

yeni ipek yolu

YIL:29 SAYI: 346 ARALIK 2016

BİRLİK VAKTİ

KONYA İŞ DÜNYASINDAN ORTAK BİLDİRİ
“KORKMAYACAĞIZ, SINMEYECEĞİZ, SUSMAYACAĞIZ”

HELİKOPTER PARA

4.SANAYİ DEVRİMİNE BİR BAKIŞ

TOBB NEFES KREDİSİ'NDEN
KONYA'YA 14.4 MİLYON TL

HAZIR GİYİM & AYAKKABI SEKTÖRÜ

SİLLEHAN BUTİK OTEL

YENİ ZELANDA



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ**

**TÜRKİYE'NİN
KADIM ÜNİVERSİTESİ**



Sınavsız İhtisas

Prime İstisna

Başarı Daima Ödüllendirilmelidir

Yüksek Burs İmkânları KTO Karatay'da!
KTO Karatay Üniversitesi ilk 10.000 başarı sıralaması olan öğrencilere akademik yıl boyunca 8 ay olmak üzere üniversiteye giriş yüksek başarı bursu veriyor. Kazanılan burslar normal eğitim süresi boyunca devam ediyor ve bu süre boyunca başarısız olunması halinde 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
- Harçe Bursu
- Üstün Başarı Bursu
- Sporcu Bursu
- Şehit - Gazi Bursu
- Dil Okulu Bursu
- Yurt Dışı Yaz ve Kış Okulu Bursu
- Yurt Dışı Yüksek Lisans Bursu
- Barınma Bursu
- Asistan Öğrenci Bursu
- Akademik İzinli Bilim İnsanı Destekleme Bursu
- Mezun Bursu



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

☎ 444 1251

🌐 KaratayUniversitesi

🌐 www.karatay.edu.tr

📧 ktokaratayuniversitesi

🐦 ktokaratay

📍 KARATAYUNIVERSITESI



KOMUT



KONYA GAYRİMENKUL FUARI

Konut, İşyeri, Arsa, Yatırım
Finansman Fuarı

www.konyagayrimenkulfuari.com

06 - 09 Nisan 2017

KONYA İNŞAAT,
KONYA KENT VE
KONYA MOBİLYA
Fuarları ile Aynı Tarihte



TÜYAP KONYA FUARÇILIK A.Ş.

Konya Ticaret Odası - Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi Fevzi Çakmak Mahallesi Aksaray Çevre Yolu Caddesi No: 8 / 1 Karatay/KONYA
Tel: 0332 346 29 30 (Pbx) Faks: 0332 346 29 47 (3 Hat) E-posta: tuyapkonya@tuyap.com.tr



KONYA



KONYA TİCARET ODASI - TÜYAP
KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKEZİ
Aksaray Çevre Yolu Caddesi No: 8 / 1 Karatay - Konya



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



Söziyerim başında geçtiğimiz ay içinde kaybetmişimiz Meclis Üyemiz İsmail Sahar'a Allah'tan rahmet, ailesine, yakınlarına ve tüm sevenlerine başsağlığı diliyorum. Tüccarlarıyla, KTO meclis üyeliğiyle, siyasette yaptığı çalışmalarla Konya'ya çok büyük hizmetleri için Allah razı olsun, mekânı cennet olsun inşallah.

Milletçe zaman zaman sıkıntılar yaşadığımız, üzüldüğümüz, zorluklarla geçen; gerçekten, çok zor bir yılı geride bırakıyoruz. Yılın son ayında ülkemiz maalesef hain terör saldırılarının hedefi oldu. Ülkemiz üzerinde oynanan oyunlara alet olan terör mağaları, son haftalarda Bektaş'ta ve Kayseri'de kalleşçe saldırılar gerçekleştirildi. Terör, son hedef olarak da kendisine diplomasi dünyasını seçti. Rusya'nın Türkiye Büyükelçisi Andrey Karlov, Ankara'da düzenlenen suikast sonucunda öldürüldü. Bu suikastın hemen ardından, terörü yerinde yok etmek için Fırat Kalkanı hareketi kapsamında Suriye'de bulunan askerlerimize yapılan alçak saldırı bizi bir kere daha derinden yaraladı.

Konya Ticaret Odası olarak, teröre karşı her zaman tepkimizi en güçlü şekilde gösterdik. Konya iş dünyasını temsil eden Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası ve Konya Sanayi Odası olarak müşterek düzenlediğimiz toplantıda bir bildiri yayınladık terör saldırısını lanetledik ve şehitlerimizi andık.

Bugüne kadar millet olarak sevinçte ve kederde nasıl kucaklaşırsak, bundan sonra da bu böyle olmalıdır. Birlik ve beraberliğimize kast eden terör karşı millet olarak tek ses olmaya devam edeceğimize yürekle inanıyoruz. Zorluklara hep birlikte göğüs gereceğimizin hiç kimse kuşku duymasın. Yaşadığımız bütün bu terör saldırıların nefretle kınıyor ve lanetliyoruz. Bu vesile ile bir kez daha tüm şehitlerimize Allah'tan rahmet, şehitlerimizin ailelerine buradan bir kez daha başsağlığı, yaralılarımıza ise acil şifalar diliyorum.

...
Küresel kriz sonrası büyüme sancuları yaşayan dünya ekonomisi 2016'yı da vasaat bir büyüme ile kapattı. Global talebin düşük seyretmesi, büyüme dinamiğini sınırlarken özellikle siyasi belirsizlikler ve jeopolitik riskler önümüzdeki yılın ekonomik gelişmeleri üzerinde belirleyici olacak gibi görünmüyor. Siyasette popülizmin yükselişi ve korumacı söylemlerin güçlenmesi, küresel ticaret ve büyüme üzerinde aşağı yönlü risk oluşturmaya devam ediyor.

Dünyada ekonomik bir savaş var. Trump belli ki önceki ABD'li Başkanlardan daha radikal davranacak. Bu riskli süreçte, bildiğimiz üzere, FED geçtiğimiz haftalarda uzun süredir beklenen faiz artırımını gerçekleştirildi. Burada sürpriz olan, 2017 yılı içerisinde öngörülen faiz artırım sayısının 2'den 3'e çıkmasıydı. Ancak unutmamak gerekir ki, 2016'da da beklenen 4 faiz artırımını sadece 1'i hayata geçirilebildi. Bunda küresel ekonomik risklerin FED'in hareket alanını sınırlaması belirleyici oldu. Bu riskler günümüzde hâlâ geçerliliğini koruyor. Dolayısıyla 2017 için nasıl bir yol izleneceğini bugünden kestirmek oldukça zor.

Diğer yandan AB şaşkın durumda. Bir yanda İngiltere'nin ayrılışı var diğer yanda Avrupa Birliği'nin sorunları devam ediyor. İtalya gibi batmak üzere olan ekonomiler, Yunanistan gibi destekle ayakta duran ülkeler var. O nedenle, AB'nin Türkiye ile ilgili kararlarının hiçbir koyamet-i harbiyesi yok.

Son günlerin bir başka önemli gelişmesi de petrol ihracatçı ülkelerin ham petrol fiyatlarındaki düşüşü sınırlamak üzere petrol üretimini kısmaya yönünde anlaşmaya varması oldu. Bu gelişme sonrasında, petrol fiyatı son 17 ayın zirvesi olan 55 dolar seviyelerine ulaştı. Türkiye için yeni yılın olası risklerine bir de petrol fiyatlarının yükselmesi eklendi. Zaten kararın açıklanmasından sonra petrol fiyatlarında hızlı bir yükseliş yaşandı. Uzun süreden sonra benzin 5 TL'nin üzerine çıktı. Bu bakımdan 2017'de petrol piyasasındaki gelişmeler de dikkatle takip edilecek bir diğer önemli başlık olarak karşımıza çıkıyor.

2017 için Merkez Bankası'nın enflasyon hedefi % 6.5, 2018 yılında ise %5. Ama 2016 yılında şu ana kadar gerçekleşen yüzde 20 kur artırımın kuşkusuz enflasyona yansımaları olacaktır. Ayrıca ham petrol fiyatlarındaki artış kaçınılmaz olarak fiyatlarla da yansıtacaktır. Ülkemiz % 6.5 hedefini tutturmak zor olacaktır. Diğer yandan bu yılın son çeyreğinde ekonomide ılımlı bir toparlanma bekleniyor. Cumhurbaşkanımız ve Hükümet faizlerin düşmesini isteyecektir ama ne kadar gerçekleşecek birlikte göreceğiz.

Bu veriler ışığında yılın her son meclis toplantısında olduğu gibi üyelerimize tavsiyelerimiz olacak. Kesinlikle moralimizi bozmayalım fakat ihtiyatlı olun, Dikkatli olun ve ağır risk almayın. Dövizle gelinize yoksuz dövizle borçlanmayın. Dolarizasyon ne üyemize ne ülkemize faydalı olmaz TL'de kalalım. Satış sıkıntılar için alternatif pazarlara gidin.

Hükümetimizde bu süreçte reel sektörün özellikle finansal sıkıntılarının çözüme istiyor. Bu çerçevede Ekonomi Koordinasyon Kurulu bir dizi ekonomik tedbirleri açıkladı. Tedbirler ile devlete kâmet, özel sektöre kredi imkânları geldi.

Siyasette ve ekonomide bu gelişmelerin yaşandığı 2016 yılını geride bırakarak 2017 yılına girdik. Konya ticaret odası olarak 2017'den umutlu olduğumuz hem şehrimiz için hem de ülkemiz için bir önceki yılı göre daha iyi bir yıl geçireceğimize öngörmekteyiz.

Bu vesileyle yeni yılın şehrimize, ülkemize ve tüm İslam âlemine hayırlar getirmesi temennisiyle, tüm üyelerimizin işlerinde bolluk bereket ve bol kazanç diliyorum.

Selçuk ÖZTÜRK
Konya Ticaret Odası Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

İçindekiler



JENERİK

İHTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YVİN YÖNETMENİ

Ozhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

GÖRSEL SAHAT YÖNETMENİ

M. Fatih ÖZSOY

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER

İbrahim ÇAKIR

YAPIM

Plato Tanıtım Hizmetleri ve Yayıncılık
Feritpaşa Mah. Ümit Bohadır 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 Yayıncılık
İnş. San. Tic. Ltd. Şti.
Büsan Özel Organize Sanayi Fevzi Çakmak Mah.
10670 Sk. 26/D KONYA
Tel: 0332 342 32 20 - 0332 342 34 45
Sertifika No: 23237

DAĞITIM

EKİN KURYE DAĞITIM LTD. ŞTİ.
Feritpaşa Mah. Hayat Sk. No:6/Ç Selçuklu
Tel: 0 332 326 36 12 Fax: 0332 237 78 00
etikinlogistik@hotmail.com www.ekinogretim.com



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, yayınlanmasın veya yayınlanmasın iade edilemez.

Başın Tarihi: OCAK 2017

**BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER
MÜDÜRLÜĞÜ**

Tel: 0 332 221 52 94-221 52 67

YAYIN KURULU

Ahmet Cemal COŞKUN

Fehmi ADAM

Mustafa GÖKDOĞAN

Murat KÖYÜNCÜ

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 İNAR

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 İŞ DÜNYASINDAN ORTAK BİLDİRİ “KORKMAYACAĞIZ, SİNMEYECEĞİZ, SUSMAYACAĞIZ”

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Kayseri’de meydana gelen hain terör saldırısını ortak bildiri ile kınadı.

Konya iş dünyasının ortak bildirisinde Başkan Binali Yıldırım’ın katılımıyla yapılması planlanan Konya Ekonomi Ödülleri töreninin Kayseri’deki terör saldırısı nedeniyle ertelendiği hatırlatılarak, yapılan saldırıların hiç kimsiyi Büyük Türkiye hedefinden saptırmayacağı vurgulandı.

Konya ticaret Odası başkanı Selçuk Öztürk’ün okuduğu bildiri şu ifadelerle yer verdi:

“Bildiriniz gibi Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası, Konya

Ticaret Borsası, SGK İl Müdürlüğü ve Vergi Dairesi Başkanlığı olarak geleneksel hale getirdiğimiz Konya Ekonomi Ödülleri törenini bugün Sayın Başbakanımız ve Değerli Bakanlarımızın katılımıyla gerçekleştirecek, Konyalı müteşebbislerimizin başarılarını hep birlikte paylaşacağız. Ancak sabah erken saatlerde hain terör bir kez daha kalles yüzünü Kayseri’de gösterdi. Bu adı saldırı dolayısıyla Konya Ekonomi Ödülleri törenimizi ileri bir tarihe ertelemiş bulunmaktayız. Öncelikle Konya iş dünyası olarak başta Kayseri olmak üzere ülkemizin tamamını hedef alan terör saldırılarını ve bunların arkasındaki tüm işbirlikçilerini lanetliyoruz. 2013 Mayıs ayında Gezi Parkı olayları ile başlayan, 17-25 Aralık yargı darbesi girişimi, MİT terfilerinin durdurulması, Kobani olayları, 15 Temmuz ihaneti ve bombalı eylemlerle devam eden karanteli yapıları Türkiye’yi

1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE



dizayn etme girişimleri, hiçbirimizi Büyük Türkiye hedefinden saptıramadı, saptıramayacak. Çok iyi biliyoruz ki; adına ister PKK, ister DEAŞ, DHKPC, FETÖ deyin hepsi birdir, bir yerden idare edilmektedir ve tek hedefleri devletimizdir. Ancak onca karanlık eyleme rağmen; korkmayacağız, sinmeyeceğiz, susmayacağız.

Her olaydan sonra Konya iş dünyası olarak gür sesle teröre karşı durduğumuzu ve devletimizin yanında olduğumuzu ifade ettik. Sabırla, metanetle, ancak net bir kararlılıkla bu mücadelenin her boyutta sonuna kadar sürdürülmesi konusunda iş dünyası olarak devletimizin arkasındayız.

Terörün kökü kazınana, ülkede kalıcı istikrar sağlanana kadar bu mücadele zaafa uğratılmadan sürdürülmelidir. Askerimize, polisimize sivil vatandaşımıza; kadın, çocuk ayırt etmeden her türlü adliyi yapılarak bu ülkenin birlikte yaşama azmini kıracaklarını düşünenlere karşı daha fazla kenetleneceğiz. Birlikte nefes alıp gerekirse bin yıl önce yurt edindiğimiz bu topraklarda

hep birlikte şehadete ereceğiz. Ama asla teslim olmayacağız. Yapılan saldırılar ülkemizin bölgesindeki etkinliğini kırmak, ekonomik olarak zayıflatmak amaçındadır. Farkındayız. Bu oyuna karşı durmak için; daha çok çalışıp, daha çok üretip, daha güçlü olacağız. Sayın Cumhurbaşkanımızın ifade ettiği gibi milli seferberlik ruhuyla; ülkemizin güçlenmesi ve İslam coğrafyasının barışa ve huzura ermesi için sorumlulukla ve kararlılıkla hareket edeceğiz.

Allah vatan için, millet için korkusuzca, kahramanca terörle mücadele eden güvenlik güçlerimizi muzaffer eylesin. Kahraman şehitlerimize Allah'tan rahmet tüm milletimize başsağlığı ve sabır, gazilerimize de acil şifalar diliyoruz. Ayrıca bugün; Halep için, mazlum ve masum tüm coğrafyalar için, müstesna bir günde, Hazreti Pirin 743. vuslat yıldönümünde, Konya'dan tüm dünyaya barış, sevgi ve hoşgörü mesajına daha bir gür sesle vereceğiz."



“KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ 1251 YILINDAN BERİ BİR İLİM GELENEĞİNİN ADIDIR”



Türkiye'nin kadim üniversitesi Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi, Konya'nın dünyaya açılan vizyonuna katkı sağlamaya, düzenlediği programlarla devam ediyor. “KTO Karatay Sohbetleri” kapsamında düzenlenen “Bilgiden Bilince Üniversite Misyonumuz” adlı sohbetin gerçekleştirildiği programın ilk konuşu ise Türkiye Cumhuriyeti 26. Başbakanı ve Konya Milletvekili Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu oldu.

Programın açılış konuşmasını yapan KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk “Hoca sıfatınızla, derin bilgi birikiminizi öğrencilerimizle paylaşacağınız söyleşimize katılarak bizi son derece mutlu ettiniz.” diyerek sözlerine başladı. “663 yıl eğitim veren ve Selçuklu ve Osmanlı döneminin

sayılı medreseleri arasında yer alan Karatay Medresesi'ni 95 yıl aradan sonra KTO Karatay Üniversitesi ismiyle tekrar eğitime açarak geçmişte olduğu gibi Konya'nın, ülkemizin ve tüm İslam âleminin hizmetine sunduk.” diyen Başkan Öztürk, “Sahip olduğumuz 765 yıllık bu tarihi yapı, bir yandan başkentlik yaptığı Anadolu'nun Türk ve İslam coğrafyası olmasını sağlarken Konya'nın tarihi, kültürel ve sosyal olarak sahip olduğu hazineleri tekrar gün yüzüne çıkarmakta, bir yandan da insanlığın hizmetine sunulan bir ilim yuvası olmaktadır. Üniversitemizin yönetimi olarak, dünyaya hükmeden bir tarihin izlerini taşıyan Medrese'yi, dünyaya ışık tutacak ilmin ve fikrin yayılacağı bir üniversiteye dönüştürerek büyük bir sorumluluğu üzerimize aldık. Başbakanlığınız döneminde, “KTO Karatay Üniversitesi benim üniversitem” diyerek bizlere verdiğiniz cesaret, üniversitemizin ulaştığı büyük başarıya ve gelecek hedeflerini gerçekleştirme yolunda attığımız adımlarda en büyük destekçimiz olmuştur.” dedi.

“Ülke Olarak Sahip Olduğumuz En Büyük Güç Beşerî Gücümüzdür”
“Bizim görevimiz öğrencilerimize kendilerini geliştirmelerine yönelik imkânları oluşturmaktır.” diyen Başkan Öztürk, “Ülke olarak sahip olduğumuz en büyük güç beşerî gücümüzdür. Bu gücümüzü daha da geliştirebilirsek ülke olarak bizi kimsenin tutamayacağı çok iyi biliyoruz.

Tüm öğrencilerimiz için ortak ders olan ‘Ahlîk ve Meslek Ahlakı’ ile ‘Karatay Medresesi ve Medeniyet Tasavvuru’ dersleri, vakıf ve medrese kültürü ile yoğrulmuş yeniden diriliş ruhumuzu yansıtmaktadır. Üniversitemiz var olduğu müddetçe de, sahip olduğu bu ruhu gelecek nesillere taşımaya devam edecektir.



Onlara sağlayacağımız her imkânı en iyi şekilde kullanarak gelecekte ülkemizi bugünkünden çok daha iyi yerlere getirmek için çalışacaklarını biliyoruz. Öğrencilerimize ve üniversitemize katkı sağlamak için yaptığımız her çalışmanın aynı zamanda hem şehrimizin hem de ülkemizin geleceği için büyük bir hizmet olduğu bilinciyle, sahip olduğumuz inanç ve kararlılıkla daha fazla çalışacağız." şeklinde konuştu.

"KTO Karatay Üniversitesi, 1251'den Beri Bu Şehrin Değeridir" Türkiye Cumhuriyeti 26. Başbakanı ve Konya Milletvekili Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu, "Yüreğimizi ıstıan öğrencilerle, KTO Karatay Üniversitesi'nde birlikte olmaktan dolayı mutluluk duyuyor, sizlere

teşekkür ediyorum." ifadeleriyle sözlerine başladı. Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu, "Üniversite ve şehirlerin anlamı vardır. 1251 yılında temelleri atılan Karatay Medresesi uzun bir aradan sonra yeniden açıldı. Bir geleneğin ihyası meydana geldi, bir kurum ayağa kalktı.

KTO Karatay Üniversitesi aynı zamanda 1251 yılından beri şehrin taşına, havasına nüfuz etmiş bir ilim geleneğinin de adı oldu. Bu üniversite 2009'da kurulmuş nevzuhur bir üniversite değil, 1251'den beri bu şehrin değeridir.

Sizlerin en büyük hocası eğitim aldığımız şehrin sokaklarıdır. Karatay Medresesi bizlere neler anlatıyor diyerek yürümelisiniz bu şehirdedir. Bir şehrin ilim merkezi hâline geldiğinin örneği Konya'dır. 13. yüzyılda İslam medeniyeti de Konya'ya akmıştır. 1251 yılında Karatay Medresesi'nin tohumlarını atanlar, o gün bu medrese kıyamete kadar baki olsun, ilim dağıtsın diye duada bulunmuşlar. Bu duanın gereği olarak da Konya Ticaret Odası, sorumluk almış ve üzerine düşeni yapmıştır." ifadelerine yer verdi.

"KTO Karatay Üniversitesi'nin İrfanı, Hikmeti, İlimi Konya Şehri Gibi Kadimdir"

KTO Karataylı öğrencilere tavsiyelerde bulunan Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu, "Bu toprakların çocuğu olmak büyük bir hazinedir. KTO Karatay Üniversitesi'nin irfanı, hikmeti, ilmi Konya şehri gibi kadimdir. Sizler duvarlarında önce selam sonra kelam yazan bir üniversitenin öğrencileri olmaktan gurur duymalı ve bu eksende yaşamalısınız. Dünyada iki koku beni çok etkilemiştir. Bunlar, evlat kokusu ve kitap kokusudur." diye konuştu. "Bilgiden Bilince Üniversite Misyonumuz" sohbeti Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu'nun KTO Karataylı öğrencilerle fotoğraf çekilmesi ile son buldu.

İSLAM MEDENİYETİNDE KONYA SEMPOZYUMU, KÜLTÜR VE TURİZM BAKANI NABİ AVCI'NIN KATILIMI İLE BAŞLADI



Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi, Konya Büyükşehir Belediyesi ve IRCICA'nın (İslam Tarih, Sanat ve Kültür Araştırma Merkezi) ortaklaşa düzenlemiş olduğu "İslam Medeniyetinde Konya" Uluslararası Sempozyumu gerçekleştirildi.

Programda Kültür ve Turizm Bakanı Nabi Avcı, Konya Valisi Yakup Canbolat, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek,

Konya Milletvekili Hüsnüye Erdoğan, KTO Karatay Üniversitesi Mütavelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, IRCICA Genel Direktörü Doç. Dr. Halit Eren, İstatistik, Ekonomik ve Sosyal Araştırma ve Eğitim Merkezi (SESERIC) Genel Direktörü Musa Kulaklıkaya, üniversite mütevelli heyeti üyeleri ve çok sayıda akademisyen ile öğrenci katıldı.

"Konya'nın Tarihi, Kültürel Ve İktisadi Yapısı Ele Alınacak"
KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, Kur'an-ı Kerim tilavetinin ardından yaptığı açılış konuşmasında Kayseri'de gerçekleşen menfur terör saldırısında hayatını kaybeden vatandaşlara rahmet ve Türk milletine sabır diledi. Sempozyumun, Anadolu Selçuklu Devleti'nin ilk eğitim kurumlarından birisi olan Karatay Medresesi'nin ruhunu günümüze taşıyan KTO Karatay Üniversitesi ev sahipliğinde yapılmasının gurur verici olduğunu söyledi. Sempozyumda İslam medeniyetinin doğuşundan günümüze Konya şehrinin tarihi, kültürel, iktisadi ve içtimai yapısının ele alınacağını aktaran Rektör Prof. Dr. Sade "Geçmişten günümüze Konya'nın tarihini ve kadim şehrin günümüze kadar geçirdiği değişimleri gelecek kuşaklara aktarmak adına bu sempozyum bir kaynak olacaktır." diye konuştu. "Sempozyum İslam Medeniyetine Katkıları Sunacaktır" Sempozyumun medeniyetimizin değerlerini ortaya çıkarılmasına



önemli katkılar sunacağını belirten IRCICA Genel Direktörü Doç. Dr. Halit Eren "Uluslararası bir teşkilat olan IRCICA, İslam tarihi ve kültürüne önem veren bir kuruluştur. Yapılan çalışmalar, İslam ülkeleri arasında dayanışma sağlanması ve dünya medeniyetine katkı sunulması adına çok önemlidir. 'İslam Medeniyetinde Konya' Uluslararası Sempozyumu'nun İslam tarihine önemli izler bırakmış devletlerin merkezi olan Konya'da olması ayrı bir önem arz etmektedir. Konya, yıllardan beri devletlerin ilgisini çekmiş ve medeni inkişafını İslam ve Türk hakimiyeti ile gerçekleştirmiştir.

Medine, Bağdat, Şam ve Kahire'den sonra Konya da İslam medeniyetinin önemli bir şehri hâline gelmiştir. Selçuklu döneminde Konya, sanayi ve ticaret merkezi olmasının yanı sıra ilim, irfan ve tasavvuf merkezi de olmuştur." ifadelerine yer verdi. "Anadolu İslam Medeniyeti Konya'dan Doğmuştur" Anadolu'daki Türk- İslam medeniyetinin kurucu şehrinin Konya olduğunu aktaran Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek "Konya şehri olarak bu sempozyuma önem veriyoruz, sempozyum bildirileri de Konya şehrinin insani gelişimine önemli katkılar sunacaktır. 13. yüzyılda Konya muhteşem bir Türk- İslam şehri olmuştur. Her medeniyet bir şehirden doğar, Anadolu İslam medeniyetinin de doğuşu Konya'dan olmuştur." dedi.

"Bu Sempozyum, Teröre Karşı Verilmiş En Asil Cevaptır" Ülkemizde her türlü menfur saldırıya karşı gerçekleştirilen bilimsel çalışmaların teröre karşı verilmiş en iyi cevap olduğunu vurgulayan Kültür ve Turizm Bakanı Nabi Avcı "Şehitlerimize Allah'tan rahmet, tüm milletimize de sabır ve başsağlığı diliyorum. İnşallah milletimizin ve devletimizin kararı doğru sayesinde bunlar sona erecek. Ama biz de burada şimdi yaptığımız gibi, her birimiz kendi sorumluluk alanımızda işimiz her neyse, görevimiz her neyse onun en güzelini, en doğrusunu yaparak terörle mücadelelemize devam edeceğiz. Konya, medeniyetimizin en köklü şehirlerinden biridir. Her geçen gün sanat ve bilimle iç içe olduğunu görmek gurur vermektedir. Bilim ve irfan şehri Konya, 2016 İslam Dünyası Turizm Başkenti olarak nitelikli çalışmalara ev sahipliği yapmıştır. İslam medeniyetinde önemli bir yere sahip olan Konya, doğuşundan günümüze birçok yönüyle bu sempozyuma ele alınacaktır. 'İslam Medeniyetinde Konya' Uluslararası Sempozyumu, teröre verilmiş en asil cevaptır. Bu bilimsel programı düzenleyen KTO Karatay Üniversitesi'ne ve diğer kuruluşlarımıza teşekkür ediyoruz." dedi.

KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı'nın Kültür ve Turizm Bakanı Nabi Avcı ile IRCICA Genel Direktörü Doç. Dr. Halit Eren'e hediye takdiminin ardından sempozyum açılış programı sona erdi.

"İslam Medeniyetinde Konya" Uluslararası Sempozyumu'na 5 farklı ülkeden 15 katılımcı, çeşitli bilimsel konularda 42 bildir





ile katkı sağlayacak. Fethinden günümüze Konya şehrinin tarihi, kültürlü ve sanatının, iktisadi ve içtimai yapısının ele alınacağı sempozyum üç gün sürecek.

Adını 1251 yılında Emir Celâleddin Karatay tarafından kurulan Karatay Medresesi'nden alan Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi, Konya Büyükşehir Belediyesi ve IRCICA (İslâm Tarih, Sanat ve Kültür Araştırma Merkezi) iş birliğinde düzenlenen, Kültür ve Turizm Bakanı Nabi Avcı'nın katılması ile başlayan "İslâm Medeniyetinde Konya" Uluslararası Sempozyumu'nun kapanış oturumu Karatay Medresesi'nde gerçekleştirildi.

SEMPOZYUMUN KAPANIŞ OTURUMU ANADOLU SELÇUKLU DEVLETİ'NİN İLK EĞİTİM KURUMU OLAN KARATAY MEDRESESİ'NDE Sempozyumun kapanış oturumunda konuşan ve Karatay Medresesi'nde, medresesinin kurucusu Celâleddin Karatay'ın manevi huzurunda bu programı yapmanın önemine vurgu yapan KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade "Emir Celâleddin Karatay, kurmuş olduğu medrese ile her türlü saldırıya karşı ilim ve irfanla bir medeniyetin yeniden inşasına vesile olmuştur. Anadolu Selçuklu Devleti'nin ilk eğitim kurumunu konumundaki ve sosyal-kültürel felsefesinin çıkış noktası olan Karatay Medresesi ruhunu KTO Karatay Üniversitesi adıyla yaşatan üniversitemizin böylesine önemli bir sempozyuma ev sahipliği yapması bizi gururlandırmaktadır. Türkiye bugün, 2023 ve 2071 hedefleri doğrultusunda her türlü engellemelere karşın tarihte olduğu gibi yeniden merkez ülke olma yolunda ilerlerken tarihten gelen sorumluluğunun bilincinde olan Konya da bu hedefe en büyük katkıyı verme iradesindedir. 9 yüzyıl önce Selçuklu



Devlet'in başkenti olan Konya tüm insanlığın mutluluğu ve refahı için nasıl çalışmışsa, bugün de merkez olan ve 2016 İslâm Dünyası Turizm Başkenti seçilmiş olan Konya, tüm dünyaya sevgi ve barış getirecek bir şehir olacaktır. Geçmişten günümüze tarihteki yaşananları, değişimleri kadim şehir Konya'nın, günümüze gelene kadar geçirdiği evrelerin yansımalarını içeren bildirilerle sempozyuma katılmak için dünyanın dört bir yanından şehrimize gelen tüm bilim adamı ve akademisyenlerimize teşekkür ediyorum." ifadelerine yer verdi.



ÖZTÜRK'TEN MECLİS ÜYELERİNE ZİYARET

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk beraberinde Yönetim Kurulu Üyesi Metin Sağlam ile meclis üyelerini ziyaret etti. Meclis Üyeleri İbrahim Eldeniz, Yakup Barınlı, Beytullah Sayık, Faruk Soydemir ve Mustafa Karamercan'ı ziyaret eden KTO Yönetimi meclis üyeleriyle sektörleri ve genel ekonomi hakkında görüş alışverişinde bulundu.



KTO'DAN "İHRACATTA NASIL BAŞARILI OLURSUNUZ?" EĞİTİMİ

Konya Ticaret Odası ihracatı geliştirmeye yönelik, 2016 yılı ikinci grup eğitimleri tamlandı.



Konya'da ihracat yapan firmaların ihracat sürecinde en çok sorun yaşadıkları konuları 6 başlığında gerçekleştirilen eğitim programı 26 Kasım 2016 tarihinde başladı. 10 Aralık 2016 tarihine kadar devam edecek olan eğitim Programını Hakan Akın konuşmacı olarak katılıyor. İhracatta Hedef Pazarların ve Alıcıların Tespiti, Maliyet Avantajı Sağlayan Dış Ticaret Uygulamaları, İhracatta Fuar Yönetimi ve İhracatta Fuar Araştırması Teşvikleri, Kriz Döneminde İhracat Stratejileri konularından oluşan eğitim programı sonunda katılımcılara sertifika verilecek. Konya'nın dış ticaretini artırmak amacı ile fuar organizasyonları seminer ve toplantılar araştırma çalışmaları gerçekleştiren Konya Ticaret Odası bu eğitim programı ile ihracatın geliştirilmesine katkı da bulunmayı hedefliyor

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ ROBOT TOPLULUĞU (KAROT)



Uluslararası Arenada Adından Söz Ettirmeye Devam Ediyor Erasmus Plus Öğrenci Öğrenim Hareketliliği kapsamında Polonya'ya eğitime giden Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi Robot Topluluğu (KAROT) öğrencileri, katılımsız oldukları uluslararası yarışmalarda gösterdikleri başarılarla adından söz ettiriyor. Sumochallenge'da Birincilik Ve Üçüncülük Ödülü KTO Karatay'ın Erasmus Plus programıyla Polonya'da eğitimlerine devam eden KTO Karatay Üniversitesi öğrencilerinden Nazır Can Aladağ, Serapnur Tüzün, Burak Yılmaz ve Mustafa Kaya Polonya'nın, 28-30 Ekim tarihlerinde Lodz şehrinde gerçekleşen Sumochallenge'da birincilik ve üçüncülük elde ederek Avrupa'da büyük bir başarı elde etmiş oldu. KTO Karatay öğrenciler ayrıca 29-30 Ekim tarihlerinde Romanya'da bu sene dokuzuncusu düzenlenen ve Avrupa'nın en büyük robot yarışmalarından biri olan Robochallenge Robot Yarışması'ndan da derece ile dönerken KTO Karatay Üniversitesi için büyük bir gurur kaynağı oldu.

Bangladeş Ticaret ve Yatırım Potansiyeli Toplantısı KTO'da yapıldı



Konya Ticaret Odası ve Bangladeş Türkiye Büyükelçiliği ile birlikte düzenlenen Bangladeş Ticaret ve Yatırım Potansiyeli Toplantısı'na KTO meclis salonunda gerçekleştirildi.

Bangladeş Büyükelçisi ve Heyet Başkanı M. Allama Siddiki, Bangladeş Ekonomik Bölgeler Kurumu Müdürü, Daud Miah, Bangladeş Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği temsilcisi ve Konya'dan Bangladeş'e ithalat ihracat faaliyetlerinde bulunan firmaların katıldığı toplantının açılış konuşmasını KTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Hüseyin Karapınar yaptı. Türk ve Bengal milletleri arasındaki ilişkilerin Bangladeş'in kurulmasından önceye dayanan köklü tarihi ve kültürel temellere sahip olduğunu, bu bağları ticari anlamda da güçlendirmek için bir araya geldiklerini söyledi.

Bangladeş-Türkiye ve Bangladeş-Konya arasındaki ekonomik ilişkilerle ilgili kısa bilgiler veren Karapınar konuşmasında şunları söyledi: "Türkiye ile Bangladeş arasındaki ticaret hacmine baktığımızda; maalesef dış ticaretimiz iki ülke arasında yeterli düzeyde değil. Bangladeş'e ihracatta ilk on ülke arasında girememişiz. İthalatta ise ilk on ülkenin içindeyiz. Türkiye Bangladeş'e, 2015'de 199 milyon dolar, 2016'nın ilk 11 ayında ise 219 milyon dolarlık bir ihracat yapmış. İthalatımıza baktığımızda ise; 2015'de 1 milyar dolar civarında. 2016'nın ilk 10 ayında ise 765 milyon dolarlık bir ithalat yapılmış.

Bangladeş'in Konya ile ticaretine baktığımızda ise; 2013 yılında 1.5 milyon dolar, 2014 yılında 3.1 milyon dolar, 2015 yılında ise 6.9 milyon dolar, 2016 ilk 10 ayında ise 7.7 milyon dolarlık bir





İhracatımızın olduğunu görüyoruz. İthalatımız ise neredeyse yok denecek kadar az. Konya olarak Bangladeş'e en çok kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, süt ürünleri, yumurta, bal, diğer yenilebilir hayvansal ürünler, motorlu kara taşıtlar, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtlar, bunların aksam, parça, aksesuarı ihraç ediyoruz. Konya'dan Bangladeş'e ihracat yapan firma sayımız ise 25 civarındadır."

