

Yeni İPEK YOLU

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 24

SAYI: 285

KASIM 2011

Konya - Karaman
bölgesinin ihracat yapısı <

Şirketlerin yüzde 85'i
Türk Ticaret Kanunu'na
Hazır Değil! <

> Orta Vadeli Program
(2012-2014)

Geçmişten günümüze <
Konya pazar yerleri

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



www.wentgas.com

WENTGAS[®]
LPG & CNG EQUIPMENTS

Başlarken

Değerli Üyelerimiz;

12 Haziran tarihinde gerçekleştirilen genel seçimlerin ardından artık ülke olarak gündemimizin ekonomi olması gerektiği ekonomik politikalara ağırlık verilmesi yönünde görüşlerimizi bildirmiştik. Hükümetimizin de bu yönde görüş taşıdığı, iş dünyasının taleplerine cevap verecek ekonomik politikalara ağırlık vereceğinin işaretlerini aldık. Bununla birlikte dış politikada da daha aktif bir ülke olacağız, özellikle çevremizde yaşanan gelişmelere duyarlı kalmayacağımız yönünde atılan adımları gördük. 2023'e hazırlanan Türkiye için bunları yapmak bir zorunluluktur. Fakat ülkemizin giderek güçlenmesi terörün de giderek şiddetini artırmasına yol açtı. Geçtiğimiz ay içerisinde son yıllanın en büyük saldırılarından birine şahit olduk. Türkiye ne kadar büyük bir devlet olursa ülkemiz üzerinde oynanan oyunlarda o derece büyük olacaktır. Tüm Türkiye olarak ülkemizin büyümesi için birlik ve beraberlik içerisinde olmalı her türlü kötü oyuna karşı birlikte duruşumuzu göstermeliyiz. Van'da yaşanan depremde tüm halkımızın yardıma koşması bunun en güzel örneğidir. Doğusuyla batısyıla bir olduğumuzu burada da gösterdik. Konya'nın da, resmi kurumlarıyla, sivil toplum kuruluşlarıyla birlik içerisinde Van'a yardıma koşması şehrimizin dayanıklılığını göstermiştir.

Değerli Üyelerimiz;

Dünyanın en büyük 16. ekonomisi olan ülkemiz, Avrupa'da ve Amerika'da yeni kriz dalgalarının konuşulduğu bir dönemde dünyanın en fazla büyüyen ülkeleri arasında yer almaktadır. Ülke olarak hedeflerimiz açısından bulunduğumuz nokta umut verici olduğu kadar daha çok çalışmamızı gerektirmektedir. Bu dönemde ülkemizin ekonomide yakaladığı başarının sürdürülebilirliği daha büyük önem taşımaktadır. Bunun için ülkemizin kalkınmasında en büyük sorun olarak gördüğümüz cari açığı kapatacak çalışmalar kamu idaresinin olduğu kadar özel sektörün de görevleri arasındadır. Bu açıdan özel sektörün üretimini artırmaya yönelik çalışmalar hepimizin ortak görevidir. Cari açığın kalıcı çözümü için özel sektörün üretime devam etmesi ve bu üretimini dünyanın dört bir köşesine pazarlaması gerekmektedir. Geçtiğimiz ay açıklanan Orta Vadeli Ekonomik Program, cari açığı mücadelede hükümetin özel sektörün taleplerini karşılama çabası içinde olduğunu göstermektedir. Programda yer alan üretimde ithalata bağımlılığı azaltıcı politikalara ağırlık verilecek olması iş dünyamız için moral kaynağı olacaktır. Ayrıca uzun vadede eğitim politikalarının oluşturulacak olması da bizler açısından olumlu bir gelişmedir.

Son dönemde Konya sanayi ve ticaret alanında gösterdiği hızlı büyümeyle yurt içinden ve yurt dışından yatırımcıların dikkatini çeken bir şehir haline gelmiştir. Bu kapsamda sık sık odamızı ziyaret eden heyetler Konya ile ticari işbirliğinin geliştirilmesi için işbirliğini iletiyorlar. Şehrimiz ekonomisinin kalkınmasını artırmaya için daha fazla yatırımı Konya'ya çekmek adına çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Değerli Okuyucularımız;

İçinde bulunduğumuz Kasım ayında; toplum olarak yardımlaşma ve dayanışma duygularımızı güçlendiren, kardeşlik bağlarımızı kuvvetlendiren Kurban Bayramını kutlayacağız. Kurban Bayramınızı tebrik eder sağlık, mutluluk ve işlerinizde başarılar dilerim.

Selçuk ÖZTÜRK

KTO Yönetim Kurulu Başkanı



04 > HABER



> İş dünyasının
Konya'ya ilgisi artıyor

08 > HABER



> Bursa-Canakkale
Teknik İş Gezisi

10 > HABER



> Atina Büyükelçisi Uras
Oda Başkanlarıyla bir araya geldi

20 > DOSYA



> 2012-2014
dönemini kapsayan
Orta Vadeli
Program

24 > RAPOR



> Konya-Karaman bölgesinin
İhracat yepesi

28 > GÜNDEM



> Şirketlerin yüzde 85'i
Türk Ticaret Kanunu'na
hazır değil!



32 >> MESKOM

> Toplan gıda ve pazarlama



38 >> İHRACAT

> Pazar araştırması ve pazar potansiyelinin ölçülmesi



42 >> ÜLKE PANORAMA

> Kırgızistan



56 >> NOSTALJİ

> Konyalı Fes Ustası



KONYA TİCARET ODASI

Yeni
ipek yolu
dergisi

İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mustafa AKGÖL

YAYIN KURULU
Nurettin OK
Mesut İNCE
Servet KAHIÇCI
Mehmet SOYLU
Osman ÖZTÜRK

BİLİM KURULU
Prof. Dr. Hacım KARPUZ
Prof. Dr. Saim SAKAOĞLU
Prof. Dr. Orhan ÇEKER
Prof. Dr. Sami KARAHAN
Prof. Dr. Adem ÖGÜT
Prof. Dr. Çağatay UNÜSAN
Prof. Dr. Şahin AKINCI
Prof. Dr. Ali OKATAN
Doç. Dr. Caner ARABACI
Doç. Dr. İbrahim DÜLGER
Yrd. Doç. Dr. Nazım KOCU
Yrd. Doç. Dr. Bahadır EROĞLU
Yrd. Doç. Dr. Osman KUNDURACI
Yrd. Doç. Dr. Yaşar ERDEMİR
Yrd. Doç. Dr. Bilge AFŞAR
Dr. Hasan ÖZÖNDER

GÖRSEL YÖNETMEN
M. Fatih ÖZSOY

REKLAM ve HALKLA İLİŞKİLER
İbrahim ÇAKIR

GRAFİK-TASARIM
Muhammet ÜNÜVAR

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

BASKI-CİLT
Ölçü Ofset
Kasaplarçıl Matbaa San. Tic. Ltd. Şti
Tel: 0332 345 15 17
Faks: 0332 345 27 94
www.olcuofset.com | bilgi@olcuofset.com

KASIM/2011-KONYA
10.000 Adet

DAĞITIM
Ekin Dağıtım Kurye 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 yazılardaki görüşler yazarlarına aittir.
* Dergimize yayınlanmak üzere gönderilen yazılar yayınlanmasın yada yayınlanmasın tale edilmez.

Basın ve Halkla 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



İş dünyasının Konya'ya ilgisi artıyor

Konya son dönemde yurt içinden ve yurt dışından işadamlarının ilgisini çekiyor. Konya'ya gösterilen ilgide en büyük etkiyi Konya'nın hızla büyüyen ekonomisi oluşturuyor. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk Konya'nın yatırımcılar için her türlü imkânın sağlandığı Konya'nın Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleştirdiği büyümeye dikkatlerin üzerine çeken bir şehir haline geldiğini söyledi.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Heyeti Konya ekonomisi hakkında bilgi aldı

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Yönetim Kurulu Üyeleri Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, dünyada 61 ülkede özel sektörü desteklemek amacıyla faaliyetler gerçekleştiren Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası yöneticilerini Konya'da ağırlamaktan büyük bir mutluluk duyduklarını ifade ederek uluslararası yatırımcıların Konya'ya ilgisinin her geçen gün arttığını söyledi. KTO Başkanı Öztürk, "Ülkemizin son dönemde ekonomik gelişimine paralel olarak Konya'da bir gelişim içerisinde. Türkiye'nin dünyanın 10. büyük ekonomisi olma yolunda ortaya koyduğu hedefe Konya'nın katkıda bulunması için çalışmalarımızı yürütüyoruz. Uzun yıllar tarım şehri olarak bilinen Konya bugün özel sektörümüzün çalışmaları ile sanayi ve ticaret alanında Türkiye'nin en hızlı büyüyen şehirlerinden biridir. Türkiye'nin gıda üretiminde önde gelen şehri olan Konya'da, otomotiv yan sanayi, makine sanayi ve savunma sanayisine yönelik imalatta büyük bir potansiyele sahibiz. Ayrıca şehrimizin tamamlanacak sulama projeleri ile dünyanın önde gelen tarım üretimi

şehirlerinden biri haline geleceğiz. Bununla birlikte şehrimizin uygun iklimiyle tohumculuk alanında da ilerleme bekliyoruz. Yabancı yatırımcılar için her türlü imkânın sağlandığı şehrimizin en önemli problemlerinden biri olan finansa erişim sorununu çözümünde Avrupa İmar ve Yatırım Bankası ile ortaklaşa çalışmalar gerçekleştirebiliriz" dedi.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Türkiye Direktörü Michael Davey, dünyada insanlığın ilk medeniyet merkezlerinden biri olan Konya'nın ekonomide gösterdiği hızlı yükselişi yakından takip ettiklerini belirterek, "Türkiye son dönemde büyük bir ekonomik atılım içerisinde. Bunda Anadolu şehirlerinin de büyük payı bulunmaktadır. Anadolu'nun gelecekteki ticaret merkezlerinden biri olmaya aday olan Konya'daki firmalar ile ortak çalışmalar gerçekleştirmek istiyoruz. Konya'da gelişen endüstriyel tarım ve imalat sanayi sektörlerinde sağlayacağımız finansal destekle Firmalarımızın ihracatlarını geliştirmelerinde yardımcı olabiliriz" şeklinde konuştu.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Yönetim Kurulu Üyelerinin gerçekleştirdiği ziyarette hazır bulunan KTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu, KSO Yönetim Kurulu Üyesi Bozkurt Çağlayan ve MEVKA Genel Sekreteri Ahmet Akman Konya ekonomisi hakkında ziyaretçilere bilgi verdi.



Faruk Eczacıbaşı

Burada aldığımız bilgiler ışığında Konya'nın gelecekte ekonomik olarak daha iyi noktalara geleceğini söyleyebiliriz. Bu açıdan Konya Ticaret Odası yönetimine çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum



Türkiye Bilişim Vakfı Genel Kurul Üyeleri, Yönetim Kurulu Toplantısı'nı Konya'da gerçekleştirdi. Konya programı çerçevesinde Konya Ticaret Odası'nı ziyaret eden TBV heyeti Konya ekonomisi hakkında bilgi aldı.

Türkiye Bilişim Vakfı Genel Kurul Üyeleri, Yönetim Kurulu toplantısını Konya'da gerçekleştirdi. TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı başkanlığındaki heyet Konya gezisi çerçevesinde Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk'ü ziyaret ederek Konya ekonomisi hakkında bilgi aldı. TBV heyetinin ziyaretinde KTO Meclis Başkanı Seyit Karaca ile KTO Yönetim Kurulundan Ramazan Özkaya, Mehmet Ali Arlı ve Fatih Mehmet Yavuz da hazır bulundu. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Konya ekonomisi hakkında ziyaretçilere bilgi verdi. Başkan Öztürk Konya'nın son dönemde sanayi ve ticaret alanında hızlı bir atılım içerisinde olduğunu söyledi. Öztürk, "Konya ekonomik alanda gösterdiği yüksek

Türkiye Bilişim Vakfı Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti

performansla yurt içinden ve dışından iş dünyasının ilgisini çeken bir şehir olmuştur. Bu kapsamda Türkiye Bilişim Vakfı Genel Kurul Üyelerini Konya'da ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı da Konya'nın sanayi ve ticaret alanında gösterdiği gelişimi yakından takip ettiklerini belirterek "Konya'nın artan ekonomik potansiyelini yerinde incelemek ve doğrudan konunun muhataplarından bilgi almak için bu geziyi düzenledik. Burada aldığımız bilgiler ışığında Konya'nın gelecekte ekonomik olarak daha iyi noktalara geleceğini söyleyebiliriz. Bu açıdan Konya Ticaret Odası yönetimine çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.

KTO Başkanı Selçuk Öztürk'ün TGV heyetine Konya ekonomisi ve Konya'nın 2023 vizyonu hakkında verdiği bilgilerin ardından günün anısına TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı'na plaket ve hediye takdim edildi.

Konya Ticaret Odası'ndaki programın ardından KTO Başkanı Selçuk Öztürk, TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı ve TBV Yönetim Kurulu Üyesi Cenk Bayraktar, KONTV'de Haber Müdürü Ahmet Akbiyik ve Program Müdürü Yaşar Toyun sunduğu ROTA Programı'nda Türkiye Bilişim Vakfı'nın Konya gezisini değerlendirdi.



Sırbistan'la ticari ilişkiler gelişecek

Sırbistan'ın Ankara Büyükelçisi Duşan Spasojević Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk iki ülkenin ticari ilişkilerinin istenilen seviyede olmadığını belirterek, "Balkanlar Türkiye için Avrupa'ya açılan kapı konumundaki bir bölgedir. Bu açıdan Konya olarak bir Balkan ülkesi olan Sırbistan ile dış ticaretimizi artırmak istiyoruz.

Ülkemizin Sırbistan ile olan düşük dış ticaretine paralel olarak Konya'nın da Sırbistan ile dış ticareti çok düşük seviyelerdedir. Konya'nın ihracat sıralamasında Sırbistan'ın ülke olarak 82. sırada olduğunu görüyoruz. Sırbistan'ın iha-

lat kalemlerine baktığımızda büyük paya sahip ürünlerin Konya'nın üretim yelpazesinde yer aldığıni görmekteyiz. Bu açıdan Sırbistan ile Konya'nın büyük bir ticari potansiyele sahip olduğunu söyleyebiliriz. İkili ticari ilişkilerin daha iyi seviyelere gelmesi adına Sırbistanlı işadamlarını Konya'ya bekliyoruz" dedi.

Konya'da olmaktan büyük mutluluk duyduğunu ifade eden Sırbistan'ın Ankara Büyükelçisi Duşan Spasojević de "Türkiye son dönemde gösterdiği ekonomik atılım içerisinde dikkati çeken şehirlerden birinin de Konya'nın olduğunu görmekteyiz. Bu açıdan Konya ile ticari ilişkilerimizi geliştirmek için büyükelçilik olarak her türlü işbirliğine hazırız. İşadamlarımızın Konya'da temaslarda bulunması için organizasyon gerçekleştireceğiz. Ayrıca Konya'ya ticari bağlantılarımızı kuvvetlendirmek amacıyla Konya'da Fahri Konsolos görevlendirmeyi düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

KTO Başkanı Selçuk Öztürk günün anısına Büyükelçi Spasojević'e hediye takdim etti.





“Konya yerli otomobil üretimine talip”

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk yerli otomobil üretimi noktasında otomotiv yan sanayindeki gücü nedeni ile Konya'nın talip olduğunu söyledi.

Konya'nın otomotiv yan sanayi anlamında önemli bir güce sahip olduğunu, bir çok önemli markaya üretim yaptığını belirten Öztürk, Başbakan Erdoğan tarafından gündeme getirilen yerli otomobil üretimi noktasında Konya'nın tercih edilmesi gerektiğini söyledi.

Konya'daki Oda, borsa ve sivil toplum kuruluşları olarak ortak hareket ederek otomobil fabrikasının Konya'ya kazandırılması noktasında çalışmalar yapılabileceğini ifade eden Öztürk şunları söyledi:

“Sayın Başbakanımız Türkiye'nin yerli bir otomobil üretebilecek güce sahip olduğunu belirterek, bu gücün harekete geçirilmesi gerektiğini söylemiştir.

Yerli otomobil üretimi geçmiş yıllarda denenmiş, ancak başarıya ulaşamamıştır. Başarıya ulaşamamasının en önemli sebebi de bize göre yeterli iradenin ve kararlılığın ortaya konamamasıdır.

Ancak bugün bu kararlılık ve irade ortaya konmakta, devletin yerli otomobil üretimine destek vereceğini birinci ağızdan açıklaması ülke sanayisi ve Konya sanayisi için umut ışığı olmuştur.

Ülkemizin de Konya sanayimizin de aslında altyapı olarak yerli otomobil üretmeye yetecek gücünün olduğunu biliyoruz.

Yerli otomobil üretilecekse bunun için Anadolu da bir şehrin seçilmesi daha uygun olacaktır. Çünkü yerli otomobil

üretimi bölgesindeki otomotiv yan sanayinin gelişmesine istihdamın artırılmasını da beraberinde getirmektedir.

Konya bu konuda da önemli bir güce ve çeşitli avantajlara sahip bir şehir. Bu avantajlardan en önemlisi; Konya'nın otomotiv sektöründe yedek parça üretim üssü konumunda olması ve otomobil fabrikasına lojistik destek verecek yeterli organize sanayi bölgeleri bulunmasıdır.

Yine şehrimizde TUMOSAN gibi bir tesisimizin bulunması, otomotiv sektörünün gelişmiş olmasından dolayı yetişmiş eleman gücünün olması, kalifiye eleman konusunda şu anda üç üniversitemizin otomotiv mekatroniği konusunda eğitim vermesi, iç pazara yakın olması, arazi yapısının yeterli ve düzgün olması, Yatırım Teşvik Sisteminde 3 Bölgede yer alması ve iklim şartlarının otomobil üretimine uygun olması Konya'nın cazibesini artırmaktadır.

Konya'mızın yine ulaşım noktasında da önemli gelişmeler kaydederek, Lojistik Köyde uygulama aşamasına geçmesi bu projenin karayolu ve demiryolu bağlantısı ile Mersin Limanı bağlantılı olarak da gerçekleşmesi önemli bir avantaj olmaktadır.

Konya 2023 vizyonunda önemli hedefleri önüne almış bir şehirdir. Bu hedefleri yakalayacaktır. Ancak şehrimiz bir otomobil fabrikasına da kavuşursa bu hedeflerin kat kat üstüne çıkacaktır.”



KTO Başkanı Öztürk:

“Cari açık sorunu devam ettiği müddetçe dövizdeki dalgalanmalar da devam edecektir”



Konya Ticaret Odası Eylül ayı olağan meclis toplantısı gerçekleştirildi. Meclis toplantısında gündemdeki konuları değerlendiren KTO Başkanı Selçuk Öztürk, “Ülkemizin cari açık sorunu devam ettiği müddetçe dövizdeki dalgalanmalar da devam edecektir” dedi.

Konya Ticaret Odası'nın Eylül ayı olağan meclis toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda gündemdeki ekonomik ve sosyal konular değerlendirildi. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Türkiye ekonomisinin krize karşı dünyadaki diğer ekonomilere göre daha dirençli olmasına rağmen Türk lirasının cari açık sebebiyle değer kaybettiğini söyledi. Başkan Öztürk, “Ülkemizin ekonomik göstergeleri yukarıya doğru gitmeye devam ediyor. Son olarak uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu kredi notumuzu yükseltti. Bunun yanında büyüme rakamlarında ikinci çeyreğe göre dünyada ikinci Avrupa'da birinci sıradayız. Ülkemizin sağlıklı finans yapısıyla krize karşı birçok ülkeye göre daha dirençliyiz. Buna rağmen cari açık sorunumuz devam etmektedir. Yılsonu itibarıyla cari açığımızın 70 milyar dolar

seviyesinde olmasını bekliyoruz. Bu durum son dönemde döviz kurlarındaki yükselişi beraberinde getirmektedir. Ekonomimiz açısından zayıf bir görüntü vermemize sebep olan bu duruma rağmen hükümetimizin cari açığı üretimle kapatmaya yönelik girişimleri gelecek açısından bizlere umut vermektedir. İş dünyası temsilcileri olarak yıllardır ifade ettiğimiz gibi cari açığın finansal yöntemlerle giderilmesi kalıcı çözümü oluşturmayacaktır. Bugün hükümetimizin ekonomi ile ilgili bakanlıklarının üretime yönelik açıklamaları beklentimiz doğrultusunda cari açığın kalıcı olarak kapatılmasını sağlayacaktır. Özellikle ithalatımızın yoğun olduğu ara mali ithalatı yerine doğru bir teşvik sistemi ile bu kalemlerde üretimimizi arttırsak cari açığı tamamen ortadan kaldıracabiliriz” şeklinde konuştu.

