

Yeni İPEK YOLU

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 24

SAYI: 283

EYLÜL 2011

› Türkiye'nin Dış
Ticaret Açığı

Türkiye'nin 500 büyük <
sanayi kuruluşu

Konya'ya <
güneş enerjisi teşviki

Nükleer enerjiye <
adım adım

İhracatın Faydaları <
ve Riskleri



Temiz bir çevre için yüksek teknoloji
High technology for a clean environment



www.wentgas.com

WENTGAS[®]
LPG & CNG EQUIPMENTS

Başlarken

Sözlerime geçtiğimiz ay kaybettiğimiz Meclis Üyemiz Hayati Karagülü rahmetle anarak başlamak istiyorum. Meclis çalışmalarımızda ve odamızın hizmetlerinde büyük emeği geçen Hayati Karagülü kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz. Merhum Karagüle Hazreti Allahtan rahmet, ailesine, yakınlarına ve meclisimizdeki çalışma arkadaşlarına başsağlığı diliyorum.

Değerli Üyelerimiz;

Son yılların en büyük kuraklık felaketini yaşayan Somali, Etiyopya, Kenya, Eritre, Tanzanya, Uganda ve Burundi'de büyük bir insanlık dramı yaşanmaktadır. Halkının tamamına yakını Müslüman olan bu ülkelerde yaşanan felaket, geçtiğimiz ramazan ayının ilk günlerinde, ülkemizde büyük bir hassasiyet uyandırdı. Millet olarak yardımlaşma ve dayanışma duygularına önem vermekteyiz. Peygamberimizin emaneti İslam coğrafyasının sıkıntıları bizleri daha da derin üzüntülere sokmaktadır. Osmanlı'nın mirası gereği toplum olarak biz de Müslüman kardeşlerimizin yanında olmayı görev kabul etmekteyiz. Afrika'nın halkının tamamına yakını Müslüman olan bu ülkelerde yaşanan açlık felaketi bizlere vicdani sorumluluk yüklemiştir. Yaklaşık 40 milyona yakın insan bu felakete karşı karşıyadır. Özellikle çocukların, açlık tehlikesi ile karşı karşıya olduğu bu zor günlerde, burada yaşam mücadelesi veren insanlara yardım etmenin bir insanlık borcu olduğunu düşünüyoruz. Bizler de bu mübarek günlerde dini görevlerimizi yerine getirirken, açlığın ne demek olduğunu daha iyi anlayarak, zor koşullarda yaşam mücadelesi veren Afrikalı kardeşlerimizin durumuna kayıtsız kalmamalıyız. Oda olarak TOBB'un başlattığı kampanyaya başta Konyalı işadamlarımız olmak üzere tüm hemşerilerimizin katılmaları için çağrıda bulunuyoruz.

Değerli Okuyucularımız;

Geçtiğimiz Ramazan ayı içerisinde bu ayın manevi ortamına gölge düşüren olaylara şahit olduk. Şiddetini artıran terör saldırıları tüm milletimizi derin üzüntülere boğdu. Buradan ifade etmek istiyorum ki; ülkemizin birlik ve beraberliğine kasteden bu hain saldırıları kınıyor ve lanetliyoruz. Saldırlar karşısında aldığımız ortak tavır tüm dünyaya karşı birlik ve beraberliğimizin bozulmayacağı mesajını vermesi açısından önemlidir. Türk milleti canı pahasına vatanını koruma inancını kaybetmeyecektir. Şehitlerimize Hazreti Allahtan rahmet, ailesine, yakınlarına ve yüce milletimize başsağlığı diliyorum. Bugün, Osmanlı'nın yüzyıllarca adaletle hükmettiği coğrafyada siyasi karışıklıkların bitmediğini görmekteyiz. Bir milyona yakın yerleşik Türk nüfusunun olduğu Suriye'de, Osmanlı döneminde yüzyıllarca beraber yaşadığımız Suriye halkının yaşadıkları bizleri de yakından ilgilendirmektedir. Suriye yönetiminin kendi halkına zulmü karşısında sessiz kalamayız. Toprak bütünlüğüne saygı duyduğumuz Suriye'nin barış ve huzur ortamı içerisinde yönetilmesini arzu ediyoruz.

Bu duygular içerisinde sevgi, barış ve kardeşlik duygularını yoğun olarak yaşadığımız Ramazan Bayramınızı tebrik eder sağlık, mutluluk ve işlerinizde başarılar dilerim.

Selçuk ÖZTÜRK

KTO Yönetim Kurulu Başkanı



04 > HABER



> Ankarada'ki Konyalı Bürokratlar İttarda Buluştu

08 > HABER



> Milli otomobil Konya'da üretilmeli

09 > HABER



> Öztürk, Ahmet yenilmez'e konuk oldu

16 > DOSYA



> Türkiye'nin dış ticaret ağı

20 > RAPOR



> Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu

28 > ARAŞTIRMA



> Konya'ya güneş enerjisi tesviki



34 > BİLİM



> Nükleer Enerjiye adım adım

42 > İHRACAT



> Adım adım dış ticaret İhracatın Faydaları ve Riskleri

48 > MESKOM



> Madencilik ve Tasocağı

57 > ÜLKE PANORAMA



> Polonya



KONYA TİCARET ODASI

yeni
ipek yolu
dergisi

İMTİYAZ SAHİBİ
Konya Ticaret Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

VAZİ İŞLERİ MÜDÜRÜ
Özhan SAY

YAYIN KURULU
Nurettin OK
Mesut İNCE
Serval KAHVECİ
Mehmet SOYLU
Osman ÖZTÜRK

BİLİM KURULU
Prof. Dr. Haşim KARPUZ
Prof. Dr. Saim SAKAĞLU
Prof. Dr. Orhan ÇEKER
Prof. Dr. Sami KARAHAN
Prof. Dr. Adem ÖGÜT
Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN
Prof. Dr. Şahin AKINCI
Prof. Dr. Ali OKATAN
Doç. Dr. Camer ARABACI
Doç. Dr. İbrahim DÜLGER
Yrd. Doç. Dr. Nazım KOÇU
Yrd. Doç. Dr. Bahtiyar EROĞLU
Yrd. Doç. Dr. Osman KUNDURACI
Yrd. Doç. Dr. Yaşar ERDEMİR
Yrd. Doç. Dr. Bilge AFSAR
Yrd. Doç. Dr. Oktay ALTUN
Yrd. Doç. Dr. Taha İMECİ
Dr. Hasan ÖZÖNDER

HABER - FOTOĞRAF
İbrahim ÇAKIR
M. Fatih ÖZSOY

GRAFİK-TASARIM
Muhammet ÜNÜVAR

YAPIM
Ölçü Ofset
Kasaplargil Matbaa San. Tic. Ltd. Şti
Tel: 0332 345 15 17
Faks: 0332 345 27 94
www.olcuofset.com | grafik@olcuofset.com

BASKI-CILT
Ölçü Ofset
Kasaplargil Matbaa San. Tic. Ltd. Şti
Tel: 0332 345 15 17
Faks: 0332 345 27 94
www.olcuofset.com | bilgi@olcuofset.com
EYLÜL 2011-KONYA
10.000 Adet

DAĞITIM
Ekin Dağıtım Kur'y ve Aracılık Hizmetleri
Tel: 0332 236 36 12
Faks: 0332 237 78 08
E-posta: ekinlojistik@hotmail.com

* Ayda bir yayınlanır.
* Dergimizdeki yazılar kaynak gösterilerek alınabilir.
* Dergimizde yayınlanan yazınlardaki görüşler yazarlarına aittir.
* Dergimize yayınlanmak üzere gönderilen yazılar yayınlanmasın yada yayınlanmasın iade edilmez.

Basın ve İtaliya İlişkiler Müdürlüğü
Vatan Caddesi No:1
42040 Selçuklu/KONYA

Telefon: +90 332 221 52 94
+90 332 221 52 95
Faks: +90 332 221 52 96

İnternet :
www.kto.org.tr

E-posta :
basin@kto.org.tr



ANKARADA'KI KONYALI BÜROKRATLAR İFTARDA BULUŞTU

MÜSİAD Konya Şubesi, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası ve Konya Ticaret Borsası ortak organizasyonu ile Ankara'daki Konyalı bürokratlar iftarda buluştu. Konya pilavı ve geleneksel Konya yemeklerinin ikram edildiği iftara Dış İşleri Bakanı Ahmet Davutoğlu ve eşi Sare Davutoğlu, YÖK Başkanı Yusuf Ziya Özcan, Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Ankara'da görev yapan Konyalı Bürokratlar, AK Parti Konya Milletvekilleri, Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, Konya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı M. Uğur Kaleli, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, MÜSİAD Konya Şube Başkanı Aslan Korkmaz ve çok sayıda Konyalı katıldı.

DAVUTOĞLU: "BU COĞRAFYANIN ÜSTÜNDE OTURANLAR BU COĞRAFYANIN HAKKINI VERMEK ZORUNDALAR"

İftar yemeğinden sonra kürsüye gelerek bir konuşma yapan Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Suriye'de yaşanan olaylardan Somaliye değin uluslar arası gündemde yer alan pek konuyu değerlendiren, Konyalıların birlikteliğini örnek gösterdi. Davutoğlu, Türkiye'nin yakaladığı istikrarı ve başarısını kıskananların kardeş kavgası çıkarmak istediklerini vurguladı ve kardeşlik kültürünün hiçbir zaman bozulmayacağını belirtti.

Davutoğlu, Suriye'deki istikrarın Türkiye'nin de istikrarını ilgilendiren bir mesele olduğunu, bu nedenle Türkiye'de terör varken Suriye ile neden ilgileniyorsunuz? diye soranların Türkiye

ve bölgenin ne geçmişini ne de geleceğini anlayabildiğini söyledi. Bakan Davutoğlu, "Bu coğrafyanın üstünde oturanlar bu coğrafyanın hakkını vermek zorundalar" dedi. Suriye, Irak, Libya, Yemen, Afrika, Balkanlar, Kafkaslar gibi bölgelerde bir Türk vizyonu bulunduğunu ve bulunacağını ifade eden Bakan Davutoğlu, hiçbir zaman herhangi bir ülke adına hareket etmediklerini, ancak bir olay karşısında en büyük güçler kendilerine danışma ihtiyacı hissediyorsa bunun Türkiye'nin gücünü gösterdiğini bildirdi. Davutoğlu herkesle konuşacaklarını, bundan da gocunmayacaklarını belirterek, "Ama götürdüğümüz, taşıdığımız mesaj, yüreğimizde kurduğumuz rüya bizim rüyamızdır ve o da güçlü bir Türkiye öncülüğünde çevre bölgelerde barış, huzur ve istikrar getirme rüyasıdır. Biz bu rüya ile büyüdük" dedi. Bakan Davutoğlu, Somali'deki açlık krizi konusuna da değinerek, bu ülkelere yardım ederken küçük hesaplar peşinde olmadıklarını aktardı. Pakistan, Haiti depremlerinde de, ilk yardım eden ülkelerden birinin Türkiye olduğuna işaret eden Davutoğlu, bu meselelerin siyaset ötesi anlamları bulunduğunu, bu yardımların Türkiye'nin kendi bölgesine olan bir insanlık borcu olduğunu kaydetti.

DAVUTOĞLU: "KİM NE YAPARSA YAPSIN, BU MİLLET BÖLÜNMEYECEK"

Davutoğlu, Ramazan ayının aynı zamanda bir muhasebe ayı olduğunu söyleyerek, insanlık ve Türkiye adına neler yapıldığının da muhasebesinin yapılması gerektiğini kaydetti.



Buraya gelirken Konyalı şehidimiz Rifki Damar'ın babası ile konuştum. O babanın hissiyatını bu muhasebenin bir parçası yapmazsak, bu ülkeye borcumuzu ödemiş sayılmayız. Kim ne yaparsa yapsın bu millet bölünmeyecek, asırlardır gelen kardeşlik kültürü öldürülemeyecek. Kurulmuş tuzaklara karşı her türlü tedbir alacağız

M. Uğur Kaleli

Konya vefadır, güvendir, samimiyettir. Konyalı olmak, mazlumların sesine kulak vermek, onların derdine درمان olmaktır. Konyalı olmak, Somali'de, Etiyopya'da, Afrika'da aç yatanların, Hama'da, Gazze'de acı çekenlerin yanında olmaktır. Tarihten aldığı zengin ve güçlü mirasla hep bir başkentli gibi yaşamaktır Konyalı olmak. Konyalı olmak, her zaman iddia sahibi olmak, kendine güvenmek, her zaman her yerde bir ve beraber olmaktır



KALELİ: KONYA KENDİSİNE HİZMET EDENİ ASLA UNUTMAZ

Konya Sanayi Odası, Ticaret Odası ve Ticaret Borsası adına konuşan Konya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Kaleli ise, Selçuklu'ya başkentlik yapmış, zengin bir kültüre sahip olan Konya'nın kendisine hizmet edenini asla unutmadığını, desteğini hiç esirgemediğini belirtti.

Kaleli, "Konya vefadır, güvendir, samimiyettir. Konyalı olmak, mazlumların sesine kulak vermek, onların derdine درمان olmaktır. Konyalı olmak, Somali'de, Etiyopya'da, Afrika'da aç yatanların, Hama'da, Gazze'de acı çekenlerin yanında olmaktır. Tarihten aldığı zengin ve güçlü mirasla hep bir başkentli gibi yaşamaktır Konyalı olmak. Konyalı olmak, her zaman iddia sahibi olmak, kendine güvenmek, her zaman her yerde bir ve beraber olmaktır" dedi.

KORKMAZ: "KONYA PROJELERİ HAYATA GEÇMELİ"

MUSIAD Konya Şube Başkanı Aslan Korkmaz da konuşmasında Konya'nın küresel bir şehir olacağını belirterek, Konya için önemli olan projelerin bir an önce hayata geçirilmesini istedi. Konya'nın bugüne kadar hükümete en çok destek veren şehirlerden bir tanesi olduğunu belirten Korkmaz, hükümetten bu desteğin karşılığını beklediklerini söyledi. Afrika'daki yaşanan insanlık dramına da değinen Korkmaz, tüm Türkiye'nin Afrika için seterber olduğunu dile getirdi. Terör örgütü tarafından şehit edilen Rifki Damar'a da Allahtan rahmet dileyen Korkmaz, Konya olarak şehit hatirasına sahip çıkacaklarını sözlerine ekledi.



• Konuşmaların ardından oda başkanları Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu'na günün anısına 'Ney' hediye etti.

TÜRKİYE KRİZDEN AVANTAJLI ÇIKACAK

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, batı merkezli yaşanan ekonomik krizden Türkiye'nin avantajlı çıkacağına inandığını söyledi.

KTO Başkanı Öztürk, Amerika'nın kredi notunun düşürülmesiyle belirginleşen batı merkezli ekonomik krizden Türkiye'nin avantajlı çıkacağına inandığını belirterek, "Bu durumda Türkiye'nin durumunu iyi tanımlamanız gerekir. Ekonomik açıdan Türkiye'nin en büyük problemi öteden beri gelen cari açık. Bu problem her zaman başımızda duruyor. Bu kriz nedeniyle biz de tedirginlik yaşıyorduk ancak Merkez Bankası ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunun aldığı tedbirlerle bu gelen kriz bankalar bazında absorbe edildi. Kısa vadede döviz kurlarında ve borsada çalkantı yaşansa da orta vadede Türkiye'nin bu krizden dünya ölçeğinde bakıldığında avantajlı olarak çıkacağına inanıyorum" dedi.

ÜRETİMİN ARTIRILMASI GEREKİYOR

Cari açığın çözümünü için kamu kesiminin özel bir çaba harcaması gerektiğini hatırlatan Öztürk, "Özellikle kamu kesiminden beklentimiz, ileride yaşanabilecek kriz söylentilerinde krizden korunmuş olan cari açık probleminin çözümünü. Ama bu konuda daha aktif bir çaba içinde olmamız ve üretimi artırıcı tedbirler almamız şart. Üretimi artırmak ithalata azaltır. Bu yıl 70 milyar dolarlık bir cari açık öngörüyoruz. Bu ülkemiz için büyük bir rakam ama bunu kapatabileceğimizi düşünüyorum. Türkiye'nin gelecekte bu soruna köklü çözümler bulması için aktif kararlar alınması şart. Bunun başında da üretimi artırmak geliyor. Üretim artması içinde karlılığın artırılması ve sanayicinin teşvik edilmesi gerekiyor. İş adamları için bu süreç panik ve heyecan yapmamaları, sakin olmaları gereken bir dönem. Kısa vadede çözümler ve tedbirler yerine orta vadeli tedbirler alınrsa daha az sıkıntıyla bu durum atlatılabilir" diye konuştu.

KTO Yönetim Kurulu Başkanı Öztürk, vatandaşlara da uyarılarda bulunarak, "Panik havası yapmadan herkes boynunu aşmayacak şekilde borçlanmadan harcama yapсын. Geller gider dengesini iyi kurdukları takdirde herhangi bir sıkıntı yaşayacaklarını sanmıyorum. Muhtemelen bazı ürünlerin fiyatlarında bir iki ay içinde düşüşler yaşanacak, bunları da iyi değerlendirirsiniz" şeklinde konuştu.

HEDEF İHRACATI ARTIRMAK

Başkan Öztürk, KTO olarak Konya'nın krizden etkilenmemesi için strateji oluşturduklarını belirterek, bu dönemde yapılacak çalışmaların başında Konya'nın ihracat rakamlarını yukarı çekmek ve işçi ve işsizlik sorununa çözüm aramak olduğunu söyledi.

Öztürk, Türkiye'nin önüne konulan '2023 yılında 500 milyar dolar ihracat' hedefini gerçekleştiren en önemli illerden biri olmak istediklerini belirterek, "Konya ve çevresinin ihracat kalemlerini, imkânlarını ve ihracat yolunda karşılaşılan fiziki, bürokratik engelleri tespit edeceğiz. Hem sorunlara çözümler arayacağız hem de ihracatı artırmak amacıyla hazırlanan plan ve programlara göre KOSGEB ile birlikte uluslararası görüşmeler yapacağız. Bu görüşmelerde mevcut pazarları geliştirmeyi, yanı sıra yeni pazarlar bulmayı amaçlıyoruz" dedi.

KTO yönetimi olarak ikinci öncelikli hedeflerinin 'iş ve işsizlik' sorununa çözümler aramak olduğunu belirten Selçuk Öztürk, işsizlik konusunda Türkiye ve Konya'da büyük bir gelişti yaşandığını hatırlattı.

Öztürk küçük, orta ve büyük sanayicinin işçi, işsiz de iş aradığını vurgulayarak bu iki kesimi buluşturmayı amaçlayan bir çalışma içinde olduklarını söyledi.

Sanayicilerin genelde vasıflı eleman aradığını anlatan Öztürk, işsizlerin büyük çoğunluğunun ise vasıfsız olması dolayısıyla işveren-işçi buluşmasının gerçekleşmediğini kaydetti.

Öztürk, "Konya Ticaret Odası olarak, vasıfsız işsizlere yönelik geniş kapsamlı ve uzun süreli bir eğitim programı hazırlıyoruz. Bizim amacımız işsizlere kalfalık, hatta ustalık seviyesinde meslek öğretmek. Bu programı hazırlarken İş Kurumu ve diğer meslek örgütlerinin geçmiş uygulamalarından ve bu uygulamaların karşılaştığı zorluklardan dersler çıkardık. Bir de gelişen teknolojiye yenilikçi ihtiyaç olmaktan çıkan meslek sahibi çalışanlara, yeni işler öğretecek eğitim programları üzerinde çalışıyoruz. Çünkü Türkiye'de işsizlik rakamlarının önemli bir bölümünün bu şekilde mesleğinin vadesi dolup işsiz kalan insanlar oluşturuyor. Bu insanları da çalışma hayatında tutmak istiyoruz." şeklinde konuştu.



AFRİKA'DA İNSANLIK DRAMI

Birleşmiş Milletler, Somali'deki açlık felaketi dolayısıyla her on bir haftada 5 yaşından küçük on çocuktan birinin öldüğünü bildirdi.

BM'nin Somali Özel Temsilcisi Augustine Mahiga BM Güvenlik Konseyinde yaptığı konuşmada, nüfusun yarıya yakını olan 3,7 milyon kişinin şu an açlığın tehdidinde olduğunu belirterek, Doğu Afrika'da 12 milyondan fazla insanın açlık felaketinden etkilendiğini kaydetti.

Somali'de beş yaşından küçük 10 bin çocukta 13 çocuğun hergün açlıktan öldüğünü belirten Mahiga, "Bu demek oluyor ki, beş yaşından küçük çocukların yüzde 10'u her 11 haftada bir ölüyor. Bunlar korkunç rakamlar" dedi.

BM İnsani İşler Genel Sekreter Yardımcısı Catherine Bragg da, BM'nin Somali için bir milyar dolar tutarında yardım istediğini belirterek, bu miktarın ancak yarısından az bir kısmının toplanabildiğini kaydetti.

Bragg da Güvenlik Konseyinde yaptığı açıklamada, gerekli paranın toplanmadığını ve bu krizin henüz en üst noktasına ulaşmadığını altını çizerek, 1,2 milyon çocuğun acil yardıma ihtiyacı bulunduğunu, şimdiden onbinlerce çocuğun öldüğünü ve eğer yardım sağlanamazsa yakında çok sayıda çocuğun da öleceğini söyledi.

BMDEN AFRİKA'DAKİ AÇLIK SORUNUNDA DAHA EN KÖTÜSÜNÜN OLMADIĞI UYARIŞI

BM, Doğu Afrika'daki açlık krizinde daha en kötü duruma karşılaşıldığını ve küresel çapta kitlesel bir müdahale olmaması durumunda, yüzbinlerce kişinin hemen açlık ve ölüme karşı karşıya kalacağı uyarısında bulundu.

BM'nin acil yardım koordinatörü yardımcısı Catherine Bragg, uluslararası topluma hayattaki kurtarılması için acil 1,3 milyar dolar yardım çağrısında bulundu.

Bragg, BM Güvenlik Konseyinde yaptığı konuşmada, "Her gün önemli" diyerek, şimdiye kadar on binlerce kişinin öldüğünü tahmin ettiklerini ve yüzbinlercesinin de hemen açlık ve ölüm tehdidiyle karşı karşıya olduğunu belirtti.

Açlıktan daha fazla can kaybının önlenmesi için harekete geçilebileceğini ve ölümün eşigindekilerin hayatlarının kurtarılacağı kaydeden Bragg, yeni yardımların dağıtılmaması durumunda gelecek dört ya da 6 hafta da kitlik ve açlığın Somali'nin güneyindeki tüm bölgelere yayılacağını tahmin ettiklerini vurguladı.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk açlık felaketi yaşayan Somali'ye yardım çağrısında bulundu. Öztürk, halkın tamamının Müslüman olan Somali'nin zor günler yaşadığı belirterek bu insanlık dramına sessiz kalamayacaklarını söyledi.

ülkenin yaşadığı sıkıntılara sessiz kalamayan halkımız, Somali için de aynı duyguları yaşamaktadır. Toplum olarak yardımlaşma ve dayanışmaya büyük önem vermekteyiz. Afrikanın İslam coğrafyası da bizlere Osmanlı'dan kalan bir emanettir. Derin üzüntüsünü hissettirmiş bu topraklarda yaşanan felaketlere sessiz kalamayız. Bu bölgeye yardımda bulunmak hepimizin vicdani sorumluluğudur. Ramazan ayının başlarında özellikle işadamlarımız olmak üzere tüm hemşerilerimize TOBB'un ve Diyanet İşleri Başkanlığının Afrika'ya yardım kampanyalarına katılmaları konusunda çağrıda bulduk. Buradan bu çağrımızı yineliyoruz. Tüm işadamlarımızı ve Konyalı hemşerilerimizi yardım kampanyalarına katılmalarını bekliyoruz" dedi.

Öztürk, KTO Meclis üyelerinin TOBB tarafından açılan banka hesap numarasına yardımda bulunabileceklerini sözlerine ekledi. Konya Ticaret Odasından yapılan açıklamada TOBB tarafından başlatılan Afrika ülkelerine yardım kampanyasına katılan Konya Ticaret Odası üyelerinin yaptıkları yardım oranında matrahın yüzde beşine kadar vergi indiriminden yararlandıklarını belirtildi.

Yarımda bulunmak isteyenler TOBB'un aşağıda belirtilen hesap numaralarına yardımda bulunabilirler.



TOBB BANKA HESAP NUMARASI

Türkiye İş Bankası TOBB Şubesi

"TOBB – Afrika Açlık Felaketi Yardım Hesabı"

IBAN numarası TR88 0006 4000 0014 3750 0003 33



KTO Başkanı Öztürk: "Onlar bize Peygamberimizin emanet"

Son yılların en büyük kuraklık tehlikesiyle karşı karşıya olan Somali için Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürkten yardım çağrısı geldi. Tarihten gelen emanet olan İslam coğrafyasında yaşanan felaketlerin toplum olarak derin üzüntüsünü hissettiklerini ifade eden Öztürk, "Halkın tamamı Müslüman olan dost ve kardeş ülke Somali kuraklık sebebiyle açlık tehdidiyle doğuşmaktadır. Dünya üzerinde bugüne kadar hiçbir Müslüman



Selçuk Öztürk.
Artık kendimize özgüvenimiz var. Biz bunu üretilebilir diyebiliriz. Konya Ticaret Odası olarak ülkemiz ve şehrimiz adına atılacak her doğru adımın yanındayız



Milli otomobil Konya'da üretilmeli

Türkiye'nin milli otomotiv projesi Turcoto Uveyk, Konya Sanayi Odası'nda düzenlenen toplantıda tanıtıldı. Ticari üretimine geçilecek otomobilin Konya'da üretilmesi ele alındı.

TURCOTO markası tarafından prototipi üretilen, bir ton taşıma kapasiteli mini ticari araç 'Uveyk', Türkiye'nin Anadolu'da yerli araç üretimi hedefine heyecan kattı. Konya Sanayi Odası'nda gerçekleştirilen toplantıda 'Uveyk'in Konya işbirliği ile üretilmesi ve tedarik işbirliği yapılması konusu tartışıldı. Toplantıya TURCOTO yetkilileri, KSO Yönetim Kurulu Tahir Büyükelhvacıgil ve Yönetim Kurulu Üyeleri, KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk ve Yönetim Kurulu üyesi Fatih Mehmet Yavuz, Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kütmesi Başkanı Mehmet Tekelioğlu ile sanayiciler katıldı.

"ÜRETİMİ, ON YILLARCA İHMAL ETTİK"

KTO Başkanı Selçuk Öztürk Türkiye'de üretimin on yıllarca ihmal edildiğinin altını çizdiği konuşmasında üretimin önemine

dikkat çekti. Türkiye'nin cari açığının azaltılması için daha fazla üretmesi gerektiğini anlatan Öztürk, "Artık kendimize özgüvenimiz var. Biz bunu üretilebilir diyebiliriz. Konya Ticaret Odası olarak ülkemiz ve şehrimiz adına atılacak her doğru adımın yanındayız" diye konuştu.

KSO Başkanı Tahir Büyükelhvacıgil, Türkiye'nin 2000'li yılları başından bu yana çok önemli mesafeler kat ettiğini, bugün yerli otomobilini üretmeyi, 2023'te dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmeyi hedeflediğini söyledi. "Keşke yıllar önce ürettiğimiz Anadolu'lu hâlen üretebiliyor olsaydık" diyen Büyükelhvacıgil, TUMOSAN'ın Konya'ya kurulmasını Konya için çok önemli bir milat olduğunu, ayrıca motor üretebiliyor olmasının da bir şans olduğunu söyledi. Konya Otomotiv Sanayi hakkında bilgi veren Büyükelhvacıgil, "Konya otomotiv yan sanayinde üretimde önemli bir güç. Öte yandan TUMOSAN'ın motor üretebiliyor olması bir şans. Bu noktada geriye sadece destek ve dizayn konuları kalıyor" dedi.



'İÇ ANADOLU BÖLGESİ' İSTİŞARE TOPLANTISINDA MASAYA YATIRILDI

İç Anadolu Bölgesi İstişare Toplantısı TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun başkanlığında, bölgenin oda ve borsa başkanlarının katılımıyla TOBB Birlik Merkezi'nde gerçekleştirildi. Toplantıda, İç Anadolu Bölgesinin sorunları ve beklentileri ele alınırken, bölge, ülke ve dünya ölçeğindeki gelişmeler üzerine de değerlendirmeler yapıldı.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu konuşmasının başında Afrika'daki açlık felaketiyle boğuşan insanlar için TOBB tarafından başlatılan yardım kampanyasına değinen Hisarcıklıoğlu, oda ve borsa başkanlarının bölgelerinde bu kampanyaya destek çağrısı yapmalarını ve kampanyayı duyurmalarını istedi.

TOBB'un çalışmalar hakkında da İç Anadolu Oda ve Borsa Başkanlarına bilgi veren Hisarcıklıoğlu, her yıl iş piyasasına 1 milyon yakın nüfusun katıldığını hatırlatarak, "Bu gençlerimize iş bulmamız lazım. Bunun yolu da girişimci sayısını artırmaktan

geçiyor. O nedenle genç ve kadın girişimcilerimize büyük önem veriyoruz" dedi.

-TOBB'un modeli örnek seçildi

OECD'nin en başarılı örgütlenme modeli olarak TOBB'u başka ülkelere örnek olarak gösterdiğini dile getiren Hisarcıklıoğlu, oda ve borsa başkanlarını iş dünyası için sunulan projelerden yararlanmaya ve yararlanırmaya çalıştı.

Becen'10 projesi ile istihdam ve yetişmiş eleman bulma sorunu konusunda çok önemli bir fırsat yaratıldığını anlatan Hisarcıklıoğlu, işveren üzerindeki istihdam yükünü yüzde 20 oranında azaltan ve meslek sahibi elemana kavuşturan projeye dahil olmalarını istedi.

Sıfır maliyetli istihdam kaynakları bulunduğunu bildiren TOBB Başkanı, "Bu kaynakları hangimiz bulabiliriz. İşte kurduğumuz ABİGEM'ler bunları sağlıyor. Hangi pazara ne satabilirsiniz? Nasıl ortak bulabilirsiniz? Parayı hangi kaynaktan bulmak mümkün? Her konuda ABİGEM size yardımcı hazır" ifadesini kullandı.

FRANSA'DAN VİZESİZ SEYAHAT TALEBİ

KTO Başkanı Öztürk, Fransa ile ticaretle en büyük sorunu oluşturan vize uygulamasının aşılması için Fransa ticari ataşesinden destek istedi.

Fransa Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Müşaviri Axel Baroux bir dizi gezi ve incelemelerde bulunmak üzere geldiği Konya'da, Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk tarafından karşılanan konuk müşavir Baroux, Türkiye ile ticari ilişkileri geliştirmek istediklerini söyledi.

Fransa büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Müşaviri Axel Baroux Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti. MÜSIAD Konya Şubesinin davetiyile Konya'da temaslarda bulunan konuk müşavir Baroux, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk ile karşılıklı görüş alışverişinde bulundu. Başkan Öztürk iki büyük ülkenin ticari ilişkilerinin istenilen seviyede olmadığını belirterek, "Konya olarak Fransa ile dış ticaretimizi artırmak istiyoruz. Ülkemizin Fransa ile olan dış ticaretinde Konya'nın payı düşük seviyelerdedir. İkili ticari ilişkileri daha iyi seviyelere getirerek ülke ekonomimize de katkı sağlamayı düşünüyoruz. Fransa ile ticaretimizi en büyük sorunu vize uygulaması oluşturmaktadır. Bu sorunun açılması için konuk müşavirimizden destek bekliyoruz" dedi.

Konya'da olmaktan büyük mutluluk duyduğunu ifade eden Fransa Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Müşaviri Axel Baroux, "Türkiye son dönemde büyük bir ekonomik atılım içerisinde. Bunda İstanbul kadar Anadolu şehirlerinin de

büyük payı olduğunu düşünüyoruz. Bu açıdan Anadolu'nun gelecekteki ticaret merkezlerinden biri olmaya aday olan Konya ile ticaret ilişkilerimizi geliştirmek için müşavirlik olarak her türlü işbirliğine hazırız. Fransa ile ticari ilişkilerde sorun oluşturan başta vize konusu olmak üzere her türlü konuda çözüm bulmak için çaba harcayacağız" dedi.



KONYA DIŞ ÇEVRE YOLU BEKLİYOR

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Karayolları 3. Bölge Müdürü Haşmet Ruşen Oğuzalp'i ziyaret etti. KTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şükrü Doğan ve Yönetim Kurulu Üyesi İlker Özkan'ın da hazır bulunduğu ziyarette Başkan Öztürk, Oğuzalp'e görevine yeniden atanması dolayısıyla tebriklerini iletti.

Öztürk "Konya için ulaşım alt yapısının en iyi seviyelere getirilmesini beklediğimiz bir dönemde tecrübeli bir isim olan Sayın Müdürümüzün yeniden göreve başlaması bizi Konya adına son derece mutlu etmiştir. Konya'nın bulunduğu bölgenin merkezinde yer alan bir şehir olması sebebiyle komşu illere duble yollarla bağlanması hayati bir önem taşımaktadır. Konya'nın ihtiyacına cevap vermeyen aksaklıklara yol açan çevre yolları konusunda yeni planlanacak dış çevre yolu

projesinin en kısa sürede gerçekleştirilmesini istiyoruz. Aynı zamanda ticaret ve sanayimizin gelişimi için şehrimiz karayollarının istenilen seviyelere gelmesini beklemekteyiz. Bu açıdan Konyalı olan Sayın Müdürümüzün tecrübeleri ile Konya karayolları ulaşım projeleri en kısa zamanda tamamlanacaktır. Karayollarındaki atama değişiklikleri projelerin aksamasına yol açmaktadır. Bu konuda tüm sivil toplum kuruluşlarımızla birlikte, Karayolları 3. Bölge Müdürlüğümüzle her türlü işbirliğine hazır olduğumuzun bilinmesini istenir" şeklinde konuştu.