Konya Ticaret Odası'nın dış ticaretin geliştirilmesi ile ilgili bilgiler veren Karapınar; "KTÖ olarak B2B gibi ikili iş görüşmeleri, karşılıklı toplantılar, seminerler ve stratejik anlamda proje üretmeye, üretilen projelere destek vermeye gayret ediyoruz. Son olarak

üyelerimizin dış ticaret hacmini geliştirmek için Sektörlere Göre Hedef Ülke Tespit Raporu çalışmalarını tamamladık. "Pazar Araştırma ve Pazara Giriş Desteği" projesi kapsamında belirlenen 8 ana sektör için dünyadan 200 ülkede araştırma yapılarak hedef ülke raporları hazırlandı. Bu raporları firmalarımızın hizmetine sunuyoruz" dedi.

Bangladeş Büyükelçisi ve Heyet Başkanı M. Allama Siddiki ise Konya'da gördükleri ilgiden büyük mutluluk duyduklarını, Bangladeş'e yatırım yapacak iş adamlarına çeşitli kolaylıklar ve fırsatlar tanıdıklarını söyledi.

Siddiki Bangladeş'in genç bir nüfusa sahip olduğunu, yıllık olarak yüzde 6 civarında büyüdüğünü, dünyanın 33. Ekonomisi olduğunu söyledi. Bangladeş'in en yüksek ticari güven puanına sahip olduğunu istikrarlı bir ekonomik büyüme ile yerli ve yabancı yatırımcılara fırsatlar sunduğunu ifade ederek Konyalı yatırımcıların Bangladeş'e beklediklerini söyledi.

Bangladeş ile Türkiye arasındaki kuvvetli bağlar bulunduğu dikkati çeken Siddiki, yatırım fırsatlarına değinerek, liberal yatırım ortamı, düşük maliyetli iş gücü, kazançlı teşvik politikaları, EPZ'ler ve ekonomik bölgelerin olduğunu, bölgesel ve global pazarlara kolay erişim olanağı ve iş yapma maliyetinin düşük olmasının önemli avantajlar sağlandığını söyledi.

Bangladeş Ekonomik Bölgeler Kurumu Müdürü Daud Miah'da Bangladeş Ekonomik Bölgeler Dairesi (BEZA) hakkında bilgi verdi. Bangladeş Ekonomik Bölgelerinin yatırımcılar için gelir vergisinden muafiyet, elektrikte KDV muafiyeti, gümrük ve tüketim vergisinden muafiyet, bir defalığına arazi tescili için damga vergisi ve tescil harçlarından muafiyet, hammadde ve cihazların gümrüksüz ithalatı, ihracatta gümrük muafiyeti gibi muafiyetler bulunduğunu belirten Miah, yatırım için olası sektörlerin mühendislik gemi inşası, aydınlatma mühendisliği, ilaçlar, tekstil giyim, deri malları, deri malları, elektrik, telekomünikasyon, otomobil yedek parçaları ve besin işleme gibi sektörlerden oluştuğunu ifade etti.

Toplantı sonunda Bangladeş ile ticaret yapan iş adamları ve yatırım yapmak isteyen iş adamları karşılıklı görüş alışverişinde bulundu.



KTO MECLİSİ'NDE EKONOMİK GELİŞMELER DEĞERLENDİRİLDİ

Konya Ticaret Odası Kasım Ayı Olağan Meclis Toplantısı gerçekleştirildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk meclis toplantısında dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri değerlendirdi.



Konya Ticaret Odası Kasım Ayı Olağan Meclis Toplantısı, KTO Meclis Toplantı Salonu'nda gerçekleştirildi. Meclis Başkanı Ahmet Arıcı'nın yönettiği toplantıda Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, gündemdeki ekonomik gelişmeler ve Oda faaliyetleri hakkında bilgi verdi. "Kur ve Faiz Ekseninde Dünya ve Türkiye Ekonomisindeki Gelişmeler" konulu sunum yapan Başkan Öztürk, "Türkiye ekonomisi zor bir yıl geçiyor. Aslında zorluğun büyük bir kısmı küresel ekonomideki gelişmelerden kaynaklanıyor. Bu 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 artıracığına ilişkin güçlü beklenti. Suriye ve Irak'ta yaşanan savaş ortamı ve jeopolitik riskler. ABD'de Donald Trump'ın başkan seçilmesinin ardından, Trump'ın ekonomiyeye ilişkin vaatlerinin ne kadarının uygulanacağına kestirilememesi küresel ekonomide belirsizliğe neden oluyor.

Trump döneminde ABD'nin yüksek faiz dönemine gireceği ve daha korumacı ticaret politikaları 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'ten %8'e, faiz koridorunun üst bandı olan gecelik borç verme faizi ise 25 baz puan artarak %9,75'ten %10'a yükseltildi. Merkez Bankası faiz oranlarının yanı sıra yabancı para zorunlu karşılık oranlarında da tüm vade dilimlerinde 50 baz puan indirmeye gitti. Söz konusu değişiklik ile finansal sisteme yaklaşık 1.5 milyar dolar ilave likidite sağlanmış oldu. Sürpriz bir kararla faizlerde artış giden Merkez Bankası, piyasalarda tansiyonu düşürdü. Ancak Avrupa Parlamentosu'nda yapılan Türkiye oylamasında müzakerelerin geçici olarak dondurulması kararı verilmesi, doların yeniden yükselmesine 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. Dolardaki dalgalanmanın en azından Trump'ın göreve başlayacağı 20 Ocak 2017'ye

kadar devam etmesi bekleniyor. Bundan sonra ABD ekonomi politikaları üzerindeki belirsizliklerin nispeten ortadan kalkması nedeniyle dolarda gevşeme olabilir. Sonuç itibarıyla, tamamen dışa açılmış bulunan Türk ekonomisinin yabancı etkilerinden soyutlanamayacağı, jeopolitik gelişmelerin ve belirsizliklerin risk algılamasına artırdığı ve bunun döviz kuru üzerinde kaçınılmaz bir baskı yaratacağı söylenebilir. Ekonomiyeye ilişkin risk algılaması arttıkça faizler ve kurlar artıyor, borsa hisseleri düşüyor. Bu gelişim sırasında enflasyonun düşüşü bu dijidi olumlu biçimde fazla etkilemiyor. Dolayısıyla TCMB'nin enflasyonu odaklanarak yaptığı faiz indirimleri çok da anlamlı sonuçlar vermiyor. Dolan yükselişli ülkenin birçok girdisini, ithalat dengemiz, cari açığımız arttırıyor ve enflasyonu tetikliyor.

Sonuç olarak yatırımlar pahalı hale geliyor. Kurlardaki ve paritedeki oynaklık aslı işlerini yürütmeye çalışan iş dünyasını ister istemez etkiliyor. Üreticiden perakendeciye, ihracatçıdan ithalatçıya herkesin gözü kurlarda. Özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler açısından bu tablo çok daha fazla önem taşıyor. Kurdaki bu ciddi dalgalanma kuşkusuz en çok dış ticaretimizi etkiliyor. Milyon dolarlık, milyar dolarlık ihracatlarında 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 sanayi içi 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 düşünüyorum. Hükümet reel sektöre teşvikleri hazırlanabilir ve yeni teşvik paketleri açıklanabilir. 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. Bu süreçte firmalar da bilançolarını kurlardan en az derecede etkilenen şekilde yapmalıdır. Kur riskini ortadan kaldırmak için birçok enstrüman var. Özellikle ithalatçılarımız bu enstrümanları kullanarak kur riskinden korunabilir.

BAŞKAN ÖZTÜRK GİRİŞİMCİ İŞADAMLARI VAKFI KONYA ŞUBESİ'NİN KONUĞU OLDU

Girişimci İşadamları Vakfı Konya Şubesi tarafından ilk kez düzenlenen Tecrübe Paylaşım Programı'na KTO Başkanı Selçuk Öztürk, konuk oldu.



Konya Ticaret Odası ve KTO Karatay Üniversitesi'nin çalışmalarını hakkında bilgi veren Selçuk Öztürk ayrıca işadamlarına son dönemlerde ülkemizde yaşanan gelişmeler ve 15 Temmuz ile ilgili değerlendirmelerde bulundu.

Türkiye'nin yeni bir ekonomi modeline ihtiyaç duyduğunu söyleyen Öztürk, "Gövdesi kapitalist olan bir dünyanın sermayesi faizdir. Böyle bir ortamda helal kazanmak için kendi ekonomik modelimizi oluşturmalıyız. Bu konuda zamanında Necmettin Erbakan'ın sözlerini iyi anlamadık. Bu nedenle şimdi yaptığımız işin helal mi mübah mı olup olmadığını tartışıyoruz. Bunun önüne geçmek için KTO Karatay Üniversitesi bünyesinde İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü'nü açtık. 40 öğrencimize yeni ekonomi modelleri oluşturma yolunda eğitimler veriyoruz. Türkiye'nin ekonomi yöntemleri değişmeli. Yoksa İslami açıdan bakıldığında zaman kazanamazsınız açısından şüpheye düşüyoruz" dedi. Öztürk, dolar

karşısında sadece TL'nin değil diğer bütün para birimlerinin değer kaybettiğini söyleyerek Avrupa Birliği'nin dolar karşısı olarak euroya geçtiğini aktardı.

"TÜRKİYE'Yİ YÖNETİLEBİLİR OLMAKTAN ÇIKARMAK İSTİYORLAR" Öztürk, Müslümanların ticarete "Müslüman zengin olmalı mı yoksa zengin olabilir mi?" arasında kaldığını söyledi. Öztürk, "Ölmalı dersek haram mübah haline getirmiş oluyoruz. Bunu da kredi çekerek yapıyoruz. Olabilir denilince ise elimizdeki malın zekatını verip fakirlere yardım etmemiz anlamına gelir" diye konuştu. Dünyayı yönetenlerin Türkiye'yi yönetebilir olmahtan çıkarmayı hedeflediğinin altını çizen Öztürk, "Bugünkü gelinen noktayı iyi anlamak için 2013'ün Mayıs'ını referans almak gerekiyor. Bu tarihte başlayan Gezi Eylemleri'nden sonra 17-25 Aralık ve darbe teşebbüsü oldu. 17-25 Aralık'ta Brezilya'da Anayasa Mahkemesi'nin seçilen başbakanı görevinden aldığı gibi Türkiye'de de hukuk darbesi yapmaya çalıştılar. Bunları yapmak isteyenlerin amacı Türkiye'yi yönetilebilir olmahtan çıkartmak.

Çünkü bu sayede dünyayı yönetenler tek devlet idealine ulaşabilecekler. 1900'lü yıllardan sonra devlet sayısı sürekli artmaya başladı. Şimdi de devletleri bölmeye çalışıyorlar. Küçük devletlerin kontrolü kolay olacak. Güçlü bir lider ve ülke istemiyorlar. Bu nedenle Türkiye'ye uğraşçılar" ifadelerini kullandı.

GİV Konya Şubesi Briefing salonunda gerçekleştirilen programın açılış konuşmasını yapan Şube Başkanı Vehbi Demirci, "Merkezi İstanbul'da Bahariye Mevlevihane'sinde bulunan Girişimci İşadamları Vakfımız, ilk şubelerini Konya'ya açarak, gelecek vizyonunu, geçmişin yadigarlarından, tecrübe ve ilham ile Anadolu'nun kalbinde yetiştirme karar vermiştir. Şehrimize verilen bu önem ve değere ise bizde Konya Şubesi olarak gereken ihtimamı göstererek Konya'mıza ve ülkemize üstün çaba ve gayretle hizmet ediyoruz" dedi.

Otomatik BES KTO üyelerine anlatıldı

Türkiye Sigorta Birliği ve TOBB işbirliğinde Bireysel Emeklilikte Otomatik Katılım işverenlere anlatıldı. 13 yıldır sağlanan gelişmeler hakkında bilgi verildi



Türkiye Sigorta Birliği ve TOBB işbirliğinde Bireysel Emeklilikte Otomatik Katılım işveren bilgilendirme toplantıları başladı. Türkiye Sigorta Birliği, 1 Ocak 2017'den itibaren başlayacak Bireysel Emeklilikte Otomatik Katılım hakkında TOBB işbirliği ile çeşitli illerde düzenlenecek bilgilendirme toplantılarının ilkinin Konya'da gerçekleştirdi. Konya Ticaret Odası'nda gerçekleşen ilk toplantıda, Bireysel Emeklilikte Otomatik Katılım işveren çerçevesinde değerlendirildi. Toplantıya Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Borsası üyeleri katıldı.

Hazine Müsteşarlığı ve Emeklilik Gözetim Merkezi yöneticilerinin de katıldığı toplantılarda katılımcılara öncelikle 2003 yılında başlayan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 13 yıldır sağladığı gelişmeler anlatıldı. Otomatik Katılım'la sistemde sağlanacak ivme ile ülkemizdeki Otomatik Katılım uygulaması hakkında bilgi

verildi. Otomatik Katılım'ın işverenlere ve çalışanlara sağlayacağı faydalar ve sistemin neden gerekli olduğu aktarıldı. Türkiye Sigorta Birliği, Hazine Müsteşarlığı ve Emeklilik Gözetim Merkezi yöneticileri yaptıkları sunumların ardından Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Borsası üyelerinin sorularını yanıtladı.

1 Ocak 2017 tarihinden itibaren Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 4-A ve 4-C maddeleri kapsamındaki 45 yaş altındaki tüm çalışanlar ve çalışmaya yeni başlayacaklar, kademeli şekilde ve otomatik olarak Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olacak. Otomatik Katılım'la birikim yapmaya başlayanlar yatırdığı katkı payının yüzde 25'i oranında Devlet Katkısı ve iki aylık cayma süresinin sonunda sistemde kalmayı tercih etmeleri halinde 1.000 TL ilave Devlet Katkısı alacaklar. Yıllık Gelir Sigortası tercihini kullananlar ek olarak verilen birikiminin yüzde 5'i kadar daha Devlet Katkısı teşvikinden faydalanabilecekler.



TOBB NEFES KREDİSİ'NDEN KONYA'YA 14.4 MİLYON TL

"TOBB Nefes Kredisi" kampanyası, ülkemiz ekonomisinde önemli yer tutan KOBİ'lerin finansman sorunlarının giderilmesine katkı sağlamak üzere başlatılmıştır.



Konya'ya ilişkin Konya Ticaret Odası yetkilileri tarafından yapılan açıklamada TOBB nefes kredisi ile ilgili şu bilgilere yer verildi. "TOBB Nefes Kredisi" kampanyası, ülkemiz ekonomisinde önemli yer tutan KOBİ'lerin finansman sorunlarının giderilmesine katkı sağlamak üzere başlatılmıştır. TOBB, Kredi Garanti Fonu'nun teminat desteği ile Ziraat Bankası ve Denizbank ile protokol imzalamıştır.

Proje kapsamında Üyeleri adına oluşacak 14.4 milyon TL kredi hacminden, 7.2 Milyon TL'si Ziraat Bankası, 7.2 Milyon TL'si ise Denizbank'tan olmak üzere KOBİ olan tüm Oda Üyelerimiz yararlanabilecektir.

- Nefes Kredisi, 12 ay vadeli ve aylık eşit taksitler halinde kullanılacak, vadenin uzatılması veya kısaltılması mümkün olmayacaktır. Faiz oranı yıllık yüzde 9.90, aylık yüzde 0,825'tir.
- Ziraat Bankası ve Denizbank'ın tüm şubeleri üzerinden söz

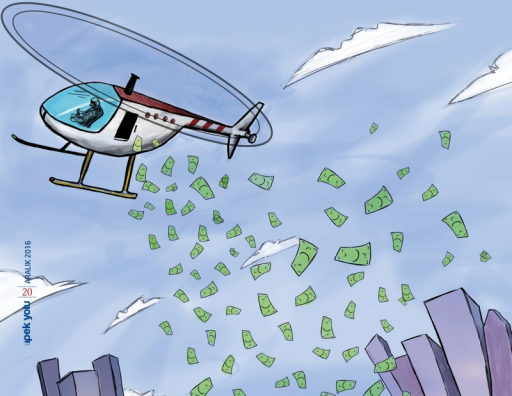
konusu kredi başvurusunda bulunulabilecektir.

- Odamız Üyeleri için azami kredi limiti 150.000 TL'dir.
- Nefes Kredisi'ne başvurular 12 Aralık 2016 Pazartesi günü başlamış olup, KOBİ'lerin Nefes Kredisi'ne başvurabilmeleri için öncelikle Odamızdan "TOBB Nefes Kredisi Başvurusu İçindir." ibareli Faaliyet Belgesini aldıktan sonra, Ziraat Bankası ve Denizbank'ın herhangi bir şubesine giderek bankanın talep edeceği kredi evrakları ile söz konusu krediyi müracaat etmeleri gerekmektedir.
- Bankalar tarafından masraf olarak talep edilecek 250 TL ve Hazine Müsteşarlığının talep edeceği kefalet başvuru bedeli ve komisyonu dışında herhangi bir masraf ve komisyon talep edilmeyecektir.
- Bankalar ve KGF, KOBİ'nin krediyi uygunluğunu değerlendirecek. Değerlendirme süreci olumlu sonuçlarsa; bankalar KOBİ'ye TOBB Nefes Kredisi kullanacaktır."

HELİKOPTER PARA

“Mevcut Parasal Genişleme Programları ile Kıyaslama”

Başlık enteresan değil mi? Helikopter para ne ola ki? Amerikalı ekonomist Milton Friedman'ın 70'lerde ortaya attığı bir kavram. Kısaca anlatmak gerekirse; kamu, kalıcı b¼t¼e aırları yaratacak şekilde harcama yapıyor. Merkez Bankası da para basarak kamunun harcamalarını (hazine boranmalarına girerek) finanse ediyor. Bu şekilde para arzı hızla artıyor ve enflasyon yaratılıyor. Bir yandan da kamunun harcamaları sayesinde ekonomi toparlanıyor. “Helikopter para” olarak adlandırılan bu sistemin bir başka yolu da doğrudan vatadaşın cebine para koymak. ¼rneęin, insanların maaşlarına kamu tarafından ekstra para eklemek gibi.



0- giriş

Küresel krizin başlamasından bu yana yaklaşık dokuz yıl geçmiş olmasına ve geleneksel ve geleneksel olmayan para politikası araçlarının bir arada kullanıldığı genişleyici para politikalarına rağmen merkez ekonomide hala belirin bir iyileşme yaşanmadı. Üstüne üstlük Japonya ve Euro Bölgesi uygulanan negatif faiz oranlarına rağmen ekonomi yavaşlanırken yani sıra deflasyonist risklerle de karşı karşıyalar. Uygulanan para politikalarının artık ilk zamanlardaki kadar etkili olmaması, ekonomiyi canlandırabilmek için yeni alternatifler aranmasına yol açtı. Son dönemde alternatif bir politika aracı olarak helikopter para sıklıkla dile getirilmeye başladı.

2007 sonunda başlayan Küresel Krizin etkileriyle başa çıkmak amacıyla başta ABD, Euro Bölgesi ve Japonya olmak üzere pek çok ülke merkez bankası genişleyici para politikası uygulamaya koydu. Krizin etkilerinin derin olması nedeniyle geleneksel para politikası araçları yeterli olmadı ve niceliksel genişleme (Quantitative Easing) gibi geleneksel olmayan para politikaları da uygulanmaya başlandı. Ancak 2007 yılından bu yana geçen dokuz yıllık süreçte özellikle gelişmiş ülkelere belirin bir iyileşme yaşanmadı. Düşük büyüme oranlarının yanı sıra ülkeler deflasyon riskiyle de karşı karşıya kaldı. Bu nedenle tahvil alım programlarının büyüklükleri arttırılarak negatif faiz uygulamalarına da başlandı. Normal şartlar altında gevşek para politikasının (düşük faiz oranları ve bol likidite) harcamaları arttırarak büyümeyi desteklemesi ve harcamalar arttığı için enflasyonu yükseltmesi beklenir. Ancak Euro Bölgesi ve Japonya gibi ülkelere ekonomide hala belirin bir iyileşme devam ettiği görülüyor. Geçen süre içinde uygulanan her ilave para politikasının ekonomiyi iyileştirici yönde etkisi azalırken, uzun süre uygulamaları nedeniyle geleneksel olmayan para politikaları da geleneksel bir hal aldı. Ekonomide uzun süredir beklenen iyileşmenin yaşanmaması ve faiz oranlarının çok düşük hatta negatif seviyelerde olması, yeni bir resesyona girilmesi halinde uygulanabilecek para politikaları için alan kalmadığı endişelerini de beraberinde getirdi. Bu nedenle piyasalarda mevcut uygulamalara alternatif araçlar tartışılmaya başlandı. Bunlardan biri de helikopter para olarak dikkat çekiyor.

1. HELİKOPTER PARA NEDİR, HANGİ DURUMLARDA ORTAYA ÇIKAR?

Helikopter para ilk kez Nobel ödüllü Amerikalı iktisatçı Milton Friedman tarafından 1969 yılında ortaya atıldı. Friedman'ın "bir helikopter geldiğini ve gökten 1.000 dolarlık banknotları saçmaya başladığını farz edin." cümlesiyle açıkladığı politika, deflasyonist bir ortamda merkez bankalarının hükümet teşviklerini ve harcama programlarını doğrudan finanse etmesi olarak tanımlanabilir. Aslında söz konusu politikanın ismi "Para ile Finanse Edilen Maliye Politikası", ancak Friedman'ın örneğinin ardından program "Helikopter Para" olarak anılmaya başlandı.

Friedman, insanları gökten saçılan ve bir defoluğna dağıtılan bu paraları harcamaya çağırıyor ve de bunun sonucunda da iç talebin canlanmasını kısa sürede enflasyonun artacağına inanıyor. Helikopter para terimi daha sonra ise 2003 yılında dönemim Fed Başkanı Ben Bernanke tarafından dile getirildi. Açıklamaları ile "helikopter Ben" lakabını bile alan Bernanke, helikopter para uygulamasının bir defalık doğrudan para transferi şeklinde yapılmasından vergi indirimi şeklinde de yapılabileceğini belirterek tartışmalara yeni bir boyut kazandı.

Doğrudan transferler ya da vergi indirimi yapılarak piyasaları para bulaştırma şeklinde tanımlayabileceğimiz helikopter paranın geleneksel iktisat politikalarından farklı olduğunu söyleyebiliriz. İktisat politikaları geleneksel olarak para ve maliye politikaları şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Ekonomide para arzının kontrol altında tutularak, büyüme, enflasyon ve istihdam gibi belirli makroekonomik

ARJANTİN ÖRNEĞİ

Piyasalarda "Parasız genişleme" iye yaramıyor. Helikopter parasına geçiş yapılmı. Hem para basılmam hem de bu paranın vatandaşın cebine girmesini sağlıyalım" sloganları çöğölmü. Arjantin 2011 yılında temerrütte düğünce, yabancı yatırımcılar hükümetin kendilerine övnerdikleri "uzlaşmaya" kabul etmediler. Yatırımcılar soluğu tahkimde aldı ve Arjantin, mahkeme tarafından "küresel barçarınama mekanizmasından" yasaklandı. Arjantin bu durumda, bütçe kasintisi yapmak yerine Merkez Bankasına döndü ve hazine barçarlanmalarını Merkez Bankası para basarak karşıladı. Temerrüt sonrası 6-7 yıl içinde Arjantin Merkez Bankası'nın bilançosuna 4 milyar pezdön 150 milyar pezoza çıktı.

Bu rakam Arjantin toplam GSMH'sinin yüzde 3'üne denk geldi. Bu tabii ki yanında enflasyonu getirdi. 2002'ile yüzde 7-8 bandında olan enflasyon 2015'te yüzde 40'ın buldu. Ancak kriz zor şartlara rağmen bu şekilde atlatıldı ve Arjantin şimdi yeniden eurobond piyasasına geri döndü. Hem de 16.5 milyar dolarlık tahvil ihracına tam 2 kat teklif geldi.

Ancak...

Arjantin örneği kimsede yanılmı. Bir ülke diğer şartları sağlam oluğünü takdirde (sanayi, bankacılık, iş gücü vs.) beki zaman içinde Arjantin örneğinde olduğı gibi "helikopter parası" sistemiyle bu Arzden çıkabilir. Ancak dıyanın toplam GSMH'sinin yüzde 35'i zaten negatif faiz vermişken ve bunun karşılığında haldü büyüme gelmemişse çözüm ne daha fazla para basmak ne de bu parayı direkt vatandaşın cebine koymaktır. Çözüm: gelir dağılımı adalesizliğı ile üretim ve tüketim arasındaki dengeyi yeniden kurulmasıdır. Sermaye piyasalarının üretim için var oluğünün yerinden hatirlenmesidir.

göstergelerin açık piyasa işlemleri, döviz işlemleri ve zorunlu karşılık oranları gibi para piyasası araçları ile kontrol altında tutulmasını sağlayan para politikası merkez bankası tarafından yürütülmektedir.

Devletin kamu harcamaları ve vergiler gibi maliye politikası araçlarını kullanarak istihdam, ücretler ve gelir dağılımı kontrol altında tuttuğı maliye politikasını ise hükümet adına Maliye Bakanlığı ve onunla birlikte Hazine, Ekonomi Bakanlığı, Gümrük Bakanlığı gibi idareler yürütür. Helikopter para politikası ise merkez bankasının parasını devlet tahvili olarak kullanmasından doğrudan doğruya halka dağıtmasını sağladığı için geleneksel para politikalarından ayrılır. Bunun yanı sıra, hükümetin uyguladığı teşvik ve harcama programlarını hükümete borç olarak yazılmasından merkez bankası tarafından para basılarak karşılanmasını sağladığı için vergi kesintilerini içeren geleneksel maliye politikalarından da ayrılır.

Helikopter para için ise hem para hem de maliye politikalarının bir arada yürütülmesi gerekmektedir. Söz konusu politikanın uygulanabilmesi için para politikasını kontrol eden merkez bankası ile maliye politikasını kontrol eden hükümet işbirliğı içerisinde olmalıdır. Para politikasını uygularken hükümete danışması gerekmeyen ve bu konuda bağımsız olan merkez bankalarının helikopter parayı uygularken hükümetle işbirliğı içerisinde olması merkez bankalarının hükümete borç konusundaki soru işaretileri yaratmaktadır. Bazı iktisatçılara göre deflasyonist bir ortamda uygulandığında harcamaları ve talebi arttırarak enflasyonu yükseltebilecek bir politika olan helikopter paranın enflasyonu birden ve aşırı miktarda yükseltmek gibi olumsuz yanları da söz konusu olabilir. Dünyada şimdiye kadar uygulanmamış olmasına ve uygulaması konusunda çeşitli belirsizlikler barındırmasına rağmen helikopter para, merkez bankalarının geleneksel para politikalarına alternatif yaratılabilecek bir politika olarak karşımıza çıkıyor.

Avantajlar	Dezavantajlar
Toplam talebin ve toplam harcamanın artmasında doğrudan etki	Merkez Bankasının bağımsızlığı ve güvenilirliği sarsılabilir ve Merkez Bankası bilançosunda açıklar yaratabilir
Merkez Bankalarının enflasyon hedeflemesine daha kısa sürede ulaşması	Hiperenflasyon tehlikesi
Genelysel para politikaları etkinliğini kaybetmiş ve kamu borcu yüksek olduğunda uygulanabilir	Para ve maliye politikası yapımcılarının bir arada çalışmasının zorluğu

2. HELİKOPTER PARANIN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Helikopter paraya dair farklı görüşlerin olduğu görülüyor. Örneğin, Avrupa Merkez Bankası Yönetim Kurulu üyesi Peter Praet gerekli olması halinde merkez bankalarının bu adımı atabileceğini belirtirken, Almanya Merkez Bankası Başkanı Jens Weidmann helicopter paranın merkez bankasının bilançosunda büyük boşluklar yaratabileceğini ifade ediyor. Farklı görüşlerin olmasında, helicopter paranın avantajlarının yanı sıra dezavantajlarının da olması etkili oluyor.

2.1. Helikopter Paranın Avantajları

- Doğrudan etki: Helikopter para vergi kesintisi ve kamu harcamaları yoluyla doğrudan hanehalkına ulaşacaktır. Bu durum hanehalkı gelirinin artmasını ve dolayısıyla tüketimi arttıracaktır. Özellikle helicopter paranın geliri düşük kesimlere aktarılması doğrudan tüketimi artıracaktır. Artan yurtiçi tüketim ekonomide canlanma yaşanmasını sağlarken ekonomik büyümeyi ve enflasyonu da arttıracaktır.

- Gelecekte vergi yükü yaratmayacak olması: Genelysel maliye politikaları borçla finanse edildiği için gevşek para politikası esnasında yapılan vergi indirimleri, sonrasında bireyler üzerinde vergi yükü yaratır. Ancak helicopter para, para basılarak finanse edildiği için bireyler üzerinde fazladan vergi yükü oluşturmuyacaktır.

- Enflasyon hedeflemesine kısa sürede ulaşabilecek olması: Helikopter paranın hanehalkın tüketimi üzerindeki doğrudan etkili olacak olması Merkez Bankalarının enflasyon hedeflemesine daha kısa sürede ulaşmasını mümkün kılacaktır. Para birimlerinin değersizleştirilerek enflasyon hedefine ulaşılması konusunda gevşeme adımları atılabilir. Bu adımları söz konusu beklentileri karşılamada zayıf kalmasını önümüzdeki dönemde helicopter para gibi genelysel olmayan para politikası adımlarını gündeme getirmesi söz konusu olabilir.

- Genelysel para politikalarına alternatif: Genelysel para politikalarının etkinliğinin azaldığı dönemlerde eğer kamu borcu çok yüksekse maliye politikası uygulamak da zor olacaktır. Ancak helicopter para, kamu borcunu artırmadığı için söz konusu dönemlerde iyi bir alternatif olabilir.

2.2. Helikopter Paranın Dezavantajları

- Merkez Bankasına ilişkin endişeler: Helikopter para politikası, merkez bankası tarafından basılan para doğrudan kamuya verileceği için merkez bankası ve hükümetin birlikte çalışmasını gerektiriyor. Bu durumda merkez bankası bağımsızlığını zedeleyebileceğine yönelik endişelerin yanı sıra yüksek miktarda para basımının merkez bankası bilançosunda aktif pasif arasında dengeliye yetiştirilmesi ve merkez bankasının yükümlülüğünü arttırması da olası riskler arasında yer alıyor.

- Hiperenflasyon tehlikesi: Helikopter para bireylerin doğrudan kullanımına verilecek para olacağından dolayı düşük enflasyonla mücadele eden ülkelerde enflasyon hedefine daha hızlı ulaşmasını sağlayacak. Ancak politikanın doğru miktarda uygulanmaması durumunda hiperenflasyon tehlikesi ortaya çıkabilir. Ayrıca

bu risk politikanın enflasyonun zaten yüksek olduğu ülkelere uygulanmasına da engel oluşturuyor. Öte yandan 80'li yıllarda ABD başta olmak üzere merkez bankalarının yüksek enflasyonla mücadelesi olumlu sonuçlandı ve o tarihten sonra enflasyon bir daha yüksek seviyelere çıkmadı ve merkez bankalarının güvenilirliğini arttırdı. Ancak helicopter para kullanımı sonucu hiperenflasyon tehlikesinin oluşması, merkez bankalarının kredibilitesine de zarar verebilecektir. Ayrıca yapılan çalışmalar enflasyonla gelişmiş ülke merkez bankası bağımsızlığı arasında negatif ilişkinin var olduğunu ortaya koyuyor. Bunun anlamı, merkez bankası bağımsızlığı azaltılarak enflasyonun artıyor olması. Helikopter para politikası merkez bankasının bağımsızlığını zedeleyer ve aşırı uygulanırsa, bu durum hiperenflasyon tehlikesini arttırabilir.

3. HELİKOPTER PARANIN PARASAL GENİŞLEME (Quantitative Easing)'DEN AYRILDIĞI NOKTALAR

Helikopter para uygulaması varlık alım programı ile genleşitici maliye politikasının kombinasyonu gibi görünse de varlık alım programı ile helicopter para arasında bazı farklar bulunuyor;

4. SONUÇ

"Para ile Finanse Edilen Maliye Politikası" piyasada bilinen isimyle "Helikopter Para" ilk olarak 1969 yılında ortaya atılmış olsa da özellikle maliye politikası yapımcıları ile para politikası yapımcılarının bir arada çalışmasını gerektirmesi gibi zorluklardan dolayı şimdiye kadar fazlaca uygulama alanı bulamamış. Ancak son dönemde para politikalarının etkinleştirilmesine bağlı olarak ve genelysel olmayan para politikalarının da genelysel bir hal aldığı düşünüldüğünde ekonomiyi canlandırmak için iyi bir alternatif olabilir gibi görünüyor. Özellikle Japonya ve Euro Bölgesi'nde negatif faiz uygulamasına rağmen hala deflasyon riskinin olduğu göz önünde bulundurulduğunda önümüzdeki yıllarda bu ülkelere helicopter para politikası uygulaması görülebilir. Japonya götgede helicopter para politikasına yaklaşıyor görünmesine rağmen, Euro Bölgesi'nin çok devletli yapısı bu politikanın uygulanması için büyük bir engel oluşturuyor. Euro Bölgesi'nde para politikası Avrupa Merkez Bankası (ECB) tarafından tek bir merkez bankası çatısı altında kontrol ediliyor. Ancak maliye politikası Euro Bölgesi'ne üye olan 19 farklı ülkenin kendilerine ait hükümetleri tarafından kontrol ediliyor. Enflasyonun yükselmesine alternatif bir çözüm olabilecek olmasına rağmen para ve maliye politikalarının uyumlu bir şekilde uygulanmasını gerektiren helicopter paranın bu koşullar altında uygulanması şimdilik oldukça zor görünüyor. Nitekim, ECB Başkanı Mario Draghi geçenlerde yapılan ECB toplantısının ardından helicopter para seçeneğinin gündemde olmadığını söyledi. Fakat Euro Bölgesi'nde parasal genişlemeye rağmen enflasyonun istenen düzeylere gelmemesi nedeniyle helicopter para alternatif bir seçenek olarak gündeme gelmeye devam edecektir.