Cari açık sorunu devam ettiği müddetçe dövizdeki dalgalanmaların da devam edeceğini belirten KTO Başkanı Öztürk, “İşadamlarımız bu dönemde dövizdeki dalgalanmalara karşı daha tedbirli olmalıdır. Ticaretimizi aynı para birimi üzerinden gerçekleştirmemiz gerekiyor. Gelirlerimiz hangi para birimi üzerinden ise borçlanmamızı da o para üzerinden yapmalıyız” dedi.



Bursa-Çanakkale Teknik İş Gezisi

KTO Meclis Başkanı Seyit Karaca, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Şükrü Doğan ve İsmail Haydaroğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Mehmet Yavuz ve Meclis Üyelerinden oluşan KTO heyeti dört günlük program çerçevesinde Bursa – Çanakkale teknik iş gezisine katıldı. Konya'nın enerji üretimi konusunda projelerine katkı sağlamak amacıyla düzenlenen gezide bursa ve Çanakkale örnekleri incelendi. Gezi kapsamında düzenlenen Çanakkale Şehitlik Gezisinde Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk KTO heyetine eşlik etti.

Bursa Çanakkale Teknik İş Gezisi Teknik İş Gezisi kapsamında Konya Ticaret Odası heyeti Bursa Sanayi ve Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Bursa Sanayi ve Ticaret Odası Meclis Başkanı İlhan Parseker, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Ali Hazır ve Mahmut Yılmaz ile Yönetim Kurulu Üyelerinin karşılıklı KTO heyetine Bursa STO'nun faaliyetleri hakkında bilgi verildi.

KTO Meclis Başkanı Seyit Karaca Osmanlı başkenti Bursa'da bulunmaktan büyük bir mutluluk duyduklarını belirterek iki oda arasında karşılıklı işbirliğinin geliştirilmesinde büyük önem verdiklerini belirtti. Karaca, Bursa'nın önemli bir sanayi şehri olduğunu belirterek Bursa Sanayi ve Ticaret Odası'nın yaptığı hizmetlerle Bursa'nın gelişimine büyük katkı sağladığını söyledi. Yeniceabat Eğitim Kampusu'nun sadece bursa için değil tüm Türkiye için örnek teşkil edeceğini ifade eden karaca proje için BTSO yönetimini tebrik etti.

BTSO Meclis Başkanı İlhan Parseker de Anadolu'da başkentlik yapan iki büyükşehirin odalarının buluşmasının ayrı bir önem taşıdığına değinerek iki sivil toplum kuruluşlarının işbirliği içerisinde çalışmasının iş dünyasına büyük kazanımlar getireceğini ifade etti. Konya'nın gün geçtikçe büyüyen bir ekonomik güce kavuştuğunu belirten Parseker, konya ticaret Odası'nın yaptığı

çalışmalarla Konyayı sanayi ve ticaret merkezi haline getirdiğini söyledi. Parseker Türkiye'nin en büyük sorunu olan nitelikli eleman açığını kapatmak için kurulan KTO Karatay Üniversitesi'nin Türkiye için büyük bir hizmet olduğunu ifade etti.

BTSO Meclis Başkanı İlhan Parseker'in Bursa Sanayi ve Ticaret Odası ve Bursa ekonomisi hakkında verdiği bilginin ardından günün anısına karşılıklı olarak plaket ve hediye takdim edildi.

BTSO Meclis toplantı salonundaki toplantının ardından KTO Meclis Başkanı Seyit Karaca başkanlığındaki KTO heyeti BTSO bünyesinde yer alan Bursa organize sanayi bölgesi hakkında BTSO Meclis Başkanı İlhan Parseker ve Organize Sanayi Bölgesi yönetim kurulu üyesi Cemal Tuna'dan bilgi aldı.

Bursa Sanayi ve Ticaret Odası'ndaki görüşmeleri tamamlayan KTO heyeti Bursa Sanayi ve Ticaret Odası'nın Bursa'ya kazandırdığı BOSEN Enerji Elektrik Üretim Tesislerinde incelemelerde bulundu.





Buradaki ziyaretin ardından KTO heyeti Bursa Serbest Bölge'sini ziyaret ederek serbest bölgede faaliyet gösteren işletmeler hakkında bilgi aldı.

KTO HEYETİ PROGRAMI ÇANAKKALE İLE DEVAM ETTİ

Meclis Başkanı Seyit Karaca, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Şükrü Doğan ve İsmail Haydaroğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Mehmet Yavuz ve Meclis Üyelerinden oluşan KTO heyeti Bursa programının ardından iş gezisi kapsamında Çanakkale'ye giderek Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret etti. ÇTSO Meclis Salonu'nda yapılan toplantıya katılan ÇTSO Başkan Yardımcıları Erdal Akarsu ve Kemal Karakaş Çanakkale ekonomisi hakkında KTO heyetine bilgi verdi.

ÇTSO Başkan Yardımcısı Erdal Akarsu, Çanakkale'nin önemli markalara imza atmış, tarihi özelliklere sahip bir kent olduğunu belirterek, Konya'nın Çanakkale'den büyük bir kent olduğunu sanayi ve ticaret bakımından Çanakkale'nin Konya ile kıyaslanamayacağını ifade etti. Konya'nın tarihte başkentlik de yapmış büyük bir şehir olduğunu söyleyen Akarsu, ÇTSO'nun Çanakkale'nin gelişmesine katkıda bulunmayı amaçladığını belirtti.

ÇTSO Başkan Yardımcılarından Kemal Karakaş ise, Çanakkale'nin Troya, Assos, İda, Gökçeada ve Bozcaada gibi tarihi ve turistik değerleri, Troya ve Gelibolu gibi tarihi mal olmuş savaşa sahip olduğunu ifade ederek, "Çanakkale gelişmeye çalışan bir kent. Umuyoruz, Konya ile ortak projeler geliştirerek, işbirliğini ve ticareti artırırız" dedi.

Konya Ticaret Odası Meclis Başkanı Seyit Karaca, "Türk tarihinin en büyük destanlarından birinin yaşandığı, duygu ve heyecan yoğunluğumuzu artıran bir şehir olan Çanakkale'de bulunmaktan mutluluk duyuyoruz. Çanakkale ile Konya'nın işbirliği içerisinde olması hepimizin ortak isteğidir" diye konuştu.

Çanakkale'nin sadece Çanakkaliler için değil tüm Türkiye'ye ait olduğunu belirten Konya Ticaret Odası Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu da "Gelibolu Savaşı kuru kuruya bir cengaverlik savaşı değildir. Kurtuluş Savaşı'nın provasıdır ve tarihin akışını değiştiren bir savaştır. Bu denli önemli iki şehrin işbirliği çerçevesinde buluşması gelecek açısından önemli sonuçlar çıkaracaktır" dedi. Konuşmaların ardından günün anısına karşılıklı olarak plaket ve hediye takdim edildi.

Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaretinin ardından KTO heyeti EnerjiSA Çanakkale Rüzgar Enerji Santrali'ne giderek burada incelemelerde bulundu. Santral yetkilisi 30 MW kurulu güce sahip Çanakkale Rüzgar Santrali hakkında KTO üyelerine bilgi verdi.

Teknik İş Gezisi programını değerlendiren KTO Meclis Başkanı Seyit Karaca gezinin son derece verimli geçtiğini belirterek, "Konya sanayisi gün geçtikçe artan hacmi ile ülkemizin önemli bir üretim şehri olma yolunda ilerlemektedir. Şehrinizin en önemli sorunlarından birisi kendi enerjimizi üretememektir. Gezi kapsamında enerji üretim tesislerini gezerek bilgi aldık. Oda olarak hedefimiz Konya'nın kendi enerjisini üreten bir şehir olmasıdır. Önümüzdeki dönemde bu konuda çalışmalar gerçekleştireceğiz. Bu açıdan Bursa ve Çanakkale gezileri bizler açısından son derece verimli geçmiştir" şeklinde konuştu.

KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK ÇANAKKALE ŞEHİTLİK GEZİSİNDE KTO HEYETİNE EŞLİK ETTİ

Bursa - Çanakkale teknik iş gezisini tamamlayan Konya Ticaret Odası heyeti program çerçevesinde Çanakkale Şehitlik gezisini gerçekleştirdi. Kara ve Deniz Savaşları'nın yaşandığı Gelibolu yarımadası gezisine Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk de katıldı. Gezi Rehberi Serkan Tanrıkulu'nun verdiği bilgiler doğrultusunda gerçekleştirilen şehitlik gezisinde KTO heyeti savaşları'nın yaşandığı mekânları ve şehitlikleri görme fırsatı buldu.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk burada yaptığı değerlendirmede Türk milletinin bir yıldır Anadolu'da yaşamının bedelini ödediğini ve hala ödemesi devam ettiğini söyledi. Bunun en acı örneğinin Çanakkale'de yaşandığını ifade eden Öztürk, "Çanakkale Türk milletinin vatanını koruma konusunda taşıdığı inancın en büyük göstergesidir. 250 bin vatan evladının şehit olduğu bu topraklar vatanımızı koruma inancımızı körükleyen ateş olarak hep içimizde kalacaktır. Burada kazandığımız ruh Kurtuluş Savaşında da bağımsızlığımızı kazanmamızda yol gösterici olmuştur. Başta Çanakkale olmak üzere vatan avunmasında kaybettiğimiz tüm şehitlerimiz Hz. Allah'tan rahmet diliyoruz" şeklinde konuştu.

Dualar eşliğinde Çanakkale şehitlik gezisini tamamlayan KTO heyetinde yer alan Meclis Üyeleri gezi programının kendileri açısından son derece verimli geçtiğini belirterek gezi programını düzenleyen Oda yetkililerine teşekkür etti.



Atina Büyükelçisi Uras, Oda Başkanlarıyla bir araya geldi

MÜSİAD Konya Şubesi'nin davetlisi olarak Konya'da iş adamları ile bir araya gelen Türkiye'nin Atina Büyükelçisi Kerim Uras, Konya'nın önde gelen kuruluşlarının yöneticileri ile bir araya geldi.

MÜSİAD Konya Şubesi'nin davetlisi olarak Konyalı iş adamlarına Yunanistan'la ilgili bilgilendirme toplantısına katılan Türkiye'nin Atina Büyükelçisi Kerim Uras, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Muzaffer Şeker, KSO Başkan Vekili Tahir Şahin, KTB Yönetim Kurulu Üyesi Ali Tunahan Aygün, MEVKA Genel Sekreteri Ahmet Akman, Konya Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi Dekanı ve Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Birol Akgün ve MÜSİAD Konya Şubesi Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya geldi.

Yunanistan'daki ekonomik gelişmelerin değerlendirildiği görüşmede Konyalı sanayicilerin Yunanistan'a ilgisini değerlendiren Türkiye'nin Atina Büyükelçisi Kerim Uras, "Konyalı sanayicilerin Yunanistan'daki krizi fırsata çevirme yönündeki çalışmalarında her türlü desteği vermeye hazır olduklarını" söyledi.

Yunanistan ve Avrupa'da yaşanan ekonomik gelişmeleri yakından takip ettiklerini belirten KTO Başkanı Selçuk Öztürk de, "Konyalı iş adamları bilgi, birikim ve güçlü kuruluşları ile dışa açılmak için her fırsatı değerlendirmek istiyorlar. Bu noktada Yunanistan'da yaşanan gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Bu ülkede yapabileceğimiz iş fırsatlarını değerlendirmek istiyoruz" şeklinde konuştu.



Kerim Uras

Konyalı sanayicilerin Yunanistan'daki krizi fırsata çevirme yönündeki çalışmalarda her türlü desteği vermeye hazırız.

Yunanistan'la ilgili bilgilendirme toplantısının verimli geçtiğini belirten MÜSİAD Konya Şube Başkanı Aslan Korkmaz, "Türkiye güçlü ekonomisi ile Dünya'nın güçlü ülkeleri arasında yerini almıştır. Dış politikada da güçlü olan yapımız sayesinde iş adamlarımızın farklı ülkelerde iş imkânlarını değerlendirmesi daha kolay hale gelmiştir" dedi.

Görüşmelerin ardından Türkiye'nin Atina Büyükelçisi Kerim Uras, Mevlana müzesini ziyaret ederek müze hakkında bilgi aldı.

Turkcell Mobil Şirket Toplantıları Konya'da Devam Etti

Turkcell'in şirketlere ve KOBİ'lere yönelik olarak sürdürdüğü 'Mobil Şirket' tanıtım toplantılarının Konya ayağı gerçekleşti. Dedeman Otel'de düzenlenen toplantıya Turkcell Genel Müdürü Süreyya Cıvı, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Vekili Tahir Şahin, Turkcell Kurumsal Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Selen Kocabaş ile çok sayıda davetli iş adamı katıldı.

Toplantının açılışında konuşan KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk "Türkiye'nin teknoloji alıp tüketmekten öte artık teknoloji üretimine geçecektir. Ülkemiz maalesef sanayi çağını ıskaladı. Ancak bilişim teknoloji çağında bu olmayacaktır. Dünya genelinde ülkemizin ekonomik durumu çok güçlü. Ama ülkemizde cari açık ve bölgeler arası gelir dağılımında sıkıntılar yaşıyor. Ülkemiz üretim satışından daha fazla satın alıyor. Bu durumu çözmek için kamu ile birlikte hareket ederek cari açığın kontrol edilebilir olmasını sağlamalıyız. Herkesin ülkemizin cari açığını kapatmak için çalışması gerekiyor" ifadelerini kullandı.

Konya Sanayi Odası Başkanı Vekili Tahir Şahin ise, dünyada artık büyük balığın küçük balığı yeme döneminin bittiğini belirterek, "Artık hızlı balık yavaş balığı yuluyor. Bu anlamda teknolojinin sağladığı hızı çok iyi değerlendirerek bu alanda çalışmalıyız. Özellikle KOBİ'lerimizin bu hızı yakalaması gerekiyor. Doğru yönetim anlayışlarıyla teknoloji çağında kendimizin varlığını göstermeliyiz" dedi.

Toplantının ev sahipliğini yapan Turkcell Genel Müdürü

Süreyya Cıvı, Türkiye'nin en mobil 7. ili olan Konyada en mobil sektörleri; üretim, enerji, inşaat, tüketim malzemeleri, otomotiv, profesyonel hizmetler olduğu saptandı. Ayrıca Konyada en çok kullanılan mobil teknolojiler, mobil ses, mesajlaşma, toplu mesajlaşma, mobil pos ve sabit GSM terminali (FCT) oldu şeklinde konuştu.



Türkiye'nin teknoloji alıp tüketmekten öte artık teknoloji üretimine geçecektir. Ülkemiz maalesef sanayi çağını ıskaladı. Ancak bilişim teknoloji çağında bu olmayacaktır. Dünya genelinde ülkemizin ekonomik durumu çok güçlü. Ama ülkemizde cari açık ve bölgeler arası gelir dağılımında sıkıntılar yaşıyor. Ülkemiz üretim satışından daha fazla satın alıyor. Bu durumu çözmek için kamu ile birlikte hareket ederek cari açığın kontrol edilebilir olmasını sağlamalıyız. Herkesin ülkemizin cari açığını kapatmak için çalışması



Süreyya Cıvı

Babaoğlu KOP İdaresi Başkanlığı'na atandı, KTO Karatay Üniversitesi'ne veda etti

KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Babaoğlu'nun KOP İdaresi Başkanı olarak atanmasının ardından, kurucu rektörlüğünü yaptığı KTO Karatay Üniversitesi'nde veda programı düzenlendi.

Programda Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkan Yardımcısı İsmail Hakkı Kolat ve Konya Ticaret Borsası Başkanı M. Uğur Kaleli, Üniversite personeli ve davetliler katıldı.

Veda programında konuşan KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkan Yardımcısı İsmail Hakkı Kolat, Rektör Prof. Dr. Mehmet Babaoğlu ile Üniversitenin kuruluş aşamasından beri büyük bir özveri ile çalışıp Üniversiteyi Türkiye'ye kazandırdıklarını belirterek, "Rektörümüz Prof. Dr. Mehmet Babaoğlu birlikte çalıştığımız, dürüst, çalışkan ve çok değerli bir hocamızdır. Başbakanımız tarafından KOP İdaresi Başkanı olarak atanması bu değerinin bir göstergesidir. Aramızdan ayrıldığı için üzünüz, yeni görevinde de başarılı olacağından eminim." dedi.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk de topluluğuna yapılan büyük projelerin herkese nasip olmayacağına altını çizerek Rektör Prof. Dr. Mehmet Babaoğlu'nun çok kutsal bir görevi yüklediğini ve bu görevi büyük özvenlerle layıkıyla yerine getirdiğini belirtti.

Prof. Dr. Mehmet Babaoğlu da büyük zorluklarla fedakarane mücadele edilerek Konya'nın ikinci üniversitesini

kurduklarını ifade ederek Konya Ticaret Odası'na ve üniversitenin kuruluş aşamasından bugüne kadar emeği geçen herkese teşekkürlerini iletti. Üniversite'den fiziki olarak ayrıldığı belirtilen Babaoğlu, "Şu an rektörlük görevimden ayrılıyorum ancak manen ve fikren üniversitemizin yanında olacağım ve projelerle üniversitemize destek olmaya çalışacağım. Üniversitemiz inşallah çok kısa sürede çok iyi yerlerde olacaktır. Rektörlüğüm sırasında bana desteklerini esirgermeyen herkese çok teşekkür ederim." dedi.

Konuşmaların ardından Prof. Dr. Mehmet Babaoğlu'na çalışmalarından dolayı plaket hediye edildi.

KTO Karatay Üniversitesi Rektörlük görevini vekaleten, bir dönem başbakan danışmanlığı da yapmış olan Türkiye'nin yetiştirdiği nadide bilim insanlarından, Prof. Dr. Osman OKKAN'ın yürüteceği bildirildi.





Konya'ya Mesleki Eğitim Merkezi kurulmalı

Mevlana Kalkınma Ajansının (MEVKA) 2012 yılı için destek vermeyi planladığı güdümlü proje uygulaması çerçevesinde ön değerlendirme toplantısı Konya Ticaret Odasında yapıldı.

Mevlana Kalkınma Ajansının (MEVKA) 2012 yılı için destek vermeyi planladığı güdümlü proje uygulaması çerçevesinde ön değerlendirme toplantısı Konya Ticaret Odasında yapıldı. Koordinasyon ve istişare amaçlı yapılan toplantıda, 2012 yılı güdümlü proje konusu olarak Konya'ya "Mesleki Eğitim Merkezi" kurulması yönünde görüş birliğine varıldı.

Toplantıya, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu, MEVKA Genel Sekreteri Dr. Ahmet Akman, KTO Karatay Üniversitesi Rektör Vekili, Prof. Dr. Osman Okka, Konya Büyükşehir Belediyesi, Meram Belediyesi, Selçuklu Belediyesi, Karatay Belediyesi, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Borsası, Konya Organize Sanayi Bölgesi, Konya Teknokent ve ASKON Konya Şubesinden temsilciler katıldı.

MEVKA Genel Sekreteri Dr. Ahmet Akman toplantının çığılşında yaptığı konuşmada MEVKA'nın önemli destek mekanizmalarından biri olan güdümlü proje desteği kapsamında büyük ölçekli altyapı projelerini desteklemeyi amaçladıklarını belirtti. Yapılan toplantının amacının, bu konuda gerekli koordinasyonu sağlamak olduğunu ifade eden Akman, "Saha çalışmaları sonucunda belirlenen alanlar için bölgedeki girişimcilik ve yenilikçilik kapasitesini geliştirecek nitelikte büyük ölçekli altyapı ve/veya işletme desteklerini içeren proje tekliflerini değerlendirmeye alacağız" dedi. Güdümlü projelerin uygulama süresinin 2 yıl ve ajans tarafından sağlanacak hibe oranının %90 olduğunu ifade eden Akman, "Belirlenecek olan Güdümlü projeye tahmini 6 milyon TL'lik bir kaynak aktarımı olacak. Yürürlüce kuruluşun da desteğiyle bu miktarın daha büyük bütçelere ulaşabilecek" diye konuştu.

