

yeni ipek yolu

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL:29 SAYI: 345 KASIM 2016

MESLEKİ EĞİTİM SANAYİDE DÖNÜŞÜMÜN NERESİNDE?

DIŞ TİCARET AÇIĞINA KATMA
DEĞER YAKLAŞIMI ÇİN ÖRNEĞİ

BİREYSEL EMEKLİLİKTE
İŞVEREN YÜKÜMLÜLÜKLERİ NELER?

KONYA'DA KIŞ'A HAZIRLIK

GIDA SEKTÖRÜ

TÜRK TİCARET KANUNUNA GÖRE ANONİM
ŞİRKETLERİN HAKLI SEBEPLE FESHİ



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ**

**TÜRKİYE'NİN
KADİM ÜNİVERSİTESİ**

**Siz vermedik başarıyı
Prüvaze is' a dedik**

Başarı Daima Ödüllendirilmelidir

Yüksek Burs İmkanları KTO Karatay'da!

KTO Karatay Üniversitesi ilk 10.000 başarı sıralaması olan öğrencilere akademik yıl boyunca 8 ay olmak üzere üniversiteye giriş yüksek bursu veriyor. Kazanılan burslar normal eğitim süresi boyunca devam ediyor ve bu süre boyunca başsuz olunması hâlinde kesilmiyor.

1-100 arası derece yapan öğrenciler aylık: 3.000,00 TL

101-1000 arası derece yapan öğrenciler aylık: 2.500,00 TL

1001-2500 arası derece yapan öğrenciler aylık: 2.000,00 TL

2501-5000 arası derece yapan öğrenciler aylık: 1.500,00 TL

5001-10000 arası derece yapan öğrenciler aylık: 1.000,00 TL

- Tercih Bursu
- Ticaret Odası Üyesi Destek Bursu
- Kardeş Bursu
- Üstün Başarı Bursu
- Sporcu Bursu
- Sağlık - Gazi Bursu
- Dil Okulu Bursu
- Yurt Dışı Yaz ve Hız Okulu Bursu
- Yurt Dışı Yüksek Lisans Bursu
- Bannma Bursu
- Asistan Öğrenci Bursu
- Akademik İzinli Bilim İnsan Destekleme Bursu
- Mezun Bursu



KTO Karatay Üniversitesi Rektörlüğü
Akabe Mh. Alaaddin Kap Cd. No: 130 Karatay / KONYA

☎ 444 1251

🌐 www.karatay.edu.tr

📱 [kto.karatay](https://www.kto.karatay.edu.tr)

📘 KaratayUniversitesi

📌 ktokaratayuniversitesi

📍 KARATAYUNIVERSITESI

Bilim ve Ticaretin Merkezindeki Üniversite

🏥 Tıp Fakültesi

⚖️ Hukuk Fakültesi

⚙️ Mühendislik Fakültesi

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

🏢 İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi

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

🏛️ Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi

Tarih
Psikoloji
Sosyoloji
Sosyal Hizmet
Mütercim Tercümanlık (Arapça)

🎨 Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi

Resim
Mimari
İç Mimarlık
Grafik Tasarım
Geleneksel Türk Sanatları

🏥 Sağlık Bilimleri Yüksekokulu

Ebelik
Odyoloji
Hemşirelik
Çocuk Gelişimi
Beslenme ve Diyetetik
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon

⚖️ Adalet Meslek Yüksekokulu

Adilet

🏥 Sağlık Hizmetleri MYO

Dişiliz
Fizyoterapi
Çocuk Gelişimi

🏛️ Fen Bilimleri Enstitüsü

Adil Bilim (Tezli)
Mimari (Tezli / Tezsiz)
Mimari (Doktora)
İnşaat Mühendisliği (Tezli / Tezsiz)
İnşaat Mühendisliği (Doktora)
Elektrik-Bilgisayar Mühendisliği (Tezli / Tezsiz)

🏛️ Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme (Tezli / Tezsiz)
Muhasabe ve Denetim (Tezsiz)
Özel Hukuk (Tezli)
Kamu Hukuku (Tezli)
Uluslararası Ticaret (Tezli)
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik (Tezli)

🏥 Sağlık Bilimleri Enstitüsü

Odyoloji (Tezli)
Çocuk Gelişimi (Tezli / Tezsiz)



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ**

Yenişehir Kampüsü
KTO Karatay Üniversitesi
Konya / Türkiye
www.kto.edu.tr

Başlarken

ARGE PAZARLAMA

Değişim

GÜÇLÜ

Cesur

Enerjik

Genişleme

Kaynaklar

Tanıtım

Dönüşüm

BÜYÜME

Dinamik

İlerleme
İyileşme
Gelişim

Girişimci

Fuar

MARKALAŞMA

GELİŞİM

Uyarlama

Yükselmek

Çeşitlilik

Satış

İNNOVASYON



Türkiye ekonomisi, büyük bir kısım küresel ekonomideki gelişmelerden kaynaklı olarak 2016'da zor bir yıl geçirdi. Küresel ekonomide gelişmeler şu şekilde sıralanabilir: İngiltere'nin AB'den ayrılma kararı (Brexit) ve AB'ye getirdiği belirsizlik. Donald Trump'un ABD Başkanı seçilmesi. FED'in faiz artıracacağına ilişkin güçlü beklenti. Suriye ve Irak'ta yaşanan savaş ortamı ve jeopolitik riskler.

ABD'de Donald Trump'ın başkan seçilmesinin ardından, Trump'ın ekonomiyi ilişkin vaatlerinin ne kadarının uygulanacağını kestirilememesi küresel ekonomide belirsizliği neden oluyor. Trump ticaret politikalarını izleyeceği endişeleri arasında özellikle AB cephesinde ciddi soru işaretleri ortaya çıktı.

Son hamle de Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'ndan (TCMB) geldi. 2016 yılı içerisinde 7 ay boyunca faiz koridorunun üst bandını indirmesinin ardından geçen ayı pas geçen Merkez Bankası, Kasım toplantısında çifte faiz artırımına gitti. Politika faizi 50 baz puan artarak %7,5'den %8'e, faiz koridorunun üst bandı olan gecelik borç verme faizi ise 25 baz puan artarak %9,75'den %10'a yükseltildi. Merkez Bankası faiz oranlarının yanı sıra yabancı para zorunlu karşılık oranlarında da tüm vade dilimlerinde 50 baz puan indirimde yöneldi. Söz konusu değişiklik ile finansal sisteme yaklaşık 1.5 milyar dolar ilave likidite sağlanmış oldu.

Sürpriz bir kararla faizlerde artışa giden Merkez Bankası, piyasalarda tansiyonu düşürdü. Ancak Avrupa Parlamentosu'nda yapılan Türkiye üyelik sürecinde müzakerelerin geçmesi olarak dondurulması kararı verilmesi, dolanım yeniden güçleşmesine neden oldu. Uluslararası piyasalardaki yüksek volatilité ve devam eden dolar talebi nedeniyle dolar/TL tekrar yükselişe geçti. Yurt içi ve jeopolitik gelişmelerin de etkisiyle dolar/TL'nin yükselişini sürdürdüğü görülüyor.

Doların dalgalanmasının en azından Trump'ın göreve başlayacağı 20 Ocak 2017'ye kadar devam etmesi bekleniyor. Bundan sonra ABD ekonomisi politikaları üzerindeki belirsizliklerin nispeten ortadan kalkması nedeniyle doların gevşeme olabilir. Sonuç itibarıyla, tamamen dışa açılmış bulunan Türk ekonomisinin yabancı etkilerden soyutlanamayacağı, jeopolitik gelişmelerin ve belirsizliklerin risk algılamasını artırdığı ve bunun döviz kuru üzerinde kaçınılmaz bir baskı yaratacağı söylenebilir.

Ekonomiyi ilişkin risk algılaması arttıkça faizler ve kurlar artıyor, borsa hisseleri düşüyor. Bu gelişim sırasında enflasyonun düşüşü bu gelişim olumlu biçimde fazla etkilemiyor. Dolayısıyla TCMB'nin enflasyona odaklanarak yaptığı faiz indirimleri çok da anlamlı sonuçlar vermiyor. Dolanım yükselişinin birçok girdisini, ithalat dengemizi, cari açığımızı arttırıyor ve enflasyonu tetikliyor.

Sonuç olarak yatırımlar pahalı hale geliyor. Kurlardaki ve paritedeki oynaklık asli işlerini yürütmeye çalışan iş dünyasına istem istemez etkiliyor. Üreticiden perakendeciyeye, ihracattan ithalata herkesin gözü kurlarda. Özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler açısından bu tablo çok daha fazla önem taşıyor.

Kurdaki bu ciddi dalgalanma kupkusuz en çok dış ticaretimizi etkiliyor. Milyon dolarlık, milyar dolarlık ihracatlarda bu küçük fiyat oynamalarından dolayı ya pazar kayıpları yaşanabiliyor ya da ihracatta fiyat verilemez hale geldiği oluyor. Özellikle ithalata bağlı ihracat yapan firmaların çoğu sıkıntıda. Çünkü sanayiçi ithal ettiği tüm temel hammaddelerini dolarla ithal ediyor. Dolayısıyla ödemelerimiz yükselen dolarla, gelirlerimiz gerileyen Euro'yla. Bunun rekabet gücümüzü azaltan ve Türkiye ihracatının artmasını engelleyen bir durum olduğunu düşünüyoruz.

Hükümet reel sektöre teşvikleri hızlandırabilir ve yeni teşvik paketleri açılabilir. Bu yeni teşvik paketlerinin bacalı sanayiye, üretime ve üretim yapanlara yönelik yapılması gerekiyor. Çünkü Türkiye'nin güçlü olabilmesi için üretime ağırlık vermemiz ve yatırım yapmama lazım. Konya olarak değerlendirdiğimizde her dönem Türkiye ortalamasının üzerinde büyüme kaydeden şehrimiz, dünyadaki ve ülkemizdeki ekonomik gelişmelerden etkilenmektedir.

Konya olarak 2016'nın genelinde ihracatımızda düşüş gerçekleşmeyecek ve geçen yılın bir üzerinde bir artış yakalayacağız. Fakat hedeflenen rakamların altında kalacağımız görülmektedir. 2017'de alternatif pazar arayışlarımızı yoğunlaştırmak için çalışmalarımızı hızlandıracaktır.

Konya iş ilemi 2016'da ihracat yaptığı 189 farklı ülke ile ekonomik faaliyetlerini geliştirme yönünde gayretlerini sürdürecektir. Yanık ilindeki kayıpların telafi süreci başlamıştır. Konya Ticaret Odası olarak Kenya ve Tanzanya'da ikili iş görüşmeleri ve pazar araştırması yapmak için üyelerimizden talep toplama işlemlerimiz devam etmektedir. Hedefimiz, girilmemiş pazar olan Afrika başta olmak üzere, ihracat potansiyeli olan bütün ülkeleri Konyalı sanayici ve tüccarlarımızla tanıştırmak, Türkiye ihracatından aldığımız payı yüzde 3'e çıkarmaktır.

Konya Ticaret Odası olarak yürüttüğümüz "Pazar Araştırma ve Pazar Giriş Desteği" projesi 2017 yılında Konyalı ihracatçılara rehber olacaktır. Proje kapsamında belirlenen 8 ana sektör için dünyadan 200 ilkeada araştırma yapılarak hedef ülke raporları hazırlandı. Konyalı ihracatçı firmaların bilgisine sunulan raporlarda Konya'nın güçlü olduğu sektörlerde işbirliği yapılabilecek ülkeler hakkında bilgiler ayrıntılı olarak yer alıyor. İhracatçıların zaman ve maddi tasarruf sağlayarak doğru pazarlara odaklanmasını sağlamak amacıyla yürütülen proje ile Konya'nın ihracatçı firma sayısını artırmak ve mevcut ihracatçılarındaki dış ticaret hacimlerini artırılması hedefleniyor. 2017 yılında dünya pazarlarında etkin olarak yer almak isteyen ihracatçılarımızın bu projemizden faydalanmalarını tavsiye ediyoruz.

İçindekiler



22
MESLEKİ YETERLİLİK SANAĞAT
DÖNÜŞÜMÜN NERESİNDE?



26
DIŞ TİCARETİNE AĞINA
KATMA DEĞER YAKLAŞIMI:
ÇİN ÖRNEĞİ



30
BİREYSEL EMEKLİLİKTE
KURUMSAL YATIRIMCILARIN
NERELER?



34
GIDA SEKTÖRÜ



38
TÜRK TİCARET KANUNUNA
GÖRE ANONİM ŞİRKETLERİN
HAKLI SEBEPLERLE FESHİ



42
YEMEN



50
MUVAKKİTLİK

JENERİK

İHTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAVIN YÖNETMENİ

Ozhan SAR

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ

M. Fatih ÖZSOY

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER

İbrahim ÇAKIR

YAPIM

Plato Tanıtım Hizmetleri ve Yayıncılık
Feritpaşa Mah. Ümit Bahadır Türk Sk.
Girgic Sit. No: 21/B KONYA/TÜRKİYE
Tel: 0 332 237 00 19
Fax: 0 332 238 95 62
www.konyalife.com.tr

GRAFİK TASARIM

Emine DAZKIRLI

BASKI-ÇİLT

Olgun Çelik Ambalaj Yayın Reklam
İnş. San. Tic. Ltd. Şti.
Büsan Özel Organize Sanayi Fevzi Çakmak Mah.
10670 Sk. 26/D Karatay/KONYA
Tel: 0 332 342 32 20 - 0 332 342 34 45
Sertifika No: 23237

DAĞITIM

EKİN KURYE DAĞITIM LTD. ŞTİ.
Feritpaşa Mah. Hayat Sk. No:6/Ç Selçuklu
Tel: 0 332 236 36 12 Fax: 0332 237 78 00
ekinlogistik@hotmail.com www.ekindagitim.com



52
KONYA'DAKİ TAHİN
HAZIRLIK



58
BONONUN ZORUNLU VE
İHTİYARİ ŞEKİL ŞARTLARI



64
KONYA
PERAKENDE
GÜVEN ENDEKSİ



67
KONYA HİZMETLER
SEKTÖRÜ
GÜVEN ENDEKSİ



70
KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ
GÜVEN ENDEKSİ



74
KONYA İSTİHDAM
İZLEME BÜLTENİ



78
KONYA
DIŞ TİCARET BÜLTENİ

YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık

Ayda bir yayınlanır.

Bu dergideki yazılar kaynak belirtmek sureti ile kullanılabilir. Dergimizde yayınlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen yazılar, yayınlanmaz veya yayınlanmasın iade edilemez.

Basım Tarihi : ARALIK 2016

**BASIM VE HAKLA İLİŞKİLER
MÜDÜRLÜĞÜ**

Tel: 0 332 221 52 94-221 52 67

YAYIN KURULU

Ahmet Cemal COŞKUN

Fehmi ADAM

MUSTAFA GÖKDOĞAN

Murat KOYUNCU

Süleyman SALUR

İLETİŞİM ADRESİ

KONYA TİCARET ODASI

Vatan Caddesi NO: 1 Selçuklu/KONYA

www.kto.org.tr

Tel: 0 332 221 52 52

Fax: 0 332 353 05 46

BİLİM KURULU

Prof. Dr. Bayram SADE

Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN

Prof. Dr. Kerim ÇINAR

Prof. Dr. Haşim KARPUZ

Prof. Dr. Önder KUTLU

Prof. Dr. Abdülkadir BULUŞ

Prof. Dr. Caner ARABACI

Yrd. Doç. Dr. Hasan ÖZÖNDER

Yrd. Doç. Dr. Aziz AYVA

KONYA GAYRİMENKUL FUARINA HAZIRLANIYOR

Konya'da ilk defa 6-9 Nisan 2017 tarihlerinde düzenlenecek Konya Gayrimenkul Fuarı için çalışmalar Konya Ticaret Odası (KTO) öncülüğünde devam ediyor. Konya Müteahhithler Birliği (KOMÜT), Konya Emlakçılar Odası ve Konya TÜYAP işbirliğiyle düzenlenen istişare toplantıları ile sektör temsilcileri ile bir araya gelerek fuara firma ve ziyaretçi katılımı noktasında yapılması gerekenler konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.



Konya Ticaret Odası'nda KOMÜT işbirliği ile düzenlenen ilk istişare toplantısında Konya'nın önde gelen firmaları ile birlikte bir araya gelindi. KTO Başkanı Selçuk ÖZTÜRK ve KOMÜT Başkanı Ekrem Demirci'nin katılımıyla düzenlenen toplantıda firma temsilcileri Gayrimenkul Fuarı hakkında görüş ve önerilerini dile getirdi. KOMÜT Başkanı Ekrem Demirci, "KOMÜT olarak 2017 yılı itibarı ile düzenlenecek olan Gayrimenkul Fuarı'nı destekleyeceklerimi canlı ve faydalı bir fuar organize edilmesine adına üyelerimiz katılım gerçekleştireceğiz" dedi.

Konya Emlakçılar Odası üyelerinin katılımıyla düzenlenen ikinci bilgilendirme ve istişare toplantısına Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Emlakçılar Odası Başkanı Sedat Altınay, Konya TÜYAP yetkilileri ile Konya Emlakçılar Odası üyeleri katıldı. Konya Emlakçılar Odası Başkanı Sedat Altınay da, "Konya'mızda ilk olarak organize edilecek olan fuar bizim açımızdan çok büyük önem arz etmektedir. Bu fuar, sektörümüz açısından ve ülke ekonomisinin kalkınması açısından büyük rol oynayacaktır. Biz Konya Emlakçılar Odası olarak bu fuara büyük katkıda bulunmayı hedefliyoruz" dedi.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Gayrimenkul Fuarı bilgilendirme ve istişare toplantılarında yaptığı değerlendirmelerde, "Türkiye'nin 4. büyük fuar alanına sahip Konya'da tarım ve makine fuarları ile birlikte marka fuar çıkarmak için yoğun bir şekilde çalışıyoruz. 2017'de Konya İnşaat



ve Konya Kent fuarları ile birlikte ilk defa gayrimenkul fuarı da düzenleyeceğiz. Bu fuarlarımızın önümüzdeki birkaç yıl içinde marka fuar haline geleceğine inanıyoruz. Konya Gayrimenkul Fuarı için Konya Müteahhithler Birliği (KOMÜT), Konya Emlakçılar Odası ve Konya TÜYAP ile faydalı bir işbirliği gerçekleştireceğiz.

Konya'nın gayrimenkul yatırımları çevre illerden ve İstanbul, Ankara ve İzmir'de bulunan Konyalı hemşerilerimizden büyük talep görmektedir. Fuarımıza bu illerden de yoğun katılım olacağını düşünüyoruz. Fuarlar sadece sektörlerine değil tüm hizmetler sektörüne de canlılık getirmektedir. Gayrimenkul Fuarımız da Konya ekonomisine büyük katkı sağlayacaktır. Fuarımızın hazırlık aşamasında destek veren tüm kişi ve kuruluşlara teşekkür ediyorum.



ÇİN HEYETİ GÜNEŞ ENERJİSİ YATIRIMLARI VE TEKNOLOJİ TRANSFERİ GÖRÜŞMELERİ ÇERÇEVESİNDE KTO'YU ZİYARET ETTİ



Çin Qinghai Eyaleti Sanayi ve Ticaret Bakan Yardımcısı Ye Qinyun, Çin Mumin Uluslararası Ticaret A.Ş. , Çin Ticaret Odası Başkan Yardımcısı LI ZHIGAN, Çin Asya Silikon A.Ş. Genel Müdürü Wang THLU, Çin Elektrik Dizayn Enstitüsü Genel Müdürü Gao WEIBIN, Çin Yabancılar Dairesi Başkan Yardımcısı Du XIAOLI, Yönetim Kurulu Başkanı Ma Fu YUAN ve Türk yatırımcılardan oluşan bir heyet Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti.

Heyeti karşılayan Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Cihangir Mhoğlu Konya'nın enerji konusunda ki yatırımları ve ekonomisine ilişkin bilgiler verdi.

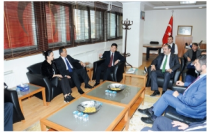
KTD Yönetim Kurulu Üyesi Cihangir Mhoğlu, heyete Konya'nın büyümesine paralel olarak enerji ihtiyacının arttığını, bu ihtiyacı karşılanmaması konusunda çalışmaların olduğunu söyledi. Mhoğlu: "Hükümetimiz bu anlamda yatırımların önünü açıyor. Konya Karaman bu konuda çok iyi. Karapınar da enerji ihtisas bölgesi var. Bölgemiz ve şehrimiz güneş enerjisinde önemli bir altyapıya sahip. Bu alanda faaliyet gösteren 77 firmamız bulunuyor." Dedi. Çin heyetini Konya'da ağırlamaktan memnuniyet duyduklarını belirten ve KTD olarak Konya'ya yatırım yapacak firmalara her türlü desteği vermeye çalıştıklarını ifade eden Mhoğlu şöyle devam etti: "KTD Karatay Üniversitesi olarak Türkiye de ilk defa enerji yönetim bölümünü açtı. Ve geçen yıl öğrenci almaya başladık. Ayrıca enerji alanındaki yatırımlarda istihdam edilecek eleman sıkıntısının giderilmesi noktasında da çalışmalar yapıyoruz. KTD Mesleki Eğitim Merkezimiz tamamlanmış durumda bu alanda da önemli bir boşluğu dolduracak."

Alternatif enerji kaynakları olarak nükleer santral ihalelerinin yapıldığına değinen Mhoğlu "Yenilenebilir enerji kaynaklarımız var. Hata ciddi bir potansiyelimiz var. Bunları da değerlendirilmeye gayret ediyoruz." diyerek bu alandaki yatırımların desteklendiğini söyledi.

Konya'ya güneş enerjisi ile ilgili çalışmalar yapmak ve Konya'daki kurum ve kuruluşlarla tanışmak amacı ile geldiklerini belirten Çin Qinghai Eyaleti Sanayi ve Ticaret Bakan Yardımcısı Ye Qinyun Çin'de ve Konya'da firmalarda da görüşmeler yaptıklarını bu görüşmelerin güneş enerjisi sistemleri alanında yatırımlara dönüşebileceğini ifade etti.

Bakan Yardımcısı Ye Qinyun şunları söyledi: "Çin ziyaret eden iki yatırımcı firması bizi Konya'ya davet etti. Bizde onların davetlisi olarak geldik. Konya'da da yatırım yaparsak desteklerinizi bekliyoruz. Ayrıca Konya'ya gelirken Çin'de güneş enerjisi sistemleri konusunda üretim yapan en büyük 2 firmayı getirdik.

Çin son yıllardan Türkiye ile önemli bir ticaret hacmine ulaştı. Bu her geçen yıl artıyor. Bu anlamda her iki ülkenin ticaret ve sanayi odalarının büyük görevler düşüyor. Bizler yapacağımız yatırımlarda işbirliklerinde Türk işadamlarını ve firmalarını destekliyoruz. Burada yatırım yapacak firmalarımıza da desteğinizi bekliyoruz. Gobi (Çölü)nde büyük güneş tarlaları yaptık. Bunu Konya da yapmayı istiyoruz."



KONYA, TÜRKİYE'NİN LOJİSTİK ÜSSÜ OLMA YOLUNDA HIZLA İLERLİYOR



Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi, Teknoloji Günleri-3 kapsamında "Gelecekte Lojistik ve Lojistik Üssü" programı düzenledi. KTO Karatay Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Endüstri Mühendisliği Bölümü öncülüğünde üçüncüsü düzenlenen programa KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, Rektör Prof. Dr. Bayram Sade, Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Ömer Çetin Nuhoglu, Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD) Konya Şube Başkanı Dr. Lütfi Şimşek, iş adamları, akademisyenler ve öğrenciler katıldı. Programın açılış konuşmasını gerçekleştiren KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, Türkiye'nin

lojistik üssü olmaya aday şehri Konya'da ve lojistik eğitimi veren KTO Karatay Üniversitesi'nde bu çalışmayı yapmaktan ötürü mutlu olduklarını söyledi.

"Son 15 Yılın En Hızlı Büyüyen Sektörü Lojistik" Küresel ticarete artan rekabet şartlarının, lojistik sektörünün önemini arttırdığını belirten Başkan Selçuk Öztürk, "Ülkemizin ekonomik hedeflerine ulaşması açısından, lojistik alanındaki yatırımların artması gerekmektedir. Lojistik, dış ticaret hacminin büyümesi ve yabancı sermayenin ülkeye kazandırılmasında en önemli etkenlerden bir tanesidir" dedi.

"İnसानa Yatırımı Önemsiyoruz" Lojistik sektörünün son 15 yılın en hızlı büyüyen sektörü olduğuna vurgu yapan Başkan Selçuk Öztürk, "Konya 3 milyar dolar civarında dış ticareti ve üretim çeşitliliği ile geleceğin ekonomi merkezi olmasının yanı sıra coğrafi özellikleri ile de Türkiye'nin lojistik üssü olma yolunda ilerlemektedir. Bu bağlamda asıl sermayemiz olan insana yatırım noktasında KTO Karatay Üniversitesi'nin, üniversite-özel sektör iş birliğinde yaptığı çalışmalara, üniversite yönetimi olarak önem veriyoruz.

Endüstri Mühendisliği Bölümü'nün üniversite özel sektör iş birliğinde köprü görevi üstlenmesi, bizlere ayrı bir mutluluk vermektedir. Lojistiğe dair sektör temsilcilerimizin öğrencilerimize tecrübelerini de paylaştığı bu program, uluslararası kara nakliye sektörü temsilcilerinin Üniversitemiz ile buluşması hem ikili iş birliğini geliştirecek hem de sektörün sorunlarına çözüm oluşturma noktasında fayda sağlayacaktır" ifadelerine yer verdi.



"Ülke Olarak Lojistik Sektöründe Dünya Ortalamasının Üzerindeyiz"
Endüstri Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Zafer Yaman moderatörlüğünde gerçekleşen "Gelecekte Lojistik ve Lojistik Üssü" programında konuşan ve üniversiteye teşekkür eden Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Ömer Çetin Nuhoglu, "Türkiye dünyada önemli bir noktada.

Rekabet konusunda dünyanın ortasında olmamız çok büyük avantajları da beraberinde getiriyor. Ülke olarak dünya sıralamasında lojistikte ve kara taşımacılığında sektörün üzerinde bir başarı gösteriyoruz. Son elli yılda Konya, önemli lojistik

bölgelerden biri olmuştur. Türk ihracatının gelişmesinde, Ortadoğu ve Avrupa'ya açılmasında Konya'nın katkısı büyüktür." diye konuştu.

Lojistiğin dinamik bir sektör olduğunu belirten MÜSİAD Konya Şube Başkanı Dr. Lütfi Şimşek ise, "Dünyada hangi iş yaparsanız yapın lojistik sektöre ihtiyacınız vardır. Konya, tarımdan sanayiye geçişte bir üs haline gelmiştir. Uluslararası alanda ürünlerimizin ihracatını gerçekleştiriyoruz. Bu çerçeveden bakıldığında lojistiğin önemi bir kez daha ortaya çıkıyor. Konya olarak üreticilerimizi hızlı bir şekilde limanlara ulaştırmalıyız. Stratejik öneme sahip lojistik merkez projesi ile şehrimiz limanlara hızlı erişim noktasında avantaj yakalayacak." ifadelerine yer verdi. "Gelecekte Lojistik ve Lojistik Üssü" programının ardından KTO Karatay Üniversitesi ve UND arasında karşılıklı iş birliğine dayalı protokol imzalandı.



KTO EĞİTİM VE SAĞLIK VAKFI'NDA TANIŞMA TOPLANTISI

KTO Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı'nın düzenlediği tanışma toplantısında öğrencilerle bir araya geldi.



KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı'nın düzenlediği "Hoşgeldiniz ve Tanışma Toplantısı" Konya Ticaret Odası ve KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı Başkanı Selçuk Öztürk'ün katılımıyla gerçekleştirildi. KTO Karatay Üniversitesi konuklarında kalan öğrencilerin katıldığı programda Başkan Öztürk, Vakfın faaliyetlerini anlattı.

Başkan Öztürk konuşmasında ilk olarak Konya Ticaret Odası'nın faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Osmanlı dönemindeki Lonca sisteminin devamı niteliğinde olan meslek odalarının iş hayatına ve iş ilişkilerini düzenlemelerin yanı sıra toplumsal konularda da faaliyet yürütmesi gerektiğini ifade eden Öztürk, Konya Ticaret Odası'nın bu kapsamda sosyal hizmetlerini KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı aracılığıyla yerine getirdiğini söyledi.

Öztürk, "Kuruluş tarihi ile İstanbul'dan sonra ikinci bugünkü büyüklüğü ile Türkiye'nin yedinci odası olan Konya Ticaret Odası, şehrimizin ve ülkemizin beşeri sermayesini güçlendirmek için yaptığı çalışmalara ağırlık vermektedir. Vakfımız tarafından kurulan üniversitemiz çok kısa zamanda çok önemli bir mesafe kat etmiştir. Üniversitemizde okuyan, konuklerimizde kalan öğrencilerimizin kariyerler planlarına destek olmak için üzerimize düşen tüm sorumlulukları yerine getirmekteyiz. Ülke olarak sahip olduğumuz en büyük güç beşeri gücümüzdür. Beşeri gücümüzün en büyük özelliği de genç bir yapıya sahip olmasıdır. Tüm kurumlar olarak bu gücümüze gereken desteği verdiğimizde ülke olarak şu an bulunduğumuz yerden çok daha iyi yerlere geleceğimize inanıyoruz. İşte hem ülkemiz hem de şehrimiz için sahip olduğumuz insan gücüne en iyi yatırımı yapma hedefiyle hem vakfımızın hem de üniversitemizin kuruluşunu gerçekleştirdik. Vakfımız kurulduğu günden itibaren, akademik bilgisi ve mesleki deneyimi yüksek, milli birlik sorununa sahip, değerlerine bağlı bınayırı yetiştirmek ve geleceğin Türkiye'sinin şekillenmesine katkı sağlamak amacıyla" dedi.

Öğrencilere tavsiyelerde bulunan Öztürk, "Vakıf olarak bizler geleceğimizi emanet edeceğimiz gençlerimize inanıyor ve

güveniyoruz. Onlara sağlayacağımız her imkânı en iyi şekilde kullanarak gelecekte ülkemizi bugünkünden çok daha iyi yerlere getirmek için çalışacağımızı biliyoruz. Bizim ülkemiz bu dünya üzerinde en iyi ülke olmayı hak etmektedir. Milletimiz de en müreffeh şekilde yaşayan millet olmayı hak etmektedir.

İnanıyoruz ki gelecekte Türkiye dünyada en iyi ülkeler arasında yer alacak ve halkımız hak ettiği şekilde mutlu ve müreffeh yaşayacak. Bunu gerçekleştirmek için gençlerimizin çok çalışması ve her zaman en iyi olmayı hedeflemesi gerekmektedir. Yapacağımız tüm işlerde hedefiniz birinci olmak olsun. İkinci olmak diye bir hedefi kabul edemeyiz. Birinciliği hedeflerseniz o zaman en iyi olmak için önünüz açılabacaktır. Konuklerimizde 36 farklı ülkeden öğrenci bulunmaktadır. Yabancı öğrencilerimizin de kendi ülkelerine fayda sağlayan birer öğrenci olmalarını istiyoruz. Siz de kendi ülkenizin en iyi ülke olmasını hedefleyin ve bunun için çok çalışın" dedi.



KTO'NUN HEDEFİ AFRIKA PAZARI

KTO'nun alternatif pazar açılımları devam ediyor. Yedek parça sektöründen ihracatçılar Kenya ve Tanzanya'da ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk Konyalı ihracatçıların Afrika pazarını değerlendirmeleri gerektiğini söyledi.



Konya Ticaret Odası, Yedek Parça sektöründe faaliyet gösteren Konyalı ihracatçılar ile Kenya ve Tanzanya'da ithalatçı firmaların katılımıyla ikili iş görüşmeleri (B2B) organizasyonu düzenledi. Ekonomi Bakanlığı desteğiyle düzenlenen organizasyona Konya'dan 17 firma katıldı. Konyalı ihracatçılar her iki ülkede toplam 215 firma temsilcisi ile bir araya geldi.

17 kişilik KTO heyeti ilk olarak Kenya'nın başkenti Nairobi'de gerçekleştirilen ikili iş görüşmelerine katıldı. Konyalı işadamları burada 97 firma temsilcisi ile ikili iş görüşmeleri yapma fırsatı yakaladı. Ayrıca Nairobi'de Kenya Ulusal Ticaret ve Sanayi Odasıyla yatırımlar ve iki ülkenin ticaretinin geliştirilmesine yönelik görüşmeler yapan Heyet Kenya İthalatçıları Birliği'nin organize ettiği programda Kenya'da sanayi bölgelerini ziyaret etti. Tanzanya'nın başkenti Darüsselam'da düzenlenen ikili iş görüşmeleri organizasyonuna katılan KTO heyeti 115 ithalatçı firma ile bir araya geldi. Programın ardından Darüsselam'da bulunan Tanzanya TPSF Özel Sektör Vakfı ile yapılan toplantıda firmalarımız yedek parça sektörü hakkında bilgi aldı. Heyet burada da Darüsselam'da bulunan bazı sanayi bölgelerini ziyaret etti.

AFRIKA PAZARINI DEĞERLENDİRİN

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya'nın dış ticaretine katkı sağlamak için programı olarak alternatif pazarlara açıklıklarını belirterek bu kapsamda düzenlenen Kenya – Tanzanya Yedek Parça Sektörü B2B organizasyonunun Konya'nın ihracatçı açısından son derece verimli geçtiğini ifade etti. Başkan Öztürk, "Üyelerimizin hem mevcut pazarlardaki paylarını artırmak, hem yeni pazar bulmalarında yardımcı olmak hem de tanımadıkları pazarlara açılmalarına öncülük etmek için Ekonomi Bakanlığı destekli Pazar Araştırması ve İkili İş Görüşmelerini organize etmekteyiz. Üyelerimiz açısından da çok verimli geçen iş görüşmeleri ve kurdukları bağlantılar neticesinde Konya'nın Afrika'ya olan ihracatında artış kaydedeceğimizi düşünüyoruz. Konya olarak 54 Afrika

ülkesinin 47 sine ihracat gerçekleştirmekteyiz. Cezayir, Sudan, Kenya, Fildişi Kıyısı ve Tanzanya ihracatımızın artış kaydettiği ilk 5 ülke olarak yer almaktadır. Afrika potansiyel bir pazar olarak Konyalı ihracatçılar için fırsat sunmaktadır. Heyetimizin her iki ülkede yaptığı görüşmelerde Türk firmalarla işbirliğine açık oldukları gözlemlenmiştir. Afrika ülkeleri ile ticaretle gereken önemi verebilirsek Konya'nın güçlü olduğu sektörlerde pazar ağırlığımızın artacağını düşünüyoruz. Konyalı ihracatçılarımızın Afrika pazarını değerlendirmelerini tavsiye ediyoruz" dedi.



ÖZTÜRK'TEN BANKALARA UYARI: "15 TEMMUZ'UN EKONOMİ AYAĞIYLA MÜCADELEMİZDE BİZLER İLE OMUZ OMUZA YER ALIN"



KTD Başkanı Selçuk Öztürk, bankacılık sektörünün yılın ilk dokuz ayında kârını yüzde 55 artırmaması, finans sektörü ile reel sektör arasındaki dengenin bozulması olarak değerlendirdi. Öztürk, "Bankacılık sektörünün, 15 Temmuz'un ekonomi ayağıyla mücadeleimizde bizler ile omuz omuza yer almasını bekliyoruz" dedi.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun yayınladığı (BDDK), Türkiye Bankacılık Sektörü raporuyla ilgili değerlendirmede bulunan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, "Bankacılık sektörünün 2016 yılı Ocak-Eylül döneminde net kârı yüzde 54,8 artışla 29,04 milyar TL olarak gerçekleşti.

2015 yılının ilk 9 ayında 18 milyar 755,3 milyon TL olan net kâr, bu yıl aynı dönemde 29 milyar 38,03 milyon TL'ye çıktı. Açıklanan rakamlar ülke ekonomisi açısından sağlıklı olmayan bir tabloyu göstermektedir. Reel sektör kan kaybederken bankacılık sektörünün kâr patlaması yaşamaması finans sektörü ile reel sektör arasındaki dengenin giderek daha çok bozulduğunu göstermektedir. Bizler bankalarımız dâhil tüm işletmelerimizin kârlarını artırmaması beklentimiz fakat sağlıklı bir ekonomi için olması gereken reel sektörün finans sektörünün önünde bir bölüme gerçekleştirilmesidir. Bankaların sadece kara odaklanması yapışsa bazı sorunları da beraberinde getirecektir" dedi.

Öztürk, "Finans sektörü kaynaklı olarak yaşanan 2001 ve 2008 krizlerinde görülmüştür ki krizlerden çıkış için reel sektörün üretmesi, tüm kurumların da bu üretimin önünü açması gerekmektedir. 15 Temmuz darbe girişiminin bir diğer ayağı olarak Türkiye'yi ekonomisini güçsüzleştirme çabalarını biliyoruz.