5. KAYNAÇÇA

- World Economic Forum
- <http://www.bloomberght.com/ht-yazarlar/cuneyt-basaran-2071/1876494-helikopter-parasi/>
- Vakıfbank Ekonomik Raporlar / Nisan 2016

MESLEK KOMİTELERİ İSTİŞARE TOPLANTILARI SONUÇ RAPORU



Anadolu'nun ilk Ticaret Odası olan Konya Ticaret Odası (KTO) 1882 yılında kurulmuş olup, 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar (TOBB) Kanunu'na tabi, kar amacı gütmeyen, ticaret ve sanayi dünyasını temsil eden, kamu kurumunu niteliğinde bir meslek kuruluşudur. Bu kanun çerçevesinde ticaretle iştigal edenlerin Odaya üyeliği zorunlu olup örgütlenme yapısı, ilgili kanunla belirlenmiştir. Konya Ticaret Odası, TOBB Kanunu gereğince üyelerine tescil işlemleri, belgelendirme faaliyetleri, kapasite raporları, iş makineleri tescili gibi matbu hizmetleri sunmaktadır. Ayrıca şirketlerin performansını arttırmaya yönelik eğitim, danışmanlık, bilgilendirme, yurtiçi ve yurtdışı fuar organizasyonları, ikili iş görüşmeleri (B2B), ekonomik ve sektörel araştırmalar ve raporlamalar, AB, Kalkınma Ajansı, Euro Chambers projeleri gibi işletmeleri güçlendirmeyi, rekabet güçlerini arttırmayı, bölge ekonomisini kalkındırmayı amaçlayan yenilikçi hizmetler de KTO tarafından üyelere sunulan faaliyetler arasında yer almaktadır.

Konya Ticaret Odası, Türkiye'deki en büyük 6 Odadan birisidir. Oda üyeleri, faaliyet yaptıkları Nace kodlarına göre 70 farklı komitede toplanmıştır. Üyelerimiz, kamu kurum ve kuruluşları veya yerel yönetimlerle yaşadıkları sorunlarına, ilgili meslek komitesi vasıtasıyla çözüm bulabilmektedir. Oda bünyesinde bulunan Meslek Komiteleri Servisi (Meskom) sayesinde üyelerimizin ilgili meslek komitelerine yaptıkları başvurular öncelikle Meslek Komitesi toplantısında, ardından da Oda Yönetim Kurulunda görüşülmekte ve sorunun çözülmesine yönelik ilgili kurum ve kuruluşlar nezdinde girişimde bulunulmaktadır.

1. MESLEK KOMİTELERİ İSTİŞARE TOPLANTILARI

1.1. Katılım İstatistikleri

Ödamsız, meslek komitelerinde kayıtlı tüm üyelerin sektörlerine ilişkin sorunlarını ve çözüm önerilerini ele almak amacıyla İstişare toplantıları düzenlenmeye başlanmıştır. 2014 yılında başlayan toplantılar, 70 Meslek Komitesinin tamamıyla gerçekleştirilmiş, böylece tüm üyelerimizin sektörleriyle ve Ödamsızla ilgili sorunları, talepleri, görüşleri ve çözüm önerileri birinci elden alınmıştır.

"İstişare Toplantıları"; 6 Şubat 2014 tarihinde "Giyim Eşyası ve Tekstil Ürünleri Perakende Ticareti" sektörü ile başlamış ve 21 Ekim 2016'da "Bankacılık ve Finans Hizmetleri" sektör temsilcileriyle yapılan toplantı ile sona ermiştir. Faaliyetleri noktasında birbirine yakın olan, aynı sektörde hizmet veren komitelerin toplantıları birlikte yapılmış, sorunlar ve taleplerin ortak zeminde görüşülme ve ilgililere aktarılma imkânı ortaya çıkmıştır.

Şubat 2014'de başlayan toplantılarda 2014 yılında 25 komite ile 24 toplantı yapılır iken 2015 yılında 28 komite ile 20 toplantı ve son olarak da 2016 yılında 17 komite ile 12 toplantı yapılmıştır. Yaz dönemlerinde ve Ramazan aylarında toplantılara ara verilmiş, katılımın çok olması amacıyla sektör temsilcilerinin iş yükünün daha az olduğu dönemlerde toplantı yapılmasına özen gösterilmiştir. Her toplantının akabinde ilgili sonuç raporu www.kto.org.tr web sayfamızdan paylaşılmış, takip eden ay içerisinde de Yeni İpek Yolu Dergisi içerisinde yayımlanmıştır.

İlk Toplantı

• 6 Haziran 2014

Son (56.) Toplantı

• 21 Ekim 2016

İstişare toplantılarında bütün üyelere Oda veri tabanındaki iletişim bilgilerinden ulaşılmış olup üyelerin yüzde 81'i ile bizzat telefonda görüşme yapılmıştır. Kendisi ile iletişime geçilen her iki üyeden birisi toplantıya iştirak edeceğini beyan etmiştir. Bu üyelere de yüzde 45'i toplantıya katılım sağlanmışlardır.



Hülasa olarak; aktif her 5 üyeden birisi istişare toplantısında sektörünü, firmasını temsil etmektedir. "Mobilya İmalatı ve Mobilya ile Hali Toplantı-Perakende Ticaret" sektörü temsilcileri (18.Komite), katılım taahhüt veren üyelerin tamamının (%100) iştiraki ile toplantılara katılım oranı en yüksek komite olmuştur. "Alışveriş Merkezleri, Süpermarket, Bakkaliye, Pazar Yerlerinde ve İnternet, TV Yoluyla Yapılan Perakende Ticaret" sektöründe ve alan 9. Komite üyelerinin sadece %14'ü toplantıya katılmış ve bu veri ile en az katılım sağlayan komite olmuşlardır.

1.2. İstişare Toplantılarında Üyelerin Talepleri

7D komitenin tamamı ile gerçekleştirilen istişare toplantılarında üyelerle bir araya gelerek hem Oda-Üye iletişimini artırmaya hem de üyelerin talep ve önerilerini değerlendirme imkânı yakalanmıştır. Sektörlerin daha ileri seviyelere gelmeleri, işletmelerin standartlarını yükseltmek daha büyük bir ekonomik büyüklüğe ulaşmaları için birlik ve beraberlik içerisinde sorunlara çözüm üretme amacı, istişare toplantılarının önemi daha fazla ortaya koymuştur.

Toplantı içeriklerine ve sonuç raporlarına bakıldığında; her sektör için ayrı ayrı olmak üzere çok farklı başlıkta konuların gündeme getirildiği, sorunların muhatapları ile değerlendirildiği, Oda bünyesinde çözüm bulunabileceklerin sıcaklığına neticelendirildiği, Bakanlık, Belediye, kurum ve/veya kuruluşları ilgilendiren konuların ilgili makamlara aktarıldığı görülmektedir. Her toplantıdan sonra talepler, sıkıntılar, şikâyet ve memnuniyetler, çözüm önerileri hakkında Başkanlık ve ilgili Meslek Komite temsilcileri başta olmak üzere yetkililer

tarafından durum değerlendirilmesi yapılmış, atılacak adımları ivedilikle alınması için çalışmalar gerçekleştirilmiştir. İstişare toplantılarında gündeme gelen, Konya ticaret ve sanayi âleminin dile getirdiği bazı başlıklar aşağıdaki maddeler halinde sıralanabilir:

- Alışveriş Merkezi Yasası
- Araç Muayene İstasyonu Yetersizliği - TÜVTÜRK
- Bazı Sektörlerde KDV İndirim Talebi (Mobilya)
- Bedesten Çarşısı Sorunları (Dtopark, Temizlik, Çalışma Saatleri, Restorasyon)
- Çek Senet Kanunu
- Destek Teşvik Hibe Hakkında Bilgi Alınması, KOSGEB
- Havaalanı Sis Sorunu - ILS Cihazı
- İstişare Toplantılarının Sanayilerde, İşyerlerinde Yapılması
- İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG)
- Kalifiye Eleman Sıkıntısı
- Kayıt Dışlığın Önlenmesi
- KOBİ Sanayi Siteleri, Sanayi Bölgelerinde Arsa Fiyatlarının Yüksek Olması
- Konya'da Farklı Fuar Talepleri (Turizm, Gayrimenkul, Mobilya)
- KTO Karatay Üniversitesi'nde KTD üyelerine İndirim
- Lojistik Merkez
- Medya, Gaznet, Belediye
- Mesleki Yeterlilik Belgesi Zorunluluğu
- NACE Kodu Değişikliği, Farklı Komite
- Oda Faaliyetlerinden Haberdar Olabilmek
- Odaların K Belgesi Vermemesi
- Oda Belgelerinin İnternette Alınabilmesi
- Sanayi Çalışanları Toplu Konut Talebi
- Sanayilere Ulaşım (Servis, Otobüs Hattı vb.)
- Sektörlerdeki Haksız Rekabetin Önlenmesi
- SGK, Maliye vd. Kurumların Vergi, İSG Gibi Konularda Rutin Dışı Denetimler
- Suriyeli İşçilerin Çalıştırılabilmesi
- Şehir İçi Servis Taahhüdündeki Sorunlar (İlçelerden Alınan C Plakalar)
- Tüketici Hakem Heyeti Sorunu - Sürekli İşverenin Mağdur Olması
- TÜYAP Konya Fuarının Daha Fazla Tanıtımı
- Üyelere Yönelik Kredi Talebi
- Yurtdışı Direk Uçuş Talebi
- Yurtdışı Gezi ve Fuar Talebi
- Yüksek Vergi Sorunları - Vergi İndirim Talebi (Mobilya, Taçmacılık, Asansör)

Yukarıda bahsi geçen konularla ilgili yapılan çalışmalar, atılan adımlar ve sonuçlardan bazıları ise aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

Oda Belgelerinin İnternette Alınmaması

Ödümüz web sitesi aracılığıyla Oda Sicil ve Faaliyet Belgesi e-İmza olarak üyelerimize online ortamda verilebilmektedir. Diğer belgelerde ise oda ücreti haricinde Maliyeye yatırılan ücret de bulunmaktadır. TOBB ile Maliye Bakanlığı'nın protokol imzalanması süreci devam etmekte olup, onay durumunda e-İmza ile bu belgeler de internet üzerinden verilebilecektir. Ayrıca Oda Sicil Müdürlüğü tarafından verilen belgelerin bir kısmını



Ulaştırma Üye	• Kişide 81
Katılım Tevdi Venerleri	• Kişide 49
Tevdi Verip Katılan Üyeler	• Kişide 45
En Çok Katılan (Kişide 108)	• 18. Komite (Mobilyacılar)
En Az Katılan (Kişide 14)	• 9. Komite (AVM'ler, Süpermarket)

(Faaliyet, Oda Sici Kayıt Sureti vb.) KTO Organize Temsilciliği tarafından verilmesi sağlanmıştır.

Dış Ticaret Konusunda Bilgi Eksikliği

Üyelerimizden gelen talepler doğrultusunda belirlenen 8 farklı konuda "İhracatta Nasıl Başarılı Olursunuz / İhracatın Püf Noktaları" başlığı adı altında ihracatı geliştirmeye yönelik dış ticaret ve pazar araştırması eğitimleri, alanında uzman kişilerce verilmektedir. Geleneksel hale gelen bu eğitimler yılın ilk ve ikinci altı aylık dönemlerinde yapılmakta, eğitime katılan üyelerimize katılım sertifikası verilmektedir.

Odaların K Belgesi Hizmetlerini Vermemesi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı arasında yapılan protokol çerçevesinde; Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edilen Odaların K Yetki Belgesi verilebilmesi mümkün olmamış ve Ulaştırma Bölge Müdürlüğü olmayan yerlerde tekrar Odalar tarafından verilmeye başlanmıştır.

Oda Üyelerine İndirim Sağlayabilecek Kurumların Artırılması

Oda üyelerimize yönelik ticari avantaj sağlayan firmaların isimleri, Odamız web sayfasında il ve kategorilere göre ayrılmış bir şekilde "Üyelerimize İndirim Sağlayan Kuruluşlar" başlığı altında verilmektedir. Odamız üyelerinin indirimlerden yararlanabilmeleri için "Oda Üye Kimlik Kartları"nın ibraz etmeleri, konaklama kategorisinde yer alan kuruluşlara önceden yazılı rezervasyon yaptırılmaları gerekmektedir. "İndirim Sağlayan Kuruluşlar" modülünde yer almak isteyen firmalar web sayfasındaki formu doldurarak katılabilirler.

İş Sağlığı ve Güvenliği ile İlgili Sıkıntılar

İş Sağlığı ve Güvenliği Yasası'nın yürürlüğe girmesinden itibaren yaşanan teknik aksaklıklar ve yasa hakkında bilgi

eksikliğinin olması sıkıntılara yol açmaktadır. Bu konuda dönem dönem seminer, panel, bilgilendirme toplantıları yapılmış, broşürler hazırlanıp dağıtılmıştır. İlave olarak KTO Karatay Üniversitesi'nde ilgili akademisyenler tarafından üyelerimize akademik destek de verilmiştir.

Şehirimizde Serbest Bölge ve Lojistik Merkez Olmaması Lojistik Merkez ve Serbest Bölge hakkında Odamız tarafından raporlar hazırlanarak, Bakanlıklar, Konya Milletvekilleri ve konuyla ilgili diğer kurum ve kuruluşlara sunulmuş, Konya İŞ İşleminin ihtiyacı makamlara iletilmiştir. Sürecin takibi ve gündemin sıcak tutulması çalışmaları devam etmektedir.

Euro 1 ve Menşe Şahadetnamesi Belgesi

Dış ticaret yapan üyelerimiz tarafından bazı durumlarda EUR-1 ve Menşe Şahadetname Belgesi birlikte istenmektedir. Akreditli satışlarda, karşı taraftan talep edildiğinde Ticaret Odası onaylı iki belgenin de ilgililer tarafından talep edildiği evraklar gösterilir ise Odamız tarafından iki belge de onaylanmaktadır.

Çek Senet Kanunu ile İlgili Sıkıntılar

Çek ve senetlerde hapis cezasının kaldırılması, çek ve senetlerin tahsilatını güçleştirmiş ayrıca çek ve senedin itibarsızlaşmasına neden olmuştur. Odamız ve diğer kurumların da çalışmaları ile karşılıksız çeki hapis cezası, çek hesabı açılmak isteyenlerin bankaya adli sicil kaydı vermesi gibi konuları kapsayan çek düzenlemesi Meclis Genel Kurulu'nda kabul edilmiştir.

Toptan Gıda Kredi Kartına Taksit Uygulamasının Kaldırılması Üyelerimizin de sürekli talep ettiği konuyla ilgili Bakanlıklar nezdinde birçok yazışma yapılmış neticesinde de kredi kartlarındaki kuyum, akaryakıt, gıda ve yemek harcamalarında taksitlendirme yasağı, şirket kredi kartlarından kaldırılmıştır.

Hava Ulaşımı ile İlgili Yaşanan Sıkıntılar

Oda olarak İzmir-Konya-Güneydoğu, İzmir-Konya-Doğu Anadolu ve İzmir-Konya-Karadeniz şeklinde aktarmalı uçak seferleri yapılması noktasında hava yolu işletmeciliği yapan bazı şirketlerle görüşmeler sonucu Konya-İzmir seferleri başlamıştır. Ayrıca yurtdışı direk uçuşlarının konması, İran seferlerinin başlaması, İstanbul sefer sayılarının artması ve hava kargo terminali yapılması konusundaki çalışmalar devam etmektedir.

Suriyeli İşçilerin Çalışma Durumu

İstihare toplantılarında en çok gündeme gelen konulardan



birisi de yabancı işçi çalıştırma şartlarının kolaylaştırılmasıdır. Ödemazca dile getirilen çözüm önerileri ile aynı içerikte ve mevcut çalışan sayısının yüzde 10'unu geçmeyecek şekilde bir düzenleme Bakanlık tarafından yapılmıştır. Ancak işsizlik oranı düşük olan Konya gibi illerde ve özellikle bazı sektörlerde yüzde 10'luk seviye yetersiz kalmıştır. Eksikliği gidermek adına; istihdam eksikliği fazla olan sektörler İŞKUR'dan eleman talep edecekler, ihtiyacı karşılanamayan durumlar için o sektördeki yüzde 10 barajı yükseltilecek yabancı işçi çalıştırabilmenin önü açılacaktır. Yönetmelikteki son düzenleme aşağıdaki gibi olmuştur:

Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik [Resmî Gazete Tarihi: 15.1.2016 No: 29594 / İstihdam kotası MADDE 8- (3)]

"İşveren tarafından; işyerinin kayıtlı bulunduğu Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğünden, çalışma izni başvurusu tarihinin önceki dört haftalık süre içerisinde yabancıların çalıştırılacağı iş yapacak aynı nitelikte Türk vatandaşı bulunmadığının belgelendirildiği başvurularda istihdam kotası uygulanmayabilir."

MEDAŞ İşlemlerinin Uzun Sürmesi

MEDAŞ'ın hizmet verdiği tüm sahada ortak mevzuat çıkarması konusunda Ödemiş Üyelerinden 5 kişilik bir komisyon oluşturulmuştur. Komisyonun, mevzuatın sadeleştirilip uygulamaya farklılığının kaldırılması konusunda MEDAŞ Genel Müdür Yardımcıları ile ortak bir çalışma yapması fikri benimsenmiştir. Çalışmalar sonucunda MEDAŞ ve MEPAŞ tarafından, müşterinin elektrik dağıtımıyla ilgili abonelik safhasından başlayıp diğer konularda bilgilendirme ve sistem üzerinden ilgili işletmeye yönlendirilme, sorununu çözüme kavuşturmak amacıyla Müşteri İlişkileri Merkezi açılmıştır.

Yurtdışı Pazarlarında Hedef Tespiti

İlimizde imalat ve ihracat yapan firmalarımıza yurt dışında kolay hedef pazar bulmaları konusunda onların fikir ve önerileri alınarak başlatılan çalışma neticesinde; belirlenen 8 ana ve 48 alt sektör için dünyadaki bütün ülkeler aynı ayrı taranarak aktif ithalat yapan ülkeler ile potansiyel ithalataç ülkeler tespit edilmiştir. Yaklaşık bir buçuk yıl süren "Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği" projesi kapsamında "Sektörlere Göre Hedef Ülke Tespit Raporu" hazırlanmış ve ihracatçılarla paylaşılmıştır.

Ödemiş Faaliyetlerinin Duyurulması

20 bine yakın üyemizin en hızlı ulaşma yolumuz e-posta ve SMS göndermektir. Dolayısıyla üyelerimiz, Ödemiş İletişim Bilgilerinin güncel olması sağlayarak, e-posta ve SMS yoluyla yaptığımız bütün duyurulardan (Devlet destekleri ve teşvikleri, kongre, panel gibi programlar, güncel mevzuat bilgilendirmeleri, yurt içi ve yurt dışı fuarları, ekonomik araştırma raporları vb.) haberdar olabilmekteyiz.

Diş Ülkelerden Gelen İhracat Talepleri

Konya Ticaret Odası web sayfasında yer alan "İhracatçı Firma Rehberi" (www.kto.org.tr/ihracatci-firma-rehberi/) aktif olarak üyelerimize hizmet vermektedir. 2016 Aralık ayı itibarıyla 327 firmamız, kendilerini ve özellikleri önlerini tanıtabildikleri, iletişim bilgilerini ekleyebildikleri ilgili rehberi kullanmaktadır. İhracatçı firmalarımız ilgili kurum/kuruluşlarla buluşturma amacıyla Konya Ticaret Odası tarafından hazırlanan bu online rehber üyelerimiz kayıt yaptırabilirler.



Mesleki Yeterlilik Belgesi Zorunluluğu

İnşaatına başlanılan Mesleki Eğitim Merkezi ile KTO Karatay Üniversitesi'nin bünyesinde yer alan KARSEM'de mesleki eğitim konusunda belgelendirme hizmeti verilecektir. KARSEM'in TSE başvuru aşaması ve TÜRKAK ile akredite olma süreci devam etmektedir. Bir sene içerisinde belgeler tamamlanarak üyelerimize hizmet vermeye başlanacaktır.

Kalifiye Eleman Sıkıntısı

Konya ticaret ve sanayi âleminin işişare toplantılarında en çok dile getirildiği konu nitelikli eleman sıkıntısıdır. KTO tarafından Uluslararası Fuar Merkezi arazisinde yapılmaya başlanan Mesleki Eğitim Merkezinde hem sanayi hem de hizmet sektörüne yönelik belirlenen alanlarda kurslar açılacaktır. Kursiyerlerin donanımlı bir şekilde sahaya ihması hedeflenen merkezde 14 farklı dalda hizmet verilecek, talep durumunda diğer alanlarda da eğitim sunulacaktır.

Mesleki eğitim merkezi toplamda 8.000 m² eğitim merkezi olarak inşa edilecek, 28 derslik, toplam 1.500 m² atölye alanı ve 5 bilgisayar laboratuvarı bulunacaktır. Merkezde yılda 1.500 kursiyer 50.000 saat eğitim alacaktır. Merkezinin en önemli özelliği kursiyerlerimizin yatılı olarak eğitim görebilmesidir. KTO Karatay Üniversitesi Öğrenim Ücretlerinde Üyelere İndirim KTO Karatay Üniversitesi Öğrenim Ücretlerinde "Ticaret Odası Üyesi Destek Bursu" adı altında, başta Ödemiş üyeleri olmak üzere Üniversite ile protokol yapılan oda ve borsa üyelerine yüzde 5 oranında tercih bursu (indirimi) sağlanmıştır.

Üniversite-Sanayi İşbirliği Konusunda KTO Karatay Üniversitesi'nin Çalışmaları

KTO Karatay Üniversitesi bünyesinde, özellikle üniversitenin kamu sektörü, özel sektör ve uluslararası kuruluşlarla işbirliğinin gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla KARSEM (KTO Karatay Üniversitesi Sürekli Eğitim Uygulama Ve Araştırma Merkezi) kurulmuştur. KARSEM; danışmanlık ve eğitim hizmetleri veren, laboratuvar ve atölyeleri ile akreditesini tamamlamış ve sanayicilerimizin belge ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir merkez olarak sizlerin hizmetinde olacaktır. Komitelerdeki Farklı Sektörlerin Durumu NACE KODU Komite içeriğini tam bilemem, yanlış sektör tanımlı, dikkatsizlik gibi sebepler ile üyelerimizin farklı komite içerisinde olduğu görülmektedir. TOBB ve ilgili Bakanlıklar tarafından getirilen sistem ile firmalar NACE kodlarını kendileri belirlemektedirler. Maliye'den alınacak Mükellefiyet Belgesi ekli olarak Ödemiş'e dileğe ile müraacat edilmiş halinde, Yönetim Kurulunda da tasdikliyle üyelerimiz kendi sektörlerini ilgilendiren komiteye geçebileceklerdir.

Düzenli Ödemelerde Sigorta ve Bağ-Kur Prim İndirimi

Asgari ücrette yapılan artıştan sonra vergi yükünün azalması

Çalışma Hayatından İş Teftişi ve Arabuluculuk
İş Kazalarının Kaynaklarını Hukukî Sorumlulukları
Çalışma Hayatı ve SGK Yabancı İşçi İstihdamı
İSG ve Tehlike Sınıfları Mevzuatı
Kamu İhale Kanunu Bilgilendirme
Alacaklarını Yeniden Yapılandırılması
Torba Kanun Çerçevesinde Çalışma Mevzuatı

Belirli Alanlar Yapılan Toplantılar

- Perakende Sektörü İstisnaya Toplantısı
- Özel Okulların Geleceği İstisnaya Toplantısı
- Reklam ve Tabelalar Kent Estetiği Toplantısı
- Yapı Kooperatifleri ve Elektrik Sektörleri ile Meslek Toplantısı
- İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmeti Veren Firmalar İstisnaya Toplantısı
- Mesleki Yeterlilik Belgesi Zorunluluğu Bilgilendirme Toplantısı
- Banka ve Finans Sektörü İstisnaya Toplantısı
- Gayrimenkul Sektörü ile Gayrimenkul Fuarı İstisnaya Toplantısı

amacıyla düzenli prim ödemesi yapanlara indirim sağlanması konusunda Oda olarak girişimlerde bulunulmuştur. Sonuç olarak 7 Eylül 2016 tarihli Resmî Gazete’de yayımlanan 6745 sayılı Kanunla 4/b (Bağ-Kur) sigortalılarına 5 puanlık prim indirimi imkanı getirilmiştir.

Konut Tesliminde KDV Muafiyeti İstisnası

Sektör temsilcileri ve Odamız tarafından ilgili Bakanlıklar ile yapılan görüşmeler neticesinde konut teslimlerinde KDV oranlarında yeni düzenleme yapılmıştır. Buna göre; Bakanlar Kurulu tarafından gerçekleştirilen 8 Eylül 2016 tarihli düzenleme ile 150 m²’den büyük konut teslimleri ile 150 m²’ye kadar olanlarda ve Büyükşehir sınırları içerisinde arsa m² birim fiyatı 1.000 TL üstü olan konut teslimlerinde KDV oranı %18’den %8’e düşürülmüştür.

Taşmacılık Sektöründeki Yeni Araç Teşviki

Taşma sektöründe faaliyet gösteren firmaların araç yenilemedeki vergi indirimi taleplerine istinaden yapılan çıkışmalar neticesinde ticari taşıtların yenilenmesinde Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) alınmamasına ilişkin düzenleme Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Şehir içi taksit, dolmuş, servis, minibüs, midibüs ve otobüs taşmacılığında kullanılan taşıtlar yenilenirken, 30 Haziran 2019 tarihine kadar ilk edinimde ÖTV alınmayacaktır.

1.3. İstisnaya Toplantıları Neticesinde Yapılan Programlar

İstisnaya Toplantıları neticesinde, gerek üyelere gelen talepler gerekse ortaya çıkan sorunların giderilmesi amacıyla ilgili konu başlıklarında Odamızda seminer, panel, proje ve sektörel toplantılar yapılmıştır. Yapılan bu programlar aşağıda verilmektedir:

Devlet Destekleri Semineri Dışı

Panel ve Diğer Seminerler

1.4. Toplantılara Dışarıdan Katılan Kurum Ve Kuruluşlar
Konya Ticaret Odası tarafından organize edilen ve 70 farklı komitedeki üyeler ile istisnaya yapıldığı toplantılara; sektörleri ilgilendiren kurum ve kuruluş müdürleri, başkanları, temsilcileri de davet edilmiş ve her iki tarafın birbiri ile iletişime geçerek

sorunlarına çözüm bulunması ve taleplerin aktarılması amaçlanmıştır.

İstisnaya toplantılarına katılan kurum ve kuruluşlardan bazıları şunlardır:

- Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü
- Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü
- Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü
- Enerji
- Gaznet
- Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü
- İl Emniyet Müdürlüğü
- İl Millî Eğitim Müdürlüğü
- Karatay İlçe Millî Eğitim Müdürlüğü
- Komek
- Kontarküm
- Konya Büyükşehir Belediyesi
- KDP
- Koski
- Makine Mühendisleri Odası
- Medaş
- Meram İlçe Millî Eğitim Müdürlüğü
- Mevka
- Mobilyacılar Odası
- Selçuklu İlçe Millî Eğitim Müdürlüğü
- SGK İl Müdürlüğü
- Tarmakbir
- Teknokent
- TSE İl Koordinatörlüğü
- TÜVTÜRK
- Ükome

2. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Konya Ticaret Odası tarafından 2014 yılında başlanan ve iş âleminin sorunlarını, şikâyetlerini ve diğer bütün taleplerini birebir aktarma imkânı bulduğu “Meslek Komitesi İstisnaya Toplantıları”, 2016 yılsonu itibarıyla komitelerin tamamının iştirakiyle neticelenmiştir.

Türkiye’de gerek üye sayısı gerekse komite adedi anlamında ticaret ve sanayi odaları mukayese edildiği zaman bu çapta bir toplantı zincirinin ilk defa yapıldığı görülmektedir. Toplantılara iştirak eden üyelerin aktardıkları ve yapılan memnuniyet anketlerinde ifade edildiği üzere; yıllardır odalara aiddat ödeyen iş âlemi temsilcileri, istisnaların çok verimli geçtiğini, sıkıntılarını birinci el yoluyla ilgili kişilere direk aktardıklarını ifade etmişlerdir.

Türkiye’nin yakın, orta ve uzun vadeli gelecek hedeflerine sağlıklı bir şekilde ilerleyebilmesi açısından sektörel sorunların çözümünü içeren istisnaya toplantıları, Konya Ticaret Odası’nın faaliyetleri, organizasyon, eğitim, araştırma raporlarına da bir altlık hazırlama, üye iletişim bilgileri noktasında verilerin güncellenmesi için de büyük bir kaynak olmuştur.

Konya Ticaret Odası, ülke ekonomisini içten ve dıştan zedelemeye çalışan her türlü faktörlere karşı daha güçlü hale getirmek için üyeleri ile istisnaya devam edecek, reel sektörün destekleneceği politikalarda ticaret ve sanayi âlemi ile devlet arasında nitelikli bir köprü vazifesini azim ve gayretle sürdürecektir.

SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI (Yürürlükte Bulunan Serbest Ticaret Anlaşmaları)

MALEZYA



27 Aralık 2005 tarihinde Kahire'de imzalanmış olan Türkiye-Mısır Serbest Ticaret Anlaşması'nın onaylandığına ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı, 30 Ocak 2007 tarih ve 26419 sayılı Resmî Gazetede yayımlanmıştır. Anlaşma, 1 Mart 2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

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

TÜRKİYE - MISIR SERBEST TİCARET ANLAŞMASI	
İmza Tarihi	27.12.2005
İmza Yeri	Kahire/Mısır
İmzayanlar	Türkiye Cumhuriyeti Devleti Bakanı Kıymetli Ticaret Müsteşarı ve Dış Ticaret Bakanı Rıdvan El-Mısırî ve Mısır Devleti Dış Ticaret Bakanı Rıdvan El-Mısırî
Uygun Bulma Kanunu	Kanun No: 5563 / RG: 16.12.2006 / 26378
Yürürlüğe Girdi Kararname No	Karar Sayı: 11557 / RG: 18.01.2007 / 26419 (Mükerrer)
Yürürlüğe Girdi Tarihi	01.03.2007

Akademik Kaynaklar

- Mali ticaretleme serbest ve tarife dışı engellerin kaldırılması
- Hayvan ve bitki sağlığı önlemleri
- Hizmetler
- Doğrudan yabancı yatırımlar
- İş vergilerinin
- Kurum alanları
- Devlet Yaradılımları
- Fikri, imai ve ticari mülkiyet hakları
- Menşei belgeleri
- Önemli denetim önlemleri
- Anti-dumping ve koruma tedbirleri

Sanayi Ürünleri Gümrük Vergisi Dönüşümü

- Türkiye, Mısır menşeli sanayi ürünleri için uygulanan gümrük vergilerini STA'nın yürürlüğe girmesi ile kaldırma taahhüt etmiştir.
- Mısır ise, Türkiye menşeli sanayi ürünleri için uygulanan gümrük vergilerini Protokol F ile yer alan maddelerin çerçevesinde sıfırlayacaktır. Protokol F'e göre Mısır, Liste 1 kapsamındaki ürünleri 1 Ocak 2009, Liste 2 kapsamındaki ürünleri 1 Ocak 2014, Liste 3 kapsamındaki ürünleri 1 Ocak 2017 ve Liste 4 kapsamındaki ürünleri de 1 Ocak 2020 tarihinde kadar kademesi olarak sıfırlayacağını bildirmiştir.

Tarım Ürünleri Gümrük Vergisi Dönüşümü

- Tararlar, belirli sayıda tarım ürününe karşılık olarak tarife koruma kapsamında veya tarife gümrük vergisi indirimleri yerine muafiyet şeklinde tarife tasarrufları. (Tarife dağılımına konu olan tarım ürünleri listelerine eklenen için).

İki Ülke Arasındaki Ticaret Hacmi

(Milyon Dolar)	Ticaret	Değişim (%)	İthalat	Değişim (%)	Denge
2006	509	3	393	47	117
2007	903	27	680	73	223
2011	2.789	35	1.487	60	1.379
2012	3.679	33	1.480	-1	2.099
2013	3.200	-13	1.727	17	1.473
2014	3.308	3	1.492	-14	1.908
2015	3.329	-4	1.313	-13	1.819

İki Ülke Arasında Ticarete Konu Olan Mallar (2015 İhtiyaçları)

- Dönüşüm oranı petrol ürünleri (%79), demir eşya (%18), tekstil eşyaları (%12), demirler, bakırlar (%2), kauçuklar (%2) (tekli %2)
- İthalatın %20'si tekstil ürünleri (%17), kumaşlar için (%7), çelikler için (%6), demirler, demirler (%2)

TÜRKİYE-DÜNYA İŞ KONSEYLERİ (Avrupa İş Konseyleri)

TÜRKİYE - SLOVAKYA İŞ KONSEYİ

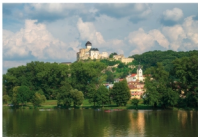


Kuruluş Yılı 1995
Türk Taraf Başkanı : İsmet Güral
Firma ve Ünvanı: Güral Porselen Turizm Ve VitriFYe A.Ş.
Karşı Kanat Başkanı: Jan Kukucka
Firma ve Ünvanı: CKD Energy Ticaret Direktörü
Muhatap Kuruluş: Slovakya Ticaret ve Sanayi Odası

Türk-Çekoslovak İş Konseyi Eylül 1991'de DEİK ile Çekoslovak Ticaret ve Sanayi Ticaret Odası tarafından imzalanan İş Konseyi Anlaşması ile kurulmuş, ve ilk toplantı 1992 yılında düzenlenmiştir. 1993 yılında, Çekoslovakya'nın Çek Cumhuriyeti ve Slovakya olarak ikiye bölünmesinin ardından Türk-Slovak İş Konseyi kuruluş çalışmaları başlatılmış ve Şubat 1995'de Slovak Ticaret ve Sanayi Odası ile İş Konseyi Anlaşması imzalanmıştır.

Karşılıklı olarak her iki ülke düzenli gerçekleştirilen İş Konseyi Ortak Toplantılarına ek olarak çeşitli sektörel heyet ziyaretleri ve toplantılar, üst düzey resmi ziyaretlere katılım gerçekleştirilmiş ve fuar-sergi organizasyonlarına destek sağlanmıştır. Slovakya'da Türk İş dünyası ve Türkiye pazarna yönelik farkındalığı artırmak amacıyla ikili İş Konseyi etkinliklerinin yanı sıra Türkiye tanıtımına yönelik sosyal/kültürel etkinlikler düzenlenmesinde fayda görülmektedir. Aynı şekilde Slovakya pazarnın Türkiye'de tanıtılmasına yönelik olarak odalarla işbirlikleri çerçevesinde Slovakya tanıtım günleri İş Konseyi'nin önümüzdeki dönem takviminde yer almaktadır.

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





KONUT SEKTÖRÜNDE FİYAT ARTIŞLARI BALONA NEDEN OLUR MU

1. Giriş

Türkiye'de ekonomik konjoktüre bakıldığında inşaat ve konut sektörünün çok büyük bir paya sahip olduğunu görülmektedir. Çimento, demir çelik, cam ve hatta finans başta olmak üzere birçok sektör inşaat sektörüne hatırı sayılır katkıda bulunurken, sektörün ekonomik büyüme içindeki payının da belirgin olmasına yol açmaktadır. Bu nedenle inşaat durursa Türkiye durur, inşaat büyürse Türkiye büyür. Üstelik inşaat sektörü emek yoğun bir sektördür. Toplam istihdamın yüzde 7'si inşaat sektöründedir. Konut sektörü ise konut sektörü, inşaat sektörümüzün yüzde 85'ini oluşturmaktadır. O halde şu sonuca varabiliriz: İnşaat sektörü ekonominin, konut sektörü de inşaat sektörünün "lokomotifi"...