İhracatını her geçen gün artıran bölge sanayisinin nitelikli eleman bulmada sıkıntı yaşadığını belirten Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu ise bölgeye geniş çaplı bir mesleki eğitim merkezinin kurulmasının önemli olduğunu vurguladı. Haydaroğlu, kurulacak bu merkez için Ticaret Odasının eş finansman yoluyla projenin %50'sini karşılayabileceğini açıkladı. Haydaroğlu şunları söyledi, "Türkiye, Ekonomik, Sosyal ve Siyasal manada çeşitli badiireler atlatmış, dehlizlerden, labirentlerden geçmiş bir ülkedir. Tüm bunların sonuçları yıllar sonra görülmeye başlandı. Bunlardan bir tanesi de Meslek Liseleri ile ilgili idi. Nitekim, kırıgın, ne yapacağını bilemez halde ve en verimli yaşlarında olan yüzlerce Mesleksiz-Sanatsız-İşsiz bir topluluk oluştu. Ailesine ve toplumuna yük

olduğunu düşünmenin genç insanların ruhunda açtığı tahribat, telafisi en zor olan bir sorundur. Sebep olanları veballeriyle baş başa bırakıp, bugün için bu konuda üzerimize düşen görevin ne olduğuna bakmamız gerekiyor. Çünkü karşımızda bütün mahzunluğu, masumluğu ve çaresizliği ile yüzlerce Mesleksiz-Sanatsız-İşsiz bir gençlik kitlesi durmakta ve gözleminizin içine bakarak bizlerden çözüm beklemektedir. Mesleksiz-Sanat ve İş istemektedir. Diğer taraftan sanayi kuruluşlarımız sıkıntı içinde kıvrınmakta ve neredeyse yaptığı yatırımdan, üretimden nedamet duymamaktadır. Çünkü, kalifiye eleman, nitelikli eleman henüz sahadadır. Konya'da 106 kalem mal üretip dünyanın dörtbir yanına ihraç edebilen işletmeler, nitelikli eleman sorununda boğulmaktadır. Tüm bu sebep-sonuç ilişki yumağı; Konya'da MESLEKİ EĞİTİM MERKEZİ'nin kurulmasını, bir mecburiyet, görev, sorumluluk ve hedef halinde getirmektedir.

Sonuç olarak kurulacak mesleki eğitim merkezinin ilimzine sağlayacağı katkılar şunlar olmalıdır:

- * Çıraklık yaşında olup okul sistemi dışında bulunan gençlere temel meslek eğitimi vermek ve bunları işe yerleştirmek.
- * Çıraklık sistemine girecek gençlerin uygun meslek seçimine rehberlik yapmak.
- * 14 – 22 yaş grubunda olup geleceğini bir işyerinde çalışarak kurmayaya çalışın gençlere çıraklık sistemi yoluyla meslek eğitimi vermek.
- * İş hayatı içinde bulunup 14 - 22 yaş grubunda olan gençleri eğitim süresince sosyal güvenlik şemsiyesi altına almak.
- * Teorik dersleri, ders araç ve gereçleriyle zenginleştirilmiş laboratuvar atölyelerde öğretmek.
- * Eğitim kurumlarıyla iş hayatı arasında işbirliği geliştirmek iş hayatının belirli bir düzeye bağlanmasına katkı sağlamak.
- * Yapılan işlerin teknolojinin kalitesinin ve veriminin yükselmesini sağlamak.

KTO Karatay Üniversitesi Rektör Vekili Prof. Dr. Osman Okka, bölgenin gelişen sanayisi göz önüne alındığında en temel probleminin ara eleman yetersizliği olduğunu ifade ederek, "Marka olabilmek ve katma değeri ürün üretebilmek için ara eleman eksikliğini giderilerek, kurumsallaşmanın sağlanması gerekmektedir. Bu nedenle finans yönetiminin güçlendirilip, Ar-Ge altyapısının kurulması önem arz ediyor" dedi.

Perakendecilik sektörü değişim içinde



KTO Başkan Vekili B. İsmail Haydaroglu, Türk Perakende Sektörünü geleneksel perakendecilikten modern, yani ORGANİZE-PROFESYONEL ve KURUMLAŞMIŞ perakendeciliğe doğru bir değişim içinde olduğunu söyledi.

Haydaroglu konuyla ilgili yaptığı açıklama perakende sektörünün %65'nin GELENEKSEL %35'nin ORGANİZE perakendeciliğe doğru bir değişim içinde olduğunu belirterek, bu değişim toplumun geneli ve tüm ekonomiyi etkilediğini kaydetti.

Türkiye Perakende Sektörünü 2010 yılında 187 Milyar \$ doların 2014 yılında 250 Milyar \$'lık büyüklüğe ulaşmasının tahmin edildiğini dile getiren Haydaroglu, açıklamasında şu görüşlere yer verdi; "2010 yılında bu pastadan en büyük payı yüzde 53 oran ve 96 Milyar \$ ile GIDA SEKTÖRÜ aldı. Gıda Sektörünün tarımsal ve hayvansal üretim cephesine baktığımızda bu oran GSMH'nin %30'u, istihdamın %45'i anlamına gelmektedir. Bu ise Perakende Sektöründeki gıda payının domino etkisinin hangi boyutlara ulaştığını göstermektedir. Ayrıca 2010 yılında 3 milyon kişiye sektörde istihdam sağlandı. Bunun %10'u Org. Perakende sektöründendir. Önümüzdeki 5 yıl içinde 200 bin kişi daha istihdam edilmesi tahmin ediliyor." Toplumsal yaşamdaki

değişim ve dönüşümlerin modern Organize Perakende Sektörünün de büyümesini kaçınılmaz kıldığına dikkat çeken Haydaroglu, sektörün TUKETİCİ GUVEN ENDEKSİNDE yükselen bir seyir izlediğini işaret etti.

Haydaroglu açıklamasını şöyle sürdürdü; "2010 yılında 830 bin m2 büyüklüğe sahip 28 adet AVM açılırken aynı yıl içinde 7 adet büyük çaplı birleşme-satın alma gerçekleşmiştir. Bu gelişme ve beklentiler de gösteriyor ki; sektörde tekelleşme eğilimleri artıyor. İşte tam bu noktada biz tüketicilere ve yöneticilere görevler düşmektedir. Ulusal çapta marka oluşturma çalışmalarını Konya'dan çıkması için yerel firmaların desteklenmesi hepimizin görevidir. Tüketicilerin tercihleri ile yerel yönetimler kurumların önünü açarak destek vermeliyiz. Benim şahsi düşüncem çalışanları ve yeni katılımcıları mesleki ve kişisel gelişimine katkıda bulunacak eğitim desteği verilebilir. Bu konuda çalışma başlatıldı. Konya Ticaret Odası olarak Milli Eğitim Bakanlığına bu konu ile ilgili teklifte bulduk. Teklifimiz kabul gördü. İşkur bununla ilgili sanırım önümüzdeki aylarda kurs açacak. Ayrıca, Konya Ticaret Odası bünyesindeki sektör temsilcileri ile birlikte, sorunların tespiti, ve çözümü için bir çalışma başlatmış bulunuyoruz."

Bilişimciler CEBiT 2011 Bilişim Fuarı'nı ziyaret etti

Konya Ticaret Odası 53. Meslek Komitesi'ndeki Bilişimciler ile Konya Bilişim Derneği Cebit 2011 Bilişim Fuarı'nı ziyaret etti.

Konya Ticaret Odası 53. Meslek Komitesi'ndeki Bilişimciler ile Konya Bilişim Derneği Cebit 2011 Bilişim Fuarı'nı ziyaret etti.

Konya Ticaret Odası Bilişimciler Komitesi ile Konya Bilişim Derneği Cebit 2011 Bilişim Fuarı'nı ziyaret etti.

Konya Bilişim Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öztürk, yaptığı yazılı açıklamada, geçmiş yıllara oranla fuarın etkinliğini, fuara son kullanıcıların daha çok profesyonellerin yönelmiş olduğunu belirtti.

Öztürk, "Meslektaşlarımız Fuar ziyareti organizasyonundan oldukça memnun olduklarını, iş ortaklığı konusunda görüşmeler yapma fırsatı bulduklarını, bu tür organizasyonların devam ettirilmesini ifade ederek, Konya Bilişim Derneği ve Konya Ticaret Odası'na teşekkür ettikleri" dedi.



Sinerji zirvesi başlığı altında çok sayıda seminer ve panelin gerçekleştirildiği fuarda seminerlere katılma imkanı bulduklarını ifade eden Öztürk, Microsoft Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Çağayan'a soru yönelttiklerini bildirdi.

Öztürk, Konya Bilişim Derneği ve Konya Ticaret Odası 53. Meslek komitesi olarak, 27 Ekim tarihinde İstanbul Fuar Merkezinde düzenlenecek olan Onlysoft 2011 yazılım Fuarı için toplu bir ziyaret gerçekleştirilmek için çalışmalarına başladıklarını, yeterli katılım olduğu takdirde ziyaret düzenleyeceklerini kaydetti.





İş Teftiş Kurulu Başkanlığı Tarafından Yapılan Teftişlerde KOS'ta sigortalılık oranı yüksek tespit edildi...

Çalışma Bakanlığı İş Teftiş Kurulu Başkanlığı müfettişleri tarafından, Konya Organize Sanayi Bölgesi (KOS)nde yürütülen teftiş çalışmaları ile ilgili bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Toplantıda, Baş İş Müfettişi Ali Aydın'ın başkanlığındaki heyetin yaptığı denetimlerde KOS'ta sigortalı işçi çalıştırma oranının çok yüksek olduğunu tespit edildiği bildirildi.

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren işletmeler ve Konya'da metal sektöründe çalışan işyerlerini teftiş etmek üzere bir süre önce Konya'ya gelen Çalışma Bakanlığı İş Teftiş Kurulu Başkanlığı müfettişleri çalışmalarına devam ediyor. KOS'ta yapılan teftiş çalışmalarıyla ilgili sanayiciler ve müfettişlerin karşılıklı görüş alışverişinde bulunduğu bilgilendirme toplantısının ilki KOS Bölge Müdürlüğü'nde düzenlendi. KOS'ta faaliyet gösteren sanayicilerin yoğun katılımıyla gerçekleşen toplantıda konuşan Baş İş Müfettişi Ali Aydın, yapılan çalışmalar neticesinde KOS'ta sigortalı çalışan oranının çok yüksek olduğunu tespit ettiklerini söyledi. İşletmelerde tespit edilen eksiklerin ise işletme sahiplerine ve mail müşavirlerine bildirildiğini belirten Aydın, Ekim ayında bu eksiklerin giderilip

giderilmediği ile ilgili yeniden denetleme yapılacağını kaydetti. Aydın, Konya'da metal iş kolunda faaliyet gösteren işletmeler yönelik teftişlerin ise Kasım ayında başlayacağını sözlere ekledi.

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde düzenlenen bilgilendirme toplantısının açılışında söz alan Konya Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, bölgede sigortalı çalışan sayısının yüksek olmasının kendilerini mutlu ettiği belirtti. Türkiye'nin Türk özel sektörünün desteğiyle bugün dünyanın 16'ncı büyük ekonomisi haline geldiğini anlatan Büyükhelvacıgil, yakalanan başarının sürdürülebilir olması için işçisiyle, işvereniyle, bürokrasisiyle herkesin ortak bir akılda buluşarak çalışmaya devam etmesi gerektiğini belirtti.

Toplantının sonunda müfettişler, sanayicilerin sorularını yanıtladı.

Toplantıya SGK İl Müdürü Özge Songül, İŞKUR İl Müdürü Tahsin Güven, TÜROMB Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet İçyer, KTO Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Büyükeğen, Muhasebeciler Odası Başkanı İsmail Türan ile sanayici ve iş adamları katıldı.





Girişimcilik için paraya değil, cesaret ve sezgiye ihtiyaç var

13. Türkçe Konuşan Girişimciler Programı'na katılanların sertifikalarını TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu verdi. Hisarcıklıoğlu konuk girişimcileri, "Hayalinizi her zaman büyük tutun, korkmayın ve yılmayın tavsiyesinde bulunurken, girişimcilik için paradan önce cesaret ve sezgiye ihtiyaç olduğunu söyledi.

Ankara, İstanbul, Kayseri ve Nevşehir'deki etkinlik ve eğitimlerle yoğun bir içerikle düzenlenen 13. Türkçe Konuşan Girişimciler Programı'na 21 ülke ve 4 özerk bölgeden Türkiye konuşabilen 42 girişimci katıldı.

Programın Açılış konuşmasını Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Bilal İsmail Haydaroğlu yaptı.

Haydaroğlu şunları söyledi, "Çağımız her ne kadar, bilim teknoloji çağı olsa da tüm bunların temelinde ekonomik güç yatmaktadır.

Bu güce sahip olan ülkeler, bilimde, teknolojiye olduğu kadar, uluslararası ilişkilerde de güçlü olmaktadır dünya siyasetine yön vermekte, ülkeleri bölgeleri kendi politikaları doğrultusunda dizayn edebilmektedir.

Dünya iki kutuplu yapıdan tek kutuplu yapıya geçmiş, ancak bu yapının meydana geldiği sorunlar, söz konusu sürecin de sona erme noktasında yaklaştığı göstermektedir.

Bu noktadan sonra dünyada olması muhtemel yeni yapılanma, bölgesel, coğrafi, kültürel, eş değer ülkelerin oluşturacağı çok sayıda bloklardan meydana gelecektir.

Bu bloklardaki ülkeler mukayeseli üstünüklüklerini ortaya koyarak, blok dahilinde ticarete ilme kazandıracak, ekonomik değerlerin sahip çıkma düşüncesi gelişerek, ortak dış politika ve savunma işbirliğinin doğmasına doğru bir süreç yaşanacaktır.

Olması muhtemel bu yapılaşma öncesinde Türkiye'nin hinterlandi dahilinde farklı ve geniş bir coğrafya bulunmaktadır.

Gerek jeopolitik konum, gerek ekonomik büyüklüğü, demokratik yapısı ve gerçek tarih sürecinden gelen misyon yükümlülüğü ile; Türkiye bu coğrafyanın doğal sıkt merkezidir.

Tüm bunları göz önüne aldığımızda tarihi akışı, söz konusu coğrafyadaki iş adamlarına, önemli bir görev yüklenmektedir.

Bu görev aralarındaki ticaretin geliştirilmesi ve doğacak sonuçların değerlendirilmesidir.

Zaten ortak değerler zemini; bu süreçte yardımcı olacak ve aksışkanlık kazandıracaktır.

Türkçe konuşan girişimciler programı da, yeni yapılanmanın ana unsurlarından bir tanesidir, ve son derece önemlidir.

Farklı ticari ilişkilerin farkındalıkların doğmasına kapı aralamaktadır.

Sonuç itibarıyla; aramızdaki ticari ilişkilerin gelişmesi gerekmektedir.

Ticaretimizin hacmi ne olursa olsun, karşılıklı iş yapma potansiyelimizi geliştirme ve bir başlangıç olma adına ticari adımlar atmamız zorurüdür.

Bu programdan faydalanı sonuçlar çıkacağına inanıyor sizleri Konya Ticaret Odası ve şahsım adına saygılarımla selamlıyorum. Program katılımlarıyla TOBB Birlik Merkezinde düzenlenen toplantıda bir araya gelen ve sertifikalarını veren TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, bütün katılımlarına tek tek konuşarak bilgi aldı.

—Para kazanmanın yolu ticaretten geçer Hisarcıklıoğlu toplantının açılışında yaptığı konuşmada, Türkiyeyi kullanarak Atlantik'ten Pasifik'e kadar gidilebileceğini hatırlattı. "Bizim gittiğimiz ülkelerde dilimizi bilen anlaşabileceğimiz insanlara ihtiyacımız var" diyen Hisarcıklıoğlu, bu programın adeta bir köprü oluşturduğunu anlattı.

Para kazanmanın yolunun ticaretten geçtiğini vurgulayan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu katılımcılara "Ülkenizde daha güçlü olabilmemiz için bu programları hazırlıyoruz" dedi.

Türkiye'nin dünyanın en büyük 16. ekonomisi olduğunu dile getiren Hisarcıklıoğlu şöyle konuştu: "Türkiye bugün İtalya ve Çin arasında, ekonomisi en güçlü ülke haline geldi. 130 milyar dolarlık ihracatın yüzde 92'si sanayi malı. Eskiden bizde en büyük amaç bürokrat, memur olma idi. Ama son 30 yılda bunu değiştirdik. Girişimci taralmızı keşfettik. Dünya meta-hahitlik sektöründe ikinci sıradayız. Taşımacılıkta yine dünya ikincisiz. Tunz'de dünyanın ilk 7 destinasyonundan birisiz. Yılda 30 milyon turist geliyor. 30 yıl önce sadece 300 bin turist geliyordu. İhracatımızın yüzde 60'ını AB ülkelerine yapıyoruz. Rekabet etmeyi de, kaliteli üretmeyi de öğrendik."

—İlk 6 ayda yüzde 10,2 büyüdü

Dünya krizlerle boğuşurken, Türkiye'nin bu yılın ilk 6 ayında yüzde 10,2 büyüdüğünü anlatan Hisarcıklıoğlu, "Bizden sonra Çin geliyor. 6 ayda 50 milyar dolarlık yatırım yapılmış. Bizim tecrübelerimizden her türlü istifade edebilirsiniz. Biz kardeşiz" dedi. Para kazanmanın yolunun alıp satmaktan geçtiğini vurgulayan Hisarcıklıoğlu, konuk yatırımcılara DEİK'te daha yakın temas kurlmaları önerisinde bulundu. Hisarcıklıoğlu konukları, 18-19 Kasım 2011 tarihinde yapılacak Dünya Türk İş Konseyi'ne de davet etti.

Kaynak: www.tobb.org.tr





MEVKA KTO üyelerini Mali Destek Programı hakkında bilgilendirdi

Mevlana Kalkınma Ajansı'nın 2011 yılı Mali Destek Programları (İktisadi İşletmelerde Rekabetçiliğin Geliştirilmesine Yönelik Mali Destek Programı ve Kırsal Kalkınma Mali Destek Programı) konusunda bilgilendirme toplantısı düzenlendi.

Konya Ticaret Odası Meclis Salonu'nun düzenlenen toplantıya MEVKA Program Yönetim Birimi Uzmanı Fatih Yalçın ve Gürcan Ergün katıldı.

KTO üyelerine yönelik düzenlenen toplantıda konuşan MEVKA Program Yönetim Birimi Uzmanı Fatih Yalçın MEVKA hakkında kısa bilgiler verdi. Yalçın MEVKA, TR 52 Düzey-2 Bölgesinde (Konya-Karaman), 5449 sayılı Kanun'un 1. maddesine göre, kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyelli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma planı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak amacıyla 22.11.2008 tarih ve 2008/14306 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuş ve fúzel kişiliği haliz bir kurumdur. dedi

Yalçın, T.C. Mevlana Kalkınma Ajansı'nın belirtilen kanun ve

yönetmelik çerçevesinde, TR52 Düzey-2 Bölgesi 2010-2013 Bölge Planını hazırladığını belirterek Planda TR52 Bölgesi'nin vizyonu "Kaynaklarını etkin ve çevreye duyarlı kullanan, sosyo-kültürel yapısı güçlü, rekabetçilik temelinde sürekli gelişen lider bir bölge olmak" şeklinde tanımlandığını ve bu doğrultuda beş tematik eksen belirlendiğini belirterek bunların "Bölgenin rekabetçilik düzeyinin artırılması, Bölgenin cazibesinin artırılması, Doğal kaynakların sürdürülebilirliğini sağlanması, İnsan kaynaklarının geliştirilmesi ve istihdamın artırılması, Sosyo-kültürel yapının güçlendirilmesi"nden oluştuğunu söyledi.

