kemik dokusunun, hasarı ve değişik nedenlerle oluşan kemik kayıplarının tedavisinde olumlu sonuç verdiğini tespit ettiler. Deve kuşu yumurta kabuğundan yüzde yüz doğal yöntemlerle elde edilen toz, sünger ve jel formundaki kemik greft materyali, sentetik madde içermemesi yanında BSE ve HIV bulaşma riskini tamamen ortadan kaldırmakta ve sentetik greftlerden çok daha ucuz mal olmaktadır.

## ÜRÜN GİRİŞİMCİSİNİ ARİYOR

Üretilecek organik kemik dolgusu yurtiçinde yurtdışında pazarlanabilme potansiyeline sahip olduğundan, ürünün tanıtımında uluslararası organizasyonlar, İngilizce/Türkçe ve diğer dillerde reklam filmleri, broşürler ve internet yayınlarından yararlanılabilir. Girişimciler zaten tanıtıma başladıkları bu ürün için reklam kampanyalarında bulunmaya devam edecektir. Uygulamayı yapacak olan kişiler doktorlar ve hastaneler olduğu için bu alanlarda da tanıtım yapılması gerekmektedir. Ayrıca, hastanın kendisine uygulanacak olan greft materyalini seçme hakkı olduğundan, çıkarılacak ürün hakkında halkın bilgilendirilmesi, özellikle HIV ve deli dana (BSE) hastalığına yakalanma riskinin olmadığı hususunun vurgulanması ve doku uyumu, kemik yapımını uyarması ve zamanla emilip yerini kişinin kendi kemik dokusunun aldığı vurgulanması, hastaların piyasaya sunulması amaçlanan ürüne olan talebini artıracığından, halka yönelik televizyon ve gazete reklamlarından da yararlanılacaktır. İnternet üzerinden arama motorları ve sosyal paylaşım siteleri vasıtasıyla halka ulaşılan internet sosyal medya ortamında Girişimcilerin faaliyet ve ürüne dair bazı haberler hâlihazırda bulunmaktadır. Aynı şekilde internet ortamı kullanılarak da yurtiçi ve yurtdışı geniş bir kitleye ulaşmak ve şirketin ve şirket faaliyetlerinin reklam duyurularının yapılması da amaçlanmaktadır.

Hedef kitle unsurlarından olan medikal pazarlama şirketleri, yetkili siyasal merciler ve önemli kuruluşlarla yapılacak olan yüz yüze görüşmeler de ürünün satış fırsatını ve piyasada kabul şansını arttıracaktır.

Buluş şu anda ticarileştirilmemiş fakat yakın zamanda ilk patent araştırma raporları olumlu



geldiği için ticarileştirme potansiyeli yükselmiştir. Bu konuda gerek yurtiçi gerekse yurtdışı firmalarla görüşmeler başlamıştır.

## DENENMİŞ PROTOTİPİ VARDIR

Buluşun prototipi vardır. Elde edilen toz formunda kemik greftinin üç farklı hayvan çalışması yapılmış olup bu çalışmalardan iki tanesi yurtdışı dergilerde basılmıştır. Ayrıca son yapılan çalışma uluslararası kongrede ödül almıştır. Kemik greftinin toz formunda, blok formunda ve jel formunda prototipleri de mevcuttur. Kemik grefti çalışmalarında başta Selçuk Üniversitesi BAP koordinatörlüğü aracılığıyla yürütülen ve sonuçlanan proje desteklerinin yanında araştırmacıların kendi imkanlarını da kullanarak geliştirdikleri prototipleri de bulunmaktadır.

Buluşçular, onları buluşu yapmaya sevk eden etkenleri şöyle anlatıyorlar:

"Akademik hayatta ilerlemenin birinci şartı orijinal ve yurtdışı dergilerde yayınlanmış makalelere sahip olmaktır. Dünyada üretimi gerçek-

leştirilen ve Türkiye de de satışı yapılan birçok medikal ürün üzerinde yapılan bu akademik çalışmalar Türk bilim insanına sadece doçentlik ve profesörlük imkanları sunmaktadır. Biz Türk bilim insanları olarak niye kendimizi de bir buluş yapmayalım sorusunu sorarak başladık. Bu niye sorusunun peşinden kurduğumuz hayallere, bilgi deneyim ve tecrübelerimizi de ilave ederek zorlu bir yola çıktık. Çıktığımız yolun zorluklarını ancak tahmin edebildik. 2009 yılında fikirlerimizin patentlenebileceğini de düşünerek araştırmalarımızı bu yöne çevirdik ve 2010 yılında 4 adet patent başvurusu yaptık. Şu anda patent başvuru sayımız 10'a yükseldi. Buluşlarımızın peşinden gitmeye hala devam ediyoruz, zorlukları yıpratıcı olsa da yüreğimizde hala sönmeyen heyecanımızla buluşlarımızın birer ürün olarak insanların kullanımına sunulacağı günü sabırla bekliyoruz. İçimizdeki heyecan, hayallerimiz, bitmek bilmeyen çalışmalarımız ve inancımız yeni yeni buluşların kapısını açmakta ve bu uğurda verdiğimiz mücadele devam etmektedir."



Prof. Dr. İbrahim Çelik



Prof. Dr. Ercan Durmuş

# OTOMATİK SÜZME YOĞURT YAPMA MAKİNASI

## OTOMATİK HİJYEN SİSTEMİ

Günümüzde fabrikasyon süzme yoğurt yapımı, pastörize edilmiş sütün çeşitli ebatlarda tenekeler, naylon, çelik kovalara dökümünden sonra inkübasyon odasında uygun şartlarda yoğurt oluşturulmasıyla yapılır. Ancak pastörize edilmiş sütün konulduğu kovaların tek tek yıkanıp, dezenfekte edilip kullanılmasında her aşamada deterjan kullanımından dolayı ve insan eli marifeti ile temizlenmeye çalışılmasından dolayı deterjan kalıntıları oluşabilmektedir. Bu durum yoğurdun kalitesini etkilediği gibi insan sağlığını da tehdit etmektedir. Bu yeni buluş sayesinde, Sip adı verilen sistemle dezenfektasyon işlemi için ısılı işlem kullanılarak kazanların temizliği yapılmakta, böylece hijyen sorunlarının da önüne geçilebilmektedir.

## FİZYOLOJİK KALİTE

Diğer yandan geleneksel yöntemde inkübasyon odasında inkübasyon süreci boyunca ısı farklarından dolayı yani, en alttaki kova ile en üstteki kovanın sıcaklıkları farklı olacağından üretilen yoğurtların pH değerlerinin de farklı olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca bu yoğurtların pH kontrolü yapılması da mümkün olmamaktadır. Bu buluş sayesinde yoğurt tek bir kazanda yapılabilen, yapımın her aşaması kontrol edilebilmekte ve her aşamada sütün pH dereceleri kontrol edilebilmektedir. Bu sayede de homojen üretim yapılması mümkün olmuştur. Bilinen yöntemlerle elde edilen yoğurtlarda pastörize süt, yoğurt yapım kaplarına kovalarla boşaltıldığından bekleme sürecinde oluşan kötü kokuların da yoğurda geçebildiği, bunun da kaliteyi düşürdüğü bilinmektedir. Dolayısıyla bu sorun da bu sistem sayesinde ortadan kalkmıştır.

## EKONOMİK AVANTAJLAR, DÜŞÜK MALİYET

Ekonomik anlamda ise, geleneksel yöntemler kullanıldığında kovalardan yoğurt



**Firma günlük 50 tonu aşan süt kapasitesine sahiptir. Deneyim ve müşterilerine olan sorumluluklarını vurgulayan firma, 1994 de Anonim Şirketi olarak modern bir süt fabrikası konumuna gelmiştir. 3200 m2 açık alan, 1500 m2 kapalı olarak üretim alanı bulunmaktadır**



du süzme bezlerine aktarırken kovanın tabanından 200-300 gram yoğurdun boşa gitmektedir. 5 tonluk bir parti süzme yoğurt üretiminde; 50-60 kilo yoğurt kaybı meydana gelmektedir. Ancak bu makinemizde üretim yapıldığında bu kayıp ortadan kalkmaktadır. Bu makina otomatik olarak kendini temizlenmekte, dezenfekte etmektedir. Pastörize sütü deposuna aldıktan sonra toplu olarak kültür ilavesi yapıp, uygun şartlarda inkübasyona bırakılarak, tek bir pH değerine gelince ön soğutma ve ardından buzlu su ile soğutulmuş olarak düşük istihdam maliyeti ile yapılmaktadır. Üretimde fazla insan eli değmemesi ile mikrobiyolojik açıdan %100 hijyen sağlanmakta olduğu gözlemlenmiştir.

## TUNA SÜT A.Ş.

Otomatik süzme yoğurt yapma makinesi, TUNA SÜT firması tarafından bulunmuş, Ar-Ge aşaması S.Ü. Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü'nce sağlanan Ar-Ge desteği ile bitirilmiştir. Buluşun kullanıldığı Tuna Süt tesislerde yapılan analizlerde yukarıdaki verilen bilgilere ek olarak, her 6 saatte bir parti mal üretilbildiği de tespit edilmiştir. Geliştirilen teknoloji ile elektrik, su, zaman işçilik ve temizlik giderlerinin düşürüldüğü, lezzet ve kıvam açısından son derece zengin içerikte yoğurt üretildiği de tespit edilmiştir.

Tuna Süt, 1973 yılında küçük bir işletme olarak üretim hayatına başlamıştır. Günümüzde ise yoğurt ve ayran üretimi ile hizmetlerine devam etmektedir. Firma günlük 50 tonu aşan süt kapasitesine sahiptir. Deneyim ve müşterilerine olan sorumluluklarını vurgulayan firma, 1994 de Anonim Şirketi olarak modern bir süt fabrikası konumuna gelmiştir. 3200 m2 açık alan, 1500 m2 kapalı olarak üretim alanı bulunmaktadır. Firma kase yoğurt, süzme yoğurt, beyaz peynir ve ayran üzerine Konya merkez ve ilçeleri ile Ankara bölgesine hizmet vermektedir.

# 2015 YILI FUAR TAKVİMİ

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR
05.03.2015	07.03.2015	Uluslararası Avrasya Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı	Demiryolu Araç Gereçleri, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik	Demiryolu ve Hafif Raylı Sistem Araç Gereçleri, Demiryolu ve Hafif Raylı Sistemler Altyapısı Araç Gereçleri, Demiryolu Lojistiği ve İnsan Taşımacılığı Araç Gereçleri, Finansal Kuruluşlar	Uluslararası İhtisas Fuarı	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	Istanbul
05.03.2015	08.03.2015	6. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Gıda, Hayvancılık Teknolojileri ve Endüstrileri	Tarım Teknolojileri, Tarımsal Mekanzasyon, Hayvancılık Teknolojileri, Hayvan Sağlığı, Yem, Tohum, Fidanlık, Sulama, Gıda ve Gıda Endüstrisi, Ambalaj	İhtisas Fuarı	Milas Tarış Fuar Alanı	Muğla
05.03.2015	08.03.2015	Mersin Agrodays - Mersin 10. Tarım Gıda ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Tarım Makineleri, Gübre Tohum, Seracılık	Tarım, Tarım Makineleri, Gübre, Tohum, Gıda Makineleri, Seracılık, Hayvancılık, Sulama	İhtisas Fuarı	Yenişehir Fuar Merkezi	Mersin
05.03.2015	08.03.2015	FOTEĞ İstanbul 2015 12. Gıda İşleme Teknolojileri Uluslararası İhtisas Fuarı	Gıda İşleme Teknolojileri ve Ekipmanlar, Katkı, Ambalajlama ve Lojistik, Teknolojileri, Unlu Mamul Teknolojileri, Gıda Güvenliği ve Hijyen	Gıda İşleme Teknolojileri ve Ekipmanları, Katkı Maddeleri, Ambalajlama ve Lojistik, Teknolojileri, Unlu Mamul Teknolojileri, Gıda Güvenliği ve Hijyen	Uluslararası İhtisas Fuarı	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	Istanbul
05.03.2015	08.03.2015	IBATECH 8. Uluslararası Ekmek, Pasta Makineleri, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı IBATECH Ankara	Ekmek, Pasta, Dondurma, Çikolata teknolojileri	Ekmek, Pasta, Dondurma, Çikolata teknolojileri	Uluslararası İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
05.03.2015	08.03.2015	2. Hotel Restoran Cafe-Bar Ekipmanları, Yiyecek Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	Otel Ekipmanları 2015	Hotel Restoran Cafe-Bar Ekipmanları, Yiyecek Ürünleri ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
05.03.2015	08.03.2015	Konya İnşaat Fuarı 12. Yapı, İnşaat Malzemeleri, İş ve İnşaat Makineleri, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Tesilat ve Doğalgaz Teknolojileri Fuarı	Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, İş ve İnşaat Makineleri, (Hırdavat ve Nalburıye Özel Bölümü)	Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, İş ve İnşaat Makineleri	İhtisas Fuarı	KTO Tüpa Konya Uluslararası Fuar Merkezi	Konya
05.03.2015	08.03.2015	Konya Kent 2015 11. Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İtfaiye Araçları ve Yangın Güvenliği Fuarı	Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İtfaiye Araçları ve Yangın Güvenliği	Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İtfaiye Araçları ve Yangın Güvenliği	İhtisas Fuarı	KTO Tüpa Konya Uluslararası Fuar Merkezi	Konya
05.03.2015	08.03.2015	Konya Dekor 2015 5. Mobilya, İç Mimarlık, Dekorasyon ve Aksesuarları Fuarı	Mobilya, İç Mimarlık, Dekorasyon ve Aksesuarları	Mobilya, İç Mimarlık, Dekorasyon ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	KTO Tüpa Konya Uluslararası Fuar Merkezi	Konya
05.03.2015	08.03.2015	Konya İdeal Ev Fuarı 3. Ev Tekstil, Halı, Züccaciye, Ev Elektronik, Aydınlatma Beyaz Eşya Fuarı	Ev Tekstil, Halı, Züccaciye, Ev Elektronik, Bilgisayar, Beyaz Eşya, Bahçe Mobilyaları	Ev Tekstil, Halı, Züccaciye, Ev Elektronik, Bilgisayar, Beyaz Eşya, Bahçe Mobilyaları	İhtisas Fuarı	KTO Tüpa Konya Uluslararası Fuar Merkezi	Konya
05.03.2015	08.03.2015	3T' 2015 13. Uluslararası Metal İşleme, Kalıp, Otomasyon ve Kaynak Teknolojileri Fuarı	Metal İşleme, Kalıp, Otomasyon, Kaynak ve Kesme teknolojileri Yan Sanayi	Metal İşleme Makineleri, Kalıp, Otomasyon, Birleştirme Kaynak ve Kesme teknolojileri Ekipmanları	Uluslararası İhtisas Fuarı	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
06.03.2015	06.03.2015	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi	İhtisas Fuarı	Istanbul Hilton Otelı Kozyatağı	Istanbul
07.03.2015	08.03.2015	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi	İhtisas Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi	Istanbul
10.03.2015	10.03.2015	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi	İhtisas Fuarı	Sheraton Hotel ve Kongre Merkezi	Ankara
11.03.2015	14.03.2015	Marex 2015 16. Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda İhtisas Fuarı	Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda	Mobilya, Güvenlik Sistemleri, Elektrik, Elektronik, Mutfak, Banyo, Sanayi Tipi Çamaşır Makinesi, Çevre, Bahçe Ekipmanları, Jeneratör, Çay ve Kahve Makineleri	İhtisas Fuarı	Marmaris-Beldibi Kapalı Fuar ve Sergi Alanı	Muğla
11.03.2015	14.03.2015	Istanbul Pencere 2015 16. Uluslararası Pencere Fuarı	Pencere, Panjur, Cephe ve Profil, Üretim Makineleri, Aksesuar, Yalıtım Malzemeleri, Hammadde ve Tamamlayıcı Ürünler	Pencere, Profil, Cephe Sistemleri, Açılıp Mekanizmaları, Aksesuarlar, Profil Üretim ve İşleme Makineleri, Panjur, Gölgeleme, Sineklik, Güvenlik Sistemleri, Yalıtım, Ham Madde ve Tamamlayıcı Ürünler	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüpa Fuar ve Kongre Merkezi	Istanbul
11.03.2015	14.03.2015	Istanbul Kapı 2015 7. Uluslararası Kapı, Kepenk, Kilit, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları Fuarı	Kapı, Kepenk, Kilit, Alarm ve Güvenlik, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları	Yapı-Endüstriyel Kapı, Barjyer Kilit, Alarm, Güvenlik, Geçiş Kontrol Sistem, Kepenk, Panel, Pano, Bölme, Motor, Mekanizma, Tamamlayıcı Ürün ve Aksesuarlar	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüpa Fuar ve Kongre Merkezi	Istanbul
11.03.2015	14.03.2015	Istanbul Cam 2015 5. Cam Ürünleri ve Uygulamaları, Üretim - İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasallar Fuarı	Cam Ürünleri, Uygulamaları, Üretim İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasallar	Yapı, Otomotiv, Endüstriyel Özelikli Camlar, İşleme, Kesme, Kumlama, Yıkama, Temperleme, Isıcam Makineleri, Kimyasallar, Cam Filmleri, İzolasyon, Montaj Ürünleri, Kimyasallar	İhtisas Fuarı	Tüpa Fuar ve Kongre Merkezi	Istanbul
11.03.2015	14.03.2015	Şanlıurfa Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Tarım Ekipmanları, Tohumculuk, Hayvancılık	Tohum ve Teknolojileri, Fide, Fidan, Süs Bitkileri, Paketleme-Ambalaj Tarımsal Yazılımlar, Tarımsal Bankacılık, Bitki Islahı, Hayvancılık, Yem, Gıda ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Ziraat Odası Fuar ve Sergi Alanı	Şanlıurfa
11.03.2015	14.03.2015	Çukurova Gıda / Gıda-Tek Fuarı 2015 (9.)	Gıda, İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, Unlu Mamuller Teknolojileri, Depolama, Soğutma, Taşma ve Mağaza -Market Ekipmanları	Gıda, İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, Unlu Mamuller Teknolojileri, Depolama, Soğutma, Taşma ve Mağaza -Market Ekipmanları	İhtisas Fuarı	Tüpa Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
11.03.2015	14.03.2015	Adana Ambalaj Fuarı 2015 9. Ambalaj ve Plastik Malzeme ve Makineleri, Paketleme İşlemleri ve Kauçuk Fuarı	Ambalaj ve Plastik Malzeme ve Makineleri, Paketleme İşlemleri ve Kauçuk (Etiket Özel Bölümü)	Ambalaj ve Plastik Malzeme ve Makineleri, Paketleme İşlemleri ve Kauçuk	İhtisas Fuarı	Tüpa Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
11.03.2015	14.03.2015	ExpoShipping Europort İstanbul 2015 13. Uluslararası Denizcilik Fuarı	Deniz Ticareti, Gemi İnşa ve Yan Sanayi, Limanlık, Nakliye ve Lojistik	Tersaneler (Gemi Yat İnşa), Limanlar, Lojistik, Marin Ekipmanları, Gemi Makinaları ve Yedek Parça Satımı, Gemi Elektrik ve Elektronik	Uluslararası İhtisas Fuarı	Istanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	Istanbul
11.03.2015	15.03.2015	Design Ankara	Tasarım Ürünleri Fuarı	Endüstriyel Tasarımlar, Mobilya, Aydınlatma, Mutfak, Banyo Tutarımı Ürünleri, Objeler, Projeler, Yayınlar	İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
11.03.2015	15.03.2015	Art Ankara	Çağdaş Sanatlar Fuarı	Yerli ve Yabancı Sanat Galerileri, Müzeler, Sanat Kurum ve Kuruluşları, Sanatsal Ürünler	İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
11.03.2015	15.03.2015	AEGEANAGRI 11. Ege Tarım Sera ve Hayvancılık Fuarı	Tarımsal Mekanzasyon, Tarım Teknolojileri, Seracılık ve Hayvancılık	Tarım, Tarım Teknolojileri, Seracılık, Hayvancılık, Tohum, Fidan, Gübre, Sulama Teknolojileri, Süt Endüstrisi	İhtisas Fuarı	EGS Fuar ve Kongre Merkezi	Denizli
12.03.2015	12.03.2015	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi	İhtisas Fuarı	Izmir Hilton Otelı	Izmir