Türkiye konut piyasasında son 5 yıldaki gelişmelere ve fiyat artışlarına bakınca sürekli aynı sorularla karşılaşılıyor: Konut balonu var mı? Varsa ne zaman patlar?

Bazı kesimlere göre hem fiyatlar şişiriliyor hem de arz fazlası var ve bu balon patladığı takdirde sektör ve ekonomi zarar görecektir. Diğer kesime göre ise, arsa kıtlığı, inşaat malzemesi maliyetlerindeki artış gibi nedenlerden ötürü fiyat artışı normal hatta fazla olması gerekenin altında bir seviyede. Talep ise oldukça fazla ve konut üretimi bunu karşılayabilecek kadar bile yeterli değil.

Fakat bu noktada idelenmesi gereken nokta, konut fiyat balonu varlığı (konut fiyat artışının kira artış oranının üzerinde olması) değil, bu fiyat artışlarının sürdürülebilir olup olmamasıdır. Fiyat artışının nedenleri Türkiye konut pazarı dinamikleri çerçevesinde idelenmelidir.

Konut, Türkiye'de önemli bir yatırım aracıdır. Çünkü hem kira geliri (current income) hem de sermaye kazancı (ödenen fiyatın üzerine satma/capital gain) beklentisi yüksektir. Ekonomimizde işler iyi gitmezken bile konut talebinde çok büyük bir azalma olmamasının en büyük nedenlerinden biri, insanların gayrimenkul yatırıma güvenli liman olarak nitelendirilmesi olduğu söylenebilir.

Yatırım aracı özelliğinin yanı sıra Türkiye'de konut sektörünün kendisine has başka özellikleri de vardır. Türkiye'de konut sahipliği yüksektir. Türkiye'de ev sahipliği oranı yüzde 67.3 düzeyindedir. Bu oran gelişmiş ülke düzeylerine oldukça yakındır. Lakin bizi farklı kılan, konut stokunun yarınsından fazlasının ruhsatsız/izinsiz olması, gene yarınsından fazlasının yaşlı olmasıdır (20 yaş ve üstü). Konut stokunun neredeyse yüzde 40'ı da çeşitli nedenlerle tadilat ihtiyacı duymaktadır. Bu nedenle de, Türkiye'de konut talebini sadece "konjoktürel" değerlendirmek gerekir. Ciddi bir "yapısal" talep söz konusudur.

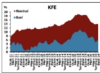
2. KONUT BALONU NEDİR?

Konut piyasalarında fiyatlar arzın talebe gecikmeli olarak tepki vermesi nedeniyle dalgalı bir seyir izlemektedir. Bu nedenle konut piyasasında fiyatları etkileyen şoklar daha çok talep yanlıdır. Konut fiyat balonları aralarında ABD, Avustralya, Japonya, İngiltere, İrlanda, İsveç'in olduğu gelişmiş ülkelerde gözlemlenmiştir. Dünyanın en büyük ekonomisi olan ABD'de 2006 yılında başlayan ve etkisi tüm dünyaya yayılan finansal kriz, konut fiyat balonu kaynaklıdır. Konut Balonu, konut fiyatlarının hızlı ve devamlı bir şekilde artması neticesinde fiyatların akılcı olmayan ve devam ettirilemeyecek

Grafik 1.1. KFE ve Birim Fiyat



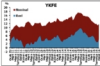
Grafik 1.2. KFE Yıllık Yüzdde Değişim



Grafik 1.3. YKFE



Grafik 1.4. YKFE Yıllık Yüzdde Değişim



yüksek fiyatlara ulaşmasına denir. Literatüre göre konut balonu oluşabilmesi için konut fiyatlarının 18 ay süreyle, yani 6 çeyreği kapsar biçimde sürekli katlanarak yükselmesi ve fiyat artışıının kümülatif olarak %15'i aşması gerekir. İşte bu noktaya gelindiğinde de konut fiyatlarında sert düşüşler başlar. Bundan sonraki 6 çeyrek boyunca ise fiyatların hızla bir şekilde gerilemesi ise "konut balonu patlad" diye nitelendirilir.

Burada şuna dikkat etmek gerekir. Genellikle çok düşük faiz oranları ve kredi şartlarının gevşetilmesi ev kredisi alanları artıran, talebi destekler, fiyatlar artar. Faizler arttığında ve kredi koşulları sıklaştığında ise talep azaldığından fiyatlar ani düşer ve balon patlaması oluşur.

Bir piyasanın balon olup olmadığını ölçmek için uluslararası ölçekte kabul edilmiş rasıyoların en önemlileri "fiyat-kira oranı" ve "fiyat-gelir oranı"dır. Bu göstergelere ek olarak konut fiyat artışı ve toplam konut satışları, belirli makro-ekonomik verilerle karşılaştırılır. Faik en iyi konut balon endikatörü konut fiyat artışlarının kira artışlarından daha yüksek olmasıdır. Türkiye'de bir konut balonu olup olmadığını tespit etmek amacıyla TCMB'nin yayınladığı "Konut Fiyat Endeksi" ile TÜİK'in yayınladığı "Konut Satış İstatistikleri" ile "Bina İnşaatı Maliyet Endeksi ve Değişim Oranları" analiz edilmektedir.

3. KONUT FİYAT ENDEKSİ (KFE)

Türkiye konut piyasasındaki fiyat değişimlerini takip etmek amacıyla Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından Konut Fiyat Endeksi (KFE) yayınlanmaktadır. TCMB endeksi bireysel konut kredisi kullanılması aşamasında hazırlanan değerlendirme raporlarını baz almaktadır. Konut Fiyat Endeksi (2010=100), 2016 yılı Eylül ayında bir önceki aya göre yüzde 0,76 oranında artarak 221,37 seviyesinde gerçekleşmiştir (Grafik 1.1). Bir önceki yıl aynı aya göre yüzde 13,90 oranında artan KFE, aynı dönemde reel olarak yüzde 6,17 oranında artmıştır (Grafik 1.2). Metrekare başına konut değeri olarak hesaplanan birim fiyatlar 2015 yılı Eylül ayında 1706,43 TL/m² iken 2016 yılı Eylül ayında 1905,13 TL/m² olarak gerçekleşmiştir.

Yeni Konutlar Fiyat Endeksi (YKFE)

Türkiye genelinde, 48 ilde son iki yılda yapıyı gerçekleştiren konutların değerlendirme raporları analiz edilerek hesaplanan YKFE (2010=100) 2016 yılı Eylül ayında bir önceki aya göre yüzde 0,83 oranında artarak 210,44 düzeyinde gerçekleşmiştir (Grafik 1.3). Endeks bir önceki yılın aynı aya göre yüzde 11,81 oranında, reel olarak ise yüzde 4,22 oranında artmıştır (Grafik 1.4).

2016 yılı Eylül aya ilişkin Düz Düzey 2 bazındaki konut fiyat endekslerinin yıllık yüzde değişimleri incelendiğinde, KFE'deki en yüksek yıllık değişimin gerçekleştiği düzeylerin yüzde 22,58 ile TR21 (Edirne, Kırklareli ve Tekirdağ), yüzde 17,97 ile TR22 (Balıkesir ve Çanakkale), yüzde 17,19 ile TR62 (Adana ve Mersin) ve yüzde 17,12 ile TR32 (Aydın, Denizli ve Muğla) olduğu, en düşük yıllık değişimin gerçekleştiği düzeylerin ise yüzde -3,99 ile TRB2 (Van, Bitlis, Hakkâri ve Muş), yüzde 1,38 ile TRC1 (Kilis, Adıyaman ve Gaziantep) ve yüzde 2,58 ile TRC2 (Diyarbakır ve Şanlıurfa) olduğu görülmüştür. Konya'nın da içinde olduğu TR52 bölgesinde konut fiyatlarındaki artış ise %10 - %15 aralığında yer almaktadır.

Bu rakamlar irdelendiğinde ilginç bazı sonuçlara ulaşılmaktadır. Şöyle ki;

TCMB'nin yayımlanmış olduğu Konut Fiyat Endeksinde göre 2010 – 2016 arası konut fiyatlarının %105 arttığını görülmektedir. Bu yaklaşık %20'ye yakın yıllık fiyat artışına tekbül etmektedir. Aynı dönemde yapılan yeni konutların fiyat artışı ise %99'dur. Yani yapılan yeni konutların fiyat artışı, yanında mevcut konutların da fiyat artışını getirmektedir.

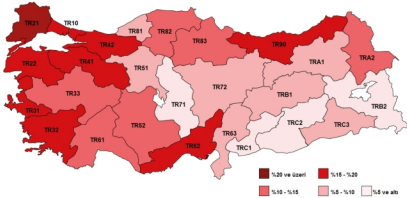
4. KONUT FİYATLARINDAKİ ARTIŞ

TCMB verilerine göre yeni konut fiyatları son 5 yılda iki kat artarken, TÜİK verilerine göre bina inşaat maliyeti %55 artmıştır. Aynı dönemde faiz oranlarının ve sepet kurulumu da yükseldiği, ancak konut fiyat artışlarının altında kaldığı görülmektedir.

Konut balonu varlığının tespiti konusunda, "fiyat/gelir oranı" ve konut yatırımlarının geri dönüş süresi bir başka deyişle "fiyat/kira oranı" en sık kullanılan göstergelerdir.

2010-2015 yılları arasındaki değişim incelendiğinde, kişi başına gelir sabit artarken, özellikle son iki yılda (2014-15) 2. el konut fiyatlarının ve kiralama daha fazla arttığı görülmektedir. Son 5 yıl içinde gelir %67 artarken, 2. el konutlar %105 ve kiralama %84 artmıştır. Öte yandan yeni konut fiyatları %58 artarak gelir artışının altında kalmıştır. 2015 sonu itibarıyla bir konut yatırımının ortalama geri dönüş süresi 18 yıl civarında seyrederken, ortalama bir konut yatırımının değeri yaklaşık 8,6 yıl gelir toplamına eşittir. Fiyat/gelir oranının 2011 yılından bu yana artış gösterdiği, gelir artışının 2. el fiyat artışının altında kaldığı görülmektedir. Ancak bu durum yeni konut fiyatları açısından tersi bir seyir izlemektedir. Fiyat/Gelir oranları için





uluslararası bir karşılaştırma yapmak amacıyla IMF verilerine Türkiye verisi eklendiğinde ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. IMF, OECD ülkelerinin yaklaşık yarısında 2010 yılından bu yana konut fiyat artışlarının hem gelir hem de kira artışı üzerinde kaldığına, bu ülkelerde gelişmelerin yakından takip edilmesi gerekliliğine işaret etmektedir. Türkiye sadece 2. el fiyatları değil kiraların da hızla artması ve nedenlerinin diğer pazarlardan farklılık göstermesiyle ayrılmaktadır. Ancak "fiyat/gelir" açısından olumsuz sinyaller gösterdiği de göz den kaçırılmamalıdır.

5. KONUT SATIŞLARI

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), ekim ayına ilişkin konut satış istatistiklerini açıklamıştır. Türkiye genelinde Eylülde 130 bin 274 konut satılmıştır. Geçen ay satılan konut sayısı bir önceki aya göre yüzde 19,6 artarken, geçen yılın aynı aya göre yüzde 25,1 artış göstermiştir. Ekim ayında yaşanan artışın büyük ölçüde kredili satışlardan kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Çünkü Ekim ayında ipotekli satışlarda yaşanan yıllık artış yüzde 71,81 bulurken, diğer satışlardaki yıllık artış yüzde 8'de kalmıştır. Burada ipotekli satış, borçlanarak satın alınan konutun kredi teminatı olarak yine aynı konutun gösterilmesi anlamına gelmektedir. Konut satışlarının son iki ayda ve özellikle de kredili olarak bu kadar hızlı yükselmesinin nedeni, aynı dönemde faizlerde yaşanan düşüştür. 15 Temmuz öncesinde yüzde 14'e yakın olan konut kredisi faizleri Eylül ayında yüzde 12'lere kadar inmiş ve Ekim ayında da bu düzeyde kalmıştır. Bu durumun konut talebine olumlu yansdığı görülmektedir. İstanbul 21 bin 94 konut satışı ile en yüksek paya (yüzde 16,2) sahip olmuştur. Satış sayılarına göre İstanbul'u, 14 bin 449 konut satışı (yüzde 11,1) ile Ankara, 7 bin 889 konut satışı (yüzde 6,1) ile İzmir izlemiştir. Konut satış sayısının düşük olduğu iller sırasıyla 10 konut ile Hakkâri, 28 konut ile Ardahan, 34 konut ile Şırnak olarak kaydedilmiştir. Aynı dönemde yabancılarla yapılan konut satışları yüzde 30 azalarak bin 566 olmuştur. Yabancılarla konut satışlarında ilk sırayı 467 konut ile Antalya almıştır. Antalya'yı sırasıyla 423 konutla İstanbul, 115 konutla Bursa, 87 konutla Trabzon, 74 konut satışı ile Muğla takip etmiştir. Geçen ay Irak vatandaşları Türkiye'den 257 konut satın almıştır. Irak'ı sırasıyla, 159 konut ile Suudi Arabistan, 165 konut ile Kuveyt, 132 Rusya ve 94 konut ile İngiltere izlemiştir.

6. KONUT FİYATLARINDAKİ ARTIŞIN NEDENLERİ

Konut arzının ihtiyaçlardan yüksek olması normal olarak konut fiyatları üzerinde aşağı yönlü bir baskı yaratması gerekir. Buna

rağmen konut fiyatları yükselmeye devam etmektedir.

Türkiye'deki konut piyasasının en büyük talebi nüfus dinamiğinden gelmektedir. Nüfusun düşük yaş ortalaması ve nüfus artış hızı doğal talep oluşturmaktadır. TÜİK'e göre 2023 yılına kadar %11-12 arasında nüfus artışı beklenmektedir. Bunun üstüne yıla ortalama 600.000 evlilik ve 131.000 boşanmanın gerçekleşmesi, konut piyasasına talep yaratmaktadır. Diğer etkenler ise kentsel dönüşüm ile kalitesiz konutların kaliteli konut haline getirilmesinin getirdiği fiyat farkları ile Dünya'da tüm ürünlerde oluşan fiyat artışları sebebi ile her yıl gelen maliyet farklarıdır. Arsa fiyatlarındaki artış da önemli nedenler arasındadır. Bilhassa İstanbul'da bir arsa balonunun varlığından bahsedilmekte, inşaat şirketi yöneticileri İstanbul'da inşaatlarda arsa maliyetinin toplam maliyetinin yansımaya başladığını ifade etmektedir.

Özellikle 2. el konut fiyatlarının son iki yıldır sürekli artışı konut pazarını etkileyen yasal düzenlemelerin talep ve fiyatlar üzerindeki etkisine bağlanabilir. 2013 yılında yürürlüğe giren KDV değişikliği düzenlemesinin etkisi ve özellikle Mayıs 2012'de yürürlüğe giren 6306 sayılı -Kentsel Dönüşüm yasası olarak bilinen- kentsel yenileme faaliyetlerine hız kazandıran düzenlemeyle 2. el konutlara artan talep ile konut fiyatları daha fazla artmıştır. Ayrıca, kentsel yenileme faaliyetleri kapsamında eski konutların yıkılıp yeniden yapılması kırarak konut piyasasını da hareketlendirmiş ve kira artış oranlarına yansımıştır. Tüm bu etkenlerin getirdiği sürekli bir fiyat artışı, emlak piyasasının yatırım aracı olarak ta görülmesine yol açmakta, ihtiyaç sahipleri haricinde sürekli talep gelmektedir. Büyük sermaye sahipleri yatırım amacı ile inşaatlar yapmakta, gayrimenkul satın almaktadırlar. Bir diğer etken ise yabancılarla yapılan satışlardır.

Önceden Türkiye'nin ucuz olması, iklimi ve doğal güzellikleri nedeni ile başta Almanlar ve İngilizler olmak üzere yoğun bir Avrupa satışı var iken son birkaç yılda oluşan istikrarsızlık, darbeler, terörist saldırılar Avrupalıların kaçmaya başlamasına yol açmış, bunun yerini Rus ve Arap yatırımcılar almıştır. Fazla dikkat çekmeyen bir başka konu da yeni yapılan konutların m² lerinin daha düşük olması ve bunun getirdiği nispi değer artışıdır. Eski ve yeni konutların m² lerinde kıyasladığımızda büyüklüğün düşüğünü görebiliriz. Eskimin 150-200 m² 3+1 4+1 dairelerinin yerlerini 80-100 m² arasındaki 1+1, 2+1 daireler almıştır. İki adet 80 m² 2+1 dairenin fiyatı bir adet 160 m² 3+1 dairenden oldukça fazla ettiği için m² lerin küçülmesi, konut fiyatlarının artışına sebep olmaktadır.

2 Ulusal Küresel Rekabet Politikası: Diğer yandan güçlü uluşm ağlarıyla hızlı bir şekilde limanlara inerek küresel ekonomilere entegre ve üretken bir imalat sanayi altyapısı oluşturmak, yüksek katma değeri sanayi yatırımlarını ve nitelikli işgücünü bölgeye çekerek orta ve ileri teknoloji gerektiren imalat sanayi kollarında uzmanlaşmak;

Böylece bu iki politika sayesinde Konya Karaman 2014- 2023 Bölge Planı tarıma alternatif olarak çeşitlenen ekonomik faaliyetler ile birlikte krsaldaki potansiyeli harekete geçirecek bölge içi gelişmişlik farklarını azaltılmasına katkı sağlayacaktır. Bu da hem artan gelirle birlikte krsalda yaşayan kesimin yaşam kalitesini iyileştirecek ve kentlere olan göç taleplerini azaltacak hem de tarımın sınırlı doğal kaynaklar üzerindeki baskısını azaltarak çevresel sürdürülebilirliği artıracaktır. Bölgenin küresel rekabete odaklanan imalat sanayi politikası sayesinde ise bölgenin ulusal ve uluslararası rekabet edebilirliğini yükselterek BGUS'ta belirlenen "Endüstriyel Büyüme Odaklıları Politikası ve Dönüşüm Kentleri Politikası" doğrudan yerelden uygulamaya geçiş olacaktır.

Nihai olarak ise planın bu temel politikası "Sosyo-Ekonomik Olarak Bütünleşmiş Rekabet Gücü ve Refah Düzeyi Yüksek Bölgelerden Oluşan Topyekûn Kalkınmış Bir Türkiye" şeklinde belirlenen Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi vizyonuna bölgemizden azami katkı sağlanmış olacaktır.

3 Mekânsal Politika: Bölge Planının ana senaryosunu hayata geçirebilmek adına bölgenin mevcut mekânsal gelişme eğilimlerine alternatif olarak kurulan ve bölge içindeki yerleşim yerlerine farklı müdahale biçimlerini içeren çok merkezli ve dengeli bir mekânsal örgütlenme politikasını da içerecektir. Bu mekânsal politika gerek bölge içi gelişmişlik farklarını azaltılması politikası gerekse küresel rekabet politikasının mekânıdaki yansması olacaktır. Bu kapsamda bölgedeki ilçeler kendi yerel dinamiklerine, ihtiyaçlarına ve önceliklere göre 3 farklı gruba ayrılmış ve farklı müdahale biçimleri oluşturulmuştur. Bunlar; bölgesel gelişme ana odakları, alt bölgeler, il merkezlerinin etkisi altında kalan ilçe yerleşimlerine yönelik önceliklerden oluşmaktadır.

Bölgesel Gelişme Ana Odakları olarak belirlenen Konya Metropolitlen alanı ve Karaman il merkezi ile birlikte alt merkez olarak belirlenen Seydişehir, Beyşehir, Ermenek, Akşehir ve Ereğli ilçeleri planda Küresel Rekabet Politikasının merkezinde yer alan büyümenin itici gücü olan yerleşim yerleri olacaktır. Bölgesel gelişmişlik farklılıklarını azaltılması ana politikasının odağında ise Düşük Gelişme Düzeyine Sahip İlçeler ve yine Alt Merkezler yer alacaktır.

Mekânsal Politikanın diğer bir ayacı ise bölgenin ulusal ve küresel düzeyde erişilebilirlik düzeyini artırmak olacaktır. Bu politika aynı zamanda Konya-Karaman Ekonomik Cazibe Koridorunun oluşturulması şeklinde belirlenen Planın Ana Senaryosuna doğrudan hizmet edecektir.



BÖLGESEL GELİŞME ULUSAL STRATEJİSİNDEKİ "ÜLKE GENELİNDE DAHA DENGELİ BİR MEKÂNSAL ORGANİZASYONUN OLUŞTURULMASI" TEMEL AMACINA HİZMET EDECEK ŞEKİLDE İSTANBUL'UN DESANTRALİZASYON EĞİLİMİNİ EKONOMİK AÇIDAN ANADOLU COĞRAFYASINA YÖNLENDİRMEK KONYA KARAMAN BÖLGESİNİ BİR EKONOMİK GELİŞME KORİDORU HALİNE GETİRMEK BÖLGE PLANININ ANA SENARYOSU'NU OLUŞTURACAKTIR.

YATAY AMAÇLAR

Yatay Amaçlar Bölge Planının vizyonunu hayata geçirebilmek için gerekli ve sektörel ayrım gözlemeksizin tüm sektörleri yatayda kesen müdahale alanlarını içermektedir. Bu kapsamda teknik komite çalışmaları, ilçe saha araştırmaları ve diğer katılımcı toplantılar esas alınarak Konya Karaman Bölgesi rekabet edebilirliği açısından kritik önem arz eden 5 alan aşağıda yatay amaç olarak belirlenmiştir. Konya Karaman Bölge Planı her bir amaçın altında o amacı hayata geçirmeye yönelik öncelikli müdahale alanlarını ortaya koymuştur. Öncelikleri ne şekilde uygulamaya geçileceğini ise her bir öncelik altında alınan tedbirler ile açıklanmıştır.

MEKÂNSAL AMAÇLAR

Yaklaşık 42.000 km²'lik yüzölçümü ile İtalya ile Lüksemburg, İsviçre, Belçika ve Hollanda gibi Avrupa'daki birçok "ülke" yüzölçümünden büyük veya eşdeğer bir yüzölçümüne sahip olan Konya Karaman Bölgesi, 2012 yılı itibarıyla bölgede yaşayan 2,28 milyon insan ile birlikte Türkiye nüfusunun yaklaşık %3'ünü oluşturmaktadır. Bölgesine geniş bir yüzölçümüne sahip olan bölgenin gineydoğu ucundan kuzeybatı ucuna yolculuk ortalaması 4 saatli bulabilmektedir. Bu nedenle de bölge kendi içerisinde oldukça farklı mekânsal ilişkileri bünyesinde barındırmaktadır. Bölge Planı mekânsal müdahalelerde daha etkin bir yapı oluşturabilmek adına plan kapsamında kent ve kır ayırımı gitmiştir. Buna göre Mevcut Durum Analizi kısmında açıklanan ilçe tipolojilerinde 4. bölgede ilçelerin tamamı ile 1. 2. ve 3. bölgede kalan ilçelerin belde ve köy nüfusunun bölgenin krsal alanlarını oluşturmaktadır. Yüzölçümünün önemli bir kısmını oluşturan bu krsal alanlarda bölge nüfusunun yaklaşık %28'i yaşamaktadır. Bu gerçeği dikkate alan 2014-2023 Konya Karaman Bölge Planı bölge coğrafyasını kavramsal olarak 1: Dağılı Kesim (Bölge Nüfusunun yaklaşık %40'ı)

2: Ova Kesimi (Bölge Nüfusunun yaklaşık %60'ı) olarak iki şekilde ele alacaktır.

Mekânsal Amaçlar Bölge Planında ortaya konan yatay amaçların ve doğrudan mekân ilgilendiren kararlarının mekânla olan ilişkisini kurabilmek adına belirlenmiştir. Bölge planı özellikle kır-kent ayırımına önem vermekle, ova ve dağılı kesimindeki yerleşim yerlerine farklı müdahale biçimleri getirmektedir.

Kaynak: www.mevko.org.tr,

Konya Karaman bölgesi 2014-2023 bölge planı



4.SANAYİ

DEVİRİMİNE BİR BAKIŞ

4.Sanayi devrimi olarak adlandırdığımız Endüstri 4.0 kavramını, yeni bir sanayi reformu olarak nitelenebiliriz. Endüstri 4.0 Alman hükümetinin imalat gibi geleneksel sanayiye bilgisayarlaştırma yönünde teşvik etme ve yüksek teknolojiyle donatma projesidir. Bu projedeki amaç; uyum, kaynak verimliliği ve ergonominin hem

müşteriler hem de iş-değer sürecinde iş ortaklarının entegrasyonunu karakterize etmektedir. Sürece baktığımızda ilk sanayi devrimi su ve buhar gücü ile üretim mekanizmasının üzerine kurulmuş iken, ikinci sanayi devriminde elektrik enerjisi ön plana çıkmıştır. Üçüncü sanayi devriminde dijital devrim gerçekleştirilerek elektronik ve otomasyon



üretim içinde yer almıştır. Endüstri 4.0 deyimi ilk olarak 2011 yılında Hannover Fuarında kullanılmıştır. Ekim 2012 yılında ise Robert Bosch GmbH ve Kagermann çalışma grubunun oluşturduğu 4.Sanayi Devrimi önerisi Alman Federal Hükümetine sunulmuş, Nisan 2013 tarihinde çalışma grubu Hannover Messe Fuarında Endüstri 4.0 rihai raporunu sunmuş ve Alman hükümetince de yürürlüğe sokulmuştur.

Endüstri 4.0 sistemine baktığımızda teknolojik temelleri; siber-fiziksel sistemleri ve internet ağıni barındırmaktadır. Teknolojideki çok döndürücü hızlı gelişmeye baktığımızda Endüstri 4.0 olarak tanımladığımız devrimin önümüzdeki 10 ila 25 yıl arasında entegrasyonunu sağlayarak firmalar tarafından uygulanabilir hale geleceğini söyleyebiliriz.

Endüstri 4.0 vizyonunu benimseyen firmaların sayısı her geçen gün hızlı bir şekilde artarken işletmelerin bütün yönetim süreçleri için otomasyon teknolojilerini, iletişim ve kablosuz bilgi teknolojilerinin entegrasyonunu kapsayacak bir süreç tasarımı üzerinde odaklandıklarını görüyoruz. Bulut bilişim gibi modern bilgi ve iletişim teknolojileri; imalat sektöründe de verimliliği, kalite ve üretim esnekliğini arttırmak için sistemleri entegre ederek rekabet ortamında avantaj sağlayacaktır.

Ancak endüstri 4.0 veya 4.Sanayi Devrimine geçerken karşılaşılabilecek sorunlar da olacaktır ;

* Sanayi devrimine geçecek firmaların yeterli beceri ve bilgi eksikliği olacaktır. Endüstri 4.0 platformunu incelediğimizde bu teknolojilerin Siemens, Bosch, GE gibi uluslararası yatırımcıların elinde olması; tam otomasyon, robot ve robotikler gibi teknolojilerin de kontrolünün bu ülkelerin kontrolüne girmesi kaçınılmazdır.

* Bulut bilişim ve internet teknolojilerinin çaprazın vebası olarak tanımlanabilecek hacreklik veya internet korsanlığı nedeniyle işletmelerin kontrolü kaybetmeleri veya ciddi maddi zararlara uğraması kaçınılmazdır.

* 4. Sanayi devrimine pek çok alanda otomasyona ve robotlara geçilmesi iş gücü talebinin azalmasına neden olacaktır. Bildiğimiz klasik mesleki uzmanlık alanları yavaş yavaş azalmaya başlayacaktır.

* 3. Sanayi devrimine adapte olan ve bu devrimin ritmine ayak uyduran işletmelerin yeniden büyük yatırımlar yapmasını gerektiren 4.Sanayi devrimine kaynak ayırmaları güçleşecektir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kaynak ayırmaları neredeyse imkansızdır. Pek çok firma sektörden çekilmek zorunda kalacaktır.

* 4. Sanayi devrimi sonrası ihtiyaç duyulan iş gücünde azalma, sosyo-ekonomik çalışma hayatında çalkantılara neden olacak ve etki hissedilecektir.

* Otomasyon ve robotların iş hayatında yerini alması nedeniyle kısa vadede maliyetleri artarken uzun vadede üretim miktarı üretim çeşidi üretim kalitesi ve gittikçe düşen maliyetleri çalışan oranının hızlı bir şekilde mavi yakalı personelden beyaz yakalı personele geçişi sağlayacaktır.

* Ve bu teknolojiye yeni meslekler karşımıza çıkacaktır.

Endüstri 4.0 Sonrası Yeni Gelişecek Meslekler
21.yy'da dönuş sanayiye baktığımızda 3. Sanayi devriminin ihtiyaç duyulan fiziksel güç oranını azalttığı düşünülürken birlikte hızla ve verimle çalışan fabrikalar beraberinde yeni iş olanaklarını da beraberinde getirmiştir. 4.Sanayi devrimi sonrası tekrarlanan işlerde robotların beyaz yakalı personelin yerini de yerini alacağını, el mahareti gereken mavi yakalı personelin işlerinin ise yavaş yavaş ortadan kalkacağını göstermektedir.

Diğer taraftan işletmelerde artacak olan Ar-Ge çalışmaları, IT ve Ar-Ge alanlarında belirli iş profilleri için durumun parlak olacağını düşünürüz. Her ne kadar teknolojiye gelişme yarışında da sektörler baktığımızda daha uzun yıllar havacılık ve savunma sektörünün liderliği koruyacağını söyleyebiliriz. Giyim, otomotiv,

elektrik ve elektronik, yan iletkenler, fabrikasyon, metal ve plastik ürünler, mobilya ve ahşap sektörü, makine sektörü ve tıbbi ürünler ise havacılık ve savunma sanayi sektörünü izleyecektir. Bu sektörlerin arkasında çimento ve cam, kimyasal ve petrokimyasal ürünler, yiyecek ve içecek, madencilik, yağ ve gaz sektörü, eczacılık ve biyoteknoloji, sıvı ve gaz sektörleri önem kazanmaktadır. Bütün bu sektörlerin tamamında da bilişim önem kazandı için Endüstriyel Veri Bilişimliliği, Endüstriyel Bilişim Programcılığı ve Mühendisliği, Veri Güvenliği Uzmanlığı, Endüstriyel Kullanıcı Arayüzü Tasarım, Robot Koordinatörülüğü, IT/OT Çözüm Mimarlığı, Bulut İletişim Uzmanlığı, Şebeke Geliştirme Uzmanlığı gibi alanlardaki iş imkanları önem kazanacaktır. Endüstriyel planlama ve programlama, mekatronik, elektrik-elektronik, nano-teknolojiler, işletme mühendisliği gibi mühendislik dallarının önemi de bu sektörlerde artacaktır.

Peki gelecekte bizi neler bekliyor?

Çok değil, 30 yıl önceki geçmişti düşündüğümüzde odalar büyüğündeki ilk kartlı bilgisayarlar makaralı bilgisayar sistemlerine, oradan da masaüstü bilgisayarlara, dizüstü bilgisayarlara ve cep bilgisayarlarına geçiş evrimini düşünürüz. Yine aynı şeyi otomotiv sektöründe Allah'a emanet güvenilir sistemli arabalarda, yakıt fiyatlarna bağlı olarak motorların verim oranlarının artması, daha hafif ama kazalarda insan faktörünü gözetin, ergonomik tasarımları önelliğimiz incelemez de yeterlidir. Gelecek hakkında bize fikir verecektir.

Gelecekte küresel rekabetin etkileri nedeniyle üretim miktarlarının daha fazla maksimizasyonu, üretim maliyetlerinin de daha fazla minimizeyonu söz konusu olduğunda globalizasyona karşı direnibil-menin temeli rekabet edebilecek teknolojilere sahip olmanın geçecektir. Gelecek artık robotların teker teker kullanılmasın değil, gelecek robotların öğrenen robotlar veya yepyeni zekayla düşünen ve karar veren robotları hazırlamaktır. Sistem yavaş yavaş yeni otomasyon tam otomasyona geçiş hızlanarak yapılmaktadır. Kendiğinden organize olan dijital fabrikalar veya akıllı fabrikalara olan ihtiyaç artacaktır. 1996'da Tamamen Entegre Otomasyon (TIA) ile şirketlerin süreçlerini koordine edip yazılım ve donanımları entegre eden şirketler 2007 yılında PLM yazılımları ürün yaşam döngüsü yönetimini sağlayan ürün geliştirme ortamını optimize etmeye başlamıştır.

Önümüzdeki dönemde ne zaman nerede olacağımız söyleyebilen cep telefonlarımız, bize ne zaman ve nerede şarj edilmesini söyleyecek elektrikli arabalarımız, ne zaman hangi sosyal etkinlikte olacağımız söyleyen sosyal medyalarımız bizi yönlendirecek, gelecekte internet üzerinden istediğimiz ürünü alabileceğimiz bir market sisteminde yaşayacağız. Dükkân dükkân doğışmanın yeni internet marketleri alacak, kadimlerin en büyük eğlencesi ellerinden alınacaktır. Yine robotların uygulama alanına baktığımızda elimizizi temizleyen hizmetçi robotlar, ehliyetinin olmasa da sizi istediğiniz noktaya taşıyan tam otomatik arabalarımız olacaktır.

Sağlık sektöründe yapılan ameliyatlarda güne kadar çok sayıda doktor, hemşire ve sağlık teknisyeni-zinin yer aldığı, bugün ameliyatı gerçekleştiren personel sayısının çok azaldığını, ameliyatlarda robotlarla ameliyat yapıldığını görüyoruz. Önümüzdeki dönemlerde ise sağlık alanında devrim yaşayacağını da söylememiz yanlış olmayacaktır. Ameliyathane içinde robotlara bağlı tam otomasyonlu laboratuvarların kurulduğuna, ameliyat sırasında insanların tıbbi verilerini gözlemleyerek geçime olmadan değerlendiren, düşünen ve uygulayan robotların kullanımı süreci daha yakındır. Artık ameliyathane doktorun yanında robot teknolojilerini kullanan sağlık mühendisi veya insan mühendisi olarak adlandırabileceğimiz Healt-Engineer veya Healtineer personellerine alınamız gerekecektir.



Türkiye Endüstri 4.0'm Neresinde?

Almanya'da 2011 yılında başlayan süreci ABD 2014 yılından beri takip ederken, robot imalatı yapısında çok hızlı gelişme yaşayan Çin 2017 yılında tam otomasyonlu fabrikaları hizmete sokmaktadır. Türkiye sanayisini incelediğimizde değişik sektörlerde farklı bir yarış çıkmaktadır. Ülkemizde birinci sanayi devrimi yani buharlı makinelerden, 3. Sanayi devrimine yani elektronik üretim sistemine kadar her çeşit üretim sistemine rastlamamız tesadüf değil. İkinci dünya savaşı sonrası 1950'lerde üretilen takım tezgahlarından, CNC'lere kadar her türlü alternatifi görüyoruz. Küçük esnaf veya küçük sanayici günlerini kurtarmayı düşünürken; fabrikalaşan, üretimini ve satışlarını planlayan pazara adapte olan sanayicilerimiz de günümüzde mevcuttur.