Yalçın MEVKA tarafından 2011 yılı kapsamında İktisadi İşletmelerde Rekabetçiliğin Geliştirilmesine Yönelik Mali Destek Programı ve Kırsal Kalkınma Mali Destek Programı başlıklarında iki ayrı mali destek programı öngörüldüğünü anlatarak, MEVKA'nın 2011 yılı için belirlediği bütçe kapsamında karşılıksız mali destek olarak dağıtılacak toplam tutarın 15 000 000 TL olduğunu, Bu tutarın mali destek programları arasındaki tahsisinin İktisadi İşletmelerde Rekabetçiliğin Geliştirilmesine Yönelik Mali Destek Programı: 11 500 000 TL, Kırsal Kalkınma Mali Destek Programı: 3 500 000 TL olduğunu dile getirdi.



Konya İl Sağlık Müdürlüğü Obezite Birimi KTO'da seminer verdi

Konya İl Sağlık Müdürlüğü Eğitim Şube Müdürlüğü Obezite Birimi TÜRKİYE OBEZİTE (ŞİŞMANLIK) İLE MÜCADELE VE KONTROL 2010- 2014 PROGRAMI ile ilgili Konya Ticaret Odası'nda seminer verdi.

Konya Ticaret Odası Yöneticilerine ve personelinin katıldığı semineri Konya İl Sağlık Müdürlüğü Eğitim Şube Müdürlüğü Obezite Biriminden Diyetisyen Ayşegül Kocademir ve Özlem Elmaskaya verdi.

Ayşegül Kocademir obezite ile mücadelenin 2010 yılında başladığını, bu programın 2014 yılına kadar devam edeceğini, düzenlenen faaliyetlerle halkı daha çok bilgilendirmeyi ve farkındalık oluşturmaya hedeflediklerini söyledi.

Kocademir Obezite ile ilgili şunları söyledi;

"Koruyucu sağlık hizmetleri kapsamında toplumun, farklı araçlar kullanılarak obezite, yeterli ve dengeli beslenme ve fiziksel aktivite konularında bilgilendirilmesi, obezitenin teşhis ve tedavisine yönelik önlemlerin alınması ve izleme ve değerlendirme çalışmaları bu programın kapsamını oluşturmaktadır.

WHO nun 2002 raporuna göre Dünyanın en önemli ilk 10 sorunu içinde OBEZİTE' de yer almaktadır.

Dünya nüfusu yaklaşık 6, 6 milyar, 2008 yılında dünyada obezite sayısı 400 milyon kişi, fazla kilolu sayısı ise 1.6 milyar, 2015 yılında bu rakamların obezitede 700 milyon kişi, fazla kiloluda da 2.3 milyar kişi olacağı tahmin edilmektedir.



KTO'YA ZİYARETLER



KTO KARATAY MÜTEVELLİ HEYET BAŞKAN YARDIMCISI İSMAİL HAKKI KOLAT, MÜTEVELLİ HEYET ÜYELERİ MURTEZA ÇELİKEL, NACİ ATALAY



MÜSİAD ESKİ GENEL BAŞKANI ÖMER BOLAT



SUN TV YÖNETİM KURULU BAŞKANI ESAT DUYSAK VE GENEL YAYIN YÖNETMENİ YASİN DUYSAK



İL KÜLTÜR MÜDÜRÜ MUSTAFA ÇIPAN



KONYA FİKİR, SANAT VE KÜLTÜR ADAMLARI DERNEĞİ

KTO HEYETİNDEN ZİYARETLER

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Başkanlığındaki KTO Heyeti, KTO Meclis Üyeleri Naci Atalay ve Mehmet Güllüoğlu'nu ziyaret ederek sektörleri hakkında bilgi aldı. Ziyarette KTO Meclis Başkanı Seyit Karaca, KTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu, KTO Yönetim Kurulu Üyeleri Fatih Mehmet yavuz ve Mustafa Büyükeğen Hazır bulundu.



2012-2014 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program (OVP)

Orta Vadeli Programın temel amacı, Türkiye'nin büyümesini sürdürmek, cari işlemler açığını azaltmak ve böylece makroekonomik ve finansal istikrarı korumak olarak belirlendi.



2012-2014 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program, Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlandı.

Programa göre, son bir yıllık dönemde dünya ekonomisinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ayrışmanın belirginleştiği, uluslararası ekonomik ve finansal politikalarda tam bir koordinasyonun sağlanmadığı, özellikle bazı gelişmiş ülkelerde hükümetlerin gerekli kararları zamanında alamadığı, küresel ölçekte makroekonomik ve finansal istikrarın sağlanmadığı ve belirsizliklerin artarak sürdüğü bir süreç yaşandı.

Dünya ekonomisinde artan belirsizlik ve olumsuzluklar neticesinde küresel büyüme beklentileri aşağı yönlü revize edildi.

Söz konusu gelişimde özellikle bazı Avrupa Birliği ülkelerinin borçlarının sürdürülebilirliğine ve bunun finans sektörüne olası etkilerine dair artan kaygıların yanı sıra ABD'nin ekonomik performansının beklenenin altında kalması etkili oldu.

Mevcut sorunların kısa vadede aşılabilmesine ve küresel büyümenin yeniden ivme kazanmasına ilişkin belirsizlikler devam etti.

Önümüzdeki dönemde, Türkiye'nin ticaret ortağı olduğu ülkeler başta olmak üzere, dünya ekonomisindeki gelişmeler yakından izlenerek Orta Vadeli Programın temel çerçevesi korunmak şartıyla gerekli olacak politika uyarlamaları hızlı ve kararlı bir şekilde gerçekleştirilecek.

Programın amacı...

Küresel ekonomi ile ilgili son ekonomik gelişmelerde de dikkate alan Orta Vadeli Programın temel amacı, ülkenin refah seviyesinin artırılması nihai hedefi doğrultusunda istikrarlı bir büyüme sürecinde istihdamı artırmak, mali disiplini sürdürmek, yurtdışı tasarrufları artırmak, cari açığı azaltmak ve böylece makroekonomik istikrarı güçlendirmek olarak belirlendi.

Program döneminde maliye ve para politikaları ile makro ihtiyati düzenlemeler, güven, istikrar ve öngörülebilirliği güçlendirecek ve ekonominin dış shocklara karşı dayanıklılığını artıracak bir çerçevede uygulanacak.

Orta vadeli program kapsamında cari işlemler açığına kalıcı olarak çözüm getirecek yapısal düzenlemelerin de hızlı bir şekilde uygulamaya konulmasına öncelik verilecek.

Bu çerçevede, yatırım ortamının iyileştirilmesi ile ilgili eylem planı uygulamalarına devam edilecek, kayıtdışılıkla mücadelede edilecek, ihracata dönük üretim, girdi tedarik ve ihracat pazarlarının çeşitlendirilmesi stratejilerine ilişkin çalışmalar tamamlanacak, İstanbul uluslararası finans merkezi olması çalışmalarına hız verilecek, enerjide dışa bağımlılığı azaltacak adımlara devam edilecek ve ar-ge ve yenilikçiliğin geliştirilmesine yönelik programlar etkin bir biçimde uygulanacak.

İstihdamı artırmak için istikrarlı büyüme ortamını sağlayacak politikaların yanı sıra işgücünün niteliğini, işgücü piyasasının esnekliğini ve işgücüne katılımı artıracak politikalara ağırlık verilecek.

Ekonominin rekabet gücü, kamu harcamalarında etkinliği, iyi yönetim, devlet yardımları, eğitim sistemi, yargı sistemi, vergi sistemi, kayıtdışılık, yerel yönetimler ve bölgesel gelişme alanlarındaki yapısal dönüşümün devam ettirilmesi programın temel öncelikleri arasında yer alacak.



Kişi başına düşen milli gelir

Programa göre, Türkiye'de GSYH büyümesinin 2012 yılında yüzde 4 seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor.

2013 ve 2014 yıllarında ise büyümenin potansiyel seviyesine yaklaşarak yüzde 5 düzeyine ulaşması hedeflenirken büyümenin özel tüketim ve özel yatırım kaynaklı olması öngörülmüyor.

Program döneminde, reel olarak yıllık ortalamada, özel tüketim harcamalarının yüzde 3,3, özel sabit sermaye yatırımlarının yüzde 8,7, kamu tüketim harcamalarının yüzde 2,9, kamu sabit sermaye yatırımlarının ise yüzde 3,6 artması bekleniyor.

Kriz döneminde program dönemi boyunca kamu ve özel kesimin tasarruflarında artış, kamu ve özel kesim tasarruflarının artışı ise azalma hedefleniyor.

Ekonomik büyümenin yanı sıra, işgücü piyasasının daha esnek hale getirecek politikaların da uygulanmasıyla program döneminde, tarım dışında 1,5 milyon kişi ilave istihdam yaratılması bekleniyor.

Bu dönemde tarım istihdamında beklenen sınırlı gerilemenin etkisiyle toplam istihdam artışının 1,3 milyon kişi olacağı tahmin ediliyor. Dönem sonunda istihdam oranının yüzde 44,8, işsizlik oranının ise yüzde 9,9 olması bekleniyor.

Programa göre Türkiye'nin 2011 yılında 766, 2012'de 822, 2013'te 888 ve 2014 yılında da 952 milyar dolar GSH'ye ulaşması öngörülmüyor.

Kişi başına düşen milli gelir ise 2011'de 10 bin 363, 2012'de 10 bin 973, 2013 yılında 11 bin 716, 2014 yılında 12 bin 412 dolar olacak.

Nüfus 3 yılda yaklaşık 3 milyon artacak

Programa göre, bu yılın sonunda 73 milyon 950 bin kişi olması öngörülen Türkiye nüfusu, 3 yıl sonunda yaklaşık 3 milyon artacak. 2014 yılı sonunda Türkiye nüfusu 76 milyon 707 bine çıkacak.



Programa göre bu yılın sonunda 71,7 milyar dolar olması beklenen cari işlemler açığı 2014 yılında 67,1 milyar dolara gerileyecek.

2011 yılı sonunda yüzde 9,4 olarak gerçekleşmesi beklenen cari işlemler açığının GSYHYa oranı da dönem sonunda yüzde 7'ye inecek.

Kamu maliyesi

Kamu kesimi açığının GSYHYa oranının, 2011 yılı için tahmin edilen yüzde 1'lik seviyesinden program dönemi sonunda yüzde 0,4'e gerileyeceği öngörülmüyor.

2011 yılında GSYHYa oran olarak yüzde 2,2 düzeyinde olan faiz giderleri ve özelleştirme gelirleri hariç kamu kesimi fazlasının program dönemi sonunda aynı seviyede gerçekleşmesi öngörülmüyor.

Bu yıl yüzde 37,4 olarak gerçekleşeceği tahmin edilen genel devlet harcamalarının GSYHYa oranının, 2014 yılında yüzde 36,5'e düşmesi bekleniyor.

2011 yılında yüzde 33,9 olacağı tahmin edilen genel devlet faiz dışı harcamalarının GSYHYa oranının, program dönemi sonunda yüzde 33,2'ye gerilemesi, bu yıl yüzde 36,1 olacağı tahmin edilen özelleştirme gelirleri hariç genel devlet gelirlerinin GSYHYa oranının da 2014 yılında yüzde 35,4 olması öngörülmüyor.

2011 yılında yüzde 27,3 olarak gerçekleşeceği tahmin edilen sosyal güvenlik primleri dahil vergi yükünün (vergi red ve iadeleri hariç) GSYHYa oranının, 2012 ve 2013 yıllarında yüzde 27,1 olarak gerçekleşeceği ve program dönemi sonunda yüzde 26,9 seviyesine gerileyeceği bekleniyor.

GSYHYa oran olarak, 2010 yılında yüzde 42,2 düzeyinde gerçekleşen AB tanımlı genel yönetim nominal borç stokunun 2011 yılında yüzde 39,8 düzeyine gerilemesi öngörülmüyor.

Söz konusu oranın düzenli bir azalma eğilimi göstererek, program dönemi sonunda yüzde 32 düzeyinde gerçekleşmesi bekleniyor.

Program döneminde özelleştirmeler sonrasında küçülen KİT sisteminin, 2011 yılında yüzde 0,2 olması tahmin edilen faiz dışı açığının GSYHYa oranının program dönemi sonunda kapanması bekleniyor.

Ödemeler dengesi

Türkiye'nin ticaret ortaklarının büyümesinin 2010 ve 2011 yıllarına göre nispeten daha yüksek olacağı ve ihracatı artırmaya





dönük politikaların etkisini göstererek, ihracatın cari fiyatlarla yıllık ortalama olarak yüzde 11,2 oranında artacağı beklenirken, ihracatın 2014 yılında 185,1 milyar dolara ulaşması öngörülmüştür.

Büyüme dönemlerinde ithalatta gerçekleşen yüksek artış oranlarının, program döneminde alınacak politika tedbirleriyle yerini daha ilimli artışlara bırakacağı ve ithalatın yıllık ortalama yüzde 7,7 artışla 2014 yılında 295,9 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.

2014 yılı sonu itibarıyla ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 62,6 olması hedefleniyor. 2011 yılı sonunda 49,6 milyar dolar olacağı tahmin edilen enerji ithalatının (27. Fasıl) dönem sonunda 56,8 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Turizm gelirlerinin GSYİH içindeki payının program dönemi boyunca ortalama yüzde 3,3 seviyesinde olacağı tahmin ediliyor.

Program döneminde yurtdışı tasarrufları arttırmaya ve ekonominin üretim yapısının ithalata olan yüksek bağımlılığını azaltmaya yönelik politikaların da katkısıyla, 2011 yılı sonunda yüzde 9,4 olarak gerçekleşmesi beklenen cari işlemler açığının GSYİHya oranının dönem sonunda yüzde 7'ye inmesi hedefleniyor.

Enflasyon

Toplam talep koşullarının enflasyona düşüş yönünde yaptığı katkının Program döneminde devam edeceği ve emtia fiyatlarının büyük ölçüde yatay seyredeceği öngörülmüştür.

Politika faizlerinin dönem boyunca tek haneli düzeylerde kalması, gıda enflasyonunun yüzde 7 seviyesinde dalgalanması ve petrol fiyatlarının 100 dolar civarında seyretmesi bekleniyor. Bu çerçevede, TÜFE yıllık artış hızının, 2012-2014 yıllarında orta vadeli hedef olan yüzde 5'e yakın gerçekleşeceği tahmin ediliyor.

ORTA VADELİ PROGRAMDA TEMEL HEDEFLER

- Ekonominin rekabet gücünü artırma,
- Kamu harcamalarında etkinlik,

- Devlet yardımlarında isabetlilik,
- Kayıt dışılığın azaltılması,
- İşgücüne daha üstün nitelik kazandıracak eğitim olanaklarının seferber edilmesi,
- Özel sektöre ekonomide daha fazla rol verilmesi olarak belirlenmiştir.

ORTA VADELİ PROGRAMDA CARİ AÇIĞI ÖNLEME TEDBİRLERİ

Cari işlemler açığının yüksek seyrini sürdürüleceği beklenmektedir. Bu çerçevede cari işlemler açığının bu yıl milli gelirin % 9,4'üne ulaşması beklenmektedir. Diğer yandan, Cari açığta artık azalış trendinin başladığı belirtilerek, 2012 yılında % 8'e, 2013 yılında %7,5'a, 2014 yılında % 7'ye düşmüş bir cari



açık öngörülmektedir. Cari açığı kalıcı olarak çözümlenecek rekabet gücünü artırıcı yapısal düzenlemelerin hızla uygulamaya konulmasına öncelik verilecektir. Alınacak tedbirler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Yatırım ortamının iyileştirilmesi ile eylem planı uygulamalarına devam edilecektir.
2. Kayıtdışılıkla etkin bir şekilde mücadele edilecektir.
3. İhracat dönük üretim, girdi tedarik ve ihracat

pazarlarının çeşitlendirilmesi stratejilerine ilişkin çalışmalar

4. Finansal sistemin güçlendirilmesi
5. Enerji dışı bağımlılığın azaltılması çalışmaları
6. Ar-Ge ve Yenilikliliğin geliştirilmesi programlarının etkin uygulanması

Kaynak: <http://www.cnnturk.com/2011/ekonomi/genel/10/13/ste.orta.va.deli.program/633014.q/index.html>

Temel Ekonomik Büyüklükler

	2011	2012	2013	2014
BUYUME VE İSTİHDAM				
GSYH (Milyar TL, Cari Fiyatlarda)	1.281	1.426	1.572	1.733
GSYH (Milyar Dolar, Cari Fiyatlarda)	766	822	888	952
Kişi Başına Milli Gelir (GSYH, Dolar)	10.363	10.973	11.716	12.412
GSYH Büyümesi ¹⁾	7,5	4,0	5,0	5,0
Toplam Tüketim ¹⁾	6,2	3,0	3,5	3,4
Kamu	6,5	3,1	3,4	2,2
Özel	6,1	3,0	3,5	3,5
Toplam Sabit Sermaye Yatırımı ¹⁾	19,3	6,2	8,8	8,5
Kamu	7,7	-0,6	7,7	3,8
Özel	22,3	7,7	9,0	9,4
Toplam Nihai Yurtiçi Talep ¹⁾	9,3	3,9	4,9	4,8
Toplam Yurtiçi Talep ¹⁾	9,4	3,9	4,8	4,7
Nüfus (Yıl Ortası, Bin Kişi)	73.950	74.885	75.811	76.707
İşgücüne Katılma Oranı (%)	49,9	49,7	49,7	49,7
İstihdam Düzeyi (Bin Kişi)	23.925	24.257	24.752	25.264
İstihdam Oranı (%)	44,7	44,5	44,6	44,8
İşsizlik Oranı (%)	10,5	10,4	10,2	9,9
DIŞ TİCARET				
İhracat (FOB) (Milyar Dolar)	134,8	148,5	165,7	185,1
İthalat (CIF) (Milyar Dolar)	236,9	248,7	272,5	295,9
Dış Ticaret Dengesi (Milyar Dolar)	-102,1	-100,2	-106,8	-110,8
İhracat / İthalat (%)	56,9	59,7	60,8	62,6
Dış Ticaret Hacmi / GSYH (%)	48,5	48,3	49,3	50,5
Turizm Gelirleri (Milyar Dolar)	24,0	26,0	29,0	31,0
Cari İşlemler Dengesi (Milyar Dolar)	-71,7	-65,4	-67,0	-67,1
Cari İşlemler Dengesi / GSYH (%)	-9,4	-8,0	-7,5	-7,0
Ham Petrol Fiyatı (Dolar/w) ²⁾	104,7	97,0	101,5	102,2
Enerji İthalatı (27. Fasil, Milyar Dolar)	49,6	49,5	53,6	56,8
ENFLASYON				
GSYH Deflasyonu	8,0	7,0	5,0	5,0
TUFE Yıl Sonu % Değişme (Tahmin) ³⁾	7,8	5,2	5,0	5,0

KTO Başkanı Öztürk: Program gerçekçi ve uygulanabilir

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın açıkladığı Orta Vadeli Ekonomik Program'ın iş dünyası olarak beklentileri doğrultusunda oluşturulduğunu kaydederek, "Program, gerçekçi ve uygulanabilir bir yaklaşım getiriyor" dedi.

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın açıkladığı 2012 – 2014 dönemini kapsayan Orta Vadeli Ekonomik Program iş dünyası tarafından olumlu karşılandı. Programın uygulanabilir ve gerçekçi bir yaklaşım getirdiğini belirten Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk reel sektörün ve yatırımcıların önerileri görebilmeleri için yol haritası çizen programın beklentilerini karşılayacağını belirtti. Programda belirlenen 'Ülkemizin refah seviyesinin yükselmek, istikrarlı büyüme sürecini devam ettirmek, istihdamı arttırmak, mali disiplini sürdürmek, yurtiçi tasarruf seviyesini arttırmak, cari açığı azaltmak, makroekonomik istikrarı güçlendirmek' gibi temel hedeflerin reel sektörün beklentisi olduğuna dikkat çeken Öztürk, "Hedefler, ülkemizin geleceği için özel sektörün desteklenmesini ve

büyümenin sürdürülebilir hale gelmesini öngörüyor" diye konuştu.