# SLOVENYA



**GSYİH**  
(Milyon \$)  
45.378

**KBGSYİH**  
(\$)  
24.100

**Büyüme**  
**Oranı (%)**  
2.00 %

**Nüfus**  
2.100.000

**Yüzölçümü**  
(km<sup>2</sup>)  
20.273

**Başkent**  
Ljubljana

**S**lovenya, Orta Avrupa'nın güneyinde yer alan bir ülkedir. Batısında İtalya; güneybatısında Adriyatik Denizi; güney ve doğusunda Hırvatistan, kuzeydoğusunda Macaristan ve kuzeyinde Avusturya bulunur.

Slovenya'nın büyük bölümü Slovenya Alpleri ile kaplı olup doğusunda Macaristan ovalarının uzantıları yer alır. Slovenya'nın en önemli akarsuları Avusturya Alpleri'nden doğan Sava ve Drava'dır. Ülkenin orta bölümü ve doğusundaki ovalar bu akarsular tarafından sulanır.

Adriyatik Denizi kıyısındaki dar bir şeritte Akdeniz İklimi görülür. İç kesimlerde ise iklim Karasal iklimdir. Özellikle kuzeydeki dağlık alanlarda kışlar çok soğuk ve kar yağışlı geçer. Sıcaklık ve yağış şartlarının uygun olması nedeni ile ülke topraklarının %57'si ormanlarla kaplıdır.

Bir zamanlar Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti'nin bir parçası olan Slovenya, 1991'de bağımsızlığını ilan etmiştir. 1 Mayıs 2004'te Avrupa Birliği'ne katılmasıyla, parçalanmış Yugoslavya'dan Avrupa Birliği'ne girebilmiş olan ilk ülke durumundadır.

**Genel Ekonomik Durum**

Slovenya, yüksek gelir grubundaki gelişmiş ülkelerden biridir. Aynı zamanda 28 bin dolar seviyesindeki kişi başına milli gelir ile AB'nin yeni üyeleri arasında başta gelmektedir. İstikrarlı bir ekonomiye sahip olan ülkenin en önemli özelliği iyi yetişmiş ve verimli bir iş gücü yapısına sahip olmasıdır.

2009 yılında yaşanan resesyondan sonra 2010-11 yılları ekonomik açıdan cansız geçmiştir. 2012 yılında tekrar resesyona giren ekonomi % 2,4 oranında daralmıştır. 2013 yılında da ekonominin % 2 oranında daraldığı tahmin edilmektedir. Euro bölgesinde iyileşme olacağı tahmin ediliyor olsa da Slovenya'nın bankacılık sektörüne yönelik girişilen kurtarma faaliyetleri nedeniyle ekonominin 2014 yılında da daralması beklenmektedir. 2015 yılında belkenden büyüme oranı ise % 0,9'dur. Söz konusu iyileşmenin Slovenya'nın ticari partnerleri olan Euro Bölgesi ekonomisindeki ve Balkan ülkelerinin ekonomilerinin gelişmesine bağlı olacağı düşünülmektedir. Buna rağmen yerel talebin yüksek işsizlik ve kredi ortamındaki sıkıntılar nedeniyle daha yavaş büyümesi beklenmektedir. Diğer taraftan sabit yatırımların 2014-15 yıllarında da daralacağı tahmin edilmektedir. 2016 itibarıyla ise iş ortamını iyileştiren düzenlemeler ve dış talepteki



büyümeyle ilgili olarak ekonominin hızlanması beklenmektedir. 2016-18 yılları arasında beklenen büyüme oranı % 2,2'dir. Diğer taraftan ülkenin ekonomisinin Euro Bölgesindeki gelişmelerden etkilenmesi riski artırmaktadır.

Ücret seviyesini verimlilik artışlarıyla eş düzeyde tutmaya dayalı bir makroekonomik yaklaşım sergileyen Slovenya'da bu durum ülke ekonomisinin gelişimindeki anahtar faktörlerden biridir. Bu suretle Sloven firmaları orta ve yüksek düzeyde teknoloji gerektiren sanayi dallarına yönelmişlerdir. Kriz döneminde otomotiv firmaları

nın ülkede üretimi durdurması imalat sanayinin GSYİH içindeki payının azalmasıdaki sebeplerden biridir.

Ülkede tarım sektörünün verimliliğinin yüksek olmasına rağmen modernleştirme çalışmaları devam etmektedir.

Slovenya güçlü ve çeşitlendirilmiş bir imalat sanayisine sahip, başlıca önemli sektörleri; otomotiv, elektrik elektronik sanayi, ilaç-kimya sanayi, metal işleme sanayi, kağıt ve kağıt ürünleridir.

Özelleştirme konusunda bugüne kadar oldukça yavaş davranılmış olsa da ekonomik krizin etki-

## GSYİH'nin Sektörlere Göre Dağılımı

Kaynak: Economist Intelligence Unit (Aralık 2013)

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Tarım</b>	2,8	2,7	2,7	2,8	2,8
<b>Sanayi</b>	26,6	27,2	28,2	29,2	29,8
<b>Hizmetler</b>	70,6	70,1	69	67,9	67,3

## Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon Dolar)

Kaynak: Trade Map

	İhracat (milyar dolar)	İthalat (milyar dolar)	Dış Ticaret Hacmi (milyar dolar)	Dış Ticaret Dengesi (milyar dolar)
<b>2008</b>	29,3	34	63,2	-4,7
<b>2009</b>	22,3	23,8	46,1	-1,6
<b>2010</b>	24,2	26,4	50,5	-2,2
<b>2011</b>	28,5	30,8	59,3	-2,3
<b>2012</b>	26,8	28,3	55,1	-1,5
<b>2013</b>	34,1	33,5	67,6	0,6

#### Doğrudan Yabancı Yatırımların Görünümü

Kaynak: www.eiu.com, Slovenia Country Forecast (Aralık 2011) a EIU tahmini. b EIU projeksiyonu.

	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*	2013*	2014*
Doğrudan Yabancı Yatırımlar (milyar dolar)	1.5	1.9	-0.6	0.4	0.9	0.9	1.2	1.6
DYY / GSYİH (%)	3.2	3.5	-1.3	0.8	1.8	1.9	2.5	3.1
DYY / Gayri Safi Sabit Sermaye Yatırımı (%)	11.6	12.3	-5.6	3.6	8.5	9.4	12.2	15.0
DYY İhracı (milyar dolar)	-1.8	-1.5	-0.2	0.1	-0.4	-0.9	-1.2	1.6
Net DYY (milyar dolar)	-0.3	0.5	-0.9	0.4	0.5	0.1	0.1	3.1
DYY Stoku (milyar dolar)		14.4	15.6	15.1	15.0	15.9	16.8	18.0
Kişi Başına DYY Stoku (dolar)	7,096	7,694	7,390	7,327	7,763	8,194	8,766	9,501
DYY Stoku / GSYİH (%)	30.3	28.5	30.7	31.9	31.3	35.0	37.2	39.5

### TÜRKİYE İLE TİCARET

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

Kaynak: Trade Map \* 6 aylık verilerdir.

YIL	İhracat	İthalat	Ticaret Hacmi	Ticaret Dengesi
2003	102,6	93,0	195,6	9,6
2004	188,6	203,2	391,8	-14,7
2005	332,4	217,9	550,3	114,5
2006	417,7	201,8	619,5	215,9
2007	486,8	232,3	719,1	254,4
2008	648,7	243,6	892,3	405,1
2009	594,9	249,6	844,5	345,3
2010	356,3	291,2	647,5	65,1
2011	617,7	348,9	966,6	268,8
2012	548,4	311,9	860,3	236,5
2013*	666,2	304,2	970,5	362
2013*	319,9	151,9	471,9	167,9
2014*	399,1	154	553,1	244,9



siyle hızlanma isteği olduğu belirtilmektedir. Hükümet, enerji, tren yolları ve bazı finansal hizmetleri içeren stratejik bazı sektörlerin dışında kalan, bütün devlet işletmelerini satmaya hazırlanmaktadır.

#### ÜLKEDEKİ SERBEST BÖLGELER (ÖZEL EKONOMİK BÖLGELER)

Slovenya'da Serbest Ekonomi Bölgesi ve Serbest Gümrük Bölgesi olmak üzere iki çeşit serbest ticaret alanı bulunmaktadır.

Serbest ekonomi bölgeleri Koper ve Maribor'da bulunmaktadır. Bölgede faaliyet gösteren firmalara uygun altyapı sağlanmaktadır. Bu bölgede üretim, toptan satış, bankacılık, finans hizmetleri, sigorta ve reasürans hizmetleri yer almaktadır. Bölgede sağlanan teşvikler:

- Ekipman, üretim maddelerinin ithalatında ve ihracat üretimi veya izin verilen faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde gerekli hizmetlerde KDV muafiyeti.
  - Kurumlar vergisinde indirim, ödenmesi gereken kurumlar vergisi oranı %10 ve %25'tir.
  - Bölgede yapılan (somut varlık) yatırımlarında yatırım kaynağının %50'si için vergi indirimi.
  - Kalifiye elemanların ve daha önce en az altı ay issiz olan çalışanların ücretlerinin %50'si kadarının vergilendirilmesinde indirim.
- Sloven serbest gümrük bölgeleri Celje, Ljubljana, Maribor, Nova Gorica, Sezana ve Koper'de bulunmaktadır.

- Bu bölgeye mal ithalatı serbesttir.
- İthal malların bölgede kalma süresi için bir kısıtlama bulunmamakta, sadece tarım ürünleri için bir zaman kısıtlaması hükümet tarafından konulmaktadır.
- Giriş ve çıkış serbest gümrük bölgeleri tarafından kontrol edilmektedir.
- Bölgede faaliyette bulunan firmaların, faaliyetleri için ayrı bir muhasebe kaydı tutmaları ve ihracat ve ithal ürünleri kaydetmeleri gerekmektedir.

#### İŞBİRLİĞİ İMKANLARI

Slovenya, gelişmiş bir imalat sanayine sahiptir. Makine imalatı, tekstil, gıda, elektrik-elektronik, optik ekipmanlar, kozmetik, kağıt, plastik, otomotiv yan sanayi, kimya ve ağaç işleme sektörlerinde gelişmiş bir endüstriyel altyapıya sahiptir. Belirtilen sektörlerin yanında gemi inşaatı ve turizm alanında işbirliği imkanları mevcuttur. Stratejik konumu ile Orta, Doğu ve Güney Avrupa ulaşım yolları üzerinde yer alan Slovenya, Avusturya, Slovakya, Macaristan ve Çek Cumhuriyeti gibi Orta Avrupa ülkelerinin ticaretleri açısından oldukça önemlidir.

Slovenya'da özellikle Avrupa koridorları kapsamında önemli otoyol ve demiryolu yatırımları yapılması planlanmaktadır ve Türk firmalarının bu projelere katılmalarının mümkün olabileceği düşünülmektedir. Otomotiv yan sanayinde oldukça gelişen Slovenya ile işbirliğine yönelme imkanı mevcuttur.

Sloven iş dünyasının Türkiye pazarına yönelik ilgisi artarak devam etmektedir. Slovenya'nın nüfus ve pazar hacminin küçük olması nedeniyle, Türk firmalarında ilgi eksikliği gözlenmektedir. Slovenya'nın Orta ve Güneydoğu Avrupa ülkeleri ile yoğun ekonomik ilişkileri bulunmaktadır. Güneydoğu Avrupa ülkelerine ve özellikle Sırbistan ve Karadağ'a yönelik yatırımlarda firmaların Sloven firmalar ile ortaklık kurmalarının veya işbirliği yapmalarının önemli bir avantaj sağlayacağı düşünülmektedir.

Slovenya AB ülkeleriyle basta coğrafi yakınlık olmak üzere tarihi ve kültürel ilişkilerinin etkisiyle yakın bir işbirliği içerisinde. Dolayısıyla Türk firmalarının ülkede kurulacak ortaklıklar çerçevesinde, AB pazarına yönelik yatırımları gerçekleştirebilecekleri geniş alanlar mevcuttur.

Tekstil sektöründe de söz sahibi olan Slovenya düşük maliyetleri, yüksek üretim teknolojisi ve coğrafi yakınlık faktörünün etkisiyle de İtalya'nın önde gelen markaları için fason üretim yapmaktadır. Bu alanda da tekstil firmalarımızın Sloven firmalar ile karşılıklı görüşebilecekleri olanaklar mevcuttur.

Elektrik-elektronik ve telekomünikasyon sektöründe Slovenya dünya standartlarında üretim yapmaktadır. İnşaat sektöründe de oldukça gelişmiş ve başarılı olmuş Sloven firmaları mevcuttur. Uluslararası finansman kurumlarının desteklediği Avrupa koridorları kapsamında önemli altyapı, otoyol ve demiryolları yatırımları bulunmaktadır. Eski Yugoslavya ve BDT pazarlarına yönelik olarak işbirliği opsiyonları değerlendirilmelidir.

#### DIŞ TİCARET POLİTİKASI

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı gereğince 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren Türkiye ile Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasında sanayi ürünleri ticaretinde Gümrük Birliği uygulaması yürürlüktedir. Bu suretle gümrük vergileri sıfırlanmış ve Türkiye üçüncü ülkelere karşı Ortak Gümrük Tarifesi uygulamaya başlamıştır. Ayrıca, bazı istisnalar dışında (topluluğun Or-

#### Türkiye'nin Slovenya'ya İhracatında Başlıca Ürünler (Milyon Dolar)

Kaynak: Trade Map

GTİP	ÜRÜN ADI
8704	Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar
8703	Binek otomobilleri ve esas itibariyle insan taşımaya üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar (yarış)
8702	10 veya daha fazla kişi taşımaya mahsus (sürücü dahil) motorlu taşıtlar
3004	Tedavide veya korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış)
4011	Kauçuktan yeni dış lastikler
6302	Yatak çarşafı, masa örtüleri, tuvalet ve mutfak bezleri
8708	Karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar
8516	Elektrikli su ısıtıcıları, elektrottermik cihazlar, ortam ısıtıcıları, saç ve el kurutucuları, ütüler
2933	Sadece azotlu heterosiklik bileşikler
8544	İzole edilmiş teller, kablolar ve diğer elektrik iletkenler; tek tek kaplanmış liflerden oluşan fişe
7312	Demir veya çelikten demetlenmiş teller (toron), halat ve kablolar, örme halatlar, buçurgat halatları
3901	Etilen polimerleri (ilk şekillerde)
2840	Boratlar; peroksiboratlar (perboratlar)
8418	Buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutucu ve dondurucu cihazlar ve ısı pompaları
7202	Ferro alaşımlar
8450	Ev veya çamaşırhane tipi yıkama makinaları (yıkama ve kurutma tertibatı bir arada olanlar dahil)
5205	Pamuk ipliği (dikiş ipliği hariç) (ağırlık itibariyle pamuk oranı >= %85 ve perakende olarak satılacağı)
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar
8512	Motorlu taşıtlar, bisiklet, motosikletlerde için aydınlatma veya işaret cihazları, cam siliciler vb
7007	Emniyet camları
7306	Demir veya çelikten diğer ince ve kalın borular ve içi boş profiller
8507	Elektrik akümülatörleri (bunların separatörleri dahil)
5503	Sentetik devamsız lifler (işlem görmemiş)
8422	Bulaşık, şişe vb yıkama ve kurutma makinaları, şişe, kutu çuval vb doldurma, etiketleme makinaları,
8528	Monitörler ve projektörler, televizyon alıcı cihazları
6115	Külotlu çoraplar, taytlar, kısa ve uzun konçlu çoraplar, soketler (varis çorapları dahil) ve patik çorak
7311	Demir veya çelikten sıkıştırılmış veya sıvı hale getirilmiş gazlar için kaplar
7412	Bakırdan ince ve kalın boru bağlantı parçaları (rakorlar, dirsekler, manşonlar gibi)
3105	Azot, fosfor ve potasyumun ikisini veya üçünü içeren mineral veya kimyasal gübreler
8417	Sanayi veya laboratuvarlara mahsus elektrikli olmayan fırınlar ve ocaklar (çöp yakma fırınları dahil)
1201	Soya fasulyesi
8451	Dokuma ipliklerin, mensucatın yıkanması, temizlenmesi, kurutulması, ütülenmesi, sarılması, katlanması
5603	Dokunmamış mensucat (emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış veya lamine edilmiş olsun olmasın)
8421	Santrifüjler; sıvıların veya gazların fitre edilmesine veya artırılmasına mahsus makina ve cihazlar
6109	Tişörtler, fanialar, atletler, kaşkorseler ve diğer iç giyim eşyası (örme)
8208	Mekanik makina ve cihazlara mahsus bıçaklar ve kesici ağızlar
8508	Vakumlu elektrik süpürgeleri
0805	Turunçgiller (taze/kurutulmuş)
4016	Sertleştirilmemiş vulkanize kauçuktan diğer eşya
3926	Plastikten diğer eşya
	Diğer
	TOPLAM

tak Tarım Politikasına dahil olmayan tarımsal ürünler, yaş meyve sebze ürünlerine ait toplam 11 adet tarifeye pozisyonu, iç ve kabuklu natürel fındık, domates salçaları ve diğer domates konservesi) AB ülkelerine Türkiye'den ithal edilen tarım ürünlerinde de gümrük vergileri tamamen kaldırılmış bulunmaktadır.