Küresel aktörlerin de yer aldığı bu çaba reel sektörümüzü hedef almaktadır. Böyle bir dönemde bir sıkıntı yaşamamak için bankaların kara odaklanmak yerine reel sektörün maliyetlerini düşürecek, piyasaları rahatlatacak önlemleri daha hızlı alması gerekmektedir. Sektörün, özellikle ticari krediler konusunda reel sektörümüze pozitif katkısını bekliyoruz. Unutulmamalıdır ki hepimiz aynı gemide yer alıyoruz. Bankacılık sektörünün, 15 Temmuz'un ekonomi ayağıyla mücadeleimizde bizler ile omuz omuza yer almasını bekliyoruz" dedi.



TOBB YÖNETİM KURULU ÜYESİ SELÇUK ÖZTÜRK KONYA-KARAMAN-NİĞDE-SİVAS-YOZGAT BÖLGESİ ODALAR VE BORSALARINI ZİYARET ETTİ

Konya Ticaret Odası Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Öztürk Konya-Karaman-Niğde-Sivas-Yozgat bölgesi odalar ve borsalarını ziyaret etti.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni (TOBB) temsilen oda ve borsa yönetimleriyle istişarelerde bulunmak amacıyla gerçekleştirilen ziyaret programında Öztürk; Yozgat Ticaret ve Sanayi Odası, Yozgat Ticaret Borsası, Sorgun Ticaret ve Sanayi Odası, Yerliköy Ticaret ve Sanayi Odası, Şefaattli Ticaret ve Sanayi Odası, Boğazlıyan Ticaret ve Sanayi Odası, Boğazlıyan Ticaret Borsası, Sivas Ticaret ve Sanayi Odası, Sivas Ticaret Borsası, Karaman Ticaret ve Sanayi Odası, Karaman Ticaret Borsası, Niğde Ticaret ve Sanayi Odası, Niğde Ticaret Borsası, Bor Ticaret ve Sanayi Odası ile Konya bölgesinde Beyşehir Ticaret Odası, Çumra Ticaret Odası, Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası, Ereğli Ticaret Borsası, Karapınar Ticaret ve Sanayi Odası, Karapınar Ticaret Borsası, Seydişehir Ticaret ve Sanayi Odası başkan ve yönetim kurulu üyeleriyle bir araya geldi.

Ziyaretlerde oda ve borsaların birlik ve beraberliğe önem verilmesi gerektiği vurgulanarak ekonomik ve sosyal konularda istişare edildi. Öztürk, "Türkiye'deki 1,5 milyon işletmenin temsilcisi olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 365 oda ve borsasıyla büyük bir ailedir. Oda ve borsaların birlik ve beraberliği ülkemizin hedeflediği ekonomik büyüklükte Türk özel sektörünün katkısı için önem taşımaktadır. TOBB yönetimi olarak tüm oda ve borsalarımızla istişarelerle talep ve önerilerini dinleyerek verdikleri hizmetin kalitesini artırmaya çalışıyoruz. TOBB Yönetim Kurulu Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu da odalar ve borsaların birlik ve beraberliğine hassasiyetle önem vermektedir. Gerçekleştirdiğimiz ziyaretlerde oda ve borsalarımızın hizmet üretme noktasında kararlı ve azimli olduğunu görmek bizleri mutlu etmiştir" dedi.

Başkan Öztürk'te bir araya gelen oda ve borsa başkanları da ziyaretten duydukları mutluluğu dile getirerek verdikleri destekten dolayı TOBB yönetimine teşekkür ettiler.



KONYA'NIN EKİM AYI İHRACATI 118.7 MİLYON DOLAR

Ekim ayı ihracat verileri açıklandı. Aylık 118.7 milyon dolar ihracat yapan Konya, Türkiye'nin ihracatından aldığı yüzde 1,01 pay ile 14. sırada yer aldı.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2016 yılı Ekim ayı ihracat verilerini açıkladı. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ihracat rakamlarını değerlendirdi:

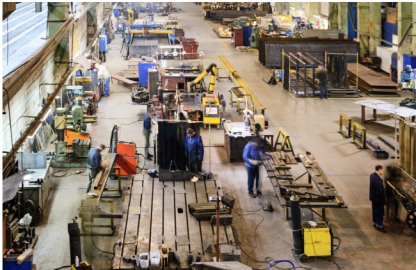
"Türkiye'nin Ekim ayında ihracatı geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 4,6 düşükle 11 milyar 727 milyon dolar olarak gerçekleşti. Konya'nın Ekim ayı ihracat rakamı 118 milyon 762 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. İhracatımız bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9 oranında düşerken geçen aya göre yüzde 17 oranında artış göstermiştir. Ekim'de gerçekleşen 118.7 milyon dolar ihracat rakamına göre Konya genel ihracattaki yüzde 1,01 payı ile 14. sırada yer almıştır" dedi.

Dünya ticaretindeki daralmanın devam ettiği söylenen Başkan Öztürk, "Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), 2016 için dünya ticareti büyüme beklentisini çok sert bir şekilde düşürerek yüzde 2,8'den yüzde 1,7'ye indirdi. Bu beklenti tüm ülkelerin ihracatında daralma yaşandığını göstermektedir. DTÖ tarafından açıklanan verilere göre 2016 yılında küresel ticaret yüzde 4,4 daraldı. Aynı dönemde, Güney Kore'nin ihracatında yüzde 8,8, İngiltere'de yüzde 12,1, Çin'de yüzde 7,2 ve ABD'de yüzde 5,6 düşüş var. Bu rakamlardan

ülkemiz ve şehrimiz de olumsuz etkilenmektedir. Konya olarak 2016'nın ilk on ayında 1 milyon 100 bin dolar barajını aşık. Yılın tamamında 1 milyon 350 milyon dolar civarında bir rakama ulaşacağımız görülmektedir. Bu rakamlar 2017'de ihracat artışı için daha çok çalışmamız gerekliliğini ortaya koymaktadır.

İhracatçı firma sayımızın ve birim olarak ihracatımızın her geçen yıl artmasına rağmen dolar bazında istenilen artışın yakalanamaması katma değerli üretime daha hızlı yönelmemiz gerekliliğini ortaya koymaktadır. Küresel olumsuzluktan daha az etkilenmek için izleyeceğimiz yol katma değerli üretime odaklanmak ve farklı pazarlara daha cesur bir şekilde açılmak olacaktır. Diğer taraftan Anadolu şehirlerinin Türkiye'nin ihracatına katkısının artırılması için de sorunların daha hızlı çözümü kavuşturulması gerekmektedir. Konya Lojistik Merkez'in devreye girmesi ile birlikte Anadolu'nun lojistik üssü haline gelecek olan Konya, Mersin Limanı'na demiryolu ile bağlanarak dış ticaret için büyük avantajlar sağlayacaktır. Bu projeler sadece Konya'nın değil bölgemizdeki tüm illerin ihracatını artıracak gelişmeler olacaktır. Konya olarak önümüzdeki yıllarda daha fazla ihracat yapmak için istekliyiz. Tamamlanacak projelerimiz ile şehrimiz çok hızlı bir ihracat artışı yakalayacak potansiyelle sahiptir" dedi.

ÖZTÜRK KOSGEB YÖNETİMİNE TEŞEKKÜR ETTİ



Konya Ticaret Odası'nın girişimleri ile KOSGEB "2016 Yılı Makine ve Teçhizat Kredi Faiz Desteği" programına düzenleme getirildi. Düzenleme ile destekten faydalanacak firmalar tek bir tedarikçiye bağlı kalmadan alternatif tedarikçi kullanabilecekler. KTD üyelerinin lehine olacak düzenleme ile imalat sanayi sektörüne fayda sağlanacağını ifade eden Başkan Öztürk girişimlerinin olumlu neticelenmesinden dolayı KOSGEB yönetimine teşekkür etti. Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, "KOSGEB tarafından imalat sanayinde faaliyet gösteren ve KOSGEB veri tabanına kayıtlı KOBİ'lerin kullanacakları yerli ve yeni makine ve teçhizat almalarına yönelik finansal destek sağlanması amacıyla başlatılan 2016 Yılı Makine ve Teçhizat Kredi Faiz Desteği Programı için birçok üyemiz müracaat etmiştir. KOSGEB 2016 Yılı Makine Teçhizat Kredi Faiz Desteği Programı'na müracaat eden firmalarımızın sadece bir tedarikçiden aldıkları Proforma Fatura (teklif) ile başvuru yapmaları istenmiş olup başvurunun destek kapsamına alınması durumunda başvuruda belirttiği tedarikçiden alım yapma zorunluluğu getirilmiştir. İşletmeleri ve oda üyelerimizi zor durumda bırakacak olan tek bir tedarikçi ile programdan faydalanma zorunluluğu başvurusu onaylanan işletmelerimizde büyük sorun teşkil etmekte, yatırımları aksatmakta, devletin KOSGEB kanalı ile vereceği destekten yararlanamayacağı anlamına geleceği için bu konuda birçok üyemizden girişim yapılması için talep gelmiştir.



Tek bir tedarikçiye şartlı bir şekilde bağlı kalınması olası sorunları beraberinde getirecek olup, üyelerimizin ve başvuru sahiplerinin kazanılan haklarını kullanamamasına, hak kaybına, mağduriyet oluşmasına ve devlet kaynaklarının verimli ve etkin kullanılmamasına zemin hazırlayacağı sebebiyle üyelerimizin talepleri doğrultusunda KOSGEB'le yaptığımız görüşmeler neticesinde destek programına üyelerimizin lehine düzenleme getirildi. Düzenleme ile destekten faydalanacak firmalar tek bir tedarikçiye bağlı kalmadan alternatif tedarikçi kullanabilecekler. İmalat sanayi sektörümüz için son derece faydalı olacak olan düzenleme için talebimizi uygun gören KOSGEB Başkanı Recep Biçer'e teşekkür ediyorum" dedi.

KTO'DA "BİREYSEL EMEKLİLİKTE OTOMATİK KATILIM" SEMİNERİ

Konya Ticaret Odası ile Allianz Yaşam Ve Emekliliğin İş Birliği çerçevesinde "Bireysel Emeklilikte Otomatik Katılım" bilgilendirme Semineri KTO Meclis Salonunda Gerçekleştirildi.



Seminerde sunumunu Allianz'ın İstanbul Merkez Şubesi Kurumsal Satış Bölümünden Sezinhan Tulgay yaptı. Sezinhan Tulgay bireysel emeklilikte otomatik katılıma ilgili "Otomatik Katılım Nedir? Kimler Katılabilir? Otomatik Katılım Esasları, Otomatik Katılım Devlet Katkısı Avantajları, Devlet Katkısı Hakediş Koşulları ile ilgili bilgiler verdi.

Bireysel emekliliğin otomatik katılıma bağlantısı, bu sisteme girmenin neden mecburi olduğu konusunda açıklamalarda bulunan ve 01.01.2017 tarihinde kanunen uygulanmaya başlanacak olan Otomatik Katılım yasaasının henüz çıkmadığını belirten Sezinhan Tulgay sunumlarını taslaqlar doğrultusunda gerçekleştirdiklerini dile getirdi.

Otomatik katılıma; çalışanların otomatik olarak bir emeklilik planına dahil edilmesinin olduğunu vurgulayan Tulgay, İşveren tarafından seçilen emeklilik şirketine, otomatik olarak işveren aracılığı ile katkı payı ödemesi yapması esasına dayandığını söyledi.

Bu sisteme kimlerin katılabileceği konusunda bilgi veren Tulgay şöyle devam etti: "Bu sisteme 45 yaşın altında olan, SGK' da kayıtlı 4a ve 4c bendi kapsamında olan herkes katılabilecek. Sistemden otomatik katılımı geri alabiliyoruz, ama bu geri alma sürecinin 2 ayını yoksa daha fazla bir süre mi olduğu henüz belli olmayan konular arasında. Bir de tasarı dahilinde beklenen bazı konular var. Fon işletim gideri, çalışan sayısı, durdurma koşulları, fonlar ve aktarım hakkı."

FİKRİM GELECEĞİM KONYA PROGRAMI KTO'DA YAPILDI

Fikrim Geleceğim Konya programına katılan 30 kadın girişimci aday, 46 saatlik girişimcilik eğitimini tamamladı. Konya Ticaret Odası'nda verilen eğitimler Kapsayıcı Büyüme Derneği, Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi (BÜYEM) ve KOSGEB işbirliği ile hayata geçirildi.



Türkiye genelinde kadın girişimciler yetiştirmeye üzere yola çıkan Fikrim Geleceğim Projesi'nde Konya etabının son dersi yapıldı. Program kapsamında yaklaşık 700 aday arasından seçilen 30 kadın girişimci aday, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi'nden onaylı sertifikalarını almaya hak kazandı.

KTO EVSAHİPLİĞİ YAPTI

Fikrim Geleceğim Konya programı katılımcıları, son dersin ardından girişimcilik eğitimlerine pasta keserek veda etti. Fikrim Geleceğim projesi kapsamında başlayan ve ücretsiz olarak gerçekleştirilen eğitimler, Konya Ticaret Odası (KTO) binasında gerçekleştirildi. Eğitim maratonunun ikinci yılında İzmir, Gaziantep, Kastamonu, Adana, Çanakkale ve Konya'da toplam 180 kadına ulaşan Fikrim Geleceğim projesi, 2017 yılında da kadın girişimci adaylarıyla buluşmaya devam edecek.

Fikrim Geleceğim nedir?

Türkiye, kadın iş hayatında katılıma konusunda dezavantajlı yüksek bir ülke. Fikrim Geleceğim Projesi, Türkiye'de ekonomik olarak dezavantajlı kadınlara imkanlar sunacak şekilde tasarlanmış ve yeni kadın girişimciler yaratmayı hedefleyen bir program. Proje, 3 yıl boyunca ekonomik büyümede aktif rol almak isteyen, girişimcilik yetenekleri doğrultusunda işlerini yaratıp geliştirme potansiyeli bulunan ve ortaya sürdürülebilir bir iş modeli koyabilen kadın girişimci adaylarını desteklemeyi ve bu yolla fırsat eşitliği yolunda kadınların yanında yer almayı amaçlıyor.



GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİK İHTİYAÇ ANALİZİ PROJESİ

Kalkınma Bakanlığına bağlı Konya Ovası Projesi (KOP) Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı tarafından düzenlenen Girişimcilik ve Yenilik İhtiyaç Analizi Araştırma Projesi Odak Grup Toplantısının sonucunu Konya'da yapıldı.



Aksaray, Karaman, Kırıkkale, Kırşehir, Konya, Nevşehir, Niğde ve Yozgat'tan oluşan KOP Bölgesinin salt tarım odaklı kalkınması yerine bölge illerinde yapılan ekonomik yapı analizlerine göre bölgenin tarihi ve sosyal birikimi, turizm potansiyeli, sanayi güyüyle, yenilenebilir enerji kaynakları ve potansiyeli gibi gültü yönlere ve fırsatlarını etkin bir şekilde değerlendirmeyi amaçlayan Girişimcilik ve Yenilik İhtiyaç Analizi Araştırma Projesi Odak Grup Toplantılarının sonucunu Konya'da yapıldı.

Toplantıya, KOP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanı İhsan Bostancı, Selçuk Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mustafa Şahin, Mevlana Kalkınma Ajansı (MEVKA) Genel Sekreteri Dr. Ahmet Akman, Çalışma ve İş Kurumu Konya İl Müdürü Emrah Keleş, Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Uğur Özalp, KTO ve KSO temsilcileri, Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi İnnopark Genel Müdürü Prof. Dr. Fatih Mehmet Botsalı, Konya Genç MÜSİAD Başkanı Emre Babayigit, ille kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcileri, sanayiciler ve işadamları katıldı.

Girişimcilik ve Yenilik İhtiyaç Analizi Projesi ile KOP Bölgesi illerinin sanayi durumunun ve yaşanan sorunların karşılaştırılması olarak ortaya konması. Sorunların çözümüne ve KOP Eylem Planı kapsamında sanayi alanında yapılacak teşvik ve desteklere yönelik olarak uygun modeller geliştirilmesi, Girişimcilik, Yenilik, Ar-Ge ve Üniversite-Sanayi işbirliği karnesini benzer bölge veya illerle karşılaştırmalı olarak ortaya konması ve bu alanları geliştirmeye yönelik yol haritasının oluşturulması, Girişim yapabilecek fırsat alanlarının belirlenerek bu alanlara yatırım yapılmasına yönelik gelecek stratejilerinin oluşturulması, KOP Bölgesinde KOBİ'lerin özellikle mikro işletmelerin büyümelerinin önündeki bürokratik, ekonomik, sosyal ve kültürel engellerin dâhceksel, sektörel ve il düzeyinde belirlenmesi ve bunların giderilmesine yönelik strateji ve politika tedbirlerinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

KTO PERSONELİNE YANGIN EĞİTİMİ VE TATBİKATI

Konya Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı'ndan Konya İtfaiyesi Eğitim Merkezi'nden İbrahim Mucuk ve Tuncay Eken Konya Ticaret Odası personeline yangın eğitimi ve verdi ve eğitim sonunda yangın tatbikatı gerçekleştirildi.



İtfaiye Dairesi Başkanlığının kurum ve kuruluşları yangın felaketine karşı korumak için 7/24 hizmet verdiğini belirten İbrahim Mucuk Konya'da talep eden kurum ve kuruluşlara KİTEM birimi olarak, Temel Yangın Eğitimi, Acil Tahliye Eğitimi verdiklerini, eğitimler sayesinde yangın bilincinin artırılması, can ve mal kayıplarının en aza indirilmesini sağlanacağı, eğitimlerin artırılması sonucu oluşan bilinç, yangın sayısında gözle görülür bir düşüş sağlanacağı ve bu eğitimlerin zorunluluktan ziyade temel bir ihtiyaç olduğunu ifade etti. Yangını başlangıcında müdahalenin çok önemli olduğunu kontrol altına alınamayacak yangınların zaman geçirmeden itfaiye birimlerine haber verilmesi gerektiğini hatırlatan Mucuk, bütün yardım taleplerinin 112'de tek merkezde toplandığını bununda olay yerine ulaşma dahil bir çok kolaylıklar sağladığını anlattı. Araçlarda çıkan yangınlar ve yapsılması gereken müdahalelere ilgili de bilgi veren Mucuk yangın tüplerinin kullanımına ilişkin detaylı bilgiler verdi. Yangın tüplerinin güvenli yerlerden alınmasını ve dolunmanın tam olarak yapıldığına emin olunması ve kontrolden geçmiş tüplerin alınması gerektiğini ve son kullanım tarihlerine dikkat edilmesi gerektiğini söyledi. Eğitimin sonunda Konya Ticaret Odası otoparkında yangın tatbikatı gerçekleştirildi. Yangın tüpleri ile müdahale edilen yangın kısa sürede söndürülerek başarılı bir tatbikat gerçekleştirildi.



UYUŞTURUCU İLE MÜCADELE TOPLANTISI



Basın Yayın ve Enformasyon Genel Müdürlüğü (BYEGM) ile Yeşilay işbirliğinde 7 bölge ve 7 ili kapsayan "Yerel Medya Bağımlılık Farkındalık Eğitimi Projesi Antalya'da gerçekleştirildi. Bağımlılıkla mücadelede medyada farkındalık oluşturup, özendirici içerik ve anlatımlardan kaçınılmasını sağlamak amacıyla düzenlenen toplantıya, Antalya, Burdur, Isparta, Karaman ve Konya'dan yaklaşık 200 gazeteci ile kurum çalışanları katıldı. 2016 ile 2018 yılları arasında kapsayan uyuşturucu ile mücadele eylem planının iletişim bölümünde uyuşturucu ile mücadele konusunda kamuoyunu en etkin şekilde bilgilendirerek farkındalık yaratacak profesyonel stratejiler oluşturup hayata geçirilmesinin amaçlanıyor. Türkiye Bağımlılıkla Mücadele Eğitim Programı (TBM) Antalya Formatörü Harun Karabulut da bağımlılık üzerine sunum yaptı. Maddeyle mücadelede tütün ve alkolle de mücadele edilmesi gerektiğini bildiren Karabulut, madde kullanımına merakla ya da problemleri çözmeye arayışıyla başladığını söyledi. Karabulut, ilk kullanımdan sonra vücudun daha fazlasını istediğini, bu maddeyi bulamadığında kişinin yoksunluk sorunu yaşadığını sözlerine ekledi. Akbulut' tan sonra İstanbul Şehir Üniversitesi İletişim Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Peyami Çelikan tarafından bağımlılıkla ilgili haberlerin dili ve yaklaşımının ele alındığı sunum gerçekleştirildi. Çelikan, madde bağımlılığı konulu haberlerde maddenin adı, nasıl kullanıldığı, nerelilerden temin edildiği gibi özelliklerin habere yansıtılmaması gerektiğini vurguladı. Bu gibi kavramların özendirici olduğunu ifade eden Çelikan, uyuşturucudan kurtululabileceğini içeren umut dolu örneklerin haber yapılmasının sosyal bir yararı kapatma adına önemli bir adım olduğunu kaydetti. Çelikan, karşılıklı soru cevaplarına konunun tartışıldığı sunumda, uyuşturucu hakkında konulu basın çalışmalarında dikkat edilmesi gerekenler hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Uyuşturucu kullanan kişilere yönelik tasvirlerin, betimlemelerin haber metninde nasıl verilmesi gerektiğine ilişkin açıklamalarını yaptırdığı eğitimin son bölümünde ise, katılımcılarla birlikte atölye çalışması gerçekleştirildi, uyuşturucu madde konulu özel haber çalışmaları yapıldı. Seminerin sonunda katılımcılara sertifikaları verildi. Seminere katılan KTO Basın Halkla İlişkiler Müdürü Yardımcısı Mustafa Akgöl Basın Yayın Enformasyon İl Müdürü Cemil Paşlı'dan sertifikasını aldı.

KADIN GİRİŞİMCİLER KAHVALTILI BİLGİLENDİRME TOPLANTISINDA BULUŞTU...



Konya'da çeşitli iş kollarında faaliyet gösteren girişimci kadınlar kahvaltıda bir araya geldi. Augustus Otel'de düzenlenen kahvaltıda Reanimasyon Uzmanı Yrd. Doç. Dr. Funda Gök ve Kadın Doğum Uzmanı Dr. Sema Soysal "Temel yaşama Desteği" konusunda kadınlara uygulamalı olarak bilgi verdi. TOBB Kadın Girişimciler Kurulu adına açıklama yapan mimar Hatice Mendi, Konya'da kadın girişimciler açısından örnek bir platform oluşturduklarını ve kadınların bilgileneşine yönelik bu tür programlara devam edeceklerini söyledi.

KURUMLAR ARASI EĞİTİM SEMİNERİ

Konya Ticaret Odası ve KTO - Karatay Üniversitesi kurumlar arası eğitim programları devam ediyor. Bu kapsamda KTO Karatay Üniversitesi Basın ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü çalışanlarına Fotoğrafçılık ve Kurumsal Fotoğrafçılık, Kadraj, Fotoğraf İşleme Teknikleri konularında eğitim semineri verildi.



KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ, BİLİM İNSANLARINI ÖĞRENCİLERLE BULUŞTURUYOR



Bilimsel çalışmalara verdiği önemi düzenlediği panel ve sempozyumlarla her fırsatta ortaya koyan Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi, son yüzyülda önemi daha da artan elektromanyetik ve haberleşme sistemleri konusuna dikkat çekti. Rektör Prof. Dr. Bayram Sade, Central Florida Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Profesörü Raj Mittra, Okan Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Levent Sevgi'nin konuşmacı olarak katıldığı KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Tesisleri'nde gerçekleştirilen programa akademisyenler ve öğrenciler yoğun ilgi gösterdi.

"TÜBİTAK 2221 – Konuk Bilim İnsanı Destekleme Programı" Öğrencilerle Akademisyenleri Buluşturuyor

"TÜBİTAK 2221 – Konuk Bilim İnsanı Destekleme Programı" kapsamında gerçekleştirilen programda, katılımcılara haberleşmede kullanılan kablosuz iletişim araçlarından ve cihazların tarihsel sürecinden bahseden Prof. Dr. Mittra "Gelişmiş ülkelerde bu alana çok büyük yatırımlar yapıyor ve uzaydan yola çıkarak gelen elektromanyetik sinyalleri algılamak için yüzlerce metre çapta antenler kuruluyor. Bu çalışmalar sonucunda evrenin yararlı ve gelişimi ile ilgili bilgi sahibi olabiliyoruz." diye konuştu. İnsanların artık teknoloji ile iç içe yaşamak zorunda olduğuna da değinen Prof. Dr. Mittra, kablosuz iletişim araçları ve algılayıcıları ile artık her şeyin uzaktan kontrol edilebilir olduğunu, dolayısıyla elektromanyetik ve haberleşme konularının öneminin her geçen gün daha da arttığını söyledi. KTO Karataylı mühendis adaylarına önerilerde bulunan konuşmacı Prof. Dr. Levent Sevgi "Mühendisler Rakamlarla Konuşur..." başlığı altında katılımcılara, rakamların mühendislik uygulamalarındaki öneminden bahsetti. Bilimsel çalışmalarını desteklemeyi, öğrencileri nitelikli akademisyenlerle buluşturmayı amaçlayan program, genç mühendis adaylarının sorularının cevaplanması ile son buldu.



KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ, BAŞARILI ÖĞRENCİLERİNİ ÖDÜLLENDİRDİ



TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) bilim yarışmalarının parlayan yıldızı Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi öğrencileri, kazandıkları ödüllere ulusal ve uluslararası bilime katkı sağlamaya devam ediyor. Teknolojik gelişmeleri yakından takip eden, bilim ve tecrübeyi tek bir merkezde toplayarak öğrencilerine eğitim vermeyi misyon edinen KTO Karatay Üniversitesi Mühendislik Fakültesi, öğrenci projeleri ile de adından sıkıklık söz ettiriyor. KTO Karatay Üniversitesi çeşitli proje yarışmalarında ödül alan öğrencilerini düzenlediği törenle ödüllendirdi. Tören KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Çağatay Ünüsan, yarışmalardan başan ile dönen Türk-Yıldız takımının akademik danışmanı Yrd. Doç. Dr. Necati Vardar, Gök-Tay takımı akademik danışmanı Yrd. Doç. Dr. Ali Öztürk ve Tercümlü Projesi akademik danışmanı Yrd. Doç. Dr. Oktay Altun ve projelerde yer alan öğrenciler katıldı. KTO Karataylı genç mühendisler için düzenlenen ödül töreninde KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade "Türk yıldızı takımımız sansuz hava aracı yarışmasına katıldı ve en iyi tasarımı ve pilotaj ödülünü aldı. Gerçekleşen bu projede beni en çok mutlu eden konu, yerli tasarımı hususuydu. Yerli malzemelerden yeni ürünler üretirek bu projeyi gerçekleştirmeleri beni çok mutlu etti. Tercümlü Projesi ise bızlar için ayrı bir önem teşkil ediyor. Lisans düzeyinde yazılım yapan öğrencilerimiz ikincilik ödülü alarak her alanda başarılarını ortaya koymuşlardır. Elektrikli araç üretken Ar-Ge topluluğumuz da üniversitemizin dışı açılan yarıdır. Gerçekleşen tüm faaliyetlerimizde yer alan bu topluluğumuz, üniversitemizin bilime verdiği değerin resmi kanıtıdır. KTO Karataylı mühendis adaylarının geleceğe adını unuttuğu bir gelişme, gayret etmesi ve başarısını gelecek adına umut verici bir gelişme. Bu bağlamda öğrencilerimizi tebrik ediyor, ödülleri KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti adına vermemek, ayrıca büyük gurur duyuyorum." ifadelerine yer verdi.



TÜM ÜYELER İSTİŞARE TOPLANTILARINDA SORUNLARINI PAYLAŞTI KTO'DA 2,5 YIL SÜREN İSTİŞARE TOPLANTILARI TAMAMLANDI



Konya Ticaret Odası'nda Meslek Komiteleri istişare toplantıları tamamlandı. 70 Meslek Komitesinin tamamından üyelerin katılımıyla düzenlenen toplantılar zinciri ile Konya'daki tüm sektörlerin sorunları tespit edildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "İstişare toplantılarımız ile şehrimiz ekonomisinin gerçek aktörlerinden sorunlarını ve önerilerini bire bir dinleme imkânımız oldu. 70 komitemizin toplantılarını tamamlayarak şehrimizdeki tüm sektörleri masaya yatırdık" dedi.

Konya Ticaret Odası'nın 2,5 yıl önce başlattığı istişare toplantıları zincirinde 70 Meslek Komitesi'nin toplantısı tamamlandı. KTO'ya bağlı 70 meslek komitesinin tamamından üyeler Oda yönetimiyle bir araya geldi. İstişare toplantıları ile her toplantının sonucunda hazırlanan rapor ile Konya'daki sektörlerin sorun, sıkıyet ve önerileri temsilcilerinin ağzından ilgili kurumlara iletildi. Son olarak 65. Meslek Komitesinin toplantısı gerçekleştirildi. Bankacılık ve finans hizmetleri sektörlerinin temsil ettiği 65. Meslek komitesinden üyeler istişare toplantısında bir araya geldi. Toplantıda konuşan KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "Oda olarak; şehrimizdeki beşeri sermayemizin mutlu ve müreffeh yaşamasına imkân sağlayacak hamleleri el birliğiyle gerçekleştirmek istiyoruz. Bunun için 20 bine yakın üyemizi kucaklayan, katılımcı bir anlayışla 2,5 yıl önce başlattığımız Meslek Komiteleri İstişare Toplantılarımızı bugün düzenlediğimiz son toplantımız ile tamamladık. 70 komitemizin tamamı ile gerçekleştirdiğimiz istişare toplantıları ile üyelerimizle bir araya gelerek hem aramızdaki iletişimi artırma hem de üyelerimizin talep ve önerilerini değerlendirme imkânı yakaladık."

Oda olarak şehrimiz sektörlerinin daha ileri seviyeye gelmeleri, üyelerimizin standartlarını yükselterek daha büyük bir ekonomik büyüklüğe ulaşmaları için gayret gösteriyoruz. Bunun için kendi içimizde birlik ve beraberlik içerisinde sorunlarımızı çözüme üretmeye daha fazla önem vermekteyiz. Diğer taraftan ülkemizde son dönemde siyasi gelişmelere bağlı olarak ekonominin itici bir güç olduğunu göstermesi açısından toplantılarımıza devam ettik. Türkiye'nin hedeflerine sağlıklı bir şekilde ilerleyebilmesi açısından sektörel sorunların çözümünü içeren istişare toplantılarımızın önem kazandığına inanıyoruz. Ülke ekonomimizi güçlü hale getirmek için reel sektörün destekleneceği politikalarda öncülük

etme görevimizi üyelerimizle birlikte işbirliği içinde yerine getiriyoruz" şeklinde konuştu.

Sektörel ilgili değerlendirmede bulunan Başkan Öztürk, "15 Temmuz darbe girişimi sonucunda uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye'nin kredi notunu düşürmesi ile döviz kurlarında dalgalanmaları izlemekteyiz. Türkiye güçlü makroekonomik göstergeleri ve sağlıklı finans sistemiyle bu süreci olumlu yönetmektedir. Finans piyasalarındaki gelişmeler ülkemizdeki finans sektörünün önemini artırmıştır. Sektörün, özellikle ticari krediler konusunda reel sektöremize pozitif katkısını bekliyoruz. Finans sektörünün sağlıklı yapısını sürdürülebilmesi için yaşadığı sorunları, talep ve önerilerini de ilgili kurumlara ileticeğiz" dedi.

65. Meslek Komitesi adına konuşan Komite Başkanı Feridun Şipal de "Meslek komiteleri istişare toplantıları ile hem ekonomi gündemindeki gelişmeleri değerlendiriyoruz hem de sektörlerimizdeki sorunlara ortak çözümler üretmeye çalışıyoruz. Reel sektörlerimiz açısından son derece verimli olduğuna inandığımız istişare toplantılarını düzenlemelerinden dolayı Oda yönetimine meslek komitesi adına teşekkür ediyorum" dedi. Konuşmaların ardından söz alan katılımcılar sektörleri ile ilgili taleplerini dile getirdiler.



KONYA TİCARET ODASI

65. MESLEK KOMİTESİ

İSTİŞARE TOPLANTISI SONUÇ RAPORU

Toplantıda dile getirilen sorunlar ve çözüm önerileri şu şekildedir:

1 Kredi Garanti Fonu, KOBİ'lerin finansmana erişimine yeterli kadar destek olmuyor.

Çözüm Önerileri/Görüşü: Kredi Garanti Fonu'nun KOBİ'lere yeterli kadar kolaylık sağladığını, kredi çekme şartlarını zorlaştırmakla birlikte amacının dışına çıktığını düşünüyoruz. Bir çalışma yapıp, ilgili makamlara iletiriz.

2 Sulama Kooperatifleri hakkında Konya Ticaret Odası'nın faaliyetleri neler yapabilir?

Çözüm Önerileri/Görüşü: Konya Ticaret Odası'nın Sulama Kooperatiflerine yönelik faaliyetlerini genelde "çözüm ortağı" olarak niteleyebiliriz. Başta MEDAŞ olmak üzere kooperatiflerin sorun yaşadığı bütün kurumlarla gerekli görüşmeleri yapıp, sıkıntılara çözüm bulunması noktasında taleplerini iletiriz.

3 Dda üyelerinin sorunları incelendiğinde "Özkaynak Eksikliği" ciddi anlamda öne çıkıyor. Bankaların bilgilendirmesi mi eksik yoksa harç vb. giderlerden mi çekiniyor?

Çözüm Önerileri/Görüşü: Konya Ticaret Odası olarak, bankaların sadece kredi veren, leasing yapan kuruluşlar olmasının, aynı zamanda üyelerimize "danışmanlık hizmeti" de sunmasını istiyoruz. Üyelerimizin yanlış seçimlerine marif olan, üye aleyhine bir durum var ise gerekli müdahale ile ikaz eden finans sektörünün yol gösterici yönü, Konyamız başta olmak üzere ülkemiz için çok önemli bir atılım sağlayacaktır.

4 Uzun vadeli kredi talep eden firmaya, adil makamlarla "kredi borcu bitene kadar iflas erteleme yapamaz" benzeri şart konması mümkün müdür?

Çözüm Önerileri/Görüşü: Dda olarak, iflas ertelemelerin zorlaştırılması yönünde çalışmalarımız oldu. Uzun vadeli kredi alımında istenen şartın hukuki boyutunu bilememekle birlikte gerekli araştırmayı yapabiliriz.

5 OHAL süreci ve iflas erteleme gibi gündemdeki konulara rağmen bankalar olarak firmalara yardımcı olmaya hazırız. Fakat Konya'da FETÖ ile alakalı çok fazla operasyon gündeme geliyor. Firmalar tedirgin durumda ve resmi işlemler uzun sürmekte. Somut güven artırıcı uygulamalar beklemekteyiz.

Çözüm Önerileri/Görüşü: Konya, emsal sayılabilecek diğer şehirler ile mukayese edildiğinde, başında yer aldığı oranlar kadar FETÖ soruşturmasına dâhil edilen üyemiz yoktur. İlgili mücadelenin Konya Emniyeti tarafından bir yıl önce başlatılmış olması nedeni ile ilk müdahaleler Konya'da olmuştur. Bundan sonraki süreçte büyük operasyonlardan ziyade özel ve nokta atışı müdahaleler olabilir. Bankacılık sektöründen talebimiz; beraber çalıştıkları firmalar ile alakalı olarak mahrem bilgilerinin ve gelişmelerinin dışarıya aktarılmasını olacaktı. Ayrıca yine sektörün sıkıntı çektiği bir konu hakkında da çalışmalarımız devam etmektedir. Şöyle ki; yüzde 50'nin altında payları bulunan ortakların FETÖ nedeniyle geçirdiği soruşturmalar neticesinde ortaya çıkan tedbir kararları nedeniyle birçok firma sıkıntı yaşamakta ve tapu, ticari sicil vb. işlemler aksamakta ve/veya durmaktadır. Biz, ortaklık sıkıntının genele yansımaması, sistemin kontrollü de olsa işlemesi için mücadele ediyoruz. Hazırladığımız teklifleri ilgili makamlara iletтик, sonuçlarını bekliyoruz.

Bunların dışında üyelerimiz, şu hususları ifade etmişlerdir:

• Batı fonları eskisi kadar Türkiye'ye gelmemektedir. Ancak Ortadoğu sermayesinin Türkiye'ye ilgi dışında fazla. Ortadoğu sermayesinin ilkeye kazandırılması için gerekli yolların araştırılması yapılması.
• Kozmetiklerde alt çalışma grupları oluşturularak, yabancı yatırımcıların ilgi duyduğu sahalar ve teknolojileri yatırım ortamının iyileştirilmesini,

• Risk Merkezi'nin, Türkiye Bankalar Birliği'ne (TBB) devredilmesi nedeniyle banka personellerinin bilgilendirilerek ilgili işlemleri Merkez Bankası yerine TBB'ye yönlendirilmesi,
• Bankaların sadece belirli günlerde altın alma yapmasından dolayı sıkıntılarını giderilmesi,
• Tepek Belgeci firmalara sağlanan kolay kredi imkânlarının farklı bir sistem getirecek firmalara da sağlanması noktasında yardımcı olunması.