Programda yer alan cari açığı mücadele ile ilgili oluşturulacak politikaların geç kalınmış bir karar olduğunu belirten Öztürk, "Cari açık ülkemizin en önemli sorunu olarak devam etmektedir. Programda yer alan üretimde ithalata bağımlılığın azaltıcı politikalara ağırlık verilecek olması iş dünyamız için moral kaynağı olacaktır. Ayrıca uzun vadede eğitim politikalarının oluşturulacak olması da bizler açısından olumlu bir gelişmedir. Geç de olsa alınan bu kararlar cari açığı mücadelede hükümetin özel sektörün taleplerini karşılama çabası içinde olduğunu göstermektedir" dedi.

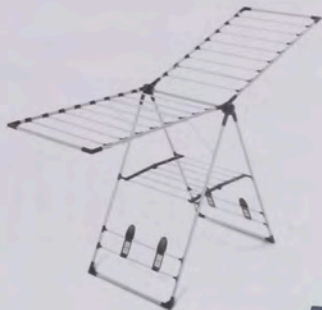
Programda yer alan finans sektöründeki tavizsiz dönüşüm ve güçlü yapının devam etmesi için Merkez Bankası'nın sadece istikrarlı para politikası üreten bir kurum olmaktan çıkarak reel ekonominin içine daha fazla girmesi gerektiğini ifade eden Öztürk, büyüme ve işsizlik gibi önemli konuların Merkez Bankası'nın görev tanımlamasına eklenmesi gerektiğini söyledi.

www.dogrular.com.tr



doğrular®

Ev ürünleri



Perilla

Black&Grey

Golden&Brown



Fabrika ve Genel Merkez / Factory :
Konya Organize Sanayi Bölgesi 7. Sokak No: 6 Selçuklu / KONYA Tel. : +90.332.239 16 40 (pbx) Fax.: +90.332.239 16 49

İstanbul Şube / Branch :
Karadeniz Mah.1204 Sk.No:11 Gaziosmanpaşa / İSTANBUL Tel. : +90.212.537 72 72 (pbx) Fax.: +90.212.537 33 42

2011 Tüketici Kalite Ödülü

Bize Bu Onuru Yaşatan

Tüm Tüketicilerimize

TEŞEKKÜR EDERİZ.



KONYA-KARAMAN BÖLGESİNİN ihracat yapısı ⁽¹⁾

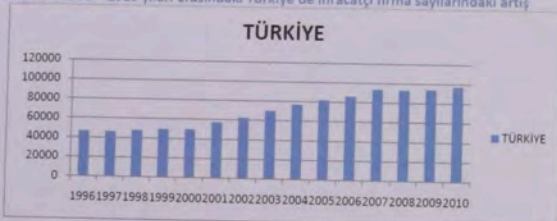
Fuat KARAGÜNEY
Uzman

1996 – 2010 YILLARI ARASINDA İLLERİN İHRACAT YAPILARI

İLLERİN İHRACATCI FIRMA SAYILARINDAKİ VE İHRACAT MİKTARLARINDAKİ DEĞİŞİM, 1996 – 2010

Bu bölümde Ekonomi Bakanlığının düzenli olarak yayınladığı illere dair ihracat verileri (1996 – 2010) coğrafi bilgi sistemleri kullanılarak mekânsal haritalar üretilmiştir. Bu sayede illerdeki ihracatçı firma sayısındaki ve ihracat miktarlarındaki değişim mekânsal olarak ifade edilebilmiştir.

Grafik 1 : 1996 – 2010 yılları arasındaki Türkiye’de ihracatçı firma sayısındaki artış



Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

- Grafikte- 1996 - 2010 yılları arasında 5 eşer yıllık süre zarflarında illerimizdeki ihracatçı firma sayılarının değişimi gösterilmiştir. Şüphesiz bu mekânsal dağılım Türkiye'nin 1980'lerde ithal ikameci politikaları terk edip dışarı açılma süreci ve bunun illerin ihracat yapıları üzerindeki etkisiyle de doğrudan ilişkilidir.
- Özellikle 1980'lerden sonra ülkenin iki büyük sanayi kutbu olan İstanbul ve Ankara arasında yeni gelişme kutupları ortaya çıkmış, İstanbul'daki sanayi, Kocaeli, Adapazarı, Bursa, Tekirdağ gibi çevre illere doğru genişlerken Ankara'nın çevresinde ise Konya, Eskişehir, Afyonkarahisar gibi iller sanayi hamleleriyle



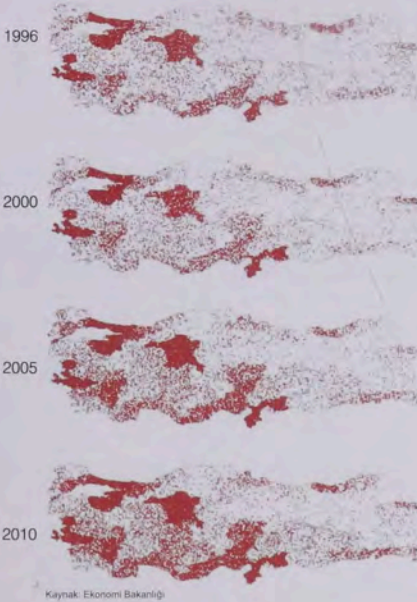
birlikte ihracat performanslarını da artırmıştır. Bu mekânsal oluşumlar Grafik-2'de açıkça okunmaktadır.

Ekonomik etkinliklerin yoğunlaştığı ve çevreye yaygınlaştığı bir diğer kutup ise Adana merkezli Çukurova Bölgesi'dir. Adana, pamuk ve tekstil üretiminde uzmanlaşırken; Hatay İli, Iskenderun ilçesinde yer alan limanı ile uluslararası ticaret ve çelik üretiminde öne çıkmıştır. Bölgeye, 1980'lerin sonunda uluslararası bir limana ve serbest bölgeye sahip Mersin'de eklenerek kuşak genişlemiştir.

Sanayileşmenin ve buna bağlı olarak ihracatçı firma sayısının artışı bir diğer gelişme eksenidir. İzmir ve çevresidir. Bir bölge merkezi olma özelliği gösteren İzmir, zamanla bazı iktisadi faaliyetleri çevre illere yaymıştır. Bu bölgede özellikle Aydın, Denizli, Afyonkarahisar Uşak gibi illeri gelişmeye başlamıştır.

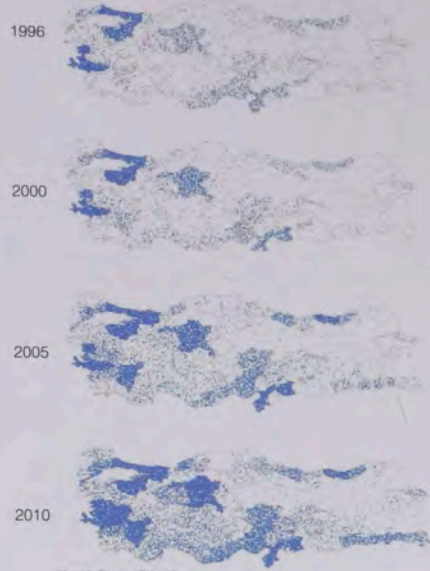
1996-2010 YILLARI ARASINDA İLLERDE İHRACATÇI FİRMA SAYILARI

Grafik 2 1996 -2010 Yılları arasında İllerde İhracatçı Firma Sayılarının Değişimi



1996-2010 YILLARI ARASINDA İLLERDE İHRACAT MİKTARLARI

Grafik 3 1996 -2010 Yılları arasında İllerin İhracat Miktarlarındaki Değişim



1996'dan 2010'a ihracatçı firma sayısındaki en iyi ilerlemeyi kaydeden iller Diyarbakır (5.5 kat), Bursa(3.1 kat), Kayseri, (4.5 kat), Burdur(4.7 kat), Konya(4 kat), Hakkari(4.8 kat), Karaman(3 kat), Kocaeli (3.2 kat), Manisa (3 kat), gibi illerdir. Bu illerin hepsi Türkiye'nin ortalama ihracatçı

Tablo 1 - Konya ve Karaman'da kayıtlı ihracatçı firma sayıları

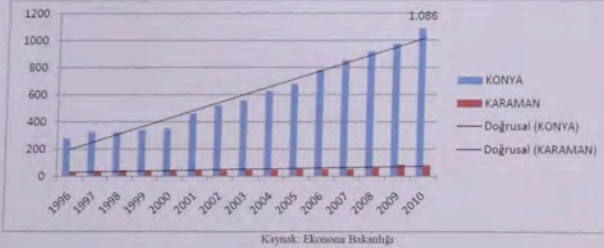
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TÜRKİYE	46670	46386	48113	49515	49823	57272	62641
KONYA	277	327	324	341	353	462	520
KARAMAN	26	39	43	40	39	42	43

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
TÜRKİYE	69973	77125	82121	85949	93748	93185	93901	97302
KONYA	558	627	679	779	852	919	974	1086
KARAMAN	45	49	53	52	54	63	86	83

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Firma sayısındaki artışından daha fazla artış yakalamıştır. TRS2 bölgesine geldiğimizde, ülkemizde toplam ihracatçı firma sayısı 1996'dan 2010'a 2 katına çıkarırken bu durum Konya ve Karamanda Türkiye performansından daha iyidir. 1996'dan 2010 Konya'daki ihracatçı firma sayısı 4 kat artarken, bu rakam Karaman'da ise 3 katdır.

Grafik 4 : 1996 – 2010 yılları arasındaki Konya ve Karaman'da kayıtlı ihracatçı firma sayısındaki artış



İLK 1000 İHRACATÇI FİRMANIN İL BAZINDA DAĞILIMI

İlk 1000 ihracatçı araştırmasını iller bazında ele aldığımızda göze çarpan en belirgin olgu İstanbul'un Ülkemizdeki toplam ihracat içindeki ağırlığıdır. İktisadi tarihimiz boyunca ülkemizin ihracat lokomotifini olan İstanbul 2010 yılında da ilk 1000 de 483 firmayla en fazla ihracat yapan il konumundadır. İstanbul'un hemen arkasından ise 66 firma ile İzmir ve daha sonra 55 firma ile Bursa gelmektedir. 4. sırada geçen yıla göre listeye 4 firma daha ekleyen Gaziantep 53 firma ile Ankarayı geride bırakmıştır. 5. sıraya gerileyen Ankara ise toplam 42 firmaya sahiptir.

2010 yılında ilk 1000 deki firmaların yaptığı toplam ihracatın yaklaşık % 73 ünü sadece bu 5 il karşılamaktadır. İlk 1000 deki 10 Milyon \$ ve üzeri ihracat yapan firmaların ülkedeki dağılımına bakıldığında 5 alt bölgede toplandığı görülmektedir. Bunlar sırasıyla;

1. İstanbul ve İstanbul'un hinterlandında kalan bölge (İstanbul, Kocaeli Sakarya, Bursa)
2. İzmir ve İzmir'in hinterlandında kalan bölge (İzmir, Manisa Denizli)
3. Ankara
4. Adana, Gaziantep, Hatay
5. Trabzon, Rize alt bölgeleridir.

Grafik 5 : İlk 1000 deki 10 Milyon \$ ve üzeri ihracat yapan firmaların illere Dağılımı-1
İlk 1000 içinde 10.000.000 \$ ve üzeri ihracat yapan iller

■ = Her Nokta 10.000.000 \$ i temsil etmektedir. (2010)



Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi, İlk 1000 İhracatçı

• Ancak hemen belirtmek gerekir ki Manisa'nın ve Sakarya illerinin bu sıralamada öne çıkmasında Manisa'daki Vestel yatırımı ve Sakarya'daki Toyota yatırımı büyük rol oynamaktadır. Örneğin Manisa'daki 2010 yılında ilk 1000 içindeki 20 firmanın toplam 3.4 Milyar dolarlık ihracatının yüzde %66 sını Vestel tek başına karşılamaktadır. Aynı şekilde Sakarya'daki 2010 yılında ilk

1000 içindeki 6 firmanın toplam 1,5 Milyar dolarlık ihracatının yüzde %88 ini Toyota Otomotiv sağlamaktadır. Kocaeli'deki toplam 5,5 Milyar dolarlık ihracatın ise %52 sini Tüpraş karşılamaktadır.

• Diğer yandan Grafik 6'de eşik olarak 50 Milyon dolar ve üzerini ele aldığımızda ise belirgin olarak 2 alt bölge ortaya çıkmaktadır. Bunlar;

1. İstanbul ve İstanbul'un hinterlandında kalan bölge (İstanbul, Kocaeli Sakarya, Bursa)
2. İzmir ve İzmir'in hinterlandında kalan bölge (İzmir, Manisa Denizli)

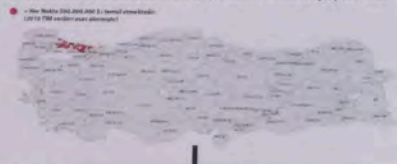
10 Milyon \$ eşliğinde yoğunlaşma gösteren diğer 3 bölgede 50 Milyon dolar ve üzerine çıktığımızda yoğunlaşma azalmaktadır.

Son olarak eşik değeri olarak 100 Milyon dolar ve üzerini aldığımızda ise artık belirgin bir şekilde sadece İstanbul ve kısmen İstanbul'un yakın çevresinde yoğunlaşmalar ortaya çıkmaktadır. (Grafik 6)

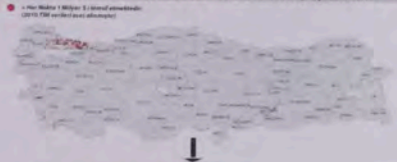
Eşik değeri olarak 10 Milyar dolar alındığında ise Ülkemizde sadece İstanbul merkezli firmaların bu rakamın üzerinde ihracat yaptığını görüyoruz. Bu dağılım ülkemizin ihracat yapısındaki İstanbul faktörünün açıkça ortaya koymaktadır.

Grafik 7 : 2010 Yılında İlk 1000 ihracatçı firmanın illere dağılımı-2

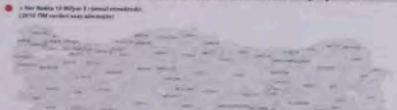
İlk 1000 içinde 500.000.000 \$ ve üzeri ihracat yapan iller



İlk 1000 içinde 1 Milyar \$ ve üzeri ihracat yapan iller



İlk 1000 içinde 10 Milyar \$ ve üzeri ihracat yapan iller



İLK 1000 İHRACATÇI FİRMANIN DÜZEY 2 BÖLGELERİ BAZINDA DAĞILIMI

• Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından yapılan ilk 1000 ihracatçı araştırmasını istatistikî bölgeler bazından ele aldığımızda il bazındaki yoğunlaşmaların bölge bazındaki yoğunlaşmaların belirlediği gözükmektedir.

• İstatistikî bölge birimleri sınıflandırmasında tek il olarak yer alan İstanbul 26. düzey 2 Bölgesi arasında yaklaşık 41 milyar dolarlık ihracatıyla 1000 ihracatçı firmanın içinde en fazla ihracat yapan bölge konumundadır.

• İstanbulu sırasıyla yaklaşık 7 Milyar dolarla TR42 bölgesi (Bolu, Düzce, Kocaeli, Sakarya, Yalova), 4.1 milyar dolarla TR31 bölgesi (İzmir), 3.5 milyar dolarla TR41 bölgesi (Bursa, Bilecik, Eskişehir) ve son olarak 3.4 milyar dolarla TR33 bölgesi (Aydın, Denizli, Kütahya, Manisa, Uşak) takip etmektedir. Tek iliden oluşan Ankara ise 3.2 milyar dolarla 6. sırada yer almaktadır.

İlk 1000 içinde 5 milyar dolar ve üzeri ihracat yapan firmanın ihracat miktarları bakımından bölgesel bazda 3 alt

bölgede toplandı; gözükmektedir. Bunlar;

1. İstanbul - Ankara Aksı
2. İzmir ve Çevresi
3. Gaziantep, Adana, Hatay Alt Bölgesi.

Eşik düzeyi olarak 10 milyon dolar ve üzeri ihracat yapan firmaların bölgesel bazda dağılımına bakıldığında ise Gaziantep, Adana, Hatay Alt Bölgesinde ve Ankara Çevresinde yoğunlaşmanın azaldığı, İzmir ve İstanbul'un hinterlandında yoğunlaşmaların devam ettiğini görmekteyiz.

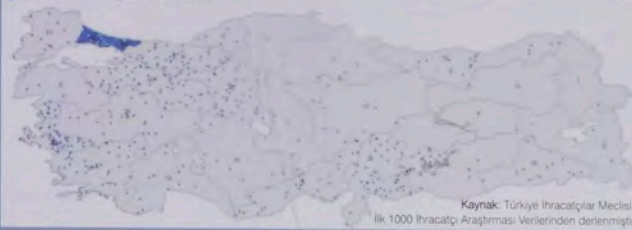
Eşil değeri olarak 50 milyon dolar ve üzeri alındığında ise bu rakamın üzerinde ihracat yapan firmaların İstanbul'da yoğunlaştığını görmekteyiz.

• Amasya, Çorum, Samsun, Tokat illerinden oluşan TR83 bölgesinden ise sadece Samsun'un ilk 1000 içine girebildiğini görüyoruz.

Kastamonu, Çankırı, Sinop illerinden oluşan TR 82 bölgesi ile Erzurum, Erzincan, Bayburt illerinden oluşan TRA1 bölgesinden 2010 yılında ilk 1000 içinde hiçbir firmanın olmaması ise göze çarpan diğer bir durumdur.

2010 YILINDA İLK 1000 İHRACATÇI FİRMANIN BÖLGESEL DAĞILIMI

Her bir Nokta 1 firmayı temsil etmektedir.



Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi, İlk 1000 İhracatçı Araştırması Verilerinden derlenmiştir

• Dikkati çeken diğer bir Barın, Karabük, Zonguldak düzey iki bölgesinde 2010 da bir önceki yıla göre ilk 1000 deki firma sayısı artmasına rağmen ihracat miktarı azalmıştır. Bu durum o bölgede ilk 1000 içinde firma başına düşen ortalama ihracat miktarının azaldığını göstermektedir.

Tablo 2 : 2010 Yılında İlk 1000 İçinde Düzey İki Bazında En Fazla İhracat Yapan Bölgeler Ve Firma Sayıları

Sıra	BÖLGE	İhracat 2010 (\$)	% İhracat miktarı	Firma sayısı2010
1	İstanbul	40.992.746.525,37	55,51	483
2	Bolu, Düzce, Kocaeli, Sakarya, Yalova	6.944.490.372,30	9,40	51
3	İzmir	4.136.838.874,15	5,60	66
4	BURSA BİLEKİK ESKİŞEHİR	3.520.660.695,25	4,77	63
5	Afyonkarahisar Kütahya, Manisa, Uşak	3.423.861.712,37	4,64	29
6	Ankara	3.257.907.371,91	4,41	47
7	Gaziantep, Adıyaman, Kilis	2.292.969.973,22	3,11	53
8	Aydın, Denizli, Muğla	1.577.333.332,64	2,14	37
9	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	1.471.987.153,53	1,99	19
10	Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	1.298.503.678,64	1,76	25
11	Adana, Mersin	1.119.181.344,34	1,52	31
12	Kayseri, Sivas, Yozgat	663.912.510,45	0,90	13
13	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt	580.172.361,13	0,79	15
14	Antalya, Burdur, Isparta	469.386.369,24	0,64	13
15	Konya, Karaman	379.745.106,25	0,51	10
16	Edirne, Kırklareli, Tekirdağ	360.808.590,79	0,49	13
17	Bartın, Karabük, Zonguldak	327.945.309,80	0,44	5
18	Aksaray, Kırıkkale, Kırşehir, Niğde, Nevşehir	176.171.474,61	0,24	3
19	Balıkesir, Çanakkale	170.355.601,15	0,23	5
20	Amasya, Çorum, Samsun, Tokat	130.708.999,83	0,18	5
21	Van, Muş, Bitlis, Hakkâri	121.893.982,55	0,16	5
22	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli	95.320.025,61	0,13	4
23	Sanlıurfa, Diyarbakır	94.400.534,83	0,13	4
24	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan	29.829.106,69	0,04	1
25	Kastamonu, Çankırı, Sinop	0,00	0,00	0
26	Erzurum, Erzincan, Bayburt	0,00	0,00	0

Ote yandan aşağıda listelenen bölgelerde tersi bir durum yaşanmış ve 2010 da bir önceki yıla göre ilk 1000 deki firma sayısı azalmasına rağmen ihracat miktarı artmıştır. Bu durum o bölgede ilk 1000 içinde firma başına düşen ortalama ihracat miktarının arttığını göstermektedir.