Sonuç olarak, Slovenya'ya diğer AB ülkelerinden (Norveç, İzlanda, İsviçre, Liechtenstein, Andorra ve San Marino dahil) ve Türkiye'den yapılan ithalat gümrük vergisinden muafittir. Diğer ülkelerden yapılan ithalatta Avrupa Toplulukları Birleştirilmiş Gümrük Tarifesi'ne (TARIC) göre ortak gümrük tarifesi uygulanmakta, ithalatta alınan vergiler KDV oranları dışında aynı olmaktadır.

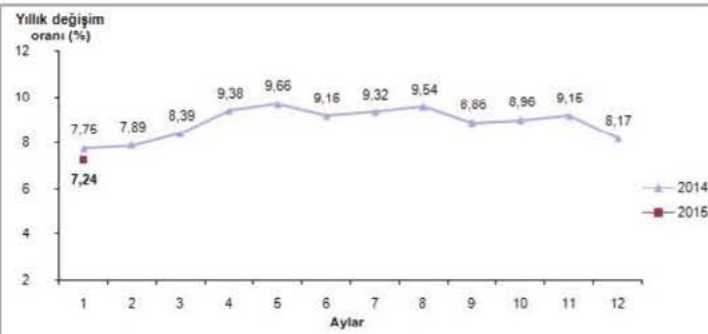
Kaynak: <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/dislikiler/ulkeler>

# TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

## ENFLASYON

Ocak ayında TÜFE, aylık %0,10 arttı.

2015 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre %0,10, bir önceki yılın Aralık ayına göre %1,10, bir önceki yılın aynı ayına göre %7,24 ve on iki aylık ortalamalara göre %8,80 artış gerçekleşti.

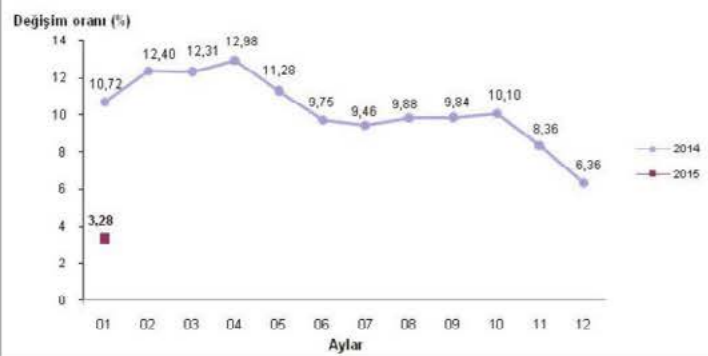


Kaynak: TÜİK

En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Patlıcan	61,19	1	Ceket (Kadın için)	-12,86
2	Çarliston Biber	56,68	2	Kaban (Kadın için)	-12,70
3	Kabak	51,93	3	Kaban anorak tipi (Erkek için)	-10,37

Yurt İçi ÜFE, aylık %0,33 arttı.

2015 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre %0,33, bir önceki yılın Aralık ayına göre %0,33, bir önceki yılın aynı ayına göre %3,28 ve on iki aylık ortalamalara göre %9,59 artış gösterdi.



En Fazla Artan			En Az Artan		
S	Sektör Adı	Oran	S	Sektör Adı	Oran
1	Kok ve rafine petrol ürünleri	-17,24	1	Mobilya	2,85
2	Tütün ürünleri	-2,20	2	Gıda Ürünleri	1,90
3	Kauçuk ve plastik ürünleri	-0,70	3	Diğer mamul eşyalar	1,37

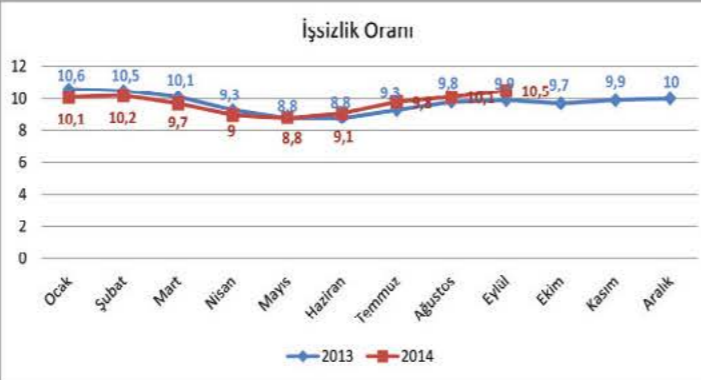
## İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Eylül 2014 döneminde işsizlik oranı %10,5.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2014 yılı Eylül döneminde 3 milyon 64 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise %10,5 seviyesinde gerçekleşti. İşsizlik oranı erkeklerde %9,1, kadınlarda ise %13,6 oldu. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı %12,7 tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı %19,1 iken, 15-64 yaş grubunda bu oran %10,7 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılma oranı ise %51,1.

İşgücü nüfusu 2014 yılı Eylül döneminde 29 milyon 233 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise %51,1 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %71,7, kadınlarda ise %31,1 oldu.



## DIŞ TİCARET

Aralık ayında ihracat %1,2 arttı, ithalat %5,6 azaldı.

2014 yılı Aralık ayında, 2013 yılının aynı ayına göre ihracat %1,2 artarak 13.328 milyon dolar, ithalat %5,6 azalarak 21.834 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aralık ayında dış ticaret açığı %14,6 azalarak 9.964 milyon dolardan, 8.506 milyon dolara yükseldi.

2013 Aralık ayında %56,9 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2014 Aralık ayında %61'e yükseldi.

Avrupa Birliği'nin ihracat %1,8 arttı.

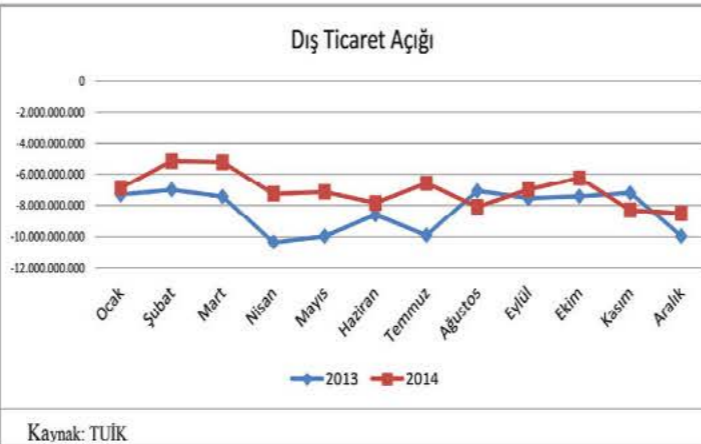
Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2013 Aralık ayında %40 iken, 2014 Aralık ayında %40,2 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2013 yılının aynı ayına göre %1,8 artarak 5.361 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Almanya'ya yapılan ihracat 2014 Aralık ayında 1.165 milyon dolar olurken; bu ülkeyi sırasıyla Irak (1.111 milyon dolar), İngiltere (763 milyon dolar) ve ABD (722 milyon dolar) takip etti.

İthalatta ilk sırayı Çin aldı.

Çin'den yapılan ithalat, 2014 yılı Aralık ayında 2.318 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla Almanya (2.183 milyon dolar), Rusya (2.137 milyon dolar) ve ABD (1.116 milyon dolar) izledi.



Kaynak: TÜİK

## MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2013 yılı Aralık ayında 17,3 milyar TL olan bütçe açığı, 2014 yılı Aralık ayında 11,3 milyar TL olmuştur.

- 2013 Aralık ayında 15,3 milyar TL faiz dışı açık verilmiş iken 2014 yılı Aralık ayında 9,9 milyar TL faiz dışı açık verilmiştir.
- Bütçe giderleri bir önceki yılın aynı ayına göre %04 oranında artarak 50,2 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.
- Bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre %18,8 oranında artarak 38,9 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

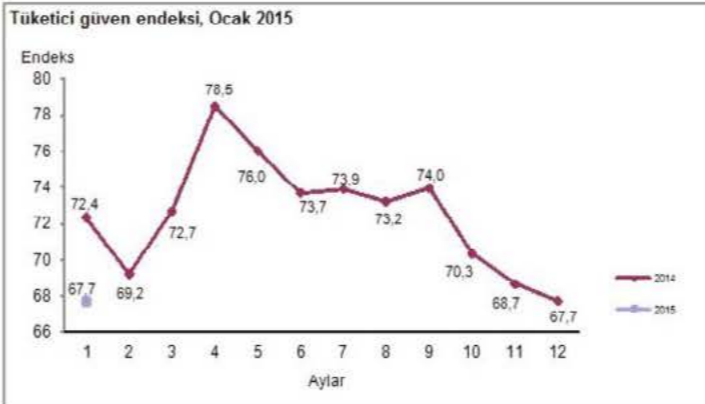
Merkezi Yönetim Bütçe (Milyon TL)							
Milyon TL.	2013			2014			Ocak
	Yıl. Gerç.	Gerç.	%	Bütçe	Gerç.	%	
Bütçe Gideri	408.225	50.001	12,2	436.433	50.187	11,5	0,4
Bütçe Geliri	389.682	32.699	8,4	403.175	38.860	9,6	18,8
Bütçe Dengesi	-18.543	-17.301	93,3	-33.258	-11.326	34,1	34,5
Faiz Dışı Denge	31.443	-15.320	-48,7	18.742	-9.879	-52,7	35,5

## TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2015 Ocak ayında tüketici güveni aynı kaldı.

2015 Ocak ayında bir önceki aya göre %0,1 oranında azaldı; Aralık ayında 67,75 olan endeks Ocak ayında 67,71 değerine düştü.

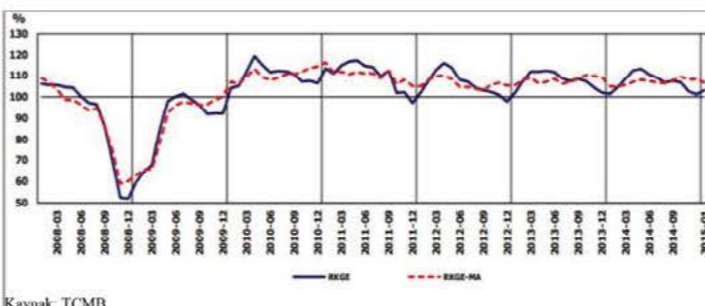
Tüketici Güven endeksindeki azalış, hanenin maddi durum beklentisi ve genel ekonomik durum beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden kaynaklanmaktadır.



## REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

2015 Ocak ayında endeks, bir önceki aya göre 2,0 puan artarak 103,2 seviyesinde gerçekleşmiştir.

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

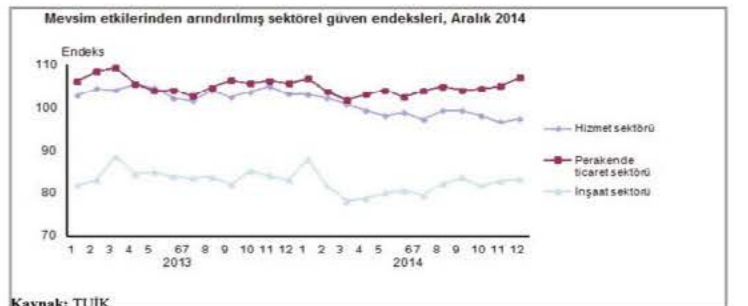


Kaynak: TCMB

## SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

Aralık ayında hizmet sektörü, perakende ve inşaat sektöründe güven arttı.

Bir önceki ayda; 96,8 olan hizmet sektörü güven endeksi 97,5 değerine yükseldi, 83 olan inşaat sektörü güven endeksi 83,3 değerine yükseldi. 105,1 olan perakende ticaret güven endeksi 107,1 değerine yükseldi.



Kaynak: TÜİK

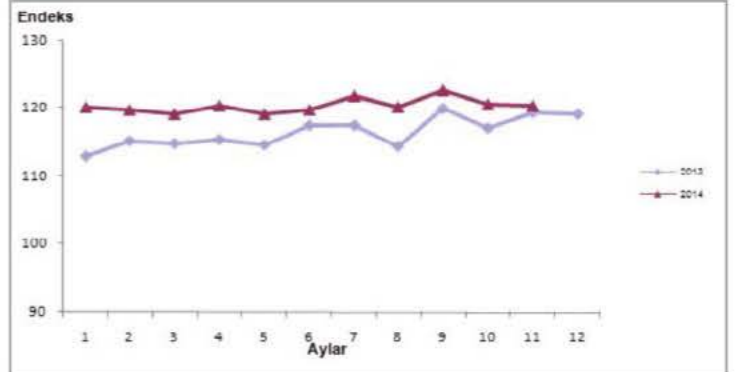
Sektörel Güven Endeksleri 0-200 aralığında değer alabilmekte, endeksin 100'den büyük olması sektörün mevcut ve gelecek döneme ilişkin iyimserliğini, 100'den küçük olması ise kötümserliğini göstermektedir.

## SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2014 Kasım ayında sanayi üretimi düştü.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2014 yılı Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

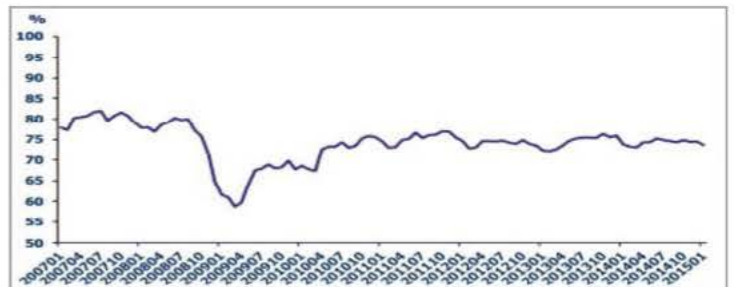
- madencilik ve taşocaklığı sektörü endeksi %0,8 artarken,
- imalat sanayi sektörü endeksi %0,3 azaldı,
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %0,5 arttı.