Oğuzalp ise ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek, Konya'yı komşu illerle bağlayan duble yol çalışmalarının en kısa zamanda tamamlanması için çalışmalarına devam edeceklerini, dış çevre yolu projesinin hayata geçirilmesi için gereken gayreti göstereceklerini söyledi.





KONYA SANAYİSİ İLERİ TEKNOLOJİYE GEÇMELİ

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Yeni Meram Gazetesi'nde yer alan röportajında Konya sanayisinin ileri teknoloji gerektiren yatırımlar gündemine almasının zamanı geldiğini ifade etti. Röportajda, dünyadaki teknolojiyi yakından takip eden, otomotiv yedek parçada ve makine imalat sektöründe ortaya koyduğu başarılı performans bir üst basamağa çıkaran Konya'nın, uçak sanayine geçişte önemli bir avantajı elinde bulundurduğunu kaydeden Öztürk, en kısa zamanda stratejik adımların atılması gerektiğini vurguladı.

GELECEK İÇİN CESUR OLMALYIZ

Geleceğin yatırımlarını planlarken bugünden bir takım stratejik adımlar atılması gerektiğini, altyapı ve fizibilite çalışmalarına şimdiden yön verilmesi gerektiğini belirten Öztürk, Konya'nın ileri teknoloji gerektiren uçak sanayi konusunda cesur olması gerektiğini söyledi. Otomotiv yedek parça ve makine imalatı konusunda Konya'nın geldiği noktaya dikkat çeken Öztürk, "Bugün otomotiv yedek parça konusunda hem montaj fabrikalarına, hem de servis sağlayıcılarına hizmet verilmektedir. Konya sanayisinin altyapısı kısa vadede uçak motoru yapımı için yeterli olmasa da diğer gövde ve aksamında ihtiyaca cevap verebilir" dedi.

BEYİN GÜCÜ OLUŞTURULMALI

Öztürk, "Hedefine uçak üretmeyi koyan Konya, bugünden bir takım çalışmalara başlamalıdır. Öncelikle sektöre ilgi duyan şirketler bir araya gelmeli, akademik beyin gücü oluşturulmalıdır. Konya Üniversitesi bünyesinde açılacak uçak mühendisliği bölümü ile öğrenciler yetiştirilmeli, bu öğrencilere yüksek lisansla birlikte uygulamalı ve teorik eğitimleri verilmelidir. Konya'ya kurulmasını arzu ettiğimiz Teknik Üniversite çalışmalarına başlanmalıdır. Üniversiteler ile işbirliği yaparak özellikle dizayn alanında elemanlar yetiştirilmelidir. Güçlü gurupların farkındalığı artırılmalı, uçak sanayinde belli bir noktaya gelmiş ülkelerin tecrübeleri incelenmelidir" diye konuştu.

KONYA'NIN GELECEĞİ PLANLAMA KONFERANSINDA TARTIŞILDI

Mevlana Kalkınma Ajansı (MEVKA) tarafından "Konya Kentsel Planlama" konferansı düzenlendi. Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, KTO Başkanı Selçuk Öztürk AK Parti Konya milletvekili Mustafa Kabakçı, ve KSO Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil de katıldığı konferansta, Konya'nın 2012 yılına nasıl bir kentsel planlama içinde girmesi gerektiği kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşları temsilcileri tarafından tartışıldı.

Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, gelecek yıllara daha net bir bakış açısıyla girmek için, 2012 yılını Konya'nın mekansal planını tamamladığı bir yıl olarak görmek zorunda olduklarını ifade ederek, gerekli çalışmalara başlanılması gerektiğini vurguladı.

Doğan, Konya'nın bütün sektörleriyle stratejik toplantılar yaptığını, stratejik planlamaların mekansal planlama ile taahhümlenmesi gerektiğini dile getirdi.

İstanbul Metropolitan Planlama ve Kentsel Tasarım Merkezi'nin (İPM) mekansal planlama çalışmalarını yürüten etkil bir kurum olduğunu anlatan Doğan, kurumun birimlerinden istifade edeceklerini bildirdi.

İPM Koordinatörü İbrahim Bazı ise Konya'nın hızlı büyüyen bir şehir olduğunu, yeni bir kentsel planlamanın mutlaka yapılması gerektiğini belirtti.

Konya'nın tek bir merkezden büyümesinin ekonomik açıdan da olumsuzluklar oluşturacağı uyarısında bulunan Bazı, ulaşım ve diğer sorunların da artarak devam edeceğini vurguladı.

Konferansa AK Parti Konya milletvekili Mustafa Kabakçı, KTO Başkanı Selçuk Öztürk ve KSO Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil de katıldı.



Tarım ve makine fuarları Uluslararası nitelik kazandı

TÜYAP Konya Fuarçılık A.Ş. yöneticileri basın mensupları ve çözüm ortaklarıyla ihtar yemeğinde bir araya geldi. TÜYAP Konya Genel Müdürü İlhan Ersöz, Konya'da düzenledikleri tarım ve makine fuarlarını uluslararası fuar niteliği kazandığını belirterek, gelecek dönemde bu sayıyı artıracaklarını söyledi.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu, Konya'da düzenlenen fuarların ilerleyen dönemlerde farklı bir şekilde hizmet vermeye başlayacağını ifade etti. Fuarların daha geniş kitlelere açılacağını belirten Haydaroğlu, "Tarım fuarı kapsamında yeni sektörlerle de atılımlar yapacağız. Ne kitle iletişim araçları, ne de sosyal medya. Hiçbir şey fuarların yeni tutamaz. Çünkü fuarlar 5 duyu organımıza hitap ediyor. Konyalı sanayicilerimizden ayaklarının dibine kadar getirdiğimiz bu hizmetlere katılım sağlamlarını bekliyoruz. Sadece bununla da yetinmeyip bizlerden yeni şeyler istemelerini talep ediyoruz" ifadelerini kullandı.



İsmail Haydaroğlu

Ne kitle iletişim araçları, ne de sosyal medya. Hiçbir şey fuarların yeni tutamaz. Çünkü fuarlar 5 duyu organımıza hitap ediyor. Konyalı sanayicilerimizden ayaklarının dibine kadar getirdiğimiz bu hizmetlere katılım sağlamlarını bekliyoruz. Sadece bununla da yetinmeyip bizlerden yeni şeyler istemelerini talep ediyoruz

TÜYAP'ın gerçekleştirdiği fuarlarla Konya'nın ülke genelinde en fazla fuar düzenleyen ilk beş şehirden biri haline geldiğini belirten İlhan Ersöz, "TÜYAP olarak Konya fuarlarımızın artık sadece Konya halkı ve sanayicisi tarafından değil tüm ülke ve komşu ülkeler tarafından da takip edilen projeler haline gelmesinden büyük mutluluk duyuyoruz. Yıl içinde gerçekleştirilen fuarlarımızı yurtdışından gerek katılımcı gerekse ziyaretçi olarak profesyonellerin ilgisi Konya fuarlarının sektörlerinde arandığı takip edilen marka buluşmalar olduğunun göstergesidir. 2011 yılında artık sadece şehrin değil ülkenin de konusunda en fazla ziyaretçi çeken fuar haline gelen ve mevcut fuar alanlarımızı sığmayıp ilave salonlarla toplam 9 ayrı salondan oluşan, 60 bin metrekarelik alanda açılan ve 178 bin 261 kişi tarafından ziyaret edilen Konya Tarım Fuarı ile başladığımız 2011 Konya fuarlarını 8-10 Eylül tarihleri arasında tohumculuk sektöründe ihtisas fuarı açılımı olan ve bu yıl ilk kez gerçekleştirileceğimiz Konya Tohum Fuarı ile devam edip, Kasım ayında gerçekleştirileceğimiz Konya Doküm ve Yan Sanayi fuarımız ile sonlandıracağız" şeklinde konuştu.

BAŞKÖYLÜLER DERNEĞİ'NE YENİ BİNA

Başköylüler İlim Kültür Eğitim Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği hizmet binasının temel atma töreni Yazır Mahallesi'nde gerçekleştirildi. Törende Başköylü Şehit Jandarma Komando Çavuş Ufuk Başarı unutulmadı.

2005 yılında kurulan, Başköylüler İlim Kültür Eğitim Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği hizmet binasının temel atma töreni yoğun bir katılımla yapılırken törende şehitler de unutulmadı. Selçuklu İlçesi Yazır Mahallesi Türbeli Sokak'ta gerçekleştirilen temel atma törenine Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Meclis Başkanı Seyit Karaca AK Parti Konya Milletvekili İlhan Yerişkaya, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Selçuklu Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Tahir Büyükhelvacıoğlu, KSO Meclis Başkanı Ahmet Şekeroğlu, Konya



İl Müftüsü Şükrü Özbuğday ve çok sayıda davetli katıldı.

Programın açılış konuşmasını yapan Başköylüler İlim Kültür Eğitim Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği Başkanı Abdurrahman Kaynak, 2005 yılında kurulan derneğin hizmet binasının temel atma töreninin hayırlı olması dilekleri ile konuşmasına başladı. Kurulacak hizmet binasının aynı zamanda sosyal aktivitelerin de merkezi olacağını belirten Kaynak, 3 katlı olarak tasarlanan binanın el sanatları atölyesi, konuk evi, kütüphane gibi birimlerle en iyi hizmeti sunacağını söyledi.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk de Başköylü Şehit Jandarma Komando Çavuş Ufuk Başarıyı anarak başladığı konuşmasında dernek çatısı altında birlik içerisinde olunmasının önemine değindi. Öztürk, Konya Ticaret Odası olarak derneğe her türlü desteği vermeye hazır olduklarını ifade etti.





ÖZTÜRK, AHMET YENİLMEZ'E KONUK OLDU

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, "Ahmet Yenilmez'le Meram'da İftar Sofrası" programına konuk oldu.

Konya TV, Sun TV, ÜN TV ve KTV tarafından canlı olarak yayınlanan "Ahmet Yenilmez'le Meram'da İftar Sofrası" programı Sırcalı Medrese'de gerçekleştirildi. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk programa konuk olarak katılarak Konya Ticaret Odası tarihi ile ilgili bilgi verdi. Programa HAK-İŞ Başkanı Mahmut Arslan da konuk oldu.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ülkemizde İstanbul Ticaret Odası'ndan sonra kurulan ikinci oda olduklarını hatırlatarak Öztürk, "Anadolu sanayicisi ve işadamları olarak ahilik geleneğiyle hareket ediyoruz" dedi. Konya'nın üretimde sektörel yelpazesinin çok geniş olduğunu vurgulayan Öztürk, bu sayede global krizlerden çok az etkilendiklerini söyledi.

Programın diğer Konuşu HAK-İŞ'in genel başkanı Mahmut Arslan, sendikacılık faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Arslan, "Önce insan önce emek" sloganını niçin kullandıklarını konusunda şunları söyledi: "İnsan yaratılmışların en şerefelisidir. Yaşadığı coğrafya, dili, dini, ırkı, düşüncesi ne olursa olsun önce insan bizim için çok önemlidir. İnsan emeğiyle değerlidir. Biz sendikacılığı, kadim medeniyetimiz ve bütün değerlerimizin üzerine inşa ediyoruz. Ülkemizin birlik ve beraberliğine, hak ve adaletten yana bir duruş sergiliyoruz." Genel Başkan Arslan, Somali için bağlattıkları, "Yardımlı El, Bir Can Kurtulsun" kampanyasına herkesten destek beklediklerini söyledi.

Meram Belediye Başkanı Dr. Serdar Kalaycı da, programın son bölümüne katılarak konuklarla sohbet etti.





ÖZTÜRK, AHMET YENİLMEZ'E KONUK OLDU

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, "Ahmet Yenilmez'le Meram'da İftar Sofrası" programına konuk oldu.

Konya TV, Sun TV, Ün TV ve KTV tarafından canlı olarak yayınlanan "Ahmet Yenilmez'le Meram'da İftar Sofrası" programı Sırcalı Medrese'de gerçekleştirildi. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk programa konuk olarak katılarak Konya Ticaret Odası tarihi ile ilgili bilgi verdi. Programa HAK-İŞ Başkanı Mahmut Arslan da konuk oldu.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ülkemizde İstanbul Ticaret Odası'ndan sonra kurulan ikinci oda olduklarını hatırlatarak Öztürk, "Anadolu sanayicisi ve işadamları olarak ahilik geleneğiyle hareket ediyoruz" dedi. Konya'nın üretimde sektörel yelpazesinin çok geniş olduğunu vurgulayan Öztürk, bu sayede global krizlerden çok az etkilendiklerini söyledi.

Programın diğer Konuşu HAK-İŞ'in genel başkanı Mahmut Arslan, sendikacılık faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Arslan, "Önce insan önce emek" sloganını niçin kullandıkları konusunda şunları söyledi: "İnsan yaratılmışların en şerefelisidir. Yaşadığı coğrafya, dili, dini, ırkı, düşüncesi ne olursa olsun önce insan bizim için çok önemlidir. İnsan emeğiyle değerlidir. Biz sendikacılığı, kadim medeniyetimiz ve bütün değerlerimizin üzerine inşa ediyoruz. Ülkemizin birlik ve beraberliğine, hak ve adaletten yana bir duruş sergiliyoruz." Genel Başkan Arslan, Somali için bağlattıkları, "Yardımlı El, Bir Can Kurtulsun" kampanyasına herkesten destek beklediklerini söyledi.

Meram Belediye Başkanı Dr. Serdar Kalaycı da, programın son bölümüne katılarak konuklarla sohbet etti.



KTO'DAN SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINA ZİYARET

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Konya protokolü ve sivil toplum kuruluşları ziyaretlerine devam ediyor. Konya'nın tüm kurumlarıyla birlik içerisinde olmasının önemine vurgu yapan Öztürk'ün ziyaretlerinde KTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları B. İsmail Haydaroğlu, KTO Yönetim Kurulu Üyeleri İlker Ozkan Ramazan Özkaya ve Mehmet Ali Arlı hazır bulundu.



SELÇUKLU BELEDİYESİ

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Başkanlığındaki KTO heyeti, Selçuklu Belediyesi Başkanı Uğur İbrahim Altay'ı ziyaret etti. Selçuklu Belediyesi'nin Konya için önemli çalışmalar gerçekleştirdiğini belirten Öztürk, Yerel yönetimlerin şehre hizmet etmek noktasında bu güne kadar başarılı çalışmalar gerçekleştirdiklerini belirterek "Konya'nın belediyeçilikte Türkiye'nin önemli şehirlerinden birisi olmasında Selçuklu Belediyesi'nin büyük katkılan bulunmaktadır. Oda olarak Selçuklu Belediyemizle işbirliği içerisinde çalışarak Konyaya önemli hizmetler kazandıracaktır." dedi. Ziyareten duyduğu memnuniyeti dile getiren Altay, "Belediyeçilik alanında ileri seviyede olan şehrimiz Konya Ticaret Odası'nın çalışmalarınıyla sanayi ve ticaret alanında da Türkiye'de örnek şehirlerden biridir. Bu güne kadar Konya Ticaret Odası ile birlikte uyum içerisinde gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla kazanan Konya olacaktır" şeklinde konuştu.

Konya SMMMO Başkanı İsmail Turan'ı ziyaret eden KTO heyetine başkanlık eden Selçuk Öztürk, KTO olarak tüm kurum ve kuruluşlarla Konya'nın gelişip kalkınması için işbirliğine devam edeceklerini söyledi. Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odasıyla yeni dönemde de ortak çalışmalar gerçekleştireceklerini ifade eden Öztürk, "Bugün Konyamız sanayi ve ticaret alanında sürekli bir atılım içerisinde. Her kurum üzerine düşen görevi layıkıyla yerine getirme çabasıdadır. Burada önemli görev reel sektörün birliğini sağlayan temsilcilere düşmektedir. Kurumlarımızın birlikte uyum içerisinde çalışması şehrimizi daha iyi konumlara getirecektir" dedi. Konya SMMMO Başkanı İsmail Turan'da ziyareten duyduğu memnuniyeti dile getirerek Konyaya hizmette öncülük eden Konya Ticaret Odasıyla yeni dönemde de işbirliklerinin devam edeceğini belirterek, "Konya'nın birikteliğinden aldığımız sorumluluk bizleri hizmet konusunda daha da teşvik etmektedir. Konya ticaret Odası ile birlikte çalışmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



KONYA SERBEST MMMO



MAKİNE MÜHENDİSLERİ ODASI

KTO heyeti Makine Mühendisleri Odası Başkanı Mete Kalyoncu'yu ziyaret etti. Konya'nın makine sektörüyle dünya çapında yere sahip olduğunu belirten KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, bu başanda Makine Mühendisleri Odası'nın büyük katkısı olduğunu söyledi. Öztürk, "Konyamızın makine sanayisinde bugüne kadar geldiği noktayı daha ileriye taşıma gayreti içerisindeyiz. Konya'nın gelecekte makine üretiminde dünyanın merkez şehirlerinden birisi olma hedefi içerisinde. Bu hedefi gerçekleştirmek için Makine Mühendisleri Odası ile işbirliği içerisinde çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi. Kalyoncu da Konya Ticaret Odası'nın Konya'nın kalkınmasını daha ileri seviyelere getirmek için yaptığı çalışmalarda birlikte hareket etme isteğinde olduklarını belirterek, "Sivil toplum kuruluşları olarak Konya için yapılan her çalışmanın içerisinde yer alacağız. Birlikte gerçekleştireceğimiz çalışmalarla Konya makine sektörünü dünya markası haline getireceğiz" dedi.



ÖZTÜRK, AHMET YENİLMEZ'E KONUK OLDU

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, "Ahmet Yenilmez'le Meram'da İftar Sofrası" programına konuk oldu.

Konya TV, Sun TV, ÜN TV ve KTV tarafından canlı olarak yayınlanan "Ahmet Yenilmez'le Meram'da İftar Sofrası" programı Sırcalı Medrese'de gerçekleştirildi. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk programa konuk olarak katılarak Konya Ticaret Odası tarihi ile ilgili bilgi verdi. Programa HAK-İŞ Başkanı Mahmut Arslan da konuk oldu.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ülkemizde İstanbul Ticaret Odası'ndan sonra kurulan ikinci oda olduklarını hatırlatarak Öztürk, "Anadolu sanayicisi ve işadamları olarak ahilik geleneğiyle hareket ediyoruz" dedi. Konya'nın üretimde sektörel yelpazesinin çok geniş olduğunu vurgulayan Öztürk, bu sayede global krizlerden çok az etkilendiklerini söyledi.

Programın diğer Konuşu HAK-İŞ'in genel başkanı Mahmut Arslan, sendikacılık faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Arslan, "Önce insan önce emek" sloganını niçin kullandıklarını konusunda şunları söyledi: "İnsan yaratılmışların en şerefлисidir. Yaşadığı coğrafya, dili, dini, ırkı, düşüncesi ne olursa olsun önce insan bizim için çok önemlidir. İnsan emeğiyle değerlidir. Biz sendikacılığı, kadim medeniyetimiz ve bütün değerlerimizin üzerine inşa ediyoruz. Ülkemizin birlik ve beraberliğine, hak ve adaletten yana bir duruş sergiliyoruz." Genel Başkan Arslan, Somali için bağlattıkları, "Yardımlı El, Bir Can Kurtulsun" kampanyasına herkesten destek beklediklerini söyledi.

Meram Belediye Başkanı Dr. Serdar Kalaycı da, programın son bölümüne katılarak konuklarla sohbet etti.



KTO'DAN SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINA ZİYARET

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Konya protokolü ve sivil toplum kuruluşları ziyaretlerine devam ediyor. Konya'nın tüm kurumlarıyla birlik içerisinde olmasının önemine vurgu yapan Öztürk'ün ziyaretlerinde KTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları B. İsmail Haydaroğlu, KTO Yönetim Kurulu Üyeleri İlker Ozkan Ramazan Özkaya ve Mehmet Ali Arlı hazır bulundu.



SELÇUKLU BELEDİYESİ

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Başkanlığındaki KTO heyeti, Selçuklu Belediyesi Başkanı Uğur İbrahim Altay'ı ziyaret etti. Selçuklu Belediyesi'nin Konya için önemli çalışmalar gerçekleştirdiğini belirten Öztürk, Yerel yönetimlerin şehre hizmet etmek noktasında bu güne kadar başarılı çalışmalar gerçekleştirdiklerini belirterek "Konya'nın belediyeçilikte Türkiye'nin önemli şehirlerinden birisi olmasında Selçuklu Belediyesi'nin büyük katkılan bulunmaktadır. Oda olarak Selçuklu Belediyemizle işbirliği içerisinde çalışarak Konyaya önemli hizmetler kazandıracaktır." dedi. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Altay, "Belediyeçilik alanında ileri seviyede olan şehrimiz Konya Ticaret Odası'nın çalışmalarınıyla sanayi ve ticaret alanında da Türkiye'de örnek şehirlerden biridir. Bu güne kadar Konya Ticaret Odası ile birlikte uyum içerisinde gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla kazanan Konya olacaktır" şeklinde konuştu.

Konya SMMMO Başkanı İsmail Turan'ı ziyaret eden KTO heyetine başkanlık eden Selçuk Öztürk, KTO olarak tüm kurum ve kuruluşlarla Konya'nın gelişip kalkınması için işbirliğine devam edeceklerini söyledi. Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odasıyla yeni dönemde de ortak çalışmalar gerçekleştireceklerini ifade eden Öztürk, "Bugün Konyamız sanayi ve ticaret alanında sürekli bir atılım içerisinde. Her kurum üzerine düşen görevi layıkıyla yerine getirme çabasıdadır. Burada önemli görev reel sektörün birliğini sağlayan temsilcilere düşmektedir. Kurumlarımızın birlikte uyum içerisinde çalışması şehrimizi daha iyi konumlara getirecektir" dedi. Konya SMMMO Başkanı İsmail Turan'da ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek Konyaya hizmette öncülük eden Konya Ticaret Odasıyla yeni dönemde de işbirliklerinin devam edeceğini belirterek, "Konya'nın birikteliğinden aldığımız sorumluluk bizleri hizmet konusunda daha da teşvik etmektedir. Konya ticaret Odası ile birlikte çalışmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



KONYA SERBEST MMMO



MAKİNE MÜHENDİSLERİ ODASI

KTO heyeti Makine Mühendisleri Odası Başkanı Mete Kalyoncu'yu ziyaret etti. Konya'nın makine sektörüyle dünya çapında yere sahip olduğunu belirten KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, bu başanda Makine Mühendisleri Odası'nın büyük katkısı olduğunu söyledi. Öztürk, "Konyamızın makine sanayisinde bugüne kadar geldiği noktayı daha ileriye taşıma gayreti içerisindeyiz. Konya'nın gelecekte makine üretiminde dünyanın merkez şehirlerinden birisi olma hedefi içerisinde. Bu hedefi gerçekleştirmek için Makine Mühendisleri Odası ile işbirliği içerisinde çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi. Kalyoncu da Konya Ticaret Odası'nın Konya'nın kalkınmasını daha ileri seviyelere getirmek için yaptığı çalışmalarda birlikte hareket etme isteğinde olduklarını belirterek, "Sivil toplum kuruluşları olarak Konya için yapılan her çalışmanın içerisinde yer alacağız. Birlikte gerçekleştireceğimiz çalışmalarla Konya makine sektörünü dünya markası haline getireceğiz" dedi.

KONYA BASININA ZİYARET

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Yönetim Kurulu üyeleri ile birlikte Konya basın kuruluşlarına ziyarette bulundu. İlkeli ve tarafsız yayın anlayışından taviz vermeksizin görevlerini yerine getiren basın kuruluşlarının sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği içerisinde hareket etmesinin şehre büyük hizmetler kazandırdığını ifade eden Öztürk, Konya'nın sesini duyurmada çalışmalar gerçekleştiren Konya basınına teşekkür etti.

Ziyaretlerde konya Ticaret Odası yönetim kurulundan Başkan Yardımcıları B. İsmail Haydaroğlu ve Şükrü Doğan ile Üyeler Fatih Mehmet Yavuz, Mehmet Ali Arlı, Ramazan Özkaya ve Harun Kızılay hazır bulundu.

KTO Heyeti; Anadolu Manşet Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Uğur Altun, Hakimiyet Gazetesi İmtiyaz Sahibi Yusuf Gürbüz, Konya Postası Gazetesi İmtiyaz Sahibi Ömer Kara, Memleket Gazetesi Sahibi ve Genel Yayın Yönetmeni Adem Alemdar ve Genel Müdür Uğuz Özteke, Merhaba Gazetesi Sahibi ve Genel Yayın Yönetmeni Mustafa Arslan, Yeni Konya Gazetesi Genel Müdürü Mustafa Tatlısu, Yeni Meram Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Oğuz Akçakoca, Rasyonel Haber Gazetesi Yazı İşleri Müdürü Mustafa Balkan, KON TV Genel Yayın Yönetmeni Nurettin Bay, Konya TV Genel Yayın Yönetmeni Sefa Özdemir, Sun TV Yönetim Kurulu Başkanı Esat Duysak ve Genel Yayın Yönetmeni Yasin Duysak, Anadolu Ajansı Konya Bölge Müdürü Mürsel Çetin, İhlas Haber Ajansı Konya Bölge Müdürü Kenan Arvas ve Cihan Haber Ajansı Konya Bölge Müdürü Şirin Kabakçıyı ziyaret etti.



Hakimiyet Gazetesi İmtiyaz Sahibi Yusuf Gürbüz



Konya Postası Gazetesi İmtiyaz Sahibi Ömer Kara



Memleket Gazetesi Sahibi ve Genel Yayın Yönetmeni Adem Alemdar ve Genel Müdür Uğuz Özteke



Merhaba Gazetesi Sahibi ve Genel Yayın Yönetmeni Mustafa Arslan



Yeni Konya Gazetesi Genel Müdürü Mustafa Tatlısu



Rasyonel Haber Gazetesi
Yazı İşleri Müdürü Mustafa Balkan



Yeni Meram Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Oğuz Akçakoca



KON TV Genel Yayın Yönetmeni Nurettin Bay



Konya Tv Genel Yayın Yönetmeni Sefa Özdemir



SUN TV Yönetim Kurulu Başkanı Esat Duysak ve
Genel Yayın Yönetmeni Yasın Duysak



İhlas Haber Ajansı Konya Bölge Müdürü Kenan Arvas



Anadolu Ajansı Konya Bölge Müdürü Mürsel Çetin



Cihan Haber Ajansı Konya Bölge Müdürü Şirin Kabakçı

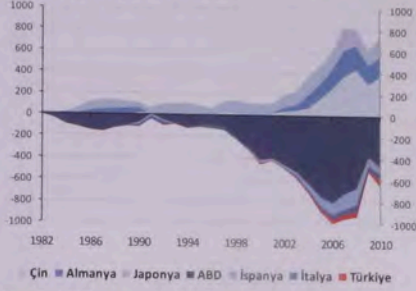
Küresel Ekonomik Dengesizlikler TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARET AÇIĞI

Dr. Sumru Öz
Ekonomik Araştırma Forumu



Küresel dengesizliklerin 2008-09 krizine zemin oluşturduğu konusunda bir fikir birliği var. Kriz öncesinde dünya çapında gözlemediğimiz en büyük dengesizlik Çin başta olmak üzere Asya ülkelerinin ve Avrupa Birliği'nin ihracatçı ülkelerinin cari işlemler fazlası ile finanse edilen ABD'nin dev cari işlemler açığıdır.

Şekil 1. 2010'da En Çok Cari İşlemler Fazlası ve Açığı Veren Ülkeler ve Türkiye'nin 1982-2010 Dönemi Cari İşlemler Dengesi (milyar dolar)



Kaynak: OECD

İlk kez 200 milyar doların üzerine çıktığı 1998 yılından itibaren hızla artan ABD'nin cari işlemler açığı, 2006 yılında 800 milyar dolarla en yüksek düzeye ulaştı. Aynı yıl ABD tutsat (mortgage) piyasalarında başlayan dalgalanma ile eş zamanlı olarak azalmaya başlayan ABD cari işlemler açığı, krizin küresel boyuta ulaştığı 2009'da yarıya düştü. Ekonomik krize bağlı keskin düzeltme yalnızca ABD'de değil kronik cari işlemler açığı sorununa sahip İspanya, İngiltere ve Türkiye'de yaşandı (Tablo 1). Ancak küresel krizin etkilerinin hafiflediği ülkelerin cari işlemler açığı 2010 yılında yeniden artmaya başladı, hatta Türkiye'nin cari işlemler açığı tutar olarak küresel kriz öncesi en yüksek düzeyde üzerine çıktı.

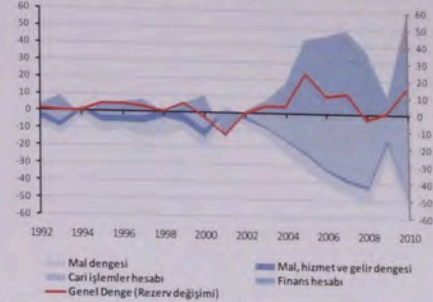
Tablo 1. 2010'da En Çok Cari İşlemler Fazlası ve Açığı Veren Ülkelerin 2006-2010 Dönemi Cari İşlemler Dengesi (milyar dolar)

	2006	2007	2008	2009	2010
ABD	-802,6	-718,1	-668,9	-378,4	-470,2
İtalya	-48,1	-51,6	-67,3	-44,0	-66,5
İspanya	-110,8	-144,1	-153,0	-75,7	-63,4
İngiltere	-82,7	-73,0	-43,5	-37,2	-56,0
Fransa	-13,0	-25,9	-54,3	-51,2	-53,0
Türkiye	-32,3	-38,4	-42,0	-14,0	-48,6
Hollanda	63,3	52,6	38,3	38,6	60,0
İsviçre	58,0	38,8	11,7	56,7	76,4
Rusya	94,7	77,8	103,7	49,4	71,1
Almanya	168,4	211,4	158,4	142,0	194,6
Japonya	182,0	248,0	226,4	185,8	187,3
Çin	253,3	371,8	436,1	297,1	371,4

Kaynak: OECD, Rusya Merkez Bankası (2010 Rusya)

açığı veren altıncı ülke (Tablo 1). ABD bir yana bırakılırsa büyük açığa sahip diğer ülkeler olan İtalya, İspanya, İngiltere ve Fransa ile arasında çok büyük bir farkın olmaması, Türkiye'nin bu ülkelere kıyasla daha küçük bir ekonomiyeye sahip olması ile bir arada düşünüldüncü cari işlemler açığının küresel boyutta da önemli bir sorun olduğunu ve bu açığın nelerden kaynaklandığını bulmakta yarar olduğunu kabul etmek gerek.

Şekil 2. 1992-2010 Döneminde Türkiye'nin Ödemeler Dengesi (milyar dolar)



Kaynak: TC Merkez Bankası

Yurt dışında çok fazla varlığı yada dışarda yerleşiklerin o ülkede büyük miktarda yatırıma sahip olduğu birkaç küçük ekonomi dışında cari dış dengede nicelik olarak en büyük payın mal ve hizmetlerin dış dengesine ait olması beklentisizdir. 1992-2010 döneminde Türkiye'nin Ödemeler Dengesi bileşenlerini veren Şekil 2'ye göre bu durum Türkiye için geçerli: Cari işlemler açığı, özellikle malların dış ticarettaki dengesizlikten kaynaklanıyor. 2010 yılında -56 milyar dolar olan dış ticaret dengesi, hizmet ve gelirler hesabına katıldığında -49 milyara, işçi dövizleri gibi cari transferler sayesinde de cari işlemler açığı vermesinde en büyük payın dış ticaret açığına ait olması nedeniyle öncelikle bu dengesizliğin kaynaklarını bulmak gerek. Dış ticarettaki dengesizliği iki açıdan incelemek mümkün: Mal gruplarına göre ve ülkelere göre. Aşırı cari açığın ortalama üretkenlik/beceri düzeyinin yabancı para cinsinden ortalama gelir düzeyinden düşük olması nedeniyle Türkiye'nin küresel mal ve hizmet yelpazesinde yeterli varlığı

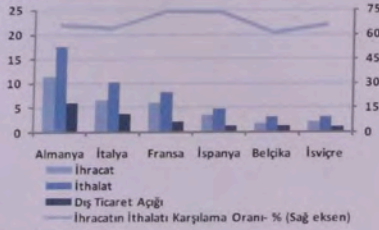


Şekil 1'de özellenen küresel ekonomik dengesizlikler içinde Türkiye'nin payı küçük görünmekle beraber 2010 yılı verilerine göre Türkiye, 48,6 milyar dolarla dünyada en çok cari işlemler

gösterememesinden kaynaklandığı(1) görüşünden hareketle, ilki bu durumun hangi ürünler için geçerli olduğunun ortaya çıkmasını sağlayabilir.

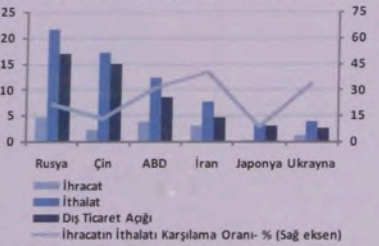
Dış ticaret dengesizliğini ikinci açıdan incelediğimizde, 2010 yılında Türkiye'nin en çok dış ticaret açığı verdiği ülkeler için ihracat, ithalat ve dış ticaret açığı yanında ihracatın ithalata karşılama oranını gösteren Şekil 3 ve 4 sırasıyla Türkiye'nin

Şekil 3. 2010 yılında Türkiye'nin En Çok Dış Ticaret Açığı Verdiği Avrupa Ülkeleri ile Ticareti (milyar dolar)



Kaynak: UN Comtrade

Şekil 4. 2010 yılında Türkiye'nin En Çok Dış Ticaret Açığı Verdiği Diğer Ülkeler ile Ticareti (milyar dolar)

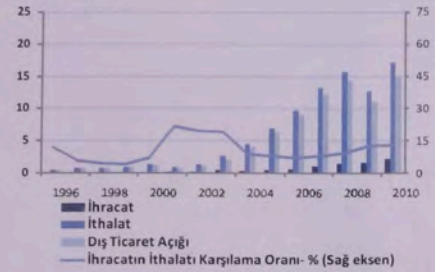


Kaynak: UN Comtrade

Avrupa ülkeleri ile görece daha dengeli bir ticari ilişki içindeyken Rusya, Çin ve ABD ile ticaretinin oldukça dengesiz olduğuna işaret ediyor.