MESLEKİ EĞİTİM SANAYİDE DÖNÜŞÜMÜN NERESİNDE?

Yeni sanayi devrimi olarak da adlandırılan teknolojik dönüşüm, işgücü yetenek ihtiyacının da değişmesine neden olmaktadır. Türkiye'nin bu dönüşümü yakalamak ya da rekabet avantajını kaybetmek arasında bir seçimi olduğu ortadadır. Türkiye'nin önümüzdeki dönemde beşeri sermayesinin dönüşümünü ne ölçüde sağlayabildiğine bağlı olacaktır. Bu yazıda, mesleki eğitim tartışmalarına, sanayi ve ekonomide beklenen ve istenen dönüşüm göz önüne alındığında nasıl yaklaşmak gerektiği konusunda bir katkı sunmak amaçlanmaktadır.

1. Yeni teknolojilerin gelişimi ile birlikte işlerin yapılış biçimi değişmekte, bu değişimler ise üretim süreçlerinde önemli farklılıklar getirmektedir. Yeni sanayi devrimi olarak da adlandırılan bu teknolojik dönüşüm, işgücü yetenek ihtiyacının da değişmesine neden olmaktadır.

2. Türkiye'nin bu dönüşümü yakalamak ya da rekabet avantajını kaybetmek arasında bir seçimi olduğu ortadadır. Değişimi sürdürülebilir kılmak ve işgücü piyasasındaki yetenek uyumsuzluğunu daha da artırmamak ise, Türkiye'nin önümüzdeki dönemde beşeri sermayesinin dönüşümünü ne ölçüde sağlayabildiğine bağlı olacaktır. Bu yazıda, geçtiğimiz günlerde Antalya'da düzenlenen İL Eğitim Kongresi sonrasında bir kez daha hız kazanan mesleki eğitim tartışmalarına, sanayi

ve ekonomide beklenen ve istenen dönüşüm göz önüne alındığında nasıl yaklaşmak gerektiği konusunda bir katkı sunmak amaçlanmaktadır.

3. Özellikle rutin ve kodlanabilir görevler içeren işler artık daha ekonomik ve hızlı bir şekilde bilgisayarlar tarafından gerçekleştirilebilmektedir. Yapay zeka ve robotik alanlarındaki gelişmeler ile bu sürecin önümüzdeki dönemde daha da hızlanması beklenmektedir. Bu teknolojik değişim, teknolojiyi kullanarak değer üretebilen, doğru yetenek setlerine sahip çalışanların daha etkin çalışmasını sağlayarak, onların yeteneklerini tamamlayıcı bir işlev görmektedir. Ancak, madalyonun diğer tarafında ise işgücünün bu yeni dönemde artık ihtiyaç duyulmayan, mevcut durumda rutin görevlere yönelik yeteneklere sahip bölümüne göreli bir talep düşüşü riski mevcuttur. Örneğin, 2013 yılında yapılan bir çalışma, önümüzdeki 50 yıl içinde Amerika'daki işlerin yüzde 47'sinin bilgisayarlar tarafından gerçekleştirilebileceğini öngörmektedir.

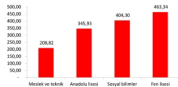
4. İşgücü yetenek ihtiyacındaki bu dönüşüm, öğrencilere bu yetenekleri verebilen yeni bir eğitim sistemi ihtiyacını da beraberinde getirmektedir; ancak hızla değişen ekonomi şartlarında ekonomik etkileri uzun sürede görülebilen eğitim

Şekil 1: İşverenlere göre beceri uyumsuzluğunun nedenleri



Kaynak: ÜMEM anketleri

Şekil 2: 2015 TEDG okul katillerine göre taban puanları



Kaynak: MEB

politikası tasarımı oldukça zor bir iştir. Temel eğitim düzeyinde yapılan reformların işgücü piyasasında etkilerini görebilmek için yeni eğitim sisteminden mezun olan öğrencilerin işgücü piyasasında yer alması gerekmektedir. Bu nedenle temel eğitime yönelik reformların ana etkileri, yaklaşık 20 yıl sonra görülebilmektedir. Dolayısıyla ülkeler ekonomik dönüşüme göre eğitim reformunu hızla gerçekleştirebilseler bile, reformun etkileri işgücü piyasasında görülene kadar yeni ihtiyaçlar ortaya çıkmaktadır.

5. Mevcut durumda işgücü piyasasında çalışan yetişkinlerin yetenek düzeylerini sanayi ihtiyaçlarına göre yeniden şekillendirmek ise hızlı bir çözüm gibi görünebilir; ancak ileri yaş gruplarında eğitimler mevcut hali ile pek de etkin sonuçlar vermiyor gibi görünmektedir. Örneğin 2013 yılında yapılan Dünya Bankası çalışması, İŞKUR eğitimlerinin eğitimden bir yıl sonra iş olasılığı, haftalık çalışma saatleri veya aylık gelir üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığını sonucuna varmıştır. Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri Projesi (ÜMEM) kapsamında yapılan görüşmelerde ise işverenler pratik eğitim süresinin bu yaş grubu ve yetenek düzeyindeki adaylara işi öğretmek için kısa olduğunu ifade etmişlerdir.

6. Mesleki eğitim, hem yeteneklerine daha hızlı etki edilebilir yaş gruplarını barındırıldığından, hem de mezunları işgücü piyasasında daha hızlı yer aldığından, bahsedilen dönüşüm sürecinde önemli bir rol oynama potansiyeline sahiptir. Ancak mesleki eğitimde reform düşünürken kısa vadeli sorunları çözmeye çalışmak uzun dönemde doğru bir politika olmayabilir; çünkü sanayi eğitim sisteminden çok daha hızlı değişmekte ve gelişmektedir.

7. Türkiye'de ise sanayi dönüşümü gerçekleşmeden önce daha işgücü piyasasında bir beceri uyumsuzluğu görülmektedir.

Mesleki eğitim eksikliği, beceri uyumsuzluğunun temel nedenlerinden biri olarak görülmektedir. Örneğin, ÜMEM anketlerinden toplanan verilere göre, şirketlerin yüzde 74'ü beceri uyumsuzluğunun temel nedenlerinden biri olarak çalışanlarını yaptıkları işle ilgili mesleki eğitim almamış olmalarını görmekteydi (Şekil 1).

8. Mesleki eğitim sistemimiz ise mevcut durumda TEDG'dan en düşük puan alan öğrenciler tarafından, büyük ölçüde bir zorunluluk sonucunda tercih edilmektedir (Şekil 2). Bu durum, mesleki eğitimin ne üniversite, ne de mezuniyet sonrası kariyer alanında önemli bir avantaj sağlamıyor gibi görünmesinden kaynaklanmaktadır. Özet sektör-okul işbirliği ile eğitim kalitesi artırılabilecek mesleki eğitime yönelik talebin artırılabileceği düşünülüyorsa da, mesleki eğitime hak ettiği itibarı kazandırmanın zor bir süreç olduğu açıktır.

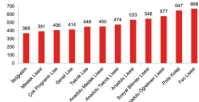
9. Diğer taraftan mesleki eğitim öğrencilerinin analitik yetenekler bakımından akranlarından daha düşük seviyede olduğu görülmektedir (Şekil 3). Ayrıca, mesleki program türlerine devam eden öğrenciler akademik program türlerindeki öğrencilere kıyasla daha düşük içsel ve amaca yönelik motivasyon düzeyine sahiptir. 8 Mesleki yetenekler bakımından incelendiğinde ise mezunların yüzde 60'a yakını mesleki bilgilerini yapmaktan ötürü iş için yeterli bulmazken, yüzde 40'tan fazlası ise mevcut işlerinin mezun oldukları alan ile kısmen veya tamamen ilgisiz olduğunu söylemiştir.

10. Tüm bu değişkenler göz önüne alındığında, mesleki eğitim için yeni bir sistem düşüncesinin gerekliliği ve aciliyeti ortaya çıkmaktadır. Bu yeni sistemin öğrencilere hem özel sektörün ihtiyaçları olan mesleki ve analitik yetenekleri, hem de beklenen ve hedeflenen ekonomik dönüşüm ile birlikte ortaya çıkarabilecek yeni ihtiyaçlara cevap verebilecek esnekliği sağlaması esastır.

11. Bu durumda, mesleki eğitim öğrencilerine mesleki yeteneklere ek olarak, temel öğrenme yetenekleri ve öğrenmeyi sürdürülebilir kılacak, sosyal yetenekler ve iletişim yetenekleri gibi, araçları öğretmeye odaklanmalıdır.



Şekil 3: Okul türlerine göre PISA 2012 puanları



Kaynak: OECD

a. Bilişsel/analitik yetenekler, herhangi bir konuyu önceliklendirme, anlama, planlama, karşılaştırma, bağlantılar kurma ve sorun çözme gibi yetenekleri içinde barındıran bir araç kitidir.

b. Öğrenmeyi destekleyici sosyal yetenekler ise sorumluluk, azim, motivasyon ve kararlılık gibi öğrenmeyi hızlandırıcı ve sürekli hale gelmesini sağlayıcı araçları ve yabancı dil kullanabilmek de dahil olmak üzere iletişim yeteneklerini içermektedir.

12. Mesleki eğitimi tasarlayan mesleki yeteneklere ek olarak bu iki yetenek türünü de hesaba katmak, mezunların hem günümüz ekonomik yapısına uygun, hem de dönüşüme ayak uydurabilen esnekliğe sahip bir insan sermayesine sahip olması için çok önemlidir. Bu yeteneklerin mesleki yeteneklerle birlikte öğretilmesi mümkündür ve bazı örnekler de mevcuttur.

a. Örneğin, Danimarka'da girişimci fikirler vaka çalışmalarını yolu ile incelenmektedir. Öğrenciler gerçek bir iş fikrinden yola çıkarak sorun tespiti ve çözümü birlikte projeyi geliştirmektedir. Hollanda ve ABD'de ise meslek lisesi öğrencilerinin motivasyonunu artırmak ve kariyerlerinde onları yönlendirmek için işverenler ile birebir mentoring çalışmaları yapılmaktadır. Böylelikle öğrencilerin kendi mesleklerinde iş olanaklarına yönelik ufuklarını açmak, iş bağlantılarını küçük yaşta kurmak, motivasyonlarını artırmak ve iş fikirlerini ve sosyal ve iletişim yeteneklerini geliştirmek mümkün olmaktadır.

b. TEPAW ise küçük ölçekli bir eğitim projesi ile son dönemde yeni sanayi devriminin mesleki eğitiminin niteliğine yönelik pilot bir çalışma yürütmektedir. Mesleki Becerilerin Geliştirilmesi Projesi kapsamında makine teknolojileri öğrenci ve mezunlarına yönelik eğitim, probleme dayalı eğitim (PDE) kullanılarak analitik ve tasarımsal düşünme, teknik beceriler ve iletişim becerilerine birlikte eğilmektedir. Diğer bir deyişle, mesleki eğitimde doğru olan bilgiyi anlatmak yerine, doğru bilgiye

yanışların neden ve sonuçlarını tartışarak birlikte ulaşmakta, dolayısıyla hem bilişsel yetenekler, hem işyerinde problem çözme yeteneği, hem de sosyal becerilerinin birlikte gelişmesi hedeflenmektedir.

13. Bu çerçevede eğitim sürecine işverenlerin dahil edilmesi de sürecin doğal bir parçasıdır. Eğitim sürecinde vaka çalışmalarının meslek dalındaki gerçek vakalar üzerinden seçilmesi ile öğrenciler ve işverenler arasında birebir iletişim doğrudan sağlanabilir. Bu yaklaşım, işvereni ve yapılan işi eğitim sürecine doğrudan dahil ettiği için işveren-mezun uyumunu sağlamlaştıracaktır.

a. Öğrencilerin kendi alanlarındaki iş fikirlerini bir işverenle tartışması, alanla ilgili kariyer fikirlerini oluşturup güçlendirmelerini sağlayacak, öğrenciler işverenler ile staj öncesi ve dışında da bağlantı kurabilecekleridir.

b. Bu yaklaşımla yetkinlikleri artan öğrenciler, staj süresinde de daha etkin kullanılabilir. Böylelikle, işverenlerin meslek alanlarında daha yetkin adaylar yetiştirmesi de mümkün olduğundan stajın hem öğrenciler hem de işverenler için getirisini de artıracaktır.

14. Mesleki eğitimde hem analitik ve sosyal yetenekleri, hem de işveren-öğrenci bağlantısını geliştiren bu yaklaşım, mesleki eğitimin toplumdaki itibarını güçlendirmeye de yardımcı olabilir.



DİPNOTLAR

- 1 ** <http://www.tepaw.org.tr/files/bilgi/1248/Efsan+Naz-Ozen>
- 2 ** Daha detaylı bir analiz için bkz. Arslanhan Meriş, Selin, Yeni Sanayi Politikasının Olgunlaşma Teknoloji Platformları Bir Perspektiften, İktisatçılık ve İTİT http://www.tepaw.org.tr/files/bilgi/1427/953420-3_Teknoloji_Platformlari_Vakasiyoyla_Yeni_Sanayi_Politikasi.pdf
- 3 ** Autor, D. H. (2015). Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation. *Journal of Economic Perspectives*, 29(3), 3-30.
- 4 ** Frey, C., & Osborne, M. (2013). The future of employment: how susceptible are jobs to computerization? Oxford Martin School Working Paper.
- 5 ** Hanushek, E. A., & Woessmann, L. (2012). The Economic Benefit of Educational Reform

in the European Union. CEPR Economic Studies, 58(1), 73-109. <http://doi.org/10.1093/cesifo/58.1.73>

6 ** Dünya Bankası, 2013. Türkiye İşçileri Mesleki Eğitim Programlarının Etki Değerlendirmesi. Ağustos 2013.

7 ** Örneğin, bkz. Ağıl, G. 2013. İşçileri Piyasaların Göz Arkı Edilen Sınıfları: Erişim İhtiyacı, Akl İhtiyacı ve Beceri Uyumluğu. TEPAW Politika Notu N201341.

8 ** Eğitim Reformu Girişimi, Türkiye PISA 2012 Analizi: Matematikte Öğrenci Motivasyonu, Özyeterlik, Kaygı ve Başarınsızlık. Araştırma Notu

9 ** MEB Eğitim Bilim Kurulu, 2012. Mesleki ve Teknik Ortadoğretim Kurumları Mezunlarının İzlenimi 2011 Y6-Raporu.



DIŞ TİCARET AÇIĞINA KATMA DEĞER YAKLAŞIMI ÇİN ÖRNEĞİ

Üretim ağlarının küresel değer zincirlerine dönüşmesi ile günümüzde küresel değer zincirlerine entegrasyon, rekabetçiliğin ön koşullarından biri haline geldi. Teknolojik gelişmelerin de etkisiyle üretimde yapısal değişimler meydana gelirken, şirketler için küresel değer zincirlerine eklenmelerin ülkeler için de bu zincirlere ev sahipliği yapmak, rekabet gücünü korumak için önem taşıyor. Gelinen bu noktada, dış ticaret analizlerinde de değişen üretim ilişkilerini göz önünde bulundurmak gerekiyor. Artık, ülkelerin ihrac ettiği birçok ürün yüksek oranda yabancı katma değer içeriyor. 1995'te OECD ülkelerinin toplam ihracatının yüzde 19'u yabancı katma değerden oluşurken 2011'de bu oran yüzde 31'e yükseldi.2 Bir başka deyişle, değişen üretim eğilimleri sonucunda, bir ülkeden ihrac edilmiş görünen birçok ürün, aslında o ülkenin başka ülkelerden ithal ettiği ara mallardan oluşuyor. Geleneksel dış ticaret analiz yöntemleri, değişen bu üretim ilişkilerini de içeren analizler yapmak için yetersiz kalıyor. Geleneksel yöntemlerle, iki ülke arasındaki

dış ticaret dengesi incelenirken, uluslararası girdi çıktı ilişkisi göz önünde bulundurulmuyor. Bu eksiklik yüzünden de eski hesaplama yöntemleri, değişen üretim ilişkilerini açıklamakta yetersiz kalıyor. Geleneksel yöntemleri bir adım öteye götürmek amacıyla, bu yazıda (i) üretim ilişkilerindeki değişimin İkili dış ticaret analizleri üzerindeki etkisi imalat sektörü özelinde açıklanacak (ii) bu kapsamda da dünyanın en büyük ihracatçısı olan Çin örneği üzerinden İkili dış ticaret ilişkileri analiz edilecektir. Bu inceleme için görece yeni bir veri kaynağı olan ve ülkeler arasındaki ticari ilişkileri katma değer açısından analiz etmeye imkân sunan OECD-WTO TIVA (Trade in Value Added) veri setinden yararlanıldı.

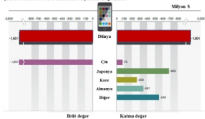
Geleneksel hesaplama yöntemleri, tamamı aynı ülkede üretilen bir ürünle sadece son montajı gerçekleştirilip ihrac edilen bir ürünü birbirinden ayırt edemiyor. Bu durumu en güzel anlatan örneklerden biri iPhone. iPhone'un üretiminde kullanılan dokunmatik ekran,

Şekil 1 iPhone'un üretici firma orijinlerine göre ana bileşenleri ve bileşenlerin maliyeti \$ 2009



Kaynak: Xing ve Detert (2010), TEPAV görselleştirmesi

Şekil 2 Amerika'nın iPhone ticaretindeki dış ticaret dengesi, 2009



Kaynak: WTO ve CE-LETRIO (2011)

kamera ve GPS alıcısı gibi temel bileşenler 4 farklı ülke tarafından üretiliyor. Daha sonrasında Apple, Çin üzerinden bu ürünleri ithal edip birleştiriyor. Çin'deki montaj işleminde sonra nihai ürün, Amerika'ya ortalama 180 dolardan ihracat ediliyor. Sonuçta iPhone her ne kadar Çin üzerinden ithal edilmiş olsa da aslında 180 dolardan 162'si Japonya ve Almanya gibi farklı bileşenleri üreten ülkelere ödeniyor. Amerika ve Çin arasındaki ikili ticaret ilişkisinin geleneksel yöntemlerle analizinde ise Çin'in Japonya, Almanya ve Kore'den ithal edip üretimde kullandığı ürünler hesaba katılmıyor.³

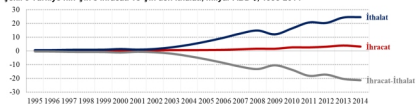
Azılgelmis ticaret hesaplamalarında, katma değer göz önünde bulundurulmadığı için iki ülke arasındaki dış ticaret dengesi hatalı ölçülüyor. İki ülke arasındaki dış ticaret dengesi azılgelmis hesaplama yöntemlerinde ihracat ve ithalat değerleri arasındaki farka bakılarak hesaplanıyor. Bu hesaplama sırasında, brüt fiyatlar kullanılıyor. iPhone örneğinde, ticaret istatistiklerinde Çin tek bir iPhone'u 180 dolardan ihracat etmiş gibi görünüyor. Ancak katma değer gözünden bakınca, Çin'in kullandığı 162 dolar değerindeki ara malın dışında Almanya ve Japonya gibi üçüncü ülkelerden ithal ettiği görülüyor. Yani Amerika, 180 dolarlık ürünü Çin'den ithal ettiğinde 162 doları dolayı olarak diğer ülkelere ithal etmiş oluyor. Geleneksel ticaret hesaplamalarında ise yukarıda anlatılan katma değer ayrıma bakılmıyor. Katma değer ayrıma bakılmaksızın da bir ülkenin toplam dış ticaret açığı hesaplanabilir. Ancak sorun bu açığın hangi ülkeye olan bağımlılıktan dolayı olduğunu teşhis etme aşamasında başlıyor. Şekil 2'de iPhone örneği üzerinden Amerika'nın dış ticaret açığı inceleniyor. Brüt değerlerle yapılan hesaplamada, 2009 yılında Amerika'nın Çin'den gerçekleştirdiği toplam iPhone ithalatının 1,9 milyar dolar değerinde dış ticaret açığına neden olduğu görülüyor. Çin'in ithal ettiği ara mallar göz önünde bulundurulduğunda ise aslında Amerika'nın 1,9 milyar dolarlık dış ticaret açığının Japonya, Kore ve Almanya ile olan dolaylı ilişkisinden kaynaklandığı görülüyor. Bir başka açıdan bakıldığında da Çin'in dış ticaret fazlasının 1,9 milyar değil sadece 73 milyon olduğu görülebilir. 4 iPhone örneğinde olduğu gibi

günümüzde birçok ürünün üretimine birden fazla ülke katkı sağlıyor. Hesaplamalarda bu katkının kaynağı ayrt edilemediği zamanlarda ikili ticaret ilişkileri yanlış yansıtılmış oluyor.

Değişen üretim ilişkilerinin ikili dış ticaret dengeleri üzerindeki etkisini anlamak için Çin iyi bir örnek teşkil ediyor. 1996'dan itibaren yapılan çalışmalarda ülkelerin belli bir örnekle oran katkılarını analiz ediyor. Barbie bebeğin hikâyesinden iPod'un hikâyesine kadar literatürdeki birçok örnekte de Çin'deki üretimin yansıncı inceleniyor.⁵ Ayrıca, Asya ülkelerinin üretim üssü olarak değerlendirildiği bu dönemde, Çin'in ihracat ettiği 10 doların 4'ünü yabancı katma değer oluşturuyor.⁶ Takip eden analizlerde ise literatürdeki firma seviyesindeki yaklaşma ek olarak Çin'in Amerika ve Türkiye ile ilişkisinde verdiği dış ticaret fazlası, makro düzeyde incelendi. Çin'in dış ticaret fazlasını, katma değer verileriyle revize etmek, birçok ülkenin Çin ile olan dış ticaret açığını anlamaya da yardımcı olacaktır. Dünyanın en büyük ihracatçısı Çin'in dış ticareti, brüt değerler üzerinden incelendiğinde Çin ile ticari ilişkisi olan 205 ülkenin 167'sinin açığı verdiği görülüyor.⁷ Örneğin, ticaret dengesinde eksikse olmasıyla bilinen en önemli örnek Amerika'nın Çin ile olan ticareti, brüt yaklaşma incelendiğinde yaklaşık 300 milyar dolarlık bir açık görülüyor. Bu da Amerika'nın toplam dış ticaret açığını yaklaşık yüzde 40'ına tekabül ediyor. Çin'in üretiminde özellikle de yüksek ve orta teknoloji sektörlerinde yabancı katma değer için büyük bir giridi rolü üstlendiği düşünülecek olursa brüt değerlerle olan analizler güçlenmek Amerika ve Amerika gibi ülkelerin dış ticaret açığında Çin'in oynadığı rolü değiştiriyor. Birçok ülkenin dış ticaret açığında önemli bir rol oynayan Çin, Türkiye'nin cari açığını yapısını anlamak için de önemli bir örnek teşkil ediyor. 2014 yılında Türkiye, Çin'den 24,6 milyar değerinde mal ithal etti. Türkiye'nin Çin'den ithalatı, 2000-2014 döneminde, yıllık ortalama yüzde 23,2 artış gösterdi. İthalattaki hızlı artış Türkiye'nin Çin karşısında dış ticaret açığı da 2014'te 21 milyar dolara ulaştı. Dış ticaret açığının boyutlarını somutlaştırmak gerekirse bu açık ile Türkiye, Çin ile ticaretinde en çok açık veren ülkeler listesinde 12. sırada yerini alıyor. Aynı zamanda bu açık, Türkiye'nin 2014 yılındaki dış ticaret açığının da yüzde 42'sine tekabül ediyor. Çin'den yapılan ithalatta nihai malların yoğunluğu olması, Türkiye'nin de ikili ticarettaki açığının yanlış hesaplanmış olabileceğine işaret ediyor. iPhone örneğinde olduğu gibi son destinasyonda montaj gerçekleştirilen nihai ürünler, tamamıyla Çin'de üretimde de Çin üzerinden ithal edildiği için ikili hesaplamaları bir hayli yanlışlıyor. Türkiye'nin gerçekleştirdiği ithalat, ara mal ve nihai ürün kriterleri içerecek şekilde incelendiğinde ise Çin'den daha çok nihai ürün ithal ettiği görülüyor. Türkiye'nin toplam ithalatında nihai ürünlerin payı yüzde 36 iken Çin'den ithalatın yüzde 52'sini nihai ürünler oluşturuyor.

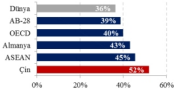
Katma değer hesabıyla incelendiğinde birçok ülkenin Çin ile olan ilişkisindeki dış ticaret açığı, yarı yarıya azalıyor. Almanya, Japonya

Şekil 3 Türkiye'nin Çin'e ihracatı ve Çin'den ithalatı, milyar ABD \$, 1995-2014



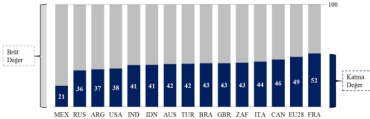
Kaynak: Birleşmiş Milletler Comtrade, BACI, TEPAV hesaplamaları

Şekil 4 Türkiye'nin seçili ülkelere ithalatında nihai ürünlerin payı, 2011



Kaynak: OECD-WTO TIVA, TEPAV hesaplamaları

Şekil 5 Çin ile ilişkilerinde dış ticaret açığı veren G20 ülkelerinin dış ticaret açıkları, brüt ve katma değer, brüt açık=100, 2011



Kaynak: OECD-WTO TIVA, TEPAV hesaplamaları

ve Kore haricindeki G20 ülkeleri, Çin ile olan ticari ilişkilerinde açık veriyor. Bu ülkelerin ihracatları ve ithalatları katma değer açısından incelendiğinde ise Çin ile olan dış ticaret açıklarının yarı yarıya azaldığı görülmüştür. Aşağıdaki grafikte, Çin ile ticaretlerinde açık veren G20 ülkelerinin brüt açıkları 100 olarak alınıp katma değer ile hesaplanan açıklar bu değere oranlandı. Bu analize göre, brüt ve katma değer açıkları arasındaki en büyük farklık Meksika'da gözlemleniyor. Meksika'nın katma değer açığı brüt açıkta hesaplanan açığın yüzde 21'ine tekabül ediyor. Amerika'da ise bu oran yüzde 38'dir. Türkiye'de de katma değer açığının brüt açığı oranı yüzde 42 ile Amerika'ya benzer bir tabloyu çiziyor. Bir başka deyişle, Çin ile olan dış ticaret dengeleri, katma değerler gözlemlenmediğinde hesaplandığında Türkiye'nin 42 birim olan açığı 100 birimmiş gibi hesaplanıyor. Yani, Türkiye'nin Çin ile olan ilişkisinde verdiği açığın yarısı gerçekte başka ülkelere olan borucumuz. iPhone örneğinde olduğu gibi Çin'in başka ülkelere ithal ettiği malları kullanarak ürettiği ürünleri alıyoruz. Bu ilişkileri göz önünde tutunca da Çin'deki üretime bağımlılığın düşünülmesi kadar büyük olmadığını Çin'in aslında büyük bir aracı olduğunu görüyoruz.

Elektronik sektörü, hem Türkiye'nin hem de Amerika'nın Çin ile olan ilişkilerinde en çok açık verdikleri sektörün katma değer açısından bu açık, gerçek tabloyu yansıtmıyor. Ülkelerin Çin ile olan ticaret ilişkilerinde sektörlerin dış ticaret açığındaki payları incelendiğinde, elektronik toplam içerisindeki payı Türkiye için yüzde 31, Amerika için ise yüzde 57 ile sektörü, en çok açık verdiren sektör konumuna getiriyor. Brüt değerlerle Amerika'nın dış ticaret açığının yarınsından fazlasını oluşturan sektördeki açığı, katma değer gözünden bakınca Amerika-Çin elektronik ticaretinde açık 100 birimden 27 birime düşüyor. Türkiye için ise aynı oran 24. İki ülkenin dış ticaret açığında

elektronik tekstil ve hazır giyim, makine ve ekipman takip ederken bu sektörlerde de katma değer gözüyle bakınca oranların yüzde 35-39 arasında değiştiği görülmüştür.

Mevcut dış ticaret hesaplamaları, küresel değer zincirlerini göz önünde bulundurmadığı için ülkeler arası ilişkileri değerlendirmekte yetersiz kalıyor. Özellikle Çin gibi küresel değer zincirinin daha çok son halkasında yer alan ülkelere olan ticari ilişkiler geleneksel yöntemlerle analiz edildiğinde, bu hesaplamalar gerçeği yansıtmayan rakamları ile sonuçlanabiliyor. TIVA gibi katma değeri dikkate alarak hesap yapmaya imkân sağlayan veri setleri ile yapılan hesaplamalar ise birçok ülkenin (Çin ile olan dış ticaret açığının ilk baştaki hesaplamadan yarı yarıya daha az olduğu bulunuyor. Katma değer hesaplamalarının gerek detaylı veri gereke yoğun veri analizleri ihtiyacını beraberinde getirmesi ise bu hesaplamaların güncel olmasının önünde şu aşamada bir engel teşkil ediyor. TIVA veri setinde 2015 sonunda açıklanan veriler, 2011 yılına kadarki

süreyle kapsayabiliyor. Bu nedenle her ne kadar tüm analizleri katma değerler ile gerçekleştirmek mümkün olmasa da resimde değişen üretim ilişkilerinin varlığını göz ardı etmemek için mevcut ticaret analizlerinin katma değer analizleriyle beslenmesi gerekiyor. Yani, yeni üretim ilişkilerine yeni bir muhasabe sistemi gerekiyor. Sanayi politikasında yeni araçları ve mekanizmaları da bu tip analizleri dikkate alarak tasarlamak önem taşıyor.

Şekil 6 Çin ile dış ticaret açığında sektörlerin payları, 2011



Kaynak: OECD-WTO TIVA, TEPAV hesaplamaları





BİREYSEL EMEKLİLİKTE İŞVEREN YÜKÜMLÜLÜKLERİ NELER?

Bireysel emeklilik sistemine otomatik katılım sağlayan ve 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sisteminin Kanununda değişiklik yapan 10.08.2016 tarihli ve 6740 sayılı Kanun, 25.08.2016 tarihli ve 29812 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmış olup, anılan düzenleme 01.01.2017 tarihinde yürürlüğe girecektir. Bu kapsamda, işverenler tarafından yerine getirilecek yükümlülükler ile sistemin işleyişine dair önemli hususların yer aldığı bilgileri içeren dokümanlar ilgili linklerde, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Anasayfa#>

BİREYSEL EMEKLİLİKTE SIKÇA SORULAN SORULAR

1- Otomatik katılım uygulaması kimleri kapsıyor?

Türk vatandaşlığı veya mavi kartlı olup, 45 yaşının altındaki tüm 4a ve 4c kapsamındaki çalışanlar ve çalışmaya yeri başlayacaklar uygulamaya dahildir. Özel sektör çalışanları bağlı buldukları işverenin büyüklüğü göz önünde bulundurularak, Bakanlar Kurulu Kararı ile tıccari olarak sisteme dahil edilecektir.

2- İşverenler otomatik katılım çerçevesinde kapsama dahil olup olmadıkları açısından, çalışan sayısını nasıl hesaplamalıdır?

Çalışanların otomatik katılıma dahil olma şartlarını taşıyıp taşımadıklarına bakılmaksızın (45 yaş altı ve üstü çalışan sayısı aynı yapılmaksızın) işverene bağlı tüm çalışan sayısı dikkate alınır.

3- Bir işyerinde çalışan sayısının, otomatik katılım kapsamında yer alacak işyeri kriterinin dışında kalacak şekilde azaltılması durumunda nasıl bir yol izlenir?

Bir defa kapsama alınan işyerinin çalışan sayısında, kapsama alınma tarihini müteakip gerçekleşen değişiklikler dikkate alınmaz.

4- Şirketler topluluğu veya holding niteliğinde olan yapılarda şirketler topluluğunun tek bir çatı altında Otomatik Katılım kapsamında değerlendirilmesi söz konusu olacak mı?

Otomatik katılım kapsamında her bir işveren bazında çalışan sayısı dikkate alınır.

5- İçinde aynı veya farklı lokasyonlarda birden fazla işyeri barındıran işverenlerin tek bir çatı altında Otomatik Katılım kapsamında değerlendirilmesi söz konusu olacak mı?

Çalışan sayısının belirlenmesinde, birden fazla işyeri olan işverenler için bütün işyerilerindeki çalışanların toplam göz önünde bulundurulur.

6- İşveren olarak otomatik katılım uygulaması kapsamındaki yükümlülüklerin nelerdir?

a. Emeklilik şirketinin seçimi: 5510 sayılı Kanunun 12 nci maddesi

kapsamındaki her işveren, çalışanları adına, bir emeklilik şirketi ile sözleşme yapmakla yükümlüdür. Şirket seçiminde, hizmet kalitesi, kesinti ve diğer hususlar göz önünde bulundurularak tercihte bulunulmalıdır.

b. Fonların Seçimi: İşveren, sisteme giriş esnasında çalışandan faizli/ faizsiz fon tercihi alır, tercihte bulunmayan çalışanları için söz konusu tercihi yapar.

c. Katkı payının ödenmesi: İşveren, katkı payını çalışanın ücretinden kesip emeklilik şirketine aktarmakla yükümlüdür. Maaş ödemelerini Maliye Bakanlığına işletilen Kamu Harcama ve Muhasebe Bilgi Sistemi kullanılarak yapan Kamu Kurumları aynı sistemi kullanarak katkı payı ödemelerini gerçekleştirebilirler.

d. Devir imkanı: İşveren operasyonel gereklilikleri dikkate alarak, şirket seçimi ve katkı payının kesilmesi hariç diğer yükümlülüklerinin icrasını emeklilik şirketine bırakabilir.

7- Oto katımda sisteme dahil olmak üzere işverenler tarafından hangi formlar doldurulacaktır?

İşverenle şirket arasında tarafların yükümlülüklerini detaylandırılan bir sözleşme imzalanacaktır.

8- Oto katımda sisteme dahil etmek üzere işverenler çalışanlarından hangi formları imzalamalarını isteyecektir?

Otomatik katılım kapsamında işverenler çalışanlarından herhangi bir imza almayacaktır.

9- İşveren katkı payını şirkete zamanında iletmezse, eksik iletirse ya da sehven çalışandan katkı payı kesintisinde bulunmazsa cezal müeyyide var mıdır? Cezalar nelerdir?

İşverene; katkı payını zamanında şirkete aktarmaz veya geç/eksik aktarırsa, çalışanların sisteme dahil etmezse, çalışanların birikiminde oluşan parasal kayıbdan sorumludur ve her bir ihlal için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığına yüz Türk Lirası idari para cezası uygulanır.

10- Otomatik katılım kapsamında işverene ek fayda ya da promosyon uygulaması yapılabilir mi?

Hayır yapılamaz.

11- İşveren çalışana adına katkı payı ödemesi yapabilir mi?

İşveren otomatik katılım sistemi kapsamında çalışana adına katkı payı ödemesi yapamaz. Diğer taraftan, işveren grup emeklilik sözleşmesi (İGES) kapsamında çalışana katkı payı ödemesi yapabilir.

12- İşveren çalışana fayda sunmak amacıyla, otomatik katılım sistemi kapsamında ödenecek katkı paylarını çalışan ücretinden kesmek yerine kendisi ödeyebilir mi?

Hayır. Bu kapsamda ödeme yapmak isteyen işveren İGES kurmak zorunda olup, çalışanı herhalükarda otomatik katılım sistemine dahil etmek durumundadır.

13- Çalışanlar, sisteme giriş esnasında herhangi bir fon tercihi bulunmazsa katkı paylarının hangi fonlarda yatırıma yönlenecektir? Fon dağılım değişikliği yapmasının bir sınırı var mıdır?

Çalışanlar tarafından faizli/faizsiz fon tercihinin yapılmaması durumları için, işveren anlaşma yapacağı emeklilik şirketine ön tanımlı bir tercihte bulunabilir. Bu kapsamda, katkı payları yapılan tercih doğrultusunda öncelikle 2 aylık süre boyunca faizsiz fonlarda değerlendirilir, akabinde ise standart fonda yatırıma devam eder. Çalışanlar yılda 6 defa fon dağılım değişikliği yapabilir.

14- İşverenler emeklilik şirketini değiştirebilir mi?

İşveren iki yıl süresince emeklilik şirketini değiştiremez. İzleyen dönemde ise emeklilik şirketini yeniden değiştirebilmesi için ilgili şirkette en az bir yıl kalması gerekir.

15- Birden fazla işverene çalışanlar için otomatik katılım kapsamında her bir işvereni ile birden fazla emeklilik sözleşmesi açılabilir mi?

Çalışanın her bir işvereni nezdinde otomatik katılım sözleşmesi açılacaktır.