Peki yarı? Türkiye gelişmelere yavaş yavaş adapte olabilen bir ülke. Önce birisi yapısın, o para kazanırsa ben de yaparım zihniyeti hakim. Bundan sonra da böyle devam edecek. Birisi Endüstri 4.0'a girsin, tam otomasyona geçsin, batmazsa ben de geçerim diyen bir düşünce yapısındaız. İş etütlerini yapmayan, maliyet analizlerini bilmeyen, ürünün satış fiyatını rakibin satış fiyatına göre belirleyen sanayicilerimizin 4. Sanayi devriminden sonra pek şansın kalmayacağını söylememiz, sanayicinin şevkini kırmazın. Ar-Ge çalışmalarını geleceğin anahtarıdır. Ya kendi Ar-ge'nizi kuracaksınız, ya da bu hizmeti satın alacaksınız. Yoksa sektörünüzde kalıcı olmanız artık mümkün değil. Unutmayın ki üniversiteler sadece öğrenci yetiştirmek için değil, aynı zamanda sanayicilerle beraber çalışmak için de kurulmuştur. Laboratuvarınız, sanayiden kopuk üniversitelerin sanayiye de asla katkısı olamaz.

Sanayici; Akademisyenlerin Üniversiteden sanayiye inmesini beklerken, Üniversitelerin biz buradayız Akademisyenlerin de sanayici bize gelisin danışın, biz inceleyelim, onlar isterlerse yardımı olalım anlayışı yanlış.

Çağımızda tek bir tuş ile bütün sırlarınızı kağıda dökmek mümkün. Önemli olan sen maliyetini ne kadar düşüreceksin. Rakiplerinden ne kadar üstün olacaksın. Bunu uluslararası alanda düşündüğümüzde sen printer üretmeye kalkarken; neredeyse printeri bedava veren, sarf malzemelerinden para kazanan rakiplerinizle nasıl baş edeceksiniz?

Evet 4. Sanayi devrimi veya Endüstri 4.0 geldi, kapımızı çaldı. İster kapıyı açarsınız ve buyur edersiniz, ister kapıyı açmaz reddedersiniz. Yarına Endüstri 4.0 ile hazırlanabiliriz. Ama merak ediyorum, SİZ İNSAN 4.0'A HAZIR MISINIZ?





SUKUK, SUKUK ÇEŞİTLERİ

Sukuk nedir?

İslami tahviller (sukuk) İslami finansman yöntemlerine dayanılarak ihraç edilen menkul kıymetlerdir. Sukuk, Arapça "Sak" kökünden gelmektedir. Sak, kelime anlamı olarak sertifika veya vesika anlamlarını içinde barındırmaktadır. Sukuk ise "Sak" kelimesinin çoğulu olduğundan, sertifikalar anlamına gelir. Arapça'da bono ve tahviller için "Senet" kelimesi kullanılırken; İslami tahvil olan saklar için ise, "Sukuk" kelimesi kullanılmaktadır. 53 Bu çerçevede "finansal sertifika" anlamına gelen ve çok çeşitli çalışmalarda tahvilin İslami muadili olarak tanımlanarak "İslam tahvili" adını alan sukuk54, faizsiz olması özelliği ile İslami esaslara uygun bir menkul kıymet olarak kabul edilmektedir. En basit şekliyle sukuk bir varlığa sahip olmayı veya ondan yararlanma hakkını göstermektedir. Sukukta yer alan hak-idda sadece nakit akışı hakkı değil aynı zamanda mülkiyet hakkıdır. Bu, sukuku geleneksel tahvillerden farklılaştırmaktadır.

Geleneksel tahviller faiz taşıyan menkul kıymetlerden oluşurken, sukuklar temel olarak varlık sepetinde mülkiyet hakkından oluşan menkul kıymettir. Sukuk, yatırımcısına faiz yerine finansse edildigi varlıktan elde edilen gelir/kardan pay verdiği için geleneksel tahvillerle karşılaştırılarak değerlendirilmektedir. 55 Tahvil, borca dayalı sertifika; sukuk ise varlığa dayalı sertifika olarak nitelendirilebilir.

Tarihçesi

Varlıkların menkul kıymetleştirilmesi kapsamında geliştirilen yatırım araçları, ilk olarak Orta Çağ'da alış-veriş ve diğer ticari faaliyetlerden kaynaklanan finansal yükümlülükleri gösteren bir kağıt olarak ortaya çıkmıştır. Günümüzde, bu yapıdan farklılaşarak, ilgili varlığın değeri ile orantılı olarak oluşturulan sertifikalar aracılığıyla varlığın mülkiyetinin geniş yatırımcı kitlesine transferini sağlayan bir menkul kıymetleştirme mekanizması haline gelmiştir. İlk İslami tahvil, Malezya hükümeti tarafından 1983 yılında ihraç edilmiştir. İslami bankaların varlık yönetimini kolaylaştırmak için bu tahviller, karz-ı hasen (faizsiz borç) usulüne göre ihraç edilmiştir. Ancak bu tahvillerin ikinci piyasada işlem görmesine izin verilmemiştir. Malezya'nın ardından Kuveyt Merkez Bankası, mudaraba türünde tahvil ihraç etmiştir.

"Sukuk" uygulamaları, ilk kez Malezya Hükümeti tarafından 2002 yılında gerçekleştirilmiştir. Başlangıçta 500 milyon USD olarak ihraç edilen Malezya sukuklarının % 51'i Körfez ülkelerinde, % 30'u Asya'da, % 15'i Avrupa'da ve % 4'ü de Amerika'da satılmıştır. Uygulanan yapı ise bir kamu kurumu olan Federal Malezya Arsa Ofisi elindeki arsaların kurulan bir SPV'ye (Kamu Varlıklar Şirketi'ne) satılarak, oradan Malezya Hazinesi'ne kiralanarak elde edilen kira



gelirlerinin, SPV'ce ihraç edilen sukukların satıldığı kişilere gelir olarak aktarılmasını sağlayan bir yapı üzerine inşa edilmiştir. İkinci piyasada işlem gören ilk sukuk ise, 2000 yılında Bahreyn'de görülmüştür. Müteakiben Malezya, diğer İslam ülkeleri ve Müslüman olmayan ülkelerde de ihraçlar devam etmiştir. Uluslararası İslami Finans Piyasası (International Islamic Financial Market-IFM) verilerine göre, sukuk ihraçlarında genellikle özel sektör tahvilleri büyük bir paya sahiptir. 2007 yılında ihraç edilen sukuk hacminin % 81'i şirketler tarafından gerçekleştirilmiştir. 2000 yılında Bahreyn hükümetinin 336 milyon USD'lik ihraç ile başlayan sukuklar, 2007 yılı sonunda 89 milyar USD ihraç büyüklüğüne ulaşmıştır. Moody's'in Ocak 2008 tarihli araştırma raporu'9 Ortadoğu, Afrika ve Asya Pasifik ülkelerindeki sukuk işlemlerinin çeşitliliği de göstermektedir. Buna göre müşaraka sukuk, toplam sukuk ihracının % 40'ine oluştururken, ardından icara ve mudaraba sukuk gelmiştir. Yine aynı ülkelerde 2007 yılında ihraç edilen 119 sukukun 88'i devletlere ait iken, 31 sukuk özel şirketler tarafından ihraç edilmiştir. Sukuk ihraç eden şirketlerin büyük bölümü (%31) İslami finans kurumları iken, bunları gayrimenkul ve kamu hizmeti veren kurumlar takip etmiştir. Sadece İslam dünyasında değil, uluslararası piyasalarda da global bir yatırımcı olarak kullanılmaya başlanan sukuk ihraçları, Lükssegment Borsası'ndan sonra 20.7.2006 tarihinde ilk defa Londra Borsası'na da kote edilmiştir. 60 Dow Jones Endeksi61 ve Citigroup Mart 2006'da Dow Jones Citigroup Sukuk İndeksi'ni hesaplamaya

başlamış olup, İslam düzenlemeleri çerçevesinde ihraç edilen finansman sertifikası sukukların performansını ölçmek amacıyla kullanılmaktadır.

Türkiye'deki düzenleme

Sukuk sözcüğü pek az geçmekle beraber, Türkiye'de bu İslami faizsiz bono ile ilgili yasal düzenleme Sermaye Piyasası Kurulu'nun 01.04.2010 tarih ve 27539 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Seri:III, No.43 sayılı Tebliği ile yapılmıştır. Şahitliği uzunca bir şekilde "Kira Sertifikalıları ve Varlık Kiralama Şirketlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ olup kısaca Kira Sertifikalıları Tebliği şeklinde anılmaktadır. Tebliğ 22 madde, dört ana bölüm ve iki Ek'ten oluşmaktadır.

Dayandığı Finansman Modeline Göre Sukuk Çeşitleri nelerdir?

1- Mudaraba Sukuk

Mudaraba, her türlü girişime kar-zarar ortaklığı kapsamında yönetim desteği vererek özsermaye temin edilmesi olup, bu açıdan risk sermayesine benzer bir yapı çizmektedir. Mudaraba sukukta sertifika ihraççısı mudarbittir (girişimci). Fon verenler sermaye sahipleridir ve toplanan fonlar mudaraba sermayesidir. Sertifika sahipleri mudaraba faaliyetindeki varlıkların ve anlaşıma başına dönen kar payının sahibidir. Sertifika sahipleri, eğer gerçekleşirse kaygıları da üstlenirler. Mudaraba sukuk, ortak mülkiyeti ifade eder ve sukuk ihraç edene karşı özel projelerde sukuk alıcısına hisse hakkı verir. Mudaraba sukuk sözleşmesi, ihraç ile ilgili sermayenin türü, getiri oranı ve diğer şartların şer-i hükümlere uygunluğunu gösteren tüm bilgilerin yer aldığı ihracın tanıtımındaki resmi bildirimde dayanır.

2- Müşaraka Sukuk

Müşaraka Sukuk: Müşaraka sukukta, sukuku ihraç eden taraf belli bir projenin ya da faaliyetin gerçekleştirilmesi için kurulmuş bir özel amaçlı şirkete (SPV) daveti yapan taraftır. Fon sağlayıcılar müşaraka sözleşmesinde ortak konumdadırlar. Toplanan fonlar, katılımcıların, müşaraka sermayesine olan katkısını hisse olarak temsil etmektedir. Sukuk sahipleri ortaklığın varlıklarının da sahibi olup, gerçekleşecek karda hak sahibidirler. Müşarakanın mudarabadan temel farkı sermayenin her iki taraftan da gelmesidir. İslami Finansal Kurumların Muhasebe ve Denetim Örgütü tarafından belirlenmiş 18 numaralı Finansal muhasebe standardı Müşaraka sukuku tanımlamıştır. Bu standarda göre: "Tahvil ihraç eden taraf, belli bir projenin ya da aktivitenin gerçekleştirilmesi için kurulmuş bir ortaklığa daveti yapan taraftır. Fon sağlayıcılar (katılımcılar) müşaraka sözleşmesinde ortak konumdadırlar. Toplanan fonlar, katılımcıların, müşaraka sermayesine olan katkısını hisse olarak temsil etmektedir. Tahvil sahipleri, ortaklığın varlıklarının da sahibi konumunda olup, gerçekleşecek karda hak sahibidirler." Müşaraka Sukuku, ortaklık sözleşmesine dayalı mevcut bir işin finansmanını geliştirmek veya yeni bir projeyi tesis etmek için kullanılır. Sertifikayı elinde bulunduranlar hisseleri oranında projenin veya faaliyetin sahibi olurlar. Her ne kadar bu sertifikalara sahip olmalarıyla likit olmayan varlıklar üzerinde mülkiyeti doğsa da, Müşaraka tahvilleri ikinci piyasada alınıp satılabildiğinden, likit özelliğe sahiptir. Bir başka deyişle Müşaraka sertifikaları ciro edilebilir enstrüman olarak işlem görür ve ikinci piyasalarda alınıp satılabilir. Müşaraka sukuk ile sahip olunan varlıklar likit (para, alacak ya da avans niteliğinde) ise, şer-i hükümler bu sukukların alınıp satılmasını uygun görmemektedir.

3- İcara Sukuk

İcara sukukta, taraflardan biri, müşterinin kira ücreti ödeyerek kullanmak istediği teçhizatı satın alarak, müşteriye kira ücreti mukabilinde kiralamakta, kira süresi ve ücreti önceden belirlenmekte ve sözleşmenin konusu olan varlığın mülkiyeti kiralayanda kalmaktadır. Bu sukuk türü sahibine kiradaki bir gayrimenkuldeki eşit



ortaklığın sahipliğini veya gayrimenkulün itifa hakkını sunar. İcara sukuk, sahiplerine gayrimenkulün mülkiyet hakkını, kirasını almayı ve sukuku kiracının haklarını etkilemeyecek şekilde elden çıkarma mesele alm-satma yapma hakkını tanır. İcara sukuk sahipleri söz konusu gayrimenkulün bakım maliyetlerini üstlenmektedirler. İslami menkul kıymetler içerisinde en çok rağbet gören ürünler olma özelliğini sürdüren icara sukukları 70, geleneksel anlamdaki varlığa dayalı menkul kıymetlere benzemekte, tahvilin dayanağı olan varlıktaki oransal mülkiyeti gösterdiği için, nominal değer, primli değer ya da indirimli değer üzerinden alım satılabilmektedir. İcara sukukta, finans kurumunun varlığı satın alınmasına ilişkin anlaşma, varlığın sigortalaması ve sürdürülmesi için kiralayana görevlendirildiğine ilişkin hizmet anlaşması ile finansal kiralama durumunda kiralama döneminin sonunda kiralanana kiracıya satışına ilişkin yüklerim anlaşması başlıca dokümanlardır. 71 Bir icara sözleşmesi yapılırken söz konusu varlığın kiralanabilir olduğu ve kira miktarının ne kadar olduğunu tarafların açıkça bilmesi gerekmektedir. Kira tutan kiralanmanın ilk döneminde açıkça ve soraklı dönemler için yenilenerek belirlenir.

4- Murabaha Sukuk

Bu sukuk türünde sertifika ihraç eden taraf emtia murabahası satıcısı, murabaha alan emtiansın alıcısı ve fon da emtiansın satın alma maliyetidir. Sertifika sahipleri murabaha emtiansına sahip olurlar ve emtiansın tekrar satışında nihai satış fiyatı hakkına sahiptirler. Murabaha temelli sukukun hukuki olarak geçerli olması için sadece birinci piyasada işlem görmesi gerekir. Sukukun ciro edilmesi veya ikinci piyasada işlem görmesine İslam hukuku tarafından izin verilmemiştir. Çünkü sertifikalık, emtia alıcısının sertifika sahiplerine borcunu temsil etmektedir ve borcun vadeli olarak alım satılması faizle sonuçlanacağından izin verilmemiştir. Sözleşmeler kısa veya uzun vadeli olabilmektedirler. Özellikle kısa vadeli, likit yatırım

araçlarına dayalı ticaret finansmanında kullanılmaktadır. Finansman sağlayan İslami kuruluşlar, sağladığı finansman karşılığında elde edilecek gelirin dağıtılacağı murabaha sukuklarını almaktadırlar.

5- Selem Sukuk (Selem Tahvil)

Selem Sukuk, selem sermayesi toplamak için eş değerli olarak ihraç edilen belgelerdir. Toplanan bu sermaye ile ihraç olan belgeleri alanlar selem bazı satılan malların mülkiyetini almış olur. Belgeleri ihraç eden bu malların satıcısıdır. Üyeler ise malların alıcılarıdır. Ödenecek üyelik ücretleri malların satın alma fiyatıdır. Selem belgelerini ihraç edenler mal sahipleridir ve bu mal sahipleri selem bazı malları ihraç edilen selem sukuk belgeleri ile satmaya yetkilidirler. 77 Tahvilin karlı olması kadar likit olması da önem arz etmektedir. İkinci defa alım satma konusu olamayacak bir borçlanma aracı çok da talep görmeyecektir. Selem tahvilinin satın alınmasında, yatırımcı, tahvil konusu olan malın fiyatının, vade tarihinde yükseleceğini bekliyorsa, selem tahvilini satın alır. Fakat örneğin, tahvil satın almış olan yatırımcının vade tarihinden önce beklentileri değişirse, elindeki tahvil satarak yatırımından vazgeçebilir. Selem sözleşmesi, genellikle tahıl, petrol, demir ve benzeri ölçülebilir ve standartlaştırılabilir emtia üzerine yapılmaktadır. Bu sözleşmelerin finansmanı için çıkarılan sukuklar ikinci el piyasada nominal değer üzerinden işlem görebilmekte olup, emtiansın teslim tarihindeki fiyatına yönelik beklentiler doğrultusunda alım satılabilmektedir.

6- İstisna Sukuk

İstisna sukuku, sertifika sahibinin sahip olduğu ürünleri imal için gerekli fonları sağlanması amacıyla ihraç edilen ve eşit değer taşıyan sertifikalardır. Üyektelin elde edilen fonlar ürünün maliyetliken, sertifikaları ihraç edenler üreticiler (satıcı/edarıcı) ve üyeler ise plantlanan ürünün alıcılarıdır. Sertifika alıcıları ürüne



KÜRESEL SEKTÖR EĞİMLERİ VE ÖNCELİKLİ HEDEF PAZARLAR ANALİZİ RAPORU

HAZIR GİYİM & AYAKKABI SEKTÖRÜ

Konya Ticaret Odası ve EY Danışmanlık Hizmetleri tarafından yürütülmüş olan "Küresel Sektör Eğilimleri ve Öncelikli Hedef Pazarlar Analizi", Konya ilinin ihracat değerini artırmayı, ihracat yapan Konyalı firma sayısının yükselmesini ve de ihracat yapmakta olan firmaların ihracat hacimlerini daha da yukarı çekmelerini amaçlamaktadır. Proje, ekonomik gelişiminde ihracatın önemli bir yere sahip olduğu Konya ili için önem arz etmektedir.

Küresel hazır giyim ve ayakkabı sektöründe Asya Pasifik ülkeleri üretimde kontrolü elinde tutmaktadır. Aynı zamanda, Türkiye'nin en önemli ihracat pazarları olan Avrupa ve Orta Doğu'ya gerçekleştiren tedarikte de başı çekmektedir. Düşük maliyetler sebebiyle üretim hatlarının Asya Pasifik ülkelerine kaydırıldığı sektörde; Bangladeş, Çin, Hindistan ve Vietnam gibi ülkeler küresel pazardaki talebin önemli bir kısmını karşılamaktadır.

Bu ülkelere özellikle Bangladeş, üretim ve iş gücü maliyetlerinin minimum seviyede olmasıyla diğer ülkelere karşı rekabet avantajı elde etmektedir. Bangladeş'in bir diğer avantajı, Avrupa ülkelerine gümrük vergisi olmadan ürün ihrac edebilmesidir. Asya Pasifik ülkeleri, maliyetler açısından avantajı konumda olmalarına rağmen, pazardaki tüm paya sahip değildir. Gelişmiş pazarlarda

kalite seviyesi yüksek ürün talebi söz konusu olduğunda Asya Pasifik ülkeleri genelde geri planda kalmaktadır. Bu segmentteki ürünlerin talebi iç pazardan veya yakın coğrafyadaki ülkelere karşılanmaktadır. Örneğin, Avrupa pazarında yüksek kalite segmentindeki ürün tedariki, ülkelerin kendi iç pazarlarından, diğer AB ülkelerinden ya da Türkiye'den karşılanmaktadır. Türkiye'nin bu durumdaki avantajı, birçok Batı Avrupa ülkesine kıyasla iş gücü maliyetlerinin düşük olması, pazara coğrafi yakınlığı ve gümrük vergisi muafiyetine sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Körfez ülkelerinde ise, erkeklerin giyim tarzlarındaki değişiklikler ve kadınların da iş hayatına daha fazla dahil olmaları ile birlikte, hazır giyim pazarı hacminde önemli derecede artış yaşanmıştır. Bu bölgedeki ülkeler ürün tedariki için ağırlıklı olarak Asya Pasifik ülkelerini tercih etmektedir.

Raporla hazır giyim ve ayakkabı alt sektörlerinin analizi için 6 GTIP kodu belirlenmiştir. Bu kodlar üzerinden küresel ve Türkiye dış ticaret görünümü, 2010-2014 yılları arası ithalat ve ihracat istatistikleri ve diğer ikinci kaynaklardan yararlanılarak analiz edilmiştir. Bu alt ürün grubunun küresel dış ticaret hacimleri incelendiğinde, kadın takım elbisenin hazır giyim sektörü içinde %28 (66 Milyar \$), erkek takım elbisenin hazır giyim sektörü içinde %21'lik (50 Milyar \$) pay



İle dış ticaret hacmi en yüksek ürünler oldu gözlemlenmiştir. Deri ayakkabılar ise ayakkabı sektörü içerisindeki %41'lik (58 Milyar \$) pay ile öne çıkmaktadır.

Tüketici eğilimleri incelendiğinde, erkek tüketicilerin kalite ve klasik tasarımların bir arada olduğu kullanımı rahat giysileri tercih ettiği görülmektedir, bu durumun kadın giyimine de yansıtıldığı tespit edilmiştir. 2014 yılı itibarıyla erkek ve kadın giyimine öne çıkan markalar; Nike, H&M, Adidas, Uniqlo, Zara'dır. Spor giyim, erkek giyiminde oldukça önemli bir yer kaplamakta ve H&M ve ZARA gibi büyük markalar da bu eğilim doğrultusunda hareket etmektedir. Kadın giyiminde ise; fast fashion (hızlı değişen moda) ve bütçe uygunluk tüketici tercihlerinde daha öncelikli bir hal almıştır.

Erkek ve kadın takım elbisede en yüksek fiyatlara sırasıyla; 2255



ve 1605 ile ABD'de rastlanmaktadır. Batı Avrupa'da ise fiyatlar erkek takım elbiselerinde 1705, kadın takım elbiseleri için ise; 1305 seviyelerindedir. Gelişmekte olan ülkelerde alım gücünün artması ile birlikte elektronik aletler, saatler ya da pahalı içecekler gibi lüks tüketim ve statü belirten ürünlere verilen önem artmıştır. Dolayısıyla; erkek giyimi ve aksesuarlarındaki lüks arayışları fiyatların, kadın takım elbise fiyatlarına oranla daha yüksek olmasına yol açmaktadır.

Dünya ayakkabı üretimi bir önceki yıla göre %8'lik artış ile 24,3 Milyar çift ulaşmıştır. Ayakkabı üretiminin yapıldığı Asya, Güney Amerika, Avrupa, Afrika ve Kuzey Amerika bölgeleri ve üretim oranlarına yandaki haritada yer verilmiştir. Üretim bölgelere dağılımında Asya Kıtası'nın yüksek orandaki payı dikkat çekmektedir.

Türkiye, özellikle hazır giyim sektöründe işgücü, tedarik zinciri, lojistik konumu ve son dönemdeki yatırımları ile birlikte dünyamızın önde gelen ilk on tedarikçisinden biridir. Üretimin %70'inin ihracat edildiği hazır giyim sektöründe, Avrupa ülkeleri ile Orta Doğu pazarlarına yönelimin arttığı ve ihracat için bu pazarlara odaklanıldığı görülmektedir. Konya firmaları ise ayakkabı sektöründe daha yoğun faaliyet gösterirken, hazır giyimde pozitif yönlü bir ivmeye sahiptir. Konya'nın Avrupa başta olmak üzere, Orta Doğu ve Türkiye'nin sınır komşusu olan ülkelere yüksek hacimli ihracat gerçekleştirdiği gözlemlenmektedir.

Çalışma kapsamında EY Hedef Pazar Belirleme Metodolojisi kullanılarak Konya'da hazır giyim ve ayakkabı 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 GTIP kodları üzerinden küresel ve Türkiye dış ticaret istatistikleri incelendiğinde, olgunlaşmış pazarların yanında hızla gelişmekte olan pazarların da, önemli dış ticaret fırsatları sunabileceği tespit edilmiştir.

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

1. Almanya,
2. Birleşik Krallık,
3. Hollanda,
4. Suudi Arabistan ve
5. Birleşik Arap Emirlikleri

Hazır Giyim ve Ayakkabı sektörü kümesinin öncelikli ihracat pazarları olarak belirlenmiştir.

Rapor kapsamında analiz edilen Almanya, Birleşik Krallık, Hollanda, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri pazarlarında öne çıkan bulgular şöyledir:

Avrupa'nın en büyük ekonomisine sahip olan Almanya'da; hazır giyim ve ayakkabıya ait tüm alt sektörlerde Türkiye'nin önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. Coğrafi yakınlık, Almanya'nın ithalat hacminin büyüklüğü ve gümrük vergisinden muaf olması, Türkiye'yi pazarda öne çıkaran hususlardır. Ayrıca, Almanya'nın 2010-2014 yılları arasında incelenen tüm hazır giyim ve ayakkabı ürünlerinde küresel ithalatını ile Türkiye'den ithalatını artırmış olması ve ek olarak Almanya'da yaşayan yoğun Türk nüfusu, Türk ürünlerine pazarda rekabet avantajı getirmektedir. Diğer yandan, deri ayakkabı ithalatında kaliteye verilen önem ile birlikte İtalya'nın pazarda öne çıktığı görüldüğü de, Türkiye'nin yatırımları ve istihdamındaki artış ile birlikte bu ürün pazarındaki payını da artıracak tahmin edilmektedir.

Erkek ve Kadın Giyiminde En Çok Tercih Edilen Markalar 2005-2014



İnternette alışveriş oranının arttığı Almanya'da, AVM sayısının da birçok Avrupa ülkesinin üzerinde olması, tüketicinin ürünlere ulaşmasını kolaylaştırmakta ve satış kanalı alternatiflerini artırmaktadır. Analiz edilen ürünler içerisinde en fazla tüketici potansiyeline sahip olan hizmet sektörü çalışanların sayısı, toplam istihdamın %74,1'ini oluşturmaktadır. Diğer yandan, hazır giyim ve ayakkabı harcamalarının hanehalkı harcamaları içindeki payı azalması, ihracatçılar için pazarda tehdit oluşturmaktadır. Hazır giyimde genel olarak Asya Pasifik ülkelerinden ithalata geçerken Almanya pazarında öne çıkan ülkeler; Bangladeş ve Çin'dir. Erkekler ve kadınlar için takım elbisede Bangladeş lider konumdayken, erkek ve kadın gömlek ürünlerinde Çin en fazla ithalat gerçekleştirilen ülkedir. Çin'e yönelik anti-damping sebebiyle, başta gümrük vergisinden muaf tutulan Bangladeş olmak üzere pazardaki diğer oyuncuları Çin'e karşı rekabette avantajına sahiptir. Deri ayakkabıda kalitenin başlıca kriterlerinden biri olması, İtalya'yı pazarda öne çıkarsa da, tekstil ayakkabısı pazarında tersi bir durum söz konusu olup fiyat öne çıkmaktadır. Bu durum, işçi maliyetlerinin görece düşük olduğu Asya Pasifik ülkelerinin pazarda yüksek paylara sahip olmasına yol açmıştır.

Nüfusunda ve ekonomisinde büyüme beklentisi olan Birleşik Krallık'ta, 2016 yılı sonrasında hazır giyim ve ayakkabı harcamalarının artması beklenmektedir. Ülkede 2010-2014 yılları arasında incelenen tüm ürünlerde Türkiye'den yapılan ithalat artmıştır. Ülkenin kaliteli ve uygun fiyatlı ürünleri, Türkiye'nin gümrük vergisi muafiyeti, Asya Pasifik ülkelerine kıyasla lojistik yakınlığı ve kaliteli ürünlere sahip olması ile pazardaki ihracat değerini daha da arttırmaktadır. Türkiye'nin özellikle kadınlar için takım elbise ürününde en yüksek ihracat hacmine sahip ikinci ülke olması, tamamlayıcı ürünü olan kadınlar için gömlek sektörü için de büyük potansiyel oluşturmaktadır.

Birleşik Krallık'ta üretim ve iş gücü maliyetlerinin artması, hazır giyim ve ayakkabı ürünlerinde iş piyasada yapılan üretimin azalmasını dolayısıyla ithalat talebinin yüksek oranda artmasına sebep olmuştur. İmalat sektörünün daraldığı ülkede, hizmet sektöründeki büyüme, hazır giyim ve ayakkabı ihracatçıları için önemli fırsatlar yaratmaktadır. Toplam istihdamın %83'ü hizmet sektöründe sağlanırken, kadınların istihdam oranı da OECD ortalamasının oldukça üzerindedir. İnternette alışveriş yapma oranında dünyoda ilk sırada bulunan Birleşik Krallık'ta, hazır giyim ve ayakkabı ihracatçıları için tehdit oluşturabilecek gelişmeler de yaşanmaktadır. Asya Pasifik ülkelerinin kendi markaları ile lüks segmentinde pazara

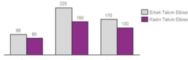
girmiş olması ve iş yaşamında değişen giyim tarzından dolayı takım elbiseye olan ilginin azalması, bu tehditlerden en fazla öne çıkanlardır.

Birleşik Krallık hazır giyim alt sektöründe Çin ve Bangladeş gibi Asya Pasifik ülkeleri yüksek hacimli ihracat değerlerine sahiptir. Bu ülkelerin yanı sıra Hindistan, Romanya ve Türkiye de pazarda üst sıralarda yer almaktadır. Çin, uygulanan anti-damping sebebiyle rakiplerine karşı dezavantajlı konumda olsa da, Birleşik Krallık'ın en önemli hazır giyim tedarikçisidir. Ayakkabı alt sektörü deri ayakkabılar kapsamında, İtalya ve Hollanda gibi ülkelerin varlığını da, Asya Pasifik ülkeleri pazardaki önemli oyuncularlardır. Asya Pasifik ülkelerinin pazardaki hakimiyeti, tekstil ayakkabı sektöründe daha belirgin bir şekilde görülmektedir.

Ulaşım ve lojistik açısından Avrupa'nın en önemli merkezlerinden olan Hollanda'da, hazır giyim ve ayakkabı harcamalarının 2016 yılı sonrasında artacağı öngörülmektedir. İstihdam oranının yüksek olması takım elbise ve tamamlayıcı ürünlerden olan gömlek alt sektörleri için büyük potansiyel arz etmektedir. Avrupa ülkeleri tarafından Çin'e uygulanan anti-damping sebebiyle Türk firmaları bu pazarlarda büyük avantajla sahiptir. Böylelikle, özellikle ayakkabı ihracatındaki imrenin yeniden yükseliş kazanabileceği öngörülmektedir.

Analiz edilen hazır giyim ve ayakkabı sektörlerinin en yüksek

Erkek ve Kadın Takım Elbise Ortalama Birim Fiyatları (\$, 2014)



Ayakkabı Üretiminin Bölgesel Dağılımı (Miktar %, 2014)



potansiyeli sahip müşteri grubu olan hizmet sektörü çalışanları, Hollanda toplam istihdamının %90'ını oluşturmaktadır. Ülkede kadınların istihdam oranı da %70 olup, %57 olan OECD ortalamasının üzerinde yer almaktadır. E-ticaret kanalıyla yaygın bir şekilde kullanılması da pazarı cazip hale getiren başlıca faktörlerden biridir. Hollanda hazır giyim sektöründe, Çin ve Bangladeş'in hakim yapısı görülmektedir. Hindistan, Türkiye ve Almanya, pazara kayda değer miktarda ihracat gerçekleştiren diğer ülkelerdir. Bangladeş'in büyüme eğiliminde olduğu pazarda, Çin kendisine uygulanan anti-damping sebebiyle dezavantajlı konumdadır. Hazır giyimde benzer şekilde tekstil ayakkabıda da Asya Pasifik ülkelerinin hakimiyeti görülmektedir, deri ayakkabı da Asya Pasifik ülkelerine ek olarak İtalya ve Almanya öne çıkmaktadır.

2020 yılına dek nüfusunda 4 milyonluk artış beklentisi olan Suudi Arabistan'ın, hazır giyim ve ayakkabı harcamalarında 2016-2020 yılları arasında sürekli artış olması beklenmektedir. Pazardaki uluslararası markalara olan eğilimin ve kadınların iş gücüne katılımının artması ile birlikte hazır giyim ve ayakkabı üreticisi Türk firmaların potansiyel müşterilerinde artışa neden olacağı tahmin edilmektedir. Alışveriş alışkanlıklarında değişim gösteren Suudi Arabistan, alım gücünün yüksek olması ve Türkiye'nin lojistik yakınlığı sebebiyle Türk malı için oldukça uygun bir pazar olarak görülmektedir.

Suudi Arabistan'ın hazır giyim ve ayakkabı harcamalarının artması ve gelecek dönemde de artış beklentisinin olmasının yanında, Orta Doğu coğrafyasına kıyasla hizmet sektörü istihdamının yüksek olması, pazarı hazır giyim ve ayakkabı ihracatçıları için cazip hale getirmektedir. Ülkede kadınların iş gücüne katılım oranı düşük olsa da, artma eğilimindedir. Bu oranın, Vizyon 2030 (Suudi Arabistan hükümetinin sosyal ve ekonomik kalkınma hedeflerini belirlediği yol haritası) doğrultusunda daha da yükseleceği öngörülmektedir. Diğer yandan, ülkede internetten alışveriş yapma oranının düşük olması, satış kanalları açısından geleneksel kanala yoğunlaşmanın olduğunu göstermektedir.

Çin ve Türkiye'nin hakim olduğu Suudi Arabistan hazır giyimde pazarında, Hindistan ve ABD öne çıkan diğer oyuncularıdır. Gümrük vergisi açısından herhangi bir ülke avantajına sahip değiller, Türkiye bu ülkeler arasında pazara lojistik erişilebilirliği en yüksek olan ülkedir. Deri ayakkabı pazarında Çin ile birlikte İtalya'nın etkinliği bulunurken, tekstil ayakkabıda Asya Pasifik ülkeleri pazarın talebini karşılamaktadır.

Orta Doğu'nun ticaret merkezlerinden ve en hızlı büyüyen ülkelerinden olan Birleşik Arap Emirlikleri'nde, hazır giyim ve ayakkabı tüketiminde gelecek altı yıl içinde sürekli artış



beklenmektedir. Diğer yandan, reeksport ağırlıklı ilerleyen dış ticaret yapısı, BAE'nin incelenen ürünlerdeki ihracat dolayısıyla, ithalat değerinin de gelecek dönemde artacağı göstermektedir. Türk firmaların, BAE'ye gerçekleştirecekleri ihracat ile birlikte Orta Doğu'daki diğer ülkelere de oldukça kolay bir şekilde ulaşabileceği öngörülmektedir. Türkiye'nin coğrafi yakınlığı ve ithalattın da artma eğiliminde olması, pazarın Türk ihracatçıları için berraklığı potansiyeli bir kat daha artırmaktadır.