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

## KAPASİTE KULLANIM ORANI

2015 Ocak ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,9 puan azalarak %73,7 seviyesinde gerçekleşmiştir.





## GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

201400377-- İşbirliği

## TUNUS

Firma Tunus'tan zeytinyağı ve hurma ihracatının yanı sıra Afrika ülkeleri pazarlarını Türk ürünlerinin ihracatını yapmak üzere Türk firmalarıyla işbirliği yapmak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.  
Kayıt Tarihi: 23.12.2014  
Firma Adı: ADEL&ADEL International Trading  
Adres:Siège social 8 avenue Fathel Den Achour 5160 ELJEM,  
Yetkili Kişi: HAFSA Adel  
Tel: 216.98 280 095 216.98 280 095 ; Faks:216.73.631 529 ; e-mail: expimpadele14@gmail.com ; web:

201400389-- İşbirliği

## TÜRKMENİSTAN

Süt ve et işleme departmanları bulunan firma aynı zamanda Avrupa ve Asya ülkelerinden gıda ithal ettiklerini ve bu ürünleri Türkmenistan'da satış ağına sunduklarını bildiriyor. Türk firmalarıyla da işbirliği yapmaya başlayan firma, iş hacimlerini artırmak üzere Türkmenistan'da dağıtımını yapabilecekleri gıda ürünleri ve ev tipi cihaz üreticileriyle bağlantı kurmak istediklerini bildiriyor.  
Kayıt Tarihi: 26.12.2014  
Firma Adı: SALKYN  
Adres: ,  
Yetkili Kişi: Osman Seyidov/ Import Manager  
Tel: 993.558.641 36; Faks:993.65.60 06 72 ; e-mail: osman72tm@gmail.com ; web: www.salkynplus.com

201400359-- İşbirliği

## ROMANYA

Romanya'nın Bükreş iline bağlı Afumat ilçesinde bulunan firma, bu bölgede kıralk işyerlerinin olduğundan bahisle, Türkiye'den tekstil imalatçıları, ayakkabı imalatçıları ve otomotiv sektöründe bulunan iş adamları ile görüşüp küçük bir sanayi bölgesi yapmak istediklerini bildiriyor.  
Kayıt Tarihi: 04.12.2014  
Firma Adı: NATURA CONSTRUCT SRL  
Adres: ,  
Yetkili Kişi: MURAT SEVIGEN  
Tel: 40.72.3232474; Faks: ; e-mail: naturasr2014@gmail.com ; web: www.naturacenter.ro

201400362-- Alım

## TUNUS

Firma, TIR çadırı/brandası satın almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.  
Kayıt Tarihi: 08.12.2014  
Firma Adı: MEDITERRANEAN INDUSTRIAL GROUP  
Adres: ,  
Yetkili Kişi: Foued BEN AMOR  
Tel: 216.74 831 666 216.74 831 666; Faks:216.74.831 655 ; e-mail: foued.benamor@miq.com.tn ; web: www.miq-huard.com



## TARIM, BAĞÇIVANLIK, AVCIKLIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201400387-- İşbirliği

## HINDİSTAN

İplik ve kumaş üretimi ve acenteliği yapan firma, aynı zamanda pirinç, soya fasulyesi, leblebi gibi ürünlerin ticaretini yaptıklarını, bu alanda faaliyet gösteren Türk firmalarıyla bağlantı kurmak istediklerini bildiriyor.  
Kayıt Tarihi: 23.12.2014  
Firma Adı: Matrix Tradresources  
Adres:209 STARLITE TOWER Y.N.ROAD. INDORE (M.P) INDIA -452000,,  
Yetkili Kişi: Radhika Rathi  
Tel: 91.99.77530008; Faks: ; e-mail: radhika@matrixtradresources.com ; web:



## KAĞIT HAMURUNDAN VE KAĞITAN MAMUL ÜRÜNLER

201400370-- Alım

## TUNUS

Firma kağıt/karton bardak imalatında kullanılan kaplanmış kağıt ve karton almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.  
Kayıt Tarihi: 23.12.2014  
Firma Adı: TOUTS CUP  
Adres: 5 Rue Hbib Bourguiba Ennahour Zaghouane 1160,,  
Yetkili Kişi: DAOUED Baligh  
Tel: 216.21.306 211 216.21.306 211; Faks: ; e-mail: baligh.daoud@mew.com.tn ; web:

201400373-- Alım

## TUNUS

Firma kağıt, özellikle A4 formatı almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.  
Kayıt Tarihi: 23.12.2014  
Firma Adı: 3 M NEGOCE International Trade  
Adres:Imm. Georges Karam, Route touristique 4089 Port El Kantouli, Sousse, ,  
Yetkili Kişi: Mouez OUESLATY  
Tel: 216.73.277 054 216.73.277 054 ; Faks: ; e-mail: 3m.negoce@gmail.com ; web:

## ELBİSE VE AYAKKABI

201400368-- İşbirliği

## LİTVANYA

Firma, Türkiye'deki firmaların hazır giyim ürünlerini franchise (işim hakkı) sistemiyle şeklinde Litvanya'da satmak istediklerini bildiriyor. 15 yıldır bu alanda faaliyet gösteren firma, bayan bluz, süveter, pantolon, etek, elbise, ceket gibi klasik, seçkin, resmi tarzlarda kıyafetleri tercih ettiğini aynı zamanda Litvanya'da mağaza açmak isteyen Türk firmalara yardımcı olabileceklerini de bildiriyor.  
Kayıt Tarihi: 10.12.2014  
Firma Adı: URPEJA  
Adres:Gedimino pr. 31, LT-01104, Vilnius, LITHUANIA, ,  
Yetkili Kişi: Aleksandras Avdejevas /Store Owner / Director  
Tel: 370.686.64034; Faks: ; e-mail: ; web:



## METALİK OLMAYAN DİĞER ÜRÜNLER

201400394-- Satım

## RUSYA

Isı iletimi substratı, kesme valfleri, dirim seramikleri (biyoseramik) gibi seramik bloktan ürün üreticisi olan NEVZ KERAMIKS adlı firmanın ürünlerini ülkemizde de satmak istediğini bildirilmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği aracılığıyla iletilmiş olup, ilgilenen kuruluşların iletişim bilgileri Temsilcilige de başvurabilecekleri belirtilmektedir.  
Kayıt Tarihi: 26.12.2014  
Firma Adı: NEVZ KERAMIKS  
Adres: ,  
Yetkili Kişi: Anna Startseva/ Deputy Head of Marketing and Development department  
Tel: 7.383 225 82 75; Faks: ; e-mail: development@nevz.ru ; web: www.nevz-ceramics.com

## ANA METALLER VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201400365-- Satım

## KENYA

Kongo'da bazı yerel maden firmaların temsilciliğini yapan Kenya'lı firma, elmas ve altın tozu satmak istediklerini bildiriyor. Firma bu alanda faaliyet gösteren ve ürünlerini Türkiye'de satabilecek satış temsilcileri, acente, broker ve kuruluşlarla bağlantı kurmak istediklerini bildiriyor.  
Kayıt Tarihi: 08.12.2014  
Firma Adı: KISIMA MINERALS  
Adres:Macalder Lane Migori City -KENYA, ,  
Yetkili Kişi:  
Tel: 254.717.967323; Faks: ; e-mail: sales@kisimaminerals.com ; web: www.kisimaminerals.com

## MAMUL ÜRÜN VE MALZEMELER

201300066-- İşbirliği

## ALMANYA

Çok çeşitli alanlarda kullanılabilen plastik ürünler üretim tesisleri kuran firma, söz konusu tesisleri Türkiye'de kurdukmak isteyen firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildirmiştir. Firma, kuracağı komple üretim tesisindeki üretim sürecinden geçirilen plastik hammaddeleri (PE/PP) ile kumun kanştırılmasından çok çeşitli inşaat malzemesi ürettiğini bildirmiştir. Firma, ürünün ağırlık tasarrufundan dolayı, yüksek derecede dengeli olup, çok aşın hava koşullarına dayanıklılık özelliğine sahip olduğunu ve betonla karşılaştırıldığında daha çok özelliklere sahip olduğunu belirtmiştir. Ürünün bildirilen özellikleri: Beton ve taştan 3 kat daha fazla aşınmaya dayanıklıdır, aşın zorlanmalarda kırılmaya dayanıklıdır, yüksek ısı yalıtımı sağlamaktadır, plastikten daha esnek ve betondan daha sağlamdır, yağ, asit, ürün geçirmemektedir, çok uzun ömürlüdür, yeniden kullanılabilir (çöpe atılmaz), işlenebilir (biçme, kesme, delme, kaynak, yapıştırma, vb.), aynı amaç için üretilmiş diğer ürünlere göre % 10 - % 25 daha hafiftir, UV dayanıklıdır, su almaz, don tutmaz (kaldırım taşları -7°C - -8°C'ye kadar donmaz). Kullanım alanları: İnşaat sektöründe Adan Z'ye kadar her alan için üretimi ve kullanımı olanaklıdır. Tuğla yapılabilir, kimya endüstrisinde atıkların saklanması için giydireci yapılabilir, demiryollarında rayların altına döşenen travers yapılabilir, binalara rutubet yalıtımı yapılabilir, zırhla kaplama yapılabilir, çatılara güneş enerjisine uygun tabakalandırılmış kiremitler yapılabilir. Tesisin, deprem bölgesi olan Türkiye için çok büyük önem taşıdığı vurgulanmıştır. Firma, tesisin üretim lisansıyla birlikte alınması gerektiğini belirtmiştir.  
Kayıt Tarihi: 10.12.2014  
Firma Adı: PolyStone Green Technologie  
Adres: ,  
Yetkili Kişi: Yakup Yenisu  
Tel: +49.152.539 75 330 +49.152.539 75 330; Faks: ; e-mail: yakup.yenisu@gmx.de ; web:

201400367-- İşbirliği

## HİNDİSTAN

Ordu, donanma, hava kuvvetleri gibi kuruluşlar için elektronik savaş sistemleri tasarımı, üretimi ve geliştirilmesi konusunda faaliyet gösteren firma, bu alanda işbirliği yapmak istediğini bildiriyor. Ayrıntılar için tıklayınız.  
Kayıt Tarihi: 10.12.2014  
Firma Adı: HFCL GROUP  
Adres:PLOT NO-38,SEC-32 GURGAON-122001 HARYANA, INDIA, ,  
Yetkili Kişi: KULDEEP KUMAR KOHLI/ GROUP EXECUTIVE DIRECTOR  
Tel: 91.124.6139107; Faks:91.124.4310050 ; e-mail: kuldeep.kohli@hfcl.com ; web:



## MİMARLIK, İNŞAAT, HUKUK, MUHASEBE VE İŞLETME KONULARINDA HİZMETLER

201400356-- İşbirliği

## BOSNA HERSEK

Bosna Hersek'te iş yapmak isteyen şirketler ve şahıslara aracılık, tercümanlık, mihmandarlık, VIP soforlüğü gibi hizmetler sunan firma özel ve kamu sektörüne ait şirketler ve şahıslarla irtibat kurmaya niyetli Türk girişimcilerin kendileriyle irtibata geçebileceklerini bildiriyor.  
Kayıt Tarihi: 04.12.2014  
Firma Adı: Vedad Huseinspahiç  
Adres:Bosnia and Herzegovina Zenica, ,  
Yetkili Kişi: Vedad Huseinspahiç  
Tel: 387 60.3387272; Faks: ; e-mail: vedad.spahic@gmail.com ; web:

201400388-- İşbirliği

## UKRAYNA

Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası Üyesi olduğunu belirten hukuk firması; müvekkillerine hukuki, vergi ve kurumsal danışmanlık hizmetlerini sunduğunu ve hizmetlerini Türk şirketlerine de sunmak isteğinde olduğunu bildirmiştir. Firmanın çalışma alanlarını; şirket kurulumu, ticaret hukuku danışmanlığı, uluslararası tahkim gibi konular olduğunu bildirmiştir.  
Kayıt Tarihi: 23.12.2014  
Firma Adı: Paritet  
Adres: ,  
Yetkili Kişi: Vladimir Kirilenko Director / lawyer  
Tel: 38.056.370 28 54; Faks: ; e-mail: info@paritet-ua.com.ua ; web: www.paritet-ua.com.ua



## OPTİK VE HASSAS ÖLÇÜM AYGITLARI, SAATLER, ECZACILIK ÜRÜNLERİ VE TIBBİ TÜKETİM MALZEMELERİ

201400396-- Satım

## RUSYA

Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği'nden Birliğimize gönderilen bir yazıda, Teşhis koymada kullanılan medikal cihazlar üreten "MONITOR" firmasının Türkiye ile işbirliği yapmak istediğini bildirilmiştir. Temsilcilik yazısında, ilgilenenlerin kendilerine de başvurabilecekleri belirtilmektedir.  
Kayıt Tarihi: 29.12.2014  
Firma Adı: MONITOR  
Adres:344068, Russia, Rostov-on-Don, str. Krasno-kursantskaya, 104A, ,  
Yetkili Kişi:  
Tel: 7.(863.243-61-11); Faks: ; e-mail: mon@monitor-ltd.ru ; web: www.monitor-ltd.ru



## MAMUL ÜRÜNLER, MOBİLYA, EL İŞLERİ, ÖZEL AMAÇLI ÜRÜNLER VE BUNLARLA İLGİLİ TÜKETİM MADDELERİ

201400398-- Alım

## TUNUS

T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından adı geçen firmının tükenmez kalem almak istediğini bildirilmiştir.  
Kayıt Tarihi: 31.12.2014  
Firma Adı: GLOBAL TRADE  
Adres:17 av. Farhat Hached Ariana 2080, ,  
Yetkili Kişi: Ahmed CHEBIL  
Tel: +216.71.719 961 +216.71.719 961 / 98 22; Faks:+216.71.709 550 ; e-mail: akc99@yahoo.fr ; web:

201400391-- Satım

## RUSYA

Hafif çelik yapı (LSTC) tasarımcısı ve üreticisi olan firma, kapı profili, metal hasır (PVL) çelik şerit gibi ürünler ürettiğini ve haddelenmiş metal satışı yaptıklarını bildiriyor. Firma ürünlerini satmak üzere Hafif çelik yapı (LSTC) teknolojilerini uygulayan yapı firmalarıyla ve metal ürün satışı yapan firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği aracılığıyla iletilmiş olup, ilgilenen kuruluşların iletişim bilgileri verilen Temsilcilige başvurmaları gerekmektedir.  
Kayıt Tarihi: 26.12.2014  
Firma Adı: LASAR  
Adres:Atatürk Bulvarı, No.106, Kavaklıdere / ANKARA, ,  
Yetkili Kişi:  
Tel: 90.312.4254690 90.312.4254690; Faks:90.312.4252090 ; e-mail: rustradeturk@yandex.ru ; web: http://www.lasar.ru/en/general



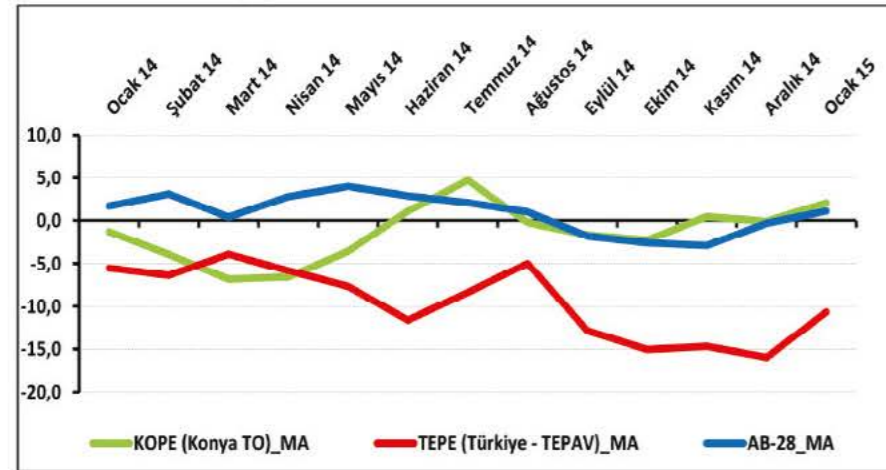


## Konya Perakende güven endeksi (KOPE)

**KONYA PERAKENDE SEKTÖRÜ,  
2015'E UMUTLA BAŞLADI:**

KOPE, 2015 yılına yükselerek girdi. Benzer şekilde satış, tedarikçilerden sipariş ve istihdam beklentilerinde bir önceki aya ve geçen yıla göre artış yaşandı. Geçen yıla göre işlerin durumunda hem Ocak 2014'e hem de Aralık 2014'e göre artış yaşandı. Konya perakende sektörü Türkiye genelinden ve AB-28'den daha iyi performans sergiledi.

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması\* (Ocak 2014 – Ocak 2015)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi\*

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

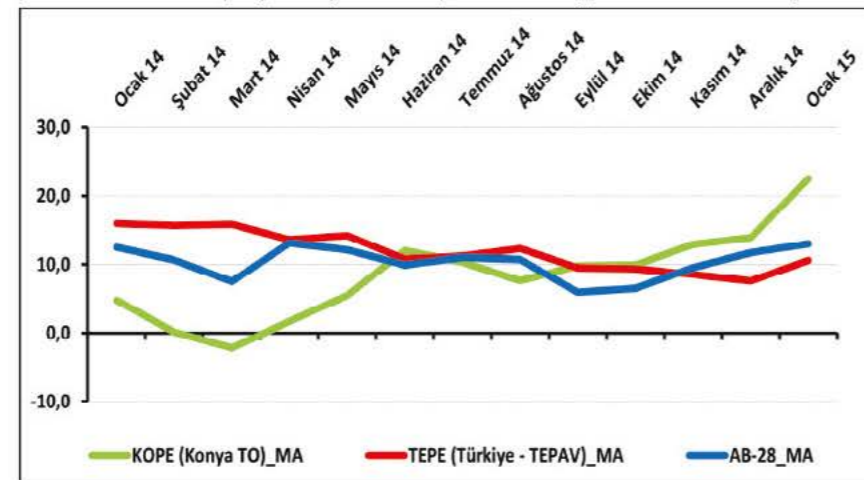
### Konya'da perakende güveni 2015'e yükselerek girdi:

Ocak 2015'te TEPE -10,7 değerini alırken, KOPE 2,1 değerini aldı. KOPE, geçen yılın aynı dönemine göre 3,4 puan yükselirken, TEPE ise 5,2 puan düştü. KOPE, bir önceki aya göre ise 2,2 puan yükseldi. Konya perakendesi, ocak ayında Türkiye genelinden ve AB-28'den daha iyi bir değer aldı. Konya perakendesinin geçen yıla göre yükselmesinde önümüzdeki 3 aydaki satış beklentilerindeki artış etkili oldu.

### Konyalı perakendecilerin yüzde 46'sı satışlarının artmasını bekliyor:

Ocak 2015'te Konyada faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 46'sı önümüzdeki 3 ayda işlerinde iyileşme beklerken, işlerinde kötüleşme bekleyenlerin oranı yüzde 20,3 düzeyinde oldu. Gelecek 3 aydaki satış beklentilerinde Ocak 2014'e göre 17,7 puan, Aralık 2014'e göre ise 8,6 puan artış görülmüştür. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Ocak 2015'te Türkiye genelinden ve AB-28'den daha iyi performans sergiledi.