2010 yılında 17 milyar dolarla en yüksek açık Rusya'ya karşı verilmekle beraber bu ülke ile yapılan ticarete ihracatın ithalata karşılama oranı %21. Ayrıca mal ve hizmet dengesini birlikte ele aldığımızda, 3 milyonu aşan sayıda turist geldiği Rusya ile Türkiye arasındaki dış ticaretin, ihracatın ithalata karşılama oranının sadece %13 olduğu Çin'e kıyasla daha dengeli olduğu söylenebilir. Tutar

Şekil 5. 1992-2010 Dönemi Türkiye-Çin Dış Ticareti (milyar dolar)



Kaynak: UN Comtrade

olarak dış ticaret açığı yüksek olmamakla beraber, benzer bir durum ihracatın ithalata karşılama oranının sadece %8 olduğu Japonya için de geçerli. Ancak Türkiye'nin Japonya ile dış ticaret hacminin görece azlığı ve Japon ekonomisinin büyüme potansiyelinin düşük olması birlikte ele alındığında asıl olarak Çin'e yönelik ihracata öncelik verilmesi gerektiği açık.

Şekil 5, Türkiye ve Çin arasındaki ticaret hacminin artmaya başladığı 1990'ların ikinci yarısından itibaren dengesiz olduğunu ve ihracatın ithalata karşılama oranının %20'nin altında seyrettiğini gösteriyor.





EAJ Politika Notu No.11-03,Türkiye'nin dış ticaret dengesini düzeltmek için reel döviz kurunun etkin bir şekilde kullanılmayacağını göstermişti(2). Bunun nedeni, en azından Türkiye örneğinde, reel döviz kurunun dış ticaret dengesi üzerindeki etkisinin ithalat üzerinden gerçekleşmesi ve ithalattan ihracata yönelik kuvvetli nedensellik ilişkisi nedeniyle ithalati kısmıan ihracatı da olumsuz yönde etkileme potansiyeli taşıması olarak belirtilmişti. Politika Notu No.11-03'te, Türkiye'nin dış ticaret dengesini sağlamak için önümüzdeki yıllarda yüksek büyüme oranı yakalaması beklenen ülkelere yönelik ihracatını arttırması önerilmişti. Bu sonuç göz önüne alındığında, Türkiye'nin önceliği Çin'e yönelik ihracatı nasıl artırabileceğini vermesinde büyük yarar var. Gerçekten de 2010 yılı dış ticaret verilerine göre, Çin Türkiye'nin Almanya ve Rusya'dan sonra en büyük dış ticaret ortağı kalmıyor, aynı zamanda önümüzdeki dönemde büyüme beklentilerinin en yüksek olduğu ülkelerden biri.

Özetle, cari açığın asıl çözümünün başta eğitim reformu olmak üzere üretkenlik düzeyini arttıracak reformlar olduğu kesin. Ayrıca Türkiye'nin ithalatını derinlemesine analiz eden "Girdi Tedarik Stratejisi (GITES)" çalışması ile sanayinin ihtiyaç duyduğu girdilerin belirlenmesi ve bunların ülke içinde üretiminin teşvik edilmesi de dış ticaret açığının azaltılmasına katkıda bulunabilir. Ancak bu reformların orta-uzun vadede sonuç vereceği düşünüldüğünde bunlara ek olarak kısa vadede sonuç verecek önlemler de alınabilir. Bu önlemler arasında Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda Çin başta olmak üzere yüksek büyüme oranı yakalaması beklenen ülkelere yönelik ihracatını arttırmaya çalışması geliyor. Türkiye'nin ithalatının küresel kriz öncesi değerlerini aşmasına karşın ihracatının bu düzeyeye ulaşamamasının arkasında yatan nedenlerden bin de ihracatın yaklaşık yansının yapıldığı AB ülkelerinin krizin etkilerinden henüz tam olarak kurtulamaması. Gerçekten de Türkiye'nin ihracatı içinde 2007 yılında %56 olan AB ülkelerinin payı, 2008'de %48'e, 2009 ve 2010'da ise %46'ya kadar düştü(3). 2011 yılı Ocak-Mayıs döneminde %48'e çıkmakla beraber, AB ülkelerinde yaşanan borç sorunları nedeniyle bu ülkelere yapılan ihracatın yakın zamanda kriz öncesi düzeylerine ulaşması beklenmemeli. Bu durumda önümüzdeki dönemde hızlı büyümesi beklenen ülkelere yönelmek gerekiyor. Hükümetin 73 ülkede 1243 sektörü inceleyerek hazırladığı yeni strateji ile

mevcut şartlar altında Türkiye'nin ihracatının %30 arttırılabileceği öngörüsü de bu savı destekliyor.

Sonuç olarak; dış ticaret açığına kısa vadede bir çözüm getirmek ve ihracatını arttırmak için Türkiye, ya mevcut dış ticaret ortaklarının milli gelirinin artmasını bekleyecek ya da dış ticaret ortakları arasında hızlı büyüyen ülkelerin payını genişletmek için çaba sarfedecek. İkinci grupta yer alan ülkeler arasında da ilk hedef Çin olmalı. Ülkelerin birbirleriyle olan karşılıklı ticaretinin eşit olması beklenemez. Ancak Çin ve Türkiye arasındaki ticarete olduğu gibi aşırı dengesizlikli bulunması durumunda bunun giderilmeye çalışılmasında yarar var İkili ilişkileri geliştirerek ihracatçıların önünü açmak bu dengesizliği düzeltme yolunda bir adım olabilir. Ayrıca günümüzde uluslararası ticarete payı gittikçe artan üretim zincirlerinin Avrupa ile ticaretin dengeli olmasında etkili olduğu göz önüne alındığında Çin ve Türkiye'nin karşılıklı doğrudan yatırımları arttırılmalı, iki ülke arasındaki dış ticaretin daha dengeli bir hale gelmesine katkıda bulunabilir.



TÜRKİYE'NİN 500

BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasına giren firmaları tebrik etti. Öztürk, ekonominin itici gücü sanayinin üretime devam etmesinin Türkiye'yi iç ve dış piyasada krizlere karşı koruyacak olan kalkan olduğunu ifade etti.



SANAYİ ÜRETİMİ

TÜRKİYEYİ

KRİZE KARŞI KORUYAN

KALKANDIR

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu listesine giren firmaları tebrik etti. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kriz söylentilerin dolacağı bir dönemde üretimin devamının krize karşı en büyük çözüm olacağını ifade eden Öztürk, "Krizin teğet bile geçmesini istemiyorsak özel sektör olarak üzerimize düşen görevi yapmaya hazırız. Daha önceki kriz dönemlerini en az hasarla atlamak için üretimin devam etmesini her ortamda dile getirdik. İş dünyasının ortak sesi olan bu çağrıyla kulak veren firmalarımız ülkemizi kriz ortamından en hızlı çıkan ülke haline getirdiler. Bugün de krize karşı alınacak ilk tedbir üretimin devamıdır. Üretime devam eden güçlü sanayimiz ülkemizi iç ve dış piyasada krizlere karşı koruyacak kalkandır. Bu dönemde özellikle dış kaynaklı olarak gördüğümüz faiz artırım taleplerinin üretime darbe vuracağını bir kez daha ifade ediyoruz. Ülkemiz, en büyük sorunları olan cari açık ve işsizliğe karşı çözümlü, sanayisini daha da güçlendirerek bulacaktır." dedi.

Başkan Öztürk, Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu listesine giren Konyalı firmaları da tebrik etti. Geçen yıla kıyasla listeye giren şirket sayısında düşüş yaşandığını ifade eden Başkan Öztürk, Konya'nın daha fazla marka firma çıkaracak güce sahip olduğunu belirtti. Öztürk, "Konya hedeflerine daha çok sayıda büyük firmasıyla ulaşacaktır. Bu açıdan gelinen nokta şehrimizin gücünü yansıtmamaktadır. Şehrimizin büyüme ve kalkınmaya yönelik birçok göstergedeki olumlu gelişmeye, ihracat rakamlarındaki artışa rağmen, listeye giren şirket sayımızda azalma olması açısından bulunduğumuz yeri yeterli göremeyiz. Konya bugün Anadolu'nun üretim ve yatırım merkezlerinden biri olmaya talip bir şehirdir. Bu açıdan şehrimizin avantajlarını iyi değerlendirmeli, sorunlarımızı en kısa sürede çözüme kavuşturmalıyız. İşletmelerimizin kurumsallaşma ve markalaşmaya ağırlık vermeleri, dünya ile rekabet edecek kaliteli ürünlere yönelmeleri, yeni teknolojiyi takip ederek Ar-Ge ve inovasyona önem vermeleri gerekmektedir. Bunları gerçekleştirdiğimiz takdirde, ilimiz hedeflediği yerlere ulaşacaktır. Gelecekte daha çok Konya firmasının Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu sıralamasında yer alması için Konya Ticaret Odası olarak tüm kurumlarımızla işbirliği içerisinde çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

İSO İLK 500

(2010 YILI)

TÜRKİYE:

İstanbul Sanayi Odası tarafından yayınlanan İSO İLK 500 FİRMA listesinde bu yıl üretimden satışlara göre Türkiye ilk 3 şöyle gerçekleşti:

Birinci sırada:

TÜPRAŞ - 20.8 milyar TL

İkinci sırada:

Elektrik Üretim A.Ş. (EÜAŞ) - 9.7 milyar TL

Üçüncü sırada:

FORD Otomotiv Sanayi A.Ş. - 6 milyar TL

Türkiye geneli listeye bakıldığında 2009 yılına oranla 2010 yılında ilk 500'e giren firmalar arasında gıda ve demir-çelik sektörlerinde ilerleme olduğu görülmektedir. Nitekim aşağıda yer alan tabloda 2009 yılında listede olmayan firmaların 2010 yılında sıralamaya girmesi bunun bir göstergesidir.

Tablo 1. 2009 yılında sıralamada olmayıp 2010 yılında ilk 200 arasına giren firmalar

Sıra	Firma Adı	Üretimden Net Satışlar (TL)
89	Vestel Dijital Üretim San. A.Ş.	575.911.460
92	Besler Gıda ve Kimya San. ve Tic. A.Ş.	566.015.577
99	Şenpiliç Gıda Sanayi A.Ş.	539.730.161
103	Bunge Gıda San. ve Tic. A.Ş.	526.220.613
113	Netem Gıda San. ve Tic. A.Ş.	478.706.184
138	Sanovel İlaç San. ve Tic. A.Ş.	403.675.407
152	Kerim Çelik Mamulleri İmalat ve Tic. A.Ş.	372.199.174
178	Asil Çelik San. ve Tic. A.Ş.	328.058.164
189	Sofra Yemek Üretim ve Hizmet A.Ş.	311.961.606





Tablo 2. 2010 yılı İSO ilk 500'de yer alan Konya firmaları

Sıra	Firma Adı	Üretimden Net Satışlar (TL)
1	Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş.	1.18 milyar TL
2	Eti Alüminyum A.Ş.	351.86 milyon TL
3	Pakpen Plastik Boru ve Yapı Elemanları San. Tic. A.Ş.	251.25 milyon TL
4	Konya Çimento San. A.Ş.	202.82 milyon TL
5	Tümosan Motor ve Traktör San. A.Ş.	188.33 milyon TL
6	Ova Un Fabrikası A.Ş.	144.99 milyon TL
7	Akova Süt ve Gıda Mamülleri San. ve Tic. A.Ş.	140.24 milyon TL

Tablo 3. Konya firmalarının son beş yıla göre sıralanma durumu

Firma Adı	2010 Derecesi	2009 Derecesi	2008 Derecesi	2007 Derecesi	2006 Derecesi
Dereceye giren firma sayısı	7 FİRMA	8 FİRMA	7 FİRMA	5 FİRMA	6 FİRMA
Konya Şeker	34	36	58	52	54
Eti Alüminyum	161	188	171	153	126
Pakpen	238	259	247	-	-
Konya Çimento	292	303	321	259	218
TÜMOSAN Motor	326	-	-	-	-
Ova Un	425	437	458	491	-
Akova Süt	446	500	-	-	-
Helvacızade A.Ş.	-	332	423	-	-
Hekimoğlu	-	471	483	-	-
Kombassan Kağıt	-	-	-	417	293
Alçelik çelik yapı	-	-	-	-	422
Altınapa Değirmen	-	-	-	-	452

Tablo 4. 2010-2009 yılları Konya firmalarının üretimden satışlarındaki değişim

Firma Adı	2010 Üretimden Satışlar (net TL)	2009 Üretimden Satışlar (net TL)	% değişim
Konya Şeker	1.187.080.538	879.716.527	34,94
Eti Alüminyum	351.860.350	264.937.463	32,81
Pakpen	251.256.922	188.131.474	33,55
Konya Çimento	202.820.611	166.182.735	22,05
Tümosan Motor	180.335.432	-	-
Ova un	144.995.323	113.397.599	27,86
Akova Süt	140.247.422	98.407.309	42,52
Helvacızade A.Ş.	-	148.161.806	-
Hekimoğlu	-	105.807.594	-

KONYA:

İSO ilk 500 FIRMA listesine Konya'dan bu yıl 7 firma girmiştir. Geçtiğimiz yıl listeye giren firma sayısı 8 idi. Geçtiğimiz yıl listede yer alan Helvacızade Gıda ve İhtiyaç Maddeleri San. ve Tic. A.Ş. ve Hekimoğlu Un Fab. Tic. ve San. A.Ş. bu yıl listeye giremezken; Tümosan Motor ve Traktör San. A.Ş. bu yıl listeye yeni giren firma oldu.

2010 listesine giren firmaların net satış rakamı incelemediğinde; geçen yıla göre net satışları en fazla artan Konya firması Akova Süt ve Gıda Mamülleri San. ve Tic. A.Ş. olurken, bunu Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş. takip etti.

Listeye giren firmaların sektörel dağılımı incelendiğinde ise; son 3 yıldır listeye giren İLK 3 firma değişmezken listeye eklenen firmanın motor ve traktör sektöründe faaliyet gösterdiği, listeden çıkan sektörlerin ise gıda sektöründe faaliyet gösterdiği gözlemlenmektedir.

Ayrıca 2006 yılında listede yer alan Kombassan Kağıt Matbaa Gıda Ve Tekstil San. Tic. A.Ş, Alçelik Çelik Yapı İnşaat San. Ve Tic. A.Ş. ve Altınapa Değirmencilik Tic. Ve San. A.Ş. firmalarının son 5 yıldır listeye giremedikleri görülmektedir.





Türkiye'de fuarcılık sektörü

Osman Bayazit GENÇ

Türkiye de hâlihazırda uluslararası diye nitelendirilebilecek çok sayıda fuar zaten mevcut. Bunların büyük kısmı yabancı desteğiyle gerçekleşse bile mevcut durum açısından umut vericidir. Ayrıca konum itibarıyla Türkiye fuarcılık açısından doyuma ulaşmış olan Avrupa pazarı ile hızla gelişmekte olan Çin ve Hindistan pazarının ortasında yer alan konumu ile şanslıdır. Ortadoğu ve Avrasya'nın fuarcılık açısından en önemli merkezi Türkiye'dir ve zamanla Türkiye'de yapılan fuarların dışında hızla bölgede büyüyeceğine de inanıyoruz. Türkiye'nin ciddi bir ulaşım avantajı da vardır. Yaklaşık 35 merkezden İstanbul'a en fazla 3 saat uçarak ulaşmak mümkün. Ayrıca Vizesiz seyahat edilebilmesi özellikle doğumuzdaki komşu pazarlar açısından çok büyük bir avantajdır. Bize göre bazı stratejik çalışmalar ile fuarlarımızın yurtdışı tanıtımına daha fazla önem verilmeli.

Prensipite fuarcılıkta şirket sayısının çok olması fazla bir şey ifade etmemekle birlikte pazarın gerçekten büyümesine katkısı varsa faydalı olabilir. Fuarcılık ancak uzun vadeli bir strateji ve planlama dâhilinde yapılsa verimli olabilir diye düşünüyoruz. Nitelikli ve katılımcısına ve ziyaretçisine katma değer sağlamayan fuarların uzun vadeli başarılı olacağına inanmıyoruz. Bazen panayir diye nitelendirilebilecek basit organizasyonların bile fuar olarak tanımlandığını görmek üzücü. Rekabetin eşit koşullarda gerçekleştiği taktirde bu sorunun zaman ile kendiliğinden çözüleceğini söyleyebiliriz.

Türkiye'de fuarcılık sektörünün yurtdışı büyüklüğünün salt fuar organizasyonu açısından yaklaşık 170-180 milyon€ civarında olduğu tahmin ediliyor. Bunun dışında sağlanan katma değer de belki bu değerın 8-10 misli olduğunu tahmin ediyoruz. Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin kendisini siyasal ve ekonomik konumlandırmasına paralel olarak özellikle "Avrasya" bandında en önemli fuar merkezi olacağına ve olağanüstü olumsuz gelişmeler olmadıkça takdirde önümüzdeki 5-10 yıllık dönemde katlanarak büyüyecek kapasiteye sahip olduğunu düşünüyoruz. Firmalar daha uzun vadeli planlamalar yapmaya başladığında sektör için de ciddi fırsatların doğacağı inancındayız. Örneğin hükümetin koyduğu 500 milyar USD ihracat rakamına ulaşmak için ciddi bir fuar planlaması ve katılımlı organizasyonuna ihtiyaç vardır. Şirketler kendilerine ihracat pazarları bulmak için fuarları daha etkin kullanmalıdır.

Türkiye için konuşacak olursak öncelikle yurtdışı fuar merkezlerinin altyapılarının ve ulaşım sorunlarının iyileştirilmesi

gerekli. Bu konuda belediyeler ve yerel yönetimlerle ortak çalışılması gerektiğini düşünüyoruz. Gerçekten başarılı bir fuarın düzenlendiği şehre sağlanan katma değerinin farkına varılması gerekiyor. Bize göre fuar alanlarının tarafsız yönetimler ile işletilmeleri gerekmektedir. Haksız rekabet yaratılarak sektörün sağlıklı büyümesi mümkün değildir. Fuarcılık yurtdışında ciddi bir ekonomi olarak ele alınmaktadır. Yurtdışında olduğu gibi, özellikle uluslararası ziyaretçiler için ulaşım kolaylıkları sağlanabilir. Yetmiş eleman konusunda ise fuar firmaları haricinde ihracat yapan firmalarının da elemanlarını fuarcılık konusunda eğitmeleri gerekir. Katılımlı firmalar bünyelerinde bir fuar departmanı mutlaka kurmalı bu konuda en azından belli bir yetkili atamalı. Örnek vermek gerekirse bazı fuarlarımız 2 yıl ve 3 yıl döngüsü ile yapılıyor ve konularında dünyanın en büyük fuarları. Bu fuarlara 2 yıl önceden başvuru yapmak ve hazırlıklara erken başlamak gerekiyor. Bu konuda firmalarımız bazen çok geç kalıyor ve sonuçta fuar dışında kalabiliyorlar. İşte bu tür durumlarla karşılaşmamak için personel yetiştirmek ve bu konuya profesyonelce yaklaşmak gerekiyor.

Düzenlenecek fuarlar konusunda haksız rekabet yaratmak yerine koordineli ve birbirine zarar vermeden planlama yapma gerekliliğine inanıyoruz. Bunun dışında fuarlarımıza daha fazla yabancı katılımlı firma ve ziyaretçinin gelmesi sağlanmalı. Fuarcılık sektörüne her kesimin keskinlikle daha profesyonel bakmasını arzu ederiz. Uluslararası bir fuar organizasyonunun sağladığı katma değerlerin farkına varılmasını isteriz. Fuar organizasyonları bir detaylı organizasyonlar olmadıkça için sürekliliği getiri sağlayabilmektedirler. Özellikle dünya standartlarında fuar alanlarının inşa edilmesinde devletin onay olmasını arzu ederiz. Ayrıca KDV iadesi anlaşması gibi bazı yönetmelikler konusunda şirketlerin sesine kulak verilmesini önemli buluyoruz.



FUARLAR ŞEHİRİ

KONYA

İhan ERSÖZLÜ

Genel Müdür

Tüyap Konya Fuarcılık A.Ş.

Tüyap Konya 2003 yılından bu güne dek gerçekleştirdiği 151 Fuar ile 38 ülkeden 12.348 firma ve firma temsilciliğini Konya'da Tüyap çatısı altında buluşturmayı başarmıştır. Gerçekleştirilen fuarlarda bugüne dek 42 ülkeden yaklaşık 2.278.951 ziyaretçi ağırlandı.

Bölgesinin en kapsamlı ve de en büyük fuarlarını gerçekleştiren Tüyap Konya, 2003 yılından bugüne dek gerçekleştirdiği fuarları ile Konya ilini ülke genelinde en fazla fuar düzenlenen ilk beş şehirden biri haline getirmiş olup, 9 yıldır gerçekleştirdiğimiz pek çok fuarımız bugün kendi konularında bölgenin marka fuarları haline gelmiştir.

2011 yılı ilk yarısında Konya Sanayisindeki olumlu büyüme fuarları da olumlu etkilemiş hem katılımcı hem de ziyaretçi sayılarımızda artışa neden olmuştur. Öyleki, 2011 yılında ülkenin sektöründeki en önemli ve marka buluşması haline gelen Tarım

fuarı ile başlayıp Mayıs ayında nihai tüketiciye hitap eden mobilya, gıda fuarlarımız ile sonlandırdığımız ilk yar fuarlarımızda ziyaretçi sayısı itibarıyla 2010 yıl sonu rakamlarını aşmış bulunuyoruz. 2011 yılında şu ana dek gerçekleştirilen 13 fuar ile KTO-TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezi 28 Ülkeden 1.277 firma ve firma temsilciliği ile yurtdışından 26 ülkeden yurtdışından ise 71 farklı ilden gelen toplam 265.000'e yakın ziyaretçiye ev sahipliği yaparak sadece katılımcı firmalarımızın ticaretine değil, şehrin ve bölgenin sosyo – ekonomik hayatına da olumlu faydalar sağlamıştır.

Tüyap olarak, Konya Fuarlarımızın artık sadece Konya halkı ve



sanayicisi tarafından değil tüm ülke ve komşu ülkeler tarafından da takip edilen projeler haline gelmesinden büyük mutluluk duyuyoruz. 2012 yılında iki fuarımızın (Tarım ve Konmak) uluslararası fuar niteliği kazanmış olması ve yıl içinde gerçekleştirilen fuarlarımıza yurtdışından gerek katılımcı gerekse ziyaretçi olarak gelen profesyonellerin ilgisi Konya Fuarlarının sektörlerinde aranılan takip edilen marka buluşmalar olduğunu göstermektedir.

2011 yılında artık sadece şehrin değil ülkenin de konusunda en fazla ziyaretçi çeken fuarı haline gelen ve mevcut fuar alanımıza sığmayıp ilave salonlarla toplam 9 ayrı salondan oluşan 60.000m² açık - kapalı alanda açılan ve 178.261 kişi tarafından ziyaret edilen Uluslararası Konya Tarım Fuarı ile başladığımız 2011 Konya Fuarlarını 8-10 Eylül tarihleri arasında Anadolu'da tohumculuk sektöründe ihtisas fuarı açılımı olan ve bu yıl ilk kez gerçekleştireceğimiz Konya Tohum Fuarı ile devam edip

17 - 20 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan sektöründe bölgenin en önemli buluşması olduğuna inandığımız Konya Doküm ve Yan Sanayi Fuarlarımız ile sonlandıracağız. Yurtiçi ve yurtdışı tanıtım faaliyetlerinin devam ettiği bu 3 fuarımız ile Konya'da Tüyap çatısı altında onbinlerce ziyaretçiye ev sahipliği yapacağız.

Tüyap Konya 2003 yılından bu güne dek gerçekleştirdiği 151 Fuar ile 38 ülkeden 12.348 firma ve firma temsilciliğini Konya'da Tüyap çatısı altında buluşturmayı başarmıştır. Gerçekleştirilen fuarlarda bugüne dek 42 ülkeden yaklaşık 2.278.951 ziyaretçiyi ağırlayan Tüyap Konya, başta KTO- TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezini kente kazandıran Konya

Ticaret Odası olmak üzere, Konya Valiliğine, Konya Büyükşehir Belediye Başkanlığına, Selçuk Üniversitesine, KOSGEBE Konya Sanayi Odası ve Ticaret Borsasına ve tüm sektörel dernek, birlik ve sivil toplum kuruluşlarına ve fuarlarımıza katılan firmalara şükranlarını sunar.

TÜYAP sektördeki 32 yıllık deneyimi, 5 farklı ildeki (İstanbul, Konya, Adana, Bursa ve Diyarbakır) fuar alanları, yurtdinde Ankara, Gaziantep, İzmir, Kayseri, Trabzon, Eskişehir, Samsun ofisleri, yurtdışında ise Rusya, Suriye, İran, Gürcistan, Bulgaristan, Makedonya ofisleri, yine yurtdışındaki 29 temsilciliği ve 460'ın üzerindeki çalışanı ile ülke ekonomisine ve üretimine katkıda bulunmaya devam edecektir.





KONYA ABİGEM BÖLGEDEKİ TÜM KURUM KURULUŞ ve İŞLETMELERE HİZMET VERMEYE DEVAM EDİYOR



Konya ABİGEM TOBB öncülüğünde yürütülen Avrupa Birliği İş geliştirme Merkezleri (ABİGEM) ağıнын yaygınlaştırılması Projesi kapsamında Konya Ticaret Odası (KTO), Konya Sanayi Odası (KSO), Konya Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü (KOS) ve Konya Ticaret Odası Eğitim Sağlık Vakti işbirliği ile Ağustos 2008'de kuruldu. 2 yıl boyunca Avrupa Birliği tarafından desteklenen Konya ABİGEM 5 Haziran 2010 tarihinden itibaren şirket statüsü ile faaliyetlerine Konya Ticaret Odası (KTO) binası içerisinde devam etmektedir.

İşletmelerin rekabet seviyelerini arttırmalarına ve potansiyellerini geliştirmelerine yardımcı olacak Profesyonel Yönetim Danışmanlığı, ve Eğitim hizmetlerini her geçen gün çeşitlendirerek bölgenin ekonomik kalkınmasına destek olmaktadır. Eğitim ve Danışmanlık hizmetleri faaliyetleri

arasında; Pazarlama Yönetimi, Finansman Yönetimi, İş Geliştirme, Uluslararasılaştırma (Dış Ticaret, İhracata başlatma, İhracatı Geliştirme, Hedef Pazarla Ulaşma, İstihbarat, Eşleştirme...), İnsan Kaynakları, Girişimcilik, İşletmelere yönelik yerel ve ulusal hibe ve fonlar için proje yazımı, kümelenme ve NDT Tahribatsız Muayene Hizmetleri yer almaktadır.

Konya ABİGEM, Kamu –Özel kurum kuruluşların ve STK'ların eğitim-danışmanlık ve proje ihtiyaçlarının karşılanması konularında da faaliyet göstermektedir. Söz konusu kurum ve kuruluşların yatırım fikirleri projelendirilmekte, fizibilite çalışmaları yapılmakta ve iş planları hazırlanmaktadır.

EĞİTİMLER

Konya ABİGEM kuruluşundan itibaren KOBİ'lerden üniversite öğrencilerine, Kamu personelinden Girişimcilere kadar binlerce kişiye çeşitli alanlarda Genel ve Kurum içi eğitimler verdi ve bu eğitimler çeşitlenerek devam etmektedir. Eğitimler geniş bir portföye sahip kendi alanlarında sektörel tecrübesi bulunan uzman kişiler tarafından verilmektedir. Eğitim sonunda katılımcılara Eğitim Değerlendirme Anketi uygulanarak sürekli iyileştirme çalışmaları yapılmaktadır.

Bugüne kadar; Stratejik Pazarlama, Uluslararası hedef pazarlara ulaşma, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Finansal Planlama, Muhasebe, Solidworks, Girişimcilik, İş Planı hazırlama, Çevre Sağlığı, Üretim Planlama, Satınalma, İş Etüdü, KAİZEN, AR-GE İnovasyon Yönetimi, Bakım Yönetimi, Maliyet Muhasebesi, Dış Ticaret, Kurumsal Yapılanma, Rekabet Stratejileri, İş Sağlığı Güvenliği, Satış Pazarlama, İnsan Kaynakları, Toplam Kalite Yönetimi, Kriz Yönetimi, Proje planlama ve hazırlama, Kurum Kültürü, İnsan İlişkileri ve İletişim ve Problem Çözme Teknikleri gibi eğitimler düzenlenmiştir.





DANIŞMANLIK

Konya ABİGEM iş geliştirme programları kapsamında gerçekleştirilen; Ulusal ve Uluslararası Pazar Araştırması, EXPOINT (İhracata Başlatma), Yalın Üretim, Kurumsallaşma, İş Planı hazırlama, Proje yazma ve uygulama, Üretim Yönetimi, KOBİ İhtiyaç Analizi çalışması, İş Kurma-Girişimcilik, Pazarlama Planı, Finansal Yönetim, İnsan Kaynakları, Kalite Yönetimi ve Ulusal ve Uluslar arası Hibe Ve Teşviklere ulaşma gibi alanlarda işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda çalışmalar yapmaktadır.

PROJELER

Proje Yazma ve Proje Yönetimi, Konya ABİGEM kamu kurumları, Sivil Toplum Kuruluşları, İşletmelere yönelik aşağıda bir kısmı sayılan farklı Ulusal ve Uluslararası fon kaynakları tarafından açılan hibe çağrılarına yönelik projelerin yazılması ve yönetilmesi süreçlerinde destek vermektedir.

- * Kalkınma Ajansları
- * KOSGEB
- * TÜBİTAK
- * Kırsal Kalkınma
- * İPARD
- * Sosyal Destek Programı (SODES)
- * Avrupa Birliği
- * Dünya Bankası

GİRİŞİMCİLİK

KOSGEB'in girişimciliğin yaygınlaştırılması amacıyla yürüttüğü Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri girişimcileri iş planı kavramı ile tanıştıran başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamayı ve eğitim sonunda girişimci adaylarının kendi iş fikirlerine yönelik iş planlarını hazırlayabilecek bilgi ve deneyimi kazandırmayı amaçlamaktadır. Bu eğitimleri tamamlayarak iş planını hazırlayan ve işini kuran katılımcılar aynı zamanda KOSGEB'in Yeni Girişimci Desteğinden faydalanmaktadır.

Konya ABİGEM bu programda yer alan girişimcilere İş Planı Hazırlama eğitimleri vererek iş kuracak bireylere gerekli bilgi donanımı sağlamaktadır. Bölge girişimciliğinin yanı sıra Ankara, Kırşehir gibi diğer illerde de Girişimcilik Eğitimleri düzenleyerek ülke genelinde faaliyetlerine devam etmektedir.

Kuruluşundan bu yana 2 yıllık proje süresince 16 adet işe başlatma-Girişimcilik, proje bitiminden sonra ise KOSGEB destekli İŞKUR-Kurum Kuruluş ve STK'ların işbirliği ile 29 adet Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi gerçekleştirilerek toplamda 1350 kişiye eğitim verilmiştir.

NDT Tahribatsız Muayene Laboratuvarı

ABİGEM-Konya tahribatsız muayene laboratuvarı Windows

Projesi kapsamında ABİGEM-Konya bünyesinde kurulmuştur. Laboratuvar binamız 2. Organize Sanayi Bölgesinde, Organize Bölge Müdürlüğüne bağlı bulunan hizmet binalarında kullanıma sunulmuştur.

Türkiye Atom Enerjisi Kurumu tarafından denetlendikten sonra laboratuvar lisans almaya hak kazanmıştır ve lisans alınması itibarı ile laboratuvar bünyesinde Konya sanayisine hizmet vermeye başlamıştır.

Konya ABİGEM NDT Laboratuvarı bünyesinde bir adet uzman personel görevlendirilmiş ve TSE'den Radyografik muayene seviye 1, Radyografik Muayene Seviye 2 ve Türkiye Atom Enerjisi Kurumundan Endüstriyel radyografide radyasyonda korunma sertifikaları alınarak faaliyetlere başlanmıştır.

Tahribatsız muayene 5 metot dan oluşan, malzemelen tahrip etmeden yapılan inceleme teknikleridir. Konya ABİGEM NDT laboratuvarı 2009 yılından itibaren tahribatsız muayenenin bir dalı olan endüstriyel radyografik hizmetini vermektedir.

2010-2011 yılı içerisinde laboratuvarımız kaynaklı malzemeler ve döküm parçalarına yönelik hizmet sunulmaya devam etmektedir.

Kaliteli hizmet anlayışımız ve yenilenen uzman kadromuz ile sizlere hizmet sunmaya devam ediyoruz...

Konya ABİGEM'e ulaşabileceğiniz irtibat bilgileri;

Adres: Vatan cad. No:1 Konya Ticaret Odası Binası
Selçuklu /KONYA
Tel: 0332 350 66 93
Fax: 0332 350 68 73





Konya'ya güneş enerjisi teşviki

38 şehre güneş enerjisi teşviki çıktı En fazla kota 92MW ile Konya'da



Güneş enerjisinden elektrik üretebilecek enerji bölgeleri belirlendi. Elektrik üretimi için toplam 27 bölgede 38 şehre izin ve teşvik çıktı. EPDK Başkanı Hasan Köktaş, güneş santrali başvurusu yapılacak bölgelerin açıklanmasıyla birlikte yerli ve yabancı yatırımcılardan yoğun ilgi beklediklerini söyledi. 38 şehir içinde en fazla kotaya 92 megavat ile Konya sahip oldu.