Pazardaki hazır giyim ve ayakkabı harcamaları sürekli olarak artmakta, harcamaların hanehalkı tüketimi içerisindeki payı da yükselmektedir. İnternette alışveriş yapma ve kadınların iş gücüne katılım oranının Orta Doğu coğrafyasının oldukça üzerinde olduğu BAE'de, erkeklerin giyim alışkanlıkları da geleneksel kıyafetlerden takım elbiseye doğru kaymaktadır.

BAE hazır giyim ve ayakkabı sektöründe en fazla öne çıkan tedarikçiler, Çin ve Hindistan'dır. İki ülke de neredeyse tüm alt sektörlerde pazarda hakim konumdadır. BAE'de dikkat çeken diğer oyuncular, İtalya, Fransa ve Vietnam'dır. Bu ülkeler ağırlıklı olarak ayakkabı sektöründe faaliyet göstermektedir. Türkiye ise, ilköyle düşük hacimde ürün ihrac etmesine rağmen, ihracatını artırma eğilimindedir. EY Danışmanlık Hizmetleri'nin hazırladığı "Küresel Sektör Eğilimleri ve Öncelikli Hedef Pazarlar Analizi", dış ticaret ve makroekonomik veriler, büyüme tahminleri, hedef ülkelerin yapısı ve berraklığı avantajları gibi pazarlarda firmalara katkı sağlayacak bilgileri içermektedir. Bu raporla hem Konya'nın, Türkiye ihracatı içerisindeki payının artırılması hem de Konya'daki firmaların küresel seviyedeki rekabetçiliğine katkı sağlanması hedeflenmektedir. Sonuç olarak, hazır giyim ve ayakkabı sektöründe farklı gelişmişlik seviyelerine ve hacimlere sahip pazarlarda, farklı stratejiler ile faaliyetleri daha da geliştirilebilecektir.



743. VUSLAT YILDÖNÜMÜNDE HZ. MEVLANA'YI RAHMETLE ANIYORUZ

BİRLİK VAKTI

Hz. Mevlana'nın 743. Vuslat Yıldönümü Uluslararası Anma Törenleri, 07 Aralık 2016 Çarşamba günü saat 13.30'da Kandil Uyardırma Merasimi, Sevgi ve Birlik Yürüyüşü ile başladı.

Törenler kapsamında çeşitli bilim, kültür ve sanat faaliyetleri muhtelif salonlarda, halka açık ve ücretsiz olarak gerçekleştirildi. Konya Valisi Yakup Canbolat, Şeb-i Arûs törenlerinin tüm dünyaya huzur getirmesini dileyerek konuşmasına başlamış ve bu seneki etkinliklerin temasının Hz. Mevlana'da zirveye ulaşan Kur'an ve sünnet çizgisinde verdiği mesajlarda hep bahsettiği "Birlik Vakti" temasını işlendiğini söyledi. Türkiye'nin ve bütün Müslümanların birlik olmaya çok ihtiyacı olduğunu kaydeden Vali Yakup Canbolat, "Dolayısıyla bu sene bu tema üzerinden etkinliklerimizi düzenledik. Her türlü gerekli hazırlıkları en ince ayrıntısına kadar yapma gayreti içerisinde olduk. Ümit ediyoruz ki Konya'ya yakıncı ve Hz. Mevlana'ya en güzel şekliyle anlatabilme, tanıtılabile fırsatını bu vuslat yıldönümünde kazanma şansımız olur. İnşallah Şeb-i Arûs etkinliklerimiz ülkemizde de birlik, beraberliğe, huzura, hoşgörüye ve sevgiye vesile olur" dedi.

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Şeb-i Arûs Törenleri'nin Türkiye'nin en önemli kültürel etkinliği olduğuna dikkat çekerek "Şeb-i Arûs Törenleri, hem bir manaya hizmet ediyor, hem de şehrimizi eğitiyor. Şeb-i Arûs, çok önemli bir manayı temsil ediyor. Bunun bütün Konyalılar olarak, Türkiye'de yaşayan insanlar olarak farkında olmamız gerekiyor. Bu yönüyle şehrimizi eğitiyor, şehrimizi güç kazanıyor. Gelen ziyaretçilerin en güzel şekilde karşılanması, misafir edilmesi gerekiyor. Halkımıza, esnafımıza görevler düşüyor." diye konuştu. İl Kültür ve Turizm Müdürü Abdusettar Yazar da programları tanıtan bir sunum

yaptı. Yazar, "Açılış programının ardından toplam 105 program gerçekleştirileceğini ifade ederek bunun büyük bir emek ve çaba gerektirdiğini vurguladı. Şeb-i Arûs Törenleri programında; 16 Mukabele-i Şerif (Semâ), 13 Konferans, 10 Mesnevi Dersleri, 3 Panel, 2 Sempozyum, 2 Ödül Töreni, 9 Tiyatro, 3 Şiir Dinletisi, 1 Konser, 1 Söyleşi, 12 Sergi, 10 Üç Dilde Mesneviden Damtlar Sergisi ve 23 El Sanatları Sergisi düzenlenecektir." dedi. Abdusettar Yazar, "Şeb-i Arûs programlarının Konya'ya ait kılınmasının bir adımı olarak bu yıl yeni belirlenen logo ve yazılımın teseline resmen müracaat edildiğini söyledi.

Selçuk Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mustafa Şahin: "Birlik Vakti seçimi son derece doğru olmuştur. Çünkü yaşadığımız günlerde en çok ihtiyacımız olan davranışların başında birlik olmak gelmektedir." Şeb-i Arûs hakkında konuştu. Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektörü Sayın Prof. Dr. Muzaffer Şeker ise "Konya, Aralık ayında daha farklı bir havayı tenefüss etmeye ve daha için için kıpır olduğu, misafir ağırlayacak ev sahibi hüviyetine bürünerek bir şenlenme havası yaşamakta." dedi.

KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade de : "Bu şehirde Hz. Mevlana'dan kaynağını alan huzur ve sevgi iklimi yılın her mevsimi, her ayı, her günü yaşanıyor." dedi. Hz. Mevlana'nın 22. kuşak torunu Esin Çelebi Bayru ise "İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü ve Valilik ile birlikte hazırladıkları programın başarılı geçmesi temennisinde bulundu.

Kaynak : http://www.konyakultur.gov.tr/igdex.php?route=modules/news&news_id=3

XX. YÜZYIL BAŞLARINDA HZ. MEVLANA İÇİN SÖYLENİMİŞ ŞİİRLERDEN

Kubbe-i Hadra (Yeşil Türbel)
Her etek tennuredir,
Her satır bir Suredir,
Her eda mana demek;
Konya Mevlana demek!

Gel ki yollar boş değil;
Her nefes ney, her yeşil
Kubbe-i Hadra demek
Konya Mevlana demek!

Türk alırken Asya'yı
Mevleviler Konya'yı
Etmiş, istila demek
Konya Mevlana demek

Burda yer, gök ihtizaz
Burda boş dönmeyiz niyaz;
Burda yoktur "la" demek
Konya Mevlana demek!

Kar döner, rüzgar döner,
Yel döner, yollar döner,
Yok bir istisna, demek
Konya Mevlana demek!
Arif Nihat Asya

Mevlana'yı Ziyaret
Ziyaretim Mevlana'yı
Kabul et Allah aşkına
Bu fakir-i divaneyi
Kabul et Allah aşkına

Eşiğine yüzüm sürem
El bağlayıp divan örüm
Büyük lütfun eyüle kerem
Kabul et Allah aşkına!

Mevlana, Mevla'nın kulu
Doğru Hakk'a gider yolu
Deryası rahmetle dolu
Kabul et Allah aşkına!

—
Veysel/ adım, budalayım
Sizce yalvarırım daim,
Türk oğlum; Türk tür soyum
Kabul et Allah aşkına!

Aşık Veysel

Ney'in Sesinden Gelen Mevlana
Yayıyor evrene Ney'in sesi;
dostlukları yaymak üzere.

Yıkarak
Ayrılık duvarlarını
bir gül ağacı büyüyor
yanınlara;
Mevlana bahçesinden
yüzyılları öncesinden,
Mevlana'nın bahçesinden
ve hep böyle, her geçen gün
hala çiçek açıyor ağaç;
Mevlanamsı düşünceyle
İnsanlığın bahçesinde
Avni Engöllü (Üsküp)

Ey Rumi!
ben sen olab, çlgılık sükûnet
buldu.

Ey Rumi!
sen ben olalı, şimal ceneb; cenub
şimal oldu.

Denizin diğer kutbu yarattı;
ahenkizlik akortlarda eridi.
Şimdi söyle!

Denizin atan nabzının,
Kenarında dağalanmadığı bir tek
körfez kaldı mı?

Söyle!
Senin sema tarikatından mana
almayan bir tek söz kaldı mı?
Büşbütün raks haline gelmeyen
bir tek adım kaldı mı?

Bu sema'nın ortası benim;
Ey Rumi, ben sen olalı!

Hanns Meinke
(Alman Şair)



ŞEHİR - MEKAN

SİLLEHAN BUTİK OTEL

Onlar gerçek girişimci, hayallerini gerçeğe dönüştüren cesur vatan sevdalıları. Olmayan, olmayacağı ve imkânsız gerçekleştirenler. Onlar bu memleketin, bu şehrin kahramanları. Onlar belki Çanakkale'de savaşmadılar, belki darbeci tankların altına yatmadılar. Onlar elini taşın altına koyup ülke ekonomisine, şehrin ve bölgenin kalkınmasına ivme kazandırdılar. Konya'ya değer katan cesur girişimçilerimize teşekkür ederken yıl boyu devam edecek olan yazı dizimizde mümkün mertebe bu işletmeleri dergimizde işleyeceğiz.

ARICI İthalat İhracat Hediyelek Eya Turizm ve Otomotiv Limited Şirketi, faaliyetlerine 1991 yılında başlamış o günden bu yana klasik antika otomobiller için yedek parça tedariği, yeniden imalat ve ihracat ile iştigal etmekte. Firma Avrupa pazarında hatırı sayılır şekilde tanınmakta. Bunun yanında bu klasik oto yedek parçaları olarak yurtiçinde de www.eskifordyedekparca.com web sitesi olarak tanınmakta. Klasik araba sahipleri ve meraklıları araçları için internet üzerinden satın alabilme ile de yedek parça tedarik edebilir veya araçları hakkında teknik bilgi edinebilirler. Bu sektör işletme mantığı

olarak düşünüldüğünde oldukça cesaret, bilgi, beceri ve kabiliyet istemekte. Bu açıdan Firma sahibi Habib ARICI bey'i tebrik etmemek elde değil.

Habib bey ve eşi Fisun hanımın cesareti sadece bununla da kalmamış, kendisi Konya Silile'de eski bir konağı satın alarak önce oturma amaçlı düşünerek orijinaline uygun restorasyona başlamış, sonradan gelen teklifler sonucunda bu mekânı butik otel olarak tekrar rekonstrüksiyon şeklinde yeni eklemelerle turizme kazandırmıştır. Bina ilk alındığında kullanılmaz ve harabe halde iken 2004 yılında başlanan restorasyon çalışmaları 9 yıl sürmüştür. Bir Türk bey konağı olan binanın restorasyonunda kullanılan her malzemenin aynı bir yol hikayesi var. Mesela bunlara örnek olarak merdiven küpezelerinde kullanılan uzun ağaçlar bile çok zor bulunan tek parça ahşaptan özel üretilmiş. Yerdeki bir özel dokuma kırmızı halı dikkamızı çekti, hikâyesini dinleyince buna da kayıtsız kalmayacağımızı düşündük. Bu kırmızı halı neredeyse bir asır önce evin gelini tarafından bu konakta dokunmuş, sonra satılmış defalarca el değiştirmiş ama yine son olarak Habib bey tarafından



Dekorasyon işlerinde üfleme cam, prinç avize ve lamba, porselen elektrik anahtarlar, tarihi döküm petekler, bronz kapı / pencere kolları, antik halı ve mobilya gibi geleneksel malzemeler temin edildi. Ağaç ve mobilya işlerinde geleneksel sedir ağacı (katranlı) kullanıldı ve herhangi kimyasal işleme tabi tutulmadı. 4 veya 5 yıldızlı bir otelin ortalamaya göre dekorasyon maliyeti 5.000 TL civarındadır. Sillehan Otel'in her odasının maliyetinin yukarıda belirtilen rakamın 10 katı olduğunu da gururla ifade ediyoruz.

Otelin odalarında konfor ve görsellik adına hiçbir masraftan kaçınmadık, ayrıca projelerimiz için hiçbir şekilde destek, hibe de almadık. Odalarımıza büyük Türk devlet kurucularını isimlerini verdik. Atilla Han, Batu Han, Bayan Han, Bumin Han, Bilge Han, Mete Han, Alpgegin Han, Timurlenk Han, Osman Bey, Selçuk Bey. Konseptimiz inanç ve kültür turizmi, amacımız da tarihi mirasımızı koruyup yaşatmak ve gelecek nesillere aktarmak. Yabancı misafirlerimize de tarih ve kültürümüzü yakından tanıma fırsatı sunuyoruz. Tüm çalışmalarında eşim aynı zamanda şirket ortağım Fislin hanıma da teşekkür ediyorum."

tesadüfen satın alınmıştır. Bu halinin hikayesini oteli ziyarete gelen bir hanımın o evin gelininin kendisi olduğunu ve o halıyı kendisinin dokuduğunu söyleyinceye kadar Habib bey de bilmiyormuş. Üzerine hoyratça basıp geçtiğimiz belkide dikkatimizi çekince "aa! ne güzel halıymış" desip geçiverdiğimiz bu eşyanın başkaları için ne kadar anlamlı ve değer taşıdığı ve habira barındırıldığını kimse bilmez tabiki.

Habib ARICI bey çalışmalar ile ilgili şu görüşleri aktardı: "Otelimizin restorasyonu için gerekli bütün izin ve ruhsatlar çalışmalarına başlamadan önce ve kanunlara uygun şekilde alındı. Restorasyonumuzda, konusuna vakıf sanat tarihçi ve restorasyon mimarları ile çalıştım, taş ve acağ ustaları ve diğer işler için bölgedeki yerleşik iş gücünden istifade edilmizdir. Yapılan işlerde unutulmaya yüz tutmuş soğuk demircilik, taşçılık, marangoz işleri ve bağıdadi yapı işleri orjinallerini inceleyerek uyguladık. Bulunmayan özgün yapı malzemeleri araştırarak getirttik, bulunmayanları da özel yaptırıldı. Restorasyon çalışmaları sırasında birçok bölüm son görünümüne kavuşuncaya kadar defalarca yıkılıp tekrar yapıldı.





YENİ ZELANDA

GSYİH (Milyon \$)	KBGSYİH (\$)	Büyüme Oranı (%)	Nüfus	Yüzölçümü (km ²)	Başkent
172.248 (2015, IMF)	36.172 (2015, IMF)	3,4 % (2015, IMF)	4.650.000 (2015, IMF)	270.534	Wellington

Güney Pasifik Okyanusunda ıman iklimin hakim olduğu Yeni Zelanda'da nüfusun % 90'ı şehirlerde yaşamakta olup, başkenti Wellington Dünya'da en güneyde yer alan başkenttir. Yeni Zelanda küçük bir ekonomiye sahip olup, ekonomi büyük oranda tarım, balıkçılık ve orman ürünlerine bağlıdır. Yeni Zelanda, Güney Pasifik Okyanusunda Avustralya'nın güneybatısında yer alan bir ada ülkesidir.

Yeni Zelanda Parlamenter demokrasi ile yönetilmektedir. Ülkede 6 tane bölge ve 1 tane özerk bölge bulunmaktadır. Yeni Zelanda nüfusu 2015 yılında 4.650.000 olarak tahmin edilmektedir. Ortalama yaş ise 1980 yılında 28 iken, 2014 yılında 37.2'ye yükselmiştir. 2020 yılında ortalama yaşam 37.9'a çıkacağı tahmin edilmektedir. Nüfus giderek yaşanmaktadır. 65 yaş üstü nüfus toplam nüfusun %14.6'sını oluşturmaktadır. 2020 yılında bu oranın 16.8'e çıkması muhtemeldir.

Genel Ekonomik Durum

- Güney Pasifik Okyanusunda Avustralya'nın güneybatısında yer alan ada ülkesi olan Yeni Zelanda'nın nüfusu 4,6 milyon kişidir.
- Yeni Zelanda'nın 2015 yılı GSYİH'su tahmini 170,5 milyar Dolar olup, dünyanın 55. büyük ekonomisidir.
- 2015 yılında kişi başına düşen GSYİH 36.963 ABD Dolar ile dünya 21. sırada yer almaktadır.
- 2015 yılı toplam ihracatı 38,0 milyar Dolar'dır.
- 2015 yılı toplam ithalatı 41,3 milyar Dolar olarak gerçekleşmiştir.
- Yeni Zelanda, 2015 yılı İş Yapma Kolaylığı Endeksinde 189 ülke arasında 2. Sırada yer almaktadır. Yeni bir iş kurma süreci yaklaşık yarım günde tamamlanmaktadır.
- 2013 yılında büyüme oranı % 2.5, 2014 yılında %3.3 oranında gerçekleşmiştir. GSYİH'nın, 2015 yılında % 2.5 oranında artması beklenmektedir.



Temel Sosyal Göstergeler

Devletin Adı	Yeni Zelanda
Yürütme Biçimi	Parlamentar Monarşi
Başkent	Wellington
Resmî Dil	İngilizce, Maori
Dini	Protestan % 38,6, Roman Katolik % 12,6, Maori Hıristiyanları % 1,5, Hindu % 1,5, Budist % 1,3, diğer dinler % 2,2, ateist % 32,2, diğer/tanımlanmamış % 9,9
Para Birimi	Yeni Zelanda Doları (NZD)
Yüzölçümü	270.534 km²
Nüfus	4,6 milyon (2015)

Kaynak: TradeMap

- Yatırımların GSYİH içindeki payı 2011 yılında %21 iken, 2014 yılında %24'ü aşmıştır.
- Yeni Zelanda'da 2014 yılında TÜFE % 1,2 oranında gerçekleşmiştir, 2015 yılında %0,2 olarak gerçekleşmiş, 2016 yıl için ise %1,5 olacağı tahmin edilmektedir.
- 2014 yılında işsizlik oranı % 5,7, 2015 de ise % 5,8 olarak gerçekleşmiş olup, 2016 yılında da aynı düzeyde kalacağı tahmin edilmektedir.
- 2015 yılında 4,6 milyon olan nüfusun 2,3 milyonunu çalışan nüfus oluşturmaktadır.
- Ülkede işgücü giderek büyümekte, ülkeye göç de hızlanmaktadır. Gelen göçmenlerin çoğu beyaz yakalı işçilerden oluşmaktadır.

Ekonomik Yapı

- Yeni Zelanda küçük bir ekonomiye sahip olup, ekonomi büyük oranda tarıma bağımlı durumdadır. Tarım sektörü GSYİH içinde %4,2 paya sahiptir. GSYİH'nen küçük bir bölümünü oluşturmamasına rağmen, süt ürünleri, et ürünleri ve orman ürünleri ihracat gelirleri içerisinde önemli bir paya sahiptir. Tarım sektörü işgücünün %7'sini istihdam etmektedir. Yeni Zelanda dünyanın 3. Büyük süt ürünleri tedarikçisi olup, asgari 300.000 hektar toprak süt ürünleri çiftliğine ayrılmıştır.
- Gıda işleme sanayi, hem üretim hem de toplam istihdamdaki payı itibarıyla büyük bir sanayi olup, işlenmiş et ve süt ürünleri ihracatı önemli bir gelir kaynağıdır.
- Yeni Zelanda, şarabın özellikle Chardonnay ve Sauvignon gibi beyaz şarabın en önemli üreticilerindedir.
- Meyva ihracatı önemli bir ihrac kalemidir. Yeni Zelanda dünya kiwi üretiminin %'ünü tedarik etmektedir.
- Sanayi sektörü gayrişahı yurtiçi hasılabın %27'sini oluşturmakta ve işgücünün %11,8'ini istihdam etmektedir. Hafif mühendislik ile tüketici malları sanayi göze çarpmaktadır.
- Yeni Zelanda sülfür, demir cevheri, titanyum, altın, gümüş gibi bol mineral rezervlerine sahiptir. Ayrıca, kömür, linyit gibi enerji rezervleri de bulunmaktadır. Orta vadede daha fazla arazinin madencilğe ayrılması planlanmaktadır.
- Yeni Zelanda petrol rezervlerine sahip olmayıp, küçük miktarda doğal gaz üretmektedir. Ülke içinde üretilen elektriğin %65'i hidroelektrik santrallerden tedarik edilmektedir.
- Hizmet sektörü ise gayrişahı yurtiçi hasılabın %69'unu oluşturmaktadır. Turizm sektöründe çalışanlar toplam işgücünün %12,7'sini teşkil etmektedir. Turizm gelirleri diğer gelirlerinin %18'ini oluşturmaktadır.
- 2014 yılında 65 yaş üstü nüfusun toplam nüfus içindeki payı %14,6'dır. Bu oran 2020'ye kadar %16,8'e yükselceği öngörülmektedir.

- İmalat sanayi ve inşaat, ülkeye olan göçün hızlanması ve ihracattaki artış büyüme üzerinde olumlu etki yaratmaktadır.
- 2014 yılında özel tüketim harcamaları %2,2 oranında artış göstermiş olup, 2015'de %3,8 oranında artış beklenmektedir. Konut yatırım harcamalarındaki artış dayanıklı tüketici mallarına olan talebi yükseltmektedir. Yüksek seviyedeki göç yurtiçi talebi de canlı tutmaktadır.
- Ada ülkesi olan Yeni Zelanda, kuraklık, sel ve deprem felaketlerine açık bir ülke durumundadır.
- Yeni Zelanda'da 2010-2011 yılında meydana gelen Christchurch depremi ve 2010-2013 yıllarında değişik zamanlarda meydana gelen büyük/küçük depremlerin ardından ülkenin yeniden inşa edilmesi faaliyetlerinin artması ile ülke konut sektörünün ülke ekonomisindeki önemi artmıştır.
- Konut fiyatlarındaki artış genelde Avustralya ve Çinli alıcıların artan taleplerinden kaynaklanmaktadır. Konut fiyatlarındaki artış yavaşlatmak için sıkı kredi politikasının izleneceği öngörülmektedir.
- Yeniden inşa faaliyetleri depremden beri öncelik kazanmıştır. 40 milyar NZ\$ miktarda inşaat faaliyetlerine harcanacağı tahmin edilmektedir. 2017'nin sonuna kadar faaliyetlerin tamamlanması beklenmektedir.

GSYİH-Sektörlere Göre Dağılım (%)

	2010a	2011a	2012a	2013a	2014a	2015a
Tarım	4.0	4.3	4.5	4.2	4.2	4.1
Sanayi	25.8	25.0	25.6	25.9	26.6	27.0
Hizmetler	70.2	70.7	69.9	69.9	69.2	68.9

Kaynak: E.L.U' a gerçekleştirme Öngörü



- Yeni Zelanda'nın ihracatının en fazla olduğu ülkeler Çin, Avustralya, ABD, Japonya, G. Kore, İngiltere ve Singapur'dur.
- İhracatında en önemli ürünler: süt ürünleri, et ürünleri, orman ürünleri, makineler, nükleer reaktörler, kazanlar, meyvalar, alkolü içecekler (şaraplar), balık ürünleri,
- Yeni Zelanda'nın ithalatında önemli ülkeler: Çin, Avustralya, ABD, Japonya, Almanya, Malezya, G. Kore ve Singapur'dur.
- İthalatında en önemli ürünler: ham petrol, binek otomobiller, petrol yağları, telefon cihazları, otomatik veri işleme makineleri, ilaçlar, eşya taşıyıcı mahsus motorlu taşıtlar, turbojetler, elektro-medikal cihazlardır.

Ekonomik Performans

2014 yılında büyüme oranı %3.3 iken, 2015 yılında ivmesini kaybederek %2.5 olacağı tahmin edilmektedir. 2016-19 döneminde büyümenin ortalama %2.6 olacağı öngörülmektedir. 2015-19 döneminde büyümenin iticini gücünü özel tüketim harcamalarının oluşturacağı beklenmektedir.

Dış Ticaret

Ülkenin ihracatındaki en önemli ürünler; süt ürünleri, et ürünleri, orman ürünleri ve yün olup, ithalatındaki en önemli ürünler makine

ve elektrikli aletler, mineral yakıtlar ve taşıt araçlarıdır. En önemli ticari partnerleri Avustralya, Çin, ABD ve Japonya'dır. Yeni Zelanda ekonomisi geniş ölçüde işlenmemiş temel tarım ürünleri ihracatı ile sanayi malı ithalatına bağlıdır. Koloni döneminden 1960'lı yılları sonuna kadar Yeni Zelanda İngiltere'nin tarım ürünleri tedarikçisi olup, Yeni Zelanda ihracatının üçte ikisini İngiltere'ye satılan et ve süt ürünleri oluşturmaktadır. Tanımsal ürün fiyatlarındaki düşüş ve İngiltere'nin AB'ne üyelikli neticesinde, ihracat ürünlerinin çeşitliliğinin artırılması zaruretini doğmuştur. 1960'lardan sonra bu çeşitlilik sağlanmakla birlikte uluslararası mal fiyatlarındaki dalgalanmaların etkisi devam etmektedir.

İhracatında Başlıca Ürünler

Ülkenin ihracatındaki en önemli ürünler; süt ürünleri, et ürünleri, orman ürünleri ve yün olup, ithalatındaki en önemli ürünler makine ve elektrikli aletler, mineral yakıtlar ve taşıt araçlarıdır.

İthalatında Başlıca Ürünler

En fazla ithal edilen ürünler ham petrol, binek otomobilleri, petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar, otomatik bilgi işlem makineleri, telefon cihazları, ses, görüntü veya diğer bilgileri almaya veya vermeye mahsus diğer cihazlar, tedavide veya korunmada

Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon \$)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
İhracat	30.932	37.633	37.304	39.206	41.635	38.044
İthalat	30.158	36.111	38.242	39.221	42.497	41.326
Hacim	61.090	73.744	75.546	78.427	84.132	79.370
Denge	774	1.522	-938	-15	-1.132	-3.282

Kaynak: ITC-Trade Map

kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar ve eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlardır.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

2012 yılında 3.7 milyar dolar yabancı yatırım girişi gerçekleşmişken, 2013 yılında 500 milyon dolar doğrudan yatırım çikşi gerçekleşmiştir. 2014 yılında 4 milyar dolar değerinde yabancı yatırım girişinin olacağı tahmin edilmektedir.

Yeni Zelanda 2015 yılı dünya iş yapma kolaylığı sıralamasında da 2. sırada yer almaktadır. Yeni bir iş kurma sıralamasında ise dünyada 1. sırada yer almakta olup, ülkede yarın günde yeni bir iş kurulabilmektedir.

Türkiye İle Ticaret

Yeni Zelanda'ya ihracatımız 2015 yılında bir önceki yıla göre % 2.8 oranında artarak 90.1 milyon Dolar olmuştur. Söz konusu ülkeden ithalatımız ise 2015 yılında bir önceki yıla göre % 30 oranında azalarak 62.7 milyon Dolarla düşmüştür. 2015 yılında Türkiye ile Yeni Zelanda arasındaki ticaret hacmi 152.8 milyon Dolar olup; bir önceki yıla göre % 14 azalmıştır.

Yeni Zelanda'nın 2015 yılı ithalatı dikkate alındığında;

-Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ithalatının %2'si (25 milyon dolar)

-Taze ve kuru üzüm ithalatının %14'ü (8 milyon dolar)

-Kuru meyve ithalatının %31'i (6 milyon dolar)

-Krom oksit ve hidroksit ithalatının %30'u (3 milyon dolar)

-Konserve domates ithalatının %6'sı (2 milyon dolar)

-Dokuma fiber ithalatının %25'i (1 milyon dolar)

-Borat ithalatının %29'u (693 bin dolar)

Türkiye'den gerçekleştirildiği görülmektedir.

ki ülke arasındaki ikili ticaret 2015 yılında incelendiğinde, Yeni Zelanda'ya en çok ihrac ettiğimiz ürünler arasında toplam ihracat içindeki % 14 pay ile plastik homam, boru, bağlantı elemanları, %11 pay ile eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, %8 pay ile üzümler (taze/kurutulmuş) gelmektedir.

Türkiye'nin 2015 yılında Yeni Zelanda'dan gerçekleştirdiği ithalatta; % 48'lük pay ile süttten elde edilen yağlar, süzülerek penilen süt ürünleri, % 8'lik pay ile yün ve yapıya ilk sıralarda yer almaktadır.

+ POTANSİYEL ÜRÜNLER

Yeni Zelanda'nın dünyadan ithal ettiği başlıca ürünler ve bu ürünlerde ithalatının seyri, uyguladığı gümrük vergileri, Türkiye'nin bu ürünlerdeki dünyaya ve Yeni Zelanda'ya ihracatının durumu dikkate alınarak yapılan çalışmalar neticesinde, aşağıdaki sektörlerin Yeni Zelanda'ya ihracat potansiyeli olduğu tespit edilmiştir. (Ülke Masası)

Tarım Ürünleri

- Bitkisel Yağlar
- Şekerli Ve Çikolatalı Mamuller
- Dondurulmuş meyve, sebze,
- Konserve meyve, sebze

Sanayi Ürünleri

- Oto Ana ve Yan Sanayi
- Beyaz Eşya
- Gıda İşlemeMakineleri
- Kimya Sanayi
- İnşaat Malzemeleri

<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/ds/linksiler/ulmeler/ulke-detay>

Türkiye'nin Yeni Zelanda'ya İhracatında Başlıca Ürünler (1 000 \$)

Ürün No	2013	2014	2015	2015, 2014 % Değişim	2015, 2013 % Fiy
Yeni ürünler	71.633	87.371	90.101	2.8	100.0
1912 Plastikten yapılmış, kesilmiş, kesilmemiş, çanta, bürüm, diğer vb.	372	337	12.215	3524.6	15.6
8704 Diğer taşımaya mahsus motorlu taşıtlar	6.041	16.982	6.874	-41.6	11.9
0906 Diğerleri (baklagiller hariç)	6.096	7.299	7.261	0.2	8.1
0402 Kuru meyve, taze/olgun, kurutulmuş, diğerleri vb. (sarı şekerli meyve hariç)	1.762	3.140	4.168	11.4	4.6
1407 Sentetik iplik, merinos, yarısentetik, diğerleri	2.338	2.625	3.548	25.6	3.9
0913 Meyve (baklagiller hariç), diğerleri (bitkiler hariç)	2.739	4.646	2.872	-38.0	3.3
0919 Kuru otlakları ve bitkiselatları	6.736	2.042	2.562	25.3	2.8
0702 Taze tazeletmiş ya da tazeletmiş meyve motorlu taşıtlar	1.210	599	2.526	355.8	2.8
2606 Diğer plastikten yapılmış diğer nesnelere	1.896	2.312	2.460	6.3	2.8
0410 Sığır eti, kesilmiş, saklanmış, diğerleri	2.124	2.096	2.232	6.5	2.5
0418 (Saklı) süt ürünleri, ekstrelenmiş (sarımsak hariç)	1.081	2.037	1.742	-15.3	1.9
8701 Taşıtlar	1.912	2.776	5.094	83.0	1.9
4011 Kauçukları yarı işlenmiş	2.054	2.285	1.633	-28.8	1.8
0302 Otlaklar, diğerleri (sarımsak hariç)	803	1.629	1.316	-41.6	1.5
0301 Diğerleri (sarımsak hariç)	1.256	1.458	1.268	-13.0	1.4
0402 Diğer tazeletmiş meyve (sarımsak hariç)	809	1.092	1.249	14.4	1.4
0402 Diğerleri (sarımsak hariç)	1.129	1.019	1.238	14.9	1.4
2601 Sıvılar, meyve, sarımsaklı meyve ve diğerleri diğer plastik parçaları	1.150	1.025	1.275	14.3	1.4
0301 Sarımsak, tazeletmiş, saklanmış, diğerleri	757	789	1.022	27.9	1.1
0402 Diğer tazeletmiş vb. saklanmış parçaları	476	893	947	12.1	1.1
0402 Otlaklara mahsus diğerleri (sarımsak hariç)	709	1.337	891	-33.4	1.0
0402 Çeyreli saklanmış makarnalar	500	853	879	2.3	1.0
0712 Kurutulmuş sebze (bitkiler, bitkiler, diğerleri, kurutulmuş, diğerleri)	738	713	863	21.0	1.0
0404 Homojen, diğer, sterilize edilmiş, diğerleri (sarımsak hariç)	837	694	780	12.8	0.9
0404 Diğer saklanmış diğerleri (sarımsak hariç)	473	462	711	53.9	0.8
0302 Diğerleri (sarımsak hariç)	580	1.020	718	-29.4	0.8
0402 Tazeletmiş, saklanmış, diğerleri (sarımsak hariç)	623	862	642	-11.3	0.7
0302 Plastikten diğer taşıtlar, yarı işlenmiş, diğerleri	801	583	635	15.9	0.7
1906 Akdeniz mısırları	-	-	384	100	0.6
0402 Yarısentetik iplik, merinos, yarısentetik, diğerleri (bitkiler hariç)	768	578	336	-5.8	0.6
0906 Kurutulmuş diğer meyve	288	459	336	16.8	0.6
0708 Karanfil (sarımsak hariç)	576	585	525	-6.0	0.6
0413 Halka, mısır, kuskat, diğerleri (sarımsak hariç)	676	693	672	-31.8	0.6
0302 Otlakların merinos (bitkiler hariç)	327	718	503	-30.3	0.6
0317 Bitkisel tozlar, diğerleri (bitkiler hariç)	216	768	499	-34.2	0.5
2602 Diğer plastikten yapılmış diğer nesnelere	528	681	441	-45.1	0.5
1906 Halka (sarımsak hariç)	685	477	439	-6.0	0.5
1113 Ağaçtan yapılmış diğer nesnelere	665	572	478	-28.7	0.5
2106 Tazeletmiş meyve (sarımsak hariç)	48	158	385	150.0	0.4
0402 Transgenik diğerleri, kurutulmuş, diğerleri (bitkiler hariç)	226	243	395	62.6	0.4

Kaynak: TradeMap

DÜNYADAN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ

TUNUS

201600275-- Alman
Kayıt Tarihi: 10.11.2016
Firma Adı: SOTIM SARL
Adres:21, Av. Habib Bourguiba – 2080 – Ariana Tunis, .
Yekkeki Kişi: BENTORCHA
Tel: +216.71.703 702; Faks: +216.71.703 702 ; e-mail: sotim@sotim.tn ; web: www.sotim.tn
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından SOTIM SARL firmasının ülkemizden ef ile izmek suretiyle hizmet eden temsilci ve kat arabanan ithal etmek istediği bildirilmiştir.

İTALYA

201600282-- Alman
Kayıt Tarihi: 16.11.2016
Firma Adı: CASAVECCHIA GRUPPO
Adres:.
Yekkeki Kişi: Riccardo Casavecchia
Tel: +39.0721.781426; Faks: +39.0721.787529 ; e-mail: r.casavecchia@gruppcasavecchia.it ; web:www.gruppcasavecchia.it
İtalyan Ticaret Odası Demerçi tarafından, paketlenmiş inşaat malzemesi üreticisi ve pazarlayıcı olan CASAVECCHIA GRUPPO firmasının Türkiye'deki pazarletme ve pazletme makinelere üreticileri ile bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir.