Şekil-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi\* (%arttı – %azaldı) (Ocak 2014 – Ocak 2015)



Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti\* (%arttı – %azaldı)

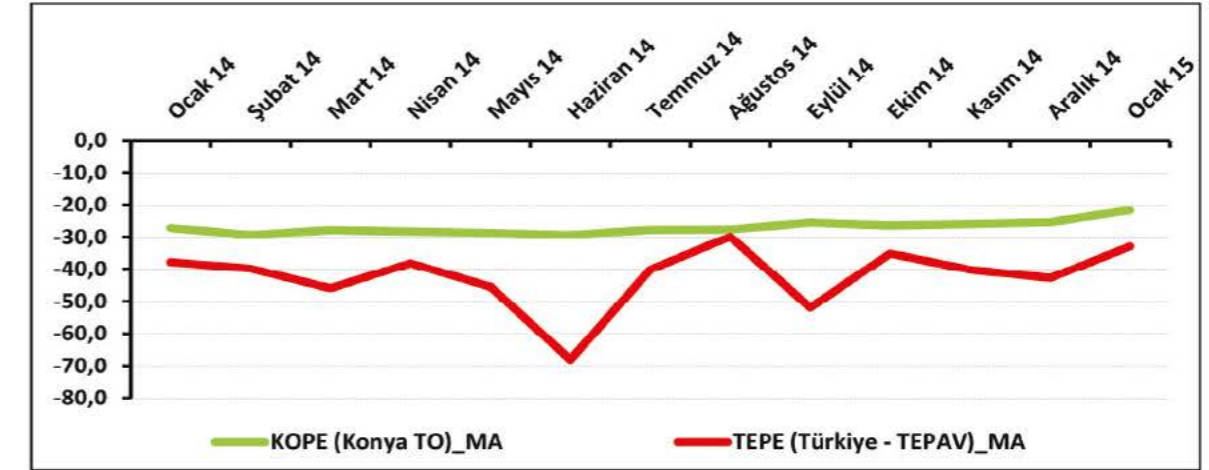
%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	12,6	17,7	17,4	14,9	13,1	11,9	16,5	13,3	17,8	16,3	12,7	17,2
2014	4,8	0,1	-2,2	1,7	5,5	12,0	10,3	7,6	9,8	9,9	12,9	13,9
2015	22,5											

### İşlerdeki toparlanma algısı geçen aya ve geçen yıla göre arttı:

Ocak 2015'te işlerdeki toparlanma algısında, geçen aya göre 3,7 puan, geçen yılın aynı ayına göre ise 5,5 puan artış oldu. İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını be-

lirtenlerin oranı Ocak 2015'te 24,3 puan olurken, azaldığını belirtenlerin oranı ise yüzde 40,7 oldu. İşlerinin geçen yıla göre değişmediğini belirtenlerin oranı ise yüzde 35 oldu. Aralık ayında Konyadaki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısı Türkiye genelindeki perakendecilere göre daha iyi performans gösterdi.

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



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

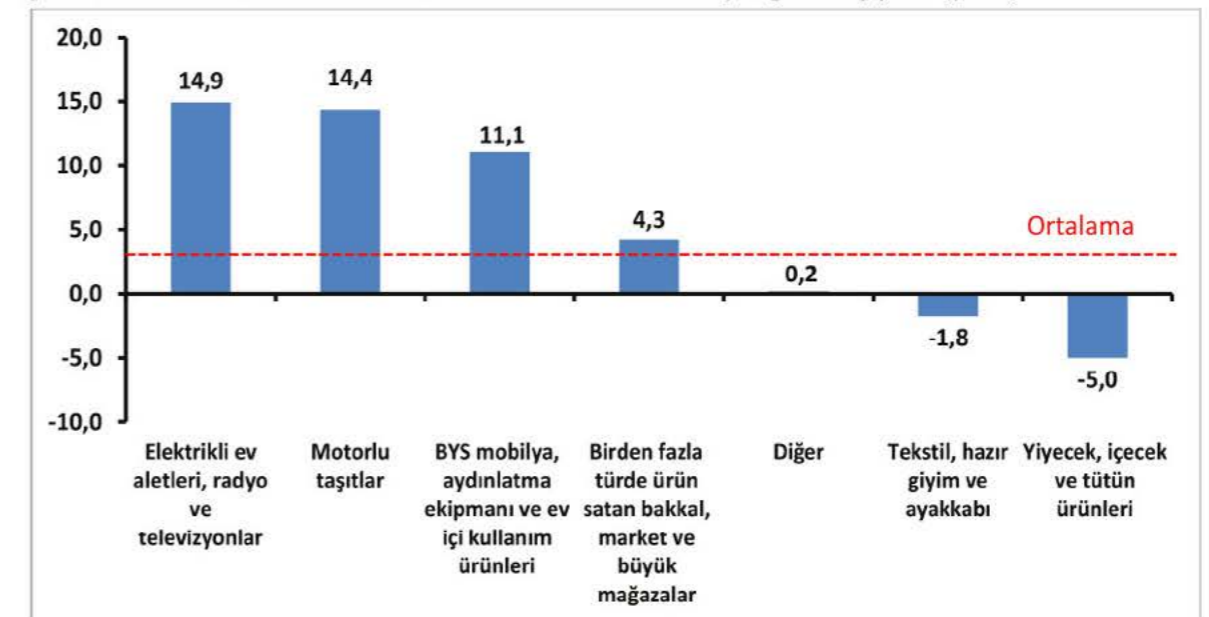
%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	-32,5	-30,2	-32,7	-32,1	-32,1	-27,6	-30,4	-31,9	-19,2	-19,8	-27,1	-11,9
2014	-27,2	-29,3	-27,8	-28,2	-28,7	-29,3	-27,7	-27,6	-25,5	-26,4	-25,9	-25,4
2015	-21,7											

### Ocak ayında en iyi performansı elektronik ürünler sektörü gösterdi:

Konyada perakende sektöründe aralık ayında en iyi performansı "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar" sektörü sergiledi. Bu sektörü "motorlu taşıtlar", "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri" ve "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar" sektörleri takip etti. Bu

4 sektördeki artış ortalama artışın üzerinde gerçekleşti. "Diğer" (akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.) sektöründeki artış ise ortalama artışın altında gerçekleşti. "Tekstil, hazır giyim ve ayakkabı" ve "yiyecek, içecek ve tütün ürünleri" sektörlerinde geçen yıla göre düşüş yaşandı. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise "yiyecek, içecek ve tütün ürünleri" sektöründe oldu.

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



### Konya'daki perakende göstergeleri Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi:

Konya ve Türkiye, perakende güven endeksi anketi sorular bazında karşılaştırıldığında Konya'nın "önümüzdeki dönemde mağaza sayısı beklentisi"

dışındaki göstergelerde Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde "önümüzdeki dönemde satış fiyatlarının beklentisi" ve "geçtiğimiz 3 aya göre işlerin durumu" dışındaki tüm göstergelerde hem geçen aya göre hem geçen yıla göre artış yaşandı.

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

Sorular	KOPE (Konya) 01/2014	KOPE (Konya) 12/2014	KOPE (Konya) 01/2015	Bir önceki aya göre değişim 01/2015	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 01/2015	TEPE (Türkiye) 01/2015
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-14,3	-25,2	-26,0	-0,8	-11,7	-49,8
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz? <sup>1</sup>	7,3	9,9	6,9	-3,0	-0,4	7,0
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	-5,6	3,2	14,0	10,8	19,6	-5,6
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	4,8	13,9	22,5	8,6	17,7	10,6
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	2,7	5,7	8,7	3,0	6,0	-0,2
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	14,8	21,1	9,2	-11,9	-5,6	19,3
İşleriniz geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-27,2	-25,4	-21,7	3,7	5,5	-33,0
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	5,8	5,5	6,3	0,8	0,5	9,4

### Perakende güveninde Slovakya, AB'nin lideri oldu:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Slovakya'nın ocak ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Slovakya'yı, Yunanistan, Çek Cumhuriyeti ve Hırvatistan takip etti. Finlandiya, Belçika, Almanya, Türkiye ve İngiltere geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldular. AB-28 Perakende Güven Endeksi, geçen yıla göre Euro Bölgesi'ne oranla daha kötü performans sergiledi.

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi karşılaştırmaları\* (Ocak 2014'e göre)

Ülkeler/ (Puan)	Ocak 2014'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim
Slovakya	18,5
Yunanistan	10,6
Çek Cumhuriyeti	9,9
Hırvatistan	8,9
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	7,7
Hollanda	6,2
İtalya	5,6
Romanya	4,4
İspanya	3,9
Polonya	2,6
Fransa	2,5
Portekiz	1,5
Slovenya	1,3
İsveç	0,5
Euro Bölgesi-19	-0,2
Bulgaristan	-0,6
AB-28	-0,9
Litvanya	-1,6
Letonya	-2,4
Danimarka	-2,6
Avusturya	-2,9
Macaristan	-4,8
Estonya	-5,0
İngiltere	-5,1
Türkiye	-5,2
Almanya	-6,6
Belçika	-13,2
Finlandiya	-22,6

### KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELERİ



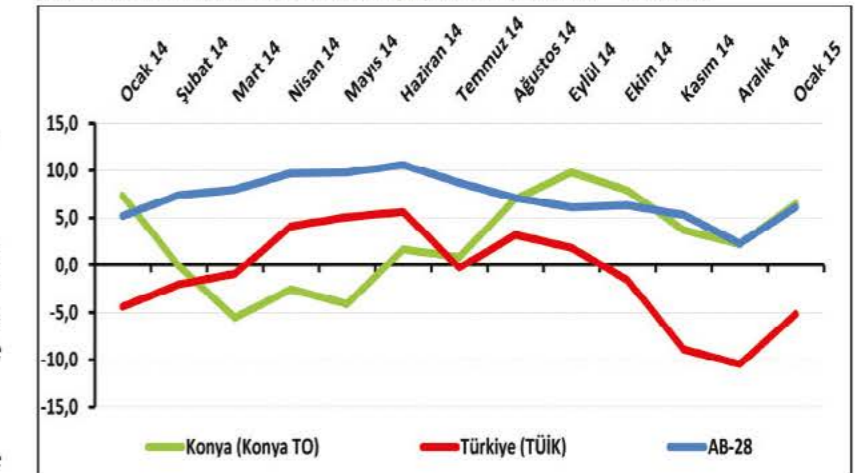
## Konya hizmetler sektörü güven endeksi (KOHİZ)

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, 2015 yılına yükselerek girdi:

Ekim 2014'te bu yana düşüşünü sürdüren Konya hizmetler sektörü güven endeksi, Ocak 2015'te yükseldi. Konya Hizmetler sektörü güven endeksi bir önceki aya göre 4,2 puan yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre ise 0,9 puan düşerek 6,4 puan değerini

aldı. Türkiye genelini temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Ocak 2015'te bir önceki aya göre 5,3 puan yükselerek, geçen yılın aynı dönemine göre ise 0,8 puan azalarak -5,2 puan değerini aldı. AB-28'i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Ocak 2015'te bir önceki aya göre 3,8 puan, geçen yılın aynı dönemine göre ise 0,9 puan yükselerek 6,1 puan değerini aldı. Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin, bir önceki aya göre hem Konya'da hem de Türkiye genelinde ve AB-28'de yükseldiği görülmektedir. Konya hizmetler sektörü güven endeksi ocak ayında Türkiye'den ve AB-28'den daha iyi performans sergiledi. Hizmetler sektörü güven endeksinin yükselmesinde önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan taleplere olan beklentinin artması etkili olmuştur.

Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması\* (Ocak 2014 – Ocak 2015)

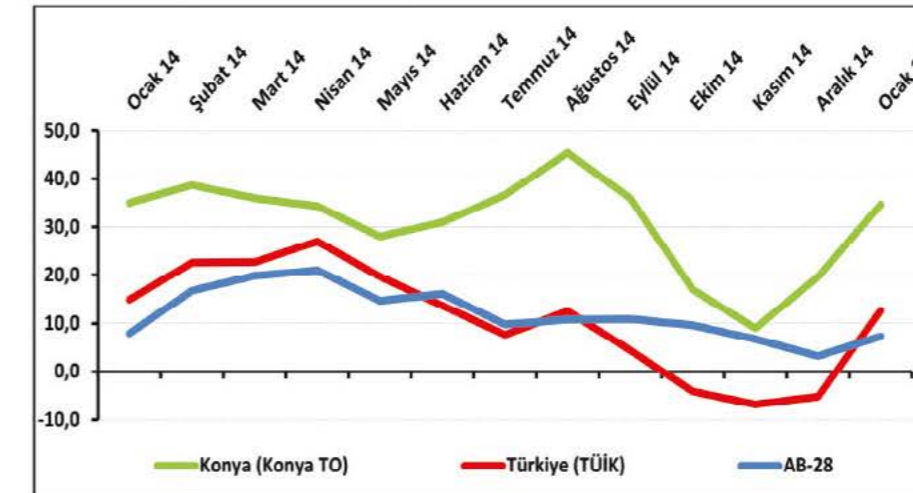


Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi\*

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

\*Mevsimsellikten arındırılmamış seriler

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



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

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

### Konya hizmetler sektörünün yüzde 52'si önümüzdeki dönemden umutlu:

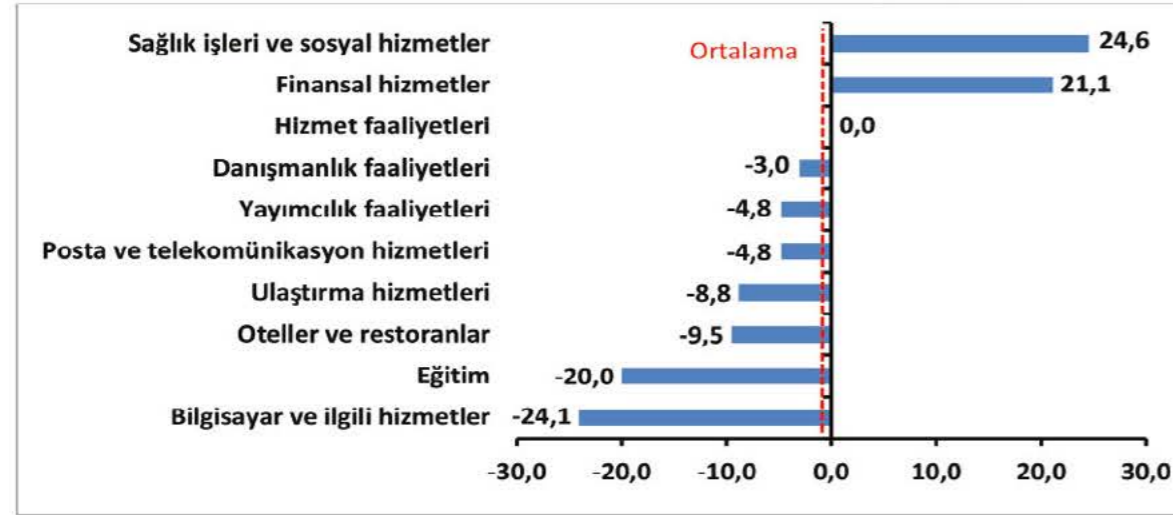
Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisinin denge değeri Ocak 2015'te bir önceki aya göre 15 puan artıyorken, geçen yılın aynı dönemine göre ise 0,3 puan düşerek 34,7 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi bir önceki aya göre hem Konya'da hem de Türkiye genelinde ve AB-28'de yükseldi. Ocak ayında Konya, Türkiye genelinden ve AB-28'den daha iyi performans sergiledi. Ocak 2015'te Konya'da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 51,7'si önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, talepte düşme bekleyenlerin oranı yüzde 17 düzeyinde oldu.

### Ocak ayının lideri; sağlık işleri ve sosyal hizmetler oldu:

Ocak ayında Konya'da hizmetler sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında "sağlık işleri ve sosyal hizmetler" sektörü en iyi performansı gösteren sektör oldu. Bu sektörü "finansal hizmetler" sektörleri takip etti. Bu sektörlerde geçen yıla göre artış yaşandığı görüldü. "Hizmet faaliyetleri"

sektöründe ise geçen yıla göre değişim olmadı. "Danışmanlık faaliyetleri", "yayımcılık faaliyetleri", "posta ve telekomünikasyon hizmetleri", "ulaştırma hizmetleri", "oteller ve restoranlar", "eğitim" ve "bilgisayar ve ilgili hizmetler" sektörlerinde geçen yıla göre düşüş yaşandı. "Bilgisayar ve ilgili hizmetler" sektörü geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan sektör oldu.

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

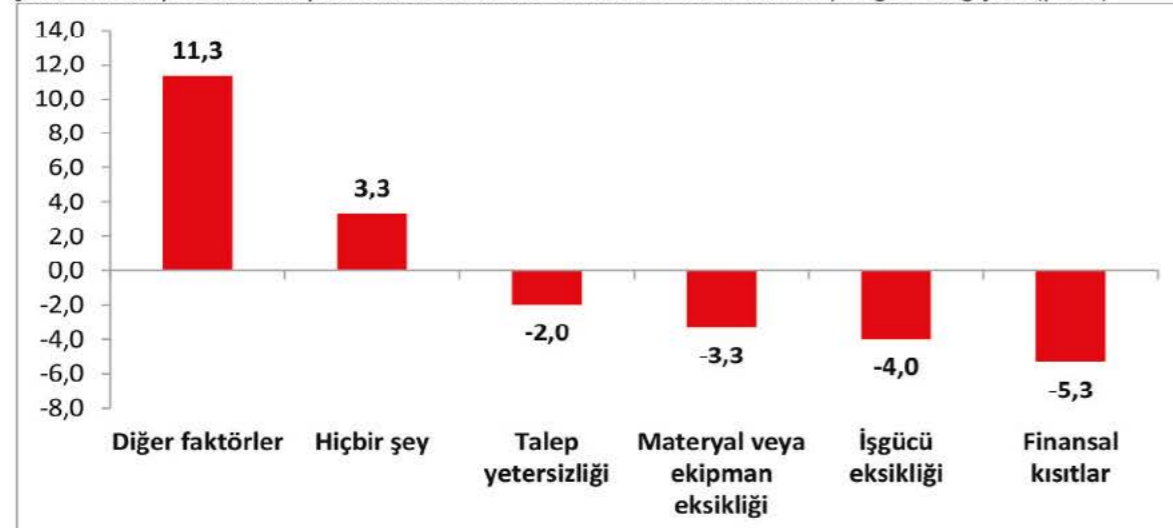


### Firmaların yüzde 23,7'si finansal kısıtlardan şikâyet ediyor:

Konya'da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörler geçen yıla göre incelendiğinde finansal kısıtlarda, işgücü eksikliğinde, materyal ve ekipman eksikliğinde ve talep yetersizliğinde düşüşler görülmüştür. Diğer faktörler ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşanmıştır.

Ocak ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 23,7'si faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin finansal kısıtlar olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 20,7'si talep yetersizliğinin, yüzde 19,3'ü diğer faktörlerin, yüzde 3'ü işgücü eksikliğinin ve yüzde 1,7'si materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 31,7 oldu.