Yerli ve yabancı yatırımcıların heyecanla beklediği Türkiye güneş enerjisi yatırım haritası ve elektrik bağlantı noktaları netleşti. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı güneş enerjisi yatırımlarının yapılacağı bölgeleri ve şehirleri belirleyerek yatırımcıların bilgisine sundu. Yeni hazırlanan ve yayınlanan haritaya göre güneş enerjisinden elektrik üretmek için sadece 27 bölgede 38 ile izin çıktı. En yüksek kapasite 92 megavat (MW) ile Konya'ya verildi. Van'a 77, Mersin'e ise 35 megavatlık başvuru hakkı tanındı. Güneş enerjisinde, Türkiye genelinde kurulu güç 600 MW'ı geçemeyecek. Sektöre 2 milyar Euro civarında yatırım yapılması bekleniyor.

"Bağlantı görüşleri, ölçüm ve yarışma sonuçlarına göre sonuçlandırılacak"

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) Başkanı Hasan Köktaş, güneş santrali başvurusu yapılacak bölgelerin açıklanmasıyla birlikte yerli ve yabancı yatırımcılar açısından çok önemli bir sürecin başladığını söyledi. Bu konuda yatırımcılardan binkmiş ve yoğun bir ilgi olduğunu tahmin ettiklerini ifade eden Köktaş şöyle konuştu: "Bundan sonraki süreçte yayımlayacağımız ölçüm yönetmeliği ile şirketler dün ilan edilen bölgeler için ölçümler yapacak. Kurum olarak lisans başvuruları için belli bir gün ilan edeceğiz. Aynı bölgeye birden fazla şirketin başvurması halinde TEİAŞ tarafından yarışma yapılacaktır. Yarışmada 5346 sayılı kanunda belirlenen alım fiyatı üzerinden en fazla indirim vermeyi taahhüt eden bağlantı hakkını kazanacak. Böylece özel sektörün başvurulan, bağlantı görüşleri, ölçüm ve yarışma sonuçlarına göre sonuçlandırılacak."

"Yerli üretimde alım garantisi 22,6 dolar/cent'e çıkıyor"

Mecliste ocak ayında kabul edilen Yenilenebilir Enerji Kaynakları Kanununa göre, güneşten üretilen elektriğin kilovatına 13,3 cent teşvik verilecek. Yatırımda yerli ürünlerin kullanılmasını durumunda ilave teşvikler söz konusu. Bir güneş santralinin tamamen yerli üretimle yapılması durumunda alım garantisi 22,6 dolar/cent'e çıkıyor.

Bölgelerin Maksimum Kapasiteleri:

BÖLGE NO	TRAFO MERKEZLERİ	KAPASİTE (MW)
1 KONYA	AKŞEHİR	46
	ALİBEYHÖYÜĞÜ	
	BEYŞEHİR	
	ÇUMRA	
	KONYA3	
	KONYA4	
	LADİK	
2 KONYA	SEYDİŞEHİR	46
	ALTINEKİN	
	EREĞLİ	
	GÜNEYSINIR	
	KARAPINAR	
KIZÖREN		

EPDK, Elektrik Piyasası Lisans Yönetmeliğinde değişiklik yaptı. Resmi Gazete'de yayımlanan ve yürürlüğe giren yönetmeliğe göre güneş enerjisi ile elektrik üretiminde kurulu güç 31 Aralık 2013 tarihine kadar 600 MW'ı aşamayacak. Ayrıca lisans için başvuru yapan bir üretim tesisinin kurulu gücü en fazla 50 MW olacak. Yönetmelikle, halen işletmede olanlar dahil 2015'e kadar işletmeye girecek yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı üretim elektrik üretim tesislerine ilk 10 yıl için kira artfak hakkı kullanma izni bedellerinde yüzde 85 indirim uygulanacak.

Konya-Ereğli ve Niğde-Bor Havzalarında 8 milyar tonluk 'kaya gazı' rezervi

Konya-Ereğli ve Niğde-Bor havzasında, 8 milyar ton petrolü şeyl (petrol türetebilen kaya) potansiyel kaynak rezervi olduğu belirtiliyor.

Ülkemizin petrolü şeyl (kaya gazı) rezervinin de yaklaşık 9,64 milyar tona ulaştığını belirten uzmanlar, kaya gazının petrol krizini çözebileceği belirtiyorlar. Ancak, Avrupa'nın ve Amerika'nın bazı bölümlerinde, güvenlik korkuları nedeniyle kaya gazının çıkarılması yasaklandı ve İngiltere'deki küçük depremlerin suçlusu olarak da yine kaya gazı görülüyor.

İngiltere'nin kuzeybatısındaki Blackpool'dan birkaç kilometre içeride Weeton çevrelerindeki kırsal alanda yerin yaklaşık 3 bin metre altında büyük bir kaya şeridi uzanıyor. Ve bu kayaların içinde çok büyük miktarda doğal gaz bulunuyor. Şimdi küçük bir enerji şirketi bu potansiyeli keşfetmek için kayaları deliyor. Zaten bu kaya gazının 10 yıl içinde ülkenin gaz ihtiyacının yüzde 10'unu karşılayacağı hakkında da bir söylenti var. Amerikan Enerji Bilgi İdaresi tarafından sunulan rapora göre, kaya gazı 2035 yılına kadar ülkenin gaz üretiminin yarısını karşılayacak. Ayrıca dünya çevresinde kaya gazı çıkarılması küresel gaz kaynaklarını yüzde 40 artıracak.

Ancak iklim değişikliği uzmanları kaya gazının halen fosil yakıt ve karbondioksit kaynağı olduğu konusunda uyarıda bulunuyor. Çevreciler de gazın çıkarılmasının etkileri konusunda endişeliler. Bu korkular nedeniyle Fransız hükümeti geçici olarak bu gazın çıkarılmasını yasakladı. Bu sırada gazın çıkarılma testleri sırasında Mayıs ayının sonunda İngiltere'de Weeton'daki bir bölgede olan küçük depremlerin sorumlusu olarak da kaya gazı gösteriliyor.

Kaya gazı nasıl çıkarılır?

1. Teknik olarak hidrolik kırılma olarak bilinen 'Fracking' işlemi gaz taşıyan kaya katmanlarının içinde kırılmalar üretilip yer yüzüne çıkarmak için su basıncını kullanıyor.

2. Bu noktada su öncelikle toprakla ve sürece hızlandırmak için kullanılan katkı maddeleriyle karıştırılıyor. Bunlar, akiferle

(yeraltı suyunu tutan ve ileten kayaç ortamı) temas etmemesi için bir yere betonla sabitlenmiş çelik boruların içinden kilometrelerce aşağıya doğru gaz içeren katmanın içine enjekte ediliyor.

3. Amerika'da tartışmalar bu kırılma sürecinde kullanılan katkı maddelerinin kapsıyor. İngiltere'de Caudrilla isimli şirket herhangi bir sağlık problemine yol açmayan katkı maddelerinin ne olduğunu ortaya çıkardı. Weeton bölgesinde su-kum karışımının yüzde 99,75'i oldukça seyreltilmiş hidrolik asit, biyosid ve poliakrilamid (birçok kozmetikte kullanılan kimyasal) ile birlikte kullanıldı.

4. Yaklaşık 90 gün sonra, kırılma süreci duruyor ve gaz küçük yüzey toplayıcısının ve dağıtım ünitesinin içine akmaya başlıyor. Böylece bu süreç bu şekilde onlarca yıl devam ediyor.

Ülkemizdeki kaya gazı rezervleri

Maden Tetkik Arama (MTA) Genel Müdürlüğü tarafından yapılan sondaj çalışmalara göre, Konya-Ereğli ve Niğde-Bor havzasında, 8 milyar ton petrolü şeyl (petrol türetebilen kaya) potansiyel kaynak rezervi belirlendi.

Araştırmacılar, ısıldığında petrol ve doğal gaz üretilebilen kayalardan 2,6 milyar varil ile 8,3 milyar varil arasında petrol çıkarılabileceğini hesapladı. Bunun parasal değeri ise 218 milyar 121 milyon 419 bin dolar ile 687 milyar 191 milyon 374 bin dolar arasında değişiyor.

Soz konusu kayaların ne kadar verimli olduğu ile ilgili çalışmalar başlatıldı. Ayrıca, Ereğli-Bor havzasının şeyl gaz konusunda liderliği elinde bulunduran ABD-Wyoming havzasına çok benzer özellikler taşıdığı belirlendi. Tüm dünya rezervinin 3'te 2'sine sahip ABD'de, 1 ton petrolü şeyl kayasından 60 litre petrol elde edilebileceğini belirten uzmanlar, Ereğli-Bor havzasındaki bu yeni bulguların netleştirilmesinin ülke için acil araştırılması gereken bir konu olduğunu bildirdi.

Kaynak: Zaman Online





Konya tarımsal kalkınmada öncelikli iller arasında

Avrupa Birliği (AB) destekli Tarım ve Kırsal Kalkınma Programı'nın uygulanacağı 42 ilden 20'sine öncelik verildi.

Tarımsal ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKKDK) Başkan Vekili Kerem Akgündüz, Avrupa Birliği destekli Tarım ve Kırsal Kalkınma Programı'nın (IPARD) uygulanacağı illerin, "kişi başına milli gelir, gelişmişlik farkı, göç verme durumu ve tarımsal potansiyel" gibi kriterler dikkate alınarak, AB komisyonu ile yapılan müzakereler sonucunda belirlendiğini belirtti.

Akgündüz, yazılı açıklamasında, ilk aşamada akredite olmuş 17 ilde yapılacak kırsal kalkınma yatırımlarına toplam 192,3 milyon avro destek sağlanacağını bildirdi.

TKKDK'nın, 18 Mayıs 2007 tarihli ve 5648 sayılı kanun ile kurulduğunu, 25 Şubat 2008'de Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilen AB Katılım Öncesi Yardım Fonları ile desteklenecek Tarım ve Kırsal Kalkınma Programı'nı (IPARD) uygulayacağını hatırlatan Akgündüz, program kapsamında, tarım sektöründe ve kırsal alanda faaliyet gösteren üreticilerin, özel sektörün ve potansiyel yatırımcıların tarım ve kırsal kalkınma alanında destekleneceğini kaydetti.

Bu amaçla AB hibe fonlarının, 2007-2013 döneminde, kırsal kesimde yaşayan vatandaşlara, çiftçilere, üretici birliklerine ve tarım sektöründe faaliyet gösteren firmalara proje karşılığında ve sözleşmelerine uygun olarak kullanılacağını vurgulayan Akgündüz, IPARD'da yer alacak tedbirleri ve sektörleri belirlemek için kapsamlı ve çok katlılımlı çalışma yapıldığını belirtti. Akgündüz, şu bilgiyi verdi:

"Diğer bakanlıklarla koordinasyon ve işbirliği sağlandı, sivil toplum kuruluşları (STK) ile görüşülmesinde bulunuldu ve alan gezileri yapıldı. Yapılan görüşmeler sonucunda, programda yer alması düşünülen öncelikli sektörler, iller, yatırımlar, finansal destek miktarları ve yararlanma şartları gibi konular tartışıldı. Sektör analizleri, dışarıdan bağımsız uzmanlarca yürütüldü ve kapsamlı raporlar hazırlandı.

IPARD'ın uygulanması ile ilgili olarak Avrupa Komisyonu ile yapılan resmi müzakereler sonucunda, 42 il sayısında anlaşmaya varıldı. Ayrıca ilk olarak 20 ilde uygulanmaya başlanması, ikinci uygulamada döneminde geri kalan 22 ilde programın başlatılarak toplam 42 ilde programın yürütülmesinde mutabık kalındı."

Akgündüz'ün verdiği bilgiye göre, IPARD'ın uygulanması kapsamında, ilk etapta, Afyonkarahisar, Amasya, Balıkesir, Çorum, Diyarbakır, Erzurum, Hatay, Isparta, Kahramanmaraş, Kars, Konya, Malatya, Ordu, Samsun, Şanlıurfa, Sivas, Tokat, Trabzon, Van ve Yozgat desteklenecek. İkinci etapta ise bu illere

ek olarak Ağrı, Aksaray, Ankara, Ardahan, Artvin, Burdur, Bursa, Çanakkale, Çankırı, Denizli, Elazığ, Erzincan, Giresun, Karaman, Kastamonu, Kütahya, Manisa, Mardin, Mersin, Muş, Nevşehir, Uşak illeri desteklenecek.

DESTEKLENECEK İLLER NEYE GÖRE BELİRLENDİ?

IPARD mevzuatı uyarınca, desteklenecek yatırımın belirlenen illerde olması gerektiğini, belirlenen iller dışında yer alan yatırımların desteklenmeyeceğini vurgulayan TKKDK Başkan Vekili Kerem Akgündüz, bu illerin belirlenmesinde dikkate alınan kriterler hakkında da şu açıklamayı yaptı:

"Bir kırsal kalkınma programının doğal amacı, kırsal alanda yaşayan dar gelirli kesimin gelirinin yükseltilmesi, yaşam standartlarının ve kalitesinin iyileştirilmesidir. Bu bakımdan, IPARD illerinin seçiminde bakılan temel faktör kişi başına düşen milli gelir olmuştur. Kişi başına düşen milli geliri ülke ortalamasının yüzde 75'inden az olan illere öncelik verilmiş, bununla birlikte Avrupa Komisyonu ile yapılan sıkı müzakereler sonucu kişi başına milli geliri ülke ortalamasının yüzde 75'inden fazla olan fakat sektörel potansiyeli çok iyi olan bazı iller de kapsama dahil edilmiştir."

Programın ana hedeflerinden birisinin de iller arası gelişmişlik farklılıklarını azaltarak kırsal kesimde yaşayan insanların büyük şehirlere göçünü azaltmak olduğuna işaret eden Akgündüz, "yüksek oranlarda göç verme" durumunun da il seçiminde ikinci kriter olarak alındığını kaydetti.

"Tarımsal potansiyelin de il seçiminde dikkate alındığını belirten Kerem Akgündüz, 'hayvan sayısı, üretim miktarı ve pazarlama potansiyeli gibi' verilere bakıldığını, müzakere süreci içinde kullanılan tüm verilerin resmi nitelikte olması gerektiğinden, çalışmalarda TÜİK verilerinin temel alındığını vurguladı.

Akgündüz'ün verdiği bilgiye göre, TKKDK'nın 1 Temmuz 2011 ve 4 Temmuz 2011 tarihlerinde akredite olmuş 17 il için çıkmış olduğu başvuru ilanlarına ayrılmış olan toplam destek bütçesi (TC AB katkısı) 192 milyon 282 bin 560 avro. Erzurum, Ordu ve Van, ilk uygulamaya kapsamında desteklenecek iller arasında yer almakla birlikte, akreditasyon sürecini tamamlamamış olması nedeniyle birinci ve ikinci başvuru çağrı ilanlarında bu illerden proje kabul edilemedi. Ancak bu iller ile ilgili çalışmalar devam ediyor, akreditasyon sürecini tamamlamaları müteakiben bu illerden proje kabul edilmeye başlanacak.

IPARD'a göre, Mersin'in, ikinci uygulamada döneminde yer alan 22 ilden birisi olduğuna işaret eden Akgündüz, Mersin'de süt üreten tarımsal işletmelere yatırım, süt ve süt ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması, meyve ve sebzelerin işlenmesi ve pazarlanması, su ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması konularında TKKDK tarafından destek verileceğini kaydetti.



TEPAV, mali kuralın uygulanması halinde, 2010 yılı için daha sıkı bir maliye politikası gerektirecek iken, 2011 yılı için Orta Vadeli Program (OVP) hedefleri doğrultusunda biraz daha gevşek bir maliye politikası öngöreceğini belirtti.

Mali kuralın uygulanmaması maliye politikasını gevşetti

TEPAV, "Mali Kural Uygulansaydı Bütçe Açığımız Ne Olurdu?" konulu değerlendirmeyi yayımladı. Değerlendirmede, maliye politikasını kurala bağlayarak kredibilite inşa etme ve sağlanan mali istikrarı koruma amacıyla uygulanması planlanan mali kuralın, 2010 yılında OVP'den çıktığı, böylelikle maliye politikası için "çipa" işlevi görececek bir mekanizmadan da vazgeçildiği hatırlatıldı. "Peki, eğer mali kural 2010 ve 2011 yıllarında uygulansaydı, mevcut mali tablodan farklı bir durumla mı karşılaşacaktık?" sorusuna yanıt aranan çalışmada, şöyle denildi:

"2010 yılında mali kuralın gerektirdiğinden daha yüksek bir bütçe açığı gerçekleşmiştir. Mali kurala göre 2009 yılındaki bütçe açığının orta ve uzun vadeli hedef olan yüzde 1'den fazla olması, 2010 için bütçe açığının bir önceki yıla göre kısılmasını gerektirmektedir. Ayrıca 2010 yılındaki büyüme oranının orta ve uzun vadeli hedef olan yüzde 5'i aşması, bütçe açığının -yine bir önceki yıla göre- daha da azaltılması gerektiğini göstermektedir. Basit bir hesaplamayla, 2010 yılındaki bütçe açığı oranındaki değişimin (%5.09'dan %2.45'e düşmesinin) yaklaşık yüzde 1.35'lik kısmı 2009 yılının yüksek bütçe açığından, yüzde 1.3'lük kısmı ise 2010 yılındaki yüksek büyümeden kaynaklanmaktadır. Bu iki faktörü topladığımızda mali kuralın 2010 için öngördüğü bütçe açığı oranı yüzde 2.45 iken, gerçekleşme bu rakamın üzerinde kalarak yüzde 3.36 olmuştur.

2011 yılı için ise, orta vadeli programda ortaya konan hedef ile mali kuralın gerektirdiği bütçe açığı arasında yüzde 0.70'lik bir fark bulunmaktadır. OVP'de ortaya konan bütçe açığı hedefi mali kuralın gerektirdiği hedeften daha düşüktür. Bir önceki dönemin görece düşük bütçe açığı ve 2011 için orta ve uzun vadeli hedef olan yüzde 5'ten biraz daha az bir büyüme tahmini, mali kural uygulandığı takdirde bir önceki döneme oranla bütçe açığında sınırlı bir azalma -yaklaşık yüzde 0.60- gerektirmektedir. OVP'de

2011 yılı için öngörülen bütçe açığı da bu rakamın altındadır."

Bir 'harcama kuralı'na ihtiyaç var

Değerlendirmede, 6111 sayılı Torba Yasa'yla beraber gelen yeniden yapılandırmanın 2011-2013 yılları arasında gelir tarafında meydana getireceği rahatlamanın kamu harcamalarında da artışa yol açmasını engelleyecek bir mekanizmanın işlerlik kazanmasının önem taşıdığına dikkat çekildi. Bu açıdan, her ne kadar son iki yılda mali kuralın gerektirdiği bütçe dengesiyle gerçekleşen arasında önemli bir fark olmasa da, bundan sonraki dönemde bütçenin sadece harcama tarafını kapsayacak bir uygulamanın düşünülmesinde yarar olduğu belirtilen değerlendirmede, şöyle denildi:

"Bu tür bir 'harcama kuralı', bütçe açığının temel kaynağı olan kamu harcamalarına bir disiplin getireceği gibi, devresel hareketlerle aynı yönlü (pro-cyclical) bir maliye politikası izleme riskini de azaltıp orta vadeli planlamayı güçlendireci bir etki yapacaktır. Ayrıca bu uygulamayla beraber yaratılabilecek kamu tasarrufu fazlası, cari işlemler açığını azaltacaktır.

Sonuç olarak, 2010 ve 2011 yılları için mali kuralın uygulanmaması çok önemli bir değişikliğe yol açmasa da, kamu harcamalarında son dönemlerde görülen artış ve 2011-2013 arası bir defaya mahsus gelirlerde yaşanacak olan iyileşme, bütçenin harcama tarafını kontrol altına alacak bir düzenlemeyi önemli kılmaktadır."

Mali Kuralın Öngördüğü Bütçe Açıklarının Gerçekleşen Bütçe Açıkları İle Karşılaştırılması

	Önceki Yılın Bütçe Açığı (GSYH'ya oran)	Ekonomik Büyüme Oranı (Reel, %)	Mali Kural (Bütçe Açığı/GSYH)	Gerçekleşen /Planlanan (Bütçe Açığı/GSYH)
2010	5.09 (2009 yılı bütçe açığı)	8.9	2.45	3.36
2011	3.36 (2010 yılı bütçe açığı)	4.5 (OVP tahmini)	2.75	2.05 (OVP tahmini)

Kaynak: Temel Ekonomik Büyüklükler, Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, Maliye Bakanlığı, 2011. Orta Vadeli Program, Devlet Planlama Teşkilatı, 2011.

Yunanistan'ın dersleri

Rüştü BOZKURT
BUZDAĞININ DİBİ



Düşüncelerini sözlü, yazılı, elektronik ortamda aktaran insanların, bir kişiye bile olsa "yanlış yönlendirmenin vebalini" düşünmesi, ahlaki bir sorumluluktur. Başkalarının alın teri ile yaratıkları "değeri" bizim önerilerimiz israfına götürüyorsa, ciddi bir sorumluluğu üstlenmiş oluruz. Önerilerimizin hatadan uzaklaşması, çevremizde olup bitenleri izleme titizliğine bağlı.

Yunanistan üzerinde söz ederken, ülkenin eksiklerini, yanlışlarını görmek, oradan ders çıkarmak herkesin görevidir ama, "aşırı ve noksan değerlendirme ilkesini" anımsamak gerekiyor. Yunanistan'ın yaşadıklarını abartmak ne denli yanlışlıca ise, küçümsemek de o ölçüde sakıncalıdır.

Yunanistan'a ilgili değerlendirmeler yaparken bazı gerçekleri göz önünde tutmalıyız.

Komşumuz Yunanistan'da 11 milyon 137 bin insan yaşıyor. Bu ülke 131 bin 940 km²lik alana sahiptir.

Komşumuz 2008 yılında 351 milyar 263 milyon dolar GSYİH'ya ulaşmıştır.

Büyük finansal krizin etkisi ile 2010'da GSYİH 325 milyar dolara inmiş, içinde bulunduğumuz 2011 yılında ise 321 milyar dolar olarak gerçekleşeceği bekleniyor.

Yunanistan kişi başına 31 bin 602 dolar ortalama GSYİH yaratabilen, gelişmişliğin alt sınırı olan 17 bin doları çoktan geçmiş bir gelişmiş ülkedir.

Yunanistan'ın 20 milyar doları aşan ihracatı 67 milyar doları bulan ithalatı var.

YAŞANAN KRİZİN NEDENLERİ

Yunanistan'la ilgili bilgileri üç yetkin insandan derliyorum: Birincisi, Ege ekonomilerini iyi bildiğini kanıtlamış olan Kemal Derviş'in önerileri. İkincisi, Paul Krugman'ın değerlendirmelerini kaçırılmamaya çalışıyorum. Üçüncüsü Thomas L. Friedman'ın değerlendirmelerini de özenle izliyorum.

Yunanistan'ın krize yakalanmasının arka planında aşağıda başlıklar halinde sıralanan nedenler var:

* Ülkenin petrol kuyuları yoktu ama AB sübvansiyonları, yardımları ve düşük faizli fonları "kaynak sendromu" yarattı.

* Dünya ekonomisinin büyümeyi sürdürdüğü dönemde Yunanistan bu gelişmeden gerektiği gibi yararlanmadı.

* Kaynak yaratarak geliri "girişimci ruhu"na yerine, kaynak paylaşımına dayalı algı ülkenin "girişimci ruhu"nu öldürdü.

* İnsanları üretme yerine, devlet fonları ve kontratlarına erişerek zengin olmayı tercih eden bir anlayışın peşine takıldı.

* Gözetim ve denetim mekanizmaları işlemedi, piyasa sistemini başboşlukla karıştıran algı, alabildiğine yayıldı.

* Güney Avrupa ülkelerinde ortaya çıkan fırsatlar değerlendirilmedi.

* Girişimcilik, sanayileşme, üretim alanlarını genişletme, rekabet üstünlüğü yaratma gibi uzun soluklu gelişimin dayanakları siyasi iradenin gündeminde yoktu.

Zamanın ruhuna aykırı gelişmeler bugün yaşanan krizi yarattı... Şimdi hep birlikte çıkış yolları aranıyor.

NELER ÖNERİLİYOR?

Yunanistan'ın krizi aşması, daha sağlıklı bir ekonomi yaratması için ülkenin kendi iç dinamikleri harekete geçti... Dışardan da ciddi destekler veriliyor. Önerilen "çıkış yolu haritasında" aşağıda özetlenen öneriler yapılıyor:

* Turizm sektöründe "yüksek nitelikli işlere" yönelik güçlendirilmeli.

* Kültür-odaklı değerlerin zenginliğe dönüştürülmesi için çabalar yoğunlaştırılmalı.

* Kuzey Avrupa'nın yüksek gelirli yaşlı nüfusunun barınma, sağlık, eğlence-dinlenme talepleri karşılanmalı.

* Gemicilik endüstrisinde nitelik artırılarak, daha niş alanların geliştirilmesine öncelik verilmeli.

* İleri-teknoloji alanında nişler belirlenerek doldurulmaya çalışılmalı.

* Üretim alanında yeni bir "toplumsal zihniyet değişmesi ve kültür oluşturulmalı"

NELER ÖNERİLMİYOR?

Yunanistan'ın yüksek gelirli ülkeler arasında olduğu, sendikaların gücüne dikkate alınarak, nelerin yapılmaması gerektiği de tartışılıyor:

* "Ucuz emeğe dayalı kitle üretimine yönelmemeli".

* AB sübvansiyonları ve yardımlarına dayalı bir yaşam biçimi ve tarzını terk etmeli.

* Yunanistan dışında yaşayan insanların "girişimci enerjisini" örnek alarak, ülke içinde "hazır kaynak paylaşımına" dayalı algı sürdürülmemeli.

* Panik havası yaratarak, medya ve siyasi otorite düzleminde, sloganların ciddi fikirlerin yerini almasına fırsat verilmemeli.

Kimse, "Yunanistan'da olanlar bizde olmaz" dememeli. Türkiye'nin ve Yunanistan'ın kendine özgü koşulları dikkate alınarak, yaşananlardan ders çıkarmalıyız. Girişimci enerjisini beslemeliyiz... Teşvik sistemlerini "kolaycılık" yaratan özünü değiştirmeliyiz. Piyasa yapıcısı kuruluşlar etrafında işbirliği bilincine dayalı örgütlenmeleri hızlandırmalıyız. Ölçek ekonomisinin erişilebilirliğini, küçük ve orta ölçekli yapının hız ve esnekliği ile desteklemeliyiz. Yakın ve uzak çevremizin yarattığı fırsatları iyi analiz etmeli, oradaki boşlukları hızlı ve güven yaratacak biçimde doldürmeliyiz...

Kaynak: Dünya Gazetesi



NÜKLEER ENERJİ ye adım adım

Ahmet Yılmaz ERMİŞ



Uzun zamandan beri Türkiye'nin Nükleer enerji problemi gündemde kalmakta devam etmektedir. Aleyhte yapılan reklamlara rağmen nükleer enerjiye adım adım yaklaşıyoruz. Vaziyet öyle gösteriyor ki eninde sonunda nükleer enerjiye Kerhen de olsa evet demek mecburiyetinde kalacağız. Hükümetimiz artık tereddütlerini gidermiş olacak ki güney sahillerimizin bir yerinde elektrik üretecek bir nükleer santral kurulmasına karar vermiş durumdadır. Hatta bunun için teknik eleman yetiştirmek için Rusya'ya 40 kadar Türk gencini göndermiş.

Hepimizin bildiği gibi elektrik enerjisi yaşamımızın bir parçasıdır. Ondan asla vazgeçecek durumda değiliz. Yaşamımızda ekme ve su ne kadar önemli ise elektrik de o kadar önem kazanmıştır. Kısa süreli elektrik arızaları günlük hayatımızda bütün işlerin durmasına sebep olabilmektedir. Bu kadar önemli olan bu enerjiyi hangi kaynaklardan elde ediyor? Enerji kaynakları yenilenebilir ve yenilenebilir olmak üzere ikiye ayrılır. Yenilenebilir enerji kaynakları olarak Hidrolik, Güneş,

Rüzgar, Jeotermal, Hidrojen, Biyoenerjidir.

Yenilenemeyen enerji kaynaklarını ise Fosil Yakıtlar (Kömür, Petrol, Doğalgaz) ve en önemlisi Nükleer Enerjidir. Yazımızın esas konusu nükleer enerjiden uzun uzun bahsedeceğiz. Ama önce diğer enerji kaynaklarımızdan kısaca bahsedelim.

HİDROLİK ENERJİ: Aklımıza hemen deniz, göl, nehir sularındaki enerji aklımıza gelmektedir. Yüksek yerlerden akan bir akarsuyun potansiyel enerjisi, tribünler vasıtasıyla kinetik enerjiye dönüştürülerek elektrik enerjisi elde edilmektedir. Zaten insanoğlu yaklaşık 4000 sene önce akarsu ve şelalelerde sudaki gücün farkına vararak tahillerini öğütmek için su değirmenlerini icat etmişlerdir. Halen bu sistem yurdumuzun bazı yörelerinde devam etmektedir. Daha sonraki zamanlarda elektrik keşfedilince, sudaki potansiyel hidro elektrik santralleri vasıtasıyla elektrik enerjisine dönüştürülmüştür.

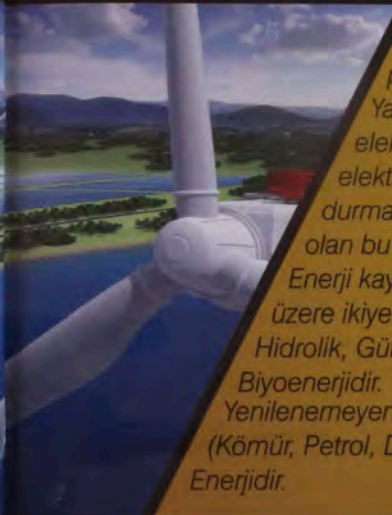
Türkiye'mizde toplam kurulu güç 12631 MW olup yaklaşık 137 kadar hidroelektrik santralden elde edilmektedir. İnşa edilecek 40

kadar santral var. Etütleri devam eden ve gelecekte inşa edilmesi düşünülen 565 santral daha var. Coğrafya kitaplarından hatırlanacağı üzere deniz, göl ve akarsularda güneşin ışınlarıyla buharlaşan su buharı, rüzgarların etkisiyle sürüklenerek atmosferin üst katlarında yoğunlaşarak yağmur ve kar şeklinde yeryüzüne düşmekte ve akarsularını devamlı beslemektedir. Böylelikle hidrolik enerji kendini yenileyen ve tükenmeyen bir enerji kaynağı olmaktadır.

GÜNEŞ ENERJİSİ: Dünyamızı ısıtan Güneşin çekirdeğinde yer alan Füzyon süreci ile açığa çıkan ışıma enerjisidir. Yeryüzüne düşen güneş ışını enerjisi, yeryüzünde şimdiye kadar belirlenmiş olan fosil yakıt hazinelerinin yaklaşık 160 katı

kadardır. Ayrıca yeryüzünde fosil, nükleer ve hidroelektrik tesislerin bir yılda üreteceğinden 15000 katı kadar daha fazladır. Gelen toplam enerjinin %30'ü hemen uzaya geri yansımakta, %47'si yeryüzü okyanusları ve atmosferleri ısıtmakta, geri kalan %23'ü kısım ısı ise buharlaşan su tarafından yutulmaktadır. Güneş ışınlarının en fazla olduğu yerler ekvator ve çevresindeki güneşli çöl bölgeleridir.

Güneş enerjisinin elektrik enerjisine dönüştürülmesinin esas temeli, güneş panelleri vasıtasıyla yüksek ısılarla ısıtılan su buharının gücü, elektrik enerjisine dönüştürülmesidir. Görülüyor ki güneş enerjisi yakıt masrafı olmayan, işletme maliyeti düşük, enerji kaynağı tükenmeyen ve çevreyi kirlilemeyen bir enerji türüdür. Ancak güneş ışınları toplayıcılarının yanı sıra güneş panellerinin geniş



Hepimizin bildiği gibi elektrik enerjisi yaşamımızın bir parçasıdır. Ondan asla vazgeçecek durumda değiliz. Yaşamımızda ekmek ve su ne kadar önemli ise elektrik de o kadar önem kazanmıştır. Kısa süreli elektrik arzaları günlük hayatımızda bütün işlerin durmasına sebep olabilmektedir. Bu kadar önemli olan bu enerjiyi hangi kaynaklardan elde ediyor? Enerji kaynakları yenilenebilir ve yenilenemez olmak üzere ikiye ayrılır. Yenilenebilir enerji kaynakları olarak Hidrolik, Güneş, Rüzgar, Jeotermal, Hidrojen, Biyoenerjidir. Yenilenemeyen enerji kaynaklarını ise Fosil Yakıtlar (Kömür, Petrol, Doğalgaz) ve en önemlisi Nükleer Enerjidir.

alanlara ihtiyaç duyulması dolayısıyla teknoloji henüz tam olarak gelişmemiş durumdadır.

Türkiyemiz güneş enerjisi bakımından orta zenginliktedir. Türkiye'nin ortalama yıllık toplam güneşlenme süresi yaklaşık olarak 2640 saattir. En fazla güneş ışını yerler Güneydoğu Anadolu ve Akdeniz bölgeleridir. Yurdumuzda güneş enerjisinden faydalanma sistemi sadece sıcak su ısıtma kısmıdır.

Güneş enerjisinden elektrik elde etme çalışmaları 1950 senelerinde bütün dünyada başlamıştır. Yine aynı sene içinde güneş pilleri imal edilmiştir. Güneş pilleri bugün hesap makinelerinde, uzak iletişim merkezlerinde, ışıklandırma ve bazı ülkelerde su pompalarının çalıştırılmasında kullanılmaktadır.