16- Mevcut işverende SGK'dan emekli ve 45 yaşın altında halen çalışan varsa otomatik katılım ile sisteme dahil edilecek midir? Evet dahil edilecektir.

17- Çalışanın maaşı üzerinde haciz/nafaka gibi yasal kesintiler varsa (Maaşın %25'i düzeyinde) katkı payı ödemesi için maaşından kesinti yapılabilir mi?

Prime esas kazanç ve emeklilik keseneği etkilenmediği sürece ödenecek katkı payı tutarı düşmez.

18- Çalışanın otomatik katılım kapsamında mevzuatta belirlenen oranın üzerinde bir oranda katkı payı kesilmesini talep edebilir mi?

Evet, talep edebilir.





19- Otomatik katılım sözleşmeler kapsamında çalışanlar ek katkı payı ödemesi yapabilirler mi?
Çalışanın ücretinden yapılacak kesinti dışında katkı payı ödemesi yapılamaz.

20- Katkı payı neye göre hesap edilecektir?
Prime esas kazanç ve emeklilik keseneği referans alınarak hesaplanacaktır.

21- Çalışan işsiz kaldığında otomatik katılım kapsamındaki sözleşmesi devam edebilir mi?
Çalışan ilgili emeklilik planına devam etmek isterse bu sözleşmeye ilişkin tasarrufla bulunma hakkı çalışandır.

22- İş yeri değiştirdiğinde; yeni iş yerinde otomatik katılım kapsamında emeklilik planı yoksa mevcut emeklilik planına devam edebilir mi?
Çalışan iş değiştirdiğinde yeni iş yerinde otomatik katılım kapsamında bir emeklilik planı yok ise, mevcut emeklilik planına devam edebilir.

23- İş yeri değiştirdiğinde; yeni iş yerinde otomatik katılım kapsamında emeklilik planı varsa nasıl bir yöntem izlenecektir?
Çalışan, işyeri değişince yeni işyerindeki plana birikim transferi ya da plan değişikliği ile geçiş yapar.

24- Otomatik katılım dışında, bireysel emeklilik sisteminde (BES) sözleşmesi olan çalışanlar otomatik katılıma dahil olacak mıdır?
Evet, otomatik katılım sisteminde dahil olma şartı taşıyan tüm çalışanlar sisteme dahil olacaktır.

25- Çalışanlar otomatik katılım kapsamı dışındaki BES sözleşmesiyle otomatik katılım sisteminde devam edebilir mi?
Hayır, otomatik katılım ile yeni sözleşme başlatılabilmektedir.

26- Katkı payı ödemeleri nasıl takip edilecektir?
Takip ve tahsil işlemleri, emeklilik şirketleri ve/veya bu amaçla yetkilendirilecek bir şirket tarafından takip edilecektir.

27- İşverenin iflâsı durumunda çalışanın katkı payı ödemeleri nasıl takip edilir?
Çalışan katkı payı, işverenin taraf olduğu 9/6/1932 tarihli ve 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu kapsamındaki haciz ve iflas yoluyla takip bakımından işçi alacağı niteliğinde intizamlı bir alacaktır. İşverenler otomatik katılım uygulaması kapsamındaki yükümlülükleri

bakımından Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından denetlenir.

28- Otomatik katılım kapsamında çalışandan sisteme girişte, sistemde kaldığı sürece ve sistemden çıkışta hangi ücretler alınır?
Otomatik katılım kapsamında çalışanlardan sisteme girerken giriş aidatı, sistemden ayrıma durumunda ise herhangi bir ertelenmiş aidat ya da ücret ödemesi alınmaz. Sistemde bulunduğu sürece çalışanın emeklilik hesabındaki birikimleri üzerinden Fon İşletim Gider Kesintisi (FIGK) dışında bir kesinti yapılmaz.

29- Otomatik katılım kapsamı dışında BES sözleşmesi olan bir katılımcı için uygulanan devlet katkısı limiti bu sözleşmeler için de geçerli olacak mıdır? Yoksa otomatik katılım için devlet katkısı üst sınırı ayrıca mı belirlenmektedir?
Otomatik katılım kapsamındaki sözleşmeler için Devlet katkısı üst sınırı BES sözleşmelerinin devlet katkısı limitinden ayrı hesaplanacaktır. Örneğin, 2016 yılı için otomatik katılım kapsamı dışındaki sözleşmesi için azami 4.941 TL devlet katkısı hesaplanırken, otomatik katılım kapsamındaki sözleşmesi için ayrıca 4.941 TL devlet katkısı hesap edilir.

30- Otomatik katılım kapsamında sunulacak Devlet katkılarında hak ediliş süresi bulunmakta mıdır?
%25 oranındaki Devlet katkısı teşviki ile 1.000 TL'lik bonus Devlet katkısı teşviki için hak kazanma süreleri aynı olup, hak ediliş süreleri aşağıda yer alan tabloda açıklanmıştır.

31- Otomatik katılım kapsamında elde edilen emeklilik ve Devlet katkısına esas süreler, diğer BES sözleşmeleri kapsamında elde edilen emeklilik ve Devlet katkısına esas süreler ile birleştirilebilir mi?
Otomatik katılım kapsamında elde edilen emeklilik ve Devlet katkısına esas süreler ile diğer hak ve yükümlülükler otomatik katılım kapsamında kurulmuş BES sözleşmeleri ile birleştirilemez.

32- Çalışanın işten ayrılması durumunda bildirimleri kime yapacaktır? Ödemeye dışarıdan devam etmesi mümkün müdür?
Çalışan işten ayrılması durumunda, doğrudan emeklilik şirketi ile tüm iş ve işlemlerini gerçekleştirecektir. Çalışan katkı payı ödemeye devam etmeye edebilir veya hesabını sonlandırabilir.

Kaynak: <http://www.tobb.org.tr/Soyfilar/Detay.php?id=2526&list=DuyurularListesi>



KÜRESEL SEKTÖR EĞİLİMLERİ VE ÖNCELİKLİ HEDEF PAZARLAR ANALİZİ RAPORU

GIDA SEKTÖRÜ

Konya Ticaret Odası ve EY Danışmanlık Hizmetleri tarafından yürütülmüş olan "Küresel Sektör Eğilimleri ve Öncelikli Hedef Pazarlar Analizi", Konya'nın ihracatını artırmayı, daha fazla sayıda Konyalı firmanın ihracat yapmasını ve hâlihazırda ihracat yapmakta olan firmaların ise ihracat hacimlerini daha da artırmalarını hedeflemektedir. Proje ile ekonomik gelişimini ihracata dayalı büyüme modeliyle gerçekleştirmeyi hedefleyen Konya için büyük bir adım daha atılmıştır.

Gıda ürünlerinin ticaretinde, iç pazardaki üretici ve tüketicinin korunması amacıyla tarif dışı engeller ve kota uygulamalarına sıklıkla rastlanmaktadır. Dünya Ticaret Örgütü tarafından uygulanan kısıtlamalar sebebiyle gıda sektörü diğer sektörlerle nazaran dış ticarete daha kapalı bir yapıya sahiptir. Bu durum, olgunlaşmış pazarların gıda ticaretine daha da fazla yansımaktadır. Raporda gıda alt sektörlerinin analizi için sekiz GTIP kodu belirlenmiş olup bu kodlar üzerinden küresel ve Türkiye dış ticaret görünümü ve Konya gıda sektörü mevcut ihracat performansı, 2010-2014 yılları arası ithalat ve ihracat istatistikleri ve diğer ikinci kaynaklardan

yararlanılarak analiz edilmiştir. Belirlenen alt sektörlerdeki dünya ithalat verileri incelendiğinde, çikolata ve şekerleme ürün gruplarının küresel ithalat hacmi en yüksek ürünler olduğu tespit edilmiştir (sırasıyla 13,8 Milyar \$ ve 10,1 Milyar \$). İki ürün grubunda da AB ülkeleri gerek üretim gerekse tüketimde yüksek potansiyel barındırmaktadır. Bu ülkelerden Almanya, çikolata ve şekerleme en büyük ihracatçıdır. Çikolata ithalatında da bir numara olan Almanya'nın yanı sıra, ABD küresel pazarda en fazla şekerleme ithal eden ülkedir. Diğer yandan, un ithalatında Afganistan ve Irak, kuruyemiş ithalatında Almanya, bakliyat ithalatında Hindistan, sıvı yağ ithalatında Irak, yumurta ithalatında Rusya öne çıkan ülkelerdir.

Küresel ihracatta öne çıkan ülkeler incelendiğinde ise, sıvı yağ ve kuruyemiş ihracatında Türkiye en fazla ihracat gerçekleştiren ülke konumundadır. Almanya, Kanada ve Hollanda gıda sektörü küresel ihracatında dikkat çeken diğer ülkelerdir. Ek olarak, küresel dış ticaret hacmi en hızlı artan ürün, %23 ile yumurtadır. Rapor kapsamında analiz edilen diğer ürünlerin dış ticaret hacimlerinde de artış gözlemlenmiştir.

Gıda sektörü ürünlerinde Türkiye'nin genel olarak Avrupa ve Orta Doğu'ya ihracatını yoğunlaştırdığı tespit edilmiştir. İhracat küresel pazardan daha hızlı büyüme gösteren Türkiye'nin küresel pazardaki payı da aynı oranda artış göstermektedir. Irak analiz edilen ürünlerin tümünde Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği 10 ülke arasında yer almaktadır. Yapılan analizler sonucunda dikkat çeken bir diğer nokta ise, Afrika ve Asya ülkelerinin Türkiye'nin ihracatındaki öneminin artmasıdır. Un ve kuruyemiş, Türkiye'nin küresel pazarda en fazla ihrac ettiği ürünlerdir.

Çalışma kapsamında EY Hedef Pazar Belirleme Metodolojisi kullanılarak Konya'da gıda sektöründe faaliyet gösteren firmalar için beş öncelikli hedef pazar belirlenmiştir. Pazarlar belirlenirken dış ticaret hacimleri ve büyüme oranları, pazarlardaki işleyiş ve rekabet ile firmaların ortak öncelikleri, Konya Ticaret Odası'nın beklentileri ve pazarlardaki tecrübe gibi parametreler kullanılmıştır. Bu pazarlar için ilgili GTİP kodları üzerinden küresel ve Türkiye dış ticaret istatistikleri incelendiğinde, olgunlaşmamış ancak hızlı büyüme kaydeden niş pazarların, önemli dış ticaret fırsatları sunabileceği tespit edilmiştir.

Hedef pazarlar, temel ekonomik göstergeler, temel sosyal göstergeler, genel risk seviyesi, iş yapılıme kolaylığı, yolsuzluk algı endeksi, gümrük süreçlerinin verimliliği gibi parametreler ışığında analiz edilmiştir.

Öncelikli hedef ihracat pazarları analizi ve ihracata yönelik yol haritası raporunda EY Hedef Pazar Belirleme Metodolojisi ile gıda sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihracat yapabilecekleri beş birincil hedef pazar seçilmiştir. EY Hedef Pazar Belirleme Metodolojisi sonucunda;

1. İran,
2. Vietnam,
3. Özbekistan,
4. Birleşik Arap Emirlikleri ve
5. Nijerya gıda sektörü kümesinin öncelikli ihracat pazarları olarak belirlenmiştir.

Rapor kapsamında analiz edilen İran, Vietnam, Özbekistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Nijerya pazarlarında öne çıkan bulgular şöyledir: İran pazarında Türkiye'nin, hemen hemen tüm ürün gruplarında avantajlı bir konumda olduğu görülmektedir. Mevcut ihracatın yanı sıra coğrafi yakınlıkla sahip olunan lojistik avantajı, pazar daha da cazip kılmaktadır. İran'ın son yıllarda dış açılması ile birlikte, pazardaki iç talebin karşılama hızında da ithalatın payının artması beklenmektedir.



İran pazarına geçmiş dönemde uygulanan ambargo sebebiyle, ithal değerleri görece düşük seyretmiştir. Un, kuruyemiş gibi bazı ürünlerde ithalat yapılmazken bakliyat, en fazla ithal edilen üründür. Mevcut durumda İthalata dayalı olan İran bakliyat pazarında, Türkiye'den yapılan ithalat da yüksek oranda artışa sahiptir. Şekerleme, çikolata ve yumurta ürünlerinin ithalında ise daralma gözlemlenmiştir. Pazardaki daralma, İran'ın Türkiye'den gerçekleştirdiği ithalata da olumsuz etkilemiştir. Diğer yandan, İran'ın hızlı büyüyen nüfusu, pazardaki gıda talebinin artması ve bu artışın üretim ile sağlanamaması, talebin karşılama için daha fazla ithalat gerçekleştirilmesini sağlayacaktır. Özellikle İran'daki su kıtlığının önümüzdeki dönemde tarımsal üretimi ciddi oranda düşüreceği, bu nedenle gıda sektörünün ithalata bağımlı devam edeceği öngörülmektedir.

Vietnam pazarı, diğer pazarlar ile kıyaslandığında Türkiye'den ithal edilen ürünler açısından navlun fiyatları ve gümrük vergisi sebebiyle maliyetli bir pazar olarak tanımlanabilmektedir. Türk markalarının varlığı sonucunda oluşan Türk imajı, Türkiye için olumlu bir gelişime olarak görülebilmektedir. Vietnam'ın, Çin, Myanmar, Endonezya ve Malezya gibi ülkeler ile önemli ticari ilişkilerde bulunması dikkat çeken bir diğer unsurdur.

2007 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olan Vietnam, bu yıldan itibaren dış ticaret hacmini yüksek oranda artırmıştır. Ayrıca sağlık konusundaki bilinçlenmenin artmasıyla birlikte tüketimin kaliteli gıda ürünlerine olan talebi de artış göstermiştir.

Vietnam'ın gıda alt sektörleri arasında küresel ithalat büyümesi olarak üçüncü sırada yer alan sekerleme alt sektöründe Türkiye'nin de etkinliğini de pazara paralel performans göstermektedir. Özellikle, Türk sekerleme markalarının Vietnam pazarındaki varlığı ve bununla birlikte Vietnam'da artan olumlu Türk mali imajı, büyümeye



katkı sağlamaktadır. Mevcut durumda Türk firmalarının aktif olmadığı Vietnam kuruyemiş ve yumurta pazarları da yüksek oranda büyüme göstermiş ancak, bu ürünlere yönelik herhangi bir dış ticaret engelinin bulunmaması, önümüzdeki dönem için büyük potansiyel teşkil etmektedir.

Özbekistan pazarında özellikle Rusya ve Kazakistan'ın varlığı dikkat çekmektedir. Vergi oranları bakımından incelendiğinde, muafiyete sahip bu ülkelerin avantajları konusunda olduğu görülmektedir Türkiye'ye, ilgili alt sektörler için %5 ile %30 arasında değişim gösteren vergi uygulanmaktadır. Fakat Türkiye'nin Özbekistan ile kültürel yakınlığı, ticari ilişkileri oldukça olumlu yönde etkilemektedir.

Özbekistan pazarında un ve sıvı yağ ithalatı diğer ürün gruplarına nazaran daha büyük hacimlidir. Her iki ürün grubunda da ithalata bağlı bir yapıya sahip olan Özbekistan pazarında yine Kazakistan ve Rusya'nın hakimiyeti göze çarpmaktadır. Türkiye ise Özbekistan'ın şekerleme, çikolata ve yumurta ürünleri küresel ithalatında ilk beşteki konumu ile önemli oyuncular arasında yer almaktadır. İncelenen diğer hedef ülkelere nazaran Özbekistan'ın gıda sektöründeki standartlarının zorlayıcı olmaması, Konya'da faaliyet gösteren firmalar için büyük fırsat oluşturmaktadır.

Ek olarak, Özbekistan kuruyemiş pazan üretime ve ihracata yönelik bir eğilim sergilemektedir. Benzeri bir durum, bakliyat pazarında da görülmektedir fakat Türkiye'nin pazara ihracatını yüksek oranda artırmaya dikkat çekmektedir. Böylelikle, Özbekistan pazarının bakliyat ürün grubunda kuruyemiş oranla daha fazla potansiyele sahip olduğu görülmektedir.

Birleşik Arap Emirlikleri pazarında Türkiye'nin avantajlı konuma sahip olduğu görülmektedir çünkü yedi alt sektörde de faaliyet gösteren Türkiye, aynı zamanda önemli seviyede pazar payına sahiptir. Pazarda vergisel açıdan uygulanan oranların düşük olması ek maliyet olumsuzunu engellemektedir.

Yedi ürün grubunda da ithalata bağımlı yapıda ilerleyen BAE'nin – un haricinde – ilgili tüm alt sektörlerde yönelik küresel ithalata artma eğilimindedir. Aynı zamanda Umman, Katar, Bahreyn ve Kuveyt gibi ülkelere ürün tedarik etmekte olan BAE, Türkiye'nin bu pazarlara erişimini sağlama açısından da oldukça önemlidir. Ayrıca Türkiye, yedi ürün grubunda da BAE'nin ithalat sıralamasında ilk 10 ülke



arasında yer almaktadır. Bu durum Türk ürünlerinin pazardaki bilinirliğinin yüksek seviyede olmasından kaynaklanmaktadır. BAE, küresel bakıyla ithalat pazarında önemli ülkelerdendir. BAE pazarının dışa bağımlılığı ile birlikte Türkiye'nin üretim kapasitesi göz önünde bulundurulduğunda, Türk bakliyat ihracatçıları için BAE pazarı önemli fırsatlar barındırmaktadır. Diğer yandan, BAE şekerli ve çikolatalı mamuller pazarında yüksek rekabetin olduğu bilinmektedir. Yerel ve çok uluslu firmaların varlığı BAE pazarındaki rekabeti arttırmaktadır. Pazardaki rekabete rağmen, Türkiye yaklaşık %30 seviyesindeki payı ile varlığını sürdürmektedir. Bu durum, BAE pazarının gelişmekte olduğuna ve Türkiye'nin BAE şekerli ve çikolatalı mamuller pazarında payını yükseltileceğine işaret etmektedir.

Nijerya pazarında Güney Afrika, Gana, Nijer ve Çin büyük oyuncuları olarak dikkat çekmektedir. Nijer ve Gana'ya bazı ürün gruplarında tanınan vergi muafiyeti Türkiye karşısında bu ülkeleri avantajlı konuma getirmektedir. Öte yandan Türkiye, sıvı yağ ihracatı ile öne çıkmakta olup son dönemde Afrika ile siyasi ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi ile birlikte, ihracat potansiyelinin daha da büyüyeceği tahmin edilmektedir.

Nijerya pazarının gıda ürünlerinde ithalata bağımlı olması dikkat çekmektedir. Çikolata ürün grubunda ihracat gerçekleştirilmeyen Nijerya, benzeri şekilde şekerleme ürün grubunda da ağırlıklı olarak ithalat gerçekleştirilmektedir. Ülkemizin sadece bu iki ürün grubunda Türkiye'den ithalat yaptığı tespit edilmiştir.

Genel olarak un ve bakliyat ürünlerinde ithalata bağımlı bir tablo çizen Nijerya'nın, son dönemde her iki üründe de ithalata hacmi azalmıştır. Bu azalmının sebebi Nijerya'nın 2016 yılı itibarıyla un üreticisi konumuna geçme hedefi ile açıklanabilmektedir. Nijerya yumurta ve kuruyemiş pazarlarında ise, talebin artışı gözlemlenen Türkiye için pazarda büyük fırsatların oluşması beklenmektedir.

EY Danışmanlık Hizmetleri'nin hazırlaması olduğu "Öncelikli Hedef İhracat Pazarları ve İhracata Yönelik Yol Haritası Raporu", dış ticaret ve makroekonomik veriler, büyüme tahminleri, hedef ülkelerin yapısı ve barındırdığı avantajlar gibi pazarlarda firmalara katkı sağlayacak bilgileri içermektedir. Bu rapordan hem Konya'nın Türkiye ihracatı içerisindeki payının arttırılması, hem de Konya'daki firmaların küresel seviyede rekabetçiliğine katkı sağlanması hedeflenmektedir.



ARALIK Ayı Vergi Takvimi (2016)

İlk Tarih	Son Tarih	Konu
16/12/2016	26/12/2016	1-15 Aralık 2016 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
16/12/2016	26/12/2016	1-15 Aralık 2016 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi
01/12/2016	09/12/2016	16-30 Kasım 2016 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
01/12/2016	12/12/2016	16-30 Kasım 2016 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödenmesi
01/12/2016	02/01/2017	2017 Yılında Kullanılacak Olan Yasal Defterlere İlişkin Açılış Tasdiki
01/12/2016	02/01/2017	6552 sayılı Kanununun 73. maddesi hükmü uyarınca ödenmesi gereken 13. taksit ödemesi
01/12/2016	20/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İhtikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/12/2016	15/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/12/2016	15/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödenmesi
01/12/2016	20/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/12/2016	23/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
01/12/2016	26/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
01/12/2016	02/01/2017	Kasım 2016 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/12/2016	20/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/12/2016	23/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gerekli Damga Vergisinin Beyanı
01/12/2016	26/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gerekli Damga Vergisinin Ödemesi
01/12/2016	26/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/12/2016	15/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
01/12/2016	15/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkolü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/12/2016	02/01/2017	Kasım 2016 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/12/2016	02/01/2017	Kasım 2016 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/12/2016	15/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/12/2016	20/12/2016	Kasım 2016 Dönemine Ait Müjst

TÜRK TİCARET KANUNUNA GÖRE ANONİM ŞİRKETLERİN HAKLI SEBEPLERLE FESHİ

Türk hukukunda haklı sebeple feshi kavramı, anonim şirketler bakımından 6102 sayılı kanun madde 531 ile düzenlenmiştir. 6762 sayılı kanunda bulunmayan bu kurum öğretide ve Yargıtay kararlarında eleştirilerek bu boşluğun, olumsuz bir boşluk olduğu kanısıyla anonim şirketlerde haklı sebeple feshi kavramının olmadığı söylenmektedir. Kanun koyucu 6102 sayılı kanunun 531 maddesi ile artık anonim şirketler bakımından da azenliğin haklı sebeplerinin varlığı halinde şirketin feshini isteyebileceğini düzenlemiştir. Kanunun bu düzenlemesi ile şirketin feshinin son çare olması gerektiği, özellikle şirketin alacakları bakımından feshin ağır sonuçları gözetildiği zaman, hakimim re'sen başka çözüm yollarına da karar vereceği düzenlenmiştir.

1. GENEL OLARAK

Anonim şirketler hukukunda sermayenin korunması esastır. Ancak bu koruma; sermaye şirketlerinde azenliğin çoğunluk karşısında ezilmesi anlamına gelmemektedir. Uygulamada pek çok şirkette azenliğin sürdürülmesi, taleplerinin neticesiz bırakılması, yahut çoğunluğun keyfi uygulamalarının yaptırım eksik kalmaktadır. Kanun koyucu 6102 sayılı kanun 531.madde ile azenliğe gerekirse şirketi feshetme hakkını tanımıştır. Bu düzenleme ile anonim şirketlerinde keyfi uygulamaların önüne geçileceği, çoğunluğu sağlayan ortakların kararlarının sorgulamasının önu açılmıştır.

Bireysel haklarla azenlik hakkının sayıların artırılması, azenlik pay sahiplerinin korunmaları açısından tek başına yeterli olmamıştır. Pay sahiplerine tanınan hakların kendilerinden beklenen fonksiyonları yerine getirebilmeleri için, sonuç doğurucu ve baskı oluşturabilecek

birtakım haklarla desteklenmeleri gerekmektedir. İste 6102 sayılı kanun madde 531 ile azenliğe güçlü bir hak tanınmıştır. Her ne kadar limited şirketlerde çıkma ve çıkarılma gibi kurumlar düzenlenmiş olmasına rağmen anonim şirketlerde bu müessese yoktur. 6102 sayılı kanun 531.madde feshi son çare kabul ederek, gerekirse feshi talep eden ortağın ortaklıktan çıkartılmasına karar verilebileceği düzenlenmiştir.

Türk hukukunda haklı sebeple feshi: adi, kolektif(TTK 245),komandit(TTK 328 atfı gereği TTK 245) ve limited şirketlerde(TTK 636) düzenlenmiştir. Kaynak İsviçre Borçlar Kanununda haklı sebepler dolayısıyla şirketin feshini talep edilmesi, anonim şirketlerde bir azenlik hakkı olarak düzenlenmiş olmasına rağmen(m.736/4), bu hüküm 6762 sayılı ETTK'ya anonim şirketler bakımından alınmamış idi. Bu boşluk öğretide ve uygulamada olumsuz boşluk kabul edileceği ve anonim şirketlerin haklı sebeple feshi talep edilemeyeceği kabul edilmekte idi. Kanun koyucu 6102 sayılı kanun 531'i yasalaştırarak bu tartışmalara son verdi ve anonim şirketler bakımından da haklı sebeple feshin talep edilebileceğini de kabul etmiştir.

II. ANONİM ŞİRKETLERİN HAKLI SEBEPLERLE FESHİNİN ŞARTLARI

1. ŞİRKETİN FESHİ İÇİN HAKLI SEBEBİN VARLIĞI

A. HAKLI SEBEP KAVRAMI

TTK'da haklı sebep kavramı tanımlanmamıştır. Anonim Şirketin feshi ile ilgili haklı sebeplerin, doğrudan anonim şirketin varlığını sürdürülebilmesinin sağlanması ve gelişmesinin güvence altına

alınması ile alakalı olması icap eder. Ayrıca dava hakkı azlığı tanındığı için, azlığın hayatî nitelikteki menfaatlerini tehlikeye düşüren sebepler de haklı sebep olarak kabul olunmalıdır. Bu düşüncelerle TTK 531 anılanmadaki haklı sebebin tanımlanması için Kolektif Ortaklık için düzenlenen haklı sebeplerle feshine dair TTK 255'den yararlanılamaz. Çünkü anılan hüküm " bir ortağın kendisinden kaynaklanan sebeplerden" dolayı ifadesini kullanarak, kolektif ortaklığın feshine yol açan haklı sebeplerde kişisel motifleri ön plana çıkarmıştır. Haklı sebebin bütün hukukî ilişkilerde geçerli olacak bir tanım yapılması mümkün değildir. Bu durum haklı sebep kavramının nispi bir nitelik taşımasından kaynaklanmaktadır. Doktrin ve uygulama özellikle haklı sebep kavramını tanımlarken dürüstlük kuralına atf yapmaktadır. Haklı neden kavramı, feshin beyanı için ilişkiye devam çekilmez kılan bir olgu olarak kabul edilmekte ve bunun ölçütü dürüstlük kuralı olmaktadır. Haklı nedenle feshin ile mevcut bir hukukî ilişkiye son verilerek feshin etkileri geleceğe etkili olarak sona erdirilmektedir. TTK 531'in gerektirdiği de haklı nedenle feshin tanımını doktrine ve uygulamaya bakarak yerinde bir düzenleme yapılmıştır. Çünkü sözleşmeler hukukunda esas olan özgürlüktür. Neyin dürüstlük kuralına aykırı olduğu uygulama ile ortaya çıkabilecektir. Ancak pek tabii ki kanunun haklı nedenle feshi tanımlanmaması, haklı sebeplerin izahına engel değildir. Haklı sebepleri belirlemedeki temel kriterler; çoğunluk gücünün kötüye kullanılması, şirketin amacına ulaşmasının tehlikeye düşmesi yahut önemli ölçüde güçleşmesi ve şirketin devamının nesnel olarak çekilmez hale gelmesi olarak gösterilebilir.

Türk Hukukunda haklı sebeplere örnek olarak ; şirketin kötü yönetilmesi, şirketin işleyişinin felce uğratılması, pay sahiplerinin keyfi ve haksız bir şekilde farklı muameleye tabi tutulmaları, şirket imkanlarının çoğunluk pay sahiplerine tahsis, karın ve mali imkanların çoğunluğun hakim olduğu diğer şirketlere kaydırılması, şirket varlıklarının yanlış kullanımı veya ısrarı, azlığın meşru taleplerinin sürekli reddedilmesi, genel kurulda oyların karar almaya engelleyecek şekilde eşit olarak ikiye bölünmesi ve bunun karar alınmaz bir süreçte dönüşmesi veya yönetim kurulunun da benzer bir şekilde işleyemez hale gelmesi gösterilebilir.

Haklı sebeplerle Anonim Şirketlerin feshi konusunda İsviçre Federal Mahkemesi, çeşitli kararlar vermiştir. Bunlardan bazılarını haklı sebep kavramı ile ilgilidir. Bu kararlar kaynak aktarılması, inceleme haklarının engellenmesi, kötü yönetimle ortaklığın zarara uğratılması gibi olguların haklı sebep olarak nitelendirilmesi, fakat haklı sebebi tanımlanması ve bu kavramı belirleyici kriterleri ortaya koymamıştır. 1991'den sonra verilen 05.03.2005 tarihli kararda ise bu tanıma esaslar getirilmiştir. Bu esaslar kısaca:

- Çoğunluk devamı olarak Anonim şirketin menfaatini ve azlığın

korunmasını gerekli menfaatlerini ihlal eden, onları hiçe sayan, yok farz eden kararlar alıyor, böyle bir yönetim tarzını uyguluyorsa, mezkur madde anlamında haklı sebepler mevcuttur.

- Çoğunluğun gücünü sürekli olarak kötüye kullanması, yani dürüstlük kuralını hiç dikkate almayan sakat bir yönetim tarzını benimsemiş olması gibi olumsuz davranışlar haklı sebebin varlığını gösterir.

Yine Federal Mahkeme Gramur Kararında çoğunluğa sahip olan pay sahibi kardeşini payın %78'ine sahiptir) babanın ölümünden kısa süre sonra mücevherci dükkânını zararına sakaması; yani diğer pay sahibinin, babadan kalan malvarlığını yitirmesine sebep olacak şekilde kötü yönetmesini haklı sebep olarak görmüştür. Bu kararda da görüleceği üzere şirketin kötü yönetilmesi de bir haklı sebeptir. Yine azlıkta kalan pay sahiplerinin inceleme ve denetleme haklarına ağır bir şekilde ve devamlı olarak ihlal edilmesini ayrıca Anonim şirketlere finansal açıdan zarar verilmesini, dağıtılan kar payı oranın düşürülmesini, ve çoğunluk pay sahiplerine anonim şirketten borç para verilip anonim şirketin zarara uğratılmasını haklı sebep saymıştır. Yine tasarının gerekçesinde de İsviçre öğretisindeki haklı sebebe ilişkin örnekler sayılmıştır. Burada haklı sebeple feshin kanun koyucu tarafından haklı sebeple feshin tanımlanmaması yerinde bir düzenleme olduğu söylenebilir.

B. HAKLI SEBEBİN ŞİRKETİN FESHİNİ GEREKTİRMESİ

Anonim şirketlerin haklı sebeple feshi için azlığın haklı olmasının yanında, ileri sürülen haklı sebebin şirketin feshini gerektirecek ölçüde olması gerekir. Bir sebebin şirketin feshini gerektirebilmesi için artık bu sebeplere dayanılmasının azlık açısından açık bir şekilde imkansız hale gelmesi ve şirketin devamını sağlayan unsurların ortadan kalkmış olması gerekir. Bir başka ifadeyle azlık tarafından ileri sürülen sebepler, diğer kişilerin şirketin devamını konusundaki menfaatlerini feda edebilecek bir aşamaya ulaşmalıdır. Azlık tarafından ileri sürülen sebepler bu denli ağır değil ise şirketin feshine karar verilmemesi gerekir.

Haklı sebep teşkil eden hususlar genel olarak ortağa ilişkin sebeplerden kaynaklanabileceği gibi, ortak dışındaki birtakım hususlardan da kaynaklanabilir. Ancak bu noktada şahıs ve sermaye şirketleri arasındaki farklılığa işaret etmek gerekir. Şahıs şirketlerinde genellikle ortağa ilişkin hususlar haklı sebep olarak kabul edilmektedir. TTK 245. Madde de kolektif şirketlerde ortağa ilişkin haklı sebepler sayılmıştır. Buna karşılık güven ve sadakat ilişkisine aşırı düzeyde yer veren anonim şirketlerde, ancak ortakların kişiliği dışında kalan hususların haklı sebep olarak değerlendirilmesi gerekir.





Haklı sebep teşkil edecek hususların mutlaka ortakların kusuruyla ortaya çıkması gerekmez. TTK 531 maddesinde de görüleceği üzere bu davanın şartları arasında kusur yoktur. Kusur her ne kadar feshin davasının şartları arasında değil ise de kusurun feshin davasına hiçbir şekilde etkisi olmayacağı anlama gelmez. Özellikle haklı sebeple feshin yerine, ortaklıktan çıkarma söz konusussa ortağın kusurlu olup olmaması büyük önem taşır. Misalet haklı sebebin ortaya çıkması neden olan ortağın, mahkemeden şirketin haklı sebeple feshini talep etmesi tipik MK2-Hakkın kötüye kullanılmasına örnek teşkil edecektir. Bu durumda mahkeme feshin yerine, davacının ortaklıktan çıkarılmasına veya duruma uygun düşen başka bir çözüm yoluna başvurabilir. Yüksek mahkeme bir kararında bu hususu şu sözler ile dile getirir. "Şirket ortağı olan davacının şirketin feshi için belirlenen muhik sebeplere dair olaylarda davalı diğer ortakdan daha kusurlu olduğu sabittir. Ne var ki, şirket ortağının önce kusurlu davranışı ortaya koyup sonrasında da şirketin feshini istemesi, davalı diğer ortağın şirketin feshi istemisinin reddini savunması karşısında, kendi kusurundan faydalanılması anlamına geleceğinden bu durum hukukun genel ilkeleri ve hakkaniyet ilkeleriyle bağdaştırılması olanaklı olmayıp, daha kusurlu ortağın açtığı feshin davasının reddine karar verilmesi gerekir." Hukukun en tatlı tarafının belirtildiği bu karar adeta ders niteliğindedir. Kusurlu hareketleri ile haklı sebebin oluşmasına neden olan ortağın, TTK 531'e dayanarak şirketin feshini talep etmesi gerçekten de hakka ve hukuka sığmamaktadır.

Burada değinilmesi gereken bir başka konuda şahıs şirketlerinde haklı sebeple feshin uygulama alanı ile sermaye şirketlerinde haklı sebeple feshin uygulama alanının karşılaştırılması gerekmektedir. Yukarıda da değindiğimiz üzere şahıs şirketleri daha çok ortakların kişisel özelliklerinin ön planda olduğu ve ortakların kendi iç ilişkilerinin daha önemli olduğu şirketlerdir. Sermaye şirketlerinde ise sermaye, ortaklardan ön plandadır. Bu sebeplerle şahıs şirketinde uygulanabilen ve feshi gerektiren haklı sebep, sermaye şirketleri için feshi gerektiren haklı sebep olmayabilir. Zira kişisel sebeplerin anonim şirketin feshi açısından haklı sebep olarak kabul edilmesi,

azınlığa verilen bu hakkın çoğunluk üzerindeki baskının şiddetini artıracağından hükümin amacı dışında sonuç doğurmasına sebep olabilecektir.

2. HAKLI SEBEP TEŞKİL EDEN HUSUSUN BAŞKA YOLLARLA ÇÖZÜMLENEMESİ

TTK 531 uyarınca, haklı sebeplerin varlığı halinde mahkeme, anonim şirketin feshine karar veremeyip, feshin yerine davacının paylarının satın alınmasına veya duruma uygun düşen ve kabul edilebilir diğer bir çözüme karar verebilir. Bu sebeple feshin davasında alternatif çözümlü bir davadır. TTK 531'in gerekçesinde "İsviçre öğretisinde, mahkemenin kar dağıtma zorunluluğunu karara bağlayabileceği, uyyun bir yeni pay sahibinin şirkete alınmasını uygun bulabileceği, hatta şirketi sağlığa kavuşturabilecek kısmi tasfiyeye de hükmedebileceği belirtilir." ifadesi geçer. Görüldüğü üzere mahkeme haklı sebeplerin varlığı halinde başka çözüm yollarına başvurabilecektir.

Yukarıda da belirttiğimiz üzere alternatif çözümler arasında son çözüm feshin karar olacaktır. Anonim şirketlerin yapısı gereği , sosyal ve ekonomik bir çok yarar bulunmaktadır. Anonim şirketlerin bu katkısı göz önüne alındığı zaman, hiçbir ülke yargısı haklı sebeplerin varlığı halinde doğrudan şirketin feshine karar vermesini kabul edemez.