Bu bölgeler şunlardır:

Grafik 9 : İlk 1000 İçinde Firma Başına Düşen Ortalama İhracat Miktarının Arttığı Bölgeler

2010 da bir önceki yıla göre ilk 1000 deki firma sayısı azalmasına rağmen ihracat miktarı artan düzey 2 bölgeleri

Bu bölgelerde ilk 1000 içinde firma başına düşen ortalama ihracat miktarı artmıştır.



Grafik 10 : İlk 1000 İçinde Firma Başına Düşen Ortalama İhracat Miktarının Azaldığı Bölgeler



Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi, İlk 1000 İhracatçı Araştırması Verilerinden derlenmiştir



Şirketlerin yüzde 85'i Türk Ticaret Kanunu'na **HAZIR DEĞİL!**

TOBB ve Deloitte'un Türkiye genelinde bin firma ile yaptığı anket çarpıcı sonuçlar ortaya koydu. Küresel risklerin arttığı, döviz ve emtia fiyatlarında hızlı ve öngörülemez dalgalanmaların yaşandığı dönemde Türk şirketlerinin yüzde 88'inin olası risklere karşı hazırlıksız olduğu ortaya çıktı. Şirketlerin yüzde 12'si ise şirketin gelişmesini ve devamını tehlikeye düşüren sebeplerin erken teşhisi, bunun için gerekli önlemler ile çarelerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla bir ekip kurduğunu ifade ediyor. Şirketlerin yüzde 70'i web sitesi olduğunu ve bilişim güvenlik altyapısına yatırım yaptığını belirtiyor.

Şirketlerin yapısını ve işleyişini kökten değiştirecek olan ve Temmuz 2012 tarihinden itibaren aşama aşama yürürlüğe girecek Türk Ticaret Kanunu'na ülkemizdeki şirketlerin yüzde 85'i hazır değil.

-1000 firma ile anket yapıldı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) uluslararası danışmanlık şirketi Deloitte ile birlikte şirketlerin Türk Ticaret Kanunu'na ne kadar hazır olduklarını görebilmek için yaptığı anket çalışması çarpıcı sonuçlar ortaya koydu. TOBB'un internet sitesinden firmalarla yaptığı 'TTKMetre' isimli ankete 51 ilden bine yakın firma katıldı. Katılan firmaların yüzde 80'i anket sorularının tamamını cevaplandırdı.

Şirketlerin genetik yapısını değiştirmesi beklenen Yeni Türk Ticaret Kanunu ile ilgili anketin önemli bulgular ortaya koyduğunu belirten TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, "TOBB olarak şirketlerin yeni Türk Ticaret Kanunu'na uyumunu kolaylaştırmak ve eğitmek amacıyla Deloitte ile Türkiye genelinde 4 bin'i aşkın firmaya eğitim verdik. Ücretsiz seminerlerimiz devam ediyor. Pazartesi günü (yarın) da Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası'nda şirketlere eğitim semineri vereceğiz.

Anket sonuçları şirketlerin yeni kanuna uyum sürecinin henüz çok başında olduğunu gösteriyor. TOBB olarak yeni Türk Ticaret Kanunu'nun bazı maddelerini ıttırımız olsa da şirketlerimizin geleceği için bu kanunun çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Yeni döneme uyum konusunda kamu dahil bütün kesimler çalışmalarını hızlandırmalı " diye konuştu.

Deloitte Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi ve ortağı M. Sait Gözüm ise, "Büyük işletmelerin yeni Türk Ticaret Kanunu'na ilgi gösterdiği gerek anket gerekse eğitim seminerlerimizde açıkça görülüyor. Öte yandan orta ve küçük boy işletmelerin önemli bir kesimi ise Kanun'un yürürlüğünün erteleneceği yönünde bir beklenti içinde. Bu durum şirketlerin çalışmalarını yavaşlatmaktadır" dedi.

-Şirketlerin not ortalaması 4.38

Anket sonuçları, şirketlerin iş yapış sürecini değiştirecek, kurumsal yönetsim, şeffaflık ve uluslararası standartlar getiren yeni Türk Ticaret Kanunu'na uyum sürecinin başında olduğunu gösteriyor. Şirketlerin yüzde 14.8'i geçer not alırken, yüzde 85.2'sinin yeni kanuna hazır olmadığını ortaya çıkı. 10 üzerinden 7'yi geçen not olarak baz aldığımızda ise mevcut şirketlerin değerlendirme ortalaması 4.38'de kalıyor.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'na hazırlık sürecine anonim şirketler limitedlere oranla daha aktif görülürken, 250 ve daha üstü çalışan sayısı olan şirketlerdeki hazırlığın genel ortalamanın çok üstünde olduğu dikkat çekiyor. 10'dan az çalışanı olan KOBİ'lerde genel ortalama 3 bandında olurken, çalışan sayısı ve ciro açısından büyük şirketlerde bu oranın ortalama 6 baz puanda olduğu görülüyor.

-Risklere 'duyarsız', teknolojiye meraklı

Yeni Türk Ticaret Kanunu her sermaye şirketinin bir internet sitesi açmak, şirketin internet sitesi mevcutsa bu sitenin belli bir bölümünü kanunda belirtilen asgari hususları yayımlanmasına ayırmak ve elektronik dosyaları yedeklemeyi zorunlu kılıyor.

Anket sonuçları da şirketlerin teknolojik altyapı açısından diğer tüm kriterlere göre daha hazırlıklı olduğunu gösteriyor. Ankete katılan şirketlerin yüzde 70'inin web sitesi bulunurken yine yüzde 70 gibi yüksek bir oranı gerekli bilişim güvenlik alt yapısının mevcut olduğunu ifade ediyor.

Teknolojiyi yakından takip eden şirketlerin, olası ekonomik ve diğer risklerin takibinde ve önlem alınmasında ise daha "hantal" davrandıkları goze çarpıyor. Şirketlerin yüzde 88'i olası ekonomik risklere karşı herhangi bir hazırlık yapmıyor. Yüzde 12'si ise şirketin gelişmesini ve devamını tehlikeye düşüren sebeplerin erken teşhisi, bunun için gerekli önlemler ile çarelerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla bir ekip kurduğunu ifade ediyor.

Şirketlerin yüzde 25'inde iş akış süreçlerini izlemek ve yönetim kurulunu bilgilendirmek üzere iç denetim birimi mevcut. İç denetim birimi aktif ve ağırlıklı olarak büyük ölçekli firmalarda uygulanıyor.

-En hazırlıklı iller Kocaeli ve İzmir

Anket sonuçları sektörel olarak kimya/plastik/kağıt ve gıda sanayilerinin, il bazında ise İzmir ve Kocaeli'deki şirketlerin yeni Türk Ticaret Kanunu'na daha hazırlıklı olduğunu gösteriyor.

Yeni Türk Ticaret Kanunu 1/1/2013 tarihinden itibaren gerek ticari defterlerin tutulmasında, gerek münferit ve konsolide finansal tablolarının düzenlenmesinde Türkiye Muhasebe Standartlarının uygulanmasını zorunlu kılıyor. Ankete katılan firmaların yüzde 64 gibi yüksek bir oranı bu konuda yükümlülükleri bildiklerini belirtirken, yüzde 29'u Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (IFRS) aşına olduğunu bildiriyor. Şirketlerin yalnızca yüzde 15'i yeni muhasebe sistemine uyum için kaynak ayırıyor veya ayırmayı planlıyor.

Şirkete borçlanmalar azalmakla birlikte devam ediyor

Yeni Türk Ticaret Kanunu şirketlerde yaygın olan "Ortaklar cari hesabı" uygulamasını kaldırarak, anonim ve limited ortaklıklarda pay sahibine ve ortağa "şirkete borçlanma yasağını" getiriyor. Anketi cevaplandıran şirket yetkililerinin yüzde 50'si şirket ana sözleşmelerini yeni kanun ile uyumlu hale getirmeleri gerektiğini bildiklerini vurgularken, yüzde 40 gibi bir oran yönetici, ortak ve yakınlarının şirkete borçlanmaya devam ettiğini ifade ediyor. Şirketlerin yüzde 20'si yöneticilerine ücret/huzur hakkı/ikramiyeler/kar payı şeklinde yapılan ödemelere ana sözleşmede veya genel kurul bilgilendirmelerinde yer verirken, şirketlerin yüzde 15'inin genel kurul yönergeleri, yüzde 35'inin teşkilat yönetmeliği bulunuyor. Şirketlerin yüzde 55'i yıllık faaliyet raporu hazırlarken, yüzde 35'i 1 Mart 2013 tarihine kadar bağımsız denetçi seçimi için hazırlıklara başlamış durumda.

Kaynak: <http://www.tobb.org.tr>



TOBB VE DELOİTTE'UN TÜRKİYE GENELİNDE BİN FİRMA İLE YAPTIĞI ANKETE İLİŞKİN TABLOLAR:

Tablo 1	Ortalama
Genel Değerlendirme	4.38
Mali Durum, Finansal Raporlama & UFRS ile Özdeş TMS	4.48
Bilgi Toplamı Hizmetleri ve Bilgi Güvenliği	5.81
Şirketin Temel Yapısı, Yönetim Organları ve Pay sahipliği Hakları	5.15
Bağımsız Denetim	4.21
Risk Yönetimi, İç Denetim ve İç Kontrol	2.46

(*) Yukarıdaki tabloda görülebileceği gibi şirketler beş farklı kategoride değerlendirilmiştir. Ankete katılan tüm şirketlerin değerlendirme ortalaması 10 üzerinden 4,38 olup şirketlerin Türk Ticaret Kanunu'na uyum sürecinin oldukça başında olduğunu gösteriyor. Geçerli not bu süreçte 10 üzerinden 7,00'dir. Bilgi Toplamı Hizmetleri 5,81 ile hazır duruma en yakın olan unsur olarak gözüküyor. Risk yönetimi, iç denetim, iç kontrol ise hazır olmaya en uzak kriter olarak dikkat çekiyor.

Tablo 2	10 üzerinden 7ve üstü puan alan şirket yüzdesi
Genel Değerlendirme	14.8%
Mali Durum, Finansal Raporlama & UFRS ile Özdeş TMS	15.7%
Bilgi Toplamı Hizmetleri ve Bilgi Güvenliği	49.0%
Şirketin Temel Yapısı, Yönetim Organları ve Pay sahipliği Hakları	22.5%
Bağımsız Denetim	26.5%
Risk Yönetimi, İç Denetim ve İç Kontrol	8.4%

(*) 7,00 yi geçen not olarak aldığımız takdirde, geçer not alan şirket ortalaması %14,8'dir.

	Şirket Tipi			
	Anonim	Limited	Holding	Genel
Genel Değerlendirme	5.18	3.95	3.96	4.38
Mali Durum, Finansal Raporlama & UFRS ile Özdeş TMS	5.27	3.98	4.41	4.48
Bilgi Toplamı Hizmetleri ve Bilgi Güvenliği	6.61	5.37	5.45	5.81
Şirketin Temel Yapısı, Yönetim Organları ve Payscale Hakları	6.01	4.68	4.80	5.15
Bağımsız Denetim	5.45	3.47	3.86	4.21
Risk Yönetimi, İç Denetim ve İç Kontrol	2.58	2.25	2.89	2.46

(*) Şirketler anonim, limited ve grup şirketleri olmak üzere üç kategoride değerlendirilmiştir.

	Çalışan Sayısı					Genel
	10'dan az	10-50 arası	50-100 arası	100-250 arası	250+	
Genel Değerlendirme	3.82	4.26	4.86	5.12	5.74	4.38
Mali Durum, Finansal Raporlama & UFRS ile Özdeş TMS	3.94	4.20	5.08	5.20	6.06	4.48
Bilgi Toplamı Hizmetleri ve Bilgi Güvenliği	5.05	6.05	6.67	7.05	6.61	5.81
Şirketin Temel Yapısı, Yönetim Organları ve Payscale Hakları	4.81	5.09	5.35	5.36	6.25	5.15
Bağımsız Denetim	3.45	3.99	4.87	5.46	6.02	4.21
Risk Yönetimi, İç Denetim ve İç Kontrol	2.15	2.20	2.65	2.55	3.80	2.46

	Ciro					Genel
	5.\$'dan az	5ve25 \$	25ve50\$	50ve100\$	100\$+	
Genel Değerlendirme	3.96	4.69	5.40	5.45	5.96	4.38
Mali Durum, Finansal Raporlama & UFRS ile Özdeş TMS	4.10	4.67	5.36	5.42	6.39	4.48
Bilgi Toplamı Hizmetleri ve Bilgi Güvenliği	5.46	6.34	6.77	6.87	6.21	5.81
Şirketin Temel Yapısı, Yönetim Organları ve Payscale Hakları	4.83	5.41	6.03	6.12	6.21	5.15
Bağımsız Denetim	3.60	4.80	5.71	5.18	6.53	4.21
Risk Yönetimi, İç Denetim ve İç Kontrol	2.12	2.42	3.14	3.54	4.64	2.46

(*) Kategoriler şöyledir: 5 milyondan dolardan az, 5-25 milyon dolar arası, 25-50 milyon dolar arası, 50-100 milyon dolar arası, 100 milyon dolardan fazlası.

KTO yurtiçi fuarlara üyelerinin ulaşımını ücretsiz sağlıyor

Konya Ticaret Odası yurt içinde düzenlenen fuarlara üyelerinin ulaşımını ücretsiz sağlıyor.

Başta İstanbul olmak üzere, Ankara, Bursa Adana, Antalya gibi bir çok ilde düzenlenen fuarlara üyelerinin ücretsiz olarak gidiş dönüşlerini sağladıklarını belirten Konya Ticaret Odası Genel Sekreteri Mustafa Ödemis "Üyelerimizin Pazar alanlarını genişletmesi sektörleri ile ilgili son gelişmeleri takip edebilmeleri, teknolojiyi yakından takip edebilmelerinde fuarlar büyük önem taşımaktadır. Bizlerde Konya Ticaret Odası olarak üyelerimize yardımcı olmaya gayret ediyoruz. Düzenlenecek olan gerek sektörel ve gerekse diğer fuarlarla ilgili e- mail faks ve telefonlarla üyelerimizi bilgilendiriyoruz. Talep etmeleri ve yeterli yoğunluğun sağlanması halinde de üyelerimize toplu gidip gelmeleri amacı ile ücretsiz olarak ulaşım aracı sağlıyoruz. Özellikle de düzenlenen fuarların üyelerimizin çalışmalarına engel olmaması açısından hafta ortasında değil hafta sonunda gidiş dönüşlerini sağlıyoruz." dedi.

Yurt içi fuarlara katılımlarını üyeler açısından önemli olduğunu vurgulayan Ödemis, "Ancak üyelerimiz fuarlara yeterince ilgi göstermiyor. Tüm imkanların sağlanmasına rağmen bazı fuarlara katılım düşük oluyor. Tabii bunun yanı sıra bazı fuarlara da aşırı talep oluyor. Üyelerimizin fuarlara ilgi göstermeleri sektörlerdeki durumu görmeleri, işlerini

geliştirmeleri açısından büyük önem taşımaktadır. Dolayısıyla üyelerimizin KTO'nun sağladığı bu imkandan faydalanmaları gerektiğini belirterek katılımlarını bekliyoruz." dedi.

Fuar organizasyonlarını gerçekleştiren KTO Meslek komiteleri Müdürü İzzet Dinç ise Türkiye'de ortalama ulusal düzeyde yılda 450 fuar gerçekleştirildiğini, bu fuarların bir çoğuna KTO üyelerinin ulaşım noktasında katılımın ücretsiz olarak sağlandığını söyledi. Türkiye genelinde düzenlenen fuarlara katılım için bir iki hafta önceden üyelere tüm iletişim araçları ile ulaşmaya çalıştıklarını belirten İzzet Dinç "Üyelerimizle birebir iletişim kurup onları fuar faaliyetlerinden haberdar etmemize rağmen geri dönüşüm oldukça az oluyor. Üyelerimizi bu imkandan yararlanmaya davet ediyoruz." Dedi.

Dinç 2010 yılında 16 farklı fuara 25 otobüsle üyelerinin katılımını sağlarken bu rakamları 2011 yılı eylül ayını sonuna kadar ise 16 farklı fuara 27 otobüsle katılım sağlandığını belirterek, "Yıl sonuna kadarda bu faaliyetlerin süreceğini ifade etti.

Fuarların ağırlıklı olarak ilkbahar ve yaz aylarında gerçekleştirildiğini organizasyonlarında buna göre şekillendiğini belirten İzzet Dinç üyelerin yurt içinde düzenlenen fuarlara katılım için Konya Ticaret Odası internet adresi www.kto.org.tr ile 0332-221 52 92 numaralı telefondan geniş bilgi alabileceklerini bildirdi.



Toptan gıda ve PAZARLAMA

Tanıtım için destek bekliyor

Yeni İpek Yolu Dergisi'nin bu sayısında Konya Ticaret Odası 5. Meslek Komitesi'nin yer aldığı şekerli mamuller, kuruyemiş, içecek imalatı, toptan ve perakende ticaretini tanıtacağız.

5. Meslek Komitesi Başkanı Ahmet Tatlısumak sektörün emek yoğun çalıştığını belirterek "Komitedeki arkadaşlarımızla birlikte sektörümüze katkıda bulunmaya çalışmaktayız. Sektörümüz kalifiye eleman yoksunluğu, Konya şekerli ve lokumu ile tanıtılmasındaki önemi, ihracatının artırılmasındaki destek yetersizliği gibi sorunları bulunmaktadır" diyerek bunların çözümüne ilişkin görüş ve önerilerini anlattı.

Röp: İbrahim ÇAKIR



Ahmet TATLISUMAK Kimdir?

1968 yılında Konya'da doğdu. İlk Orta ve Lise Öğretimi Konya'da tamamladıktan sonra Trakya Üniversitesi M.Y.O. Muhasebe Bölümünü Çanakkale'de bitirdi. Askerlik görevini yerine getirdikten sonra aile şirketi olan Tatlısumaklar A.Ş. Toptan Gıda Ve Pazarlama bünyesinde sırası ile muhasebe, satış ve pazarlama, departmanlarında görev aldı. Bunun yanı sıra çeşitli sivil toplum kuruluşlarında görev yaptı. Şirketin 2003 yılında Antat markasıyla çikolata ve şekerleme üretimine de girmesiyle birlikte üretim bölümüne geçti. Halen bu göreve devam ediyor. Bunun yanı sıra Konya Ticaret Odasında 5. Meslek Komitesi başkanlığını yürütüyor



TOPTAN GIDA ve PAZARLAMA



Ahmet Tatlısınak
Komite Başkanı



H. Hüseyin Musluoku
Komite Başkan Yrd.



Ahmet Anı
Meclis Üyesi



H. Hüseyin Karapınar
Meclis Üyesi



Süleyman Salur
Komite Üyesi

Yaptığınız işi anlatır mısınız?

Biz 2003 yılından beri çikolata ve şekerleme ürünleri üretiyoruz. Daha çok fantazi dediğimiz hediyeelik ve bayramlık çeşitler üretmekteyiz. Ürünlerimiz iç pazara baktığımızda Ramazan ve Kurban Bayramı'nda yoğun tüketilmektedir, bu da üretimin belli dönemlerde üretilmesi anlamını taşımaktadır. Araştırmalarımız neticesinde yurt dışında da yoğun tüketim olduğunu gördük. Hem de ülkemizde olduğu gibi dönemsellik olmadığı 12 ay boyunca tüketildiğini bununla bizler için bulunmaz bir fırsat olduğunu düşünerek yurtiçi ve yurtdışı fuarlarla katılarak pazar payımızı artırdık. Sektörümüz artık dönemsellik olmanın dışında tüm bir yıl boyunca hem üretimi hem de tüketimi olan bir sektör olma yolunda hızla ilerlemektedir.

Pazarımızın genişlemesiyle birlikte talepler doğrultusunda yeni çeşitler üretmek için sürekli yatırım yapmaktayız. 2007 yılında Avrupa Birliği kapsamında çikolata sektöründe çeşitliliği ve üretim kapasitesini artırma projesini başarıyla gerçekleştirerek hem ürün yelpazemizi genişlettik hem de kapasitemizi artırarak pazar gücümüzü artırdık. Bunun neticesi olarak ta istihdam konusuna da katkıda bulunarak çalışan personelimizde artış sağladık.