Japonya 26 Mart 2011'de meydana gelen nükleer faciadan sonra elektrik enerji meselesi bütün devletleri, gözlerini alternatif enerjilere çevirdiler. Güneş enerjisi bu bakımdan önem kazanmaya başladı. Avrupa devletlerinden İtalya, Fransa ve

Almanya nükleer santrallerini azaltma yolu için karar aldılar. Enerji açığını kapamak için Desertec ismini verdikleri bir proje çalışmalarını başlattıklarını görsel ve yazılı basından öğreniyoruz. Ama Almanya ve Fransa da güneş, kendini her zaman göstermiyor. Halbuki Desertec Projesi güneş enerjisiyle ilgili. Projeye göre Güneş enerjisinden elektrik enerjisi elde etmek için, tam 21 tane güneş enerjisi sistemi kurulması lazım. Buda ancak Kuzey Afrika sahillerinde kurulabilir. Proje maliyeti ise 400 milyon Euro olduğu ifade ediliyor.

RÜZGAR ENERJİSİ: Meteorolojik şartlara bağlı elde edilen bu tür enerji, en ucuz enerjidir. Yenilenebilir ve temiz olması dolayısıyla tercih edilmektedir. Meteorolojik şartlara bağlı olduğundan pek güvenilmez. Ortalama rüzgar hızı 260 m/sn olursa rüzgar enerjisi, diğer enerji tiplerinden termik ve nükleer enerji ile rekabet edebilir. Ülkemizde rüzgar enerjisi sistemlerine uygun yerler belirlemek maksadıyla Türkiye Rüzgar Atlası hazırlanmıştır. 2010 yılı itibarıyla rüzgar enerjisi kurulu gücü 1202 MW civarındadır. Dünyada ise 2001



senesi rakamlarına göre 25000 MW(Megavat)'dır.

Rüzgar enerjisi tarihini incelersek, rüzgarlardan faydalanma ilk çağlara kadar gider. İnsanlar rüzgar enerjisini ulaşımında kullanmışlar ve yelkenli gemileri geliştirmişlerdir. Daha sonraları yel değirmenlerini icat ederek tarım ürünlerini öğütme için kullanmışlar. İnsanlar, son zamanlarda ise bu enerjiyi elektrik üretiminde kullanmışlardır. İlk defa rüzgar enerjisinden elektrik üretilmesine Hollanda'da başlanmıştır. Günümüzde yaklaşık olarak yeryüzünde 25000 tane Rüzgar Türbini bulunmaktadır. Danimarka'da ise elektrik enerjisinin %20 si atmosferdeki hava kütlelerinin hareketi sonucunda ortaya çıkan Rüzgar enerjisinden faydalanmak suretiyle karşılanmaktadır.

Konya'da rüzgar türbinleri için uygun yerler tespit edilmiştir. Şimdiye kadar Kuzey-Batı kısmında elverişlidir. Yakın bir zamanda da Konya'da rüzgar türbinleri inşa edilerek Türkiye enerji sistemine katkı sağlanması beklenmektedir.

JEOTERMAL ENERJİ: Vatandaşlarımız Jeotermal kaynaklar bakımından oldukça zengindir. Hatta her vilayetimizde bir veya birkaç tane banyo maksadıyla kullanılan jeotermal kaynaklar bulunmaktadır. Jeotermal enerjinin elektrik üretiminde kullanımı ekonomik bakımından önem kazanmaktadır. Hatta diyebiliriz ki ülkemizde en ucuz elektrik üretimi Jeotermal kaynaklardan yapılmaktadır. Türkiye'nin toplam jeotermal ısı ve elektrik potansiyeli 31500 MW olarak hesaplanmıştır. 2000 yılı verilerine göre jeotermal enerjiye dayalı kurucu güç 20 MW iken 2010 yılında 4481 MW olmuştur.

HİDROJEN ENERJİSİ: Hidrojenin keşfi 1500 yıllarında olmuş, ancak 1700 yılında yanabilme özelliğinin farkına varılmıştır. Hepimizin bildiği gibi hidrojen tabiiatta serbest halde bulunmaz. Ancak bileşikler halinde bulunur. En çok bilinen

bileşiği şudur(H₂O). Hidrojen gazı farklı yöntemlerle elde edilebildiği gibi su, güneş enerjisi veya onu türevleri olarak kabul edilen rüzgâr, dalga ile de üretilebilmektedir. Yalnız araştırmalara göre Hidrojen üretimi diğer yakıtlardan yaklaşık 3 kat daha pahalı olduğunu gösterdiğinden tercih edilmemektedir. Ülkemiz de hidrojen üretimi 6000 m³ olup sadece sanayide kullanılmaktadır. Teknolojinin ilerlemesiyle maliyetler düşeceği düşüncesiyle istikbalde diğer yakıtların yerini alacağı sanılmaktadır.

BIYOENERJİ: Gübre, bitki ve benzer organik madde atıklarının zamanla oksijeni olmayan bir ortamda çürüyerek mayalanması ile meydana gelen yanıcı gaz karışımı Biyoenerji tipini teşkil eder. Genellikle bataklık ve şehir atıklarının depolandığı yerlerde tabii olarak ortaya çıkar. Bu gaz karışımının önemi son 30 yılda anlaşılacak elektrik enerjisi üretimi düşürülmüştür. Yapay olarak üretimi oldukça pahalıdır. Bu gaz karışımının hacim olarak bileşiminde %30-70 Metan, %30-55 karbondioksit, %3 nitrojen, %1 oranında hidrojen ve hidrojen sülfür bulunur. Hesaplara göre 1 m³'den alınabilecek ısı miktarı 3500-6000 kalori arasında değişir.

Özellikle büyük baş hayvanlar ile tavukların dışkılarından enerji maddesi olarak yararlanılabilmektedir. Bilhassa yurdumuzda samanla karıştırılan dışkıdan elde edilen karışım Tezek ismi altında kırsal alanlarda ısınmada kullanılmaktadır. Düşük randıman vermesi, kötü koku yayması ve hava kirliliği oluşturulması sebebiyle kullanım alanları azdır. Değişik araştırmalarda Türkiye'de biyoenerji verimi yılda 3x10⁹ ile 3x10⁹m³ arasında olduğu hesaplanmıştır.

Yurdumuzda bazı çiftliklerde ve küçük işletmelerde Biyogazdan elektrik enerjisi üretilmektedir. Basın haberlerine göre İstanbul ve Gaziantep şehirlerimizde katı atık depo alanlarında oluşan Metan gazından elektrik üretimine başlanmıştır.

FOSİL YAKIT ENERJİLERİ: Fosil yakıt denince hemen aklımıza kömür, petrol, doğalgaz gelmektedir. Katı yakıt olarak maden kömürü, linyit, sıvı yakıt olarak da petrol ve doğal gaz enerji elde etmek için kullanılır. Bu enerjinin elektriğe çevrilmesi, katı yakıtların yakılmasıyla elde edilen ısının, suyu buharlaştırması ve buharlaşan suyun elektrik üreteçlerini döndürmesi esasına dayanır. Bu tür elektrik enerjisine Termik Enerji de denir. Ekonomik ömürleri 40-50 yıl arasında değişir. Randımanları düşüktür.(%35 civarında)Durmuş tribünlerin harekete geçip üretime başlamaları uzun zaman alır.(6-9 saat). Bu bakımdan pik talebi karşılamaktan uzaktırlar zamanımızda küresel ısınmanın suçluları arasında gösterildiklerinden, uzun zamandan beri kullanılan bu sistem yerini petrol ve doğalgaza bırakmıştır.

Petrol(mazot, benzin vs.) ve doğalgaz tribünleri havayı termik santrallerle nazaran daha az kirletirler. Fakat yüksek hızı ve yüksek ısıli makineler olduklarından sık sık arıza yaparlar. Genellikle bakım için yılda bir ay hizmet dışı kalırlar. Ekonomik ömürleri kısadır. (20-25 yıl).Durmuş halde olan tribünler çabucak işletmeye geçtiğinden pik zamanlarda çalıştırılırlar. Yakıt maliyetleri yüksektir. Fosil yakıtlardan elde edilen elektrik enerjisi bütün olumsuzluklara rağmen, üretim Türkiye'mizde bütün hızı ile devam etmektedir. Hatta denabilir ki elektrik üretiminde ilk sırayı aldığı ifade ediliyor. Enerji ve Tabii kaynaklar Bakanlığının verilerine göre fosil yakıtlardan elde edilen elektrik enerjisi kurulu gücü 16561 MW 'dır. Ülkemizde rezerv olarak 8.378.360.000 ton Linyit ve 1.123.000.000 ton taş kömürü rezervi vardır. Ancak Linyit rezervinin %65'i ekonomik olarak işletmeye müsaittir. Ham petrol rezervi ise 43.1 milyon ton

kadardır. Doğal gaz yatakları araştırma safhasında olduğundan ancak 8.8 milyar m3 lük bir rezerve sahibiz.

Dünyamızda her şeyin bir sonu olduğuna göre Fosil yakıtların kaynağı elbette bir gün bitecektir. Hesaplar 2040 senesinde petrol, 2050 senesinde uranyum, 2070 senesinde Doğalgaz ve 2200 senesinde ise kömür rezervleri tükenecektir.

NÜKLEER ENERJİ: Türkiye'mizin nüfusu her sene artmakta ve buna paralel olarak da sanayimiz bütün hızıyla gelişmektedir. Teknoloji geliştikçe yaşam kalitemizde yükselmektedir. Kafamız ellerimizin arasında olarak şöyle bir düşünersek bu olayların gelişmesi hep elektrik enerjisine dayandığını görürüz elektrik enerjisi ise yukarıdaki yazdığımız yazılardan anlaşılacağı üzere muhtelif kaynaklardan elde edilmektedir. Bu kaynakların ana maddesinin bir kısmı kendi öz kaynaklarımızdan sağlanmakta diğer kısmı ithal edilmektedir. Yani bazı durumlarda dışa bağlı durumdayız. Elektriğin günlük yaşamımızda ne kadar önemli olduğunu hepimiz çok iyi biliyoruz. Allah (c.c) göstermesin dış ülkelerden gelen kaynaklar herhangi bir felaket anında kesilirse nasıl bir duruma düşeceğimiz hepimizin malumudur.

Bu bakımdan enerji kaynak alternatiflerini artırmamız gerekiyor. Yaşadığımız şu yüzyılımızda bütün dünyada olduğu gibi vatanımızda önem kazanmaya başlayan Nükleer enerji'dir. Etrafımıza bir baktığımızda hemen hemen bütün devletler Nükleer Enerji sayesinde ileri teknolojilere sahip olmuşlar ve sanayilerini geliştirmiş durumdalar. Olumsuz reklamlar dolayısıyla nükleer enerji sistemini kurmada geç kaldığımız gün gibi aşikardır. Nükleer enerji bizlere öcü gibi tanıtıklarından bu konuda çalışmalara daima olumsuz bakmış. Etrafımıza bakalım 2011 yılı itibarıyla, Avrupa da 195 adet nükleer reaktör bulunuyor. Bu yetmezmiş gibi 19 tane





daha inşa ediliyor. Fransa'da 58, Rusya'da 32, İngiltere'de 19, Almanya'da 17, Ukrayna'da 15, İsveç'te 10, Bulgaristan ve İran'da (sayıları elimize ulaşmadı) Nükleer reaktör bulunuyor. Bu ülkeler elektrik enerjisinin büyük bölümünü Nükleer Enerjiden sağladıklarından çağ atlamışlardır.

O halde kelimesinden fazla ürkmemeliyiz. İstikbalde enerji problemi yaşamamak için şimdiden gerekli önlemleri almalıyız. Bize ulaşan bilgilere göre nükleer enerji dışında bilinen bütün enerji kaynaklarını kullansak dahi 2025 yılından itibaren büyük bir elektrik enerjisi sıkıntısı yaşayacağız. Böyle bir sıkıntıyı yaşamak istemiyorsak yeni bir enerji türü icat etmemiz gerekiyor. Şimdilik bilinen enerji türü ise yazımızın konusunu teşkil eden Nükleer Enerjidir.

Şimdi Nükleer Enerji konusunda bilinenlere kısaca bir değinelim. Nükleer Enerji maddenin en küçük birimi olan atomların parçalanması (Fisyon) ve tekrar birleştirilmesi (Füzyon) esasına dayanır. Atom çekirdeklerinin parçalanması ve birleştirilmesinden büyük bir ısı nasıl olur. İşte bu enerjiye Çekirdek Enerjisi veya Nükleer Enerji adı verilir. Daha sonra bu enerji elektrığe çevrilir. Yüksek sıcaklık (Birkaç milyon derece olduğu söyleniyor) devamlı kontrol edilmesi ve hızla soğutulması gerekir.

Nükleer enerjinin hammaddesi hepimizin bildiği gibi Uranyumdur. Reaktörlerde kullanılan uranyum önce artırılır, daha sonra zenginleştirilir. Zenginleştirilmiş uranyumdan küçük topaklar yapılır, bu topakların birleştirilmesiyle Uranyum Çubukları oluşturulur. Bu çubuklar reaktörlerde Fisyon ve Füzyon sistemlerin neticesinde meydana gelen yüksek ısı, soğutulması için verilen basınçlı suyun buharlaşmasını sağlar. Yüksek basınçlı buhar da türbinleri döndürerek elektrik üretimini sağlar.

Nükleer enerjinin ham maddesi olan uranyum, dünyamızda bilinen rezervi 6 milyon ton olur. Reaktörlerde uranyumun %7 kullanılmaktadır. Uranyum madeninin verimliliği

diğer, diğer hammaddede kaynakları ile bir karşılaştırma yapılsa;
1 kg kömürden 3 kwh
1 kg petrolden 4,5 kwh

1kg uranyumdan 50.000 kwh elektrik üreteceği hesaplanmıştır. Yine buna benzer hesaplarda 20 gr uranyum tableti bir evi 4 ay kadar ısıtır, 4 kişilik bir ailenin 5 yıl süreyle yemeklerini pişirir, bir otomobilin bir yıl süreyle işlettir.

Türkiyede de uranyum madeni bulunmaktadır. Yapılan etütlerde toplam 9100 ton rezervimiz bulunmuştur. Eğer nükleer enerjiye geçerse bu miktar yurdumuzun elektrik enerjisini uzun müddet karşılar yeri gelmişken taze bir haber olarak da sizlere sunalım. Fırat Üniversitesi Van Gölünde zengin uranyum yatakları bulmuş. Rezervi yaklaşık 56.000 ton ve para olarak değeri 7 milyar dolar olduğu söyleniyor.

Nükleer enerjinin riskleri bizleri daima korkutmuştur. 26 Nisan 1986 senesinde Çernobil faciası ve 14 Mart 2011 Japonya Fukushima facialarından sonra nükleer enerjiye bakış açısını değiştirmiştir. Halbuki buradaki kazalar insanoglundun aklına hiç gelmeyen hadiseler olduğunu duyuyoruz. Eğer gerekli emniyet tedbirleri zamanında alınabilseydi belki bu facialar olmayacaktı.

Nükleer kazaların en büyük riski şüphesiz ki etrafa radyasyon yaymalarıdır. Bu radyonlarda insanların sindirim sistemi, kemikler, göz, akciğer, tiroid bezi, karaciğer ve kemik iliği üzerinde tahribatlara sebep olduklarından insanlar bu enerji türüne karşı çıkıyorlar. Halbuki çevremizde radyasyon doğal olarak bulunduğu gibi yapay olarak elde edilmektedir. Bu yüzden radyasyonu her zaman vücudumuza alıyoruz. Ama zarar verecek ölçüde değil. Ölçü muayyen bir sınıra açıldığı zaman yaşam, tehlikeye girmektedir. Amerika'da yapılan bir araştırmaya göre bir nükleer kazada risk, ömrümüzü 18 dakika kısaltılmaktadır. Diğer risklerle karşılaştırdığımızda bu oran çok düşük kalmaktadır. 1952 senesinde Londra'da meydana gelen Termik Santral kazasında 2500 kişi yaşamını yitirmiştir. Çernobil'de ise (resmi rakamlar) 31 kişi, Japonya'da ise Deprem, Tsunami ve Nükleer Patlama

dolayısıyla binlerce insan yaşamını yitirmekle beraber kimin hangi faciadan ödüğü şimdiki kadar açıklanmadı.

Nükleer santrallerin başka bir tehlikesi de radyasyon sızmaları, nükleer artıklardır. Teknoloji ilerledikçe radyasyon sızmaları sıfır dereceye getirebilir. Zaten bizlere radyasyon sızmalarından dolayı herhangi bir tehlike haberi ulaşmadı. Nükleer artıklar ise risk taşımaya devam ediyor. Artıklar yok etme sistemi henüz bulunamadı. Şimdilik yerin altına 1 m kalınlığında beton kalıplar içinde depolanabiliyor. Bilindiği üzere uranyum atıkları kullanılmasa da radyasyon özelliğini uzun seneler muhafaza edebiliyor.

Nükleer enerji zamanımızda sadece uranyumdan elde ediliyor. Aynı özelliğe sahip Toryum madeni üzerinde çalışmalar, etÜT safhasında. Bilhassa Almanya Toryum madeni üzerinde çalışmalarını yoğunlaştırmış durumda. Toryumun en büyük özelliği çok fazla atık bırakılmaması, radyasyon yayma hızının çok düşük olması havayı kirletmemesi bir faciâ halinde radyoaktif özelliğini hemen kaybetmesi, soğutma işlemlerinin daha kolay olmasıdır.

Görüyoruz ki 2025 senesinden itibaren enerji açığımız çok büyüyecek. Ama hükümetimiz bu durumu önlemek için yurdumuzun güneyinde bulunan Akkuyu mevkinde hemen bir Nükleer enerjiden elektrik elde etme santralini kurmaya karar vermiş. Bunun içinde Rus hükümeti ile anlaşmış, teknik eleman yetiştirmek için 40 kadar teknik elemanı Rusya'ya göndermiş durumdadır. Gerek görsel ve gerek yazılı basın haberlerine göre Akkuyu da ilk kazma 2013 senesinde vurulacaktı. Bu durumda her ne kadar riskli ve tehlikeli de olsa Nükleer Enerjiye adım adım yaklaşıyoruz.

Son olarak şunu da ilâve edelim. Nükleer enerjinin hammaddesi olan uranyum ve Toryum Türkiye'mizde bol miktarda bulunuyor. Yapılan etütlerde toplam 9100 ton uranyum (U 308) ve tenörü düşük olmakla beraber 3 bin 800 ton toryum rezervi tespit edilmiş. Yani hammadde bakımından dışa bağımlı olmayacağız.

KAYNAKLAR

- * Su Dünyası (Mart 2006 ve Nisan 2011 sayıları)
- * Prof. Dr. Zekai ŞEN (Temiz Enerji ve Kaynakları)
- * Deniz GÖKÇE (Nükleer Bela Akşam Gazetesi 19/3/2011 sayısı)
- * Deniz ÜLKE ARİBOĞAN (Nükleer Enerjiyi Yeniden Düşünmek)
- * Yılmaz ERMİŞ (Nükleer Enerjinin Gerekisini 11/3/2006 Konya Postası)
- * Türkiye'nin Bor ve Toryumu (31/5/2011 Star Gazetesi)
- * İnternet Bilgileri

Emekli Jeofizik Mühendisi (AĞUSTOS 2011)



*"Her sektörün
bir öncüsü vardır"*



Firmamız T.C. Ulaştırma Bakanlığı Yetki Belgelerine Sahiptir.



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

EKİN

DAĞITIM KURYE HİZMETLERİ

Feritpaşa Mh.
Kerkük Cd. Hayat Sk.
Enez Sitesi Altı 6 / C
(Asya Lahmacun Arkası)
Selçuklu / KONYA

www.ekindagitim.com

e-mail: ekinkurye@hotmail.com



MEVLANA KALKINMA AJANSI 2010-2013 BÖLGE PLANI YEREL KAYNAKLARI HAREKETE GEÇİRİYOR

Mevlana Kalkınma Ajansı (MEVKA) tarafından, TR52 Düzey 2 Bölgesi'nin kalkınma sürecini hızlandırmak için Bölge paydaşlarının katılımı ile hazırlanan ve Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı'nın onayladığı, TR52 2010-2013 Bölge Planı yayımlandı. Planın özeti şöyle; TR52 Düzey 2 Bölgesi Bölge Planı, Mevlana Kalkınma Ajansı (MEVKA) tarafından iki temel fonksiyonu yerine getirmek üzere hazırlanmıştır. Bunlardan ilki yerel kaynakların harekete geçirilmesi suretiyle TR52 Düzey 2 Bölgesi'nin kalkınma sürecini hızlandırmak, ikincisi ise tüm paydaşlar tarafından bölgenin tanınması, ortak bilinç, amaç ve işbirliklerinin geliştirilmesi için platform oluşturmaktır. TR52 Düzey 2 Bölgesi Bölge Planı'nın temelini, bölgenin gelecek tasavvuru, bugünkü durumu ve kaynakları ile bu kaynakların ne şekilde kalkınma amaçlarına hizmet edeceği oluşturur. Bölge Planı, stratejik bir yaklaşımla hazırlanmıştır. Bölgede ortak kalkınma bilincinin yükseltilerek, kaynakların bölgenin dinamizmini ortaya çıkaracak ve bölgeye en yüksek katma değeri sağlayacak, kısaca kalkınmayı hızlandıracak alanlara sevk edilmesi hedeflenmiştir. Strateji ve hedefler belirlenirken bölgenin mevcut durumu dikkate alınmakla birlikte, değişen şartlara göre bölgenin önündeki fırsatların değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

MEVKA harekete geçirilecek kaynakları, bölgenin doğal, beşeri ve sosyal kaynaklarını, mevcut ekonomik ve kurumsal yapılarının, kültürel varlıklarının toplamından oluşturulacak sinerji olarak algılamaktadır. TR52 Düzey 2 Bölgesi Konya ve Karaman illerinden oluşmakta ve Anadolu Yarımadası'nın ortasında bulunan

İç Anadolu Bölgesi'nin güneyinde yer almaktadır. Ayrıca, toprakların büyük bir bölümü İç Anadolu Bölgesi'nde, bir bölümü de Akdeniz Bölgesi'nde bulunmaktadır. Bölge'de yer alan Konya, Türkiye'nin en büyük yüz ölçümüne sahip ildir. 2009 yılı Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemine göre 2.224.547 olan TR52 Bölgesi'nin nüfusu 72.561.312 olan ülke nüfusunun %3,07'sini oluşturmaktadır. Nüfusu 1.992.675 olan Konya ili 2009 yılı iller nüfus sıralamasında 6. sırada yer alırken, nüfusu 231.872 olan Karaman 66. Sırada yer almaktadır.

Bölgenin nüfus yoğunluğu km² başına 47 kişi ile, km² başına 94 kişi olan ülke nüfus yoğunluğunun oldukça altında kalmıştır. 2009 yılı ADNKS'ye göre ise Türkiye yıllık nüfus artış hızı %14,5 olurken TR52 Düzey 2 Bölgesi bu dönemde %6,79'lık nüfus artış hızı ile nüfus artış hızında Düzey 2 Bölgeleri arasında 14. sırada yer almıştır. ADNKS verilerine göre TR52 Düzey 2 Bölgesi'nin 2008-2009 döneminde verdiği göç aldığı göçten yüksek olup net göç hızı % - 2,49 olmuştur.

Bölgenin ekonomik yapısı incelendiğinde bölge gayrisafi katma değerinin yüzde 55'i hizmetler sektöründe, yüzde 24'ü sanayi sektöründe ve yüzde 21'i de tarım sektöründe konumlanmaktadır (TÜİK, 2006). Bölgenin gayrisafi katma değerinin yıllara ve sektörlere göre dağılımı incelendiğinde, bölgede tarımın payının zaman içinde azalarak yerini hizmetler ve sanayi sektörlerine bıraktığı görülmektedir. Bu durum, sektörlerin ülke paylarındaki sıralamalarıyla paralellik arz etmektedir. Ancak, istihdam oranları değerlendirildiğinde TR52 Düzey 2 Bölgesi'nde hala tarım sektörü istihdam oranının Türkiye geneli orandan oldukça yüksek olduğu (TR52 %32,3 - TR %24,7) anlaşılmaktadır. Sanayi sektörünün nitelikli

İgüçüne ve mesleki eğitime sahip ara elemana ihtiyacı vardır. Bölgede sanayi ve hizmetler sektörlerinde var olan hızlı gelişmelerin, bölgenin insan kaynaklarının geliştirilmesi, mesleki eğitiminin güçlendirilmesi ile daha da hızlandırılması planlanmaktadır.

Türkiye genel ile kıyaslandığında Konya ilinde tarım alanı oranının (%63,8) oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Tarımsal üretimin değerinin Türkiye içindeki payı bakımından da zirvede olan ilde, verimlilik açısından ciddi sorunlar mevcuttur. Kırsal nüfus başına tarımsal üretim değeri arasında ülke içinde Konya tüm bu güçlüğü yanı sıra rağmen ancak 25. sırada yer bulabilmiştir.

Karaman ili arazilerinin ise %36,8'i tarım arazisi olup, tarım arazilerinin toplam araziye oranı Türkiye ortalamasının üzerindedir. Ancak kırsal nüfus başına tarımsal üretim değeri arasında ülke içinde oldukça güçlü bir konuma sahip olan Karaman kırsal nüfus başı 3.123 TL üretim değeri ile ülke içinde 2. sırada yer almaktadır. Karaman özellikle sahip olduğu katma değeri yüksek ürün çeşitliliğinin avantajına yaşarken, her iki ilde de tarımsal ve hayvansal üretimde kalite ve verimin artırılması adına atılması gereken büyük adımlar olduğu ortadadır.

Bölgede tarımsal verimliliği artırma adına alınabilecek tedbirlerin başında sulama imkanlarının artırılması ve suyun etkin kullanımının sağlanması gelmektedir. Ülke yüzölçümünün %6,2'sini kapsamakta olan TR52 Düzey 2 Bölgesinin ülkemizin toplam yıllık potansiyelinin %2,7'sini sahip olması ve bununla birlikte en geniş tarım arazilerine sahip bir bölge olması yaşanan sıkıntıyı ortaya koymaktadır. Bölgenin bazı yerlerinde erozyon ve çölleşmenin etkisiyle doğa tehdit altına girmiştir. Bölgede suya kavuşan alanı artırmayı amaçlayan Konya Ovaları Projeleri demeti (KOP) ile bugüne kadar 354.027 ha alan suya kavuşturulmuş olup bu miktarın toplam 654.576 ha alana çıkarılması için çalışmalara devam edilmektedir.

Tablo 2. 2010 - 2013 Yılları Nüfus Projeksiyonları

Yıl/İl-Bölge	Konya	Karaman TR52	Türkiye	Bölge/Türkiye(%)	
2010	2.004.743	236.899	2.241.642	73.113.531	3,07
2011	2.020.949	240.244	2.261.193	73.880.832	3,06
2012	2.036.283	243.567	2.279.850	74.625.726	3,06
2013	2.050.921	246.889	2.297.810	75.348.076	3,05

Kaynak: Provincial And Regional Population Projections For The Centenary Of The Republic Of Turkey, Mehmet Doğu Karakaya, 2009

Bölge, sanayisinin GSKD içerisindeki payı bakımından 26. düzey 2 bölgesi arasında 10. sıradadır. Konya'da otomotiv yan sanayi sektörü, ihracatını önünü açan lokomotif bir sektördür. Türkiye'deki piston üreticilerinin %50'sinden fazlası, piston üretiminin %71'i, supap üreticilerinin %76'sı, supap üretiminin %68'i, aks, dingil üreticilerinin %45'i, aks, dingil üretiminin %56'sı ve segman üreticilerinin yarısı bölgede bulunmaktadır. Bölgede var olan otomotiv yan sanayi sektörü, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından Türkiye'de kümelenecek yol haritası çizilen pilot 10 sektörden biri olarak seçilmiştir. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yapılan çalışmada talep şartları açısından en avantajlı kümenin "Konya Otomotiv Parça ve Aksamları" olmakla beraber bu kümenin coğrafi konum avantajının en az yaşayan küme olduğu ortaya çıkmıştır. Türkiye'nin Otomotiv Yan Sanayi İhracatı 2000-2008 yılları arasında beş kat artmıştır. Talep şartları açısından en avantajlı olduğu tespit edilen Konya otomotiv yan sanayi ihracatında Türkiye'de hala sekizincidir ve payı sadece %2'dir. Konya Sanayi Odası tarafından yapılan çalışmada ilde sektörler araştırılmış olup, makine ve teçhizat imalat sanayi, otomotiv yan sanayi, ana metal sanayi, gıda ürünleri ve içecek imalat sanayi, mobilya imalat sanayi, deri ve deri ürünleri imalat sanayi, plastik ve kağıt ürünleri imalatı, tekstil ve tekstil ürünleri imalat sanayi,

açık ürünleri imalat sanayi, kağıt ve kâğıt ürünleri imalat sanayi, metalik olmayan diğer mineral ürünleri imalat sanayi ve fabrikasyon metal ürünleri imalat sanayi sektörlerinde kümelenecek potansiyeli olduğu tespit edilmiştir. 2'si özel 12 adet organize sanayi bölgesi ve 42 adet Küçük Sanayi Sitesiyle bölge sanayi altyapısı oldukça gelişmiş durumdadır.

Bölge sanayisinin rekabet gücünü artırmaya yönelik olarak bölgenin tedarik ve dağıtım altyapısının güçlendirilerek çalışmaların yapılması, inovasyon-arge, kurumsallaşma, pazarlama, insan kaynakları gibi alanlarda kapasite gelişiminin sağlanması büyük önem taşımaktadır. DPT'nin 2003 yılında yapmış olduğu illerin ve bölgelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırımında Konya 26., Karaman ise 35. sırada yer almaktadır, bu iki il üçüncü derecede gelişmiş iller grubunda yer almışlardır. Uluslar arası Rekabet Araştırmaları Kurumu (URAK) tarafından Türkiye'de şehirlerin rekabetçiliğinin her sene yenilenebilir şekilde ölçülmesi amacıyla yapılan iller arası Rekabetçilik Endeksi Projesinin 2007-2008 yılı sonuçlarına göre genel endeksinde 10. Sırada olan Konya 2008-2009 endeksinde Türkiye'deki en rekabetçi 11. il olarak bir basamak düşmüştür. Karaman ise 2007-2008 yılında yapılan çalışmada 44. sırada yer alırken, 2008-2009 endeksinde 2 basamak gerileyerek 46. sırada yer almıştır.

Bölgesel kalkınmanın sürekliliğinin sağlanmasında bölgenin cazibesinin artırılmasının büyük önem taşımakta olduğu aşikardır.

Tablo 4. TR52 Düzey 2 Bölgesi Göç Bilgileri

	Konya	Karaman	TR52
Nüfus	1.969.868	230.145	2.200.013
Aldığı Göç	45.502	8.904	49.646
Verdiği Göç	56.760	8.145	60.145
Net Göç	-11.258	759	-10.499
Net Göç Hızı (%)	-5,7	3,3	-5
Nüfus	1.992.675	231.872	2.224.547
Aldığı Göç	46.042	7.853	49.397
Verdiği Göç	51.006	8.424	54.932
Net Göç	-4.964	-571	-5.535
Net Göç Hızı (%)	-2,49	-2,46	-2

Bölge cazibesinin artırılması için bölgenin ve bölgeye ait mal ve hizmetlerin ulusal ve uluslararası boyutta bilinirliğinin ve bölgenin erişilebilirliğinin artırılması, yerli ve yabancı yatırımcının çekilmesi, turizm potansiyelinin artırılarak doğru kullanılması gerekmektedir.

Ankara-Konya hızlı tren demiryolu hattı projesi devam etmektedir. Aynı hattın Mersin'e kadar uzatılması bölgenin lojistik ve ihracat kolaylığı açısından iyi olacaktır. Bu hattın tamamlanmasının ile bölgedeki ticaret hacminin artması ve bölgesel gelişiminin ime kazanması açısından önemli büyüktür. TR52 Düzey 2 Bölgesinin rüzgar enerjisinden faydalanma potansiyeli yüksektir. TR52 Düzey 2 Bölgesinde rüzgar enerjisi santrali kurulabilecek toplam alan 558.74 km² olup toplam kurulu güç kapasitesi 2.793.68 MW'dır. Güneş termik santrali kurulabilir alanlar TR52 Düzey 2 Bölgesinde mevcut olan yıllık güneşlenme süresi ve yıllık radyasyon değerleri ile Türkiye ortalamasının üstünde bulunmaktadır. 2008 yılı kişi başına mesken elektrik tüketim miktarları açısından ise bölge genel olarak Türkiye ortalamasının altındadır.

Bölgenin vizyonu bölgedeki paydaşların katılımıyla belirlenmiş olup "Kaynakların etkin ve çevreye duyarlı kullanımı, sosyo-kültürel yapısı güçlü, rekabetçilik temelinde sürekli gelişen lider bir bölge olmak" biçiminde ifade edilmiştir.

Genel olarak ifade edilen mevcut durum yapısı, Bölgede paydaşlarla yapılan komisyon çalışmaları ve çalışmalar sonucunda vizyona ulaşmak adına beş temel tematik eksen belirlenmiştir.

Bunlar;

- * Bölgenin rekabetçilik düzeyinin artırılması
- * İnsan kaynaklarının geliştirilmesi ve istihdamın artırılması
- * Sosyo-kültürel yapının güçlendirilmesi
- * Doğal kaynakların sürdürülebilirliğinin sağlanması
- * Bölgenin cazibesinin artırılmasıdır.