Feshin son çare ilkesi, TTK 531'in azınlık elinde şantaj aracı olmasını önleyecek niteliği kazandırmaktadır. Bu sebeple pek çok ülke hukukunda mahkemelere feshin kararı vermeden önce, menfaat ihtilaflarının çözüme gücüne sahip çeşitli yollara da müraacaat etme zorunluluğu getirilmiştir. Bu sebeple doktrin , anonim şirketin haklı sebeple feshinin ikinci nitelikte bir dava olduğu kabul etmektedir. Somut olayda iptal davası, bilgi alınması, özel denetim yaptırılması gibi yollarla sonuçla varmak mümkünse haklı sebeplerle feshin davası açılmayacağı, hatta bu hususun re'sen incelenmesi gerektiği görüşü hakimdir. Tekinalp davamın 2.niteliğinin uygulanmasındaki sınırı şu sözler ile belirtmiştir. " Kanaatimce İsviçre'den aktarılan

İkinci dava(ultima ratio) görüşü, 1991 tarihli İsviçre AO hukuku reformundan, yani alternatif çözümlere ilişkin yeniliğinin kanuna eklenmesinden sonra haklağın yitirmiş, dayanağı, hatta meşruyeti bulunmayan bir görüş haline gelmiştir. Bu kanaat Türkiye bakımından ise bir değer taşımamaktadır. Çünkü, Türkiye TK m 531 hükmü ile doğrudan alternatif çözümlü sistemi kabul etmiştir. Alternatif çözümler Türk metninde ön planda olduğu için zaten hakim, AO'nun feshini en son çözüm olarak düşünecektir. Sistemimiz açısından, sistematik olarak ortaklığın içini bozatlant, haksız ve ilkel çoğunluğa karşı, önce sorumluluk, iptal, özel denetim, bilgi alma gibi davaların açılarak bu yolların tüketilmesi gerekemeyecektir. Aksini kabul etmek azılığa davayı "iş işten geçtikten sonra" açmasını dayatmak ve TK 531'i uygulanamaz hale getirmek demektir. Bu anlayış açılığa TK m 531'i uygulanamaz hale getirmek demektir. Anılan davalardan bazılarının açılması olmasına rağmen, kötü niyetli çoğunluk planlarını uyguluyorsa yani, hala pervasızca, AO'yu hortulamaya, incelemelerini engellemeye, kar dağıtmamaya devam ediyorsa, davanın ikinci niteliğine takılıp kalmak TK 531'in uygulanmasını reddetmekle aynı kapıya çıkar ve ikincilik(ultima ratio) anlayışı haksızlık haline döndürür."

Sonuç olarak azınlık tarafından ileri sürülen haklı sebebin, başka çözüm yolları ile giderilebilmesi imkanı var ise feshin son çare olarak başvurulacaktır. Yüksek mahkeme yeni tarihli bir kararında da bu hususu şu sözlerle teyit etmiştir. "Dava konusu şirketin ana sözleşmesinde yer alan faaliyet amaçlarını gerçekleştirilmeye yarar bir kısım taşınmazlarını elinden çıkardığı, ... yından beri gayri faal durumda olduğu, ortaklar arasında yaşanan itilaflar nedeniyle davaların süregeldiği ve bu itibarla davada haklı nedenlerle feshin koşullarının gerçekleştiği sabit ise de, dosya içerisinde yer alan bilirkişi raporları ve belgelerden aile şirketi vashındaki davalı şirketin halen elinde bulundurduğu malvarlıklarıyla şirket ana sözleşmesinde yer alan amaçları rahatlıkla gerçekleştirebilecek durumda olduğu, davacı ortakların ortaklıktan ayrılması halinde şirket ana sözleşmesinde yapılacak değişiklik şirketin amaçlarını değiştirilebileceği, esasen davacı ortakların da ortaklıktan çıkmayı isteyip sadece ödenecek pay bedeli hususunda diğer ortaklarla anlaşamadıkları hususu gözletildiğinde şirketin, haklı nedenle feshi yerine davacı ortakların pay bedellerinin taraflarına ödemesi

suretiyle ortaklıktan çıkarılmaları karar verilmesinin somut olaya uygun olacağı gözletilmeksizin talebin reddi doğru görülmemiş bozmayı gerektirmiştir." Der. Yüksek mahkeme bu kararında feshin son çare olarak düşünülmesi gerektiğinden bahisle kararı bozar.

KAYNAÇÇA

Biğçe Mehmet Emin, Anonim Şirketin Sona Ermesi ve Tasfiyesi EÜFHD, C.16. S.3-4. 2012

Çağolu Ersin ; Kolektif Ortaklıklarda Haklı Sebep Kavramı ve Ortaklık Haklı Sebepine Çıkarılması, İstanbul 1976, s.67 (Anlatı : Haklı Sebep)

Çağolu Ersin ; Anonim Ortaklığın Haklı Sebepine Feshi, İstanbul 2007, s.667-684 (Anlatı:Feshi)

Çelik Aytekin, TTK Tasarısına Göre Anonim Şirketlerin Haklı Sebepine Feshi, BATIDER C25. S.41 2009

Givay R. Eda, Limited Şirketin Haklı Sebepine Feshi ve Yargıtay'ın Yaklaşımı İTÜSB YIL:6, Sayı:12 Güz:2007/2 s.195-218

Önen Ergün , İnce Dava , ANKARA 1987

Sumer Ayşe, TTK Tasarısında Anonim Ortaklıkların Haklı Nedenle Feshi, İİBF dergisi, C.28, S.1, s.171-187, 2010 (Anlatı:Haklı nedenle feshi)

Sumer Ayşe, Anonim Ortaklıkların Haklı Nedenle Feshi, 18.Oturum Tebliğler

dosya.marmara.edu.tr/ikf/ib-dergi/2010-1/10_sumer.pdf (E.T. 01/06/2015)

Tekinlal Ünal, Türk Ticaret Kanunundaki Boşluk: Anonim Ortaklığın Önemli Sebeplerle Feshi, Çoğunluk gücünün Kötüye Kullanılmasına Karşı Etkili Bir Araz, İktisat ve Maliye Dergisi, Kasım 1974. S.321-326 (Anlatı:Feshi)

Tekinlal Ünal, Halka Açık Anonim Ortaklıklarda Yönetime Katılma Sorunları, İstanbul 1972 (Anlatı:Yönetime Katılma)

Tekinlal Ünal, Azlık Hakları ve Bireysel Haklar, 40.yılında TTK, İstanbul 1997, s.152/154 (Anlatı:Azlık)

Tekinlal Ünal, Türk Ticaret Kanunu'nun azınlık Hakları ve Sisteminin Uygulanmasını Değerlendirmesi, İktisat ve Maliye Dergisi, Ekim 1986. C.23.S.7 s.227/232 (Anlatı:Değerlendirme)

Tekinlal Ünal, Sermaye Ortaklıklarının Yeni Hukuku, İstanbul 2015 (Anlatı:Sermaye Ortaklıkları)





YEMEN

GSYİH (Milyon \$)	KRGSYİH (\$)	Büyüme Oranı (%)	Nüfus	Yüzölçümü (km ²)	Başkent
46.366	1.592	3,56	29.132.000	527.968	Sana'a
(2016, IMF tahmin)	(2016, IMF tahmin)	(2016, IMF tahmin)	(2016, IMF tahmin)		

Yemen, Orta Doğu'da Arap Yarımadası'nın güney batı ucunda yer almaktadır. En aktif nakliye hatlarından biri olan Aden Körfezi üzerinden Kızıldeniz'i Hint Okyanusuna bağlayan Bab el Mandeb boğaz girişine hakim konumuyla stratejik bir öneme sahiptir. Kuzeyde Suudi Arabistan, doğuda Umman ile komşudur. Perim adaları ile birlikte 527.070 km2 alana sahiptir.

Toplam kara sınırı 1.746 km olan Yemen'in kuzeyinde Suudi Arabistan (1.458 km), kuzeydoğusunda ise Umman (288 km) yer almaktadır. Suudi Arabistan ve Yemen arasında uzun süredir devam eden sınır anlaşmazlığı Cidde Antlaşmasının imzalanması ile Haziran 2000'de çözülmüştür. Bu anlaşma, kara ve sahil sınırlarının belirlenmesi ile, önemli miktarda petrol potansiyeli olan Yemen'in doğu çöllerinde bulunan bölgelerinin kullanımını belirlemektedir. İki ülke arasındaki sınırların ortak sınır güvenliğinin kurulması ile hafifletilmiştir. Yemen 1517'de Memlükler'den Osmanlı yönetimine geçmiştir. 19. yüzyıl ortalarında Yemen'in güney kısmı İngiltere yönetimine

girmiştir. I. Dünya Savaşı sonrası Osmanlı kuzey bölgesinden de çekilmiştir. Kuzey Yemen'de 1962 yılında Yemen Arab Cumhuriyeti ilan edilmiştir. Güneyde ise 1933 yılında Mısır'ın desteğiyle İngiltere'ye karşı direniş başlanmış ve İngiltere'nin 1967 yılında çekilmesi sonucu 1970 yılında Yemen Demokratik Cumhuriyeti kurulmuştur. 1990 yılında iki bölge birleşerek Yemen Cumhuriyeti kurulmuştur. Yemen Başkanlık sistemiyle yönetilen bir cumhuriyet olup iki meclise sahiptir. Yemen, yaklaşık 25 milyonluk nüfusuyla Suudi Arabistan'dan sonra Arap Yarımadası'ndaki en kalabalık ülkedir. Ortalama %3'lük nüfus artış hızıyla, nüfusu en çok artan ülkeler arasında ön sıralarda yer almaktadır. 20 yıl içerisinde nüfusunun ikiye katlanarak 40 milyonu geçmesi beklenmektedir.

Yemen genç bir nüfusa sahiptir. 14 yaşından küçüklerin toplam nüfus içindeki oranı %43'tür. 25 yaşından küçükler ise toplam nüfusun üçte ikisini oluşturmaktadır. Yemen doğal kaynaklar açısından zengin olmayan bir ülkedir. Doğalgaz kaynaklarının yeri işletmeye başlayan



Türkiye-Yemen Dış Ticaret Değerleri (1.000 dolar)

YIL	İHRACAT	İTHALAT	DENGE	HACİM
2006	197.869	439	197.430	198.308
2007	274.289	458	273.831	274.747
2008	353.605	703	352.902	354.307
2009	379.496	310	379.186	379.806
2010	330.392	1.044	329.348	331.437
2011	272.733	464	272.268	273.197
2012	405.975	368	405.607	406.344
2013	605.234	206	605.028	605.440
2014	647.662	5.325	642.337	652.987
2015	395.961	10.951	385.010	406.912
2015 (Önceki-Haziran)	209.968	9.637	200.331	219.605
2015 (Önceki-Haziran)	275.277	1	275.277	275.278

Kaynak: TÜİK

Ülke petrol açısından da kırsal ve gün geçtikçe azalan bir rezerve sahiptir. Son yıllarda 10'dan fazla çukurluğu firma potansiyeli görülen altın, gümüş, çinko ve kurşun gibi madenlere yönelik faaliyetlerini sürdürmektedir. Ülkenin en büyük problemi ise artan nüfusunu da etkisiyle su kırsaldır. Yağışlar, bazı bölgelerde yoğun görülmesine karşın, ülkenin su ihtiyacını karşılamakta yetersizdir. Bunun sonucunda yer altı suyunu yönelim artmakta ancak her yıl 2 metre düşen su seviyesi nedeniyle zorluklar çekilmektedir.

Genel Ekonomik Durum

Komşular ile karşılaştırıldığında küçük bir ekonomiye sahiptir. Fakir bir ülke olan Yemen azalmakta olan petrol gelirlerine bağımlıdır. Diğer Körfez ülkelerindekinin aksine Yemen'deki petrolün standardı düşüktür. 2003 yılında günlük 451 bin varille en üst seviyeye ulaşan üretim sonraki yıllarda gerilemeye başlamıştır. Petrol ve doğal gaz sektörü tüm ekonomiyi yönlendirse de geleneksel olarak tarım, ülke ekonomisindeki ağırlığını muhafaza etmektedir. Nüfusun yaklaşık dörtte üçünün kırsal kesimde yaşadığı Yemen'de tarım sektörü GSYİH'ya %17,5, doğrudan ve dolaylı olarak istihdama %54 civarında katkı sağlamaktadır. Dolayısıyla tarım sektörü, GSYİH'ya yaptığı mütavazı katkıya rağmen, istihdama, gıda tedarikine ve genel olarak kalkınmaya sağladığı katkı ile Yemen'in en önemli sektörü konumundadır.

Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon Dolar)

Yıl	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
2009	6.259	9.185	-2.926	15.444
2010	6.437	9.255	-2.818	15.693
2011	6.948	10.034	-3.086	16.981
2012	7.062	11.260	-4.198	18.322
2013	9.277	10.527	-1.249	19.804

Kaynak: TradeMap



Sarıya temel olarak petrol rafinesine ve doğalgaz çevrimine dayanmaktadır. Üretim çeşitliliği ve yeteneği son derece kısıtlıdır. Tüketici ürünleri ile alt yapı materyalleri üretimi sanayinin %95'i genel olarak bir ila dört kişinin çalıştığı küçük KOBİ'lerden oluşmaktadır.

Türkiye'de Yemen'e İhracatında Başlıca Ürünler (1.000 dolar)

GTID	Ürün adı	2013	2014	2015
8714	Demir veya alüminyum çelikten çubuklar	304.040	360.121	127.438
8716	Alüminyum ve yan-ürünler	2.195	21.803	70.948
1902	Birlik, çamaşır, baki, baskılar	43.362	16.497	12.363
1101	Düğümlü emme makinesi	3.949	2.394	26.458
7216	Demir veya alüminyum çelikten profiller	28.289	12.761	9.913
7311	Demir veya çelikten çelik işi kaplar	1.208	2.500	4.034
1806	Ünletilmiş ve katkısız sarmal diğer gıda maddeleri	19.621	22.744	8.040
9010	Alüminyum baskılar ve temperelenmiş baskı baskılar	7.124	7.389	1.633
1912	Açıkta, kapalı, çamaşır makinesi çamaşır	5.845	11.378	6.411
2023	Gıranca	12	16	6.085
7113	Kuru balıklar (Salmonidae) (somonlar dışı sardalya)	2.459	1.969	5.088
7309	Demir veya çelikten disk, çamaşır, diğer el sanatları	219	3.896	4.202
6404	Kauçuk, plastik, metalden ayakkabılar	3.143	1.473	4.032
5702	Denizden halatlar	15.524	12.493	3.125
2102	Maşınlar	18.839	6.832	2.362
8413	Sekiz işli pompalar, emme elemanları	1.266	2.896	2.181
8402	Kauçuk veya plastikten diğer ayakkabılar	810	1.184	2.118
1902	Makarnalar ve bisküviler	2.046	1.931	2.087
1904	Hidrokarbon katkısız, kararsız gıda maddeleri	76	367	1.949
8804	Tekstil veya kumaşta işlenmiş diğer tekstil	8.991	8.214	1.896
8404	Sekiz işli makine, baskılar	2.863	3.496	1.447
8401	Motörler, valfler (sarılmış) ve benzeri cihazlar	1.919	2.276	1.322
1901	Denizden kablolu, palyaç ve benzeri maddeler	3.326	3.893	1.212
1102	Buğday, arpa, buğday tahırları ve yulafıtları	1.681	687	1.208
8417	Plastik hortumlar, borusu ve bağlantı elemanları	837	939	900
8504	Elektrik transformatörleri, statik kondansatörler	1.389	1.429	941
9110	Sarılmış tıraş bıçakları ve yarılmış bıçaklar (0,75 mm'den)	790	1.137	821
8403	Diğer makineler ve hortumları alanları ve parçaları	2.826	5.862	817
9010	Baskı makineleri, arabucular ve diğer ayakkabılar	3.884	4.360	714
8403	Kauçuk, plastik, metalden, çelikten diğer ayakkabılar	1.893	3.428	533
1108	Za'atıncığı ve benzeri ürünler	2.504	3.343	314
8502	Elektrik enerjisi üretimi (elektrik) güçleri	1.885	3.370	321
8702	Tüv veya daha fazla kişi için motorlu taşıtlar	1.899	2.789	493
1104	Kahve, kakao, kakao ürünleri (kakaoya dahil)	1.671	2.269	587
8708	Karayolu taşıtları için aksesuarlar, parçaları ve elemanları	2.545	2.331	815
1001	Düğümlü ve makat	8.297	0	8
8710	Tıp, cerrahi, diş hekimliği, veterinerlik alet ve cihazları	3.811	213	57
7206	Demir veya alüminyum çelikten çamaşır makineleri	2.771	1.295	781
7113	Mikrofonlu aygıtlar ve aksesuarları	2.726	1.490	8
Diğerleri		83.345	68.997	25.134
TOPLAM		605.214	647.922	291.561

Kaynak: Tradehelp

Yemen'in günlük petrol üretimi seviyesindeki düşüş, hükümetin petrol dışı güçlü sektörler yaratma arayışını hızlandırmaktadır. Bu çerçevede, doğalgaz üretimi önemli bir alternatif olarak görülmektedir. Ancak Yemen'in doğalgaz rezervleri de Körfez Ülkelerine kıyasla oldukça düşük seviyelerde olup, zaman içerisinde doğalgaza da alternatif olabilecek gelir kaynakları yaratılması zorunlu olduğu görülmektedir. 1990 yılında Kuzey Yemen'in daha fakir olan Güney Yemen'e birleşmesi, ekonomiyi önemli bir yük getirmiş ve işsizliği artırmıştır. Yemen'in, Körfez Savaşı sırasında Irak'ı desteklemesi, Körfez Ülkeleriyle ilişkilerinin bozulmasına ve bu ülkelerden aldığı yardımların kesilmesine yol açmıştır. 1994 yılında yaşanan iç savaş ise, ülkede büyük istikrarsızlığa neden olmuş ve ekonomik durğunluk yaratmıştır. Yemen Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) katılım başvurusunu Nisan 2000'de yapmıştır. 26 Haziran 2014'te 160. üye olarak DTÖ'deki yerini almıştır.

Yemen, Körfez Ülkeleri ile kıyaslanamayacak kadar zayıf bir ekonomiyi sahiptir. Ülkede kişi başına gelir, komşu ülkelere oranla çok düşük seviyededir. Kişi başına gelir Suudi Arabistan'da 25 bin, Umman'da 27 bin dolar olan, Yemen'de 2.600 dolar civarında seyretmektedir. Açıkların karşılanmasında yetersiz kalmaktadır. Merkez Bankası'nın da kaynak sağlama konusunda yasal limitlerine ulaşması dış kredilere duyulan ihtiyacı artırmaktadır. Yemen finans sistemi, oldukça zayıf olduğundan ve büyük ölçüde nakit paraya dayandığından, küresel sermaye hareketlerindeki oynaklıktan çok fazla etkilenmemektedir. Buna karşın, Merkez Bankası'nın en önemli politika araçlarından biri olan faiz oranındaki ayarlamaların etkisi büyük oranda kaybolmaktadır. Yemen Merkez Bankası faiz politikasını liberalleştirme hedeflemektedir.

DİŞ TİCARET

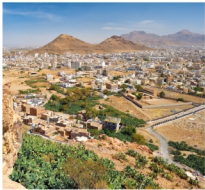
Yemen, dış ticarettinde açık veren bir ülkedir. 2012 yılında 4 milyar doları aşan dış ticaret açığı 2013 yılında önemli miktarda artan petrol gaz ihracatı sayesinde 1,2 milyar dolara gerilemiştir. Ülke ekonomisi bütünüyle petrol ve petrol gazına bağımlıdır. Bu nedenle ham petrol ve petrol gazı Yemen'in temel ihracat ürünleridir. Petrol ve gaz dışındaki en



Türkiye'nin Yemen'den İthalatında Başlıca Ürünler (1.000 dolar)

GTP	Örün Adı	2013	2014	2015
7214	Demir veya alaşımız (çelikten çubuklar)	0	5.159	7.691
3004	İlaçlar (dozlandırılmış)	0	0	1.194
7410	Bakırdan ince yaprak ve şeritler (kalınlık <= 0,15 mm)	0	0	467
5801	Dokunmuş kâğıt, perçik ve tırtı mamulât	0	0	323
	Diğerleri	206	166	1.276
	TOPLAM	206	5.325	10.951

Kaynak: TradeMap



Önemli ihracat ürünü balık ve diğer deniz ürünleridir. Muz ve kahve de, payları çok az olmasında birlikte, ihracat ürünleri arasında yer almaktadır. Çin, Güney Kore, Tayland, Hindistan, Japonya, Suudi Arabistan, Singapur, Güney Afrika, Malezya, Filipinler, Uruguay ve İngiltere Yemen'in en çok ihracat yaptığı ülkelerdir.

Yemen'in ithalatında petrol yağları önemli bir yer tutmaktadır. Buğday, pirinç, şeker ve tavuk eti, süt ve misir başta olmak üzere gıda ürünleri ithalatı önemini korumaktadır. Binek otomobili, demir-çelik, ilaç, kamyon, oto yan sanayi, ayakkabı ve hazır giyim en çok ithal edilen sanayi ürünleridir. B.A.E., Çin, Hindistan, Suudi Arabistan, Türkiye, Kuveyt, Belçika, ABD, Malezya, Brezilya, Japonya, Fransa, Avustralya ve Almanya en çok ithalat yaptığı ülkelerdir.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Türkiye-Yemen Yatırımların Karşılıklı Teyiki ve Korunması (YKTK) Anlaşması 07.09.2000 tarihinde imzalanmış olup, anılan Anlaşma onay belgelerinin değişiminin tamamlandığı tarihte yürürlüğe girecektir. Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Yemen Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Gelir Üzerinden Alınan Vergilerde Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması 26.10.2005 tarihinde imzalanmıştır. Söz konusu anlaşma 16.03.2010 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bahse konu olan anlaşma, 01.01.2011 tarihinden itibaren uygulamaya başlanmıştır. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası verilerine göre Yemen'in Türkiye'de 2002 ve sonrası için herhangi bir doğrudan yatırımı bulunmamaktadır. Diğer yandan 23.12.2010 tarihi itibarıyla ülkemizde

15 adet Yemen sermayesine sahip şirket faaliyette göstermektedir. Ülkedeki Serbest Bölgeler (Özel Ekonomik Bölgeler) Yemen'deki serbest bölgeler uygulamasına ilişkin düzenlemeler ülkemizdekine benzer niteliktedir. Serbest bölgeler gümrük hattı dışında, üretim, ticaret, depolama, ambalajlama gibi faaliyetlerin yerine getirildiği ayrıcalıklı ticaret ve üretim alanlarıdır. Ülkenin en önemli serbest bölgesi Aden Serbest Bölgesi'dir. Önümüzdeki dönemde yapılacak yeni yatırımlarla Bölge'nin Dubai benzeri bölgesel bir ticaret merkezine dönüştürülmesi planlanmaktadır.

Diğer taraftan, 2009 yılında serbest bölgelerimiz ile Yemen arasındaki ticaret hacmi 2 milyar Dolara ulaşmıştır. Ancak Yemenli firmalar, ülkemizdeki serbest bölgelerde herhangi bir faaliyette bulunmamaktadır.

TÜRKİYE İLE TİCARET

2008 yılından beri 300 milyon doların üzerinde seyreden Türkiye'nin Yemen'e ihracatı, Yemen'deki iç karışıklıklar nedeniyle 2011 yılında 273 milyon dolara gerilemiş, sonraki yıllarda ise artış eğilimini sürdürerek 2014 yılı itibarıyla 648 milyon dolara kadar yükselmiştir. 2015 yılında ise keskin bir düşüşle 396 milyon dolara gerilemiştir. Diğer taraftan, Türkiye'nin Yemen'den kayda değer bir ithalatı bulunmamaktadır. Türkiye Yemen'e en çok demir-çelik çubuk ve profil, römörk, bisküvi, buğday unu, gazlar için demir-çelik kaplar, hijyenik havlu ve bebek bezleri, ayçiçeği yağı, çimento, kuru baklagil, ayakkabı, halı, maya, svitler için pompa, makama, ilaç, izole kablo ve teller, musluk ve vana, kâğıt kumaş ve bulgur ihracat etmektedir. Türkiye'nin Yemen'den hem miktar bazında hem de ürün bazında önemli bir ithalatı bulunmamaktadır.

Yemen ile İşbirliği İmkanları

Enerji sektöründe işbirliği imkanı vardır. Artan enerji ihtiyacına bağlı olarak, enerji üretim tesisleri ve yenilenebilir enerji yatırımları teşvik edilmektedir. Özel sektörün ürettiği enerjili devlete ve özel sektöre satması konusunda kanunları tamamlayan Yemen Hükümeti bu alandaki yatırımları desteklemektedir. Devlet ürettiği elektrigi 25 yıl boyunca alam garantisi vermektedir.

İnşaat ve enerji alanında faaliyet gösteren firmalarımız açısından Yemen'in önemli bir pazardır. Ayrıca, sağlık ekipmanları ve ilaç üreticileri için de Yemen önemli bir pazardır. Ülkede özelleştirme kapsamında olan ve yabancı yatırım bekleyen tekstil tesisleri bulunmaktadır. Tanımsal ürünlerin işlenmesi ve konserveçilik alanında da önemli yatırım ihtiyaçları mevcuttur.

<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/aces/home/dilislikler/ulkeiler/ulke-detay>

KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ ÜYELERİMİZİ TANIRUZ

**Adı Soyadı: Abdullah İNCE**

Komitesi: 29

Komitedeki Görevi: (Meclis Üyesi)

Komitenin Faaliyet Konusu: Madencilik ve taş ocaklığı faaliyetleri, inşaat malzemeleri ve cam ürünleri imalatı

Firma İsmi: İ.Ç.M. İnşaat Mermer Dekorasyon Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Abdullah İNCE Kimdir?

1972 Bucur doğumluyum. 3 çocuk babasıyım 25 yıldır Mermercilik yapmaktayım Madencilik meslek komitesinde 2 dönemdir meclis üyesiyim Ak Parti Karatay İlçe Kurucular kurulu ve İlçe Başkan vekilliği görevinde bulundum Kararın Mermercilik san Hüsnetim Kurulu Başkanlığı yaptım.

**Adı,Soyadı: Abdullah VURAL**

Komitesi: 44

Komitedeki Görevi: (Meclis Üyesi)

Komitenin Faaliyet Konusu: Özel Amaçlı İnşaat Faaliyetleri

Firma İsmi: Vuralar Kurm Tesis. Nakliyat Madencilik İnşaat Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Abdullah Vural Kimdir?

1968 yılında Konya'da doğdum. İlkokulumu Almanya'da ve Konya Hazim Üşşahin İlkokulunda, ortaokul ve lise tahsilimi Konya İmam Hatip Lisesinde okudum. Askerlik görevini tamamladıktan sonra baba mesleği olan kum ocağı işletmeciliği, hafriyat, nakliyat, dolgu, tesviye, kanalizasyon, çevre düzenlenmesi ve peyzaj işlerini iki kardeşimle beraber bir oile şirketi olarak yapmaktayız ve yapmaktayız. Evliyim, 5 çocuk ve iki ailem babasıyım. Konya Ticaret Odası 44. Meslek Komitesi meclis üyesiyim.

**Adı,Soyadı: Adnan BÜYÜKÖZÜŞLÜ**

Komitesi: 31

Komitedeki Görevi: Komite Başkanı

Komitenin Faaliyet Konusu: Makine ve teçhizat hariç fabrikasyon metal ürünleri imalatı

Firma İsmi: Teknik İst İşlem Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Adnan BÜYÜKÖZÜŞLÜ Kimdir?

1967 Konya doğumluyum 3 çocuk babasıdır. Eğitimini Konya Meram Endüstri Meslek Lisesinde tamamlamıştır.İy hayatına 1987 yılında Karatay sanayinde üretilen dışındaki işletmesinde makine ve takım üreticilerinin parçalarına sementasyon işlemi yapacak fabrikaya başlamış olup, bugün 7. Organize Sanayi Bölgesinde bulunan toplamda 4500 m2 alan üzerinde yeni fabrikasında makine,hidrolik pnömatik ve ziraat endüstrilerine yönelik üretim yapan kuruluşlara üst ölçek ve laboratuvar hizmetlerini en son teknoloji kullanılarak vermektedir.

**Adı Soyadı: Ahmet Raşit ATIKER**

Komitesi: 56

Komitedeki Görevi: (Komite Başkanı Yrd. Meclis Üyesi)

Komitenin Faaliyet Konusu: Petrol ve petrol ürünleri ile gaz, imalat, toptan-gerakende ticareti

Firma İsmi: Atiker Tıjmacılık Gıda Petrol Ürünleri Pazarlama Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Ahmet Raşit ATIKER Kimdir?

1980 ylı Konya doğumluyum. İlk orta tahsilimin ardından 1997 yılında Konya İmam Hatip Lisesinden mezun oldum. Aynı dönemde vakti ve öğrenim faaliyetlerinde bulundum. Aile şirketlerinde ticaret hayatına başladım. 2006 yılında kurmuş olduğum ve yöneticiliğini yaptığım Atiker Tıjmacılık Ltd. Şti. vde petrol, diğer organizasyonu ve bez çavul imalatı üzerine hizmet vermektedir. 2007-2011 yılları arasında Ak Parti İl Gençlik Kolları Başkanı Vekilliği, 2009-2014 yılları arasında Meram Belediyesi Meclis Üyeliği yaptım. Evli ve bir çocuk babasıdır.

**Adı Soyadı: Ahmet SUCU**

Komitesi: 46

Komitedeki Görevi: (Komite Başkanı)

Komitenin Faaliyet Konusu: İnşaat malzemeleri toptan-gerakende ticareti

Firma İsmi: Ahmet Sucu İnşaat Gıda Nakliyat Ve Petrol Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti.

Ahmet SUCU Kimdir?

1947 Konya Sille doğumluyum. 1962 yılında Kararın caddesinde testi, çöçmek, hasır satıcılığı, 1970 yılında Selim, Turgutlu, Eskişehir Çorum'dan Konya'ya ilk tuğla kiremit getirip Konya'da inşaatlara büyük katkıları sağladı. 2004 yılında 3 oğlumla beraber Ahmet SUCU Ltd. Şti. kurduk Ayv-İy. Sucu Birms markasıyla Birms imalatına başladık tuğla, kiremit ve Birms satıcılığımız devam etmektedir.

**Adı Soyadı: Ayhan BARAN**

Komitesi: 69

Komitedeki Görevi: (Komite Başkanı Meclis Üyesi)

Komitenin Faaliyet Konusu: Her türlü sağlık hizmetleri

Firma İsmi: Barkar Gıda ve Sağlık Hizmetleri Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Ayhan BARAN Kimdir?

1967 Konya doğumluyum. Cengiz Topal İlkokulundan sonra, 1984-1985 öğretim yılında Konya İmam Hatip Lisesinden mezun oldum. 1991 Yılında Selçuk Üniversitesi Veteriner Fakültesinden Yüksek lisans mezun oldum. 1991-1994 yılları arasında özet sektörde Veteriner Hekim olarak çalıştım. 1994 yılında Barkar Gıda ve Sağlık Hizmetleri Ltd. Şti. adı altında bir şirket kurarak ticari faaliyetlerime başladım. Aynı yıl da Barkar Etaz Deposunu kurdum. Ülkemizdeki kaliteli hayvanlarını ilac, aşı ve yeni katkı maddelerini temin ediyoruz. AB Hayvan Sağlık A.Ş. adı altında da ülkemizdeki kaliteli hayvanlara teknik ve klinik destek, işletmelere de teknik danışmanlık hizmeti vermekteyiz. Konya Veteriner Hekimler Odası hayırları dıvın üyesim. Evli ve 3 erkek çocuk babasıyım.

KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ ÜYELERİMİZİ TANIYORUZ



Adı Soyadı: Barhan CANLI

Komitesi : 8
Komite Görevi : (Komite Başkan Meclis Üyesi)
Komitenin Faaliyet Konusu : Gıda ve İçeceklerin toplan ticareti
Firma İsmi: Açılcan Gıda Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi

Barhan CANLI Kimdir?

Konyan'ın Çiftlikbeyi Karatepe Mahallesi'nde 9 Mart 1959 tarihinde dünyaya gelmiştir. İlköğrenimini Karatepe Mahallesi İlkokulu'nda (1965-1970) ortaöğrenimini Çarşamba'da Orta Okulu'nda (1970-1973) Lise Eğitimini Konya Teknik Meslek Lisesi'nde (1973-1977) tamamlamıştır. ÇUKURTA'Yıkar Teknik Üni. Mekan Mühendislik Makine Mühendisliğinden 1981 yılında Makine Mühendisi olarak mezun olmuştur. Askerliğini Nefes Sahay olarak Ankara'da yapmıştır. Mesuriyet sonrası Konya'da mesleğini ara vermeye başlamıştir. Komiteye gbu firmasında çalışarak faaliyet göstermiştir. 1990 yılında Selçuk Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu Öğretim ve Adınılandırma Bölümü'ne Öğretim Görevlisi olarak atanmış ve 2008 yılında emekli oluncaya kadar bu görevini ifa etmiştir. Üniversite kariyeri sırasında yatak başına eğitimini de tamamlamıştır. 2008 yılında emekli olduktan sonra, 1993 yılından itibaren ortağı olduğu aile şirketi Aydoğu Gıda A.Ş. ve Açılcan Gıda A.Ş. şirketlerinin başına geçmiştir ve günümüzde de bu görevini devam ettirmektedir. Evli ve dört çocuk babasıdır.



Adı Soyadı: Fahri EKEN

Komitesi : 35
Komite Görevi : (Meclis Katibi)
Komitenin Faaliyet Konusu : Takım tezgahları ve hizmete yönelik makine imalatı
Firma İsmi: Derya Güney Kolektörleri Anonim Şirketi

Fahri EKEN Kimdir?

1965 Konya doğumuyum güney emirli ve alımlıyım. Profil üretimi ile ilgili etmekteyim şu an meram Belediyesi meclis üyesiyi ve KTO Meclis üyesiyim 3 çocuk babasıyım.



Adı Soyadı : Hasan Hüseyin KARAARSLAN

Komitesi : 10
Komite Görevi : (Komite Başkan Yrd.)
Komite Faaliyet Konusu : Baharat, Kahve, Kakao ve içeceklerin imalatı ile İşçilerin Kurumiyim toplan-perakende ticareti
Firma İsmi : Hasan Hüseyin Karaarslan - Kocancan Hurma ve Kurumiyim İthalat İhracat

Hasan Hüseyin KARAARSLAN Kimdir?

1958 yılında Çarşma Karını da doğdum. İlköğrenimini Karkın'da tamamladım. Evli ve 3 çocuk babasıyım. 1990 yılında Baharat ve Hurma ticaretine başladım. Şuan Hurma ve Kurumiyim İthalat ve İhracat işiyile uğraşıyorum.



Adı Soyadı: Kazım ÖÇÜMNEZ

Komitesi : 53
Komite Görevi : (Komite Başkan Yrd. Meclis Üyesi)
Komitenin Faaliyet Konusu : Motorlu taşıt parçaları imalatı
Firma İsmi: Takdir Petrol Körner Otomotiv Nakliyat Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Kazım ÖÇÜMNEZ Kimdir?

1972 Konya doğumluyum. İlkokul mezunuyum. Evli ve dört çocuk babasıdır. İy hayata 1980 yılında sanayide çok olarak çalışmaya başlamıştir. Askerliğini tamamladıktan sonra 1987 yılından sonra bir yıl 16 yıl treyler sektöründe katkı ve usta olarak çalışmıştır. Mecidi işi treyler sektörüne 2000 yılında TAKDIR TREYLER şirketine zafer sanayi de tamam bakım servisi olarak başlamış ve yıllarca uzman tecrübesiyle treyler sektöründe üst sıralarda yer almış çalışmıştır. Şirket olarak aynı zamanda treyler sektörünün derneği TREDER üyesi de bulunmaktadı. 2015 yılında Konya Ticaret Odasında çalışmaları sonucu Meclis üyesiğimize seçilmiş ve görevini yürütmektedir.



Adı Soyadı: Kemal CANBAZ

Komitesi : 5
Komite Görevi : (Komite Üyesi)
Komitenin Faaliyet Konusu : Her türlü hayvan yetiştiriciliği ile toplan-perakende ticareti ve veterinerlik hizmetleri
Firma İsmi: Kemal Canbaz Hayvancılık Tanım Nakliye Veteriner Başçan Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Kemal CANBAZ Kimdir?

1961 Başçan doğumuyum. Başçan da İlkokulu bitirdikten sonra 72 yaşında yani 1973 yılında Konya ya gelerek hayataımı mesleğimizi burada devam ettirmeye başladık. Hayvancılık sektöründe yaklaşık 40 yıldır faaliyet göstermekteyiz. 2007 yılında kadar besi hayvan ile uğraşıyorduk. 2007 yılında ilk kezimiz derneği bölgesinden getirildiğimiz düveleeri burada gebe büraktıktan sonra süt üretimi için ilk adımı atmış olduk. Bugün bu besi ve domuzluk düve üretimi tesisi ile süt üretimi tesisi olarak iki adet işletmeye sahibiz.



Adı Soyadı: Mehmet ÇİĞDEM

Komitesi : 10
Komite Görevi : (Meclis Katibi)
Komitenin Faaliyet Konusu : Baharat, Kahve, Kakao ve içeceklerin imalatı ile İşçilerin Kurumiyim toplan-perakende ticareti
Firma İsmi : Çiğdem Kurumiyim Gıda San Ve Ticaret Limited Şirketi

Mehmet ÇİĞDEM Kimdir?