Tatlısınaklar ailesi olarak 3. Organize yapıyı devam eden yeni fabrika inşaatımızın bu yıl sonu tamamlanmasıyla birlikte İnşallah 2012 Ocak ayı itibarıyla hem kapasitemizi 3

katı artıracacağız, hem de çeşit sayımızı 2 katına çıkaracağız. Bununla birlikte 1. Kalite dediğimiz gerçek çikolata üretimini de gerçekleştirmiş olacağız. İstihdam olarak da 125 personele ulaşacağız.

2011 yılında Konya'mızda Mevlana Kalkınma Ajansı tarafından gıda sektöründe teknolojik yatırımlarla ürün çeşitliliği sağlama, pazar payı ve kapasite artırma projesimiz kabul edilmiş olup sektörümüzde bir ilk ve tek olarak bu projemiz başarı ile devam etmektedir.

Sektörünüzü kısaca anlatır mısınız?

Sektörümüz şekerli mamuller adı üzerinde içerisinde şeker bulunan fantazi diye adlandırılan şeker, lokum, çikolata, kakaodan mamul edilmiş şekerli ürünleri kapsamaktadır. Bu ürünlerin üretiminde kullanılan hammaddede tedarikçileri ve üretim yapan işyerleri grubumuzun üyeleri arasındadır.

Sektörünüzün Konya ekonomisine katkısı nedir?

Günümüzde hammaddelerin ham haliye satışı ile işlenip karışım yapılarak katma değeri yükselttikten sonra satışta % 100'ün üzerinde fark olmaktadır. Bu anlamda tarımsal ürünlerin işlenmesi yoluyla mevcut satışına üretim oranında % 100'ün üzerinde ekonomik değer katmaktadır. Bunun dışında bu ürünlerin üretimi için gerekli olan makine teçhizat alımı, ambalaj materyalleri kullanımı, nakliyesi gibi yan sektörlerin kalkınması konusunda da katma değer kazandırmasının yanı sıra emek yoğun bir iş kolu olması ülkemizin işsizlik probleminin çözümüne de katkıda bulunması yadsınmaz bir konudur. Konya'mız Mevlana şehri olarak ülkemizde ve tüm dünyada meşhur olmuş





bir şehirdir. Yerel lezzetlerimizden olan ve Mevlana'nın adı ile anılan Mevlana şekeri, Konya Şekeri lokum Konya ekonomisine ve tanıtımına ciddi katkıları olmaktadır. Bu bağlamda Mevlana şekerinin ve lokumumuzun tanıtımı ve ihracatının artırılması konusunda yeterli kadar destek verilmemektedir.

Sektörünüzün istihdama katkısı nedir?

Sektörümüz emek-yoğun bir iş koludur. Henüz tam otomatik makineler sektörümüzde kullanılmamaktadır. Özellikle yerel tatlarımız olan Mevlana, akide şekeri ve lokum tam otomatik makinelerde üretilmemektedir. Dolayısıyla sektörün istihdama katkısı oldukça fazladır. Her 1 kg lokum ve şeker üretimi için 0.3 TL işçilik gideri bulunmaktadır. Konyamızda aylık 300-500 ton arasında lokum üretilmektedir. Sadece lokum üretimi için gerekli işçi sayısı 400 ile 600 arasında olacaktır. Eğer lokum, akide şekeri ve Mevlana şekeri için yeterli kadar tanıtım faaliyetleri ve ihracat desteği verilirse bu rakamların kısa vade içerisinde üçe, beşe katlamaması için herhangi bir sebep yoktur.

Sektörünüzün ihracatı var mıdır, hangi ülkelere yapılmaktadır?

Sektörümüzde çikolata ve şekerleme ihracatı konusunda son 5 yılda ciddi oranda artış yakalanmıştır. Bunun en büyük sebebi sektör kümelermesi ve üreticilerin devletin destekleri ile dünyaya açılarak fuarlara katılması olmuştur. Konya'dan dünyanın birçok ülkesine çikolata şekerleme ihracatı yapılmaktadır. Bizim Tatlısımak ve Antap olarak 60'ın üzerinde ülke ile ihracatımız bulunmaktadır. Bu ülkelerden bazıları,

Avrupa: Almanya, Portekiz, Hollanda, İsveç, Slovakya ve bütün balkan ülkeleri

Afrika: Bütün Kuzey Afrika ülkeleri (Mısır, Libya, Tunus...), Kenya, Gana, Sudan, Mali, Moritanya, Nijerya, Etiyopya

Orta Doğu: Suriye dışında bütün Arap Ülkeleri, Körfez Ülkeleri (Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Bahreyn)

Bütün Türk Cumhuriyetleri
Kanada, Panama, Amerika birleşik devletleri,
Afghanistan, Hindistan,

Sektörümüzdeki 3 büyük sorun:

1. Her sektörde olduğu gibi kaliteli eleman yetişmemesi,
2. Ürün tanıtımının yeterli olmaması,
3. Ulusal marka olmaması,

Bu sorunlar özel sektörün yeterli kadar kendini geliştirmemesi hem kalifiye eleman konusunda hem de ürün geliştirme konusunda üniversite ve sivil toplum kuruluşları ile yeterli seviyede ilişki kurulamaması, mesleki okullarda yetişen gençlerin meslek seçimi yaparken ihtiyaçlara göre yönlendirilmemesi, yetişen öğrencilerin yeterli kadar bilgi sahibi olmadan yani verilen teorik bilgilerin uygulamayla yeterli kadar desteklenmemesi sebebiyle okul sonrası iş hayatına atıldıklarında eksiklerinin çok fazla olmasından dolayı iş bulma sektöre katkı sağlama konusunda başarısız olmaları.

Çözüm Önerileri

Yukarıda da belirttiğimiz gibi kalifiye eleman konusunda Ticaret Odamızın, Sanayi Odamızın öncülüğünde Kobilerimize meslek liselerinde okuyan öğrencilerimizin öğretim yılının belirli dönemlerinde birebir uygulamanın içerisine sokularak daha erken dönemde bütünleşmesini sağlayarak teorik uygulamaya dönüştürülebilir. Kobilerimize sektör bazında üniversiteler tarafından ürün geliştirme verimliliği artırma ve kendini geliştirme konusunda yerinde eğitim verilmesi gerekirse gönüllü Kobilere birebir uygulama yapılarak anlatılmasının sağlanması. Bunun mali yükünün karşılanması ile teşvik edilmesi, kobilere verilen desteklerin daha çok artırılarak zamanında verilmesi,



Fuar ve tanıtım desteklerinin artırılması ve marka olma yolunda olan firmalara ve büyüyen firmalara desteğin artırılarak teşvik edilmesi, kaliteye önem veren firmaların daha fazla desteklenmesi (hem eğitim hem de maddesel anlamda desteklenmesi).

SEKTÖRLE İLGİLİ BİLGİLER

Şekerleme Çeşitleri:

Şekerlemeler, Türk Gıda Kodeksinde aşağıdaki şekilde gruplara ayrılmıştır:

- * Sert şekerleme
- * Yumuşak şekerleme
- * Jöle şekerleme
- * Draje şekerleme
- * Tablet şekerler
- * Meyve şekerlemeleri
- * Badem ezmesi ve benzerleri
- * Koz helva, nuga ve benzerleri
- * Fondan
- * Krokan
- * Dolgulu şekerleme ürünleri.

Diğer şekerli ürünler;

- * Helva
- * Çiklet
- * Lokum
- * Çikolata ve kokolinler

Şekerlemenin Tarihi Gelişimi:

Türkiye'de şekerleme üretimini, 1877 yılında Muhittin

Hacıbekir başlatmış.

1906 yılına kadar da Viyana'da düzenlenen 4 ayrı fuarda altın madalya kazanmıştır.

Bundan sonra teknoloji kullanılarak üretimin yaygınlaştırılması yerine küçük işletmelerde zanaat dediğimiz

şekilde küçük kapasiteli üretimler yapılmış, bu imalathaneler 1950 yılından sonra fabrikalara dönüşmeye, Avrupa'dan getirilen makine ve tesislerle donatılmaya başlanmıştır.

Sektörde, hammaddenin bulunabilirliği ile birlikte gelişme kaydedilmiştir. Toz şekerin Türkiye'de seri üretimine başladığı dönemlerde şekerleme üretimi de hız kazanmıştır. Çünkü Cumhuriyet dönemi öncesinde toz şeker, Anadolu'da üretilmiyordu. 50'li yıllarda ise Anadolu'nun hemen her yerinde, çok sayıda şekerleme üretimi yapan atölyeler vardı. Bunlar, toplumun yöresel ihtiyacını karşılayacak düzeyde üretim gerçekleştiriyorlardı.

1960'lı yıllarda ise ambalaj malzemesinin kullanılmaya başlanması ile endüstriyel üretim de tam anlamıyla başlamış bulunmaktadı.

Bugünkü anlamda sanayileşme 1963 yılında planlı kalkınma sürecine girildikten sonra görülmüş, teknolojik gelişmelere ayak uyduramayan küçük imalathaneler kapanmıştır. Ambalaj malzemesi ve makine ithalatında uzun süre uygulanan yüksek vergi oranları ve teşvik verilmemesi sonucu, sanayinin gelişmesi gecikmiştir. 1980 yılından sonra verilen teşvikler, yatırımları artırmıştır.

1993 yılından itibaren başta Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri olmak üzere eski Sovyet Cumhuriyetlerine bu ürün grubunda meydana gelen ihracat artışı paralelinde, üretimde ani yükselişler olmuş, sektörde pek çok yeni yatırımların gerçekleştirildiği görülmüştür.

1996 yılından itibaren Sovyet Cumhuriyetlerine yönelik ihracatın azalmaya başlamasıyla önemli sorunlar baş göstermiş, büyük bir atlı kapasite ile karşı karşıya kalmıştır. Ancak, Türkiye'nin ihracat açısından hedef pazarlara olan yakınlığı nedeniyle, sektörde yeni yatırımların devam ettiği görülmektedir.

Kaynak: <http://www.ito.org.tr/Dokuman/Sektor/1-87.pdf>



KOSGEB'den Nitelikli Eleman İstihdam Desteği



Erkan YILMAZ

KTO - KOSGEB Sinerji Odađı

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin pazar paylarını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından uygulanan nitelikli yeni istihdam için verilen desteği ifade etmektedir.



Programdan yararlanma koşulu ve kabul süreci

1. Programdan yararlanmak isteyen işletmenin KOSGEB Veri Tabanında yer alması koşulu aranır.

2. KOSGEB Veri Tabanında yer almak isteyen işletme, www.kosgeb.gov.tr internet adresinden KOBİ Bilgi Beyannamesi ve KOBİ Bilgi Dokümanını doldurarak KOSGEB Veri Tabanına kaydını yapar. İşletme bu belgelere, işletme yetkilisi/yetkililerinin imza sirküleri/imza beyannamesi, bağlı bulunduğu esadan alınmış Faaliyet Belgesi ve Ticaret/Esdan Sicili Gazetesini ekleyerek Hizmet Merkezine teslim eder. İşletmelerin faaliyeti konusu nedeniyle temin edemeyeceği belgeler istenmez.

3. Hizmet Merkezi tarafından gerekli inceleme yapılır. Başvurunun uygun bulunması halinde elektronik ortamda uygunluk teyidi verilerek işletmenin KOSGEB Veri Tabanına kaydı tamamlanır.

4. İşletme, güncel KOBİ Bilgi Beyannamesini her yıl Hizmet Merkezine teslim eder.

5. KOSGEB Veri Tabanında yer alan ve Programdan yararlanmak isteyen işletme, Genel Destek Programı Başvuru Formu ile kayıtlı olduğu Hizmet Merkezine başvuru yapar.

6. Hizmet Merkezi, işletmenin KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği kapsamında yararlandığı program sayısını, KOBİ Bilgi Beyannamesine ve KOSGEB Veri Tabanındaki aktif/pasif durumuna bakarak başvuruyu inceler. KOSGEB Veri Tabanında pasif durumda olan işletmenin başvurusu uygun bulunmaz. İnceleme sonucu işletmeye bildirilir. Başvurusu uygun bulunan işletmeden Taahhütname istenir.

7. Taahhütnamenin Hizmet Merkezinde kayda alındığı tarih, Programın başlangıç tarihi olarak kabul edilir.

8. Hizmet Merkezine ilk defa başvuruda bulunan her işletme için "Başvuru ve Uygulama Dosyası" açılır ve işletme ile ilgili her türlü belge bu dosyada muhafaza edilir. Bu dosyanın açılmasından sonra, Programla ilgili olarak işletmelerden alınmış belgelerden dosyada güncel olanlar tekrar istenmez.

Programın süresi

Programın süresi, her bir işletme için 3 (üç) yıldır. Bu süre bitmeden Program tamamlanmış sayılmaz. Üç yıllık Program süresi tamamlandıktan sonra, işletmenin talebi halinde Program yeniden başlatılabilir. Bu durumda önceki Program kapsamında işletmeye kullanılan destek miktarları dikkate alınmaz.

Program kapsamındaki desteklerin üst limit ve oranları Bu Program kapsamında sağlanan desteğin üst limiti 20.000 TL dir. (Konya için destekleme %60 oranındadır.)

Destek Unsurları

1. Bu destek, en az fakülte veya dört yıllık yüksek okul mezunu yeni eleman istihdamı için verilir.
2. Bu destek, işletmenin son 4 (dört) aylık SGK Sigortalı Hizmet Listesinde bulunmayan yeni istihdam edilecek eleman veya destek başvurusu tarihi itibarı ile son 30 (otuz) gün içinde istihdam edilmiş olan nitelikli eleman için verilir.
3. İşletmeler destek üst limitini dahilinde birden fazla nitelikli eleman çalıştırabilir.
4. Bu desteğin aylık üst limiti, istihdam edilecek her bir eleman için net ücret üzerinden hesaplanır ve her bir eleman için 1.500 (bin beş yüz) TL'yi geçemez. Asgari Geçim İndirimi net ücrete dahil edilmez.
5. Program süresince desteğin üst limiti 20.000 (yirmi bin) TL'dir.

Destek Başvurusu, Değerlendirme ve Onay

1. Destekten yararlanmak isteyen işletme www.kosgeb.gov.tr adresinde yer alan Nitelikli Eleman Desteği Başvuru Formu ve belirtilen belgeler ile ilgili Hizmet Merkezine başvuru yapar.

2. Hizmet Merkezi başvuru sonucunu işletmeye yazı ile bildirir.

Ödeme

1. İşletme, uygun bulunan başvuruya ilişkin hizmet alımını gerçekleştirerek Nitelikli Eleman İstihdam Desteği Ödeme Talep Formu ve belirtilen belgeleri Hizmet Merkezine sunar.

2. Hizmet Merkezi, söz konusu belgeleri inceleyerek Destek Ödeme Oluru hazırlar. Destek Ödeme Oluru, işletmeden sorumlu personel tarafından hazırlanarak Hizmet Merkezi Müdürünün olurlarına sunulur.

3. Destek ödemeleri, KOSGEB On Mali Kontrol İşlemleri Yönergesinde belirtilen ödeme belgeleri ile birlikte Ödeme Emri Belgesinin eki olarak, ön mali kontrole tabi tutulanlar Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Dairesi Başkanlığı İç Kontrol Müdürlüğüne, tabi tutulmayanlar ise ilgili Muhasebe Müdürlüklerine gönderilir. İlgili Muhasebe Müdürlüğü tarafından işletmenin banka hesabına destek ödemesi aktarılır.

4. İlgili mevzuatında belirtilen limitlerin üzerinde vergi ve/veya SGK borcu bulunan işletmenin destek ödemesi yapılmaz. Ancak işletme tarafından mahsup dilekçesi verilmesi halinde, söz konusu borç destek tutarından mahsup edilerek ilgili kurum/kuruluşun banka hesabına, varsa kalan tutar işletmenin banka hesabına destek ödemesi olarak aktarılır.

Desteğe İlişkin Diğer Hususlar

1. Yeni istihdam edilecek nitelikli elemanın başvurunun kabul edildiğinin işletmeye bildirildiği tarihten itibaren en geç 1 (bir) ay içinde işe başlatılması gerekir. Aksi takdirde destek kararı iptal edilmiş sayılır.

2. Askerlik, doğum gibi sebeplerle işten ayrılan ve daha önce Nitelikli Eleman İstihdam Desteği kapsamında istihdam edilmiş olan elemanın yeniden aynı işyerinde işe başlaması halinde yeni destek başvurusu yapılması şartı ile bu Program kapsamında kalan üst limit kadar destek verilebilir.

3. İşletme, nitelikli elemanı işten çıkarması veya elemanın kendi isteği ile işten ayrılması durumunda ilgili Hizmet Merkezine bilgi verir.

4. Erkekler, yabancı uyruklular, işletme sahibi veya ortakları ile bunların ana, baba, eş ve çocukları bu destek kapsamında istihdam edilemez.

5. İlk aya ilişkin destek ödeme tutarı hesaplamasında Hizmet Merkezinin uygunluk yazısının tarihi esas alınır.



ADIM ADIM DIŞ TİCARET -3

Pazar Araştırması ve Pazar Potansiyelinin Ölçülmesi

Bir önceki bölümde, hedef pazarınızı bulduğunuz yerden genel olarak yapacağınız araştırmalarla nasıl seçebileceğinizi gördünüz. Ancak bu seçiminizin ne ölçüde doğru olduğunun, o pazarda ihracat yapmak için kaynak harcamaya başlamadan önce daha detaylı bilgilerle desteklenmesi gerekir. Doğru hedefi seçmek için harcayacağınız zaman ve kaynaklar, "deneme yanılma" yöntemiyle kaybedeceğiniz kaynaklardan hem daha az olacaktır hem de sizi daha hızlı bir şekilde ihracatçı yapacaktır.

Pazar: Müşteri ve satıcıların bir araya geldiği yer olarak tanımlanabilen pazar, aynı ihtiyaçları paylaşan ve satın alma gücüne sahip müşteri ya da tüketici grubu olarak tanımlanmaktadır. En basit haliyle pazar, insanlardır. Bu insanlar, ürününüzü yemek, içmek, giymek, kullanmak için satın alan kişiler olabileceği gibi ürünü kendi üretiminde kullanacak, ya da bir başkasına satarak para kazanacak işletme sahipleri de olabilir.

Özette pazarlarınız kimler olabilir?

	Son kullanıcılar-Tüketici	İşletmeler
KİM ALIR?	<ul style="list-style-type: none"> • Kişiler • Hane halkı 	<ul style="list-style-type: none"> • Aracıardan alışveriş yapan şirketler • Sanayi üreticileri • Çok büyük miktarlarda alımlar yapan kurumlar (ordu, kamu alımları, hastaneler vb.)
NEDEN ALIR?	<ul style="list-style-type: none"> • Tüketici ürünleri ve hizmetleri kendi kullanım/tüketimi için satın alır. 	<ul style="list-style-type: none"> • İşletmeler, ürün ve hizmetleri kendi ürünleri ya da üretimleri için satın alır.
TEMEL ÖZELLİKLERİ?	<ul style="list-style-type: none"> • Kalabalıktır. • Kim olduklarını, sayılarını vb. bilgileri tespit etmek zordur. • Çok çeşitli amaçlarla, hatta duygusal nedenlerle satın alır. • Satın alma davranışlarını belirleyen ortak ihtiyaçlar, ortak alışkanlıklar ve ortak hayat tarzları vardır. 	<ul style="list-style-type: none"> • Görece olarak daha az sayıdadırlar. • İsim, adres, satın alma sorumlusu gibi bilgileri tespit etmek daha kolaydır. • Genellikle karar alırken kalite, fiyat, teslimat güvencesi, satış sonrası hizmet gibi somut veriye dayalı faktörleri dikkate alırlar

Hedef pazarınızı, başka bir deyişle potansiyel müşterilerinizi mümkün olduğu kadar detaylı tanımlamalısınız. Hedef pazarınız son kullanıcı ise aşağıdaki tablodaki verilere benzeyen bilgilerle hedef pazar tanımınızı zenginleştirmeniz gerekir:

Cinsiyet	Kadın erkek
Yaş aralığı	0-2 yaş / 2-6 yaş / 6-12 yaş / 12-18 yaş / 18-25 yaş / 25-35 yaş / 35- 55 yaş / 55 yaş ve üstü
Medeni durum	Evlü / evli ve çocuklu / bekar
Gelir	Yıllık
Meslek	Çalışan / ev kadını / işsiz / emekli
Hanenin yeri	Belli bir ülke / bölge / şehir. Şehir merkezi / şehir dışı
Yaşam tarzı	Geleneksel, modayı takip eden / etmeyen, yeniliklere açık vb.
Alışveriş alışkanlığı	Orda için süpermarketler / giyim için zincir mağazalar veya özel butikler / taze meyve sebze için açık pazarlar / mücevher ve ev aletleri için posta yoluyla sipariş vb.
Diğer detaylar	Tanımlama kriteri olabilecek diğer detaylar



İşletmeleri Tanımlama Kriterleri:

Gerek iç pazarda gerekse ihracat pazarlarında müşterilerin büyük çoğunluğu işletmeler olmasına rağmen, bu konudaki literatür son kullanıcı tanımlamalarına göre oldukça kısıtlıdır. Ancak yine de, eğer sizin hedefiniz işletmeler ise, yukarıdakine benzer bir şablon çikarmalısınız.