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



### Konya hizmetler sektörü tüm beklenti ve mevcut durumlarda Türkiye'ye göre daha memnun:

Konya ve Türkiye, hizmetler sektörü güven endeksi

anketi sorular bazında karşılaştırıldığında Konya'nın ocak ayında tüm beklenti ve durumlarda Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü.

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

Sorular	Konya (Konya TO) 01/2014	Konya (Konya TO) 12/2014	Konya (Konya TO) 01/2015	Bir önceki aya göre değişim 01/2015	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 01/2015	Türkiye (TÜİK) 01/2015
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-10,7	-6,0	-7,3	-1,3	3,3	-12,9
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-2,3	-7,0	-8,0	-1,0	-5,7	-15,3
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	35,0	19,7	34,7	15,0	-0,3	12,7
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	3,3	5,3	1,0	-4,3	-2,3	-12,3
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	16,0	7,7	12,0	4,3	-4,0	7,5
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	29,3	25,0	22,7	-2,3	-6,7	13,1
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	3,3	-5,3	8,0	13,3	4,7	

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

Ülkeler/ (Puan)	Ocak 2014'e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	18,4
Slovenya	16,1
İtalya	9,9
İspanya	8,5
Hollanda	7,9
Portekiz	5,8
Çek Cumhuriyet	4,4
Yunanistan	4,2
Macaristan	3,3
Romanya	2,3
Euro Bölgesi-19	2,1
Belçika	0,9
AB-28	0,9
Danimarka	0,8
Fransa	-0,2
Malta	-0,2
Türkiye	-0,8
Slovakya	-1,3
Bulgaristan	-1,5
Avusturya	-2,7
Polonya	-2,8
İngiltere	-3,0
İsveç	-3,5
Almanya	-3,7
Letonya	-4,1
Finlandiya	-4,3
Hırvatistan	-7,9
Litvanya	-7,9
Estonya	-10,8

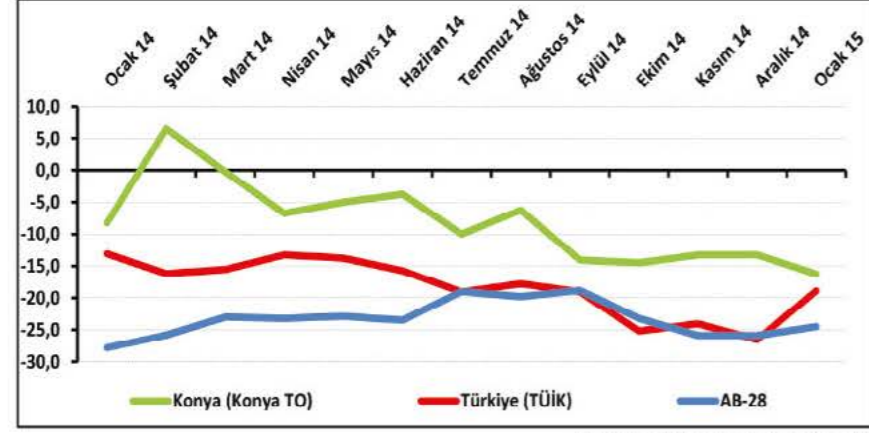
### Hizmetler sektöründe Euro Bölgesi, AB genelinden daha iyi performans sergiledi:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Güney Kıbrıs'ın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Güney Kıbrıs; Slovenya, İtalya, İspanya ve Hollanda takip etti. Euro Bölgesi Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre AB-28 ve Türkiye'ye oranla daha iyi performans sergiledi. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Estonya'da yaşandı.

## Konya inşaat sektörü güven endeksi (KOİN)

**Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, 2015'e düşerek girdi:** Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Ocak 2015'te bir önceki aya göre 3 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 8 puan düşerek -16,3 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü gü-

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



\*Mevsimellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi\*

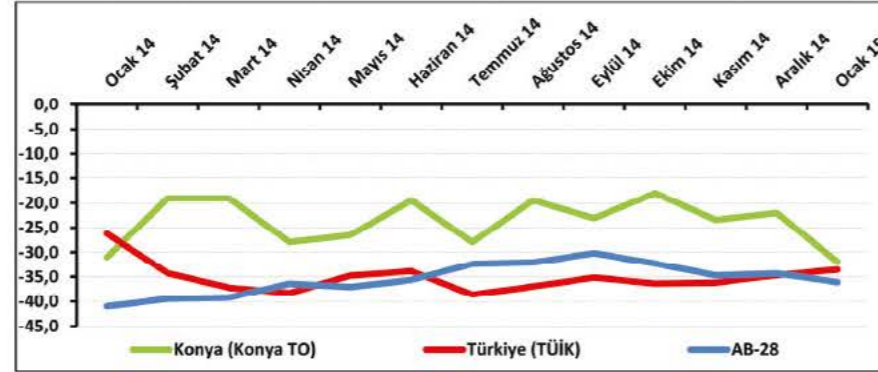
%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	---	---	---	---	---	---	---	---	-6,3	-12,5	-11,5	-13,5
2014	-8,3	6,5	-0,3	-6,8	-5,0	-3,8	-10,0	-6,3	-14,1	-14,5	-13,3	-13,3
2015	-16,3											

ven endeksi Ocak 2015'te bir önceki aya göre 7,6 puan artarak, geçen yılın aynı dönemine göre 5,8 puan düşerek -18,9 puan değerini aldı. AB-28'de inşaat sektörü güven endeksi ise -24,5 puan değerini aldı. İnşaat sektörü güven endeksi; geçen yıla göre Konya'da ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. Buna rağmen Konya inşaat sektörü güven endeksi Ocak 2015'te hem Türkiye genelinden hem de AB-28'den daha yüksek değer aldı.

### Konya'da inşaat sektöründeki mevcut siparişler geçen aya ve geçen yıla göre düştü:

Mevcut sipariş durumunun denge değeri Ocak 2015'te bir önceki aya göre 10 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 1 puan düşerek -32 puan değerini aldı. Ocak 2015'te Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 1,5'i mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğu belirtilirken, yüzde 33,5'i normalin altında olduğunu, yüzde 65'i de normal seviye-

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



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

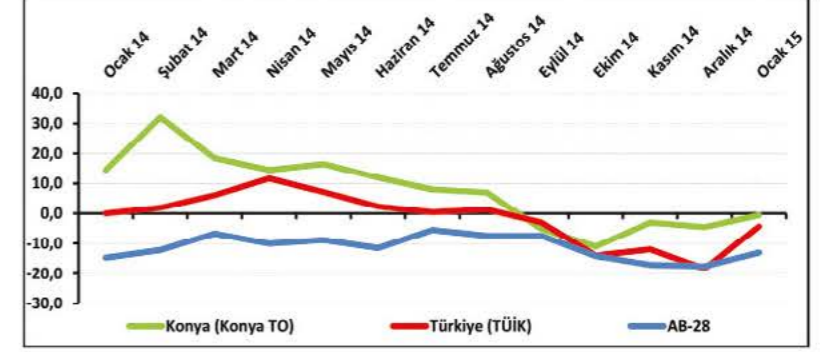
%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	---	---	---	---	---	---	---	---	-14,0	-17,0	-15,0	-27,5
2014	-31,0	-19,0	-19,0	-28,0	-26,5	-19,5	-28,0	-19,5	-23,1	-18,0	-23,5	-22,0
2015	-32,0											

de olduğu ifade etmiştir. Mevcut siparişlerin durumu geçen yıla göre Konya'da ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. Konya inşaat sektöründeki mevcut sipariş durumu ocak ayında hem Türkiye hem de AB-28'e göre daha iyi performans gösterdi.

### Önümüzdeki dönemde çalışan sayısı beklentisi bir önceki göre arttı:

Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi Ocak 2015'te bir önceki aya göre 4 puan artarak, geçen yılın aynı dönemine göre 15 puan düşerek -0,5 puan değerini aldı. Ocak 2015'te Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 22,5'i önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 23 oldu. Çalışan sayısı beklentisi geçen yıla göre Konya'da ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de arttı. Konya inşaat sektöründeki

Şekil-3. Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi\* (%arttı – %azaldı) (Ocak 2014 – Ocak 2015)

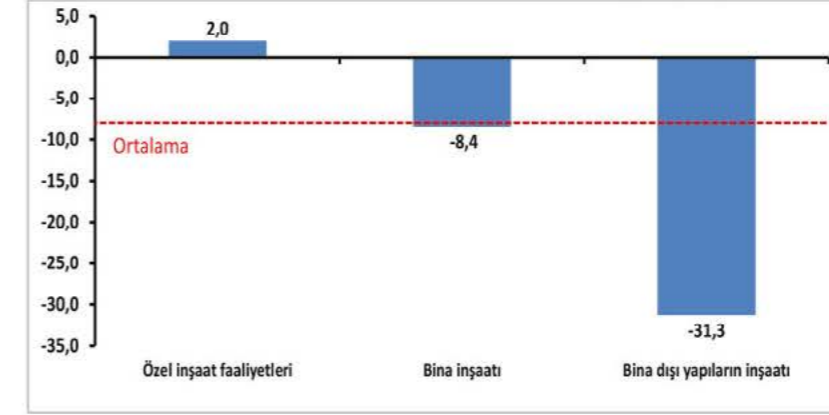


Tablo-3. Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi\* (%arttı – %azaldı)

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

önümüzdeki döneme ilişkin istihdam beklentisi Türkiye ve AB-28'den daha iyi performans gösterdi.

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



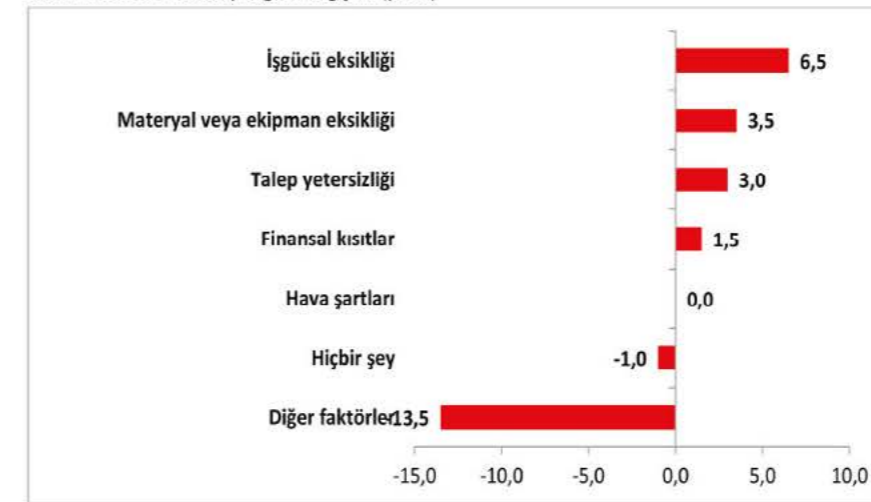
### Ocak ayında özel inşaat faaliyet sektöründe artış yaşandı:

Ocak ayında Konya'da inşaat sektörüne ait alt sektörler geçen yıla göre kıyaslandığında, özel inşaat faaliyetleri sektöründe artış görülmüşken, bina inşaatı ve bina dışı yapıların inşaatında artış yaşandı. Bina inşaatı ve bina dışı yapıların inşaatı sektörlerindeki düşüş ortalama düşüşten daha fazla olmuştur.

### Ocak ayında inşaat faaliyetlerini en çok hava şartları kısıtlıyor:

Konya'da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörler geçen yıla göre incelendiğinde, inşaat faaliyetlerini en çok hava şartlarının kısıtladığı görülmüştür. Geçen yıla göre kıyaslandığında Konya'daki inşaat firmaları diğer faktörlerden

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



daha az şikâyet etmektedir. Faaliyetlerini kısıtlayan faktör olmadığını söyleyen firmalarda geçen yıla göre azalma oldu. İnşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 35,5'i hava şartlarının, yüzde 20,5'i talep yetersizliğinin, yüzde 19'u finansal kısıtların, yüzde 10'u işgücü eksikliğinin, yüzde 5'i materyal veya ekipman eksikliğinin ve yüzde 3'ü diğer faktörlerin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerin kısıtlayan herhangi bir etken olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 7'dir.

### Konya inşaat sektöründe geçmiş döneme göre işlerde düşüş yaşandı:

Konya ve Türkiye, inşaat sektörü güven endeksi anketi sorular bazında karşılaştırıldığında Konya'nın "geçtiğimiz 3 aya göre inşaat yapma faaliyetleri" dışındaki göstergelerde Türkiye'ye göre daha iyi

performans sergilediği görüldü. Konya'da "önümüzde dönemde satış fiyatı beklentileri", "mevcut sipariş durumu", "geçtiğimiz 3 aya göre inşaat faaliyetleri" ve "geçen yıla göre iş hacmi" göstergelerinde hem bir önceki aya göre hem de geçen yıla göre düşüş yaşandı.

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

Sorular	Konya (Konya TO) 01/2014	Konya (Konya TO) 12/2014	Konya (Konya TO) 01/2015	Bir önceki aya göre değişim 01/2015	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 01/2015	Türkiye (TÜİK) 01/2015
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-23,0	-21,0	-32,0	-11,0	-9,0	-15,6
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-31,0	-22,0	-32,0	-10,0	-1,0	-33,5
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	14,5	-4,5	-0,5	4,0	-15,0	-4,3
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	25,5	14,5	10,5	-4,0	-15,0	5,4
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	20,0	2,0	3,5	1,5	-16,5	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-19,5	-6,5	-16,5	-10,0	3,0	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	10,0	-28,5	-36,0	-7,5	-46,0	

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

Ülkeler/ (Puan)	Ocak 2014'e göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim
Malta	38,4
İspanya	26,3
Çek Cumhuriyeti	24,9
Hollanda	18,2
Slovakya	15,5
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	12,2
İsveç	11,8
Hırvatistan	10,2
Portekiz	9,0
Romanya	8,6
Finlandiya	7,0
Polonya	6,3
Slovenya	3,7
Bulgaristan	3,7
AB-28	3,3
Litvanya	3,2
Euro Bölgesi-19	3,0
Estonya	2,9
Avusturya	2,7
İtalya	1,3
İngiltere	0,7
Lüksemburg	0,5
Macaristan	0,3
Belçika	-0,8
Almanya	-2,0
Letonya	-2,2
Türkiye	-5,8
Yunanistan	-7,5
Danimarka	-13,6
Fransa	-17,2

### İnşaat sektörü güven endeksinde, AB'de Malta lider oldu:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Malta'nın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Malta'yı, İspanya, Çek Cumhuriyeti, Hollanda ve Slovakya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Fransa'da yaşandı. AB-28 İnşaat Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre Euro Bölgesi'ne ve Türkiye'ye oranla daha iyi performans sergilerken, Türkiye hem AB-28'in hem de Euro Bölgesinin gerisinde kaldı.

## KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELERİ



## Konya istihdam izleme bülteni

### Konya'da sigortalı çalışan sayısı son 1 yılda 15 bin arttı:

SGK verilerine göre Ekim 2014'te sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 13 milyon 211 bin olurken Konya'da ise yaklaşık 278 bin olmuştur. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e sigortalı ücretli sayısı Türkiye'de 798 bin (yüzde 6,4) artarken Konya'da yaklaşık 15 bin (yüzde 5,5) artmıştır. Son 5 yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı çalışan sayısı artış oranı (yüzde 57,1), Türkiye genelindeki

sigortalı çalışan sayısı artış oranından (yüzde 46) daha fazla gerçekleşmiştir. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise sigortalı ücretli istihdamı son 1 ayda Türkiye'de yüzde 0,6 Konya'da ise yüzde 0,5 artmıştır.

Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Ekim, 2013 - 2014; Ekim - Eylül 2014)

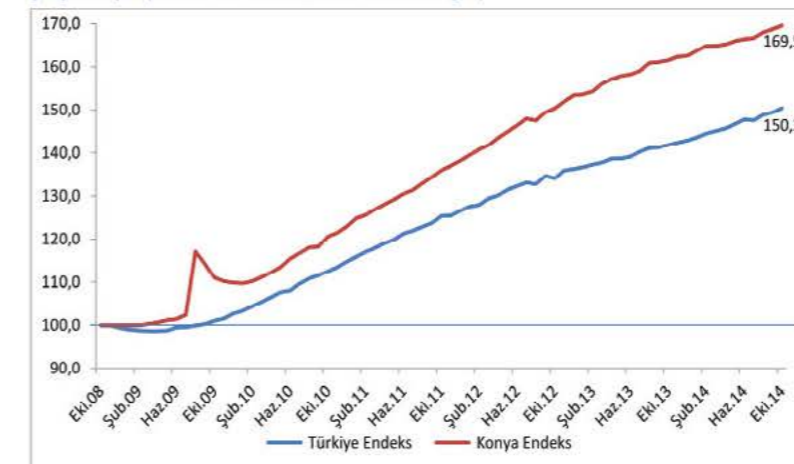
	Konya (4/a)	Türkiye (4/a)
Ekim 2013	263.343	12.412.998
Ekim 2014	277.912	13.211.467
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Fark)	14.569	798.469
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Artış, %)	5,5	6,4
Ekim 2014 - Ekim 2012 (Artış, %)	13,9	12,5
Ekim 2014 - Ekim 2011 (Artış, %)	25,4	19,3
Ekim 2014 - Ekim 2010 (Artış, %)	41,6	32,2
Ekim 2014 - Ekim 2009 (Artış, %)	57,1	46,0
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Fark)*	1.353	51.311
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Artış, %)*	0,5	0,6

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Şekil 1. Aylara Göre Sigortalı Ücretli (4/a)

Çalışan Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, Ekim ayı verilerine göre sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan 8. ildir. Son 1 yıldaki sigortalı ücretli artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında Konya 9. sırada yer almıştır. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e sigortalı ücretli çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 5,5'lik artış oranı ile 81 il arasında 50. Sırada, istihdamın en fazla olduğu ilk 15 arasında ise 8. sırada yer almaktadır. Türkiye ve Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) çalışan sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde, söz konusu değer, Ekim 2014'te, Türkiye için 150,3 olurken Konya içinse 169,5 olmuştur.