TUNUS

201600274-- Alman
Kayıt Tarihi: 10.11.2016
Firma Adı: BECHR BEN CHAABANE
Adres:15 boulevard de l'environnement la soukra 2036 Tunis,
Yekkeki Kişi: Bechr BEN CHAABANE
Tel: +216.70.944 429; Faks: +216.70.944 429 ; e-mail: bechr.benchabane@gmail.com ; web: T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından BECHR BEN CHAABANE firmasının ülkemizden zeytinliği ekstrizyon makinelere / zeytin sikma makinelere ithal etmek istediği bildirilmiştir.

KOLOMBİYA

201600289-- Satım
Kayıt Tarihi: 23.11.2016
Firma Adı: CASA TURCA TURCOLOMBIANA
Adres:Av. Jimenez # 7-25 Oficina 9138ogotá, Colombia,
Yekkeki Kişi: Burhaneddin Yalçın
Tel: ; Faks: ; e-mail: export.esmeraldacolombiana@gmail.com ; web:https://www.facebook.com/Casaturcolombiana/
Yeni kurulan bir Kolombiya şirketinin ortağı olan yurttaşımız Burhaneddin Yalçın, Muzo ve Chivor bölgelerindeki madenlerden çıkardın Kolombiya zırmırdı için Türkiye'den müşteri aradığını bildirmiştir.

İTALYA

201600281-- Satım
Kayıt Tarihi: 16.11.2016
Firma Adı: GREENFIELD SRL
Adres:.
Yekkeki Kişi: Andrea Nagy
Tel: +39.366.5427711; Faks: ; e-mail: export@greenfield-botanicals.com ; web: www.greenfield-botanicals.com
İtalyan Ticaret Odası Demerçi tarafından, kurutulmuş ve şifalı ot, bitki özü (Pracatçı) olan GREENFIELD SRL firmasının Türkiye'deki gıda maddeleri ithalatçısı ile bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir.

MACARİSTAN

201600267-- Satım
Kayıt Tarihi: 03.11.2016
Firma Adı: ALX Macar Ticareti Geliştirme Merkezi
Adres:İncilipiper Msh. Mjantap Sok. Czabce Iy Herkezi No:13 Daire:1301 Şehitkani / GAZIANTEP,
Yekkeki Kişi: Alper BAĞIR / İy Geliştirme Müdürü
Tel: +90.342.215 3376; Faks: +90.342.215 3377 ; e-mail: alper.bagir@alx.com.tr ; web: www.alx.com.tr
ALX Macar Ticareti Geliştirme Merkezi tarafından, tannm sektörü için toprağın su tutma oranını arttırmak üzere kullanılan organik baki bir sıvı ürünün bir Macar firmasının ürünlerini Türkiye'ye de satmak istediği bildirilmiştir.

RUSYA

201600273-- Satım
Kayıt Tarihi: 07.11.2016
Firma Adı: GEYSER LLC
Adres:195279, Saint Petersburg, shosse Revolyutsii, 69,
Yekkeki Kişi: Mr. Sharaf Kochkarov / Deputy Commercial Director
Tel: +7.812.605 00 55; Faks: +7.812.605 00 55 ; e-mail: kurg@geyzer.com ; web: http://geyzer.pro
Rusya Ticaret Misesullüğü tarafından, su altına sistemleri, ev tipi tezgah abı su filtresi, filtresi sıralar ve bunların karışımları üreten GEYSER şirketinin ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek istediği bildirilmiştir.

RUSYA

201600272-- Satım
Kayıt Tarihi: 03.11.2016
Firma Adı: K02 L.L.C. "Kamyshinsky Opytny Zavod"
Adres:18, Kubanskaja str., Kamyshin, Russia 403888,
Yekkeki Kişi:
Tel: +7.8445.9-11-13; Faks: +7.8445.9-57-47 ; e-mail: info@k02.ru ; web: www.k02.ru
Rusya Ticaret Temsilciliği tarafından, petrol depolan, yakıt ve yağlı gıda maddeleri ambalar, petrol rafinerileri ve petrokimya tesisleri, liman terminalleri, petrol ve gaz şirketleri, benzin istasyonları, enerji işletmelerinin yanısıra diğer şirketler petrol ve gaz endüstrisi işletmeleri için petrol ve petrol ürünlerinin dağıtım ve buluşma ekipmanlarını tasarımı, üretimi ve tedavisi faaliyetleri bulunan K02 L.L.C. Şirketinin, ürünlerini Türkiye piyasasına da sunmak istediği bildirilmiştir.

UKRAYNA

201600271-- Satım
Kayıt Tarihi: 01.11.2016
Firma Adı: BROTEP – ECO PRJSC
Adres:88 Yaroslav Mudryi Str. City of Borywa, 07400, Ukraine,
Yekkeki Kişi: Dmytro Miroshnikov / CEO Ukraine intensive exports Program
Tel: +380.44.2050711; Faks: ; e-mail: expo@ovim.net.ua ; web: http://spadimi.com.ua/
Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, enerji tasarruflu soğutma buklere tasarrımı, üretimi, kurulumu ve bakımı ile soğutma buklere filerlerini üreticisi ve aynı zamanda su geri dönüşüm sistemleri alanında faaliyet gösteren mühendislik firmasının ürünlerini (HDCS Harmonized commodity description and coding system) Kodu: 841989) ülkemize de satmak istediği bildirilmiştir.

İTALYA

201600278 – Satım

Kayıt Tarihi: 16.11.2016
Firma Adı: COLSE SRL

Adres:

Yetkili Kişi:

Tel: +39.030.941950; Faks: +39.030.941950;

e-mail: info@automatismibrevettati.it; web:www.

automatismibrevettati.it

İtalyan Ticaret Odası Derneği tarafından, entegre otomatik açma sistemleri alanında faaliyet gösteren COLSE SRL firmasının Türkiye'deki kamera ve kapı zili ihtiyacıyla ilgili bağlantı kurmak istediği bildirilmektedir.

KOLOMBİYA

201600291 – İyileştirme

Kayıt Tarihi: 23.11.2016
Firma Adı: TEMCO

Adres:Av. Jimenez # 7-25 Oficina 913Bogotá, Colombia.

Yetkili Kişi: Burhaneddin Yalçın

Tel: -; Faks:-; e-mail: export.esmeraldascolombiana@gmail.com; web:https://www.facebook.com/Casaturcolombiana/

Yeni kurulan bir Kolombiya şirketinin ortağı olan yurttaşımız Burhaneddin Yalçın, DIMENSIONAL GROUP SAS ve UNIVERSAL GEOGURS LTDA isiminde Kolombiya şirketinin ortaklığından oluşan TEMCO Konsorsiyumu olarak, Kolombiyalı altın madenleri için yatırım aradıklarını bildirmektedir.

İTALYA

201600276 – İyileştirme

Kayıt Tarihi: 16.11.2016
Firma Adı: ARETE SRL

Adres:

Yetkili Kişi: Salvatore Greco

Tel: +39.051.4389500; Faks:+39.051.511186; e-mail:

info@areteonline.net; web: www.arteonline.net

İtalyan Ticaret Odası Derneği tarafından, gıda sektöründe danışmanlık hizmetleri sunan ARETE SRL firmasının Türkiye'deki ulu, makama, bisküvi ve tatlı üreticilerine de hizmet vermek istediği bildirilmektedir.

İTALYA

201600283 – İyileştirme

Kayıt Tarihi: 16.11.2016

Firma Adı: EPTA GROUP

Adres:

Yetkili Kişi: Francesco Socrate

Tel: +39.02.55403211; Faks:+39.02.55401023; e-mail:

francesco.socrate@eptatransfiguration.com; web:www.

eptatransfiguration.com

İtalyan Ticaret Odası Derneği tarafından, komple endüstriyel soğutma sistemlerinin üretim ve ticareti alanında faaliyet gösteren EPTA GROUP firmasının Türkiye'de endüstriyel soğutma sektöründeki distribütör firmalar ile bağlantı kurmak istediği bildirilmektedir.

UKRAYNA

201600286 – İyileştirme

Kayıt Tarihi: 17.11.2016

Firma Adı: MASHZAVOD LTD

Adres:16, Pratska St., Chernivitsi, 58000 Ukraine, .

Yetkili Kişi:

Tel: +380.372.596150 / 594350;

Faks:+380.372.553543; e-mail: osv@mashzavod.com;

web:www.mashzavod.com

Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, çelik kayıraklı gemiler ve karbondan yapılmış 16.0 MPa kadar basınç altında çalışan (160 kg/cm²) 4000 mm çapa kadar emme ve basma yapabilen aygıtlar ve ayrıca düşük alaşımı, yüksek alaşımı ve ısıya dayanıklı çelikler ve bimetaller üreten Mashzavod Ltd. Şirketinin Türkiye'deki mühendislik sektörüne rekabetçi fiyatlarla ürün ve hizmetlerini sunmak istediği bildirilmektedir.

HOLLANDA

201600284 – İyileştirme

Kayıt Tarihi: 17.11.2016

Firma Adı: MAPAPERI ADMINISTRATIEKANTOOR

Adres:Graafweg 274 6532 ZV Nijmegen, Netherlands,

Yetkili Kişi: Halli Bayraktar / Popawari

Administratiekantoor

Tel: +31.24.679.1781; Faks:-; e-mail: info@mapaperi.nl

; web: www.mapaperi.nl

Hollanda'da yerleşik firmasında hem Anapalı müşterilerine hem de Türkiye'den geldiği Hollanda'da yatırım yapan müşterilerine muhasebe - mali müşavirlik, yönetim ve vergi danışmanlığı hizmetleri sunan yurttaşımız Halli Bayraktar, Hollanda'da yatırım yapmayı, şirket kurmayı ve gayrimenkul almayı isteyen başka firmalara da hizmetlerini sunmak istediğini bildirmektedir.

RUSYA

201600288 – Satım

Kayıt Tarihi: 22.11.2016

Firma Adı: MZPV MAGNETOGORSK PLANT OF ROLLING

ROLLS

Adres:455019, Rınsia, Chelyabinsk region,

Magnitogorsk, st. of Kirov, 93,

Yetkili Kişi:

Tel: +7.3519.24-18-76; Faks:+7.3519.25-30-32;

e-mail: svenenets.na@mpzv.znnk.ru; web: http://eng.

mpzv.ru/

Rusya Ticaret Temsilciliği tarafından, hadde makineleri üreten ve ihracatçı olan MZPV şirketinin ürünlerini ülkemize de ihraç etmek istediği bildirilmektedir.

AVUSTRALYA

201600268 – İyileştirme

Kayıt Tarihi: 24.11.2016

Firma Adı: Emporium-Direct Pty. Ltd.

Adres:Sydney, Australia,

Yetkili Kişi: Hakan Ömer / Director

Tel: +61.2.9643 8800; Faks:+61.2.9643 8900; e-mail:

emporium-direct@bigpond.com; web:

26 yıldır Avustralya'da Sydney'de yaşadığı ve

Nihsabında Anıy'daki birçok ülkeden paketlenmiş ve

temin edilmiş gereçleri üzerine muhtelif malları Avustralya'yı

ya ihlal ediyor, toptan satışları fide eden yurttaşımız,

Türkiye'den rekabet kabiliyeti bulunan kaliteli her hangi

bir ürün ve/veya ürünlerin Avustralya'ya ihraçta,

pacırlaması ve dağıtım üzerine iyileşme görmek

istediğini bildirmektedir.

MACARİSTAN

201600303 – İyileştirme

Kayıt Tarihi: 05.12.2016

Firma Adı: ALX Macar Ticareti Geliştirme Merkezi

Adres:İncilipınar Mah. Nisantap Sok. Caciye İş Merkezi

Daire:1301 Şehitkamil / GAZİANTEP, .

Yetkili Kişi: Alper İNANIR / İş Geliştirme Müdürü

Tel: +90.342.215.3376; Faks:+90.342.215.3377;

e-mail: alper.inanir@alx.com.tr; web: www.alx.com.tr

ALX Macar Ticareti Geliştirme Merkezi tarafından, tarım

sektöründe ihracatçı olan (50 ile 2.000 m³ aralığında)

yatay ve dikey, temin edilebilir (12 ile 30 ton aralığında),

kurutulan, kesme makineleri ve diğer yarımcı makinelerin

üretimi konusunda uzman olan şirketin Türkiye'de

iyileşme yapabileceği firmalar arandığı bildirilmektedir.



İŞ KAZASINI BİLDİRME VE KAYIT TUTMA YÜKÜMLÜLÜĞÜ

İş Kazası Kavramı

A- Genel Olarak

İş Kazası: 5510 Sayılı Kanun anlamında sigortalı olan bir kişinin Kanununun 13. Maddesinde gösterilen hallerden biri içindeyken aniden ve dışardan meydana gelen bir etkenle vücut bütünlüğünün ve ruh yapısının anizaya ve zarara uğramasıdır .

6331 Sayılı Kanununun 3. Maddesinin (g) bendinde "iş kazası; iş yerinde veya işin yürütümü nedeniyle meydana gelen, ölüme sebebiyet veren veya vücut bütünlüğünü ruhen ya da bedenen özüre uğratan olayı ifade eder" şeklinde tanımlanmış olup 5510 sayılı kanuna göre daha dar bir tanım olması nedeniyle eleştirilmektedir. 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanununun 13. Maddesi, iş kazasının tanımından ziyade; iş kazasının kimi öge ve koşullarını, ne gibi "hal ve durumlarda" bir kazanın iş kazası sayılacağını, "yer ve zaman" koşullarıyla sınırlayarak belirtmektedir . Yargıtay Hukuk Genel Kurulunun "... "iş kazası" yasada

tanımlanmamış; ancak bir kazanın hangi "hal ve durumlarda" iş kazası sayılacağı "yer ve zaman" koşullarıyla sınırlanarak belirtilmiştir..... bu maddede sayılan haller örneklem niteliğinde değil, sınırlayıcı niteliktedir. Bu hallerden birine girmeyen sigorta olayı iş kazası sayılamaz. Sayılan bu hallerin birlikte gerçekleşme koşulu bulunmaması, herhangi birinin gerçekleşmiş olması gerekli ve yeterlidir....." şeklinde tesis ettiği kararın da açıkça göstermektedir ki bir kaza ancak kanunda belirlenen hal ve şartlarda gerçekleşmiş olduğu takdirde iş kazası sayılacaktır. İş kazası ve meslek hastalığı, iş kazasının ani bir olay sonucu, meslek hastalığının ise yavaş yavaş ortaya çıkması bakımından birbirinden ayrılırlar .

B- İş Kazasının Unsurları

Bir kazanın iş kazası olarak kabul edilebilmesi ve değerlendirilebilmesi için bazı unsurları içermesi gerekir. Bu

unsurlar kazaya uğrayan kişinin sigortalı sayılması, kazaya uğrama, sigortalının uğradığı kaza sonucu bedenen ve ruhen bir arıza uğraması, uygun illiyet bağının bulunması olarak dört başlık altında incelenebilir.

1- Kazaya Uğrayan Kişinin Sigortalı Sayılması

Bir kazanın iş kazası olması için öncelikle kazaya maruz kalan kişinin 5510 sayılı Kanun'a göre iş kazası ve meslek hastalığı kapsamında yani kanunun 4. Ve 5. Maddesi kapsamında sigortalı olması gerekmektedir. Dolayısıyla kanunun 6. Maddesi uyarınca "sigortalı sayılmayanlar" arasında bulunan bir kimsenin uğradığı kaza iş kazası kabul edilmemektedir. Bir kazanın 5510 Sayılı Kanun anlamında iş kazası olup olmadığı hem kurumun yapacağı yardımlar hem de işverenin yükümlülükleri açısından önemlidir. Sigortalı olma niteliği bulunan ancak işverenleri tarafından SGK'na bildirilmeyen (sigortasız-kayıt dışı- kaçak çalıştırılan) kişilerde bir iş kazasına uğramaları halinde tüm haklardan yararlanacaklardır. Çünkü sigortalılık ilişkisi bildirme bağı bir ilişki değil zorunlu bir ilişkidir. Dolayısıyla hizmet aklıyla çalışmaya başlamaları sigortalılık için yeterlidir.

2- Kazaya Uğrama

Hukuki açıdan kaza kavramı geniş ve dar olmak üzere iki anlamda incelemek gerekir. Geniş anlamda kaza kavramına, vücut bütünlüğünün ihlali (cismani zarar) ve ölüm dahil olduğu gibi, esyaya ilişkin zarar da dahildir.

Dar anlamdaki kaza kavramı ise, insan vücudunun zarar görmesi, yani ölüm veya vücut bütünlüğünün ihlali'dir. Görüldüğü üzere geniş anlamda kaza kavramında mal kaybından da kaza kavramı içinde bulunmakta birlikte iş kazasının konusu sadece vücut bütünlüğü ile ilgili olup dar anlamda kazadan bahsedilmektedir. İş kazası, aniden veya çok kısa bir zaman sürecinde meydana gelen bir nedenle ortaya çıkan bir olaydır.

3- Sigortalının Uğradığı Kaza Sonucu Bedenen veya Ruhen Bir Arıza Uğraması

Bir iş kazasından söz edebilmek için, sigortalının karşılaştığı olay nedeni ile hemen veya sonradan, bedenen veya ruhen bir arıza maruz kalması gerekir. Yargıtaya göre vücut bütünlüğünün ihlali kavramına, insan vücudunda anatomik bir değişikliğe neden olacak fiziki müdahalelerden başka, fiziki olmayan bir müdahale, örneğin bir korku sonucu meydana gelen kalp hastalığı, erken ya da nöksan doğum, sinir bozukluğu gibi hallerde girer.

4- Uygun İliyyet Bağı

Kaza ile zarar arasında uygun illiyet bulunması gerekir. Yani ortaya çıkan zarar meydana gelen kazadan kaynaklanmış olmalıdır. Sigortalının görüldüğü iş ile meydana gelen kaza arasında bir bağın mevcudiyeti veya kaza ile sigortalının uğramış bulunduğu bedensel veya ruhsal arıza arasında bir bağın bulunması gerekmektedir.

C- İş Kazası Sayılan Durumlar

İş kazası, aniden veya çok kısa bir zaman aralığı içinde meydana gelen bir nedenle ortaya çıkan bir olay olmasına rağmen bazen müdahalenin belirli bir süre devam etmesi sonucunda kazanın meydana geldiği de görülebilmektedir. Örnek olarak güneşin etkisiyle meydana gelen yanıklar gösterilebilir.

1- Sigortalının İşyerinde Bulunduğu Sıradaki Meydana Gelen Olaylar

5510 Sayılı Kanunun 13. Maddesine göre sigortalının işyerinde bulunduğu sırada uğramış olduğu kaza iş kazasıdır. Kaza işyerinde meydana gelmiş kanun istisnaya yer vermezsiniz bu kazayı iş kazası olarak kabul etmektedir.

KAYNAKLAR

Kazancı Elektronik ve Basılı Yayıncılık A.Ş., Baştaş, Mustafa: 6331 Sayılı Kanun Sonrası İş Kazalarının Bildirileceği Süreler ve Bildirim Yapılacak Kurumlar, Mali Çözüm Dergisi, Mart-Nisan 2013

Aydinli, İbrahim: İş Sağlığı ve Güvenliğinden Doğan Hukuki ve Cezal Sorumluluk, Seçkin, 2015 Temmuz-Ankara

Bostancı, Yalçın: Yargıtay Kararları Işığında İş Kazası Kavramı, Kamu-İş: C.8, S: 1/2005, <http://www.kamu-is.org.tr/pdf/813.pdf>, (22/03/2016)

Kurt, Resul: Herkes İçin İş Sağlığı ve Güvenliği Rehberi, Seçkin, Haziran 2015- Ankara, s. 183

Narter, Sami: İş Kazası ve Meslek Hastalığında Hukuki ve Cezal Sorumluluk, Adilet, Mayıs 2015- Ankara, s. 25

Karakoç, İsa: 2016 En Son Değişiklikle SGK-İş Sağlığı ve Güvenliği- TCK İle TBK Açısından Tüm Yönelimlerle İş Kazası Uygulamaları, Bilge, 2016-Ankara

Yılmaz, Hülya: İş Kazası Kavramı ve Sonuçları, (Yüksek Lisans Tezi) Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2013

Yılmaz, Fatih: İş Sağlığı ve Güvenliği Kanununda İşveren ve Çalışanların Yükümlülükleri, <http://www.toprakisveren.org.tr/2013-97-fatihyilmaz.pdf>, Erişim Tarihi: 23/05/2016

Akan, Sadık: İş Kazalarında Cezal ve Hukuki Sorumluluk, (Yüksek Lisans Tezi) Yeni Yüzyıl Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, 2014

6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu

5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu

DİPNOTLAR

1** Baştaş, Mustafa, 6331 Sayılı Kanun Sonrası İş Kazalarının Bildirileceği Süreler ve Bildirim Yapılacak Kurumlar, Mali Çözüm Dergisi, Mart-Nisan 2013, s. 181

2** Aydınli İbrahim, İş Sağlığı ve Güvenliğinden Doğan Hukuki ve Cezal Sorumluluk, Seçkin, 2015

3** Temmuz-Ankara, s. 56

4** Bkz. 5510 SK m. 13, "İş kazasıca Sigortalının İşyerinde bulunduğu sırada, b) İşveren tarafından

yürütölmekte olan iş nedeniyle veya görev nedeniyle, sigortalı kendisi adına ve hesabına başkası çalıştırılarak yürütölmekte olduğu iş veya çalışma konusu nedeniyle işyeri dışında, d) (Değişik: 5754 - 17.4.2008 / m.8) İşveren tarafından yürütölmekte olan iş nedeniyle sigortalı kendisi adına ve hesabına başkası çalıştırılarak yürütölmekte olduğu iş nedeniyle,

c) Bir işverene bağlı olarak çalışan sigortalının, önceli olarak işyeri dışında başka bir yerde görevlendirilmesi nedeniyle asıl işi yapmaksızın geçici zamanlarda, d) Erçinin kadın sigortalının, vücuduna asıl işi yapmaksızın geçici zamanlarda, d) (Değişik: 5754 - 17.4.2008 / m.8) Bir Kanun'un 4 üncü maddesindeki birinci fıkrasının (a) bendi kapsamında emriyle emrinin kabul sigortalının, iş mevzuatı gereğince çalıştırılmaya istenmesi için ayrılan zamanlarda,

e) Sigortalıların, işverence sağlanan bir teyidat için yapılacak yere giriş gelişti sonrasında, meydana gelen ve sigortalıyı hemen veya sonradan bedenen ya da ruhen (Değişik: Baare : 6462 - 25.4.2013 / m.173-a) "engelli hâle getiren" olaydır...."

Restancı Yalçın, Yargıtay Kararları Işığında İş Kazası Kavramı, Kamu-İş: C.8, S: 1/2005, <http://www.kamu-is.org.tr/pdf/813.pdf>, (22/03/2016)

4** Kazancı Elektronik ve Basılı Yayıncılık A.Ş (Kazancı), İYHK, T. 13.10.2004, 21-529/527

5** Bostancı Yalçın, Yargıtay Kararları Işığında İş Kazası Kavramı, Kamu-İş: C.8, S: 1/2005, <http://www.kamu-is.org.tr/pdf/813.pdf>, (22/03/2016)

6** Bkz. 5510 SK m. 4.5

7** Bir işverenin kendisi işyerinde yürütmekte olduğu çalışan esya ya da emekli hizmetlerini er olarak sayımlı olarak kazaya uğraması durumunda meydana gelen olay, 5510 sayılı kanun anlamında bir iş kazası sayılmayacaktır.

8** Kurt, Resul, Herkes İçin İş Sağlığı ve Güvenliği Rehberi, Seçkin, Haziran 2015- Ankara, s. 183

9** Aydınli, s. 62

10** Aydınli, s. 63

11** Narter, Sami, İş Kazası ve Meslek Hastalığında Hukuki ve Cezal Sorumluluk, Adilet, Mayıs 2015-

12** Ankara, s. 25

13** Bostancı,

14** Bostancı,

15** Aydınli, s. 56

16** Narter, s. 2

17** Kurt, s. 184

18** Narter, s. 15

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Ağustos 2016 döneminde işsizlik oranı %11,3.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta bulunan işsiz sayısı 2016 yılı Ağustos döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 435 bin kişi artarak 3 milyon 493 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise 1,2 puanlık artış ile %11,3 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tanım dışı işsizlik oranı 1,3 puanlık artış ile %13,7 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 1,6 puanlık artış ile %19,9 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1,2 puanlık artış ile %11,5 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılma oranı ise %52,6.

İşgücü 2016 yılı Ağustos döneminde 30 milyon 967 bin kişi, istihdam oranı ise %46,7 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %72,6, kadınlarda ise %33,1 oldu.



MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2015 yılı Ekim ayında 7,2 milyar TL fazla veren bütçe, 2016 yılı Ekim ayında 104 milyon TL açık vermiştir.

- 2015 yılı Ekim ayında 9,9 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2016 yılı Ekim ayında 2,8 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.

- Bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1 oranında azalarak 43,4 milyar TL olmuştur.

- Bütçe giderleri ise yüzde 18,9 oranında artarak 43,5 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Merkezi Yönetim Bütçe (Milyon TL)

Milyon TL	2015		2016		Değişim (%)		
	Yıl. Geç.	Geç.	Bütçe	Geç.			
Bütçe Gideri	506.305	36.562	7,2	570.507	43.469	7,8	18,9
Bütçe Geliri	482.780	43.797	9,1	540.819	43.365	8,0	-1
Bütçe Dengesi	-23.525	7.235	-30,8	-29.688	-104	0,4	-101,4
Faiz Dışı Dengesi	29.479	9.872	33,5	26.312	2.801	10,6	-71,6



DIŞ TİCARET

Ekim ayında ihracat %3 azaldı, ithalat %0,5 arttı.

2016 yılı Ekim ayında, 2015 yılının aynı ayına göre %3 azalarak 12 milyar 841 milyon dolar, ithalat %0,5 artarak 17 milyar 4 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Ekim ayında dış ticaret açığı %13,2 artarak 4 milyar 164 milyon dolara yükseldi.

İhracatın ithalata karşılama oranı 2015 Ekim ayında %78,3 iken, 2016 Ekim ayında %75,5'e düştü.

Avrupa Birliği'ne ihracat %0,8 azaldı.

Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2015 Ekim ayında %47,3 iken, 2016 Ekim ayında %48,4 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2015 yılının aynı ayına göre %0,8 azalarak 6 milyar 211 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu.

Almanya'ya yapılan ihracat 2016 Ekim ayında 1 milyar 308 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla İngiltere (1 milyar 49 milyon dolar), Irak (774 milyon dolar) ve İtalya (739 milyon dolar) takip etti.

İthalatta ilk sırayı Çin aldı.

Çin'den yapılan ithalat, 2016 yılı Ekim ayında 2 milyar 214 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla Almanya (1 milyar 757 milyon dolar), Rusya (1 milyar 204 milyon dolar) ve İtalya (850 milyon dolar) izledi.



TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2016 Kasım ayında tüketici güveni azaldı.

Kasım ayında bir önceki ayına göre %6,9 oranında azaldı; Ekim ayında 74,04 olan endeks değeri Kasım ayında 68,93 oldu.

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



REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

2016 Kasım ayında endeks, bir önceki aya göre 2,0 puan artarak 103,7 seviyesinde gerçekleşmiştir.

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



KAPASİTE KULLANIM ORANI

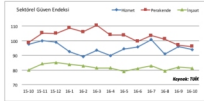
2016 Kasım ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre değişmeyerek %76,4 seviyesinde gerçekleşmiştir.



SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSİLERİ

Ekim ayında hizmet, perakende ve inşaat sektörleri 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 Ekim ayında sanayi üretimi arttı.

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

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %0,6,
- imalat sanayi sektörü endeksi %4,1,
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %2,9 arttı.



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



**KONYA KEŞİF KARTI
KONYA EXPLORATION CARD**



**ÇADIR KAMPÇILIĞI
TENT CAMPING**

Basket safari ve trekkingin yanı sıra doğayla daha fazla vakit geçirmek isteyenler kamp kurarak geçenir büyülene kaplıdırler. Çadır kurma, ateş yakma, doğayla şüym içerisinde yağama konusunda temel eğitimlerin verildiği organizasyonlarla kamp kurmanın tadını çıkarabilirsiniz.

Apart from bike tours and safaris, you can enjoy the nights by camping if you wish to spend more time in nature. You can savor the feeling of camping in different organizations which offer trainings in tenting, lighting a fire, survival in nature.

**ÜCRETSİZ BİLGİ KARTI
INFO CARD FOR FREE**

www.konvapatil.com

**KONYA KEŞİF KARTI
KONYA EXPLORATION CARD**



**ÇADIR KAMPÇILIĞI
TENT CAMPING**



Grup kurarak önceden randevu alınmalıdır
By appointments in group
Sakran Mt. Fırgan Dede Cd. No:35/B
Meyan /Konya
+90 535 730 66 57



**Mevlana
Mevlana Akademi**

**KONYA KEŞİF KARTI
KONYA EXPLORATION CARD**



**TREKKİNG TÜRLERİ
TREKKING TOURS**

Konya, insanı turizm kadar doğa turizminde de iddialıdır. Birçok rotanın yanında Mevas Vadisi, Sille ve Sille Barajı, Keşel Yürüyüş Parkuru, Kilitstra Anlık Kartı, Konya Çıbrukları ve Meke Gölü'nün lantı ve doğal güzellikleriyle hayran kalabilirsiniz.

Konya is as assertive in nature tourism as in faith tourism. You can deeply admire the historical and natural beauty of Mevas Valley, Sille and Sille Dam, Keşel Walking Track, Ancient City of Kilitstra, Konya Sinkholes and Meke Lake along with many other routes.

**ÜCRETSİZ BİLGİ KARTI
INFO CARD FOR FREE**

www.konvapatil.com

**KONYA KEŞİF KARTI
KONYA EXPLORATION CARD**



**TREKKİNG TÜRLERİ
TREKKING TOURS**



Grup kurarak önceden randevu alınmalıdır
By appointments in group
Sakran Mt. Fırgan Dede Cd. No:35/B
Meyan /Konya
+90 535 730 66 57



**Mevlana
Mevlana Akademi**



ARALIK 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA PERAKENDE GÜVEN ENDEKSİ



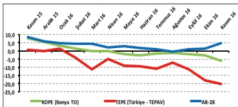
KONYA'DA PERAKENDE GÜVENİ YILIN EN DÜŞÜK SEVİYESİNDE

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

Konya'da perakende güveni azaldı:

Kasım 2016'da TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -20,2 puan değerini alırken, KDPE -6,1 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KDPE 13,8 puan, TEPE 20,9 puan; geçen aya göre KDPE 3,4 puan, TEPE ise 2,0 puan azaldı. Konya perakendesi, Türkiye genelinden daha iyi performans gösterirken; AB-28'den kötü performans gösterdi. KOPE değerinin Ekim 2016'ya göre azalması, önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi göstergesindeki geçen aya göre düşüş

Sekir-1. KDPE ile TEPE Karşılaştırılması* (Kasım 2015 - Kasım 2016)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi*

Ay	Özk	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-2,8	-5,2	-4,9	-6,1	-5,5	2,5	5,6	0,8	6,3	-1,8	-0,8	-2,3
2015	0,6	5,0	2,3	1,0	4,2	1,3	0,9	-2,0	-3,6	-1,1	7,8	5,3
2016	3,1	1,5	0,0	-0,2	-2,1	-2,8	-1,5	-1,2	-2,1	-2,7	-6,1	

etkili olurken; KOPE değerinin Kasım 2015'e göre azalmasında, önumüzdeki 3 ayda satış beklentisi ve geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergelerindeki geçen yıla göre düşüş etkili oldu.

Konyalı perakendecilerin satış beklentileri geçen aya ve geçen yıla göre azaldı:

Kasım 2016'da Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 24,3'ü önumüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 29,7 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 46 olarak belirlendi.

Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Kasım 2015'e göre 31,4 puan, Ekim 2016'ya göre 10,7 puan azaldı. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Kasım 2016'da Türkiye genelinden daha iyi performans sergilerken, AB-28 den daha kötü performans sergiledi.

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

Kasım 2016'da işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 0,5 puan artarak -34,3 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 8,7 puan azaldı.

İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre artışı belirtenlerin oranı Ekim 2016'da yüzde 11 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 46,7 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 42,3'ü ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirtti. Kasım ayında Konya'daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilere göre daha olumlu olduğu görüldü.

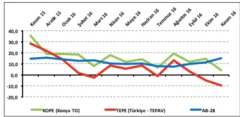
Perakendecilerde en kötü performans "motorlu taşıtlar" sektörü gösterdi:

Konya'da perakendecilerde geçen yılın aynı dönemine göre tüm sektörler düşüş gösterdi. "Diğer (akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.)" ve "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar" sektörleri ortalamamız üzerinde değer alırken; "içecek, içecek ve tütün ürünleri", "tekstil, hazır giyim ve ayakkabı", "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar", "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev için kullanım ürünleri" ve "motorlu taşıtlar" sektörleri ise ortalamamız altında değer aldı. En fazla azalış gözlenen sektör "motorlu taşıtlar" sektörü oldu.

Perakendecilerin işlerin gelişimi geçen yıla kıyasla azaldı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Kasım 2016'da "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu", "önumüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış, istihdam ve satış fiyatı beklentileri", "geçen yıla göre işlerin durumu" ve "gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi" göstergelerinde Konya'nın Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde "önumüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş ve satış beklentileri" göstergeleri hem Kasım

Şekil-2. Önumüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (Kasım 2015 - Kasım 2016)

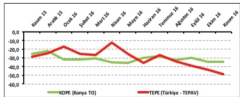


*Hüsnülükten anodunuy veriler

Tablo-2. Önumüzdeki 3 aya ilişkin beklenti*

Ay	Kasım	Aralık	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	2,1	-4,6	-6,1	-3,7	4,7	20,8	18,0	5,6	12,9	7,9	6,6	14,1		
2015	24,4	19,7	21,8	19,9	25,0	15,8	21,3	14,0	12,6	15,2	35,8	18,8		
2016	16,8	10,7	8,0	17,9	12,0	14,2	6,7	18,6	11,9	14,9	4,2			

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

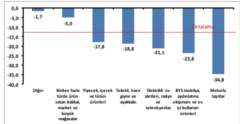


*Hüsnülükten anodunuy veriler

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

Ay	Kasım	Aralık	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-24,4	-29,8	-25,6	-27,0	-26,0	-29,9	-29,0	-25,4	-26,7	-25,8	-26,6	-26,6	-22,5	
2015	-16,7	-15,8	-18,5	-12,0	-14,0	-14,3	-12,0	-25,0	-23,4	-24,4	-25,6	-22,5		
2016	-32,0	-32,1	-38,6	-35,0	-35,6	-30,0	-27,7	-32,4	-29,7	-34,8	-34,3			

Şekil-4. Alt sektör bazında KOPE'nin Kasım 2016'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



*Hüsnülükten anodunuy veriler

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

Sorular	KOPE (Konya) 11/2015	KOPE (Konya) 10/2016	KOPE (Konya) 11/2016	Bir önceki aya göre değişim 11/2016	Bir önceki yıl aynı aya göre değişim 11/2016	TEPE (Türkiye) 11/2016
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-19,6	-29,8	-28,6	1,2	-9,0	-55,4
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	7,4	7,0	6,2	-0,8	-1,2	4,8
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	23,0	5,9	-7,0	-12,9	-30,0	-22,7
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	35,6	14,9	4,2	-10,7	-31,4	-9,9
İstihdam ettığınız personeli sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	4,9	6,5	6,6	0,1	1,7	-3,7
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	26,3	21,3	35,9	14,6	9,6	17,9
İşleriniz geçen yıl aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-25,6	-34,8	-34,3	0,5	-8,7	-49,0
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	2,7	5,4	3,8	-1,6	1,1	3,4

2015'e hem de Ekim 2016'ya göre azalırken; "önümüzdeki 3 ayda istihdam ve satış fiyatı beklentileri" göstergeleri arttı. "Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu" ve "geçen yıla göre işlerin durumu" göstergeleri geçen yıla göre azalış, Ekim 2016'ya göre artış gösterirken; "gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi" göstergesi ters yöre izledi.