1984 yılında Konya' da doğdum. Anadolu İmam Hatip Lisesi mezunuyum. 2004 yılında ticaret hayatına başladım. 2004 yılından bu yana Çiğdem Kurumiyim firmamızda çeşitli kademelerde görevlerde bulunmaktayım. Şu anda Genel Koordinatörlük görevini sürdürmekteyim. Akadad Kurumiyim firmamızda yönetici kurulu üyesiyim. 2004-2006 yılları arası ASKRD Kurucu yönetim kurulu üyesiğimize yaptım. 2013 yılından beri Akadad üyesiğimize ve KTO Meclis üyesiğimize yürütmekteyim. Evli ve 2 çocuk babasıyım.

KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ ÜYELERİMİZİ TANIYORUZ

**Adı Soyadı: Mehmet DİNÇLER**

Komitesi : 26

Komitede Görevi : (Komite Başkanı)
Komitenin Faaliyet Konusu : Elektrik ve aydınlatma malzemeleri ile ilçe araçlı cihazlar imalatı toptan perakende ticareti
Firma İsmi : Dinçler Elektrik Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Mehmet DİNÇLER Kimdir?

1962 yılında Konya’da doğum. İlkokulu Alçınece-İnkışlaplı bitirdim. Ortaokulu Melvano ortaokulunda bitirdim. Liseli Endüstri Meslek Lisesi Elektrik bölümünde bitirdikten sonra 1979 yılı sonunda ticari hayata başladım. Halen Faaliyette olan 37 yıllık Dinçler Elektrik San. Ve Tic. Ltd. Şti. Sahibiyim. Evi ve iki çocuk babayım.

**Adı Soyadı: Murat OLGUN**

Komitesi : 27

Komitede Görevi : (Komite Başkanı Yrd.)
Komitenin Faaliyet Konusu : Bâğlı, Retişim, medya, müşavirlik ve danışmanlık hizmetleri
Firma İsmi : Olgun Marka Patent Müşavirlik Tarım Madencilik Emlak Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Murat OLGUN Kimdir?

1972 Konya doğumlu okuyuşları Derbent Yeri köyüdesim. Rebi Karatekin İlağöğretim okulu Dumunpınar Ortaokulu Konya Meram Teknik İleri S.Ö. Elektrik bölümü 1994 mezunuyum. Marka patent alanında 21 yıl danışmanlık hizmeti geçirmişim Madencilik alanında 5 yıllık hizmet vermektedir. Evi 4 çocuk babası olup 7 kız 3 erkek Allah’ın emaneti vardır.

**Adı Soyadı: Mustafa ŞEKER**

Komitesi : 2

Komitede Görevi : (Meclis Üyesi)
Komitenin Faaliyet Konusu : Tarımsal ve hayvansal ürünlerin yetiştirilmesi ve işlenmesi, toptan-perakende ticareti
Firma İsmi : Özüker Gıda Nispetiyat Ve İnşaat Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Mustafa ŞEKER Kimdir?

1976 Setiç İbrolulu KONYA - 1981-1988 Konya Merkez İmam Hatip Lisesi - KONYA 1989 - 1995 Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Kredi Yönetim Eğitimi ve Seminerleri: Sağlanan 1997 - 1999 Mali Müşavirlik Staj-İlyi Hayatım: 1989 yıl-Adnan Menekşe Topuno Sabaç Halıada ŞEKER GIDA ve TARIM ÜRÜNLERİ pazarlama olarak kendi işyerini açtım. 1995’de kurucu olarak girişimci veteriner sahada ilaç pazarlama şirketinde yer aldım. 2000 yılında ŞEKER GIDA ve TARIM ÜRÜNLERİ şirketini yeni yerine taşıyarak ÖZŞEKER GIDA NAK. İNG. SAN. TIC. LTD. ŞTİ olarak faaliyet devam ettirmektim. 2010 yılında İnşaat sektörüne de atılarak PARŞE YAP SAN. TIC. LTD. ŞTİ. Adına yeni şirket kurup faaliyetlerine bu sahada da devam ettirmektim. Nabereci 02 İngilizce ve İspanya

**Adı Soyadı: Nurgül DEMİR**

Komitesi : 65

Komitedeki Görevi : Komite Üyesi
Komitenin Faaliyet Konusu : Bankacılık ve finans hizmetleri
Firma İsmi : AnadoluBank Anonim Şirketi Konya Şubesi

Nurgül DEMİR Kimdir?

1972 Konya doğumuyum. İlkokulu Konya Azımcı Ulupahin İlağöğretimokulu , Ortaokulu Karma Ortaokulu ve Konya Ticaret Lisesini tamamladım. Selçuk Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Bölümünden mezun oldum. Öğrenim hayatım sırasında 7.ij bankası Natco Cad. Şubesinde 2 yıl stajyer olarak çalıştım. öğrenim hayatım bitince babama ait olan işyerinde 5 yıl kadar otomotiv sektöründe görev yaptım. 1995 yılında Karntbank Konya şubesinde görevlere başladım. Bankamın firma devri olması sebebiyle 2002 yılında Karntbank Konya şubesindeki görevimden ayrıldım. 2003 yılında başladığım AnadoluBank A.Ş. Konya şubesindeki görevime halen devam etmekteyim. Aynı zamanda Konya Ticaret ve Meslek Komitesinde 65.Meslek Komitesinde Komite üyesi görevi yapmaktayım. Evi ve bir erkek çocuk annesiyim.

**Adı Soyadı: Servet KARVEÇİ**

Komitesi : 23

Komitede Görevi : (Meclis Başkan Yrd.)
Komitenin Faaliyet Konusu : Kağıt, karton, mücevher ve ürün. ile basım-yayın ürün. imalat, topt -perak. ticareti, matbaacılık ve yayın hizmet.
Firma İsmi : Servet Ofset Matbaacılık Otomotiv Ve Tarım Ürünleri Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Servet KARVEÇİ Kimdir?

1962 Altınkeçi İlçesi Yeniköy Mahallesi doğumuyum. Eğitimini Yeniköy ve Konya’da tamamladım. 1976 yılında özel sektörde Matbaacılığa başladım. 1982 yılında esneklik görevini tamamlamak için ayrıldım. 1983 yılında esneklik görevini tamamladıktan sonra 1991 yılında kadar Matbaa Üstası olarak çalıştım. 1992 yılında matbaacılık sektöründen faaliyet göstermek için kendi işyerini kurdum. Bu güne kadar do Servet Ofset Ltd.Şti. Markası altında Müşterilerine Hizmet vermektim.

**Adı Soyadı: İhsan SÜRÜÇÜ**

Komitesi : 47

Komitedeki Görevi : (Komite Başkan Yrd. Meclis Üyesi)
Komitenin Faaliyet Konusu : Sıhhi tesisat, ısıtma-soğutma, havalandırma faaliyetleri
Firma İsmi : Eserbir Mühendislik İnşaat Tesisat Doğalgaz Malhaya Sanayi Ve Tic. Ltd. Şti.

İhsan SÜRÜÇÜ Kimdir?

1954 (Eskişehir doğumuyum). 1966’da İlkokul İspirt okulu Eskişehir atıyapandan amatör olarak futbol oynadım ve hocalık yaptım. 1977 Sanet Meslek Lisesi mezun oldum. 1974-75’de vatani görevini tamamladım. 1976’da özel sektörde işe başladım, aynı zamanda açtığım işletme ve Pazarlama Halika İlişkiler okudum. Muharrij Firmalarında İdareci olarak çalıştım. 1991’de Konya’ya hicret ettim. Özel şirketten 1996’da ayrıldım. Vakıflarda İdareci ve yöneticilik yapmaktayım. 2005 yılında kendi şirketimizi kurduk, halen de devam etmekteyim. Evi ve üç çocuk babayım.

KONYA KEŞİF KARTI
KONYA EXPLORATION CARD



AZİZ PAVLUS KİLİSESİ
ST. PAUL CHURCH



1910 yılında bölgede yaşayan Fransa vatandaşlarının (açıktı) için inşa edilen Aziz Pavlus bir Katolik kilisesidir. Günümüzde halen faaliyet eden kilise Konya'nın önemli inanç duraklarından biridir. Kilisenin içi son derece sade olarak inşa edilmiş görkemli mimarisini müşafaka gözlemleyebilirsiniz.

St. Paul Church was a Catholic church built in 1910 for the purpose of offering a place to pray for the French citizens. Still active for praying today, the church is an important holy stop of Konya. Extremely plain, yet gothic architecture of the church is a must-see for the visitors.

ÜCRETSİZ BİLGİ KARTI
INFO CARD FOR FREE

www.konvaturizm.com

KONYA KEŞİF KARTI
KONYA EXPLORATION CARD



AZİZ PAVLUS KİLİSESİ
ST. PAUL CHURCH



Her gün 09:00-17:00 (Giriş Ücretsiz)
Ayrıca 08:00-17:00 (Free Entrance)
Kavimada Çarşı Mh. Karatay Cd. No 25
Karatay / Konya
+90 332 351 18 57
www.konya.bel.tr/konvaturizm



KONYA KEŞİF KARTI
KONYA EXPLORATION CARD



KARATAY MEDRESESİ
KARATAY MADRASA



1251 yılında inşa edilen Karatay Medresesi Selçuklu mimarisinin en güzel örneklerinden biridir. Günümüzde Çini Eserler Müzesi olarak hizmet veren medresede Kahvaltı-Abdest Sarayı çinileri ve taş kapının şahane taş işçiliği büyüyen dündürbilir.

Built in 1251, Karatay Madrasa is one of the rare examples of the Seljuk architecture. Today transformed into a tile museum, the madrasa can take your breath with its Kubadabad Palace ceramic tiles and fascinating stone carving of the ornamented stone façade.

ÜCRETSİZ BİLGİ KARTI
INFO CARD FOR FREE

www.konvaturizm.com

KONYA KEŞİF KARTI
KONYA EXPLORATION CARD



KARATAY MEDRESESİ
KARATAY MADRASA



Her gün 09:00-19:00 (Giriş: 5 TL)
Ayrıca 08:00-19:00 (Entrance Free: 5 TL)
Çini - Tekerlik Mh. Ankara Cd. No:1
Karatay / Konya
+90 332 351 19 54



MUVAKKİTLİK

ÖZET

Muvakkitlik, günün belirli bölümleri, vakitleri ibadet veya belirli işleri yapmak için önemlidir. Zamanı hesaplayan, araştırarak özellikle ezan, namaz ve oruç gibi ibadetlerin belirleyen kişilere muvakkit denir.

"Vakit "mefhumunun , bütün canlılar için olduğu gibi, müslümanın yaşamında da önemli bir yeri vardır. Ezan,namaz,oruç, hac gibi daha birçok ibadetlerin ifa ve edasında "vakt"in önemi büyüktür.Vakti gelmeden veya geçtikten sonra yapılacak belli kulluk görevlerinin belirlenmesi sevabı yoktur.Bu hassas konuda araştırma ,hesaplama yapabilmek,başlıbaşına bir ilim ve sanattır. Bu ilme ve marifete vâkıf olup, meslek edinmiş kişiye "muvakkit" (Müvekkit); bu iş için özel olarak yapılmış binaya da, "muvakkithâne" denilir.

Öneminden dolayı ,bu yapıların, Emevîler'e kadar dayanan tarihi bilinmektedir .En eski örnekleri Suriye'de ve Mısır'da da bulunmaktadır. En güzel şekillerini ise, Osmanlılar eliyle almıştır. Hemen her şehirde ve pek çok kazada camilerin civarında muvakkithane bulunurdu Aradan geçen uzun yıllara ve yaşananlar da zamanlara rağmen bir kısmı bu gün de ayakta. Çok çeşitli bol,uzun ve kullanımı kolay mekanik, elektronik saatlerin imali,mebzuliyeti ve haberleşme teknolojisinin gelişip yayılması,kolaylaşp ,bollaşması, inşa edilen saat kulelerinin yaygınlaşması gibi sebeplerle, görevine gerek görülmeden bu yapıların çoğu yıkılıp kaybolduğu için pek azı günümüze kadar gelebilmiştir. Kütüphane,dernek binası gibi kendine uygun yan amaçlar için kullanılmakta olanlar da vardır. Gelişen ve yaygınlaşan saat ve haberleşme teknolojisi sebebiyle muvakkitlik ve muvakkithâne bilgisine gerek kalmadığı için, muvakkithâne yapılarının pek çoğu , çeşitli

sebeplerle yıkıldığı gibi , muvakkitlikten anlayanlar da zamanla kalmamıştır. Bu nedenle son asırda , geçim sıkıntısına uğrayan bazı muvakkitler , maişetini temin edebilmek için saatçilik mesleğine seçmişlerdir. Nitekim, tarihi şehirlerde,Mesela Konya'da muvakkithâne çevresinde evi olan köklü aileler vardı ki, komşuları arasında "Saatçiler" diye anılırdı .Bunlardan biri,yakın zamana kadar, Alâeddin Tepesi'ndeki iftar topunu patlatma görevlerine,iftar vaktinin geldiğini bildiren işaret fişğini ateşlerdi.

Muvakkithane inşa geleneği Anadolu'da bir hayli eski ve yaygındır.Fetihden sonra İstanbul'da yapılan en eski muvakkithanenin, Fatih Camii'ndeki olduğu kabul edilir.XVIII. Yüzyıldan itibaren bu yapıların hızla arttığını görüyoruz , Osmanlı sultanları tarafından inşa ettirilen Salâtin camilerin hemen hepsinin bitişinde veya avlusunda, bir bübül kafesi kadar güzel ,kibar ve zarif muvakkithane yapılmıştır.

Genellikle tek, bazılarında ise iki bölümden oluşan bu yapıların içerisinde vakitleri gözlemeye, ölçmeye, hesap etmeye,belirlenmeye yarayan güneş saati ,su saati , rubu' tahta , ilgili kitaplar,atlas, yer küresi , sarıaçılı saat gibi araçlar mevcuttu. Duvarlarında insakiye ,Jogaritime levhalarına yerleştirildi. Bunların Yansıra vaktin değerinin , zamanın kıymetinin bilinmesini öğütleyen ibretli,hikmetli ibareli hüsn-i hat levhaları da bulunurdu..Bu işi kendilerine görev edinmiş, özel olarak aldığı ileri matematik, astroloji, saatçilik dersleriyle de kendini yetiştirip, geliştirmiş olan ve bunun için tercihan atanılan kişiler (Muvakkitler), görevli bulundukları bu yapıda,bilgi tecrübe ve vukufiyetlerinin ışığında oradaki araç ve gereçlerin yardımıyla vakitlerin hesap edilmesini ve belirlenmelerini yaparak ilgililere ve halka bildirir,ilan ederlerdi. Bu aslı görevlerinin yanı sıra yakınlarındaki, caminin

kütüphanesiyle de ilgilenerek araştırmacılar tarafından aranan kitapların ,kaynakların tespiti , temini konusunda da araştırmacılara yardımcı olurlardı.

Yerleşim yerinin yıllık takvimlerinin,imsakiyelerinin hazırlanması işi de onları esaslı görevleri arasında idi. Bütün bu işler için kullanılan mevzuat ,araç ve gereçlerin, gerekirse bakım ve onanması da meşgul olurlardı. Muvakkitlerden ,zanjan kotojanın, sinüs, kosinüs trigometri hesaplarına hakıyla vâkıf ve âşına olanlar, başlı başına özel bilgi ,deneyim ve beceri alanı olan "kiblenin tayini" gibi büyük sorumluluk taşıyan konuda da vazife alırlardı. Kible-nümâ, pusula gibi araçların yakın çevredeki maden yataklarının etkisiyle sapma ve farklı gösterme hataları sebebiyle isabetli ve sağlıklı tespit yapamama ihtimalinden dolayı , güneş saati gibi araçlar , ince hesaplar, ilgili denklemler, küresel deneyimler,beceriler yardımıyla ve bu alandaki hesaplar ,formüller aracılığıyla, yeni yapılacak mesjid ve camilerin kiblesini (mihrap yönünü,yerini) sağlıklı olarak tayin işini de ifa ederlerdi.Hassas bir konu olan bu işte, konuya ait derin bilgi ve deneyim sahibi olmak gerekirdi.

Halkın ,saathane" diye isimlendirdiği muvakkithane binasına , vakti öğrenmek, zamanı bilmek isteyenler gelerek , yüksek ve uzunca pencerelerinde dışarıya nâzır olarak duran, hassas ayar ve kontrol altındaki sarkaçlı büyük saatlere bakarak,öğrenip geçerlerdi.Saat teknolojisinin günümüzdeki kadar bol , ucuz ve kolay olmadığı dar zamanlarda bu bilgiler ,halkın birçok işini kolaylaştırmış ve mübrem ihtiyaçına cevap vermiş ,halk arasındaki vakit ihtilâflarını meselâ ramazanın başlangıçı,bayramın ilk günü gibi baş gösteren zaman karşıklığını ve tereddüdünü gidermiş huzur ve sükûnu teminin etmiş olurdu.

Bu nedenle müslümanlar "zaman (vakit) mehumuna son derecede özen gösteregelmişlerdir.O kadar ki,bu ilim ve sanatı kendilerine meslek edinmiş hayli emeklerle yetiştirilmiş görevlilere ve bu iş için inşa olunmuş yapılara , toplumdaki özel saygı gösterilirdi. İşlerinin aksamadan yürütülmesi , maas ve masraflarını karşılanması için ,vakıf ve şartlar tahakkuk ettirilmiştir. Şer'yye Sicilleri'nde ,vakfiyelerde ve tapu vesikalarında bu konulara dair pek çok kayıt örneği bulunmaktadır.

Vaktin belirlenmesi ve bilinmesi konusunda büyük ciddiyet taşıdığı için, vaktiyle bir köye alınacak imam efendi adayları arasında , tam hafız olmayan ama , muvakkitlikten anlayan ve mahareti olan aday, tam hafız olup da muvakkitlik yapamıyan adaya tercih edilirdi.Çünkü haberleşme imkânlarının yeterli olmadığı o dönem ve yerlerde , "vakit"e dair bilgi çok önemli olduğu için, cemaate ibadet vakitlerini, imsak ve iftar , mübarek gün ve gecelerin zamanını belirleyip bildirecek imam efendide muvakkitlikle yeterli bilgi ve deneyiminin bulunması , gayet normal bir liyakat ve tercih sebebi idi. Bu bilgi ve becerinin kazanılması için , mektep ve medreselerde astronomi,coğrafya,hesap-hendese ve benzeri gerekli bilgiler öğretilir, uygulama, sınav ve yarışmalarla öğrencilerin yeterlilik kontrolleri yapılır.Yetkili müderrisler, bir program dahilinde öğrencilere uygulamalar yaptırarak bilgi ve maharet kazanmalarını sağlarlardı.

Sosyal ve kültürel hayatta bu kadar nemli yeri olan "muvakkitlik" ilim ve sanatı için devlet,vakıflar ve halk tarafından da büyük önem,değer ve destek verilmiştir.

Toplumda saygınlığı olan bu meslek sahiplerinin geçimleri de oldukça iyi idi.Gerek maas ,hediye,öddül ve gerekse vakıf ödeneği ile, toplumda takdir,tatift görmüş,oldukca rahat hayat yaşamışlardır.

KONYA MUVAKKİTHANESİ :

Konya'da varlığı bilinen tek muvakkithane, Yusuf Ağa Kütüphanesi'nin batı yakasında bulunana idi . Silile ve Gödene taşları kullanılarak inşa edilmiştir .Üzeri küçük bir kubbe ile örtülüdür.Ön cephesi kuzeye nâzır. Kapı ve iki adet olan penceresi de bu yönde idi. Halkın "Saathane" diye andığı bu yapı , pencerelerindeki sarkaçlı büyük saatler ,halkın vakti öğrenmelerini sağlardı. Gayet tabii ki, bu hizmetlerin karşılığı olarak halktan,her hangi bir ücret alınmıyordu.

Kapısının üzerinde yer alan ,ta'lik hatla yazılmış mermer kitabesinde bulunan şu ibare , yapıya dair ebcedle döşürülmüş inşa bilgilerini vermektedir:

" Saat - i her rûzını mes'ûd ile dâim Hüdâ
Hazret-i Abdülâzîz Hân'ın ilâ yevm'il-Beka
İrtifa aldıkca bak tarihe cevher nâzıra
Bu muvakkithâne çayı gördü u nevbinâ
1290 "

İbarenin son satırındaki noktalı harfler ebcedle hesap edilince inşa yılı olan 1290 (/ 1873) yılını vermektedir. Masrafları, yamındaki Sultan Selim camininin vakıf gelirlerinden karşılanan bu güzel muvakkithane,1956 yılında, bu alanda açılmasına karar verilen meydan ve yol faaliyetleri sebebiyle bitişindeki diğer yapılar ki, maalesef yıkılıp, çürüye gitmiştir.Tarihi kitabesi, Mevlâna Müzesi'nde teşhir edilmektedir.

Muvakkithaneye kadar gitmeye vakti veya imkânı olmayıp da bu işten anlayanlar, Hacı Hasan Camii'nin Kible duvarının dış yüzündeki bu gün de mevcut olan tarihi gözü saatine bakarak vakti öğrenirlerdi.

Muvakkithanedeki sarkaçlı saatler, bundan otuz yıl kadar önce,Kapı Camii'nin soncemaat mahallinin doğu tarafında teşkil edilen kısımda ,caddeye nâzır olarak yerleştirilme suretiyle teşhir edilmişse de şahıslarda mekan saatlerinin çokluğu sebebiyle ihtiyaç duyulmadığı için daha sonra kaldırılmışlardır.

Dr. Hasan Özönder:

1943 yılında Konya'da doğdu. 1967'de, Konya Yüksek İslâm Enstitüsü'nden mezun oldu.Girdiği imtihani kazanarak ,1969'da, Konya Y.İslâm Enstitüsü'ne, Türk-İslâm medeniyeti Tarihi öğretimiye başkanı atandı.Türk-İslâm Sanatları Tarihi öğretimi üyeliği de yaptı.1979'da,Erzurum Atatürk Üniversitesi'nde,"Mevlâna Külliyesi" tezi ile, "Türk-İslâm Sanatları Tarihi doktoru" oldu.1982'de fakültesi'nde, "Yrd. Doç. Dr." olarak, Anabilimdalı başkanlığına getirildi. Uzun yıllar, S.Ü. Türk El Sanatları Uygulama ve Araştırma Merkezi başkanlığına yürüttü. 1990 yılında, S.Ü. 'nde "Hüsn-i Hat Sanatı alanında, "Doktora seviyesindeki "sanatta yeterlik" diplomasına layık görüldü.

Yurtiçinde ve yurtdışındaki birçok bilimsel toplantılara davet edildi ,tebliğler sundu, sergiler açtı.

Özönder, 1996 yılında, kendi isteğiyle emekliye ayrıldı. Bilimsel araştırmalarına devam etmektedir. Yayınlanmış Onbeş kadar eseri vardır.



habercisidir. Kışa hazırlık kapsamında başlayan hazırlıklar zaman zaman hem yorucu hem de keyifli olabılır. Bu dönemde salçalar kaynatılır, turşular kurular, sebzeler kurutulur, soslar ve reçeller hazırlanır. Bu sıralamaya daha çok maddeler ekleyebiliriz. Daha çok bayanları ilgilendiren bu zorlu süreci imce usulü denilen komşular arasında karşılıklı yardımlaşma ve iş bölümü biraz daha kolay hale getirebiliyor. Sımdı gelin birlikte kışa hazırlık kapsamında yapılan uğraşlara göz atalım: Safa Odabaşın'ın kitabında da yer aldığı gibi geçmiş yıllarda kış ayları için yapılan hazırlıklar daha geniş ve kapsamlı idi. Çünkü televizyon başta olmak üzere birçok eğlence aracı yoktu. Dolayısıyla geçmiş yıllarda evlerdeki sohbetler bambaşka idi. Evlere gelen misafirlere ikramlarda bulunmak için ev sahipleri özellikle uzun kış geceleri için yaz aylarından hazırlıklar yapardı. Ayrıca yine kış aylarında birçok ürünün bulunmaması dolayısıyla da yaz aylarından yemeklik olarak yenilecek ürünler kurutulur ve kaynatılarak hazırlanırdı. Konya'da ev hanımları, kış aylarında tüketilmesi amacıyla bulgur kaynatırlar, turşu kurularat, salça yaparları. Bahçelerde yetişen sebzeler kurutulur, yufkalar yaparları. Tarhanadan tutun reçele varncaya kadar hepsi evde yapılırdı. Günümüzde artık nadir olarak görebildiğimiz bu adetler kaybolup gidiyor. Şehirlerde ise neredeyse kalkmış durumda. Birçok köy ve kasabada yine bu hazırlıklar sürüyor. Ama eskiye nazaran daha az. Bu anlamda siz değerli okuyucularımızla unutulmaya yüz tutan Konya'da kışa hazırlık için yapılan bazı çalışmalarını paylaşmak istedik.

BULGUR KAYNATMA

Eski bir gelenektir Anadolu'da bulgur kaynatmak. Kışa hazırlık kapsamında Ağustos ayının sonlarına doğru hanımları bir telas sarar. Kışın tüketmek üzere ezraklar hazırlanmaya başlanır. Tarladan hasat

edilen buğday kurulan kazanlarda kaynatılarak güneşte kurumaya bırakılır. Doğal ortamda kurutulmuş buğday değirmene götürülerek öğütülür. İşte göre ekmeçlik in veya bulgur haline getirilir. Bulgur haline getirilen buğday kışın pilav ve köftelere kullanılarak tüketilir. Bu geleneğin azalması ile buna bağlı değirmencilikte birkaç küçük değirmen dışında artık çok olmuştur.

PEKMEZ KAYNATMA

(Nevin Halıcı'dan...) "Pekmez Eylül, ekim aylarında kış için hazırlanan çok değerli bir yiyecektir. 100 gram pekmezde bulunan besin değerleri şöyledir: Kalori: 293, Karbonhidrat: 70,6 (gr), Protein: 0 (gr), Yağ: 0,1 (gr), Kalsiyum: 400 (mg), Demir: 10,0 (mg), Vitamin A: 1 İÜ (0), Vitamin B1: 0,04 (mg), Vitamin B2: 0,15 (mg), Niasin: 1,4 (mg), Vitamin C: 0 (mg)..."

Divanü Lügat-it Türk'te (11. yy) pekmez ve bulama adları geçer. 13. yüzyılda Hz. Mevlana'nın Şems-i Tebrizi'nin eserlerinde yine pekmezden ve pekmez helvasından söz edilir. Anadolu'da pekmez, evlerde ve fabrikalarda olmak üzere iki türde yapılır. Evlerde yapılan pekmez çoğunlukla kaynatılarak elde edilir, bu pekmez hepimizin bildiği pekmezdir; üzümle, önce yıkandı, ezildi, ısıtıldı, pekmezdeki tortusunu alması için özel pekmez toprağı çalır (karıştırılır) bekletilir. Tortusu dibe çökince üstteki süzülen kısım alınır kaynatılır, koyulaştırılır... Ev pekmezleri bir de güneşte bekletilip koyulaştırılarak elde edilir. Bu tür pekmez ancak Güneydoğu gibi çok sıcak bölgelerde yapılabilir. Anadolu'da pekmez kullanımı çok çeşitlidir: Pekmez olarak kullanılmı dışında yoğurt, tahin, haşhaşla da karıştırılarak kullanılır. Şarhılı çorba, lebeniyeye çorbası gibi çorbalarla; gerdan pişirmesi, ayva dolması, ayva bastısı, sarı erik dolması, kayısı yahnişi, elma dolması gibi etli yemeklerde; üzlemeli pilav gibi



pilavlarda; helvalar, tene tatlısı, gibi unlu tatlılarda; kabak tatlısı, börcüceli kabak tatlısı, kesme bulamacı, aşure, zerde gibi hafif ve meyveli tatlılarda; sucuk, tarhana, küncülü akit, pestil, patlıcan, kabak, alıç ve ayva reçeli gibi muhafaza metotlarında kullanılır. Sille'de Hasan Hüseyin Çankaya'nın bağında oğlu Ömer Ali Bey'in kaynatdığı pekmez yapımını da izledik. Sevgili Hanife Kılıçaslan'ın kurduğu ve küpten bizim için çikardığı ve çamaşır tokacının üzerine asma yapraklarının üzerine düzenlediği (usul böyleymiş) kavınalarnın (kurma balık) tadına baktık. Ellerimizle bağdan dimenit üzümünü topladık, savurula savurula (ne kadar savurulsun o kadar güzel olurmuş) kaynatılan pekmez kazanından ikram edilen kaynar şıraların tadına baktık. "Ülkemizde en çok üzüm, dut ve keçiboynuzu dedğimiz ürünlerin pekmezi yapılır. Anadolu'da bağ bozumu dedğimiz zaman dilemi geldiğinde üzüm hasadı başlar ve toplanmaya başlanır. Toplanan üzümler belirli aşamalardan geçer ve kazanlarda kaynatılmaya bırakılır. Bu durum dut ve keçiboynuzu pekmezinde de aynıdır. Pekmez kaynatılırken içine toprak konulur. Pekmez toprağı dediğimiz özel toprak kireç çirenen beyaz renkli bir topraktır. Büyüyesinde %50-90 oranında kalsiyum içermektedir. Bu toprak, pekmezin şırasını durultmak ve ekşiliğini gidermek için kullanılır.

SALÇA YAPIMI

Anadolu'da diğer bir gelenek ise salça kaynatmadır. Sokaklarda, evlerde her ateşin üstünde kaynayan salça kazanına rastlamak mümkündür. Salça için uygun olan katkısız ve hormonuz domatesi seçmek önemlidir. Çarşı ve pazardan alınan katkısız domatesler eskiden yıkılarak bidonlara doğranarak bir süre bekletilirdi. Sonra kevgir yöntemiyle kaynatılmaya hazır hale getirilirdi.

Günümüzde fabrikasyon ortamlarda makineden geçirilerek kısa sürede salça haline getiriliyor. Kevgir yöntemi bugün de tam olarak kaybolmamakla birlikte yine de kullanılmıyor.

KURUTMALIK (BİBER, PATLICAN, KABAK, DOMATES VS.)

Anadolu'nun geleneksel mutfağının vazgeçilmezidir kurutulmuş sebzeler. Sonbahara doğru balkonlarda, pencerelerde ipleri dizilmiş sıra sıra biberler, patlıcanlar görmekteyiz. İnsanımız geçmiştense gelen bir adetle her şeyin doğalından yanadır. Kışın katkı sebzeler yemek yerine yazdan hazırlanan doğallıktan yana insanımız. Pazardan alınan biber ve patlıcan gibi sebzeler usulüne uygun olarak ipten geçirilir. Güneşte kurutulmaya bırakılır.

HOŞAFLIK (KOMPOSTO) KURUTMA (ERİK, KAYISI, VIŞNE, ELMA, ARMUT, ÜZÜN, ŞEFTALİ, AYVA, KIZILCIK)

Konya'da erikten ayvaya kadar bahçede yetişen hemen hemen bütün meyveler kurutulur. Kışın tüketilmek üzere kurutulan bu ürünler bez torbalarda duvara asılarak kuru ve serin bir yerde bekletilir.





TURŞU YAPIMI

Yemeklerin vazgeçilmezli olarak bilinen turşu zahmetli bir uğraşın sonunda sofralarımıza misafir olmaya başlar. Turşu kurulumu zamanı pazarlara gelen sebzelerden anlayabiliriz. Bir yoğunluk başlar semt pazarlarında. Hanımlarımız hem ekonomik hem de taze olmasına dikkat ederek uygun olan sebze yi seçerler. Günümüzde artık sadece sebze değil meyvelerinde turşusu yapılmaktadır. Örneğin; erik, kayısı, elma gibi vs. Turşu da önemli olan diğer bir husus sirke veya limon suyu kullanımdır. Bu ayırın filmlerde tartışma konusu olmuştur. Kimileri sirke ile kurulan turşunun lezzetli olduğuna inanır, kimileri ise limon suyu. Damak tadı herkese göre değiştiği için bu tartışmanın kazananı yoktur.

EV EKMEĞİ (YUFKA) YAPIMI

Anadolu'da "Kış Ekmeği" olarak da bilinen yufka yapımı genelde kış öncesi ve düğün öncesinde yapılır. Kentleşmenin yaygınlaştığı günümüzde şehir merkezlerinde daha az yoğunluk gösteren bu gelenek kırsal kesimlerde daha yaygındır. Genelde imce usulü

ile yardımlaşarak yapılan yufka yapımı hamurun yoğurulması ve açılması aşamalarından geçer. Yufka yapımında dikkat edilecek husus ise unun kalitesidir. Unun özlü olması önemlidir. Özlü olmayan hamurun açılması zorlaşır.

ERİŞTE YAPIMI (ERİŞTE KESME)

Anadolu kültürünü saymakla bitiremeyiz hiç kuşkusuz. Diğer bir gelenek olarak da Osmanlı döneminden kalma bir adet olarak erişte kesme diyebiliriz. Erişte; hamurun yoğurulması, kesilmesi ve kurutulması olarak üç aşamadan geçer. Hanımlarımız bu zorlu süreci imce dediğimiz yardımlaşma usulünü kullanarak daha kolay hale getiriyorlar. Merdane ile açılması ve kesilmesi gibi iş bölümleri yapılır. Daha sonra kurutulmaya bırakılan erişte, sofralarımıza pilav ve çorba olarak hazırlanır.

TARHANA YAPIMI

Kışın olmazsa olmaz yemeklerinden birisidir tarhana çorbası. Her evin kilerinde tarhanaya rastlamak mümkündür. Dolayısıyla yaz bitmeden kurutulması için hazırlıklara başlanır. Yapımı ise bölgeden bölgeye farklılık gösterir. Kimi yerlerde bol baharatlı yapılırken kimi yerlerde ise sade bir karışım tercih edilir. Malzemeleri koyup yoğulan hamur küçük bezeler halinde sınırlara konulup kurumaya bırakılır. Kurutulan tarhana hamuru el ile un haline getirmek bir hayli zordur.

REÇEL VE MARMELAT YAPIMI

Reçel ve marmelat sadece kahvaltıda değil günün her saatinde yiyebileceğimiz bir besindir. Kış gelmeden hazırlanan Hemen hemen bütün meyvelerin reçel ve marmelatı yapılır. Bütün meyvelerin olgunlaşma zamanları farklıdır. Reçel yapmanın da püf noktaları vardır. Olgunlaşmış, çürük olmayan meyveleri seçmek önemlidir. Reçel ve marmelat yapımı bölgeden bölgeye de farklılık gösterebilir. Kimi yörelere kayısıyı "kirece yatarma" dedikleri bir yöntem vardır. Reçelik malzeme kirecin içine koyulur ve bir gün dinlendirilir. Dinlendirilen malzeme temizlenerek reçel yapımına başlanır. Bu yöntemle reçelin daha lezzetli olduğunu düşünüyorlar.

ETLİK YAPIMI

Kış gelmeden Ekim-Kasım aylarında etlik yapılmak üzere koyun veya inek kesilir. Etler kavurmak için kuşbaşı doğranır, bakır leğenlerde hayvanın kendi yağı ile kavrulur, et ocaktan indirildikten sonra tuzlanır ve küçük çömelere basılır. Soğuk ve kuru yerde saklanan etler kışın sofralarda börek yapımında, yemek yapımında kullanılır. (Nazmiye Bircan)

SOS YAPIMI

Eylül-Ekim aylarında kışın yemek üzere kırmızı biber, domates, acı biber, sarımsak, yağ ve baharatlardan oluşan bir sos hazırlanır. Sos için gerekli malzemeleri yazardık. Yapılına gelince; kırmızı biber ve domatesler yıkandıktan sonra rendelenmiş hale getirilir, biberler de çekilir, sarımsaklar doğranır kaynatılmak üzere ocağa konur. Koyulaşıp salça kıvamına gelinceye kadar kaynatılır. Ocaktan indikten sonra yağ ve baharatlar eklenir, sıcakken konservelik kavanozlara konulup ağzının sıkıca kapatılır, hava almaması sağlanır. Serin ve kuru yerde muhafaza edilir. (Nazmiye Bircan)



DÜNYADAN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ

YUNANİSTAN

201600256-- Alman
 Kayıt Tarihi: 18.10.2016
 Firma Adı: DEMİ KACHRAMANOLOU
 Adres: Athens / Greece.,
 Yetkili Kişi: Demianos Kachramanoglou
 Tel: +90.210.8130750; Faks: +30.210.8130751; e-mail: demiakach@hotmail.gr; web: demianoskachramanoglou.com
 Demianos Kachramanoglou'nun, Almanya'daki bir gıda maddeleri bileşenleri acentesi olan Gisela Perpeet adına, Türkiye'den keçiboynuzu (İmamzade) tohumu (çekirdeği) üreticileri/edarhacıları aradığı bildirilmektedir.