**Konya'da kayıtlı kadın istihdamı geçen yıla göre yüzde 10 arttı:** SGK verilerine göre Ekim 2014'te sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde yaklaşık 3 milyon 447 bin olurken Konya'da ise yaklaşık 46 bin olmuştur. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de yaklaşık 313 bin (yüzde 10) artarken Konya'da 4 bin (yüzde 10) artmıştır. Son 5 yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı artış oranının (yüzde 90,4), Türkiye genelindeki sigortalı ücretli (4/a)

kadın çalışan sayısı artış oranından (yüzde 62,3) daha fazla gerçekleşmiştir. Toplam istihdam içerisinde kadın istihdamının payı Ekim 2013'te yüzde 15,8 oranlarında seyrederken, bu oranın Ekim 2014'te arttığı (yüzde 16,5) görülmektedir. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son 1 ayda Konya'da sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı yüzde 0,7 artarken, Türkiye'de yüzde 0,9 artmıştır.

**Tablo 2. Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Ekim, 2013-2014; Ekim-Eylül 2014)**

	Konya (4/a)	Türkiye (4/a)	Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdamına Oranı (%)
Ekim 2013	41.736	3.134.390	15,8
Ekim 2014	45.768	3.446.930	16,5
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Fark)	4.032	312.540	
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Artış, %)	9,7	10,0	
Ekim 2014 - Ekim 2012 (Artış, %)	22,2	18,3	
Ekim 2014 - Ekim 2011 (Artış, %)	46,5	29,8	
Ekim 2014 - Ekim 2010 (Artış, %)	67,1	44,7	
Ekim 2014 - Ekim 2009 (Artış, %)	90,4	62,3	
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Fark)*	320	30.722	
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Artış, %)*	0,7	0,9	

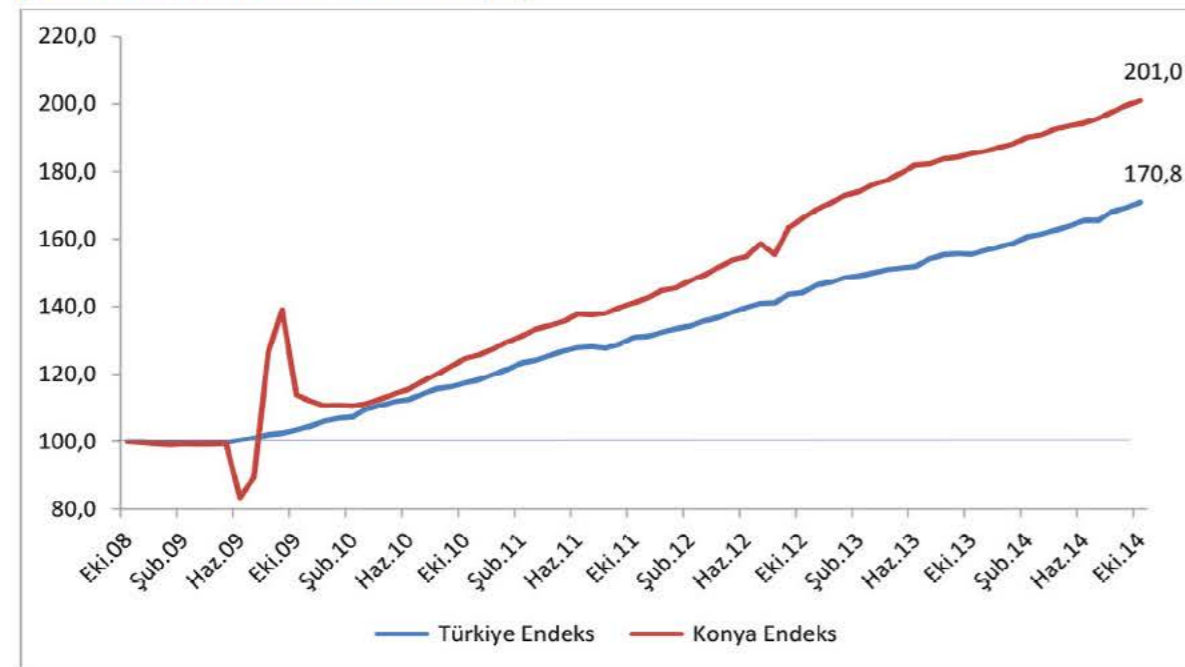
\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, Ekim ayı verilerine göre sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 13. sıradadır. Son 1 yıldaki sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında Konya 16. sırada yer almıştır. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e sigortalı ücretli çalışan kadın çalışan sayısı değişiminde Konya,

yüzde 9,7'lik artış oranı ile 81 il arasında 49. sırada, kadın istihdamının en fazla olduğu iller arasında da 13. sıradadır. Türkiye ve Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde, söz konusu değer, Ekim 2014'te, Türkiye için 170,8 olurken Konya içinse 201 olmuştur.

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



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

**Konya'da işyeri sayısı 40 bini aştı:**

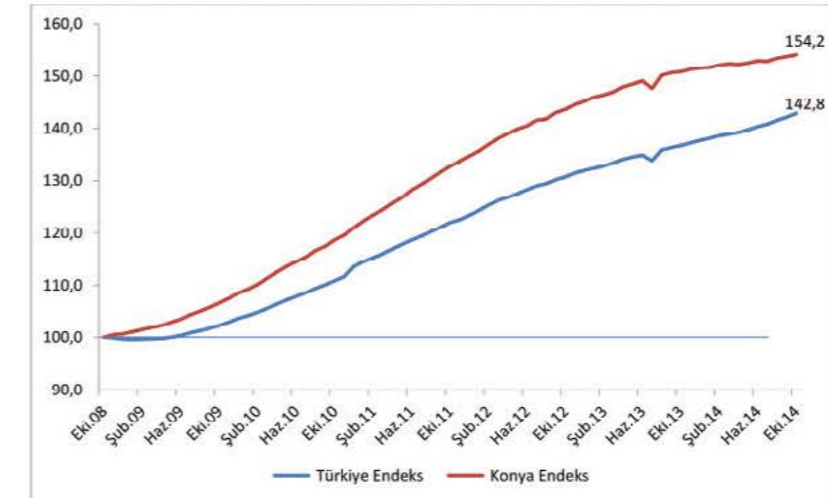
Ekim 2014'te işyeri sayısı Türkiye genelinde yaklaşık 1 milyon 667 bin olurken Konya'da ise 40 bini aştı. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e işyeri sayısı Türkiye'de yaklaşık 73 bin (yüzde 4,6) artarken Konya'da 871 (yüzde 2,2) artış yaşanmıştır. Son 5 yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 38,7 artarken Konya'da ise yüzde 44,1 artmıştır. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son 1 ayda işyeri sayısı Konya'da yüzde 0,3 artarken Türkiye'de yüzde 0,5 artmıştır.

**Tablo 3. İşyeri Sayısı (4/a) (Ekim, 2013-2014; Ekim - Eylül 2014)**

	Konya (4/a)	Türkiye (4/a)
Ekim 2013	39.461	1.593.968
Ekim 2014	40.332	1.666.738
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Fark)	871	72.770
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Artış, %)	2,2	4,6
Ekim 2014 - Ekim 2012 (Artış, %)	7,7	9,4
Ekim 2014 - Ekim 2011 (Artış, %)	16,4	16,9
Ekim 2014 - Ekim 2010 (Artış, %)	30,4	28,4
Ekim 2014 - Ekim 2009 (Artış, %)	44,1	38,7
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Fark)*	109	8.031
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Artış, %)*	0,3	0,5

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

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



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, Ekim 2014 verilerine göre işyeri sayısı en fazla olan iller arasında 6. sırada yer almıştır. Konya, son 1 yıldaki işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında da Konya 14. sırada yer almıştır. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 2,2'lik artış ile 81 il arasında 64. sıradadır. Konya, işyeri sayısının en fazla olduğu ilk 15 arasında 6. sırada yer almaktadır. İşyeri sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde, söz konusu değer Ekim 2014'te 154,2 olmuştur. Aynı dönemde Türkiye genelindeki işyeri sayısı 100'den 142,8'e yükselmiştir.

**Konya'da esnaf sayısı bir önceki yıla göre yüzde 4 arttı:**

SGK verilerine göre Ekim 2014'te kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde yaklaşık 2 milyon 1 bin olurken Konya'da ise 57 bin 219 olmuştur. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e kayıtlı esnaf sayısı Türkiye'de yaklaşık 106 bin (yüzde 5,6) artarken Konya'da 2 bin 222 (yüzde 4) artmıştır. Son 5 yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 9,3; Konya'da ise yüzde 2,8 artmıştır. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son 1 ayda kayıtlı esnaf sayısı Konya'da yüzde 1,0 Türkiye genelinde ise yüzde 0,8 artmıştır.

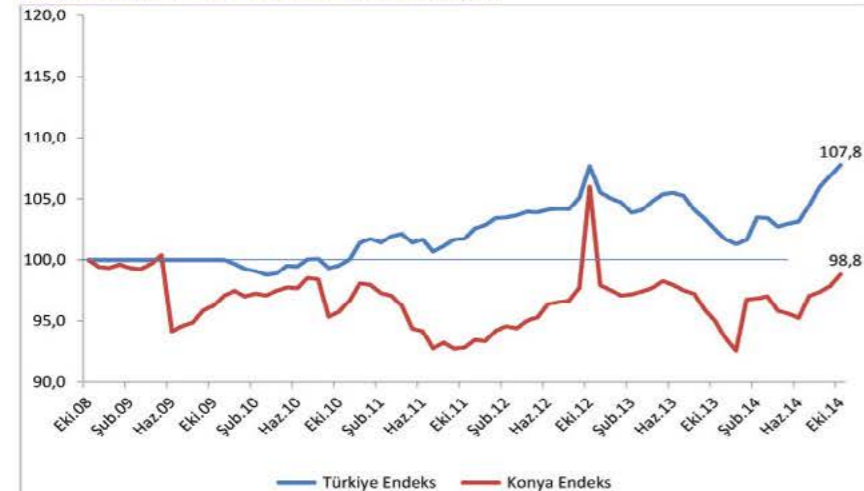
**Tablo 4. Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Ekim, 2013-2014; Ekim - Eylül 2014)**

	Konya (4/b)	Türkiye (4/b)
Ekim 2013	54.997	1.896.377
Ekim 2014	57.219	2.001.958
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Fark)	2.222	105.581
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Artış, %)	4,0	5,6
Ekim 2014 - Ekim 2012 (Artış, %)	-6,7	0,7
Ekim 2014 - Ekim 2011 (Artış, %)	6,6	7,1
Ekim 2014 - Ekim 2010 (Artış, %)	3,3	9,7
Ekim 2014 - Ekim 2009 (Artış, %)	2,8	9,3
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Fark)*	546	16.801
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Artış, %)*	1,0	0,8

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

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



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6. sıradadır. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 4'lük artış ile 81 il arasında 40. sıradadır. Türkiye ve Konya'daki kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde, söz konusu değer, Ekim 2014'te, Türkiye için 107,8 olurken Konya içinse 98,8 olmuştur.

#### Konya'da kayıtlı çiftçi sayısı azalmaya devam ediyor:

SGK verilerine göre Ekim 2014'te tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde yaklaşık 923 bin olurken Konya'da ise yaklaşık 51 bin olmuştur. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 37 bin (yüzde 3,9) azalırken Konya'da 1 bin 453 (yüzde 2,8) azalmıştır. Son 5 yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 13,1 oranında, Konya'da ise yüzde 12,7 oranında azalmıştır. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son 1 ayda kayıtlı çiftçi sayısı Konya'da yüzde 0,9, Türkiye'de ise yüzde 0,1 artmıştır.

Tablo 5. Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Ekim, 2013-2014; Ekim - Eylül 2014)

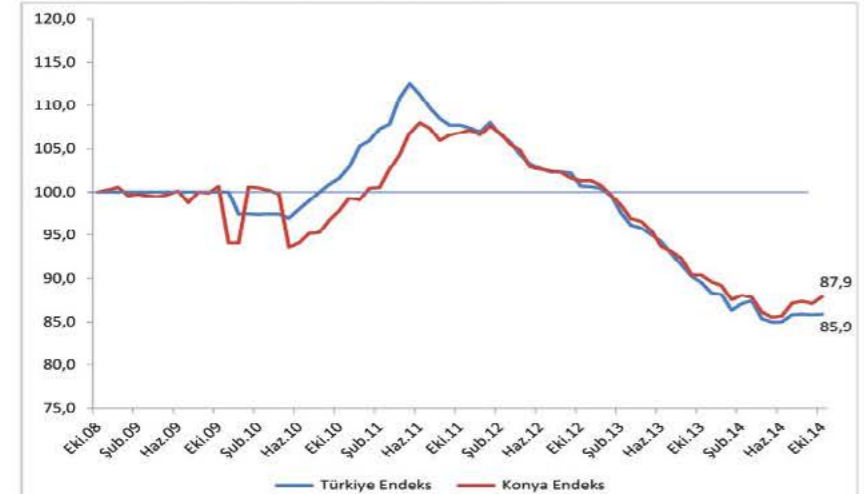
	Konya (4/b)	Türkiye (4/b)
Ekim 2013	52.132	960.369
Ekim 2014	50.679	927.888
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Fark)	-1.453	-37.481
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Artış, %)	-2,8	-3,9
Ekim 2014 - Ekim 2012 (Artış, %)	-13,3	-14,5
Ekim 2014 - Ekim 2011 (Artış, %)	-17,8	-20,0
Ekim 2014 - Ekim 2010 (Artış, %)	-10,2	-15,3
Ekim 2014 - Ekim 2009 (Artış, %)	-12,7	-13,1
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Fark)*	459	762
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Artış, %)*	0,9	0,1

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında yaklaşık 51 bin çiftçi ile 1. sıradadır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Ekim 2014 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yaklaşık yüzde 5,5'ini oluşturmaktadır. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 2,8'lik azalış ile 81 il arasında 23. sıradadır. Türkiye ve Konya'daki kayıtlı çiftçi sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde, söz konusu değer, Ekim 2014'te Türkiye için 85,9 olurken Konya için 87,9 olmuştur.

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



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 6. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Ekim, 2013-2014; Ekim - Eylül 2014)

	Konya (4/c)	Türkiye (4/c)
Ekim 2013	70.015	2.756.891
Ekim 2014	74.236	2.908.367
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Fark)	4.221	151.476
Ekim 2014 - Ekim 2013 (Artış, %)	6,0	5,5
Ekim 2014 - Ekim 2012 (Artış, %)	11,9	8,2
Ekim 2014 - Ekim 2011 (Artış, %)	14,7	12,8
Ekim 2014 - Ekim 2010 (Artış, %)	29,2	28,5
Ekim 2014 - Ekim 2009 (Artış, %)	29,2	27,6
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Fark)*	298	4.953
Ekim 2014 - Eylül 2014 (Artış, %)*	0,4	0,2

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

#### Konya'da son 1 yılda kamu çalışanı sayısı yüzde 6 arttı:

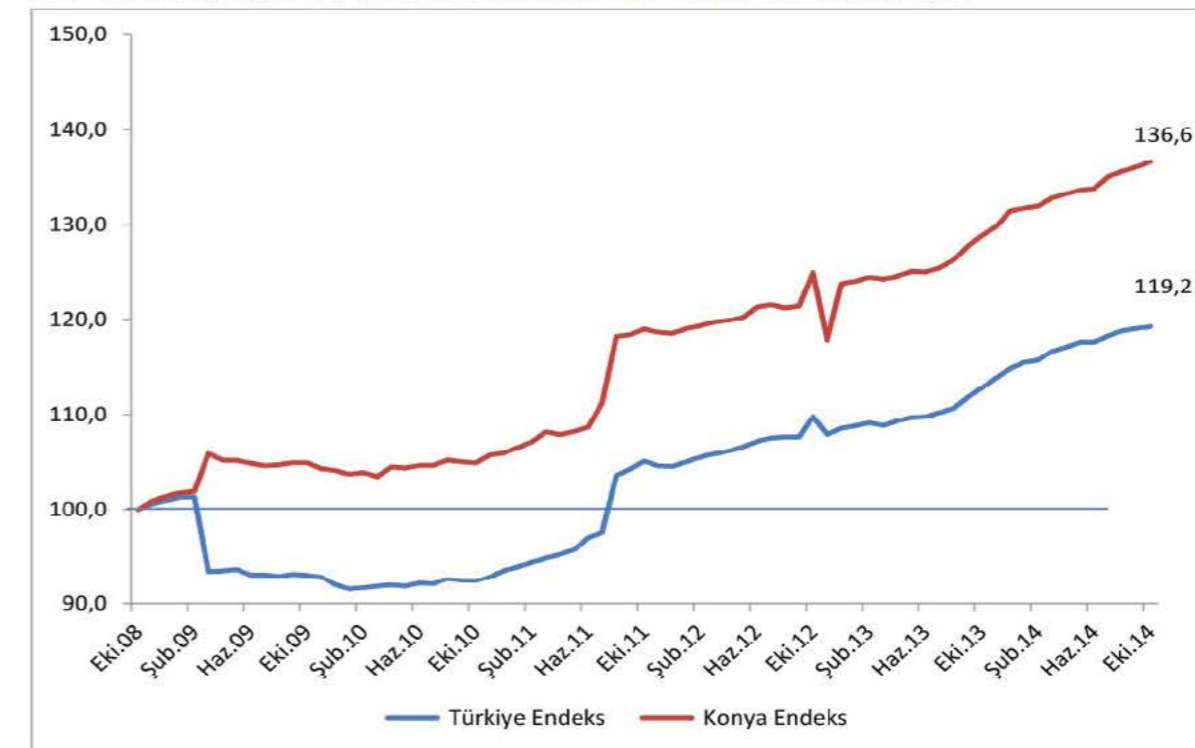
SGK verilerine göre Ekim 2014'te kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 908 bin olurken Konya'da ise 74 bin olmuştur. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 151 bin (yüzde 5,5) artarken Konya'da 4 bin (yüzde 6,0) artmıştır. Son 5 yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 27,6 oranında, Konya'da ise yüzde 29,2 oranında artmıştır. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son 1 ayda kamu çalışanı sayısı Konya'da yüzde 0,4 Türkiye genelinde yüzde 0,2 artmıştır.