Adım adım dış ticaret İhracatın Faydaları ve Riskleri



Küresel düşünmek, tüm dünyayı bir pazar olarak görmektir. Pek çok ülkeye satış yapabileceğinizi düşünmek yeni bir vizyona sahip olmak demektir. Dünyadaki pek çok işadama gibi, siz de küresel düşünün ve vizyonunuzu ihracatla geliştirin. İhracatla firmanızı geliştirin, büyütün, dünya firması olun. Hem kendi iç pazarınızı korumak, hem de diğer ülke pazarlarına açılmak rekabetçiliğin ön koşuludur. İhracat ile;





IHRACATIN FAYDALARI

- o İşinizi büyüten en iyi yoldur.
- o Firmanıza düzenli para akışı, yeterli işletme sermayesi sağlar.
- o Dünya nüfusunu düşünürseniz çok sayıda müşteriye ulaşırsınız.
- o Satışlarınız artar.
- o Karlılığınız artar.
- o Makro ekonomik krizlere karşı daha dayanıklı olursunuz.
- o İş süreçlerinizi kolaylaştırır.
- o Üretim kapasitenizi tam kullanarak birim maliyetlerinizi düşürürsünüz.
- o Rakiplerinizin küçültüğü iç pazara bağımlı olmazsınız. Tüm pazarlarda rekabet edebilirliğiniz artar.
- o Devalüsyona karşı korunursunuz.
- o Uluslararası iş dünyasının bir parçası olursunuz.
- o Diğer kültürlerle ilişkiniz size kişisel tatmin, firmanıza daha da gelişme motivasyonu sağlar.
- o Daha çok kişiye iş sağlarsınız.
- o Mevsimsel satışlardaki dalgalanmaları dengelersiniz.
- o Pazarlarınızı çeşitlendirerek riski dağıtırsınız.
- o Teknolojimizi ve inovasyon / yenilikçilik kapasitenizi sürekli artırma imkanına sahip olursunuz.
- o Ürünlerinizin yaşam süresi uzar.
- o Markanızı diğer ülkelerde tanıtırsınız.

IHRACATIN RİSKLERİ

- o İhracata odaklı bir yönetim anlayışı oluşturmak gerekir.
- o İhracat için ayrıca para ayırmak gerekir.
- o Firmada bu iş için birisini sürekli görevlendirmek gerekir.
- o Yanlış anlamaları, bankaçılıkta ödememe riskini, gümrüklerde takılmayı engellemek için BELGELENDİRME çok önemlidir.
- o Telefonda çok e-posta ve faks kullanılır. Doğru içerikle yazıp, doğru zamanda göndermek ve kontrol önemlidir.
- o Daha çok rekabete maruz kalırsınız.
- o Yeni yatırım, makina alımı gerekebilir.
- o Tanıtım ve reklamı ihracat yapılan ülkenin dilinde yapmak gerekir.
- o Uzaktaki alıcıya satmak daha zordur (mesafeden, kültürden, dil farklılığı, alışkanlıkları, yasal mevzuat, vb. nedenlerle)
- o Üründe değişiklikler yapılması gerekebilir.
- o Karşı tarafın gümrükleme ve belgelendirme ile ilgili farklı düzenlemeleri sizi zorlayabilir.
- o Müşterinin güvenilirliğini anlamak zordur.
- o Daha uzun süreli kredi kullanma ihtiyacı doğar.
- o Maliyet, fiyat ve kalite ayarlamaları yapılması gerekir.
- o Sağlık ve teknik standartlar farklı olabilir.
- o Döviz kurları ve kurlardaki değişikliklere bağlı sorunlar olabilir.
- o Nakit akış problemi olabilir.
- o Ambalajlama ve taşıma için özel çalışma yapmak gerekebilir.
- o Politik riskler işinizi zorlaştırabilir.



IHRACATIN FAYDALARI

- o İşinizi büyüten en iyi yoldur.
- o Firmanıza düzenli para akışı, yeterli işletme sermayesi sağlar.
- o Dünya nüfusunu düşünürseniz çok sayıda müşteriye ulaşırsınız.
- o Satışlarınız artar.
- o Karlılığınız artar.
- o Makro ekonomik krizlere karşı daha dayanıklı olursunuz.
- o İş süreçlerinizi kolaylaştırır.
- o Üretim kapasitenizi tam kullanarak birim maliyetlerinizi düşürürsünüz.
- o Rakiplerinizin küçültüğü iç pazara bağımlı olmazsınız. Tüm pazarlarda rekabet edebilirliğiniz artar.
- o Devalüsyona karşı korunursunuz.
- o Uluslararası iş dünyasının bir parçası olursunuz.
- o Diğer kültürlerle ilişkiniz size kişisel tatmin, firmanıza daha da gelişme motivasyonu sağlar.
- o Daha çok kişiye iş sağlarsınız.
- o Mevsimsel satışlardaki dalgalanmaları dengelersiniz.
- o Pazarlarınızı çeşitlendirerek riski dağıtırsınız.
- o Teknolojimizi ve inovasyon / yenilikçilik kapasitenizi sürekli artırma imkanına sahip olursunuz.
- o Ürünlerinizin yaşam süresi uzar.
- o Markanızı diğer ülkelerde tanıtırsınız.

IHRACATIN RİSKLERİ

- o İhracata odaklı bir yönetim anlayışı oluşturmak gerekir.
- o İhracat için ayrıca para ayırmak gerekir.
- o Firmada bu iş için birisini sürekli görevlendirmek gerekir.
- o Yanlış anlamaları, bankacılıkta ödememe riskini, gümrüklerde takılmayı engellemek için BELGELENDİRME çok önemlidir.
- o Telefonda çok e-posta ve faks kullanılır. Doğru içerikle yazıp, doğru zamanda göndermek ve kontrol önemlidir.
- o Daha çok rekabete maruz kalırsınız.
- o Yeni yatırım, makina alımı gerekebilir.
- o Tanıtım ve reklamı ihracat yapılan ülkenin dilinde yapmak gerekir.
- o Uzaktaki alıcıya satmak daha zordur (mesafeden, kültürden, dil farklılığı, alışkanlıkları, yasal mevzuat, vb. nedenlerle)
- o Üründe değişiklikler yapılması gerekebilir.
- o Karşı tarafın gümrükleme ve belgelendirme ile ilgili farklı düzenlemeleri sizi zorlayabilir.
- o Müşterinin güvenilirliğini anlamak zordur.
- o Daha uzun süreli kredi kullanma ihtiyacı doğar.
- o Maliyet, fiyat ve kalite ayarlamaları yapılması gerekir.
- o Sağlık ve teknik standartlar farklı olabilir.
- o Döviz kurları ve kurlardaki değişikliklere bağlı sorunlar olabilir.
- o Nakit akış problemi olabilir.
- o Ambalajlama ve taşıma için özel çalışma yapmak gerekebilir.
- o Politik riskler işinizi zorlaştırabilir.

İhracatla ilgili sorular

İhracat riskli bir iş midir?

Bazı ülkelerle belki. Ama riskleri önceden belirleyip, buna karşı önlem alabilirsiniz, ihracat desteklerini kullanabilirsiniz. İhracatta diğer firmaların deneyimlerinden yararlanınız.

İhracat çok zor, karmaşık, bürokratik bir iştir.

Zor değil ancak sistemli ve kurallara göre olması gerektiği açık. İhracatta belge kullanımı çok. Pazar araştırması yapmak, müşteriler bulmak, onlarla yazışmak, ihracat belgelerini doldurmak için mecburen bu kapasitenizi geliştirmelisiniz.

Küçük işletmelerle küresel pazarlarda rekabet edebilir miyim?

İhracatçı firmaların çoğu küçüktür. Girişimciliğin gücü kendini ihracatta da gösterebilir. Yeni yönetim teknikleri ve internetin sunduğu düşük maliyetli iş yapma yöntemleri ile üstesinden gelebilirsiniz.

Hiç bir yabancı dili bilmiyorum, başka bir ülkede bulunmadım. Nasıl ihracat yapabilirim?

İlk olarak, mevcut iş bilginiz ve anlayışınız sizi diğer ülke işadamlarıyla kendiliğinden yakınlaştıracaktır. İkincisi, yabancı dil bilseniz bile öncelikle ihracat için bir elemanı işe almayı tercih edebilirsiniz.

İhracatta kar elde edebilir miyim?

Ürününüze, sektöre, talebe ve rekabete göre sürekliliği değişimler olacaktır. Rakiplerinize rekabet edebilmek için üretim maliyetlerini ve ürünü alıcıya ulaştırma maliyetlerini dikkatli belirlemeniz gerekmektedir.

Benim ürünüm diğer ülkelerde satar mı?

Ülkemizde satıyorsanız dışarda da satabilirsiniz. Belki, kültürel, teknolojik veya yasal nedenlerle çok küçük değişiklikler yapacaksınız. Başka pazarlara satmayı öğrenmek, sizi daha iyi bir pazarlamacı, firmanızı da bulduğunuz pazarlarda başarılı yapar. Diğer kültürlerle yeni ilişkiler kurmak, küresel düşünmek, planlamak ve uygulamak işinizden aldığınız manevi tatmini arttıracaktır.

Fiyatının yüksek olduğunu düşünüyorum.

Dünyada her fiyat için bir alıcı bulunabilir. Ayrıca ürünün fiyatı değil onu tekil haline getirerek, sunduğunuz değerle öne çıkartabilirsiniz.

Param alabilir miyim?

Güvenli ve etkin uluslararası ödeme yöntemlerini kullanabilirsiniz. Ama en garantilişi peşin ödeme ile çalışmaktır.

Bulduğum için pazar güvenli. Neden başka pazar arayayım?

Küreselleşme, Dünya Ticaret Örgütü ve bölgesel ticaret anlaşmaları birden fazla pazarda alım-satımı kolaylaştırıyor. Rekabete açılmayan ülke pazarda alım-satım yok denebilir. Farkında olun veya olmayın yabancı firmalardan etkilenebilirsiniz. KOBİlerin pazar çeşitlendirmeye dayalı uluslararası pazarlamaya, yani ihracata ihtiyacı var.

Pazarlama yapmayı bilmiyorum. Çok zor!

İhracat aslında uluslararası pazarlamadır. İhracat yönetimini firmanızda sistemli hale getiriniz.

Gerçek alıcılara nasıl bulacağımı bilmiyorum.

Yaptıkça deneyim kazanacaksınız. DTM'nin ve onun bağlı kuruluşları olan İGEME'nin, İhracatçı Birlikleri'nin sunduğu bilgi ve pazarlama imkanlarını araştırınız. Fuarlara katılınız. Devlet destekli pazar araştırması projeleri hazırlayınız.

Dağıtım kanallarına girmeyi başarmak çok zor.

İhracatı doğrudan veya dolaylı yapabilirsiniz. Ama en doğrusu pazardaki dağıtım kanallarını iyi tanıtmak ve yönetmeye çalışmaktır. Pazarla ilgili bilgi yok!

Tanıtım, nakliye, ürün adaptasyonu, teknoloji, dağıtım kanalları, rekabet, pazanın büyüklüğü, sosyal ve kültürel fiyat, yapı, altyapı, politik yapı... Bunlara ilişkin bilgi ücretli ve ücretsiz olarak mevcut.

Yardıma ihtiyacım var. Nereden destek bulabilirim?

İlk adresiniz İGEME ve DTM web sitesinin Devlet Yardımları bölümü olmalı. Pazarlama, satış, tanıtım, dağıtım kanalı kurma, arge, moda-marka yaratma ile ilgili destekleri hızla öğreniniz ve uygulayınız.

Kaynak: <http://www.ulkemasanlar.gov.tr/ig-section-ig-risk.cfm>



KOSGEB'DEN YENİ İŞ KURACAKLARA 27 BİN LİRA HİBE

Erkan YILMAZ
KTO - KOSGEB

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

Bu Uygulama Esaslarının amacı, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamaktır



PROGRAMIN AMACI VE GEREKÇESİ

Ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması.

Başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması, Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması.

İş Geliştirme Merkezlerinin kurulması ile girişimciliğin geliştirilmesi.

İstihdamın artırılması.

Yerel dinamiklere dayalı girişimciliğin desteklenmesi.

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI 3 ALT PROGRAM-DAN OLUŞUR:

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Yeni Girişimci Desteği

İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği

UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

Minimum 60 saatlik eğitim ve atölye çalışma-sından oluşan eğitim programını kapsar (girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri egzersizleri yapılması ve iş planı hazırlanması)

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri KOSGEB veya diğer kurum ve kuruluşlar (üniversite, İŞKUR, meslek kuruluşu, belediye v.b. tarafından düzenlenebilir.

Eğitimler, genel ve özel hedef grupları (gençler, kadınlar, dezavantajlı gruplar) için düzenlenir.

Eğitime katılanlardan ücret alınmaz.

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ

Bu destekten;

Uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlayarak işini kuran girişimciler ve İŞGEM girişimcileri faydalanabilir.

**YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ DESTEK UNSURLARI
İŞ GELİŞTİRME MERKEZİ DESTEĞİ**

İş Geliştirme Merkezleri, bünyesinde barındırdığı işletmelere,

**İŞ GELİŞTİRME MERKEZİ DESTEĞİ DESTEK UNSURLARI
DESTEK UNSURLARI, ORANI, SÜRESİ VE ÜST LİMİTİ MADDE**

Bu desteğe ilişkin unsurlar, oranlar, süreler ve üst limitler aşağıdadır.

İşletme kuruluş desteği: İşletme kuruluş giderleri ile işletme kurulmadan önce girişimcinin iş kurmaya yönelik olarak aldığı

DESTEK UNSURLARI		ÜST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2. Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3. ve 4. Bölge)
İŞGEM Kuruluş Desteği (18 ay) Bina İadeti Mobilya Donanım İŞGEM Yönetim	Gerçekleşen	750.000		
	Gerçekleşen	600.000	60	70
	Gerçekleşen	125.000		
	Gerçekleşen	35.000		
İŞGEM İşletme Desteği (18 ay) Personel Eğitim, Danışmanlık Küçük tedarik	Gerçekleşen	100.000		
	Gerçekleşen	30.000	60	70
	Gerçekleşen	50.000		
	Gerçekleşen	20.000		

teknik, hukuki ve mali danışmanlık giderleri ve iş planı, etüd, fizibilite çalışması giderleri için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 5.000 (beşbin) TL olup, işletme kuruluş giderleri için üst limit 3.000 (üçbin) TL, danışmanlık için üst limit 2.000 (iki bin) TL, destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 (altmış), girişimcinin kadın veya özürü olması halinde % 70 (yetmiş) olup, 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70 (yetmiş), girişimcinin kadın veya özürü olması halinde % 80 (seksen) olarak uygulanır.

Kuruluş dönemi makine, teçhizat ve ofis donanım desteği: Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 12 (oniki) ay içinde satın alınacak makine, teçhizat ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 10.000 (onbin) TL ve destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 (altmış), girişimcinin kadın veya özürü olması halinde % 70 (yetmiş) olup, 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70 (yetmiş), girişimcinin kadın veya özürü olması halinde % 80 (seksen) olarak uygulanır.

İşletme giderleri desteği: Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 (yirmidört) ay içinde gerçekleştirilen işletme giderlerine yönelik geri ödemesiz olarak ödenecek desteğin üst limiti her ay için 1.000 (bin) TL olmak üzere, toplam 12.000 (onikibin) TL ve destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 (altmış), girişimcinin kadın veya özürü olması halinde % 70 (yetmiş) olup, 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70 (yetmiş), girişimcinin kadın veya özürü olması halinde % 80 (seksen) olarak uygulanır. Aşağıda belirtilen harcamalar işletme giderleri olarak sayılır.

Personel net ücretleri

Elektrik, su, ısıtma, telekomünikasyon, işyerinde üretim amaçlı kullanılan makinelere ait yakıt giderleri

Sabit yatırım desteği: Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 (yirmidört) ay içinde satın alınacak, makine ve teçhizat için teminat karşılığı geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 70.000 (yetmişbin) TL ve destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 (altmış), girişimcinin kadın veya özürü olması halinde % 70 (yetmiş) olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70 (yetmiş), girişimcinin kadın veya özürü olması halinde % 80 (seksen) olarak uygulanır.

İşletme geliştirme danışmanlığı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen merkezlerdir.

İşletme Geliştirme Merkezlerinin kuruluş başvurusu; belediyeler, üniversiteler, özel idareler, kalkınma birlikleri, meslek kuruluşları ve kar amacı güzetmeyen kooperatifler tarafından münferiden veya birlikte yapılabilir.

Madencilik ve Taşocağı İşletmeleri bir bölgede toplanmak istiyor.

Yeni İpek Yolu Dergisini bu sayısında Konya Ticaret Odası 3. Meslek Komitesi'nin yer aldığı Madencilik ve taş ocakçılığı sektörüne ilişkin bilgiler vereceğiz.

3. Meslek Komitesi Başkanı İrfan ÇOK Madencilik ve Taş Ocakçılığı sektörlerinin sorunları bulunduğunu, bunların istihdamdan, yer konusuna kadar pek çok alanı kapsadığını belirterek, bunların çözümüne ilişkin görüş ve önerilerini aktardı.





MADENCİLİK VE TAŞOCAKÇILIĞI



İrfan Çök
Komite Başkanı



Ali Benli
Komite Başkan Yrd.



Abdullah İnce
Meclis Üyesi



Mustafa Öztas
Meclis Üyesi



İsa Bezirci
Komite Üyesi

Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

27.05.1972 Konya Meram dere de doğdum. İlköğretim okulu mezunuyum, Konya Amatör Spor Kulüpleri Federasyonu yöneticiliğim var. Derespor Kulübünün başkanımym. Konya Ticaret Odası 3. Meslek Komitesi Madencilik ve Taşocağı İşletmeleri Komitesi Başkanımym. Mermer sektöründe de 1986 yılından beri bu işin içersindeyim.

Sektörünüzü tanıtır mısınız?

Sektörümüz madencilik ve taşocağı sektörü inşaat sektörüne hizmet etmektedir.

Sektörünüzün sorunları nelerdir?

Sektörümüzün sorunları birisi yer meselesidir. Sektörümüz dağın bir yerde faaliyet gösteriyor. Sektörümüz Konya geneline baktığımızda Meram Sanayinde, odun pazarında hizmet veriyor. Ayrıca evlerin içine sıkışmaya başladı sanayimiz. Öncelikle bir yer tahsis edilip, bir sanayimizin olmasını istiyoruz. Müşterilerimizin kolayca ulaşabileceği bir yere herkesin toplanıp, gelmesi gereken bir yer istiyoruz. Bir araya toplanmamız lazım. İkinci bir sorun ihracat yapmak istiyoruz ama korkuyoruz. Çünkü dil bilmiyoruz, yeterli bir eğitim almadık. Acaba paramızı kaptır mıyız gider mi gelir mi diye bir korku var. Bu alanda büyük eksikliğimiz var. Bir baş çekenimiz yok, bu alanda birilerinin öncü olması gerekir.

Sizce çözüm önerilerinin ne olması gerekir?

Çözüm önerileri belediyelerimiz, esnaf odaları, ticaret ve sanayi odaları beraber yapılabilecek bir şey varsa yer gösterilmesi konusunda yardımcı olunursa seviniriz. İnşaatlarda fatura almama gibi bir alışkanlık var. Mesela bizim mermerde zayıf oranı çok yüksek, kırılma oranı çok yüksek, stoklarımız şişiyor. O bize sıkıntı veriyor. Maliye açısından bu oranlar %10 olması lazım. Oranlar biraz aşağıda, bu konuda bize çok büyük külfet var. Diğer taraftan bir fiyat istikrarı yok

Sektörün istihdama ve ekonomiye katkısı nedir?

Şu anda ben üç işçi çalıştırıyorum. Fiyat istikrarı olsa bu rakamı 7-8'e çıkarırım. Birde seyyar çalışanlar var bu sektörde. Onlar kendileri çalışıyor. Piyasada da çok seyyar olunca mali açıdan onlarda aslında bize çok büyük engeller ama bunları biz ister istemez sektör kendi destekliyor. Nasıl destekliyor? Kiminin kalfası, kiminin akrabası, kiminin dostu. İster istemez görmezden geliniyor. Taşı alıyor, gidiyor inşaatla. Algısı yok,

vergiyi yok. Fiyat istikrarını bozanların çoğu bu mali kayıtları olmayan haksız rekabet bizi sıkıntıya sokuyor. Eleman sıkıntımız var. Okullarımızın 8 yıla çıkması bir bizde değil tabii bu sıkıntı tabii çocuklarımız okusun isteriz ama bunu sırf okulda eğiterek değil de branş içinde yapılması lazım. Adam eğitim veriyor. Bu sadece kağıt üzerinde. Okul pratik aşaması deyince yeterli değil. Bu kişilerin branşlarına göre bazı firmalarda hem çalışarak hem okuyarak iki türlü gitmesi lazım.

Sektörün ithalat ihracatı var mı varsa bir rakam verir misiniz?

Sektörün çok büyük tomruk ihracatı var. Başta Çin olmak üzere Yunanistan, İtalya, İsrail olsun mezarlık konusunda mezar taşıını çok büyük çekiyor, ülke çok büyük katkıları var. En az 20 milyar dolar ile 40 milyar dolar arasında zannediyorum. Çin molozu bile götürüyor, hurdayı, sakadadı, yani ne buldu götürüyor.

Devletten bir beklentiniz var mı?

Devletten beklentiniz bir KOSGEB kredisi var. Alanlar var, alamayanlar var. Zorluklar var. Bunların biraz daha kolaylaştırılması gerekir. Mesela insanın bir seneden dolayı bir çekinden dolayı üç gün beş gün gecikmesinden dolayı sicil bozulmuş. O kişiler bir şeyler almak istediğinde sıkıntı çekiyor. Bunlara biraz daha yardımcı olarak güçlendirilmesi gerekir. Bence sorunları başta gelenlerden birisi bu.

Konya'da ocak sayısı kaçtır?

Mermer ocakları var. Yazır da, Beyşehir'de ve Gödene de var. Bozkır tarafında çok ocak var. Gödene'den traverten şu anda yurt dışına ihraç ediliyor. Kızılören tarafında var. Buradan da yıllardan beri yurt dışına ihracat yapılıyor. Hatta bu mermerler iç piyasada biraz zor temin ediliyor. Kızılören'deki çıkan malzeme biraz kaliteli.

Ali KARAN

(Doğal Taş San. Tic Ltd. Şti.)

Konya Ticaret Odası üyesi

Türkiye'de çok zengin doğal taş kaynakları var. Traverten, bej mermer, özellikle ama bunların yanında inşaat sektöründe vazgeçilmez bir yapı taşı granit. Türkiye'de sadece gri renkte çıkıyor. Aksaray Yayla, Giresun vizyon ve birde Bergama Gri dediğimiz, Kırşehir, İzmir bir de Bergama tarafında çıkan üç ocak var. Üç ocağın ortak özelliği gri olması. Bundan dolayı granitte biz dışa bağlı ithalat yapmak zorunda kalıyoruz. Talebe göre ithalatımızın %70 ağırlığı Hindistan, %20 Çin ithalatlarımız var.

Mermer ve granit üreticileri: "Tonaj sıkıntımıza çözüm arıyoruz"

Kalan %10'luk Arap ülkeleri Mısır, Suudi Arabistan, Avrupa ülkelerinden Norveç, Doğu İthalatta en büyük sıkıntımız tonaj ihalatı gerçekleşiyor. Bizim ithalatta en büyük sıkıntımız tonaj bazında oluyor. Navlunlara yüklenirken bölünen bir malzeme değil, plaka şeklinde olduğu için bölünemiyor. Bölünemediğinden dolayı da tonajımız fazla geliyor. 27 tondan daha fazla da gemiye yüklenemiyor. En azından 27 tonu beyan etmek zorundalar. Oradaki ihracatçı firmalar 28 ton yazdın mı onlar daha farklı şekilde uyguluyor. 27 ton yazılırsa ta 30-32 ton gelen malzemelerimiz var. Kütle ağırlığı ya da hacmi değişik olanlar, granitle siyahlaştıkça renkler koyulaştıkça hacmi biraz daha ağırlaştırıyor. Açık renklerin metrekaresi 55-60 kilo ağırlığında gelirken koyu renklerdeki metre kare 70 kilolara kadar çıkıyor. Aynı metrekaredeki bir malzeme açık renkte 27 ton gelirken yine aynı metrekarede 400 metrekaredeki siyah tonlardaki bir malzeme 30 tonları bulabiliyor kütle farkından dolayı bunun en büyük sıkıntısını limanda şöyle yaşıyoruz. 27 ton yazılıyor o ithalat belgelerine, 27 tonu gümrüğe evrakını gönderiyor. Orda gümrük memurlarında şöyle bir sıkıntı oluyor. Tabii tartılıyor bu biz vergiyi tonaj bazında ödüyoruz. Tonaj bazında öderken 30-32 ton çıkan konteynirlara bizim gümrük memurlarımız sanki bizim daha faklı bir işlem yaptığımızı getirdiğimiz mali tam beyan etmediğimizi düşündüklerinden bize orada çok ciddi sıkıntılar yaşıyorlar. Mesela gidiyorlar sanayi odasından eksper çağırılıyor. Burada bu kadar mal var mı? fazlası mı var? Ne var ne yok, o da bize hem artı bir maliyet, ekstra bir zaman kaybı oluşturuyor. Zaten ithalat bizim sipariş verme zamanından başlayıp bizim depolarımıza çekilmesi aşığı yukarı 45-50 gün sürüyor. Birde böyle bir haftalık sürprizler oldu mu 60 günü buluyor. Buda bizi maddi kazançtan ziyade zaman anlamında çok ciddi vuruyor. O süre gümrüğü

yüklediye onun parasını ödüyoruz. Bizde fazla yükleme veya eksik yükleme gibi bir şey olmaz. Gelenlerin ölçümleri yapıyor tek tek. Zaten bizde yapıyoruz, limandan bir şekilde çözüldükten sonra bu sefer kara yolundan taşıma sıkıntımız oluyor. Konteynirin parasından dolayı 27 ton artı 2-2.5 dedim mi 30 tonlara geliyor. Bu sefer bizim limandan kara yolu taşımacılığı tamamen sıkıntıya giriyor. Çünkü tonajı tamamen geçiyor. Tonajı geçmeyen bir araç yok. Orada ciddi sıkıntılarımız oluyor. Bu nedenle kara yolunda 2-3 defa ceza yedik tonajdan dolayı. Ama bu mali orada indirme yada boşaltma şansımız yok. Mecburen depolarımızdan indirmek zorundayız. Onun için konteynirlerin en azından doğal taş yada bölünemeyen malzemeler için tonajının karayollarından kesinlikle ama kesinlikle özel bir izne tabii mi olur, ne olur onun bir kere çözülmesi lazım. Şu anda doğal taşla uğraşan herkes maalesef sıkıntıda.

İthalatta ilgili sıkıntılarımız ve vergiler var. Ancak vergileri bilerek biz bu işe girdik. Yani içinde çok ciddi bir anti dumping var. Peşin ödenen yani bizim oradan 8-10 dolarlara aldığımız bir granit buraya maliyetleri 30-33 dolarları bizim vergisiyle birlikte. Vergilerdeki bu anti dumping bizim sektörün sıkıntıları... Tabii bunun sebebi de işte Türkiye'de ilk çıkan 3 ocağın koruma amacıyla konulmuş anti dumping. Dolayısıyla bu da 3 ocağın tekelleşmesine sebep oluyor. Böyle bir durum var. Onlarla rekabet edilemiyor. Onun haricinde bizim ithalattaki sıkıntılarımızda da yani bizim yurtdışındaki bir ülkelye bir sıkıntı yaşadığımızda biz kendimizi yalnız hissediyoruz. Yani biz kaparo gönderdiyse, bağlantı yaptığımız istemediğimiz bir mal gelebiliyor. İsteddiğimiz düşük kalitesinde bir mal gelebiliyor ya da hiç mal da gelmemiş olabiliyor yani 4-5 ay uzun süreler. İşte oraya elemanları yollayıp çözmeye çalıştığımız konular oluyor. O konuda bize Ticaret Odasının çözüm noktasında bir yardımı olursa seviniriz. yada Bakanlığın o konuda da yardımına ihtiyacımız var.

Sektördeki ihracatın durumu ne?

ihracat çok fazla. İlk başta söylediğim benji mermer Türkiye'nin vazgeçilmez doğal taş. Özellikle Çin'den çok fazla talep var benji mermerlere. Bizim Konya bölgesinden de çıkıyor. Hatta Çin'in bizim maden mühendisi diye tabir ettiğimiz elemanları tamamen ocakta yatıp kalkıyorlar. Blok çıktığında koşu koşu gidip numaralandırıyor blok benim olsun, güzelmış bu blok diyerekten. Bizim Türkiye'deki ihracat tamamen blok bazında yani ham gönderiyoruz. Adamlar tekrar işleyip bize ihrac ediyorlar. Bizim aynı malzemelerle, farklı işçilik uyguluyorlar. Kalınlığı çok ince yapabiliyorlar. teknolojileri ona müsait. Tabii cıvalar çok, kaliteli yine teknolojiyle alakalı yani bizim ham sattığımız malzemeyi tekrar işlenmiş olarak geri aldığımız çok ürün var doğal taşta da.

Konya'da depocular var. Bunlar ithal ediyor, bizde onlardan birisiyiz. Granit taş var, üçer granit var, içeme granit var. Biz Truva olarak yeni bir işletmeyiz. Biz kendimiz ithal ediyoruz. Buda aşağı yukarı yıllık 150-200 konteynir falan tekabül ediyor. İşte en büyük bizim ithalattaki sıkıntımız tonaj. Biz bunları aşamıyoruz. Ve bizim en çok istediğimiz şu. Konya'nın bir an önce istasyonlara hakikaten kavuşup, tam şekli ile faaliyete geçmesi. En azından biz karayolunu bırakıp eğer tren yoluyla geçerse, hem bu karayolu tonajının sıkıntısını aşmış olacağız, hem karayolu maliyetini nerdeyse yan yarıya düşürmüş olacağız. Biz faaliyete geçmesini



bir şekilde ticaret veya sanayi odası eksperleri ile çözüldükten sonra karşı tarafla herhangi bir ilişkimizde yok. Adam ne

“Karayolu ulaşımı yerine demir yolu ulaşımı istiyoruz”

dört gözle bekliyoruz. İnşallah bir sene sonra da geçmiş olacağız. dört senedir biz bunun üzerinde ısrarla bütün yerlere başvurmamıza rağmen bir netice alamadık. Şu an nadiren Kaşınhanı istasyonundan çalışıyoruz. Ama denk geliyor, gelmiyor. Çok iyi bir hizmeti yok. En azından bizim karayolu sıkıntımızı çözülsürse çok seviniriz. Çünkü çok ciddi cezalar yedik. Her tonajda bizim 4 er milyar cezamız oluyor. Zaten giderlerimiz belli kazançlar kar marjları düşük onlar bizim belimizi büken şeyler.

Sektörün istihdama katkısı nedir?

Sektörün istihdama katkısı yeni bir eleman yetiştirmede tamamen bir problem. Çünkü işimiz bizim ağır ve toz olduğu için genelde hani sekiz yıllık eğitimden sonraki arkadaşların bu mesleğe çok sıcak bakmıyorlar. Daha kolay mesleklerle yada daha temiz mesleklerle gidiyorlar. Yeni eleman sıkıntısı şu an çok ciddi bir şekilde sıkıntı var. Yani yetiştirmeye bile bizim uğraşmamıza rağmen olmuyor. İstihdamda şu anda çok ciddi bir açık var. Sektörde iş hazır hemen işe başlayacak eleman lazım, ama yok. Her sektörde olduğu gibi kalifiye eleman sıkıntısı var. İnşaat sektörüne hizmet ettiğimizden dolayı son 3-4 senedir de İnşaat sektöründeki artış istihdama çok ciddi katkılar da yaptı. Sektörümüz sadece sanayimizdeki Meram sanayisindeki 50 dükkanda toplamda 800-1000 kişi istihdam sağlıyor. Yani dükkân başı aşağı yukarı 3-4 kişi istihdam sağlanıyor.

Kalifiye eleman yetiştirmede çözüm öneriniz var mı?

Kalifiye eleman tabii sadece bu sektörde değil de her sektörün sıkıntısı. Meslek liseleriyle çözülmeye çalışıldı, ama bence gerçekçi bir çözüm olacak gibi gelmiyor. Özellikle uygulamada, yani sekiz yıllık eğitimden sonra 15-16 yaşından sonra insanlar işte zor işlerde çalıştırmak biraz daha zorlaştı.

Bunu biz çözemiyoruz. Çözümünü bilsek biz onu çözeceğiz. İnsanlar buraya geliyor iş var mı, var ama bu işi yaptın mı, yapmadım, yetiştirelim diyoruz adam 1 hafta 10 gün çalışıyor, iş ağır ve tozlu geliyor ve gidiyor. Sektörümüzde sezonluk iş olması bizim çok ciddi kaybımıza sebep oluyor. Montajda da atölyeden ziyade inşaat montajında da Kayseri ustaları mevsimlik olarak gelir zaten. Yine doğu tarafından inşaat da çalışan çok fazla kişiler var. Diğer bir sıkıntı da bizim inşaat sektöründeki dışarıdan gelen ustaların kalacağı yer problemi var. Yani sanayi bölgelerinde mi olur, nerede olur bir misafirhane gibi yada en azından inşaat işçilerine uygun bir yer yada inşaat işçilerine sadece kalacağı bir otel, pansiyon gibi bir yer yapılması sektöre ciddi şekilde katkı sağlar. Şu anda çoğu inşaatlarda yatıyor, yada farklı depo yerlerde yatıyor, insanlar tabii ne kadar ekme parası için gelseler de o ortamlarda kalmak istemiyorlar. O da Konya'nın bir dezavantajı oluyor. Yani kaliteli bir usta oraya gelmek istemiyor açıkçası.

Konya esnafı olarak Belediyelerden, yerel yönetimlerden bir bekletiliniz var mı?