TUNUS

201600264-- Alman
 Kayıt Tarihi: 13.10.2016
 Firma Adı: M&M de Commerce
 Adres: 3, av. 14 janvier - Wandanene 5010 - Monastir.,
 Yetkili Kişi: Med Adı SLIMEN
 Tel: +216.73.519.770; Faks: +216.73.519.770; e-mail: slimenmohamedali@gmail.com; web: T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından M&M de Commerce firmasının ülkemizden (çeyizi) gıda ürünleri (İSTP No: 180631, 180690, 210500, 210531, 190590, 190532, 220290) almak istediği bildirilmektedir.

TÜRKMENİSTAN

201600242-- Alman
 Kayıt Tarihi: 11.10.2016
 Firma Adı: AYSÖZEN
 Adres: Ashgabat - TÜRKMENİSTAN.,
 Yetkili Kişi: Bayram BAYRAMZOV / Müdir
 Tel: ...; e-mail: bbayram@aysozem.com; web: Türkmenistan'ın başkenti Ashgabat'ın kuzeyinde kurulan ülkenin ilk organize sanayi bölgesinde karton kutu fabrikası kuran firmamız, karton kutu imalatında kullanacağı ebatlı mukavayı Türkiye'den temin etmek istediği bildirilmektedir. Firmamız özellikle Doğu - Güneydoğu - İç Anadolu'dan İran sınama yakın illerimizdeki ebatlı mukavama (salfina) üreticileriyle görüşmek istediği belirtilmiştir. Bilgi için firmamızın "1088 Türkiye Konuşan Girişimci Grubu" üyesi olan Bayram Bayramov ile Türkiye'den görüşebilirsiniz.

NİJERYA

201600238-- Alman
 Kayıt Tarihi: 11.10.2016
 Firma Adı: Lubcon Limited
 Adres: Nijerya Federal Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği Uğur Mumcu'nun Sokakı, No: 56 Gaziostanmappa-Ankara,
 Yetkili Kişi: Mrs. Oluwakemi Adubi Osunmade / Charge D. Affaires a.J
 Tel: +90.312.448.1077; Faks: +90.312.448.1082; e-mail: embassynigeriaturkey@gmail.com; web: Nijerya Federal Cumhuriyeti Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, Nijerya'da petrol, inşaat, petrol, inşaat, konaklama, tarım ve teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren Lubcon Group'un bir üyesi olup, yağlayıcılar ve gres yağ üretimi Lubcon Limited Şirketi'nin, susuz tahıma karşıtlığına Türkiye'den baz yağ (SN 150, SN 500, BS 150, 60040) ithal etmek istediği bildirilmektedir.

TUNUS

201600248-- Alman
 Kayıt Tarihi: 13.10.2016
 Firma Adı: PLAST-PACK
 Adres: 1, R. du Lac Toba - LES BERGES DU LAC.,
 Yetkili Kişi: Fares SLAMA
 Tel: +216.72.677.750; Faks: ...; e-mail: sales.plastpack@planet.tn; web: T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından PLAST-PACK firmasının ülkemizden polipropilen (İSTP No: 390210) ve etket (İSTP No: 482110) almak istediği bildirilmektedir.

TUNUS

201600259-- Alman
 Kayıt Tarihi: 18.10.2016
 Firma Adı: SOCIETE AMANA TRADING
 Adres: 5160 Rte de Ceimure El Jem.,
 Yetkili Kişi: Mohamed Ali BOUZAÏENNE
 Tel: +216.73.632.445; Faks: +216.73.632.445; e-mail: ilyesogay2@gmail.com; web: T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından Societe Amansa Trading firmasının ülkemizden demir veya almanca çelikten kaplanmamış teller (İSTP No: 721710) almak istediği bildirilmektedir.

NİJERYA

201600237-- Satın
 Kayıt Tarihi: 11.10.2016
 Firma Adı: Lubcon Limited
 Adres: Nijerya Federal Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği Uğur Mumcu'nun Sokakı, No: 56 Gaziostanmappa-Ankara.,
 Yetkili Kişi: Mrs. Oluwakemi Adubi Osunmade / Charge D. Affaires a.J
 Tel: +90.312.448.1077; Faks: +90.312.448.1082; e-mail: embassynigeriaturkey@gmail.com; web: Nijerya Federal Cumhuriyeti Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, Nijerya'da petrol, inşaat, petrol, inşaat, konaklama, tarım ve teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren Lubcon Group'un bir üyesi olup, yağlayıcılar ve gres yağ üretimi Lubcon Limited Şirketi'nin, susuz tahıma karşıtlığına Türkiye'den baz yağ (SN 150, SN 500, BS 150, 60040) ithal etmek istediği bildirilmektedir.

UKRAYNA

01600264-- Satın
 Kayıt Tarihi: 21.10.2016
 Firma Adı: OLRIPI PRWAT ENTERPRISE
 Adres: 22, HIRVANSKE HIGHWAY LINE 15T, VINNITSA REGION, UKRAINE, UA 21008.,
 Yetkili Kişi: Oleg Ponomik / CEO
 Tel: +380.93.188.4050; Faks: ...; e-mail: olpi2006@meta.ua; web: Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, OLRIPI firmasının, beki sipariş ve samanları ile ayırtıcı kabulatınan sıkıştırılması ve rd. İşlemlerin gerçekleştirilmesi için gerekli üretilen çaydan 6 ile 8 mm alan katı bisküvükler (Düzel paketi) Türkiye'ye ihracat etmek istediği bildirilmektedir.

HİNDİSTAN

201600241-- Satın
 Kayıt Tarihi: 11.10.2016
 Firma Adı: RICH MARBLE AND GRANITES
 Adres: 13 Armenian Street, Kolkata 700 001, India.,
 Yetkili Kişi: Sanjay Kumar Khunshwalia
 Tel: +91.98.306.37219; Faks: ...; e-mail: richmarbl@yaho.com; web: Hint mermeri, granit ve doğal taşları satıcısı olan firmamız Ürünüleri (labsoade black granite slabs, black galaxy slabs, Kashmir white, raw silk, tan brown and other various colors available in India) ülkemize de ihracat etmek istediği bildirilmektedir.

KAZAKİSTAN

201600250 – Satım

Kayıt Tarihi: 14.10.2016

Firma Adı: ASTANA MINING EXPLORATION COMPANY

Adres: 010000, Astana, Kazakistan, .

Yetkili Kişi: Fazylbek Absattaruly / General Director

Tel.: +7.7172.769.135; Faks:.; e-mail: fazylbek@gmail.com ; web:

Astana Mining Exploration Company adı Kazak madencilik şirketini, yeni açtığı maden sahâsından çıkan doğal kızıyapası isimli değerli taşları Türkiye'ye de ihrac etmek istediği bildirilmiştir. Madencilik alanında faaliyet gösteren ve altın madeni işleten şirketin üst düzey yöneticisi olan Fazylbek Absattaruly, TOBB Türkiye Konuşan Girişimci Program kapsamında her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Kazakistanlı katılmıştır. Fazylbek Absattaruly ile Türkiye ile ilişki kurulabilir.

UKRAYNA

201600253 – Satım

Kayıt Tarihi: 18.10.2016

Firma Adı: ERIDON

Adres: 03191, Kyiv, PO Box 50 - Ukraine, .

Yetkili Kişi:

Tel.: +380.44.536-92-00; Faks:.; e-mail: office@eridon.ua ; web: www.eridon.ua

Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, bitki koruma maddeleri (yabani bitki öldürücüler, mantar ilaçları, böcek öldürücüler, dezenfektanlar, nem çözümler, dezenfektanlar ve termal bitki koruma etkili sistemler, bitüme düzenleyicileri) ve gübreler üreten firmamız, bünyem Türkiye'ye de satılmak istediği bildirilmiştir.

UKRAYNA

201600254 – İşbirliği

Kayıt Tarihi: 18.10.2016

Firma Adı: ERIDON

Adres: 03191, Kyiv, PO Box 50 - Ukraine, .

Yetkili Kişi:

Tel.: +380.44.536-92-00; Faks:.; e-mail: office@eridon.ua ; web: www.eridon.ua

Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, Dünyadaki güde maddeleri ve çökeltilerin bilimselinden ezacıllık ürünlerini, hayvan yemlerini, kâğıt ürünlerini kadar bitkilerce alanda bulunan rafine edilmiş misir ürünlerini (sıvalı, nişasta, misir yağ, hayvan yemi, misir elektrikli elde edilmiş misir işleme tesisleri için yelkenli plantisi) ve diğer termal tesisler kurum firmamız Türkiye'de tesisler kurmak ve Türkiye'deki tarım işletmelerine işbirliği yapmak istediği bildirilmiştir.

SİRBİSTAN

201600243 – Satım

Kayıt Tarihi: 12.10.2016

Firma Adı: FRK SYSTEM DOO

Adres: 21 000 NOVI SAD SERBIA, EUROPE SVETOZARA

MILETICA 24, .

Yetkili Kişi:

Tel.: +381.21.6616.341; Faks: +381.21.6616.341 ;

e-mail: office@fastenergynrk.com ; web: www.fastenergynrk.com

Serbian Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği tarafından, Novi Sad şehrinde bulunan ve enerji çözümleri üreten FRK SYSTEM DOO firmasının enerji çözümlerini Türkiye'ye ihrac etmek istediği bildirilmiştir.

İRAN

201600257 – Satım

Kayıt Tarihi: 19.10.2016

Firma Adı: HADIANKHAMSE Co., Ltd.

Adres: Number 210, Second Floor, Marntaz Building,

Imam Street Zanjan, IRAN, 4514636951, .

Yetkili Kişi: Sepideh Sabeghadam

Tel.: +98.24.33365293; Faks: +98.24.33320596 ; e-mail: s.sabeghadam@hadiankhamse.com ; web: www.hadiankhamse.com

Ulusal ve uluslararası boyutta üretim şirketlerinin gereksinimi olan kıymasız hammaddede, tarım, sanayi ve ayne zamanda ilaç malzemeleri ve gıda ürünleri tedariği olan firmamız, çinko külçe, kurşun külçe, baker külçe, çinko sülfat, baker sülfat, demir sülfat, alüminyum sülfat ve permanganat potasyum ihrac etmek istediği bildirilmiştir. Firma yetkilisi Sepideh Sabeghadam ile Türkiye ile ilişki kurulabilmektedir.

RUSYA

201600263 – İşbirliği

Kayıt Tarihi: 21.10.2016

Firma Adı: NPK "Clean world"

Adres: .

Yetkili Kişi: Gabchenko Valery / Commercial Director of

DOO NPK "Clean world"

Tel.: +7.495.409-98-77; Faks:.; e-mail: vrg.tersus@npr.com ; web:

Rusya Ticaret Temsilciliği tarafından, Rusya'nın ünde gelen organik gübre şirketlerinden olan DOO NPK "Clean world" Şirketini, Türkiye'de proje uygulama ortaklığı ve organik gübre satışı konusunda işbirliği yapılabileceği firmalar aradığı bildirilmiştir.

İRAN

201600258 – Satım

Kayıt Tarihi: 19.10.2016

Firma Adı: HADIANKHAMSE Co., Ltd.

Adres: Number 210, Second Floor, Marntaz Building,

Imam Street Zanjan, IRAN, 4514636951, .

Yetkili Kişi: Sepideh Sabeghadam

Tel.: +98.24.33365293; Faks: +98.24.33320596 ; e-mail: s.sabeghadam@hadiankhamse.com ; web: www.hadiankhamse.com

Ulusal ve uluslararası boyutta üretim şirketlerinin gereksinimi olan kıymasız hammaddede, tarım, sanayi ve ayne zamanda ilaç malzemeleri ve gıda ürünleri tedariği olan firmamız, çinko külçe, kurşun külçe, baker külçe, çinko sülfat, baker sülfat, demir sülfat, alüminyum sülfat ve permanganat potasyum ihrac etmek istediği bildirilmiştir. Firma yetkilisi Sepideh Sabeghadam ile Türkiye ile ilişki kurulabilmektedir.

RUSYA

201600265 – Satım

Kayıt Tarihi: 21.10.2016

Firma Adı: INTERSKOL

Adres: 141400, Khimki, ul. Leningrad, d. 29, .

Yetkili Kişi:

Tel.: +7.495.665-76-31 ext 1; Faks:.; e-mail: interskol@interskol.ru ; web: www.interskol.ru

Rusya Ticaret Temsilciliği tarafından, makine setleri, genel amaçlı elektrikli aletleri (makinalar ve ağıllı cihazlar ve vidalamalar), beton ve diğer inşaat makineleri (inşaat makineleri), beton ve deliciler, açığ çıkarma bresteler) ve küçük inşaat ekipmanları üreten firmamız, bünyem Türkiye'ye de ihrac etmek istediği bildirilmiştir.

AVUSTRALYA

201600268 – İşbirliği

Kayıt Tarihi: 24.10.2016

Firma Adı: Emponum-Direct Pty. Ltd.

Adres: Sydney, Australia, .

Yetkili Kişi: Hakan Ömer / Director

Tel.: +61.2.9643.0900; Faks: +61.2.9643.0900 ; e-mail: emponum-direct@emponum.com ; web: 26 yıldı Avustralya'da Sydney'de yapıldığı ve

halihazırda Asya'daki birçok ülkeden paketlenme ve temizlik gereçleri üzerine multiplif malları Avustralya'ya ihral edip, toptan satışları ifade eden yurttaşımız, Türkiye'den rekabet avantajı bulunan kaliteli her hangi bir ürün ve/veya ürünün Avustralya'ya ihralat, pazarlaması ve dağıtması üzerine işbirliği girmek istediği bildirilmiştir.

Avukat Neslihan BÜYÜKDİLLAN
KTD- Hukuk Müşaviri



BONONUN ZORUNLU VE İHTİYARİ ŞEKİL ŞARTLARI⁽⁷⁾

Vade tarihi olarak imkansız bir tarih örneğin; "30.2.2004" yazılmışsa; Yargıtay bu durumun, belgenin bono olma özelliğini ortadan kaldıracaklarını kabul etmenin, aşırı bir şekilsizlik olacağını belirterek, "Şubat ayının son gününün vade olarak kabul edilmesini gerekeceğini" bu örnekte vade tarihinin "28.2.2004" olarak algılanması gerektiğini belirtmiştir.

Bononun "vade" kısmına lehtarın, "lehtar" kısmına ise vadesinin yazılmış olması senedin "bono" sayılmamasını gerektirmeyeceği gibi, "vade" tarihi ile "tanzim" tarihlerinin değişik kalemlerle yazılması da senedin "bono" olma niteliğine etkili olmaz. Senede "vade tarihi", senet düzenlenildikten sonra da ve fakat en geç senet tedavüle çıkarılmadan yazılabilir. Ancak, senede sonradan atılan vade tarihinin borçlu ile lehtar arasındaki anlaşmaya uygun olarak atılması gerekir.

2- Bedel Kaydı

Uygulamada matbu olarak basılan bonolarda yer alan ve bonoyu düzenleyen ile lehtar arasındaki temel borç ilişkisine işaret eden , örneğin "bedeli malen/nakden alınmıştır" şeklindeki kayıtlar senedi geçersiz kılmaz . Bu kayıt temel ilişki uyarınca lehardan para yada mal satın alındığını gösterir yani bononun bedelsiz yada karşılıksız (hatır bonusu) olmadığını gösterir . Bedeli nakden/malen alınmıştır kaydı, kambiyo senedinin bedelsizliğinin ileri sürüldüğü davalarda ispat yükü açısından önem taşır; şöyle ki, soyutluk ilkesi gereği, kural olarak, ispat yükü, senedin bedelsiz olduğunu ileri süren tarafa aittir. Ancak, senette bu tür bir bedel kaydının bulunması

hâlinde, ispat yükü yer değiştirmekte ve kayıdın aksini iddia eden taraf iddiasını ispatla yükümlü olmaktadır .

3- Falz Kaydı

Görüldüğünde ya da görüldüğünden belli bir süre sonra vadeli bonoya faiz kaydı konabilir. Belli bir günde veya düzenleme tarihinden belli süre sonra vadeli bonoya faiz kaydının konulması ise senedin geçerliliğine etkilemez, ancak faiz kaydı yazılmamış sayılır.

4- Muacceliyet Kaydı

Uygulamada matbu olarak basılı bonoların neredeyse hepsinde bir bononun vadesinde ödenmediği takdirde diğer bonolarda muaccel olacağına ilişkin kayıdın yer aldığı görülmektedir . Doktrinde muacceliyet kaydının geçerli olup olmadığı ve bu kaydın senedin geçerliliğine etkisi konusunda farklı görüşler mevcuttur. Bir görüşe göre, muacceliyet kaydı, senede alternatif ikinci bir vade getirmekte ve bu nedenle senedin hükümsüzlüğü sonucuna doğurmaktadır .

Diğer görüşe göre ise her bononun üzerine yazılı olan "bu bono ödenmediğinde diğer müteakip bonolar muaccel olacaktır" kaydı, henüz vadesi gelmemiş olan diğer bonolara ilişkindir. Dolayısıyla hem ödenmeyen mevcut bono üzerinde hem de vadesi henüz gelmemiş diğer bonolarda tek bir ödeme günü yani vade vardır . Bu nedenle Tüm bonolar geçerlidir. Burada geçerli olan bonolardır; ancak muacceliyet kaydı hükümsüzdür. Bonolar belli bir günde



ödenmek üzere düzenlenmiş ve bu konuda öngörülen geçerli bir vade şeklindedir. Bono ya da öngörülen vadelerden başka vade konulmayacağından bonolardan birinin ödenmemesi halinde diğerlerinin muaccel olacağı biçiminde bir vade öngörülemez. Muacceliyet kaydının olduğu durumlarda senedin hükümsüzlüğü sonucunu doğuran başka bir vadenin yada birden fazla vade durumunun söz konusu olup olmadığıdır . Yargıtay kararlarının da bu yönde olduğu görülmektedir .

5-Kambiyo Senedini Geçersiz Kılan Kayıtlar

Bono ya da Kambiyo senetlerine konulması hukukun yaygın olmayan kayıtlar mevcuttur. Özellikle bonodaki ödeme vadenin şarta bağlanması bunun en tipik örneğini teşkil eder . Bedelin ödenmesini şarta bağlayan kayıtlar senedin geçersizliğine neden olur . Örneğin bedelin ödenmesini şarta bağlayıcı nitelikteki bir kayıt, taksitle ödenmesini dair kayıt bonoyu geçersiz kılar . Ancak, senet üzerinde sadece temel ilipkiye atf yapılmış olması, bedelin ödenmesini bir karşı edimin ifasına veya bir şartın gerçekleşmesine bağlı kılmadıkça senedin geçersizliğine neden olmaz .

Sonuç

Ülkemizde tedavül yeteneği en yüksek kıymetli evrak olan bononun 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununda sadece 4 maddede ile yer aldığı ve bu maddelerden birinin de niteliğine aykırı düşmedikçe poliçeye ilişkin hükümlerin bu evrak türüne de uygulanacağı yönündeki atf maddesi olduğu görülmektedir. Ülkemizde neredeyse hiç tedavül yeteneği olmayan poliçeye konusunda bu kadar geniş yer verilirken bono ile ilgili son derece kısıtlı düzenleme yapılması bir eksiklik olarak değerlendirilebilir.

Kambiyo senetleri, sıkı şekil şartlarına tâbidir. Bu şekil şartları yukarıda incelenmiştir. Bu şartlardan birinin tahakkuk etmemesi senedi bono olmaktan çıkaracak bu durumda senet mevcut

olmayan unsurun mahiyetine göre ya adi senet sayılacak yada hiçbir hukuki değer taşımayacaktır.

Şekle aykırılık nedeniyle geçersiz olan bir bononun yorum yoluyla ayakta tutulması imkanı neredeyse yok denecek kadar az olduğu halde hem doktrin hem kanun koyucu ve hem de Yargıtayın sıkı şekilcilik esasından kimi zaman ayrılmakta olduğu ve bazı durumlarda senedi ayakta tutmaya yönelik çaba gösterdikleri görülmektedir.

Kaynaklar

- Uyar, Talih: "İcra Hukukunda Bono'nun (Emre Muharrer Senet'in) Geçerlilik Koşulları", TBB Dergisi, sayı 74, 2008
DİNÇ, Mutlu: Türk Ticaret Kanunu, Seçkin, İkinci Baskı, Ekim-2011
ÇELİK, Aytekin: Ticaret Hukuku, Seçkin, Beşinci Baskı, Haziran-2015
ÖZTAN, Fırat: Kıymetli Evrak Hukuku, Turhan, Güncelleştirilmiş 19. Baskı, Ankara – 2015
Paray, Reha: Kıymetli Evrak Hukuku Esasları, Beta, 10. Baskı, İstanbul – 1986
Bazer, Ali ve Celal GÖLE: Kıymetli Evrak Hukuku, İş Bankası, Üçüncü Baskı, Ankara – 2013
Kazancı Elektronik ve Basılı Yayıncılık A.Ş.
Bahtıyar, Mehmet: Kıymetli Evrak Hukuku, Beta, Ekim 2011 - İstanbul
Pulaşlı, Hasan: Kıymetli Evrak Hukukunun Esasları, Adalet Yayınevi, 2013-Ankara
Ülgen, Hüseyin / Helvacı, Mehmet / Kandigelen, Abuzer / Kaya, Arslan: Kıymetli Evrak Hukuku, Vedat, 2009-İstanbul
Kandemir, Zeynep : Kambiyo Senetlerinde İşlemlerin Ayakta Tutulması İhtisarı Görünümün Başimleri ve Bu Senetlerde Bulunabilecek Zorunlu ve İhtiyari Unsurlar, (Yayımlanmamış Yüksek Tez), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı, 2011 - İstanbul



DİPNOTLAR

126 ** Pulaşlı, s. 223, n. 25

127 ** Ülgen ve diğerleri, s. 114, n. 51

128 ** Kandemir, s. 122

129 ** Pulaşlı, s. 224, n. 28

130 ** Kandemir, s. 128

131 ** Pulaşlı, s. 224, n. 29

132 ** Ülgen ve diğerleri, s. 114, n. 53

133 ** Kazancı, Yarg. 12. Hd. T. 25.3.2008, 3353/5864, "...Muhakkeme takip dayanağı senet edimin icralanmasında tarafa karşı tarihli olarak 10.01.2007 tarihli bir ayaktaki bildirimle muaccel olmakla tarahin senet tedavülüne çıkarken mevcut olması yeterli olup ne zaman çekildiği anlaşılmayan senet fotokopilerinin senet tarihini bulamayacağı gerekçe ve tedavüle çıkarılmı mevcut olmadığı göstermez. TTK, 690. maddede yoluyla uygulanması gerekli 582. maddesine göre tamamen dolunulmadan bono düzenlenmesinden tarahin tarihini anlaşılmaya aykırı dolunulduğuna yazı ile belge ile kanıtlanması gerekir. Kaldığı ilzâm olunca bu yönde bir iddâya da bulunmadığı gibi takip dayanağı bononun tarafa karşı kabulünde olan ve borç, tasfiyesi amacıyla düzenlenen

10.01.2007 tarihli protokol uyarınca düzenlendiği ve bonoların tasdim tarihlerinin de mevcut hali ile anlaşmaya uygun olarak dolunulduğuna kabulü gerekmektedir. Bu nedenle mahkemelerin bir kısım bonolarda tarahin tarihi bulunmadığı nedeniyle dayalı iptal gerekçesi doğru değildir.

Öte yandan bono tarihinde düzenlenen ve bonoya aykırı atf yapılan bir süzeyeyle belirlenen muacceliyet kısıtlı geçerlidir. Senet olayda takip dayanağı bonoların borç tasfiyesi amacıyla düzenlenen 10.01.2007 tarihli protokol uyarınca verilmiş tarafların kabulünde ilişki, emilen süzeyeyle senetlerin birinci vadesinde ödenmemesi halinde diğerlerinin muaccel olduğu kararlaştırılmış olmasına, süzeyeyle düzenlenen bono muacceliyet şartı geçirdi. Protokol kapsamında düzenlenen 28.02.2007, 31.03.2007, 30.04.2007 ve 30.05.2007 vade tarihli bonolar vadesinde ödenmedikçe göre süzeye uyarınca verilen takip dayanağı diğer bonoların muaccel olduğu kabulü gerekir. ..."

134 ** Pulaşlı, s. 225, n. 31

135 ** Kandemir, s. 133

136 ** Bahtıyar, s. 104

137 ** Kandemir, s. 133

Hakan KARAGÖZ

KTO- Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı



TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

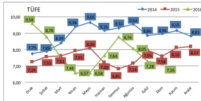
ENFLASYON

Ekim ayında TÜFE, aylık %1,44 arttı.

2016 yılı Ekim ayında bir önceki aya göre %1,44, bir önceki yılın Aralık ayına göre %6,23, bir önceki yılın aynı ayına göre %7,16 ve on iki aylık ortalamalara göre %7,89 artış gerçekleşti.

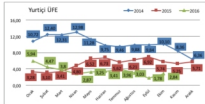
Yurt İçi ÜFE, aylık %0,29 arttı.

2016 yılı Ekim ayında bir önceki aya göre %0,84 artış, bir önceki yılın Aralık ayına göre %4,66 artış, bir önceki yılın aynı ayına göre %2,84 artış ve on iki aylık ortalamalara göre %3,83 artış gösterdi.



Ağustos TÜFE

En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Çarliston Biber	39,46	1	Limon	-32,52
2	Salatalık	36,91	2	Yurtiçi bir hafta ve daha uzun süreli turlar	-26,85
3	Kazak (Kadın İçeri)	34,57	3	Yurtdışı bir hafta ve daha uzun süreli turlar	-18,68



En Fazla Artan			En Az Artan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Tütün Ürünleri	20,47	1	Kıyafetler ve Ürünleri	0,90
2	Diğer mamul eşyalar	16,33	2	Kağıt ve Ürünleri	1,26
3	Mobilya	8,31	3	Diğer metalik olmayan mineral ürünler	1,09

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Temmuz 2016 döneminde işsizlik oranı %10,7.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta bulunan işsiz sayısı Temmuz 2016 döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 354 bin kişi artarak 3 milyon 324 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise 0,9 puanlık artış ile %10,7 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 1 puanlık artış ile %13 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 1,5 puanlık artış ile %19,8 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1 puanlık artış ile %11 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılım oranı ise %52,7.

İşgücü nüfusu 2016 yılı Temmuz döneminde 30 milyon 961 bin kişi, istihdam oranı ise %47 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılım oranı erkeklerde %72,8, kadınlarda ise %33 oldu.



MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2015 yılı Eylül ayında 14,1 milyar TL açık veren bütçe, 2016 yılı Eylül ayında 16,9 milyar TL açık vermiştir.

- 2015 yılı Eylül ayında 7,7 milyar TL faiz dışı açık verilmiş iken 2016 yılı Eylül ayında 10,7 milyar TL faiz dışı açık verilmiştir.
- Bütçe giderleri bir önceki yılın aynı ayına göre %10,5 oranında artarak 53 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.
- Bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre %6,6 oranında artarak 36,1 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Merkezi Yönetim Bütçe (Milyon TL)

Milyon TL	2015		2016		Değişim (%)		
	Yıl. Geç.	Geç.	Eylül	Geç.			
Bütçe Gideri	506.305	47.937	5,5	570.507	52.982	9,3	10,5
Bütçe Geliri	482.780	33.837	7,0	540.819	36.076	6,7	6,6
Bütçe Dengesi	-23.525	-14.101	59,9	-29.688	-16.906	56,9	-19,9
Faiz Dışı Dengesi	29.479	-7.723	-26,2	26.312	-10.665	-40,5	-38,1



DIŞ TİCARET

Eylül ayında ihracat %5,6, ithalat %0,7 azaldı.

2016 yılı Eylül ayında, 2015 yılının aynı ayına göre %5,6 azalarak 10 milyar 935 milyon dolar, ithalat %0,7 azalarak 15 milyar 296 milyon dolar olarak gerçekleşti. Eylül ayında dış ticaret açığı %14,1 artarak 4 milyar 362 milyon dolara yükseldi. İhracatın ithalata karşılama oranı 2015 Eylül ayında %75,2 iken, 2016 Eylül ayında %71,5'e düştü.

Avrupa Birliği'ne ihracat %0,4 arttı.

Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2015 Eylül ayında %47,1 iken, 2016 Eylül ayında %50,2 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2015 yılının aynı ayına göre %0,4 artarak 5 milyar 484 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu.

Almanya'ya yapılan ihracat 2016 Eylül ayında 1 milyar 137 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla İngiltere (784 milyon dolar), İtalya (653 milyon dolar) ve Irak (575 milyon dolar) takip etti.

İthalatta ilk sırayı Çin aldı.

Çin'den yapılan ithalat, 2016 yılı Eylül ayında 2 milyar 221 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla Almanya (1 milyar 668 milyon dolar), Rusya (1 milyar 47 milyon dolar) ve İtalya (699 milyon dolar) izledi.



TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2016 Ekim ayında tüketici güveni azaldı.

Ekim ayında bir önceki aya göre %0,3 oranında azaldı; Eylül ayında 74,29 olan endeks değeri Ekim ayında 74,04 oldu.

Tüketici Güven endeksindeki azalış, genel ekonomik durum ve işsiz sayısı beklentileri değerlendirmelerinin kötüleştiğini göstermektedir.



REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

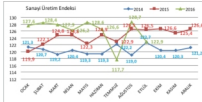
2016 Ekim ayında endeks, bir önceki aya göre 4,8 puan azalarak 101,7 seviyesinde gerçekleşmiştir.

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



KAPASİTE KULLANIM ORANI

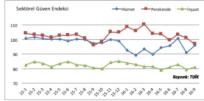
2016 Ekim ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,2 puan azalarak %76,4 seviyesinde gerçekleşmiştir.



SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSİLERİ

Eylül ayında hizmet ve inşaat sektörleri güven endeksi artarken perakende sektöründe güven endeksi azaldı.

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.

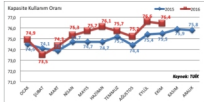


SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2016 Eylül ayında sanayi üretimi azaldı.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2016 yılı Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi % -2,9
- imalat sanayi sektörü endeksi % -3,9
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi % -3,3 azaldı.



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 Kenya Ticaret Odası için bağlayıcı değildir.



%99,63

DOLULUĞA ULAŞTIK

**TEŞEKKÜRLER
KARATAYLILAR**

KARATAYLI TÜM ÖĞRENCİ ve VELİLERİMİZE TEŞEKKÜRLER



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ**

www.karatay.edu.tr

📍 /kto karatay

📍 /Karatay Üniversitesi

📍 /KARATAYÜNİVERSİTESİ

📍 /kto.karatayuniversitesi





KASIM 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA PERAKENDE GÜVEN ENDEKSİ



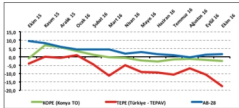
PERAKENDE GÜVENİNDE NEGATİF SEYİR DEVAM EDİYOR:

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) Ekim 2016'da geçen aya ve geçen yıla göre azaldı. Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesi, geçen yıla ve geçen aya göre azalırken; öngörümüzdeki 3 ayda satış beklentisi Eylül 2016'ya göre arttı. Ekim 2015'e göre azalış gösterdi. Konya perakende sektörü, Ekim 2016'da Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

Konya'da perakende güveni azaldı:

Ekim 2016'da TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -17,4 puan değerini alırken, KOPE -2,4 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KOPE 1,6 puan, TEPE 13,4 puan; geçen aya göre KOPE 0,4 puan, TEPE ise 6,9 puan azaldı. Konya perakendesiz, Türkiye genelinden daha iyi performans gösterirken; AB-28'den kötü performans gösterdi. KOPE değerinin Eylül 2016'ya göre azalması, geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesindeki düşüş etkili oldu.

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması* (Ekim 2015 - Ekim 2016)



*Nevsimetrix'ten alınmış veriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi*

Ay	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	
2014	-2,4	-5,4	-7,1	-8,3	-9,6	2,5	5,8	0,9	0,4	-1,5	-1,4	-2,0
2015	1,0	4,8	2,1	0,8	4,0	1,2	0,9	-1,9	-3,4	-0,8	7,0	5,8
2016	3,6	1,3	-8,2	-0,4	-2,2	-2,9	-1,5	-1,1	-2,5	-2,4		

Konyalı perakendecilerin satış beklentileri geçen aya göre arttı:

Ekim 2016'da Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 26'si önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 25 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyle ilgili oranı ise yüzde 49 olarak belirtildi.

Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Ekim 2015'e göre 0,3 puan azalırken, Eylül 2016'ya göre 3,3 puan arttı. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Ekim 2016'da Türkiye genelinden ve AB-28'den daha iyi performans sergiledi.

Konya'da perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısı geçen aya ve geçen yıla kıyasla azaldı:

Ekim 2016'da işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 5,0 puan azalarak -34,7 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 10,3 puan azaldı.

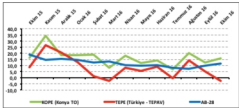
İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Ekim 2016'da yüzde 15 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 46,3 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 38,7'si ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirtti. Ekim ayında Konya'daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilere göre daha olumlu olduğu görüldü.

Perakendede en iyi performansı "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar" sektörü gösterdi: Konya'da perakende sektörüne ait sektörler itibarıyla bakıldığında ekim ayında geçen yılın aynı dönemine göre en fazla artış "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar" sektöründe gerçekleşti. Bu sektörü, "diğer (akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nailur, züccaciye, kırtasiye, vb.)" sektörü takip etti. "Birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar", "tekstil, hazır giyim ve ayakkabı", "yemek, içecek ve tütün ürünleri", "motorlu taşıtlar" ve "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri" sektörlerinde ise azalma görüldü. "Elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar", "diğer" ve "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar" sektörleri geçen yılın aynı dönemine göre değişimde ortalamının üzerinde değer aldı. En fazla azalış gözlünen sektör "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri" sektörü oldu.

Perakendede işlerde toparlanma algısı geçen yıla ve geçen aya kıyasla azaldı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Ekim 2016'da "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu", "önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış, istihdam ve satış fiyatı beklentileri" ve "geçen yılın önceki işlerin durumu" göstergelerinde Konya'nın Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu" ve "geçen yılın önceki işlerin durumu" göstergeleri hem Ekim 2015 hem de Eylül 2016'ya göre azalırken; "önümüzdeki 3 ayda

Şekil-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (Ekim 2015 - Ekim 2016)

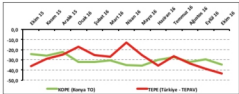


*Nevisizlikten arındırılmış seriler

Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti*

Ürün	Ekim	Eylül	Març	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	3,8	-4,5	-6,1	-3,8	4,7	20,8	18,1	6,0	13,5	8,8	5,4	13,7
2015	24,1	19,8	21,6	19,9	25,0	15,8	21,5	14,3	13,2	16,1	34,4	18,4
2016	18,4	18,8	7,9	17,9	12,0	14,2	6,8	20,0	12,5	15,8		

Şekil-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (Ekim 2015 - Ekim 2016)

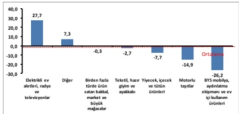


*Nevisizlikten arındırılmış seriler

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

Ürün	Ekim	Eylül	Març	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-24,6	-29,8	-25,6	-27,0	-26,0	-28,9	-29,9	-25,3	-26,7	-25,7	-28,8	-33,5
2015	-16,7	-15,8	-18,5	-12,0	-14,0	-14,3	-12,0	-25,8	-22,3	-24,4	-25,8	-22,5
2016	-32,1	-32,2	-38,6	-35,0	-35,6	-29,9	-27,6	-32,3	-29,7	-34,7		

Şekil-4. Ait sektör bazında KOPE'nin Ekim 2016'da bir önceki yıla göre değişimi* (puan)



*Nevisizlikten arındırılmış seriler

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

Sorular	KOPE (Konya) 10/2015	KOPE (Konya) 09/2016	KOPE (Konya) 10/2016	Bir önceki aya göre değişim 10/2016	Bir önceki yıl aynı ayına göre değişim 10/2016	TEPE (Türkiye) 10/2016
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-28,3	-26,8	-30,0	-3,2	-1,7	-56,3
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	9,7	8,4	7,0	-1,4	-2,7	6,7
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	1,0	2,4	6,5	4,1	5,5	-14,0
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	16,1	12,5	15,8	3,3	-0,3	-2,6
İstihdam ettığınız personeli sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	5,4	2,7	6,3	3,6	0,9	4,3
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	31,7	16,3	20,0	3,7	-11,7	16,2
İşleriniz geçen yıl aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-24,4	-29,7	-34,7	-5,0	-10,3	-43,5
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	0,9	4,4	5,9	1,5	5,0	7,2

tedarikçilerden sipariş ve istihdam beklentileri" ve "gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi" göstergeleri arttı. "Önümüzdeki 3 ayda satış ve satış fiyatı beklentisi" göstergeleri Ekim 2015'e göre azalırken, Eylül 2016'ya göre arttı.

Perakende güveninde geçen yıla göre değişimde Türkiye, AB-28'in gerisinde kaldı:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Yunanistan'ın ekim ayında da geçen yıla göre en fazla

artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Yunanistan'ı; Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Slovakia ve Bulgaristan takip etti. Malta, İngiltere, İtalya ve Türkiye ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu.