Konya, Türkiye genelinde kamu çalışanı sayısı en fazla olan iller arasında 5. sıradadır. Son 1 yıldaki kamu çalışanı artışında en fazla paya sahip iller arasında 13. sırada yer almıştır. Ekim 2013'ten Ekim 2014'e kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 3,5'lik artış

ile 81 il arasında 22. sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki kamu çalışanı (4/c) sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde, söz konusu değer, Ekim 2014'te, Türkiye için 119,2 olurken Konya içinse 136,6 olmuştur.

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



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

#### Konya'da işsizlik sigortasına başvuranların bir önceki aya göre arttı:

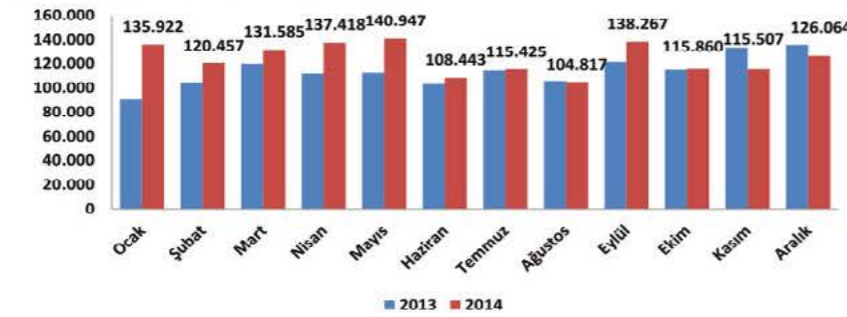
Konya'da Ekim 2014'te 1.060 kişi İŞKUR'a işsizlik sigortası ödeneği almak için başvuru yapmıştır. Geçen yıl aynı dönemde başvuru yapanların sayısı 710 iken geçen ay başvuru yapanların sayısı 999'dur. Ekim 2014'te Konya'da işsizlik sigortası ödeneği alan kişi sa-

yısı 389'dur. Konya'da işsizlik sigortası ödeneği alanlar Türkiye'de işsizlik sigortası ödeneği alanların yüzde 1,1'ini oluşturmaktadır. Konya, Ekim 2014 verilerine göre işsizlik sigortasına en fazla başvuru yapılan iller arasında 14. sırada yer alırken, en fazla işsizlik sigortası ödeneği alınan iller arasında 81 il içinde 18. sırada yer almaktadır.

Konya Dış  
Ticaret Bülteni

Konya Ticaret Odası (KTO) tarafından Türkiye İstatistik Kurumu'ndan ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nden alınan verilere dayalı olarak Konya'nın dış ticaretinin durumu "Konya Dış Ticaret Bülteni" adıyla yayımlanmaktadır. Konya İli Dış Ticaret Bülteni ile Konya'nın dış ticaret durumunu güncel veriler ışığında izleyerek analiz etmek ve bunu ülkemizin dış ticaret durumu ile kıyaslayabilmek hedeflenmektedir.

Şekil-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2013-2014 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

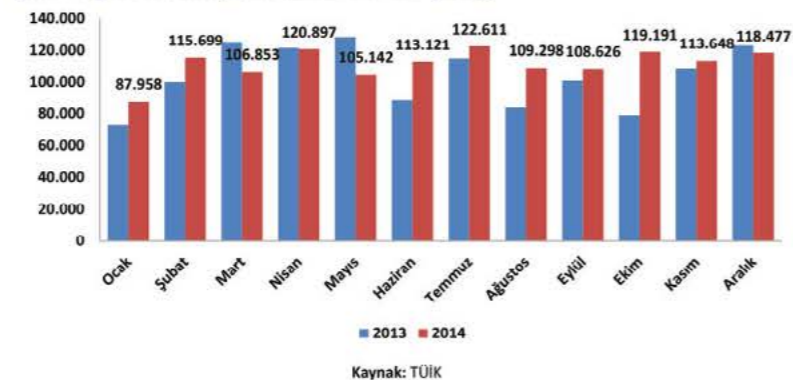
Tablo-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2013-2014) (1000\$)

Ay	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	90.700	104.552	119.789	111.837	112.690	102.979	114.514	105.805	121.140	115.117	133.377	135.579
2014	135.922	120.457	131.585	137.418	140.947	108.443	115.425	104.817	138.267	115.860	115.507	126.064

Kaynak: TÜİK

Konya ihracat fazlası verme eğilimli bir şehir olmasına rağmen haziran ayından itibaren ihracatın hızlı düşmesi nedeniyle dış ticaret açığı vermeye başlamıştı ancak eylül ayında yaşanan toparlanma sonucu tekrar ihracat fazlası verse de bu durum kısa sürdü. Ekim ayı dış ticaret verilerine bakıldığında tekrar dış ticaret açığı veren Konya, kasım ayından sonra aralık ayında da ihracat fazlası verdi. İthalat rakamlarına bakıldığında, 2014'ün ilk yarısında izlediği dalgalı seyrine yılsonuna doğru son vererek, ekim ayından itibaren yılın ilk yarısına göre durağan ve yüksek bir seviyede seyretmeye başladı. Aralık ayında bu eğilim devam etti. Kasım 2014'te 113 milyon dolar olan ithalat seviyesi, 5 milyon dolar artarak aralık ayında

Şekil-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı 2013-2014 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Tablo-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2013-2014) (1000\$)

Ay	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2013	73.333	99.944	125.497	121.697	128.703	89.042	115.044	84.564	100.833	78.912	108.979	123.152
2014	87.958	115.699	106.853	120.897	105.142	113.121	122.611	109.298	108.626	119.191	113.648	118.477

Kaynak: TÜİK

118 milyon seviyesine ulaştı. Öte yandan, geçtiğimiz yılın aralık ayı ile kıyaslandığında ise 123 milyon dolar olan 2013 Aralık ayı ithalatı yüzde 4 azalarak 118 milyon dolar seviyesine geriledi.

**Konya'nın İhracatı Aralık Ayında da hala Mayıs 2014 Seviyesine Ulaşamadı**  
Haziran ayında Konya'nın ihracatı hızlı bir düşüş yaşayarak 140 milyon dolardan 108 milyon dolara düştü ve eylül ayı ile başlayan toparlanma aralık ayında da sürdü. 2014 Kasım ayında 115 milyon dolara olan ihracat seviyesi yüzde 9 artarak aralık ayında 126 milyon seviyesine çıkarken; geçtiğimiz yılın aralık ayı ile karşılaştırıldığında ise düşüş gözlemlendi. Geçtiğimiz yılın aralık ayında 135 milyon dolar seviyesinde olan ihracat seviyesi, yüzde 7 azalarak 126 milyon dolar seviyesine düştü.

Konya'nın 2014 Aralık ayı ihracatı, Türkiye'nin 13,3 milyar dolarlık ihracatının yüzde 0,95'ini oluşturmaktadır. 118 milyon dolarlık ithalatı ise Türkiye'nin 2014 Aralık ayı toplam ithalatının yüzde 0,54'ünü oluşturmaktadır. Türkiye 2014 Aralık ayı itibarı ile 8,5 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 8 milyon

dolar ihracat fazlası vermiştir. Konya'nın aralık ayı dış ticaret hacmi 244 milyon dolar ile Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,69'unu oluşturmaktadır. Aralık ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 61 iken Konya için bu oran yüzde 107 olmuştur.

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

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (milyon \$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	İhracat (Aralık; 2013-2014) Fark (%)	İthalat (Aralık; 2013-2014) Fark (%)
Türkiye	13.328	21.834	-8.506	35.162	61%	1%	-6%
Konya	126	118	8	244	107%	-7%	-4%

Kaynak: TÜİK

Konya'nın aralık ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7 azalırken, Türkiye'nin toplam ihracatı ise yüzde 1 artmıştır. İthalatta ise Türkiye'nin aralık ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6 azalırken, Konya'nın ithalatı da yüzde 4 azalmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2014 Aralık ayı ithalatında yüzde 4'lük

ve ihracatında da yüzde 9'luk bir artış yaşanmıştır. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2014 Aralık ayı ithalatında yüzde 2,1'lik ve ihracatında da yüzde 1,9'luk bir artış yaşanmıştır. Kasım ayında dış ticaret dengesi açısından Konya, Türkiye geneline göre daha iyi ve geçen yılın aynı ayına göre daha kötü bir performans göstermiştir.

Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2014 Aralık ayında da Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektör, geçen aya göre pek değişmemiştir. "İnorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif ele-

Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Aralık; 2013-2014)

Sektör	Aralık-İHRACAT		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - 2014
	2014	2013		
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	43.072.012	32.075.260	34%	34,2%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	17.606.392	18.948.970	-7%	14,0%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	8.655.036	12.603.918	-31%	6,9%
Kakao ve kakao müstahzarları	6.713.380	6.867.804	-2%	5,3%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	6.034.878	6.074.092	-1%	4,8%
Demir veya çelikten eşya	4.796.281	6.049.460	-21%	3,8%
Plastikler ve mamulleri	4.796.028	7.343.948	-35%	3,8%
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	4.412.432	4.025.290	10%	3,5%
İnorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri	3.751.716	1.879.799	100%	3,0%
Şeker ve şeker mamulleri	3.097.036	2.428.496	28%	2,5%
Tüm Sektörlerin Toplamı	126.064.235	135.579.356	-7%	100,0%

Kaynak: TÜİK

ment, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri" sektörü ile "Şeker ve şeker mamulleri" sektörü geçen aya göre listeye yeni girmiştir. "Kazanlar, makineler, mekanik cihaz ve aletler" sektörü 43 milyon dolarlık ihracatı ile aralık ayında Konya'nın ihracatının yüzde 34,2'sini oluşturmaktadır ve geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 34 artmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu ise yüzde 100 ile "İnorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri" sektörü olmuştur. Bu sektörü yüzde 34'lük artış ile "Kazanlar, makineler, mekanik cihaz ve aletler" sektörü takip etmektedir.

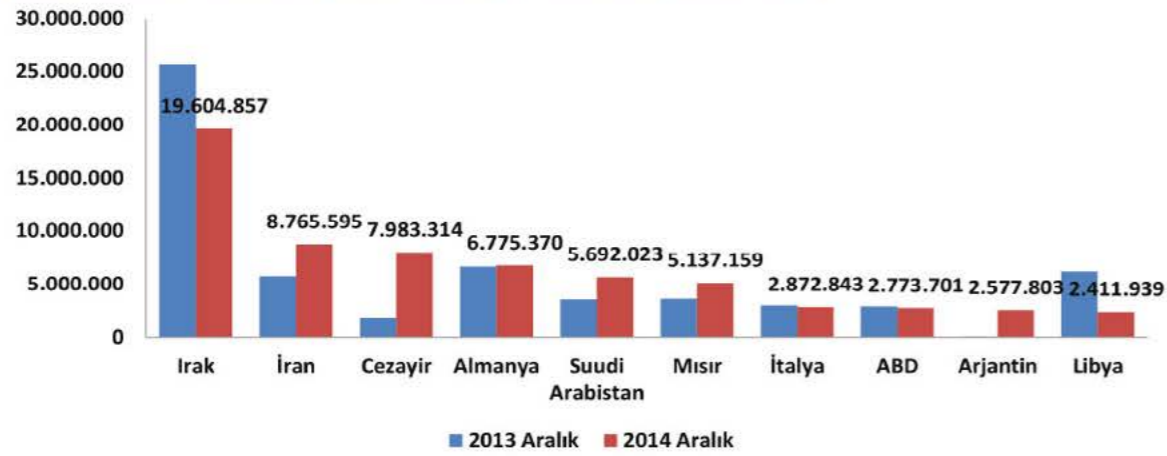
Tablo-5: İhracat Partnerleri (Aralık-2014)

		İHRACAT	PAY
1	Irak	19.604.857	16%
2	İran	8.765.595	7%
3	Cezayir	7.983.314	6%
4	Almanya	6.775.370	5%
5	Suudi Arabistan	5.692.023	5%
6	Mısır	5.137.159	4%
7	İtalya	2.872.843	2%
8	ABD	2.773.701	2%
9	Arjantin	2.577.803	2%
10	Libya	2.411.939	2%
	Diğer	61.469.631	49%
	Toplam	126.064.235	100%

Tablo-6: İthalat Partnerleri (Aralık-2014)

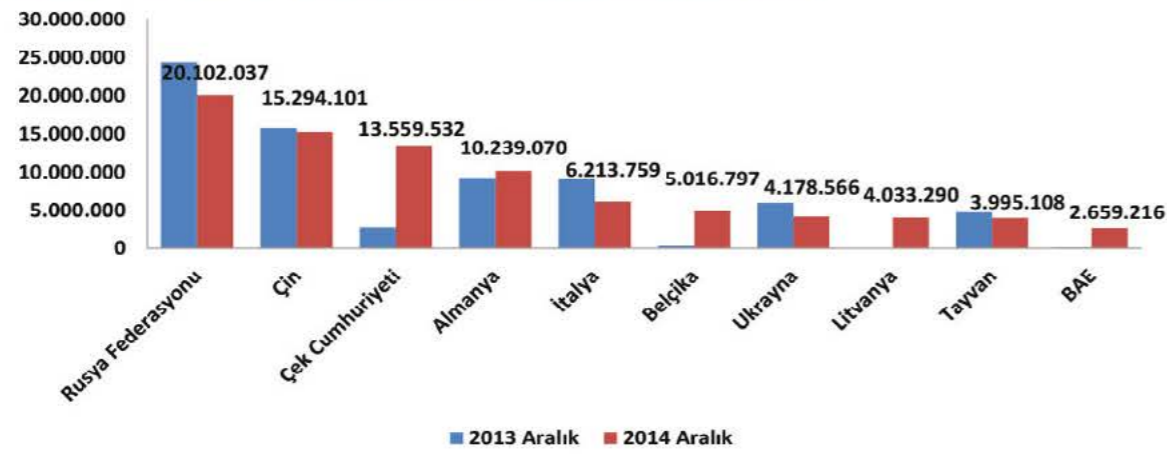
		İTHALAT	PAY
1	Rusya Federasyonu	20.102.037	17,0%
2	Çin	15.294.101	12,9%
3	Çek Cumhuriyeti	13.559.532	11,4%
4	Almanya	10.239.070	8,6%
5	İtalya	6.213.759	5,2%
6	Belçika	5.016.797	4,2%
7	Ukrayna	4.178.566	3,5%
8	Litvanya	4.033.290	3,4%
9	Tayvan	3.995.108	3,4%
10	BAE	2.659.216	2,2%
	Diğer	33.186.010	28,0%
	Toplam	118.477.486	100,0%

Şekil-3: Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (\$) – İlk 10 Ülke (Aralık -2014)



Kaynak: TÜİK

Şekil-4: Ülkelere Göre Konya'nın İthalatı (\$) – İlk 10 Ülke (Aralık -2014)



Kaynak: TÜİK

#### Konya'nın İthalatında Rusya'nın Payı Yüzde 17'ye Ulaştı

Ülkeler bazında Konya ihracatına bakıldığında Aralık 2014'te ilk sırada geçen yılın aynı ayına göre yüzde 24 azalmasına rağmen, 19,6 milyon dolarlık ihracatı değeri ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre 6 milyon dolar azalarak 25,6 milyon dolar seviyesinden 19,6 milyon dolara düşmesine rağmen; halen toplam ihracatın yüzde 16'sını oluşturmaktadır. Irak'ın ardından 8,7 milyon dolarlık ihracat değeri ile İran gelmektedir. İran'a yapılan ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 52 artarak 5,7 milyon dolardan 8,7 milyon dolara yükselmiştir. İran'ı sırasıyla Cezayir, Almanya,

Suudi Arabistan, Mısır, İtalya, ABD, Arjantin ve Libya takip etmektedir. Bir önceki yılın aynı ayına göre bakıldığında ise ihracat yapılan ilk 10 ülkeden Irak, İtalya, ABD ve Libya dışındaki tüm ülkelerde artış gözlenmiştir. Konya kasım ayında en fazla ithalatı ise Rusya'dan yapmıştır. Konya'nın Rusya'dan yaptığı ithalat, yüzde 18 azalarak 20 milyon dolar seviyesine gerilemiştir ancak halen toplam ithalatın yüzde 17'sini oluşturmaktadır. Konya'nın Rusya'dan sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Çin'dir. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat 2013 yılının aralık ayına göre yüzde 3 azalmış ve 15,8 milyondan 15,3 milyon dolar seviyesine düşerek toplam ithalatın yüzde 13'ünü oluşturmaktadır.



sizin marketiniz sizin marketiniz sizin marketiniz

sizin marketiniz sizin marketiniz sizin marketiniz

0800 363 35 00  
Ücretsiz İletişim Hattı

# SINCAP

## MARKETLER ZİNCİRİ

www.sincapmarket.com  
iletisim@sincapmarket.com

Başarılı Olmak İçin  
**Doğru Ekipmanlara  
Sahip Olmalısın**

Yarım asırdır çiftçiyle el ele türk tarımının aranan markasıyız.



hanetgrafik.com

444  
39  
42

**ALPARSLAN**  
TARIM MAKİNELERİ A.Ş.

**AEC MAKİNE**  
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

**AGROWİN**

**ÖZERDİREN**

**ALPARSLAN**

1. Organize Sanayi Bölgesi Çevreli Sokak No:12 42300 Konya / TÜRKİYE - Fax : +90 (332) 248 24 28

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



Diskli Tip Pnömatik  
Hassas Ekim Makinesi  
Hidrolik & Manuel Kaydırmalı



Kombine Hububat  
Ekim Makinesi



Balya Toplama ve  
Yükleme Makinesi



Elemeli Savurmalı Kombine  
Harman Makinesi



Arka Kazıyıcı



ALP-07 Ön Yükleyici