Şimdi zaten bizim Meram Sanayi dediğimiz sanayi bölgesi çok konutların içinde kaldı. Uzun süredir kalkacak deniliyor ama hala kalkmadı. Ama bize şu anda hala bir yer gösterilmedi. Meram Sanayi Bölgesi için, Konya aslında çok düzenli bir şehir. Sanayilerini önceden programlayıp ona göre altyapısını yapıp, oluşturan bir şehir. Kentleşme olmasına rağmen bizim mermercilerde böyle bir şey yok maalesef. Sadece mermercilerin olduğu yerde bile daha çok briketçilerin, hazır betoncuların yada işte kilitli taşçıların olduğu bir yer, sadece mermerci sayısı orda da 8-10'u geçmiyor. Bize toplu güzel en azından merkeze yakın olması mümkün olmayacak belki ama çok sapa olmayan bir yerde toplanılması bizi açıkçası mutlu eder.



“Karayolu ulaşımı yerine demir yolu ulaşımı istiyoruz”

dört gözle bekliyoruz. İnşallah bir sene sonra da geçmiş olacağız dört senedir biz bunun üzerinde ısrarla bütün yerlere başvurmamıza rağmen bir netice alamadık. Şu an nadiren Kaşınhanı istasyonundan çalışıyoruz. Ama denk geliyor, gelmiyor. Çok iyi bir hizmeti yok. En azından bizim karayolu sıkıntımızı çözümlerse çok seviniriz. Çünkü çok ciddi cezalar yedik. Her tonajda bizim 4 er milyar cezamız oluyor. Zaten giderlerimiz belli kazançlar kar marjları düşük onlar bizim belimizi büken şeyler.

Sektörün istihdama katkısı nedir?

Sektörün istihdama katkısı yeni bir eleman yetiştirmede tamamen bir problem. Çünkü işimiz bizim ağır ve toz olduğu için genelde hani sekiz yıllık eğitimden sonraki arkadaşların bu mesleğe çok sıcak bakmıyorlar. Daha kolay mesleklerle yada daha temiz mesleklerle gidiyorlar. Yeni eleman sıkıntısı şu an çok ciddi bir şekilde sıkıntı var. Yani yetiştirmeye bile bizim uğraşmamıza rağmen olmuyor. İstihdamda şu anda çok ciddi bir açık var. Sektörde iş hazır hemen işe başlayacak eleman lazım, ama yok. Her sektörde olduğu gibi kalifiye eleman sıkıntısı var. İnşaat sektörüne hizmet ettiğimizden dolayı son 3-4 senedir de İnşaat sektöründeki artış istihdama çok ciddi katkılar da yaptı. Sektörümüz sadece sanayimizdeki Meram sanayisindeki 50 dükkanda toplamda 800-1000 kişi istihdam sağlanıyor. Yani dükkan başı aşağı yukarı 3-4 kişi istihdam sağlanıyor.

Kalifiye eleman yetiştirmede çözüm öneriniz var mı?

Kalifiye eleman tabii sadece bu sektörde değil de her sektörün sıkıntısı. Meslek liseleriyle çözülmeye çalışıldı, ama bence gerçekçi bir çözüm olacak gibi gelmiyor. Özellikle uygulamada, yani sekiz yıllık eğitimden sonra 15-16 yaşından sonra insanları işte zor işlerde çalıştırmak biraz daha zorlaştı.

Bunu biz çözemiyoruz. Çözümünü bilsek biz onu çözeceğiz. İnsanlar buraya geliyor iş var mı, var ama bu işi yaptın mı, yapmadım, yetiştirelim diyoruz adam 1 hafta 10 gün çalışıyor, iş ağır ve tozlu geliyor ve gidiyor. Sektörümüzde sezonluk iş olması bizim çok ciddi kaybımıza sebep oluyor. Montajda da atölyede ziyade inşaat ortamında da Kayseri ustaları mevsimlik olarak gelir zaten. Yine doğu tarafından inşaat da çalışan çok fazla kişiler var. Diğer bir sıkıntı da bizim inşaat sektöründeki dışarıdan gelen ustaların kalacağı yer problemi var. Yani sanayi bölgelerinde mi olur, nerede olur bir misafirhane gibi yada en azından inşaat işçilerine uygun bir yer yada inşaat işçilerine sadece kalacağı bir otel, pansiyon gibi bir yer yapılması sektöre ciddi şekilde katkı sağlar. Şu anda çoğu inşaatlarda yatıyor, yada farklı depo yerlerde yatıyor, insanlar tabii ne kadar ekme parası için gelseler de o ortamlarda kalmak istemiyorlar. O da Konya'nın bir dezavantajı oluyor. Yani kaliteli bir usta oraya gelmek istemiyor açıkçası.

Konya esnafı olarak Belediyelerden, yerel yönetimlerden bir bekleminiz var mı?

Şimdi zaten bizim Meram Sanayi dediğimiz sanayi bölgesi çok konutların içinde kaldı. Uzun süredir kalkacak deniliyor ama hala kalkmadı. Ama bize şu anda hala bir yer gösterilmedi. Meram Sanayi Bölgesi için. Konya aslında çok düzenli bir şehir, Sanayilerini önceden programlayıp ona göre altyapısını yapıp, oluşturan bir şehir. Kentleşme olmasına rağmen bizim mermercilerde böyle bir şey yok maalesef. Sadece mermercilerin olduğu yerde bile daha çok bricketçiler, hazır betonculardan yada işte kilimli taşçıların olduğu bir yer, sadece mermercilerde orda da 8-10'u geçmiyor. Bize toplu güzel en azından merkeze yakın olması mümkün olmayacak belki ama çok sapa olmayan bir yerde toplanılması bizi açıkçası mutlu eder.



BASLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	TÜRÜ	YER	ŞEHİR
5 Ekim 11	8 Ekim 11	Aysal 7. Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı	Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri, Aksesuar, Deri, Suni Deri, Taban, Tekstil, Makineler, Kurum Müesseslikleri ve Derzler	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
5 Ekim 11	9 Ekim 11	Adana 5 Mobilya - Dekorasyon Fuarı 2011	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Züccaciye, Ev Tekstili,	İhtisas Fuarı	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
5 Ekim 11	9 Ekim 11	Manisa 3. Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları Fuarı	Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	Manisa Belodiyası Fuar Merkezi	Manisa
6 Ekim 11	8 Ekim 11	TURKCOAT EURASIA 2011 4. Uluslararası Coatings Fuarı	Boya, Mirektip, Yapımcı, Yapı Kimyasalları, İzolasyon Hammaddeleri, Endüstriyel Doğular ve Katkı Maddeleri,	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
6 Ekim 11	9 Ekim 11	SAM-TARIM Samsun Tarım-Hayvancılık Ziraat Donatım ve Gıda Fuarı	Tarım, Hayvancılık, Ziraat Donatımları, Gıda	İhtisas Fuarı	Sevgi Park Fuar Alanı	Samsun
6 Ekim 11	9 Ekim 11	CeBIT Bilisim Eurasia	Bilgi ve İletişim Teknolojileri	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
6 Ekim 11	9 Ekim 11	Broadcast, Cable & Satellite Eurasia 2011 - A CeBIT Event (15.)	Uluslararası Uyuşlu İletişim, Yayın, Kablo ve TV Sektörü Fuar ve Konferansı	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
8 Ekim 11	9 Ekim 11	Educa Turk Yurtdışı Eğitim Fuarı	Eğitim	İhtisas Fuarı	Askeri Müze Kültür Sitesi	İstanbul
8 Ekim 11	9 Ekim 11	IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim	İhtisas Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi	İstanbul
9 Ekim 11	16 Ekim 11	Art&Crafts - Ankara 16. Sanat ve El Sanatları Hediye Fuarı	Sanat, El Sanatı Hediye Fuarları, Antika	İhtisas Fuarı	Atatürk Kültür Merkezi	Ankara
11 Ekim 11	11 Ekim 11	IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	Yurt Dışı Eğitim	İhtisas Fuarı	Bursa Holiday Inn Hotel	Bursa
11 Ekim 11	16 Ekim 11	Antalya Auto Show 2011 8. Antalya Otomobil, Motosiklet, Yan Sanayi ve Aksesuarları Fuarı	Otomobil, Motosiklet, Yan Sanayi ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	Antalya Fuar Merkezi	Antalya
12 Ekim 11	12 Ekim 11	Educa Turk Yurtdışı Eğitim Fuarı	Eğitim	İhtisas Fuarı	İzmir Hilton Otel	İzmir
12 Ekim 11	16 Ekim 11	Türkiye'de Mobilya ve Dekorasyon Fuarı 2011	Ev ve Ofis Mobilyaları, Aksesuarları ve Ev Tekstili Ürünleri	İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
13 Ekim 11	13 Ekim 11	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İhtisas Fuarı	Rixos Grand Ankara	Ankara
13 Ekim 11	16 Ekim 11	Helal ve Sağlıklı Ürünler Fuarı 2011	Helal Üsü ile Üretilen Tüm Ürünler ve Hizmetler	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13 Ekim 11	16 Ekim 11	İstanbul Jewelry Show Ekim 2011 33. İstanbul Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı	Takılar, Taylar, Saatler Hediye Fuarları, İlgili Yan Sanayi	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13 Ekim 11	16 Ekim 11	ALU EXPO 2011 Alüminyum Teknolojileri, Makine ve Ürünleri Fuarı	Alüminyum Ürünleri, Üretim Teknolojileri, Makineler, Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13 Ekim 11	16 Ekim 11	Orta Doğu 3 İnşaat Fuarı 2011	Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğal Gaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, İş ve İnşaat Makineleri	İhtisas Fuarı	Tüyap Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi	Diyarbakır
13 Ekim 11	16 Ekim 11	17. Uluslararası Yapı Fuarı - İzmir 2011	Yapı, İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri	Uluslararası İhtisas Fuarı	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
14 Ekim 11	16 Ekim 11	10. Ulusal Eczacılık Fuarı	Eczacılık ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Lifit Kardar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul
15 Ekim 11	15 Ekim 11	Dünya MBA ve Yüksek Lisans Fuarı	Yurtdışı MBA ve Yüksek Lisans Eğitim İmkanları	İhtisas Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi	İstanbul
15 Ekim 11	16 Ekim 11	Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İhtisas Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi	İstanbul
15 Ekim 11	19 Ekim 11	INTERMOB 2011 14. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları	Mobilya Yan Sanayi ve Aksesuarları	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
16 Ekim 11	16 Ekim 11	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurt Dışı Eğitim	İhtisas Fuarı	Sheraton Hotel ve Kongre Merkezi	Ankara
19 Ekim 11	22 Ekim 11	1. Seracılık, Sera Ekipmanları, Hayvancılık ve Tarım Teknolojileri Fuarı	Seracılık ve Ekipmanları, Hayvancılık ve Tarım Teknolojileri ve Ambalaj	İhtisas Fuarı	Fethiye Sali Pazar Alanı	Muğla
19 Ekim 11	23 Ekim 11	28. Ulusal Nefroloji, Hipertansiyon, Diyaliz ve Transplantasyon Kongresi ve Fuarı	Böbrek Yetmezliği, Yüksek Tansiyon, Böbrek Hastalıkları Tanı ve Tedavisi, Tedavi Güncellemeleri, Yeni Ürün ve Kullanımları	İhtisas Fuarı	Maritim Pine Beach Hotel & Belek Uluslararası Kongre ve Kültür Merkezi	Antalya
19 Ekim 11	24 Ekim 11	BOAT SHOW 2011 30. Uluslararası İstanbul Boat Show Fuarı	Motor ve Yelkenli Tekneler, Motor ve Motor Ekipmanları, Marin Ekipmanları, Tüketici Ürün ve Aksesuar ve Hizmetleri.	Uluslararası İhtisas Fuarı	Marinturk İstanbul City Port - Pendik	İstanbul
22 Ekim 11	23 Ekim 11	4.A Plus Gayrimenkul ve Finans Hizmetleri Fuarı	Lüks Gayrimenkul, Konut, İyleri ve Finans Firmaları	İhtisas Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi	İstanbul
25 Ekim 11	30 Ekim 11	İzmir Astoshow	Otomobil ve Hafif Ticari Araçlar	İhtisas Fuarı	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
26 Ekim 11	30 Ekim 11	K. MOB 2011 Kayseri Mobilya Fuarı	Mobilya ve Dekorasyon	İhtisas Fuarı	Kayseri Dünya Ticaret Merkezi	Kayseri
27 Ekim 11	30 Ekim 11	5. Yapex Seramik & Banyo Fuarı	Seramik, Vitrifiye Ürünler, Banyo Armatürleri ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	Antalya Fuar Merkezi	Antalya



Messe München
International

www.messe-muenchen.com

Connecting Global Competence

Agora Turizm ve Ticaret Ltd. Şti.
Halaskargazi Cad. No: 51
Misiri Plaza K-7 D-8
34371 Şişli-İstanbul
Tel: (+90 212) 241 61 71
Fax: (+90 212) 241 61 70
info@messe-muenchen.com.tr



Yeni Münih Fuar Alanı

- | | | | |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 04. 10.–06. 10. 2011 | EXPO REAL 2011**
14. Uluslararası Ticari Gayrimenkul ve Yatırımlar Fuarı | 13. 01.–15. 01. 2012 | OPTI 12**
Uluslararası Optik Teknolojileri ve Yenilikleri Fuarı |
| 11. 10.–14. 10. 2011 | INTER AIRPORT EUROPE**
18. Uluslararası Havalimanı Donanımları, Teknolojileri, Dizayn ve Hizmetleri İhtisas Fuarı | 29. 01.–01. 02. 2012 | ISPO 12**
Uluslararası Spor Yenilikleri ve Spor Modası Fuarı |
| 15. 10.–16. 10. 2011 | BEAUTY FORUM MÜNCHEN 2011*
Avrupanın 1 numaralı Sonbahar Kozmetik Fuarı | 10. 02.–13. 02. 2012 | INHORGENTA 2012**
39. Uluslararası Kuyumculuk, Saat, Değerli Taş, Dizayn ve Teknoloji Fuarı |
| 18. 10.–20. 10. 2011 | eCarTec 2011
3. Uluslararası Elektrikle Devinim Fuarı | 14. 03.–20. 03. 2012 | INTERNATIONALE HANDWERKSMESSER* |
| 18. 10.–20. 10. 2011 | SMOVE360* Smart Car Communications | 17. 04.–20. 04. 2012 | ANALYTICA 2012**
23. Uluslararası Laboratuvar Teknolojileri, Analitik ve Bioteknoloji İhtisas Fuarı ve Analitik Konferansı |
| 18. 10.–20. 10. 2011 | MATERIALICA 2011*
14. Uluslararası Hammaddede kullanımları, Üst Yüzey ve Üretim Mühendisliği İhtisas Fuarı | 07. 05.–11. 05. 2012 | IFAT ENTSORGA 2012**
Dünyanın Önde Gelen Su, Atık Su, Atık Madde ve Hammaddede Yönetimi Ticaret Fuarı |
| 28. 10.–30. 10. 2011 | THE MUNICH SHOW – MINERALIENFEST MÜNCHEN
World of Minerals, Gems, Jewellery & Fossils | 22. 05.–25. 05. 2012 | CERAMITEC 2012**
Technologies – Innovations – Materials |
| 08. 11.–10. 11. 2011 | 7. ULUSLARARASI CONVERTING İHTİSAS FUARI*
Kağıt, Film ve Folyo işleme ve rafine edilmesi Uluslararası lider fuarı | 22. 05.–25. 05. 2012 | AUTOMATICA 2012**
5. Uluslararası Otomasyon ve Mekatronik İhtisas Fuarı |
| 15. 11.–18. 11. 2011 | PRODUCTRONICA**
19. Uluslararası İnovasyon Teknolojileri Fuarı | 13. 06.–15. 06. 2012 | INTERSOLAR 2012*
Uluslararası Solar Teknolojileri İhtisas Fuarı |
| 06. 01.–08. 01. 2012 | TRENDSET WITH BIJOUTEX MÜNCHEN | Yaz 2012 | BIKE EXPO Cycling trends for city and nature |
| 07. 07.–09. 07. 2012 | | | |

M,O,C,

- | | | | |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 06. 09.–08. 09. 2011/ 07. 02.–09. 02. 2012 | MUNICH FABRIC START* precollections | 09. 10.–11. 10. 2011/ 11. 02.–13. 02. 2012 | MODA MADE IN ITALY* İlikbahar 2012 |
| 05. 10.–07. 10. 2011 | OILS + FATS 2011*
Uluslararası Bitkisel ve Hayvansal Yağlar Teknolojisi ve Ticareti Fuarı | 03. 05.–06. 05. 2012 | HIGH END 2012 |
| | | 13. 06.–15. 06. 2012 | COSMETIC BUSINESS 2012* |

Almanya Harici Fuarlar

- | | | | |
|----------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------------|
| 13. 09.–16. 09. 2011 | ELECTRONICA INDIA 2011* Yeni Delhi, Hindistan | Ocak 2012 | AUTO EXPO Yeni Delhi, Hindistan |
| 13. 09.–16. 09. 2011 | PRODUCTRONICA INDIA 2011*
Yeni Delhi, Hindistan | Kış 2012 | ISPO CHINA 2012** Pekin, Çin |
| 13. 09.–17. 09. 2011 | COMTRANS Moskova, Rusya | 13. 03.–15. 03. 2012 | WETEX 2012* Dubai, B.A.E. |
| 11. 10.–15. 10. 2011 | ENEREXPO MAROC Casablanca, Fas | 20. 03.–22. 03. 2012 | ELECTRONICA CHINA 2012* Şanghay, Çin |
| 12. 10.–14. 10. 2011 | ANALYTICA ANACON INDIA 2011*
Hyderabad, Hindistan | 20. 03.–22. 03. 2012 | PRODUCTRONICA CHINA 2012* Şanghay, Çin |
| 13. 10.–16. 10. 2011 | ELECTRONIC ASIA 2011** Hong Kong, Çin | 20. 03.–22. 03. 2012 | LASER WORLD OF PHOTONICS CHINA 2012*
Şanghay, Çin |
| 24. 10.–27. 10. 2011 | CONMEX MIDDLE EAST 2011* Şarjah, B.A.E. | 21. 03.–23. 03. 2012 | ENEREXPO VIETNAM Hanoi, Vietnam |
| 27. 10.–29. 10. 2011 | SPORTS SOURCE ASIA Hong Kong, Çin | Mayıs 2012 | IFAT CHINA + EPTEE + CWS 2012* Şanghay, Çin |
| 21. 11.–24. 11. 2011 | SITP 2011 Cezayir, Cezayir | Mayıs 2012 | BAKERY CHINA Şanghay, Çin |
| 07. 12.–10. 12. 2011 | CONBUILD VIETNAM 2011**
Ho Chi Minh City, Vietnam | 15. 05.–17. 05. 2012 | METRO CHINA Şanghay, Çin |
| 08. 12.–10. 12. 2011 | LOGITRANS* İstanbul, Türkiye | 29. 05.–02. 06. 2012 | CTT MOSCOW 2012* Moskova, Rusya |
| | | 05. 06.–07. 06. 2012 | TRANSPORT LOGISTIC CHINA 2012* Şanghay, Çin |
| | | Temmuz 2012 | İRANCONMIN 2012* Tahrán, İran |

“

Yaklaşık 312 bin kilometrekarelik yüzölçümü ile Avrupa'nın 10. Dünyanın 69. Büyük ülkesi olan Polonya Orta Avrupa'da Batı'da Almanya, güney batıda Çek Cumhuriyeti, güneyde Slovakya, kuzey doğuda Rusya ve Litvanya, doğuda Beyaz Rusya, güney doğuda Ukrayna ve kuzeyde Baltık Denizi'ne komşudur. Ülke genellikle düz ovalardan oluşmakta olup, güney kıyısı boyunca da dağlar sıralanmaktadır.

”

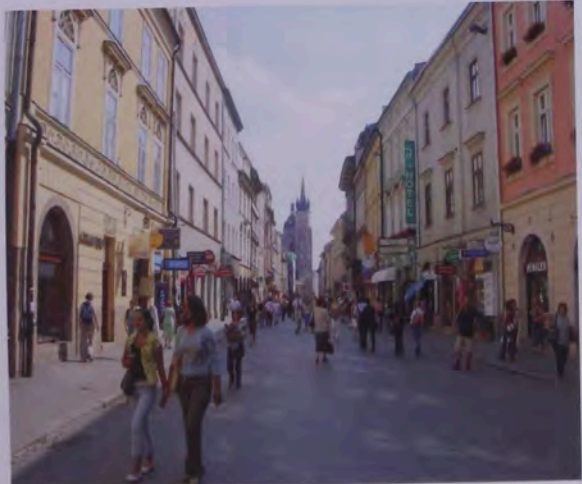
ŞİŞİSİ VE İDARİ YAPI

Polonya 10. Yüzyılın ortalarından beri tarih sahnesinde olan bir toplumdur. Altın çağını 16. Yüzyılda yaşamıştır. Devam eden yıllarda zayıflamaya başlamış olup, bu zayıflıktan yararlanan Rusya, Avusturya ve Prusya tarafından 1772-1795 yılları arasında paylaşılarak Avrupa haritasından silinmiştir. Polonya bağımsızlığını 1918 yılında ilan etmiştir. 2. Dünya Savaşında Almanya tarafından egemenliği bir kez daha ihlal edilen ülke, 2. Dünya Savaşının bitmesinden sonra Doğu Bloku ülkelerine katılmıştır. Bu ülkeler arasında kurulan Varşova Paktı 14 Mayıs 1955 tarihinde Varşova'da imzalanmıştır.

Polonya'da komünist yönetim 4 Temmuz 1989 tarihinde sona ermiştir. 1990 yılında Varşova Pakti'nin dağıtılması ve Sovyet ordusunun ülkeden çekilmesi ile Polonya Batı ile bütünleşip, 1990 yılında NATO'ya, 1 Mayıs 2004 tarihinde ise Avrupa Birliği'ne katılmıştır.

Polonya'nın yönetim şekli cumhuriyettir. 4 yılda bir yapılan seçimle iş başına gelen ikili meclis 460 üyeli parlamento ve 100 üyeli senatodan oluşmaktadır. Son parlamento genel seçimleri 21 Ekim 2007 tarihinde gerçekleştirilmiştir.

Polonya'da cumhurbaşkanı 5 yıllık süre için doğrudan seçimle iş başına gelmektedir. Ülke 16 idari bölgeden oluşmaktadır. Bu idari bölgeler de 379 ilçe ve 2478 komünden oluşur.



POLONYA

Polond



Resmi Adı: Polonya Cumhuriyeti

Yönetim Biçimi: Parlamenter Demokrasi

Devlet Başkanı: Bronislaw Komorowski

Başbakan: Donald Tusk

Başkent: Varşova

Önemli Şehirleri : Varşova, Krakow, Lodz, Wrocław, Poznan, Gdansk

Nüfusu 38,441,588 (Temmuz 2011 tahmini)

Yüzölçümü: 311.889 km²

Resmi Din: Katolik %95, Protestan, Ortodoks ve diğerleri %5

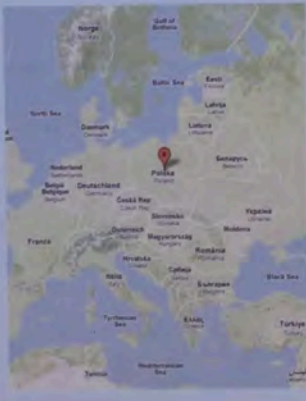
Resmi Dil: Lehçe

Etnik Yapısı: Polonyalı %96,7, Alman %0,4, Beyaz Rus %0,1, Ukraynalı %0,1 ve diğerleri %2,7

Doğal kaynakları: Kömür, kükürt, bakır, doğal gaz, gümüş, kurşun, tuz, kehribar

Para Birimi: Zloti (Zl)

Para Kuru: 1 Zloty = 0.253 EUR / 2011





GENELEKONOMİK DURUM

Polonya, Orta ve Doğu Avrupa'nın en gelişmiş ekonomilerinden birine sahiptir. GSYİH'de son yıllardaki artış nedeniyle dünya ekonomisindeki önemi ve payı yükselmektedir. Özelleştirme uygulamaları neticesinde, ülke Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri içerisinde en fazla doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına konu olan ülke durumundadır.

Polonya 2000'li yıllarla birlikte ekonomisinde verimli bir dönem geçirmiştir. Gayri Safi Yurtiçi Hasılası 2004'den günümüze ikiye katlanmıştır. Artan refah büyük ölçüde kişi başına düşen gelirlere de yansımıştır. Bunun yanı sıra, ekonominin en büyük problemlerinden olan işsizlikle kararlı bir mücadele verilmiştir. AB üyeliği ile Batı Avrupa'ya giden Polonyalılar da son dönemde ülkelerine dönmeye başlamıştır. Yabancı yatırımlar da işsizliği azaltan bir başka önemli etkidir. Polonya, küresel mallı kriz boyunca pozitif büyüme gösteren yegane AB üyesi ülkedir. Avrupa Komisyonu'nun Polonya için 2011 yılı büyüme tahmini ise %4.1 iken bu oran 27 üyeli AB için ortalama %1.8'dir.

Ekonomik büyüme, doğrudan yabancı sermayenin çekilmesi ve ihracat açısından son on yıllık dönemde iyi bir performans sergileyen ülkenin önemli ticari ortaklarında

yaşanan ekonomik durgunluk 2008 yılında kendisini hissettirmiş ve ekonomi yavaşlama sürecine girmiştir. İhracatının yaklaşık %80'inn AB üyesi ülkelere yapmakta olan Polonya'da alt yapı yatırımlarının hız kazanması, doğrudan yabancı sermayenin Polonya pazarına olan ilgisinin kesintisiz devam etmesi ve tüketim harcamalarının mali krizden nispeten daha az etkilenmesi gibi nedenlerden ötürü, ekonominin 2009 yılında da büyümeye devam etmiştir. Hatta 2009 yılında pozitif büyümenin görüldüğü tek AB ülkesidir.

Polonya kriz boyunca Rusya federasyonu, Ukrayna, Beyaz Rusya ve Azerbaycan gibi eski SSCB ülkeleri ile Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve Sırbistan gibi civar ülkeleri hedef pazarlar olarak belirlemiş ve bu ülkelere yönelik resmi ve ticari heyet ziyaretlerini yoğunlaştırmıştır. Polonya'nın 2010 yılı ihracatı 155.7 Milyar Dolar (2009 yılına göre %14 oranında artış görülmüştür), ithalat ise 173.7 milyar Dolar (2009 yılına göre %16 oranında artış görülmüştür) seviyesinde gerçekleşmiştir.

2007-2013 bütçe döneminde AB kaynaklarından Polonya'ya tahsis edilen kaynak 67 milyar Avro'dur. Ayrıca 2007-2009 yıllarında öngörülen büyüme hedefinin üzerinde bir büyüme yakaladığından, 2011-2013 dönemi için 633 milyon Avroluk ek kaynak da tahsis edilmiştir.

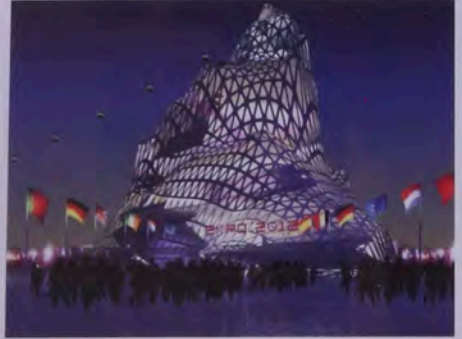


POLONYA DIŞ TİCARETİNDE GENEL DURUM

Polonya'nın AB'ne üye olması ve dünya ekonomisine entegre olması sonucunda 1991 yılından bu yana ticari hacmi on kat artmıştır. 1991 ile 2008 yılları arasında ihracat yılda ortalama %14,9, ithalat ise %15,8 oranında artış meydana gelmiştir. Bu artışlar büyük ölçüde uluslararası şirketlerin AB pazarına yönelik üretimlerini Doğu Avrupa'ya kaydırmaları ve artan refah sonucu tüketim harcamalarının artmasıyla açıklanmaktadır. Bununla beraber, dünya pazarlarında yaşanan daralma, yerli firmaların iç pazara olan ilgisini arttırmış ve bu durum ithalat baskısı yaratmıştır. 2008 yılı sonuna kadar görülen Zlotinin Dolar ve Avro karşısındaki aşırı değer kazanmış durumu da ithalat artışlarına katkıda bulunmuştur. Küresel mali kriz sırasında Polonya'nın ihracatı % 15'in üzerinde, ithalati ise % 25'in üzerinde daralmış ancak dış ticaret performansı 2009 sonuna doğru yeniden kriz öncesi seviyeleri yakalamıştır.

Polonya bugüne kadar ki en yüksek seviyesine 2010 yılında bir önceki yıla göre % 22 oranında artarak 117,4 Milyar Avro düzeyinde gerçekleştirerek ulaşmıştır. Polonya'nın 2010 yılı ithalati % 25 oranında bir artışla 130,9 Milyar Avro düzeyinde gerçekleşmiş olmakla birlikte kriz öncesindeki seviye henüz yakalanamamıştır. Polonya'nın bu dönemdeki 13,5 Milyar Avroluk dış ticaret açığı Uzakdoğu ülkeleri ile bazı Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleriyle yapılan ticaretten kaynaklanmaktadır. 2010 yılında ihracatın % 78,6'sı, ithalatın ise % 58,8'i AB üyesi ülkelerle yapılmış ve Polonya AB ile ticaretinde yaklaşık 15 Milyar Avro fazla vermiştir.

Bütün bu bilgilere baktığımızda sonuç olarak iki tarafı ticaret (alım-satım) %30 yükselmiş ve ticaret dengesinde hafif bir düzelme olmuştur.



Türkiye-Polonya Ticari ve Ekonomik İlişkileri

İki ülke arasında ticari hacmin gelişmesinde; 1989 yılı öncesi, Polonya'nın Türkiye'de gerçekleştirdiği dört termik santralin proje bedellerinin Türk malları ihracıyla ödenmesine yönelik anlaşma uyarınca Merkez Bankası nezdinde oluşturulan özel hesapların büyük etkisi olmuştur.

1 Mayıs 2000 tarihli Türkiye-Polonya Serbest Ticaret Anlaşması yürürlüğe girmesiyle iki ülke arasındaki sanayi ürünleri ticareti liberalize edilmiş, 2002 yılından itibaren tüm sanayi mallarının ticaretinde gümrük vergileri kaldırılmıştır.

Polonya'nın AB üyeliği (1 Mayıs 2004) gerçekleşmesi sonrasında, ilişkiler AB yükümlülükleri kapsamında Gümrük Birliği çerçevesinde yürütülmeye başlanmıştır. Gümrük Birliği

YILLAR	İHRACATIMIZ	İTHALATIMIZ	DENGE	HACİM
2008	1,5	1,9	-390	3,5
2009	1,3	1,8	-495	3,1
2010	1,5	2,6	-1,1	4,1

uygulamaları ile iki ülke arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması feshedilmiştir.

2008 yılında Polonya ve Türkiye arasındaki ticaret, Polonya ihracatının %38'inden daha fazla bir artış göstererek, 1.600 (Milyon USD) ulaşmasıyla karakterize edilmiştir. İthalat 2.100 (Milyon USD) çıkmıştır, bu %23 lük bir artıştır.

2010 yılında ikili ticaret hacmimiz bir önceki yıla kıyasla %31 artarak 4,1 milyar Dolar civarında gerçekleşmiştir. Söz konusu miktarın %36'sını Polonya'ya ihracatımız, % 64'ünü ise anılan ülkeden ithalatımız oluşturmaktadır.

Türkiye ve Polonya büyük ölçüde benzer malları üretmekte ve ihrac etmektedir. İki ülke arasındaki mal ticareti ağırlıklı olarak elektronik ve otomotiv sektörlerinde girdi tedarikine yöneliktir.

Polonya'ya yaptığımız ihracatın ana kalemlerini, tekstil ve hazır giyim, motorlu kara taşıtları, makine ve cihazlar, yaş meyve ve sebze, renkli TV alıcıları, mücevher eşyası, tütün ve beyaz eşya oluşturmaktadır. Belli başlı ithalat kalemlerimizi motorlu kara taşıtlar, TV tüpleri, taşkömürü, makineler, kimyasallar, kozmetik, çikolata ve şekerleme, mobilya oluşturmaktadır.

2010 Haziran ayı itibariyle ülkemizde faaliyet gösteren 63 Polonya menşeli firma bulunmaktadır. Bu şirketler elektrik, gaz, su, imalat sanayisi, inşaat, madencilik ve taş ocaklığı, toptan ve



perakende ticaret, ulaştırma, haberleşme ve depolama hizmetleri sektörlerinde faaliyet göstermektedir.

Polonya'da büyük bir bölümü hazır giyim sektöründe olmak üzere 139ye yakın Türk firması faaliyet göstermektedir. Polonya Enformasyon ve Yabancı Yatırım Ajansından (PAIZ) alınan verilere göre, Polonya'daki Türk sermayeli şirket sayısı 103 olup, bu şirketlerin toplam sermayesi 37,8 milyon Dolar civarındadır.

KONYA - POLONYA TİCARİ İLİŞKİLERİ

Konya ile Polonya arasındaki ticari ilişkiler arzu edilen düzeyde olmasa da, dış ticaret verilerine bakıldığında Konya'nın Polonyaya ihracatının hızlı bir şekilde artmakta olduğu görülmektedir.

TİM verilerine göre Konya'nın Polonyaya 2010 yılında gerçekleştirdiği toplam ihracat 9.68 bin dolar iken, 2011 yılının ilk altı ayında Polonyaya gerçekleştirilen ihracat ise 7.739 bin dolardır. Neredeyse geçen senenin rakamı şimdiden yakalanmıştır.

Konya Ticaret Odası Dış Ticaret servisi verilerine göre ise 2010 yılında Polonya ihracat yapılan ülke sıralamasında 2.138 bin dolarlık ihracat ile 28.sırada yer almaktadır. 2011 yılının ilk altı ayı toplamında ise Polonyaya 1.880 bin dolarlık ihracat ile 20.sıraya yükselmiştir.