Perakende güveninde Türkiye, AB-28'in gerisinde kaldı:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi değerlerine

bakıldığında Yunanistan'ın kasım ayında da geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Yunanistan'; Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Avusturya ve Finlandiya takip etti.

Malta, Türkiye ve Romanya 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 karşılaştırmaları*(Kasım 2015'e göre)

Ülkeler/ (Puan)	Kasım 2015'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Kasım 2016	Ülkeler/ (Puan)	Kasım 2015'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Kasım 2016
Yunanistan	23,7	10,9	Almanya	-1,2	1,4
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	10,6	6,4	Letonya	-1,5	4,5
Avusturya	9,0	1,3	AB-28	-3,5	4,8
Finlandiya	5,2	-8,3	Euro Bölgesi-19	-4,3	1,5
Estonya	4,7	12,9	İspanya	-4,4	11,3
Slovakya	4,7	14,3	Danimarka	-5,8	5,7
Slovenya	4,1	21,3	Macaristan	-5,9	3,7
Litvanya	3,5	8,6	Fransa	-9,1	-8,2
Bulgaristan	3,3	17,0	Hollanda	-9,7	6,1
Hrvatistan	2,5	12,5	İtalya	-11,1	6,2
Portekiz	1,6	2,9	İsviçre	-12,2	15,6
Çek Cumhuriyeti	1,1	21,1	Romanya	-12,9	0,5
İngiltere	0,8	16,2	Türkiye	-20,3	-20,2
Polonya	-0,2	0,8	Malta	-39,1	-14,3
Belçika	-1,1	-7,2			

*Hesaplama:Kasım arandığı ay sorular



KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜ GÜVEN ENDEKSİ

ARALIK 2016



KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜNÜN ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ ARTTI

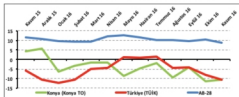
Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya göre yükselirken, geçen yılın aynı ayına göre düştü. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Ekim 2016 ve Kasım 2015'e göre düştü. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönemde hizmetlere olan talep beklentisi, Türkiye genelinden daha yüksek bir değer alırken, AB-28'den daha düşük bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda çalışan sayısı beklentisi ve fiyat beklentisinde geçen aya göre artış gözlemlendi.

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre yükseldi:

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 0,8 puan yükselirken, geçen yıla göre 14,9 puan düşerek -10,7 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Kasım 2016'da geçen aya göre 2,6 puan, geçen yıla göre 4,8 puan düşerek -10,7 puan değerini aldı. Buna karşın AB-28'i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Kasım 2016'da bir önceki aya göre 1,7 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 2,7 puan düşerek 8,9 puan değerini aldı. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, Kasım

ayında Türkiye geneli ile aynı değeri alırken, AB-28'den daha kötü performans sergiledi. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin bir önceki aya göre yükselmesinde geçtiğimiz 3 aydaki işlerin durumu ve hizmetlere olan talepteki artış etkili olmuştur.

Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması* (Kasım 2015 - Kasım 2016)



*Yersinelleştirler arındırılmıy seriler

Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	7,3	-0,1	-5,8	-2,8	-4,1	1,7	8,9	7,9	9,8	7,9	3,7	2,2
2015	4,4	7,3	3,8	5,8	1,3	-0,1	1,8	-8,8	-12,0	-0,2	4,2	5,8
2016	-6,3	-3,3	-1,7	-1,7	-6,6	-4,8	-2,0	-8,4	-4,1	-11,5	-10,7	

Konya hizmetler sektörünün yüzde 31'i önümüzdeki dönemden umutlu:

Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisinin denge değeri Kasım 2016'da bir önceki aya göre 5,3 puan, geçen yıl aynı dönemine göre 43,6 puan düşerek 2,7 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre hem Konya ve Türkiye genelinde hem de AB-28'de düştü. Kasım ayında Konya, Türkiye genelinden daha iyi bir performans sergiledi.

Kasım 2016'da Konya'da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 30,7'si önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 28'i talepte düşme beklediklerini ifade etti.

Kasım ayının lideri yayıncılık faaliyetleri sektörü oldu:

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

Firmaların yüzde 39'u talep yetersizliğinden şikâyet ediyor:

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

Kasım ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 39,3'ü faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin talep yetersizliği olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 20,3'ü finansal kısıtların, yüzde 14'ü diğer faktörlerin, yüzde 2,3'ü işgücü eksikliğinin ve yüzde 1,7'si materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 22,3 olmuştur.



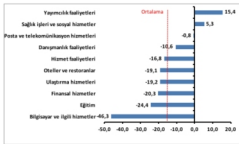
Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (Nart - Kasım) (%Azaldı) (Kasım 2015 - Kasım 2016)



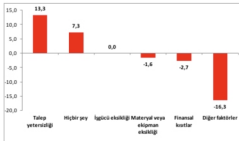
Tablo-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (Nart - Kasım)

Ay	Ocak	Şubat	Mar	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	35,0	38,7	36,0	34,3	28,0	31,0	36,7	45,3	36,0	17,0	9,0	19,7
2015	34,7	38,0	25,7	24,7	28,3	5,8	28,7	6,3	8,7	22,7	48,3	35,3
2016	20,7	33,0	35,3	35,3	23,7	29,7	23,0	28,1	21,3	8,0	2,7	

Şekil-3. Alt sektörler bazında endeksin Kasım 2016'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Şekil-4. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Kasım 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, Kasım ayında Konya'nın gelecek

dönemki göstergelerde Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Geçtiğimiz üç ayda "hizmetlere olan talepte" ve "çalışan sayısı" göstergelerinde bir önceki yıla göre artış yaşandığı görüldü. Diğer tüm göstergelerde aynı dönemde düşüş yaşandı.

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

Sorular	KOPE (Konya) 11/2016	KOPE (Konya) 10/2016	KOPE (Konya) 11/2016	Bir önceki ayın göre değişim 11/2016	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 11/2016	TEPE (Türkiye) 11/2016
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-17,7	-22,7	-19,3	3,4	-1,6	-13,4
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-16,0	-19,7	-15,3	4,4	0,7	-12,9
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	46,3	8,0	2,7	-5,3	-43,6	-5,8
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	0,0	-4,3	0,3	4,6	0,3	-13,7
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	19,3	-1,3	2,7	4,0	-16,6	-5,9
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	30,7	10,3	11,7	1,4	-19,0	4,4
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-17,3	-26,7	-21,0	5,7	-3,7	

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, Slovakya, Malta ve Litvanya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise İngiltere'de yaşandı. İngiltere'yi, Danimarka takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre Euro bölgesine ve AB-28 ülkelerine kıyasla daha kötü performans sergiledi.

Tablo-4. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi Karşılaştırmaları (Kasım 2015'e göre)

Ülkeler (Puan)	Kasım 2015'e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Kasım 16	Ülkeler (Puan)	Kasım 2015'e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Kasım 16
Yunanistan	19,3	5,8	İsviçre	0,5	27,3
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	15,8	13,8	Euro Bölgesi-19	0,0	10,5
Slovakya	13,7	20,0	Polonya	-0,2	-0,2
Malta	7,4	22,6	Finlandiya	-0,4	9,3
Litvanya	7,4	12,6	İspanya	-0,4	16,2
Hrvatistan	7,3	16,8	Fransa	-0,7	-1,9
Çek Cumhuriyeti	6,1	39,1	İtalya	-1,0	6,2
Estonya	4,6	-0,3	Almanya	-2,0	20,0
Letonya	4,1	2,3	Portekiz	-2,0	0,4
Austurya	4,0	18,2	Romanya	-2,4	9,1
Slovenya	3,9	20,4	AB-28	-2,6	8,9
Belçika	3,2	18,1	Türkiye	-4,8	-10,7
Bulgaristan	3,1	9,9	Danimarka	-7,7	-2,0
Macaristan	1,4	3,3	İngiltere	-15,1	0,5
Hollanda	1,3	9,1			

*Nevsneliklerden arındırılmış seriler



ARALIK 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ

GÜVEN ENDEKSİ



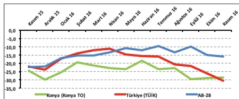
KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN SATIŞ FİYATI BEKLENTİSİ DÜŞTÜ

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Mevcut siparişler ise; Kasım 2015'e göre düşerken, Ekim 2016'ya göre yükseldi. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde, fiyat beklentisinde ve çalışan sayısı beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlendi

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre yükseldi:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Kasım 2016'da geçen aya göre yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Endeks değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 3,9 puan düşerken, geçen aya göre 0,5 puan yükseldi ve -28,5 puan değerini aldı. Kasım 2016'da Türkiye geneline temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -30,6 puan, AB-28'i temsil eden endeks ise -15,8 puan değerini aldı. Ekim ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre Konya'da yükselirken,

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



*Wellsfärläkten arandırılmıyın sanılar

Table-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi*

Ay	Subat	Mar	Mayıs	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	-37,8	-24,6	-30,6
2016	-25,3	-18,5	-21,3	-22,8	-23,5	-18,5	-23,5	-23,0	-28,5	-28,0	-28,5	

Türkiye geneli ve AB-28'de düştü. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Kasım ayında Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

Konya'da inşaat sektörünün yüzde 61'i mevcut siparişlerin normal seviyede olduğunu ifade etti: Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Böylelikle söz konusu değer, Kasım 2016'da -35 puan değerini almış oldu.

Kasım 2016'da Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 2'si mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirterek, yüzde 37'si normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 61 oldu.

Mevcut siparişlerin durumu geçen yıl göre Konya ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. Konya inşaat sektöründeki mevcut siparişlerin denge değeri, kasım ayında Türkiye genelinden daha iyi performans gösterdi.

Konya'da gelecek dönemdeki istihdam beklentisi geçen aya ve geçen yıl göre düştü: Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi Kasım 2016'da bir önceki aya göre 2,5 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 6,4 puan düştü. Böylelikle istihdam beklentisinin denge değeri -22 puan oldu.

Kasım 2016'da, Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 9,5'i önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 31,5 oldu.

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

Kasım ayında en fazla düşüş bina dışı yapıların inşaat sektöründe oldu:

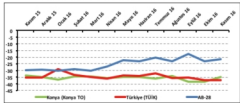
Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Kasım 2016'da geçen yılın aynı dönemine göre "özel inşaat faaliyetleri" sektöründe artış olduğu, "bina inşaatı" ve "bina dışı yapıların inşaatı" sektöründe ise düşüş olduğu gözlemlenmiştir. Bu sektörlerde geçen yıla göre gerçekleşen düşüş, ortalama düşüşün üzerinde gerçekleşti.

Firmaların yüzde 24'ü talep yeterliliğinin faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:

Konya'da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Kasım 2016'da "talep yetersizliği", "hava şartları" ve "diğer faktörler" gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşandığı görülmüştür.

"Finansal kısıtlar", "işgücü eksikliği", "materyal veya ekipman eksikliği" gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin

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

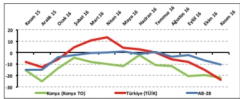


*Mevcut siparişlerin oranındaki değişimler

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

Ay	Konya	Türkiye	AB-28
2014	-31,0	-19,0	-19,0
2015	-32,0	-28,0	-28,0
2016	-37,0	-34,5	-34,5

Şekil-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi*
(%Arttı - %Azaldı) (Kasım 2015 - Kasım 2016)

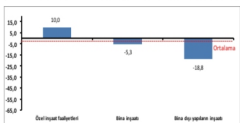


*Mevcut siparişlerin oranındaki değişimler

Tablo-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi* (%Arttı - %Azaldı)

Ay	Konya	Türkiye	AB-28
2014	14,5	32,0	14,5
2015	-0,5	11,5	0,5
2016	-13,5	-4,5	-8,0

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



olmadığını söyleyenlerin oranında düşüş yaşanmıştır. Faaliyetleri kısıtlayan faktörler dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Kasım 2016'da firmaların, en çok talep yetersizliğinden şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde talep yetersizliğinden şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 23,5'dir. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımları sırasıyla şöyledir: finansal kısıtlar (yüzde 21,5), hava şartları (yüzde 18,5), materyal veya ekipman eksikliği (yüzde 13), diğer faktörler (yüzde 11,5), işgücü eksikliği (yüzde 8,5). Firmaların yüzde 3,5'i ise faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını belirtmiştir.

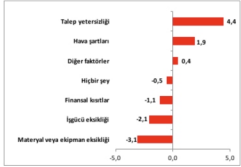
Konya inşaat sektörü, gelecek döneme ilişkin göstergelerde Türkiye genelinden daha yüksektir:

Konya ve Türkiye İnşaat Sektörü Güven Endeksi Anketi sorular bazında karşılaştırıldığında, Konya'nın yalnızca "geçtiğimiz üç ayda inşaat faaliyetleri durumu" göstergesinde Türkiye'ye kıyasla daha kötü bir performans sergilediği görülmüştür. Diğer tüm göstergelerde daha iyi performans sergilemiştir. Konya inşaat sektörü alt göstergeler itibarıyla incelendiğinde, bir önceki yıla göre tüm göstergelerde düşüş olduğu gözlemlenmiştir.

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin inşaat sektörü güven

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



endeksi değerlerine bakıldığında, Fransa'nın geçen yılın aynı ayına göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü.

Fransa'yı; İngiltere, Malta, Slovenya ve Hırvatistan 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) 11/2015	KDPE (Konya) 10/2016	KDPE (Konya) 11/2016	Bir önceki aya göre değişim 11/2016	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 11/2016	TEPE (Türkiye) 11/2016
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-23,6	-31,5	-30,0	1,5	-6,4	-12,3
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-33,7	-38,5	-35,0	3,5	-1,3	-37,1
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-15,6	-19,5	-22,0	-2,5	-6,4	-24,0
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	4,0	4,5	1,5	-3,0	-2,5	-6,9
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-14,6	-18,0	-24,5	-6,5	-9,9	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-16,1	-17,5	-23,5	-6,0	-7,4	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacrinizde nasıl bir gelişme oldu?	-35,2	-33,0	-42,5	-9,5	-7,3	



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

Ülkeler (Puan)	Kasım 2015'e göre İşçat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ağustos 14
Fransa	18,0	-22,7
İngiltere	15,1	-12,0
Malta	14,2	0,1
Slovenya	12,9	-6,3
Hrvatistan	11,7	-6,3
Avusturya	11,5	-18,2
Estonya	11,0	-4,3
Litvanya	9,3	-32,8
Bulgaristan	9,1	-22,4
Almanya	7,0	-7,5
AB-28	6,6	-15,8
Hollanda	5,9	14,1
Letonya	5,8	-40,2
Macaristan	5,7	-13,5
Euro Bölgesi-19	5,6	-17,0

Ülkeler (Puan)	Kasım 2015'e göre İşçat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ağustos 14
Portekiz	5,5	-30,8
İsviçre	4,5	14,0
Lüksemburg	3,6	10,8
Belçika	2,6	-13,2
İtalya	1,9	-17,9
Danimarka	1,0	-13,9
Polonya	0,8	-26,1
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	-1,5	-24,0
Romanya	-1,7	-20,6
Çek Cumhuriyeti	-5,1	-29,1
Slovakya	-7,5	-18,5
Finlandiya	-8,0	-22,5
Türkiye	-8,8	-30,6
İspanya	-10,2	-35,6
Yunanistan	-10,6	-52,9

*Hesivseliklerden arındırılmış seriler





ARALIK 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA İSTİHDAM İZLEME BÜLTENİ



KONYA'DA SİGORTALI ÇALIŞAN SAYISI 296 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. Eylül 2016 verilerine göre Konya'da bir yılda sigortalı ücretli çalışan sayısı bin artarak 296 bin oldu.

Konya, 1 yılda Türkiye'de istihdam artışına en çok katkı sağlayan 36'ncı il oldu:

SGK verilerine göre Eylül 2016'da sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 13 milyon 813 bin, Konya'da ise 296 bin olmuştur.

Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya sigortalı ücretli çalışan sayısı Türkiye'de 51 bin (yüzde 0,4), Konya'da bin (yüzde 0,4) artmıştır. Son beş yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı çalışan sayısı artış oranı (yüzde 34,5), Türkiye genelindeki sigortalı çalışan sayısı artış oranından (yüzde 24,9) daha yüksek olmuştur.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde sigortalı ücretli istihdamı son bir ayda Türkiye'de yüzde 0,07, Konya'da yüzde 0,03 artmıştır.

Konya, eylül ayı verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli çalışan artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında 36'ncı sırada yer almıştır.

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

	Konya	Türkiye
Eylül 2015	294.791	13.761.913
Eylül 2016	295.956	13.813.234
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Fark)	1.165	51.321
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Artış, %)	0,4	0,4
Eylül 2016 - Eylül 2014 (Artış, %)	6,4	3,7
Eylül 2016 - Eylül 2013 (Artış, %)	11,3	8,9
Eylül 2016 - Eylül 2012 (Artış, %)	20,1	14,5
Eylül 2016 - Eylül 2011 (Artış, %)	34,5	24,9
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Fark)*	90	9.074
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Artış, %)*	0,03	0,07

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

Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya sigortalı ücretli çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,4'lük artış oranı ile 81 il arasında 51'inci sıradadır. Konya, eylül 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, Eylül 2016'da Türkiye için 155,0 olurken Konya için 179,5 olmuştur.

Konya'da kadın istihdamı 2 bin arttı:

SGK verilerine göre Eylül 2016'da sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde 3 milyon 731 bin, Konya'da ise 54 bin olmuştur. Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de 53 bin (yüzde 1,4) artarken, Konya'da 2 bin (yüzde 3,2) artmıştır.

Son beş yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı artış oranının (yüzde 79,1) Türkiye genelindeki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı artış oranından (yüzde 42,4) daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Toplam istihdam içerisinde kadın istihdamının payı Eylül 2015'te yüzde 17,6 iken bu oranın Eylül 2016'da yüzde 18,1'e çıktığı görülmektedir.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise Konya'da sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı son bir ayda yüzde 0,04 artarken, Türkiye'de ise yüzde 0,07 oranında azalmıştır.

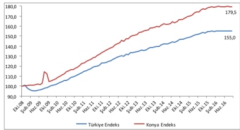
Konya, eylül ayı verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı artışı en fazla katkı sağlayan iller arasında 14'üncü sırada yer almıştır. Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 3,2'lik artış oranı ile 81 il arasında 37'nci sıradadır. Konya, eylül 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 4'üncü sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Eylül 2016'da Türkiye için 183,9 olurken, Konya için 244,2 olmuştur.

Konya'da 1 yılda işyeri sayısı yüzde 2 arttı:

Eylül 2016'da işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 729 bin olurken, Konya'da 43 bin olmuştur. Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya işyeri sayısındaki artış, Türkiye'de 12 bin (yüzde 0,7), Konya'da ise 765 (yüzde 1,8) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 22,3 artarken, Konya'da yüzde 31,4 artmıştır. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda işyeri sayısı Konya'da yüzde 0,2 artarken, Türkiye'de yüzde 0,3 azalmıştır.

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 (Eylül 2015 ve Ağustos 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye	Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdamına Oranı (%)
Eylül 2015	52.005	3.678.045	17,6
Eylül 2016	53.660	3.730.569	18,1
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Fark)	1.654	52.524	
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Oran, %)	3,2	1,4	
Eylül 2016 - Eylül 2014 (Oran, %)	19,1	7,7	
Eylül 2016 - Eylül 2013 (Oran, %)	31,0	17,3	
Eylül 2016 - Eylül 2012 (Oran, %)	50,3	27,6	
Eylül 2016 - Eylül 2011 (Oran, %)	79,1	42,4	
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Fark)*	21	-2.833	
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Oran, %)*	0,04	-0,07	

*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

Konya, Eylül 2016 verilerine göre son bir yılda işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 6'ncı sırada yer almıştır.

Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 1,8'lik artış ile 81 il arasında 49'uncu sıradadır. Konya, eylül 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 4'üncü sırada yer almaktadır.

İşyeri sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer Eylül 2016'da Konya için 165,1 olmuştur. Aynı dönemde Türkiye genelindeki işyeri sayısı 100'den 147,8'e yükselmiştir.

Konya'da kayıtlı esnaf sayısı 59 bin oldu:

SGK verilerine göre Eylül 2016'da kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 967 bin olurken, Konya'da 59 bin olmuştur. Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya kayıtlı esnaf sayısında, Türkiye'de 60 bin (yüzde 3), Konya'da ise 407 (yüzde 0,7) azalış olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 5,5, Konya'da yüzde 9,3 artmıştır. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kayıtlı esnaf sayısı Konya'da yüzde 0,3, Türkiye'de yüzde 0,2 artmıştır.

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

Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,7'lik azalış ile 81 il arasında 6'ncı sıradadır.

Türkiye ve Konya'daki kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Eylül 2016'da Türkiye için 103,2 olurken, Konya için 101,3 olmuştur.

Konya'da 1 yılda çiftçi sayısı 4 bin azaldı:

SGK verilerine göre Eylül 2016'da tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 725 bin, Konya'da ise 42 bin olmuştur. Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 89 bin kişi (yüzde 10,9), Konya'da 4 bin (yüzde 9,4) azalmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 37,2 oranında, Konya'da ise yüzde 32,8 oranında azalmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de yüzde 0,3, Konya'da yüzde 0,8 oranında azalmıştır.

Konya, eylül ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında 42 bin çiftçi ile ilk sırada yer almıştır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Eylül 2016 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yüzde 5,7'sini oluşturmaktadır.

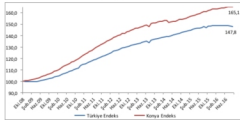
Tablo 3. İşyeri Sayısı (4/a) (Eylül 2015 ve Ağustos 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Eylül 2015	41.892	1.717.124
Eylül 2016	42.657	1.729.446
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Fark)	765	12.322
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Artış, %)	1,8	0,7
Eylül 2016 - Eylül 2014 (Artış, %)	5,9	3,9
Eylül 2016 - Eylül 2013 (Artış, %)	7,8	8,3
Eylül 2016 - Eylül 2012 (Artış, %)	14,2	13,4
Eylül 2016 - Eylül 2011 (Artış, %)	31,4	22,3
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Fark)*	77	-4.397
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Artış, %)*	0,2	-0,3

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Reformu (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 (Eylül 2015 ve Ağustos 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Eylül 2015	58.984	2.027.249
Eylül 2016	58.577	1.967.273
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Fark)	-407	-59.976
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Artış, %)	-0,7	-3,0
Eylül 2016 - Eylül 2014 (Artış, %)	3,5	-0,9
Eylül 2016 - Eylül 2013 (Artış, %)	5,6	2,8
Eylül 2016 - Eylül 2012 (Artış, %)	3,7	1,5
Eylül 2016 - Eylül 2011 (Artış, %)	9,3	5,5
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Fark)*	188	3.207
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Artış, %)*	0,3	0,2

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

	Konya	Türkiye
Eylül 2015	45.867	814.510
Eylül 2016	41.576	725.393
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Fark)	-4,291	-88,717
Eylül 2016 - Eylül 2015 Ücret, %	-9,4	-10,9
Eylül 2016 - Eylül 2014 Ücret, %	-17,8	-21,4
Eylül 2016 - Eylül 2013 Ücret, %	-20,9	-25,2
Eylül 2016 - Eylül 2012 Ücret, %	-29,6	-33,9
Eylül 2016 - Eylül 2011 Ücret, %	-32,8	-37,2
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Fark)*	-319	-2.492
Eylül 2016 - Ağustos 2016 Ücret, %*	-0,8	-0,3

Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 9,4'lük azalış ile 81 il arasında 23'üncü sırada yer almıştır.

Türkiye ve Konya'daki kayıtlı çiftçi sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Eylül 2016'da Türkiye için 63,8 olurken, Konya için 71,8 olmuştur.

Konya'da 1 yılda kamu çalışanı sayısı yüzde 1 arttı: SGK verilerine göre Eylül 2016'da kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye için 2 milyon 993 bin olurken, Konya'da 77 bin olmuştur.

Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 25 bin (yüzde 0,8) artarken, Konya'daki artış 516 (yüzde 0,7) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 17,9 oranında, Konya'da ise yüzde 20,7 oranında artmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kamu çalışanı sayısı Konya'da yüzde 3,5, Türkiye genelinde yüzde 2,1 azalmıştır.

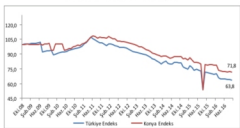
Tablo 6. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Eylül 2015 ve Ağustos 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Eylül 2015	76.561	2.987.582
Eylül 2016	77.077	2.992.784
Eylül 2016 - Eylül 2015 (Fark)	516	25.222
Eylül 2016 - Eylül 2015 Ücret, %	0,7	0,8
Eylül 2016 - Eylül 2014 Ücret, %	5,3	3,9
Eylül 2016 - Eylül 2013 Ücret, %	12,1	10,6
Eylül 2016 - Eylül 2012 Ücret, %	17,8	14,5
Eylül 2016 - Eylül 2011 Ücret, %	20,7	17,9
Eylül 2016 - Ağustos 2016 (Fark)*	-2.768	-64.608
Eylül 2016 - Ağustos 2016 Ücret, %*	-3,5	-2,1

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)

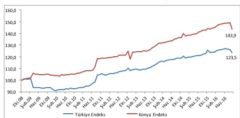


Konya, son bir yılda kamu çalışanı artışında en fazla paya sahip iller arasında 23'üncü sırada yer almıştır.

Eylül 2015'ten Eylül 2016'ya kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,7'lik artış ile 81 il arasında 36'ncı sıradadır. Türkiye genelinde kamu çalışanı sayısı en fazla olan iller arasında Konya 5'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında kamu çalışanı sayısı en fazla olan 15 il arasında 9'uncu sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki kamu çalışanı (4/c) sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Eylül 2016'da Türkiye için 123,5 olurken, Konya için 143,9 olmuştur.

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





ARALIK 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.

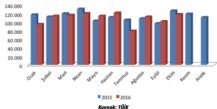
Konya'nın ihracatı geçen aya göre arttı:

Konya'da ihracat 2016 Eylül ayında 100,8 milyon dolar seviyesinde iken Ekim ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 17 milyon dolar artarken, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla ise 8 milyon dolar azalarak 118 milyon dolara geriledi. Türkiye'nin Ekim 2016 ihracatı ise 12,8 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Konya'nın ithalatı geçen aya göre azaldı:

Eylül 2016'da 107 milyon dolar seviyesinde olan ithalat rakamları, Ekim 2016'da bir önceki aya göre yüzde 32,8 azalırken, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,2 artarak 72 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\$)											
	Ekim	Eylül	Ağust.	Temmuz	Haziran	Mayıs	Nisan	Mart	Şubat	Ocak	Ortalama	Değişim
2015	118.683	111.644	119.387	129.984	182.139	110.474	104.536	107.676	96.372	125.686	118.748	118.352
2016	94.396	113.522	113.681	119.750	113.410	120.041	99.772	111.627	100.759	117.525		

Kaynak: TÜİK

yükseldi. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Ekim 2016'da bir önceki aya göre 2 milyar dolarlık bir artış olduğu ve ithalatın 17 milyar dolar seviyesine yükseldiği görülmektedir.

2016 Ekim ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 0,92 ve yüzde 0,42 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Ekim 2016'daki 190 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,63'ünü oluşturmaktadır. Türkiye 2016 Ekim ayı itibarıyla 4,2 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 46 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Ekim ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 76 iken Konya için bu oran yüzde 164 olmuştur.

Konya'nın Ekim ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde -6,5 azalırken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 3 azalmıştır. Öte yandan Konya'nın Ekim ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,2 artarken, Türkiye'nin Ekim ayı ithalatı yüzde 0,5 artmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2016 Ekim ayı ithalatında yüzde 32,8'lik bir azalma gözlenirken, ihracatında da yüzde 16,6'lık bir artış yaşanmıştır. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2016 Ekim ayı ithalatında yüzde 11,2'lik bir artış gözlenirken, ihracatında da yüzde 17,7'lik bir artış olmuştur.

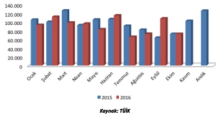
Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2016 Ekim ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla değişiklik olduğu gözlenmiştir. Eylül 2016'da listede yer almayan ancak Ekim 2016'da yer alan sektör; "Mobilyalar, yatak takımları, aydınlatma cihazları, reklamlar, lambaları, ışıklı tabelalar vb. prefabrik yapılar" sektörü olduğu görülmektedir. "Kazanlar, makineler, mekanik cihaz ve aletler" sektörü 31 milyon dolarlık ihracatı ile Ekim ayında Konya'nın toplam ihracatının yüzde 27,1'ini oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 10,1 azalmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu "Hububat, un, nişasta veya sülüt müstahzarları, pastacılık ürünleri" sektörü olmuştur. İhracatı en çok azalan sektör ise yüzde 21,6'lık düşüş ile "Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler" sektörü olmuştur.

Konya'nın İthalatında Çin'in payı yüzde 25 seviyesindedir

Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Ekim 2016'da, ilk sırada 20 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 1,5 milyon dolar azalarak 20 milyon dolara gerilemiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 17'sini oluşturmaktadır.

Irak'ın ardından 8,5 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 1,5 milyon

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



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

Yıl	Türkiye (1000 \$)											
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	104.742	95.611	125.987	92.137	105.613	106.962	98.795	85.481	63.362	72.887	104.917	125.162
2016	92.644	111.239	96.019	95.619	82.763	114.622	85.587	124.888	107.481	72.109		

Kaynak: TÜİK

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

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Diş Ticaret Dengesi (milyon \$)	Diş Ticaret Açığı (milyon \$)	İhracatın İthalata Karşılaşma Oranı (%)	İhracat (Ekim 2015-2016) (E Farkı %)	İthalat (Ekim 2015-2016) (E Farkı %)
Türkiye	12.841	17.204	-4.163	29.845	76%	-3,0%	0,5%
Konya	118	72	46	190	164%	-6,5%	0,2%

Kaynak: TÜİK

Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Ekim; 2015-2016)

	Ekim İhracat (\$)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Payı (%) - Ekim 2016
	2016	2015		
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nüklev reaktörler, bunların aksesuar ve parçaları	31.820.263	35.405.329	-10,1%	27,5%
Plastikler kara taşıtlar, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksesuar, parça, aksesuarları	20.087.895	19.575.335	2,6%	17,1%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	7.898.483	10.072.770	-21,6%	6,7%
Hububat, un, nişasta veya sülüt müstahzarları, pastacılık ürünleri	7.035.360	5.264.897	33,6%	6,0%
Demir veya çelikten eşya	6.845.476	7.241.348	-5,5%	5,8%
Kahve ve kahve müstahzarları	6.096.896	5.867.747	3,9%	5,2%
Plastikler ve mamulleri	6.053.289	5.088.229	19,0%	5,2%
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	4.926.108	5.333.827	-7,6%	4,2%
Sıfırlar ve müslimler, bunların aksesuar, parça ve aksesuarları	2.847.884	2.584.872	10,2%	2,4%
Seteralar, mayeler, sert kumaşlar, mayeler ve seteraların diğer kumaşlarından elde edilen müstahzarlar	2.424.844	2.211.578	9,6%	2,1%
Toplam	117.534.576	125.685.945	-6,5%	100,0%

Kaynak: TÜİK

Tablo-5: İhracat Partnerleri (Ekim-2016)

Partner	İhracat (\$)	Pay
1 Irak	19.972.599	17%
2 Almanya	8.509.252	7%
3 İtalya	5.256.365	4%
4 ABD	5.064.430	4%
5 Cezayir	4.849.724	4%
6 İran	4.758.223	4%
7 Mısır	4.060.026	3%
8 Belçika	2.896.738	2%
9 Rusya Federasyonu	2.877.764	2%
10 İngiltere	2.852.192	2%
Diğer	56.437.263	48%
Toplam	117.534.576	100%

Kaynak: TÜİK

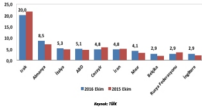
Tablo-6: İthalat Partnerleri (Ekim-2016)

Partner	İthalat (\$)	Pay
1 Çin	17.890.586	25%
2 Rusya Federasyonu	11.729.438	16%
3 Brezilya	4.299.396	6%
4 İtalya	4.175.177	6%
5 Uruguay	3.512.955	5%
6 Almanya	3.412.748	5%
7 İspanya	2.290.094	3%
8 Güney Kore	2.060.058	3%
9 Tayvan	1.886.168	3%
10 Hollanda	1.425.450	2%
Diğer	19.516.741	27%
Toplam	72.199.421	100%

Kaynak: TÜİK

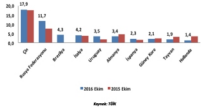
dolar artmıştır. Konya'nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, İtalya, ABD, Cezayir, İran, Mısır, Belçika, Rusya, İngiltere'dir. Konya, Ekim ayında en fazla ithalatı ise Çin'den yapmıştır. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, yaklaşık 17,9 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 25'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 51 artarak 7,8 milyon dolar seviyesinden, 11,7 milyon dolar seviyesine yükselmiş ve toplam ithalatın yüzde 16'sını oluşturmaktadır. Konya'nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla Brezilya, İtalya, Uruguay, Almanya, İspanya, Güney Kore, Tayvan, Hollanda'dır.

Şekil-2: Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (milyon \$) - İlk 10 Ülke (Ekim-2016)



Kaynak: TÜİK

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



Kaynak: TÜİK





ARTISTIK



Sehrimizin Marketi



www.sincapmarket.com



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

Genel Merkez: Horozlıhan mah. 1. Blok, Budaklı sok. no:9 / Selçuklu / KONYA. T: 0332 257 13 00 (pbx) F: 0332 257 03 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.



> Merkez

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



İletişim

444 4 805

isikprofil.com / info@isikprofil.com