Hem Euro Bölgesi'nde hem de AB-28'de perakende güveni geçen yıla göre azaldı. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine göre daha kötü performans sergiledi.

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi korpeyformaları(Ekim 2015'e göre)

Ülkeler/ (Puan)	Ekim 2015'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ekim 2016	Ülkeler/ (Puan)	Ekim 2015'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ekim 2016
Yunanistan	26,0	10,7	Almanya	-3,7	1,0
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	14,6	3,8	Macaristan	-3,8	6,8
Slovakya	9,2	21,9	Belçika	-5,8	-5,9
Bulgaristan	8,3	19,3	Hrvatistan	-5,9	7,0
Finlandiya	6,5	-2,0	Euro Bölgesi-19	-6,1	0,4
Estonya	5,4	15,3	İsviç	-7,9	16,2
Austurya	4,8	-1,6	AB-28	-8,1	1,5
Litvanya	4,7	6,6	Fransa	-11,6	-9,3
Portekiz	3,3	3,1	Danimarka	-11,8	1,0
Letonya	2,2	5,2	Romanya	-12,3	2,8
Çek Cumhuriyeti	0,3	19,0	Türkiye	-13,4	-17,4
Polonya	0,0	1,9	İtalya	-16,3	1,1
Slovenya	-1,1	9,6	İngiltere	-18,5	1,8
Hollanda	-3,0	7,2	Malta	-22,4	4,9
İspanya	-3,3	11,7			

*Hesaplanırken arandığı sorular

Konya hizmetler sektörünün yüzde 34'ü önümüzdeki dönemden umutlu:

Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisinin denge değeri Ekim 2016'da bir önceki ayda göre 13,3 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 14,7 puan düşerek 8 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki ayda göre hem Konya ve Türkiye genelinden daha iyi bir performans sergiledi.

Ekim 2016'da Konya'da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 34'ü önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 26'sı talepte düşme beklediklerini ifade etti.

Ekim ayının lideri posta ve telekomünikasyon hizmetleri sektörü oldu:

Ekim ayında Konya'da hizmetler sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında, "posta ve telekomünikasyon hizmetleri" sektörünün en iyi performans gösteren sektör olduğu görüldü. Bu sektörü "ulaştırma hizmetleri" ve "hizmet faaliyetleri" sektörleri takip etti. Bu sektörlerde geçen yıla göre artış yaşandı. "Sağlık işleri ve sosyal hizmetler", "bilgisayar ve ilgili hizmetler", "danışmanlık faaliyetleri", "yapımcılık faaliyetleri", "finansal hizmetler", "eğitim" ve "oteller ve restoranlar" sektörleri geçen yıla göre düşüş yaşayan sektörler oldu. Endeks değerine göre bir önceki yıla göre gözlenen azalmanın en yüksek olduğu sektör, "oteller ve restoranlar" sektörü oldu.

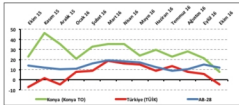
Firmaların yüzde 33'ü talep yetersizliğinden şikâyet ediyor:

Konya'da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimleri incelendiğinde faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını söyleyenlerin oranında ve talep yetersizliğinden, finansal kısıtlardan şikâyet edenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşanmıştır. Materyal veya ekipman eksikliği, işgücü eksikliği, diğer faktörler gibi unsurlardan şikâyet edenlerin oranında geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Ekim ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 32,7'si faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin talep yetersizliği olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 25,7'si finansal kısıtlardan, yüzde 14,7'si diğer faktörlerin, yüzde 2,7'si işgücü eksikliğinin ve yüzde 2'si materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 22,3 olmuştur.



Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (Nartı - Haziran) (Ekim 2015 - Ekim 2016)

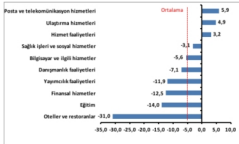


*Yerel ve ulusal endekslerdir

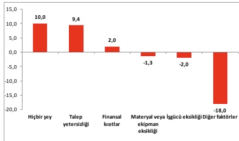
Tablo-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (Nartı - Haziran)

Ay	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	Ekim	
2014	35,0	36,7	36,0	34,3	28,0	31,0	36,7	45,3	36,0	17,0	9,0	19,7
2015	34,7	36,0	25,7	24,7	26,3	5,8	28,7	6,3	8,7	22,7	46,3	35,3
2016	20,7	33,0	35,3	35,3	23,7	29,7	23,0	28,1	21,3	8,0		

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Ekim 2016'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Şekil-5. Faaliyetleri kısıtlayan temel etmenlerin Ekim 2016'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Konya hizmetler sektörü, gelecek döneme ilişkin göstergelerde

Türkiye genelinden daha yüksek:

Konya ve Türkiye, Hizmetler Sektörü Güven Endeksi Anketi soruların bazında karşılaştırıldığında, ekim ayında Konya'nın gelecek

dönemki göstergelerde ve geçtiğimiz üç ayda "çalışan sayısı" göstergesinde Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Tüm göstergelerde geçen yılın aynı dönemine göre düşüş yaşandı.

Tablo-2. Soru bazında detaylı sonuçlar* (puan)

Sorular	KOPE (Konya) 10/2016	KOPE (Konya) 09/2016	KOPE (Konya) 10/2016	Bir önceki aya göre değişim 10/2016	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 10/2016	TEPE (Türkiye) 10/2016
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-21,7	-17,3	-22,7	-5,4	-1,0	-9,5
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-19,0	-16,3	-19,7	-3,4	-0,7	-10,3
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	22,7	21,3	8,0	-13,3	-14,7	-4,6
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısını ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-1,7	-2,0	-6,3	-2,3	-2,6	-12,6
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısını ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	10,3	5,0	-1,3	-6,3	-11,6	-6,4
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	26,3	11,3	10,3	-1,0	-16,0	1,1
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-21,0	-30,0	-26,7	3,3	-5,7	

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında, Yunanistan'ın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Yunanistan; Güney Kıbrıs

Rum Yönetimi, Finlandiya, Estonya ve Slovakya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Danimarka'da yaşandı. Danimarka'yı, Macaristan takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre Euro bölgesine ve AB-28 ülkelerine kıyasla daha kötü performans sergiledi.

Tablo-2. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması (Ekim 2015'e göre)

Ülkeler (Puan)	Ekim 2015'e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ekim 16	Ülkeler (Puan)	Ekim 2015'e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ekim 16
Yunanistan	16,6	5,9	Almanya	-0,4	22,3
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	11,0	20,8	İsviçre	-0,4	25,7
Finlandiya	9,0	15,3	İspanya	-0,6	16,5
Estonya	7,7	9,0	Bulgaristan	-0,7	8,4
Slovakya	7,0	18,7	Portekiz	-0,9	6,6
Hrvatistan	6,3	19,6	AB-28	-1,1	10,5
Litvanya	6,0	9,6	Romanya	-1,1	11,2
Avusturya	6,0	14,1	Fransa	-2,1	-0,6
Çek Cumhuriyeti	4,2	36,3	Belçika	-2,5	12,9
Slovenya	3,4	21,3	Malta	-2,8	23,8
Hollanda	2,5	9,7	Türkiye	-4,1	-8,1
Letonya	2,4	3,4	İngiltere	-6,3	4,6
Polonya	1,5	1,2	Macaristan	-7,0	2,4
İtalya	0,5	7,3	Danimarka	-9,2	3,8
Euro Bölgesi-19	0,2	11,6			

*Nevsnelikten arındırılmış seriler



KASIM 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ

GÜVEN ENDEKSİ



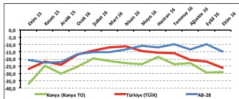
KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ ARTTI

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yıl aynı dönemine göre yükseldi. Mevcut siparişler ise; Ekim 2015'e göre yükselirken, Eylül 2016'ya göre aynı kaldı. Konya İnşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde ve fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlenirken, çalışan sayısı beklentisinde artış gözlemlendi.

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yıla göre yükseldi:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Ekim 2016'da geçen aya ve geçen yıl aynı dönemine göre yükseldi. Endeks değeri, geçen yıl aynı dönemine göre 8 puan, geçen aya göre 0,5 puan yükseldi ve -29,0 puan değerini aldı. Ekim 2016'da Türkiye geneline temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -26,1 puan, AB-28'i temsil eden endeks ise -14,8 puan değerini aldı. Ekim ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre Konya'da yükselirken, Türkiye geneli ve AB-28'de

Sektör-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması*
(Ekim 2015 - Ekim 2016)



*Verisimsizlikten erendirilmemiş veriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi*

Ay	Ocak	Şubat	Mar	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-8,3	6,5	-8,3	-6,8	-5,0	-3,8	-10,0	-6,3	-14,1	-14,5	-13,3	-13,3
2015	-18,3	-8,3	-14,0	-14,8	-15,8	-20,5	-26,3	-24,0	-28,0	-37,0	-24,6	-30,0
2016	-25,3	-18,5	-21,3	-22,8	-23,5	-18,5	-23,5	-23,0	-28,5	-28,0		

düştü. KOİN'in Ekim 2016'daki performansı, Türkiye geneli ve AB-28'in gerisinde kaldı.

Konya'da inşaat sektörünün yüzde 58'i mevcut siparişlerin normal seviyede olduğunu ifade etti: Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre değişmezken, geçen yılın aynı dönemine göre yükseldi. Böylelikle söz konusu değer, Ekim 2016'da -38,5 puan değerini almış oldu.

Ekim 2016'da Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 2'si mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirterek, yüzde 40,5'i normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 57,5 oldu.

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

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

Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi Ekim 2016'da bir önceki aya göre 1 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 11 puan arttı. Böylelikle istihdam beklentisinin denge değeri -19,5 puan oldu.

Ekim 2016'da, Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 8,5'i önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 28 oldu.

Çalışan sayısı beklentisi geçen yılın aynı dönemine göre Konya ve AB-28'de yükselirken, Türkiye genelinde düştü. Konya inşaat sektöründe önümüzdeki döneme ilişkin istihdam beklentisinin ekim ayındaki performansı, Türkiye geneli ve AB-28'in gerisinde kaldı.

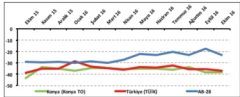
Ekim ayında bina inşaatı sektöründeki artış, ortalama artışın altında gerçekleşti

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Ekim 2016'da tüm alt sektörlerde geçen yıla göre artış olduğu görüldü. "Bina dışı yapıların inşaatı" ve "özel inşaat faaliyetleri" sektörlerinde Ekim 2015'e göre gözlenen artış ortalama artışın üzerinde gerçekleşirken, "bina inşaatı" sektöründeki artış ortalama artışın altında gerçekleşti.

Firmaların yüzde 27'si talep yetersizliğinin faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:

Konya'da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Ekim 2016'da "talep yetersizliği", "diğer faktörler" gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşandığı görülmüştür. Materyal veya ekipman eksikliğinden şikayet edenlerin oranında geçen yıla göre değişim gözlenmemiştir. "İşgücü eksikliği", "finansal kısıtlar" ve "hava şartları" gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında düşüş yaşanmıştır.

Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu*
(*Normalin üzeri - %normalin altı) (Ekim 2015 - Ekim 2016)

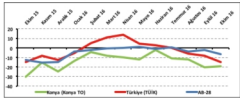


*Mevcut siparişlerin oranındaki değişimler

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

Ay	Ekim 15	Kasım 15	Aralık 15	Ocak 16	Şubat 16	Mart 16	Nisan 16	Mayıs 16	Haziran 16	Temmuz 16	Ağustos 16	Eylül 16	Ekim 16	Kasım 16	Aralık 16
2014	-31,0	-19,0	-19,0	-28,0	-26,5	-18,5	-28,0	-19,5	-23,1	-18,0	-23,5	-22,0			
2015	-32,0	-28,0	-28,5	-26,5	-26,5	-30,0	-37,0	-29,5	-31,0	-43,5	-33,7	-35,0			
2016	-37,0	-34,5	-34,5	-35,5	-35,0	-35,0	-36,0	-34,0	-38,5	-38,5					

Şekil-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi*
(*Karttı - %Kazaldı) (Ekim 2015 - Ekim 2016)

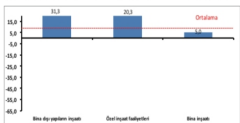


*Mevcut siparişlerin oranındaki değişimler

Tablo-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi* (%Karttı - %Kazaldı)

Ay	Ekim 15	Kasım 15	Aralık 15	Ocak 16	Şubat 16	Mart 16	Nisan 16	Mayıs 16	Haziran 16	Temmuz 16	Ağustos 16	Eylül 16	Ekim 16	Kasım 16	Aralık 16
2014	14,5	32,0	18,5	14,5	16,5	12,0	8,0	7,0	-5,0	-11,0	-3,0	-4,5			
2015	-0,5	11,5	0,5	-1,5	-5,0	-11,0	-15,5	-18,5	-26,0	-30,5	-15,6	-25,0			
2016	-13,5	-4,5	-8,0	-18,0	-12,0	-2,0	-11,0	-12,0	-20,5	-19,5					

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Ekim 2016'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



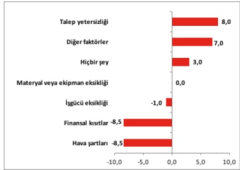
Faaliyetleri kısıtlayan faktörler dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Ekim 2016'da firmaların, en çok talep yetersizliğinden şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde talep yetersizliğinden şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 27'dir. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımı sırasıyla şöyledir: finansal kısıtlar (yüzde 16,5), diğer faktörler (yüzde 16), materyal veya ekipman eksikliği (yüzde 14), hava şartları (yüzde 11,5), işgücü eksikliği (yüzde 9). Firmaların yüzde 6'sı ise faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını belirtmiştir.

Konya, İnşaat sektörünün gelecek döneme ilişkin satış fiyatı beklentisi Türkiye genelinden daha yüksek:

Konya ve Türkiye İnşaat Sektörü Güven Endeksi Anketi sorular bazında karşılaştırıldığında, Konya'nın yalnızca "gelecek üç ayda satış fiyatlarının durumu" göstergesinde Türkiye'ye kıyasla daha iyi bir performans sergilediği görülmüştür. Konya'nın diğer tüm göstergelerdeki performansı Türkiye'nin gerisinde kalmıştır. Konya inşaat sektörü alt göstergeler itibarıyla incelendiğinde, bir önceki yıla göre "geçtiğimiz üç ayda toplam çalışan sayısı" göstergesinde düşüş olduğu gözlemlenmiştir.

Türkiye, Euro Bölgesi ve AB-28'e kıyasla daha kötü performans sergiledi:

Şekil-5. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenler Ekim 2016'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin inşaat sektörü güven endeksi değerlerine bakıldığında, Avusturya'nın geçen yıl aynı aynaya göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Avusturya'yı; Fransa, Hollanda, Estonya ve Güney Kıbrıs Rum Yönetimi takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Yunanistan'da yaşandı. Türkiye, geçen yıla göre Euro Bölgesi ve AB-28'e kıyasla daha kötü performans sergiledi.

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

Sorular	KDPE (Konya) 10/2016	KDPE (Konya) 08/2016	KDPE (Konya) 10/2016	Bir önceki aya göre değişim 10/2016	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 10/2016	TEPE (Türkiye) 10/2016
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-34,0	-33,5	-31,5	2,0	2,5	-9,6
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünürsünüz?	-43,5	-38,5	-38,5	0,0	5,0	-37,2
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini beklerseniz?	-30,5	-20,5	-19,5	1,0	11,0	-14,9
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini beklerseniz?	2,0	7,0	4,5	-2,5	2,5	0,5
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini beklerseniz?	-24,5	-15,0	-18,0	-3,0	6,5	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-15,5	-17,0	-17,5	-0,5	-2,0	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	-42,5	-31,0	-33,0	-2,0	9,5	



Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Ekim 2015'e göre)

Ülkeler (Puan)	Ağustos 2015'e göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ağustos 15
Avusturya	20,1	-7,9
Fransa	18,6	-22,3
Hollanda	17,2	20,7
Estonya	14,9	-3,0
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	14,4	-25,5
Slovenya	12,9	-1,7
Almanya	10,0	-3,0
Hrvatistan	9,3	-8,5
Bulgaristan	9,1	-19,5
İngiltere	9,0	-11,7
Portekiz	7,3	-30,1
Euro Bölgesi-19	6,4	-16,1
Danimarka	6,1	-7,4
AB-28	6,0	-14,8
İtalya	4,0	-16,9

Ülkeler (Puan)	Ağustos 2015'e göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ağustos 15
Belçika	3,5	-12,3
Litvanya	1,6	-31,0
Polonya	1,4	-22,8
Letonya	0,8	-37,6
Türkiye	0,7	-26,1
Hırvat	0,2	11,5
Romanya	-0,9	-16,9
Finlandiya	-4,0	-16,5
Lüksemburg	-4,4	1,0
Macaristan	-4,6	-15,0
Çek Cumhuriyeti	-8,9	-27,4
Slovakya	-14,5	-18,0
Malta	-16,7	-2,0
İspanya	-17,4	-65,2
Yunanistan	-24,8	-62,6

*Nezihensizlikten arındırılmış seriler





KASIM 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA İSTİHDAM İZLEME BÜLTENİ



KONYA'DA SİGORTALI ÇALIŞAN SAYISI 299 BİN OLDU:

Konya İstihdam İzleme Bülteni; SGK ve İŞKUR verilerine göre "sigortalı ücretli çalışan sayısı, kadın çalışan sayısı, işyeri, esnaf, çiftçi ve kamu çalışan sayılarına" yer vermektedir. Ağustos 2016 verilerine göre Konya'da bir yılda sigortalı ücretli çalışan sayısı 2 bin artarak 299 bin oldu.

Konya, 1 yılda Türkiye'de istihdam artışına en çok katkı sağlayan 25'inci il oldu:

SGK verilerine göre Ağustos 2016'da sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 14 milyon 59 bin, Konya'da ise 299 bin olmuştur. Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya sigortalı ücretli çalışan sayısı Türkiye'de 38 bin (yüzde 0,3), Konya'da 2 bin (yüzde 0,7) artmıştır. Son beş yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı çalışan sayısı artış oranı (yüzde 39,5), Türkiye genelindeki sigortalı çalışan sayısı artış oranından (yüzde 29,1) daha yüksek olmuştur. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde sigortalı ücretli istihdam son bir ayda Türkiye'de ve Konya'da yüzde 0,1 azalmıştır.

Konya, ağustos ayı verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli çalışan artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında 25'inci sırada yer almıştır.

Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Ağustos 2015 ve Temmuz 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2015	297.550	14.021.397
Ağustos 2016	299.497	14.055.476
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Fark)	1.947	38.079
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Artış, %)	0,7	0,3
Ağustos 2016 - Ağustos 2014 (Artış, %)	9,3	6,4
Ağustos 2016 - Ağustos 2013 (Artış, %)	14,5	12,1
Ağustos 2016 - Ağustos 2012 (Artış, %)	26,5	20,0
Ağustos 2016 - Ağustos 2011 (Artış, %)	39,5	29,1
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Fark)*	-393	-19.600
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Artış, %)*	-0,1	-0,1

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

Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya sigortalı ücretli çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,7'lik artış oranı ile 81 il arasında 46'ncı sıradadır. Konya, ağustos ayında sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında 7'nci sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) çalışan sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2016'da Türkiye için 158,3 olurken Konya için 176,1 olmuştur.

Konya'da kadın istihdamı 2 bin arttı:

SGK verilerine göre Ağustos 2016'da sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde 3 milyon 755 bin, Konya'da ise 53 bin olmuştur. Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de 50 bin (yüzde 1,3) artarken, Konya'da 2 bin (yüzde 4,2) artmıştır.

Son beş yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı artış oranının (yüzde 83,9) Türkiye genelindeki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı artış oranından (yüzde 47,2) daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Toplam istihdam artışında kadın istihdamının payı Ağustos 2015'te yüzde 17,1 iken bu oranın Ağustos 2016'da yüzde 17,7'ye çıktığı görülmektedir.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise Konya'da sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı son bir ayda yüzde 0,03 artarken, Türkiye'de ise yüzde 0,19 oranında azalmıştır.

Konya, ağustos ayı verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında 9'uncu sırada yer almıştır.

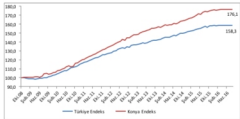
Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 4,2'lik artış oranı ile 81 il arasında 32'nci sıradadır. Konya, ağustos ayında sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 12'nci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında 3'üncü sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2016'da Türkiye için 188,2 olurken, Konya için 251,9 olmuştur.

Konya'da 1 yılda işyeri sayısı yüzde 2 arttı:

Ağustos 2016'da işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 717 bin olurken, Konya'da 42 bin olmuştur. Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya işyeri sayısındaki artış, Türkiye'de 9 bin (yüzde 0,6), Konya'da ise 789 (yüzde 1,9) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 23,1 artarken, Konya'da yüzde 25,7 artmıştır.

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



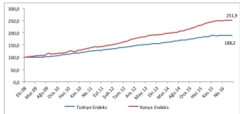
*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar
Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 2. Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Ağustos 2015 ve Temmuz 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye	Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdamına Oranı (%)
Ağustos 2015	50.959	3.705.152	17,1
Ağustos 2016	53.079	3.754.776	17,7
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Fark)	2.120	49.624	
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Artış, %)	4,2	1,3	
Ağustos 2016 - Ağustos 2014 (Artış, %)	22,6	10,9	
Ağustos 2016 - Ağustos 2013 (Artış, %)	32,2	20,3	
Ağustos 2016 - Ağustos 2012 (Artış, %)	59,4	32,9	
Ağustos 2016 - Ağustos 2011 (Artış, %)	83,9	47,2	
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Fark)*	15	-7.231	
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Artış, %)*	0,03	-0,19	

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

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



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

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda işyeri sayısı Konya'da yüzde 0,04 azalırken, Türkiye'de yüzde 0,01 artmıştır. Konya, Ağustos 2016 verilerine göre son bir yılda işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 3'üncü sırada yer almıştır.

Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 1,9'luk artış ile 81 il arasında 40'nci sıradadır. Konya, ağustos ayında işyeri sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sırada bulunmaktadır. Son bir yıldaki artış oranında ise işyeri sayısı en fazla olan 15 il arasında 2'nci sırada yer almaktadır.

İşyeri sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer Ağustos 2016'da Konya için 164,4 olmuştur. Aynı dönemde Türkiye genelindeki işyeri sayısı 100'den 149,7'ye yükselmiştir.

Konya'da kayıtlı esnaf sayısı 58 bin oldu:

SGK verilerine göre Ağustos 2016'da kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 962 bin olurken, Konya'da 58 bin olmuştur. Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya kayıtlı esnaf sayısında, Türkiye'de 56 bin (yüzde 2,8), Konya'da ise 219 (yüzde 0,4) azalış olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 4,5, Konya'da yüzde 8,3 artmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kayıtlı esnaf sayısı Konya'da yüzde 0,4, Türkiye'de yüzde 0,1 artmıştır.

Konya, ağustos ayında kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6'ncı sırada yer almıştır. Konya'da kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaflar Ağustos 2016 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı esnafların yüzde 3'ünü oluşturmaktadır.

Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,4'lük azalış ile 81 il arasında 7'nci sıradadır. Türkiye ve Konya'daki kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2016'da Türkiye için 102,1 olurken, Konya için 102,0 olmuştur.

Konya'da 1 yılda çiftçi sayısı 11 bin arttı:

SGK verilerine göre Ağustos 2016'da tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 728 bin, Konya'da ise 42 bin olmuştur.

Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 117 bin kişi (yüzde 19,1), Konya'da 11 bin (yüzde 34,2) artmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 37,6 oranında, Konya'da ise yüzde 32,0 oranında azalmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de yüzde 4,1, Konya'da yüzde 5,3 oranında artmıştır.

Tablo 3. İşyeri Sayısı (4/a) (Ağustos 2015 ve Temmuz 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2015	41.445	1.707.925
Ağustos 2016	42.234	1.717.348
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Fark)	789	9.423
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Artış, %)	1,9	0,6
Ağustos 2016 - Ağustos 2014 (Artış, %)	7,3	5,0
Ağustos 2016 - Ağustos 2013 (Artış, %)	9,5	9,4
Ağustos 2016 - Ağustos 2012 (Artış, %)	16,4	14,8
Ağustos 2016 - Ağustos 2011 (Artış, %)	25,7	23,1
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Fark)*	-19	90
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Artış, %)*	-0,04	0,01

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

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



Tablo 4. Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Ağustos 2015 ve Temmuz 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2015	58.608	2.018.645
Ağustos 2016	58.389	1.962.189
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Fark)	-219	-56.456
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Artış, %)	-0,4	-2,8
Ağustos 2016 - Ağustos 2014 (Artış, %)	3,6	-1,1
Ağustos 2016 - Ağustos 2013 (Artış, %)	3,8	0,9
Ağustos 2016 - Ağustos 2012 (Artış, %)	4,4	1,3
Ağustos 2016 - Ağustos 2011 (Artış, %)	8,3	4,5
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Fark)*	247	2.103
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Artış, %)*	0,4	0,1

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



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



Tablo 5. Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Ağustos 2015 ve Temmuz 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2015	31.042	611.147
Ağustos 2016	41.667	727.885
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Fark)	10.625	116.738
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Oran, %)	34,2	19,1
Ağustos 2016 - Ağustos 2014 (Oran, %)	-17,5	-21,4
Ağustos 2016 - Ağustos 2013 (Oran, %)	-22,0	-26,2
Ağustos 2016 - Ağustos 2012 (Oran, %)	-29,5	-33,9
Ağustos 2016 - Ağustos 2011 (Oran, %)	-32,0	-37,6
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Fark)*	2.177	30.194
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Oran, %)*	5,3	4,1

Konya, ağustos ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan il arasında 42 bin çiftçi ile ik sırada yer almıştır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Ağustos 2016 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yüzde 5,7'sini oluşturmaktadır.

Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 34,2'lik artış ile 81 il arasında 5'inci sırada yer almıştır. Kayıtlı çiftçi sayısında son bir yıldaki artış oranında Konya, kayıtlı

çiftçi sayısının en fazla olduğu 15 il arasında 4'üncü sıradadır. Türkiye ve Konya'daki kayıtlı çiftçi sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2016'da Türkiye için 66,7 olurken, Konya için 76,0 olmuştur.

Konya'da 1 yılda kamu çalışanı sayısı 3 bin arttı:

SGK verilerine göre Ağustos 2016'da kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 3 milyon 42 bin olurken, Konya'da 79 bin olmuştur.

Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 92 bin (yüzde 3,1) artarken, Konya'daki artış 3 bin (yüzde 4,3) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 21,2 oranında, Konya'da ise yüzde 25,3 oranında artmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kamu çalışanı sayısı Konya'da yüzde 0,5, Türkiye genelinde yüzde 0,6 azalmıştır.

Konya, son bir yılda kamu çalışanı artışında en fazla paya sahip iller arasında 9'uncu sırada yer almıştır.

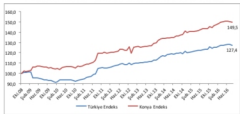
Ağustos 2015'ten Ağustos 2016'ya kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 4,3'lük artış ile 81 il arasında 29'uncu sıradadır. Türkiye genelinde kamu çalışanı sayısı en fazla olan iller arasında Konya 5'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında kamu çalışanı sayısı en fazla olan 15 il arasında 10'uncu sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki kamu çalışanı (4/c) sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Ağustos 2016'da Türkiye için 127,4 olurken, Konya için 149,5 olmuştur.

Tablo 6. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Ağustos 2015 ve Temmuz 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ağustos 2015	75.816	2.948.836
Ağustos 2016	79.091	3.042.243
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Fark)	3.275	93.407
Ağustos 2016 - Ağustos 2015 (Oran, %)	4,3	3,1
Ağustos 2016 - Ağustos 2014 (Oran, %)	9,8	6,4
Ağustos 2016 - Ağustos 2013 (Oran, %)	17,9	14,2
Ağustos 2016 - Ağustos 2012 (Oran, %)	22,4	17,0
Ağustos 2016 - Ağustos 2011 (Oran, %)	25,3	21,2
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Fark)*	-438	-17.779
Ağustos 2016 - Temmuz 2016 (Oran, %)*	-0,5	-0,6

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





KASIM 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA

DIŞ TİCARET BÜLTENİ



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

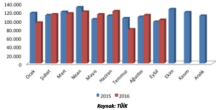
Konya'nın ihracatı geçen aya göre azaldı:

Konya'da ihracat Ağustos 2016'da 111,6 milyon dolar seviyesinde iken Eylül ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 11 milyon dolar azalarak, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla ise 4 milyon dolar artarak 101 milyon dolara yükseldi. Türkiye'nin Eylül 2016 ihracatı ise 10,9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Konya'nın ithalatı geçen aya göre arttı:

Ağustos 2016'da 72 milyon dolar seviyesinde olan ithalat rakamları, Eylül 2016'da bir önceki aya göre yüzde 48,5 artarak, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 69,6 artarak 107 milyon dolar seviyesine

Şekil-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2015-2016 (1000\$)



Tablo-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2015-2016) (1000\$)

Yıl	Konya'nın İhracatı (1000\$)											
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	116.683	111.644	119.387	129.964	102.139	110.474	104.536	107.676	96.398	125.700	116.493	113.352
2016	94.396	113.522	113.683	119.730	113.410	120.041	79.772	111.684	100.789			

Kaynak: TÜİK

yükseldi. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Eylül 2016'da bir önceki aya göre 1 milyar dolarlık bir azalma olduğu ve ithalatın 15,3 milyar dolar seviyesine gerilediği görülmektedir.

2016 Eylül ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 0,92 ve yüzde 0,70 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Eylül 2016'daki 208 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,79'unu oluşturmaktadır. Türkiye 2016 Eylül ayı itibarıyla 4,4 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya'da 6 milyon dolarlık dış ticaret açığı vermiştir. Eylül ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 71 iken Konya için bu oran yüzde 94 olmuştur.

Konya'nın Eylül ayı ihracatı bir önceki yılın aynı aya göre yüzde 4,6 artarken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 5,6 azalmıştır. Öte yandan Konya'nın Eylül ayı ithalatı bir önceki yılın aynı aya göre yüzde 69,6 artarken, Türkiye'nin Eylül ayı ithalatı yüzde 0,7 azalmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2016 Eylül ayı ithalatında yüzde 48,5'lik bir artış gözlenirken, ihracatında yüzde 9,7'lik bir azalma yaşanmıştır. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2016 Eylül ayı ithalatında yüzde 7,9'luk bir azalma gözlenirken, ihracatında da yüzde 7,7'lik bir azalma gözlenmiştir.

Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2016 Eylül ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla değişiklik olduğu gözlenmiştir. Ağustos 2016'da listede yer almayan ancak Eylül 2016'da ilk 10'da yer alan sektör ise: "Sebzeler, meyveler, sert kabuklu meyveler ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar" sektörü olduğu görülmektedir. "Kazanlar, makineler, mekanik cihaz ve aletler" sektörü 30 milyon dolarlık ihracatı ile Eylül ayında Konya'nın toplam ihracatının yüzde 29,8'ini oluşturmaktadır; geçen yılın aynı aya göre sektörün ihracatı yüzde 6 azalmıştır. Geçen yılın aynı aya göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu "Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı" sektörü olmuştur. İhracatı en çok azalan sektör ise yüzde 10,1'lik düşüş ile "demir veya çelikten esya" sektörü olmuştur.

Konya'nın ithalatında Çin'in payı yüzde 59 seviyesinde

Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Eylül 2016'da, ilk sırada 16 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı aya göre yaklaşık 3 milyon dolar artarak 16 milyon dolara yükselmiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 16'sını oluşturmaktadır.

Irak'ın ardından 7,5 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı aya göre yaklaşık 2 milyon dolar

Şekil-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2015-2016) (1000\$)



Tablo-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2015-2016) (1000\$)

Aylar	İthalat (1000 \$)										
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım
2015	104.743	99.821	125.987	92.137	103.053	106.962	90.709	81.491	63.526	70.137	103.937
2016	92.644	111.250	96.019	95.029	82.763	114.422	65.507	72.480	107.481		

Kaynak: TÜİK

Tablo-3: Türkiye - Konya Karşılaştırması Dış Ticaret İstatistikleri - 2016 Eylül (milyon \$)

	Ihracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Açığı (milyon \$)	Ihracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	Ihracat (Eylül 2015-Eylül 2016) Fark (%)	İthalat (Eylül 2015-Eylül 2016) Fark (%)
Türkiye	10.935	15.296	-4.361	26.231	71%	-5,6%	-0,7%
Konya	101	107	-6	208	94%	4,6%	69,6%

Kaynak: TÜİK

Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Eylül) 2015-2016)

Sektör	Eylül İhracat (\$)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Eylül 2016
	2016	2015		
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nüklev reaktörler, bunların aksam ve parçaları	30.036.609	31.951.744	-6,0%	29,8%
Plastikler kara taşıyan, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıyan, bunların aksam, parça, aksesuarı	16.308.523	17.455.841	-6,6%	16,2%
Sürüş araçları, yamurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	9.441.528	3.837.514	146,1%	9,4%
Hububat, un, nişasta veya diğer müstahzarlar, pastacılık ürünleri	5.430.574	4.609.331	17,8%	5,4%
Demir veya çelikten esya	4.854.161	5.400.963	-10,1%	4,6%
Kakao ve kakao müstahzarları	4.742.654	3.878.265	22,2%	4,7%
Plastikler ve mamulleri	3.838.960	3.668.844	4,7%	3,6%
Alüminyum ve alüminyumdan esya	3.512.759	3.053.884	15,0%	3,5%
Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı	3.430.570	1.296.833	166,8%	3,4%
Sebzeler, meyveler, sert kabuklu meyveler ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar	2.485.249	1.544.231	61,2%	2,5%
Toplam	100.780.160	96.372.394	4,6%	100,0%

Kaynak: TÜİK

Tablo-5: İhracat Partnerleri (Eylül-2016)

Partner	İhracat (\$)	Pay
1 Irak	15.678.829	16%
2 Almanya	7.536.704	7%
3 İran	4.919.161	5%
4 ABD	4.038.609	4%
5 Cezayir	3.561.587	4%
6 Suudi Arabistan	3.249.748	3%
7 İtalya	2.921.598	3%
8 İspanya	2.353.367	2%
9 Polonya	2.322.106	2%
10 İngiltere	2.276.894	2%
Diğer	51.921.557	52%
Toplam	100.780.160	100%

Kaynak: TÜİK

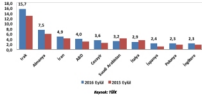
Tablo-6: İthalat Partnerleri (Eylül-2016)

Partner	İthalat (\$)	Pay
1 Çin	58.840.909	55%
2 Rusya Federasyonu	7.829.877	7%
3 Almanya	6.150.536	6%
4 Meksika	3.117.682	3%
5 BAE	2.624.251	2%
6 İtalya	2.267.191	2%
7 Uruguay	2.081.855	2%
8 Tayvan	2.022.721	2%
9 Suudi Arabistan	1.724.084	2%
10 Yunanistan	1.544.843	1%
Diğer	19.277.517	18%
Toplam	107.481.466	100%

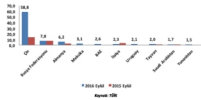
Kaynak: TÜİK

artmıştır. Konya'nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, İran, ABD, Cezayir, Suudi Arabistan, İtalya, İspanya, Polonya, İngiltere'dir. Konya, Eylül ayında en fazla ithalatı ise Çin'den yapmıştır. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, yaklaşık 59 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 55'ini oluşturmaktadır. Konya'nın Çin'den sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Rusya olmuştur. Konya'nın Rusya'dan yaptığı ithalat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 2 azalarak 8 milyon dolar seviyesinden, 7,8 milyon dolar seviyesine gerilemiş ve toplam ithalatın yüzde 7'sini oluşturmaktadır. Konya'nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla Almanya, Meksika, BAE, İtalya, Uruguay, Tayvan, Suudi Arabistan, Yunanistan'dır.

Şekil-3: Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Eylül -2016)



Şekil-4: Ülkelere Göre Konya'nın İthalatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Eylül -2016)





MARKET



Sehrimizin Marketi

App Store



Google Play



www.sincapmarket.com



[/sincapmarketlerzinciri](https://www.instagram.com/sincapmarketlerzinciri)

Genel Merkez - Harozluhan mah. 1. Dsk. Başbükür sok.no:9 Setiçkuğu/KONYA T. 0332 257 13 00 (gün) F. 0332 257 00 99



MODERN YAPILARIN TEMELİNE IŞIK OLUYORUZ

Konya ve Türkiye'de demir firmalarının başında gelen
Işık Demir gün geçtikçe değerlerine bir değer daha
katmaya devam ediyor.

mdy@iptaza.com.tr



> Merkez

Fevzi Çakmak Mahallesi Gülistan Caddesi No:70
F: 0332 503 05 17



İletişim
444 4 805

isikprofil.com / info@isikprofil.com