2010 yılı TİM verilerine göre ülkemizin Polonyaya ihracat rakamlarına bakıldığında ilimiz 17. sırada görünmektedir bu da ilimizin genel ihracat içerisinde yaklaşık olarak % 0.64'üne tekabül etmektedir. Türkiye genelindeki sıralamamızı ve ilimizin genel ihracatı içerisindeki yüzdeleri dilimi artırmamız mümkündür.

Nasıl sağlanması konusunda ise Polonyaya yapılan ihracatın veya Polonya'nın ülkemizden veya diğer ülkelerden yapmış olduğu ithalattaki sektörlere baktığımızda ilk sıralarda 8707 ve 8409 GTİP no.'da kayıtlı "Kara taşların için aksam ve parçalar" ile "İçten yanmalı, pistonlu motorların aksam ve

parçaları" görülmektedir. Bunun sebeplerinin başında Polonya'daki araba fabrikalarının bulunması bu fabrikalara biz OEM ürün tedarik etmemiz yani yedek parça imalatlarımızı OEM kalitesine yükseltmemiz takdirde bu oranların daha üst seviyelerde bulunmaması için bir sebep yoktur. Buda gösteriyor ki Konya'nın otomotiv yan sanayisi için Polonya iyi bir potansiyeldir.

Ayrıca ilimizin Polonyaya ihracat ettiği diğer sektörlere baktığımızda onlarda şu şekilde sıralanmaktadır; Alüminyum Profil, Helva, Uydu Çanak Anteni, Alüminyum Tüp gibi ürünler gelmektedir bu sektörleri açısından da önemli bir potansiyel mevcuttur.



TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

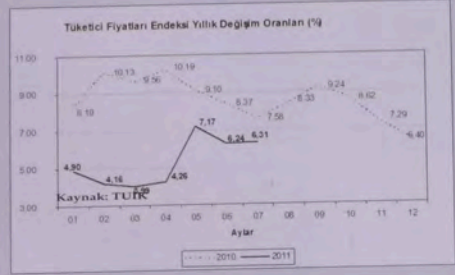
ENFLASYON

Temmuz ayında TÜFE'de aylık değişim %-0,41 olarak gerçekleşti.

2011 yılı Temmuz ayında 2003 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %-0,41 düşüş, bir önceki yılın Aralık ayına göre %3,00, bir önceki yılın aynı ayına göre %6,31 ve on iki aylık ortalamalara göre %6,37 artış gerçekleşmiştir.

Ana harcama grupları itibarıyla bir ay önceye göre en yüksek artış %1,47 ile çeşitli mal ve hizmetler grubunda gerçekleşmiştir.

Bir önceki yılın aynı ayına göre TÜFE'de en yüksek artış %12,98 ile çeşitli mal ve hizmetler grubunda gerçekleşmiştir.



DIŞTİCARET

2011 Haziran ayında ithalat %41,7 arttı

2011 yılı Haziran ayında, 2010 yılının aynı ayına göre ihracat %19,3 artarak 11 388 milyon dolar, ithalat %41,7 artarak 21 586 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret açığı 5 690 milyon dolardan, 10 198 milyon dolara ulaştı.

2010 Haziran ayında %62,6 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2011 Haziran ayında %52,8'e geriledi.

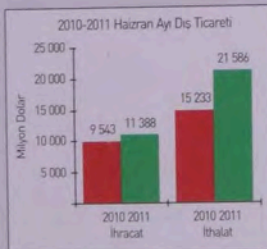
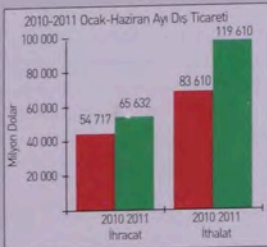
En çok ihracat Almanya'ya

2011 Haziran ayında en fazla ihracat yapılan ülke Almanya oldu. Bu ülkeye yapılan ihracat 2010 Haziran ayına göre %40,2 artarak 1 182 milyon dolar olurken, Almanya'yı sırasıyla İtalya (725 milyon dolar), İngiltere (673 milyon dolar), Irak (667 milyon dolar) ve Fransa (576 milyon dolar) takip etti.

Almanya ithalatta da, ilk sırada yer aldı. Bu ülkeden yapılan ithalat %58,7 artarak 2 197 milyon dolar olarak gerçekleşti. Almanya'yı sırasıyla Çin (1 980 milyon dolar), Rusya Federasyonu (1 813 milyon dolar) ve ABD (1 487 milyon dolar) izledi.

2011 Haziran ayında fasıllar düzeyinde en büyük ihracat kalemi, "motorlu kara taşıtları ve aksam parçaları" (1 374 milyon dolar) olurken; bu faslı "kazanlar, makina ve cihazlar, aletler ve bunların aksam-parçaları" (1 029 milyon dolar), "demir ve çelik" (919 milyon dolar), "örme giyim eşyası ve aksesuarları" (788 milyon dolar) ve "elektrikli makina ve cihazlar, bunların aksam-parçaları" (669 milyon dolar) izledi.

Haziran ayında; en yüksek ithalatı olan fasıl "mineral yakıtlar ve yağlar" (4 276 milyon dolar) oldu. Bu faslı; "kazanlar, makina ve cihazlar, aletler ve bunların aksam-parçaları" (2 817 milyon dolar), "demir ve çelik" (1 764 milyon dolar), "motorlu kara taşıtları" (1 701 milyon dolar) ve "elektrikli makine ve cihazlar, bunların aksam-parçaları" (1 530 milyon dolar) izledi.



KONYA İLİ 2011 YILI TEMMUZ AYI ENFLASYONU

Konya'da Temmuz ayında TÜFE'de aylık değişim %0,70 olarak gerçekleşti.

2011 yılı Temmuz ayında Konya'da 2003 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %0,70 artış gerçekleşmiştir.

Ana harcama grupları itibarıyla bir ay önceye göre en yüksek artış %8,34 ile alkollü içecekler ve tütün grubunda gerçekleşmiştir. Temmuz ayında endekste yer alan gruplardan eğlence ve kültürde %5,63, haberleşmede %3,32, ev eşyasında %2,14, gıda ve alkolsüz içeceklerde %0,85 ulaşımda %0,75, sağlıkta %0,18 artış gerçekleşirken, lokanta ve otellerde %0,08, konutta %0,23 düşüş gerçekleşmiştir.

CARİ İŞLEM HESABI

Carî işlemler hesabı, yılın ilk yarısında bir önceki yılın ilk yarısına göre 24.761 milyon ABD doları artarak 45.008 milyon ABD doları açık kaydetmiştir. Bu gelişimde dış ticaret açığının 25.436 milyon ABD doları tutarında artarak 46.431 milyon ABD dolarına ulaşması etkili olmuştur.

Hizmetler Dengesi kalemi altındaki turizm gelirleri, bir önceki yılın aynı dönemine göre % 21,5 oranında artarak 8.472 milyon ABD dolarına ulaşırken, turizm giderleri % 16,8 oranında artışla 2.522 milyon ABD dolarına yükselmiştir.

Bu dönemde yatırım geliri dengesinin altında yer alan doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları ve faizlerden oluşan diğer yatırımlarda gerçekleşen toplam net çıkış, 918 milyon ABD doları tutarında artarak bu yılın ilk altı ayında 4.377 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir.

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

Haziran ayında sanayi üretimi yüzde 6,7 arttı.

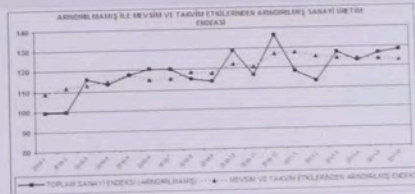
Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde,

2011 yılı Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %2,2 azalmış,
- imalat sanayi sektörü endeksi %7,5 ve
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %4,0 artmıştır.

Haziran 2011 (2005=100)	Ardırılmamış		Takvim Etkisinden Ardırılmış		Mevsim ve Takvim Etkisinden Ardırılmış		
	Endeks	Değişim (Yıllık)	Değişim (Aylık)	Endeks	Değişim (Yıllık)	Değişim (Aylık)	
Toplam Sanayi	128,4	6,7	1,1	126,1	6,9	123,1	-0,9
Madencilik ve Taşocakçılığı	133,7	-2,2	5,7	132,5	-2,2	126,1	-2,8
İmalat Sanayi	127,6	7,5	0,7	125,1	7,7	121,5	-1,0
Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Ürt. ve Dağıtım	133,1	4,0	2,5	133,1	4,0	139,2	0,4

Kaynak: TÜİK



Kaynak: TÜİK

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

DÜNYADAN İŞ BİRLİĞİ TEKLİFLERİ



TARIM, BAĞIÇVANLIK, AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

ALMANYA

Firma, Türkiye'den yer mantarı (Trüffel) almak istiyor. Yer mantarı üreticileri, firma temsilcisi Ömer Yasemin ile +49-172-294 70 96 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabilirler.

Kayıt Tarihi: 09.08.2011
Firma Adı: MODUS HANDEL
Adres: Fritz-Windsch-Str.120 40885 Ratingen
DEUTSCHLAND,
Yetkili Kişi: Ömer Yasemin
Tel: +49.2102.73.33.55; Faks: +49.2102.73.33.55;
e-mail: info@modus-handel.de
web: www.modus-handel.de

TARIM, BAĞIÇVANLIK, AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

RUSYA

Rusya Federasyonu'nun Saratov Bölgesinde yerleşik olan şirket, Türk üreticilerinden sürekli olarak balmunu satın almak istediğini bildirmiştir. Balmununun istenilen özellikleri şöyledir: renginin açık kahveden daha koyu olmaması, kokusunun doğal olması, yapısının bağdaşık (homojen) olması, su oranının % 0,5 olması, mekanik katkı oranının % 0,3'den fazla olmaması, yabancı madde katkılarının olmaması, damlama ısısının 63-67 derece olması. Söz konusu talep Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret

Kayıt Tarihi: 13.07.2011
Firma Adı: PROMRESURS
Tel: +7.8459.5-80-61;
e-mail: p.resurs@mail.ru

ORMANCILIK VE TOMRUK ENDÜSTRİSİ ÜRÜNLERİ

ÇİN

Firma Türkiye'den büyük miktarda (4cmx9cm, 4cmx19cm, 7.5cmx20cm) ebatlarında kereste ithal etmek istiyor. Kerestelerin 4 metre boyunda olacağı belirtilmiştir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Şanghay Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 06.07.2011
Firma Adı: Shanghai Engman Trading and Consulting Co., Ltd
Adres: Rm104, Building 6, No. 8, Lane 777, Guangzhong Road (W), Shanghai, CHINA.,
Yetkili Kişi: Mr. Zac Peng / General Manager
Tel: +86.21.62775399,
E-mail: zac.peng@hotmail.com

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

Firma Türkiye'den domates salçası, portakal suyu konsantresi, limon ve diğer meyvelerin konsantrelerini satın almak istemektedir. Söz konusu firmanın talebi Birliğimize T.C. Abu Dhabi Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir. Sandesh Lad ile 00971 55 8009369 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabilir.

Kayıt Tarihi: 28.06.2011
Firma Adı: CRITICAL CRISES CONTROL & HIGH-TECH SECURITY LTD.
Adres:
Yetkili Kişi: Mr. Barry YUEN
Tel: +852.2851.3980; Faks: +852.2851.0148; e-mail: info@ccc-hightech-security.com; web: www.ccc-hightech-security.com

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

ÇİN

Firma Türkiye'den Çin'e ihracatı olmayan bir marka şarap ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Şanghay Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir. Birkan Üçlerotprağı ile 0086-186-21005082 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabilir.

Kayıt Tarihi: 06.07.2011
Firma Adı: Ying Yuan Co Ltd
Adres:
Yetkili Kişi: Birkan Üçlerotprağı / Manager
Tel: +86.21.61692028; Faks: +86.21.61692196; e-mail: birkan@trade-advisor.net

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

İRAN

Firma, Türkiye'den çok miktarda kaliteli alkolsüz bira ve teneke kutularda meyve suyu ithal etmek istediğini bildirmiştir. "TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Grubu" üyesi olan Shahram Sheinypour ile 00 98 916 311 61 19 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabilir.

Kayıt Tarihi: 15.07.2011
Firma Adı: KHOZESTAN SUPPLIER CO.
Adres: NO. 13252, Vakılı Str, Shariati, Ahwaz - IRAN,
Yetkili Kişi: Shahram Sheinypour / CEO
Tel: +98.611.223.15.41; Faks: +98.611.223.15.44; e-mail: sh.sheiny@yahoo.com

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

UKRAYNA

Türkiye'den bulgur ithal etmek isteyen firma, bulgur üreticileri ile bağlantı kurmak istediğini bildirmiştir. TOBB Türkiye Konuşan Girişimciler Grubu üyesi olan Bn. Yulyia Kuchma ile +38050 105 18 30 ve +38096 111 28 00 numaralı cep telefonlarından da (Türkçe) görüşülebilir

Kayıt Tarihi: 21.07.2011
Firma Adı: TUREN
Adres: Anselhalya str. 20, of. 5 (1. floor) Kiev,
Yelikli Kişi: Yulyia Kuchma / Genel Müdür
Tel: +380 63 269 36 42; Faks: ; e-mail:
yulyia@turen.kiev.ua ; web: www.turen.kiev.ua

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

YUNANISTAN

Baklava gibi serbetli tatlılar üreten firmalara hammadde tedarkçisi olan firma, Türkiye'den şeker, un, fıstık, ceviz vb. ürünler almak istiyor. Söz konusu ürünlerin üreticileri veyahut ihracatçıları, firma Ticaret Müdürü Nikos Chatzopoulos ile +30-694-8202880 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabilirler.

Kayıt Tarihi: 09.08.2011
Firma Adı: IOANNYO SA
Adres: Komotini, Greece,
Yelikli Kişi: Nikos Chatzopoulos / Commercial Director
Tel: +30 2531 38606; Faks: +30 2531 38828 ; e-mail:
n.chatzopoulos@ioanniosa.gr ;
web: www.ioanniosa.gr
e-mail: ronnajsh@yahoo.com

TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ

RUSYA

Rusya Federasyonu'nun Pskov kentinde yerleşik OOO 'Spagatnaya manufaktura' firması, Türkiye'den jüt ve keten pligi, beyaz ve renkli polipropilen sacım, jüt ve ketenden yalıtım gereçleri, sacım ve ipler satın almak istediğini bildirmiştir. Söz konusu talep Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Müessilligi vasıtasıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 13.07.2011
Firma Adı: Spagatnaya manufaktura
Adres: ;
Yelikli Kişi:
Tel: +7 8112 75 97 70; Faks: +7 8112 72 06 98 ; e-mail: pskovrhn@yandex.ru

KİMYASAL MADDELER, KİMYASAL ÜRÜNLER VE YAPAY ELİTİLEMLER

GINE

Gine'deki tüm sağlık kuruluşlarının tıbbi araç ve gereçlerini tedarik eden Gine Merkez Eczanesi'nin Türk firmalarından ilaç, eczacık gereçleri ve tekerlekli taşıtılar (ambulans ve laboratuvar donanımı) almak istediğini bildirmiştir. Bamako Büyükelçiliğimize bir Nota ile bildirilen söz konusu talep, Birliğimize T.C. Dışişleri Bakanlığı Genel ve İkili İşler Genel Müdür Yardımcılığı aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 04.07.2011
Firma Adı: Pharmacie Centrale de Guinée
Adres: ;
Yelikli Kişi: Dr. Moussa Konaté
Tel: +224 82 695 612; Faks: ; e-mail:
moussa_konate2@yahoo.fr

MAKİNELER, EKİPMANLAR, ALETLER, ÇHAZLAR VE İKLİ ÜRÜNLER

KOSOVA

5'li batonlu sakız üretimine başlayacak olan firma, 300-350 kg/saat kapasiteli, üretim, şekillendirme, paketeleme vb. özellikleri bulunan sakız üretim hattı üreticisi veyahut tedarkçisi (ikinci el de olabileceği belirtilmiştir) firmalarla bağlantı kurmak istiyor. "TOBB Türkiye Konuşan Girişimciler Grubu" üyesi olan Barış Macun ile +377-44-943 533 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabileceği belirtilmiştir.

Kayıt Tarihi: 07.07.2011
Firma Adı: N T "Tema"
Adres: Turgut OZAL No:3, Prizren / KOSOVA ,
Yelikli Kişi: Barış Macun
Tel: +381 29 230951; Faks: ; e-mail:
barismacun@hotmail.com

İPNE VE HAŞIŞ İLİMLERİ, İYİLEME, EDVİJ ÜRÜNLERİ VE TIBBİ MALZEMELER

GINE

Gine'deki tüm sağlık kuruluşlarının tıbbi araç ve gereçlerini tedarik eden Gine Merkez Eczanesi'nin Türk firmalarından ilaç, eczacık gereçleri ve tekerlekli taşıtılar (ambulans ve laboratuvar donanımı) almak istediğini bildirmiştir. Bamako Büyükelçiliğimize bir Nota ile bildirilen söz konusu talep, Birliğimize T.C. Dışişleri Bakanlığı Genel ve İkili İşler Genel Müdür Yardımcılığı aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 04.07.2011
Firma Adı: Pharmacie Centrale de Guinée
Adres: ;
Yelikli Kişi: Dr. Moussa Konaté
Tel: +224 82 695 612;
e-mail: moussa_konate2@yahoo.fr

AHSAP, AHSAP ÜRÜNLERİ, MANTAR ÜRÜNLERİ, SEPETÇİLİK MALZEMELERİ VE HAŞIŞ İŞLERİ

İTALYA

Firma Türkiye'den büyük miktarda (4cmx9cm, 4cmx19cm, 7.5cmx20cm) ebatlarında kereste ithal etmek istiyor. Kerestelerin 4 metre boyunda olacağı belirtilmiştir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Şanghay Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 06.07.2011
Firma Adı: Shanghai Engman Trading and Consulting Co., Ltd
Adres: Rm104, Building 6, No. 8, Lane 777, Guangzhong Road (W), Shanghai, CHINA,
Yelikli Kişi: Mr. Zac Peng / General Manager
Tel: +86 21 62775399; Faks: ; e-mail:
zac.peng@hotmail.com

ELBİSE VE AYAKKABI

İNGİLTERE

Firma Türkiye'den Çin'e ihracatı olmayan bir marka şarap ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Şanghay Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir. Birkan Üçertopragı ile 0086-186-21005082 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabilir.

Kayıt Tarihi: 06.07.2011
Firma Adı: Ying Yuan Co Lmt
Adres: ;
Yelikli Kişi: Birkan Üçertopragı / Manager
Tel: +86 21 61692028; Faks: +86 21 61692196 ; e-mail: birkan@trade-advisor.net

KİMYASAL MADDELER, KİMYASAL ÜRÜNLER VE YAPAY ELİTİLEMLER

GINE

Gine'deki tüm sağlık kuruluşlarının tıbbi araç ve gereçlerini tedarik eden Gine Merkez Eczanesi'nin Türk firmalarından ilaç, eczacık gereçleri ve tekerlekli taşıtılar (ambulans ve laboratuvar donanımı) almak istediğini bildirmiştir. Bamako Büyükelçiliğimize bir Nota ile bildirilen söz konusu talep, Birliğimize T.C. Dışişleri Bakanlığı Genel ve İkili İşler Genel Müdür Yardımcılığı aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 04.07.2011
Firma Adı: Pharmacie Centrale de Guinée
Adres: ;
Yelikli Kişi: Dr. Moussa Konaté
Tel: +224 82 695 612;
e-mail: moussa_konate2@yahoo.fr

TARİHE DÜŞÜLEN NOTLAR

Eylül ayı Türk ve dünya tarihinin önemli olaylarının yaşandığı bir ay olarak tarih sayfalarındaki yerini almıştır. 4 Eylül 1919'da Sivas Kongresi'nin açılması, 13 Eylül 1921'de Mustafa Kemal başkanlığında 22 gün süren Sakarya Savaşı'nın zaferle sonuçlanması, 19 Eylül 1921'de Mustafa Kemal Paşa'ya "Gazi" unvanı ve "Mareşal" rütbesi verilmesi, 9 Eylül 1922'de İzmir'in düşman işgalinden kurtuluşu, 26 Eylül 1932'de 1. Türk Dil Kurultayı'nın açılışı Eylül ayının önemli olayları arasındadır.



EYLÜL

ayında gerçekleşen önemli olayların kronolojik sıralaması...

- 01** 1924 Ankara Musiki Muallim Mektebi kuruldu.
1925 Mustafa Kemal Paşa, Kastamonu dönüşünde Ankara'da ellerde şapkalarla karşılandı.
1929 Arapça ve Farsça dersleri okullardan kaldırıldı.
1932 Türkiye'de ilk ve orta öğretimde din dersi zorunlu hale getirildi.
- 02** 1925 Tekke ve zaviyelerin kapatılması ve memurların şapka giymesine karar verildi.
1933 10 Ağustos'ta kapatılan Tercüman gazetesi yeniden yayımlanmaya başladı.
1994 Halit Naim Süleymanoğlu'na Uluslararası Olimpiyat Komitesi "Yüzyılın En Güçlü Sporcusu Ödülü" verildi.
- 03** 1783 İngiltere, Paris'te imzalanan anlaşmayla Amerika Birleşik Devletleri'nin bağımsızlığını tanıdı, 1939 İngiltere ve Fransa Almanya'ya savaş ilan etti.
1986 Avrupa ülkeleri radyasyon taşıdığı gerekçesiyle Türkiye'den fındık alımını durdurdu.
- 04** 1919 Gazi Mustafa Kemal Paşa Sivas Kongresi'ni açtı.
1935 İstanbul telefon şirketi hükümet adına işletilmeye başlandı.
1970 Prof. Dr. Erdal İnönü Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) rektörü oldu.
- 05** 1938 Atatürk el yazısıyla vasiyetnamesini yazdı.
1942 İstanbul müzeleri 2. Dünya Savaşı nedeniyle kapatıldı.
1950 Başvuru fazlalığı nedeniyle üniversite giriş sınavı uygulaması başlandı.
1973 Dünyanın en uzun karayolu tüneli İsviçre'nin St. Gotthard yöresinde açıldı.
- 06** 1566 Kanuni Sultan Süleyman vefat etti.
1939 Erzurum'a ilk tren girdi.
1955 Atatürk'ün Selanik'te doğduğu evin bombalanması gerekçe gösterilerek başlatılan ve iki gün süren İstanbul ve İzmir'deki gösteren Rumlara yönelik bir tahrip ve yağma hareketine dönüştü. İstanbul ve İzmir'de sıkıyönetim ilan edildi.
- 07** 1822 Portekiz sömürgeci Brezilya bağımsızlığına kavuştu.
1943 İkinci Dünya savaşında İtalya, Müttefiklere teslim oldu.
1989 Manisalı çiftçiler iktidarın tarım politikasını protesto için yürüdü.
- 08** 1931 Bulgaristan'da yayımlanan "Yüz yıllıklar"ın gazetesi Aşik Söz kapatıldı.
1951 Japonya 48 ülkeyle barış antlaşması imzaladı.
1980 Cumhuriyet Halk Partisi'nin 32 sol kanat milletvekili genel merkezi savcılıkla suçlanan bir muhtıra yayımlandı.
- 09** 1922 İzmir düşman işgalinden kurtuldu.
1923 Atatürk tarafından Halk Fırkası kuruldu
1993 İsrail ve Filistin Kurtuluş Örgütü (FKÖ) birbirlerini tanımayı kabul etti.
1993 Türkiye Bilimler Akademisi (TÜBA) kuruldu.
- 10** 1855 Türkiye'de ilk telgraf haberleşmesi başladı.
1943 Alman askerleri Roma'yı işgal etti.
1962 TBMM toprak ağalarının köylerine dönüşünü yasalaştırdı
- 11** 1923 Halk Fırkası Genel Başkanlığı'na Mustafa Kemal Paşa seçildi.
1990 Bakırköy Kadın Sığınma Evi açıldı
1994 Devrimci-Sol örgütünün firarı ideti Dursun Karataş, Fransa'da yakalandı.
- 12** 1956 6-7 Eylül Olayları davası başladı.
1975 Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Komisyonu Kıbrıs konusunda Türkiye aleyhine karar verdi.
- 13** 1921 Mustafa Kemal'in başkanlığında yapılan Sakarya Savaşı kazanıldı.
1950 Millî Eğitim Bakanlığı valiliklere gönderdiği bir genelyle öğretmenlerin parti işleriyle uğraşmasını yasakladı.
1997 Polonya'da yapılan Dünya Grekoromen Güreş Şampiyonası'nda Ercan Yıldız'la Şeref Eroğlu altın madalya kazandı.
- 14** 1933 Türkiye ile Yunanistan Dostluk Antlaşması imzalandı.
1944 Radyo istasyonlarının kurulması ve genişletilmesi yasası çıktı.
1966 Türkiye'nin 4. Cumhurbaşkanı Cemal Gürsel öldü.
- 15** 1923 Lozan Antlaşması uyarınca Edirne'ye bağlı Karaağaç istasyonu Yunanlılardan teslim alındı.
1955 Türk Parasının Kıymetini Koruma hakkındaki kararname yürürlüğe girdi.
1966 Maratoncu İsmail Akçay Balkan şampiyonu, Hüseyin Aktaş ikincisi oldu.
- 16** 1948 Türk Sahne Sanatkarları Derneği kuruldu.
1949 Yunanistan İç Savaşı sona erdi.
1953 İlk sinemascope film gösterimi New York'da yapıldı.



- 17** 1934 Türkiye, Cemiyet-i Akvam (Milletler Cemiyeti) üyeliğine kabul edildi.
1967 Kayseri'de yapılan Kayserispor-Sivasspor arasında oynanan futbol maçında çıkana olaylarda 40 kişi öldü, çok sayıda kişi yaralandı

- 18** 1851 Amerikan gazetesi New York Times yayımlanmaya başladı.
1961 Yassıada mahkumları Kayseri Cezaevi'ne nakledildi.
1971 Türkiye Güzeli Filiz Vural Avrupa Güzeli seçildi.



- 19** 1922 Mustafa Kemal Paşa'ya Gazi unvanı ve Mareşal rütbesi verildi.
1951 Kuzey Atlantik Paktı Konseyi, Türkiye ve Yunanistan'a NATO'ya katılma çağrısı yaptı.
1987 10. Akdeniz Oyunları'nda Serbest Güreş Milli Takımı 6 altın, 1 gümüş madalya kazandı. Böylece, takım halinde şampiyon oldu.

- 20** 1937 Türkiye'de ilk resim ve heykel müzesi Dolmabahçe Sarayı'nda açıldı. Açılışı Atatürk yaptı.
1946 Basın Kanunu Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde kabul edildi.
1980 Askeri yönetimce Başbakanlığa emekli Amiral Bülent Ulusu atandı.
1988 Naim Süleymanoğlu, Seul Olimpiyat Oyunları'nda halter dalında 6 dünya rekoru kırdı.



- 21** 1960 27 Mayıs günü, "Milli Birlik ve Hürriyet Bayramı" olarak kabul edildi.
1964 Malta İngiltere'den bağımsızlığını kazandı.
1989 Sinema yönetmeni ve yapımcı Ertem Eğilmez hayatını kaybetti.

- 22** 1924 Mustafa Kemal Paşa, "Hayatta en hakiki mürşit ilimdir" dedi.
1962 Cumhuriyet Halk Partisi Meclis Grubu'nda İsmet İnönü parti liderliğinden ve başbakanlıktan istifaya davet edildi. İnönü böyle bir niyeti olmadığını açıkladı.
2000 Bakanlar Kurulu, Kopenhag Kriterleri ile paralel olan İnsan Hakları Raporunu kabul etti.



- 23** 1931 Ekonomik kriz nedeniyle iki gün kapalı kalan Londra Borsası yeniden açıldı.
1955 Pakistan, Türk-İrak Karşılıklı İşbirliği Antlaşması'na katıldı. Bağdat Paktı üyeleri Türkiye, Irak ve Pakistan oldu.
2008 Gazeteci Tuncay Özkan Bebekteki evinde Ergenekon soruşturması kapsamında gözaltına alındı.

- 24** 1882 İstanbul Beyazıt Kütüphanesi kuruldu.
1960 Yüksek Adalet Divanı kuruldu.
1996 Besteci, ses sanatçısı Zeki Müren hayatını kaybetti.



- 25** 1925 İstanbul'da, tulumlucu teşkilatı yerine, modern motorlu itfaiye teşkilatı kuruldu.
1950 Birleşmiş Milletler askerleri Kore'de Seul'u ele geçirdi
1962 Ortak Pazar Türkiye'ye 300 milyon dolar veremeyi kararlaştırdı.



- 26** 1932 1. Türk Dil Kurultayı toplandı, Dil Bayramı ilk kez kutlandı.
1940 Türk-Rumen Ticaret Antlaşması imzalandı.
2000 Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer, Emlak, Ziraat ve Halk bankalarının özelleştirilmesine ilişkin kanun hükmünde kararnameyi Bakanlar Kuruluna'lade etti.

- 27** 1529 Kanuni Sultan Süleyman komutasındaki Osmanlı ordusu Viyana'yı kuşatmaya aldı.
1568 Barbaros Hayrettin komutasında Osmanlı donanması, 463 yıl önce, Venedik Amiralî Andrea Doria'nın donanmasını Preveze'de yendi.
2000 Sydney Olimpiyat Oyunlarında 85 kilo güreşçisi Hamza Yerlikaya olimpiyat şampiyonu oldu.



- 28** 1950 Birleşmiş Milletler emine verilen Kore Birliği Türkiye'den yola çıktı.
1979 Adana Emniyet Müdürü Cevat Yurdakul öldürüldü.
1995 Filistin Kurtuluş Örgütü lideri Yaser Arafat ile İsrail Başbakanı Yitshak Rabin Batı Şeria'nın Filistin yönetimine devri konusunda anlaşılır.



- 29** 1911 Osmanlı-İtalyan Savaşı başladı.
1929 Muhsin Ertuğrul'un yönettiği "Ankara Postası" filmi ilk kez İstanbul'da gösterildi.
1960 Demokrat Parti kapatıldı.



- 30** 1940 Karabük Demir-Çelik Fabrikası'nın ilk ününü pik demirin bir bölümü Romanya'ya satıldı
1961 Suriye, Birleşik Arap Cumhuriyeti'nden ayrılarak bağımsızlığını ilan etti.
2000 Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) 11. Olağan Kurultay'ında genel başkanlık için üç tur oylama yapıldı. Sonuçta, Deniz Baykal 543 oy alarak genel başkanlığa seçildi



Eylül Ayı Vergi Takvimi

İlk Tarih	Son Tarih	Konu
01/08/2011	02/09/2011	Diğer Ücretlerin Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi
01/08/2011	02/09/2011	Tem. 2011 Dön. Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/08/2011	02/09/2011	Tem. 2011 Dön. Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/08/2011	02/09/2011	Temmuz 2011 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2011	12/09/2011	16-31 Ağ. 2011 Dön. Ait Pet. ve Doğalgaz Ürü. İliş. Öz. Tük. Verg. Bey. ve Öd.
01/09/2011	12/09/2011	16-31 Ağ. 2011 Dön. Ait Not. Yap. Mak. Karş. Öd. Ait Bey. Ver. ve Öd.
01/09/2011	15/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2011	15/09/2011	Ağ. 2011 Dön. Ait Day. Tük. ve Diğ. Mallara İli. Öz. Tük. Verg. Bey. ve Öd.
01/09/2011	15/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/09/2011	15/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2011	15/09/2011	Ağustos 2011 Dön. Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Öd.
01/09/2011	15/09/2011	Ağustos 2011 Dön. Ait Kay. Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bild. ve Öd.
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dön. Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dön. Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dön. Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim For.
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Verg. Bey.ı ve Ödemesi
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Öd. ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Öd.
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dön. Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Öd.
01/09/2011	20/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2011	23/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
01/09/2011	23/09/2011	Ağu. 2011 Dön. Ait İstihkaktan Ke. Sur. Tah. Ed. Dam. Ver. ile Sür. Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Ger. Damga Ver. Bey.
01/09/2011	26/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/09/2011	26/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
01/09/2011	26/09/2011	Ağus. 2011 Dön. Ait İstihkaktan Ke. Sur. Tah. Ed. Dam. Ver. ile Sür. Mük. Bul. İçin Mak. Karş. Öd. Ger. Dam. Verg. Öd.
16/09/2011	26/09/2011	1-15 Eylül 2011 Dön. Ait Pet. ve Doğ. Ürün. İli. Öz. Tük. Ver. Bey. ve Ödemesi
16/09/2011	26/09/2011	1-15 Eylül 2011 Dön. Ait Not. Yap. Mak. Karş. Öd. Ait Bey. Ver. ve Ödenmesi
01/09/2011	30/09/2011	Ağu. 2011 Dön. Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/09/2011	30/09/2011	Ağu. 2011 Dön. Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
01/09/2011	30/09/2011	Ağustos 2011 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi



Yatırım:
Top 9003 Kalite Yönetim Sistemi
Belgelene Sahibi



KBA
DINCOB 200 S 10000
KBA Rapid 200 Limited



HEIDELBERG
50x70 cm 4 RENK Heidelberg Speedmaster



Kodak
CTP
KALIP POZLANDIRICI
Speedmaster 2000



MÜLLER MARTINI
TEL DİREKSİYON MAKİNESİ
Kodak Martini



stahl
KIRM KATLAMA MAKİNESİ Super CTR Proline 200



aster 2000
İPLİK DİREKSİYON MAKİNESİ
Kodak



SOMTA
DAM OTOMATİK SELEFYON MAKİNESİ
Kodak



Super Rinder 150
KAPAK TAKMA MAKİNESİ Super Rinder 150

Baskıda Kalitenin Ölçüsü...

ölçü ofset®
kasaplargil matbaa san. tic. ltd. şti.

+90 332 345 15 17

www.olcuofset.com