Bu tabloda işletmeleri

- o Bölgeleri,
- o Sektörleri,
- o Büyüklükleri, (çalışan sayısı/ciro vb),
- o Diğer şirketlerle ilişkileri (şube, çok uluslu, bağımsız),
- o Ürün çeşitleri,
- o Ürünlerin müşterileri,
- o Yıllık satın alma miktarları,
- o Şirketin itibarı, kuruluş tarihi ve benzeri bilgilerle ele alarak, pazardaki büyük resmi görmenizi sağlayacak şekilde sınıflandırmalısınız.

Bu sınıflandırma yapıldıktan sonra elinizdeki pazarı 2 kritere göre değerlendirmeniz gerekir:

1. Pazar büyüklüğü: Pazar yeterince büyük değilse o

pazar için uğraşmaya değmezdir. O pazarı eleyiniz. Pazar sizin hizmet veremeyeceğiniz kadar büyükse ya stratejik ortaklar bulmalısınız ya da o pazar içinde en iyi hizmet verebileceğiniz küçük grubu bulmalısınız. Bu küçük grubu nasıl bulabileceğinizle ilgili detaylar aşağıda yer almaktadır.

2. Rakipler: Pazarda rakip sayısı fazla olduğunda pazara girerken ve girdiğiniz zaman kar edebilmeniz zordur. Rekabet şartlarına göre ya daha bakir pazarlar aramanız ya da rakiplerle mücadele etmeniz gerekir. Rakipleri yenmek için, pazarları daha da küçük gruplara ayırmalısınız.

Pazar, ürünleri talep eden ve karşılığını ödemeye hazır olan insan ve kurumlardan oluşur. Örneğin otomobil pazarı, otomobil satın almaya gücü yeten herkesi içermektedir. Bölümlenmiş pazarda her bölüm özel bir otomobil talebi hakkında bilgi verir. Örneğin spor otomobiller pazarı, pahalı bir spor otomobil alabilecek güçte olmalarına rağmen, aile otomobili satın almayı tercih edenleri içermez. Belirli bir spor otomobil pazar bölümü çok daha özeldir.

Pazar Bölümü Nedir?

Pazar bölümü, ihtiyaçları, satın almadan beklenen fayda ve satın alma davranış ve alışkanlıklarının benzerliğine göre seçtiğiniz müşterilerden oluşan ve bu ihtiyaçların henüz hiç karşılanmadığına veya bunları rakiplerinizden daha iyi karşılayacağınıza inandığınız bir gruptur. Pazar bölümünüzü iyi seçtiğiniz zaman o bölümün ihtiyaçlarına uygun bir ürün tasarlayabilir, ürününüzü yeniden şekillendirebilir ve o bölüme hitap eden tanıtım faaliyetleri yürütebilirsiniz.

Pazarı Nasıl Bölerim?

Bir pazar bölümünü hedefleyebilmek için müşterinizin istek ve ihtiyaçlarını bilmelisiniz. Müşteri ancak giderilmeyen bir ihtiyacı varsa alım yapacaktır. Müşterinizin istek ve ihtiyaçları doğal olarak son tüketiciye ya da başka bir işletmeye satış yaptığınıza bağlı olarak değişir.

Yeni bir pazara girmeden önce bu soruların yanıtlarını mutlaka detaylı olarak bilmelisiniz:

- o Müşterimin hangi ihtiyaçlarını karşılıyorum?
- o Rakiplerim müşterilerinin hangi ihtiyaçlarını karşılıyor?



- o Rakipilerime kıyaslandığında müşterilerin hangi ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi cevap verebilirim?
- o Müşterim bu ya da benzer ürünleri ne zaman, nasıl, nereden satın alıyor?

Son tüketiciyi hedefliyorsanız:

İhtiyaçlar:

Temel insan ihtiyaçlarının neler olduğunu bilmeniz gerekir. Temel insan ihtiyaçları evrenseldir, birbirinin aynıdır ve zamandan zamana, yerden yere veya insandan insana göre değişmez. İhtiyaçlar aynı olmakla beraber bunları karşılama biçimleri farklılık gösterir. Örneğin güvenlik evrensel bir ihtiyaç olmakla birlikte, bu ihtiyacın giderilme şekli bazıları için vitamin tabletləri, bazıları için güneşten koruyucu losyon, bazıları için ağır ve emniyetli arabalar, bazıları için de tıbbi check-up yaptırmak olabilir. Bunlar aynı ihtiyacı giderir, ama birbirine rakip ürünler değildir.

Beklentiler:

Tüketiciler ürünleri, satın alarak veya kullanarak elde etmeyi bekledikleri faydalar için satın alırlar. Örneğin vitaminleri sağlıklı olmak için, kozmetik ürünleri çekici görünmek için satın alıyor olabilirler. İşletmelerin ürününden beklediği fayda ise daha uzun raf ömrü, depolamaya uygun ambalajlama vb. gibi şeyleri içerebilir. Gerçek veya algılanan olsun, bu fayda, müşterinin ürünü veya satıcıyı seçmesinde önemlidir. Eğer tanımlı bir pazarda bir grubun beklediği ortak bir faydayı veya faydaları saptarsanız, bu da bir pazar bölümü oluşturur.

Satin alma alışkanlıkları:

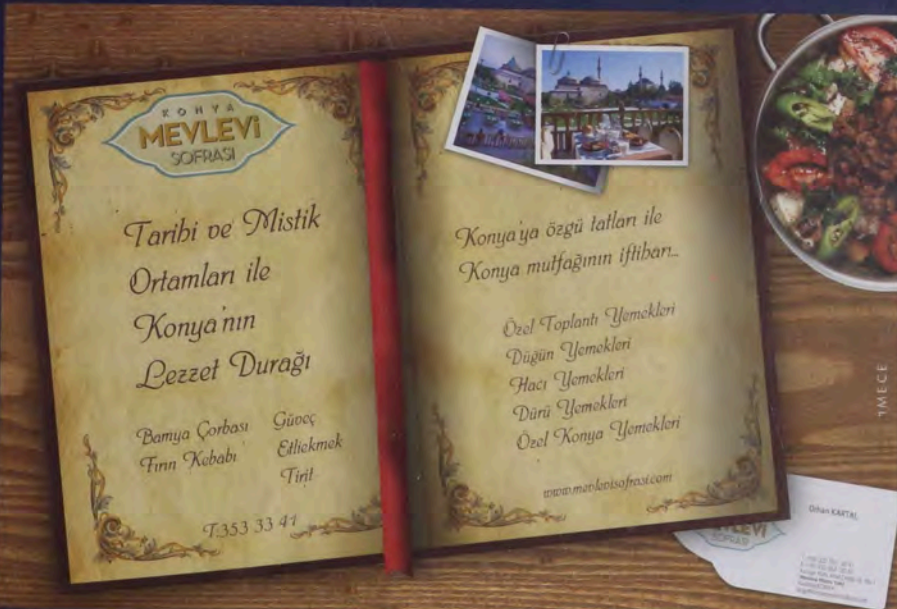
Tüketicilerin satın alma alışkanlıkları ve ürünü kullanım tarzları da pazar bölümlendirmenize yardımcı olabilir. Müşterilerin nasıl, nereden ve hangi durumda satın aldıklarını ve ürünü kullanım şekillerini dikkate alarak kendinizi konumlandırabilirsiniz. Bazı kişiler kendi tüketimleri için alırlar, bazıları başkalarının tüketimi için alır. Bazıları indirim mağazalarını tercih eder

İşletmeleri hedefliyorsanız:

Son tüketiciye satışla başka işletmelere satış arasında önemli farklar vardır. Örneğin bir toptancının satın alma müdürü kendisine ayakkabı alırken "gösteriş" ihtiyacını giderebilir. Ama firmasına satın alırken muhtemelen kararını "gösteriş" ihtiyacına dayandırmayacaktır. Dolayısıyla işletmenin ihtiyaçlarını bilmek de çok önemlidir.

İşletmelerin ihtiyaçları sizin işletmenizin ihtiyaçlarıyla benzerdir. Her işletme; istediği miktarda bir malı, istediği kalitede, istediği zamanda, uygun maliyetle alıp daha çok müşteriye satış yaparak kar elde etmeye ihtiyaç duyar. Ancak her işletmenin önceliği birbirinden farklıdır. Bazı işletmeler yüksek miktarlarda alım yapabilirken, bazı işletmeler sık sevkiyatlara küçük alımlar yapmayı tercih edebilir. Bir pazarda bu bilgiyi elde ettiğinizde 2 ayrı pazar bölümüne ulaşmış olursunuz: Yüksek miktarda alım yapan müşteriler ve küçük alımlar sık sık isteyen müşteriler. Bu müşteri gruplarından rakiplerin ihtiyacını karşılayamadığı grup, sizin hedef pazarınız olabilir.

Pazar bölünmesi yapabilmek ve pazar potansiyeli ölçülebilmek için çoğu zaman pazara gidip yerinde araştırma yapmanız gerekir. Bu zahmetli ve maliyetli işte devletten yardım sağlayabilirsiniz.





KIRGIZİSTAN

Kyrgyzstan

Resmî Adı: Kırgızistan Cumhuriyeti

Başkent: Bişkek

Önemli Şehirleri: Oş (228.000) Celalabad (78.000) Kara Kul (63.000)

Nüfusu: 5,4 milyon kişi

Yüzölçümü: 198,500 km²

Resmî Din: İslam

Sınır Komşuları: Çin 858 km, Kazakistan 1,051 km, Tacikistan 870 km, Özbekistan 1,099 km

Sahil şeridi: 0 km (kara ile çevrili)

İklimi: Tien Shan'ın yüksekliklerinde kuru kıtasaldan kutupsala değişiklik görülür; güneybatıda subtropikal iklim görülür, kuzey dağ eteklerindeki bölgelerde subtropikal iklim görülür.

Arazi yapısı: Tien Shan zirvesini vadi ve havzalar kuşatmışlar.

Deniz seviyesinden yüksekliği: en alçak noktasi: Kara-Darya 132 m en yüksek noktasi: Jengish Chokusu 7,439 m

Doğal kaynakları: Çok hidro güç, altın kaynakları ve diğer metaller, kömür, petrol, doğal gaz, cıva, bismut, kurşun, çinko
Arazi kullanımı: tarıma uygun topraklar: %6.55



“ Kırgızistan; 71 -80 Doğu Boylamı, 39 -43 Kuzey Enlemi koordinatlarında bulunan, Pamir Altay dağlarının güneybatı ve Tien Şan (Tanrı) dağ sırasının kuzeydoğu sınırında yer alan, Orta Asya'nın kuzeydoğu ülkesi Kırgızistan'ın yüzölçümü, 198 500 km²'dir. %4,4'ü su olan Kırgızistan'ın yüzölçümünün, %5,3'ünü ormanlık alanlar, %54,1'ini tarımsal alanlar, %36,2'sini ise, diğer arazi oluşturmaktadır. Kuzeyinde Kazakistan, güneydoğu ve doğusunda Çin Halk Cumhuriyeti, batısında Özbekistan, güneybatısında Tacikistan ile komşu olan Kırgızistan'ın sınırlarının toplam uzunluğu 3 878 km'dir. Kırgızistan'ın Kazakistan ile sınır uzunluğu 1 051 km, Çin Halk Cumhuriyeti ile 858 km, Özbekistan ile 1 099 km ve Tacikistan ile ise, 870 km'dir. Kırgızistan'ın denize sınırı bulunmamaktadır. Kırgızistan'ın kuzeyi ile güneyi arasındaki uzaklık 454 km, doğu ile batısı arasındaki uzaklık ise 925 km'dir.

Coğrafi Konum

71 -80 Doğu Boylamı, 39 -43 Kuzey Enlemi koordinatlarında bulunan, Pamir Altay dağlarının güneybatı ve Tien Şan (Tanrı) dağ sırasının kuzeydoğu sınırında yer alan, Orta Asya'nın kuzeydoğu ülkesi Kırgızistan'ın yüzölçümü, 198 500 km²'dir. %4,4'ü su olan Kırgızistan'ın yüzölçümünün, %5,3'ünü ormanlık alanlar, %54,1'ini tarımsal alanlar, %36,2'sini ise, diğer arazi oluşturmaktadır. Kuzeyinde Kazakistan, güneydoğu ve doğusunda Çin Halk Cumhuriyeti, batısında Özbekistan, güneybatısında Tacikistan ile komşu olan Kırgızistan'ın sınırlarının toplam uzunluğu 3 878 km'dir. Kırgızistan'ın Kazakistan ile sınır uzunluğu 1 051 km, Çin Halk Cumhuriyeti ile 858 km, Özbekistan ile 1 099 km ve Tacikistan ile ise, 870 km'dir. Kırgızistan'ın denize sınırı bulunmamaktadır. Kırgızistan'ın kuzeyi ile güneyi arasındaki uzaklık 454 km, doğu ile batısı arasındaki uzaklık ise 925 km'dir.

Siyasi ve İdari Yapı

Cogorku Keneş (Kırgız Cumhuriyeti Büyük Meclisi)
Kırgız Cumhuriyeti Büyük Meclisi-Kırgız Cumhuriyeti Parlamentosu, kendi yetkileri çerçevesinde yasama ve denetim fonksiyonlarını yerine getirmekte olup, toplam 90 milletvekilinden oluşmaktadır. Büyük Meclis daimi faaliyet gösteren, parti sistemine dayalı olarak seçilen milletvekillerinden oluşmaktadır. Partiler için %0.5



bölge barajı uygulanmaktadır. Milletvekili seçimine 25 yaştan büyük ve seçime katılma hakkına sahip Kırgız Cumhuriyeti vatandaşı katılabilir. Parlamento seçimleri 5 yılda bir yapılmaktadır.

Ayrıca, yine 5 yılda bir Cumhurbaşkanlığı seçimleri yapılmaktadır. Cumhurbaşkanlığı seçimlerine, 35 yaşından büyük, 65 yaşından küçük, Kırgızca bilen, 15 yıl süre ile ülkede ikamet etmiş olan ve en az 50 bin seçmenin imzasını

İstihdam-İşgücü İstatistikleri

Kaynak: KC Milli İstatistik Komitesi

	2004	2005	2006	2007	2008
Toplam çalışan sayısı	1.880	2.077	2.096	2.153	2.184,3
Tarım, avcılık, ormancılık	936	799	760	742	742,9
Balıkçılık	2	1	0	0	0,1
Madencilik	8	12	12	13	13,3
İmalat sanayi	120	164	178	180	178,0
Enerji, gaz ve su üretimi ile dağıtım	24	35	36	38	37,8
İnşaat	65	154	181	205	221,9
Motofluru taşıt, ev ekipmanı ve kişisel kullanıma yönelik cihazların ticareti ve tamiri	214	302	308	317	319,4
Otel ve restoranlar	27	49	49	58	66,2
Taşımacılık ve iletişim	80	116	120	133	133,8
Finansal faaliyetler	10	8	10	10	12,2
Gayrimenkul işlemler ve kira hizmetleri	34	34	37	37	49,7
Kamu idaresi	72	102	101	107	101,7
Eğitim	153	162	153	157	156,1
Sağlık ve sosyal hizmetler	72	86	87	86	86,2
Barınma, sosyal ve kişisel hizmetler	52	45	49	43	49,4

toplayabilen her Kırgız Cumhuriyeti vatandaşı katılabilir. İki turu yapılan seçimlerde, 1'inci turda katılan seçmenlerin %50'den fazlasının oyunu alan seçilmiş olur. Çoğunluğun sağlanamaması halinde 2'nci tura en çok oy alan iki aday katılır. Bu turda %50'nin üstünde oy toplayan aday seçilmiş olur.

Anayasaya göre yasalar Büyük Meclise sunulmaktadır. Büyük Meclis, yasa üzerinde değişiklikler yaptıktan sonra bir ay içinde Kırgız Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı'nın onayına sunulmaktadır.

Ekonomik Yapı

1991 yılında Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla ülke Sovyetler Birliği'nin kaynaklarından mahrum kalmış, varlıklar tükenmeye

yüz tutmuş, özel tüketimde düşüş görülmüş ve kamu harcamaları artmıştır. Bunun sonucunda 1991-1995 döneminde GSYİH 1990'daki seviyesinin yarısına inmiştir. Tüm ekonomik göstergeler kötüye gitmiş, hiperenflasyon, artan işsizlik ve reel gelirden düşüş yoksulluğun artmasına yol açmıştır.

1993 yılında ulusal para tedavüle girmiş, fiyatlar serbest bırakılmış, ticaret mevzuatı ile tarım sektöründe reform yapılmış, varlıklar özelleştirilmiş ve serbest bir ticaret rejimi kabul edilmiştir. Bu sayede ekonomi 1996 yılından itibaren düzelmeye yüz tutmuştur.

1998 yılında yaşanan Rusya Krizi etkisinde Kırgız ekonomisi istikrara kavuşarak yılda yaklaşık %5 oranında büyümüştür. Tarım ve madencilik sektörleri geleneksel olarak güçlü olarak tanımlanan sektörlerdir. Bunları yanı sıra, inşaat ve enerji ile ulaştırma, ticaret ve catering gibi hizmet sektörü alanlarında da sağlıklı bir büyüme gözlemlenmektedir.

1 Ocak 2010 tarihi itibarıyla Kırgızistan topraklarında faaliyet gösteren 438,3 bin girişimci bulunmaktadır. 2009 yılına kıyasla girişimci sayılarındaki artış 2,2 bin veya %0,5 olmuştur. Sokkonusu girişimcilerin %61'i tarım alanında çalışmaktadır. Tüzel kişilerin içinde ise büyük payı Bişkek'te yoğunlaşmış küçük işletmeler almaktadır.

GSYİH'nin Sektörlere Göre Dağılımı

Kaynak: KC Milli İstatistik Komitesi

GSYİH milyon Dolar [Çeki Ryalyanta, üretim ürünler toplamı metodu ile]

Faaliyet türü	Yıllar itibarıyla Veriler					Pay
	2005	2006	2007	2008	2009	
Toplam	2	2	3.881,9	5.059,2	4	579,7
	312,40	318,10	3.881,9	5.059,2	4	579,7
Tarım, avcılık, ormancılık ve balıkçılık	715,6	815,8	1.126,5	1.307,1	1	011,3
Dağ madenciliği	13,9	15,1	15,2	22,8	28,7	0,6
İmalat Sanayi	322,9	318,4	380,2	570,2	579,0	12,5
Elektrik, gaz ve su üretimi ve dağıtım	97	86,3	109	112,7	77,7	1,7
İnşaat	67,9	77,3	130,9	158,3	262,0	5,7
Ticaret; otomobil ve özel kullanıma eşyalarının tamiri	448,2	544,4	707,9	942	750,9	16,4
Otel ve restoranlar	33,6	42,4	52	65,7	62,8	1,4
Ulaştırma ve iletişim	164,8	175,2	282,8	422,7	418,1	9,1
Finansal faaliyetler	56	12,8	16,8	39	34,5	0,8
Gayrimenkul mallar ile yapılar, kira ve tüketiciye sunulan hizmetler	70,1	78,6	104,9	135	188,7	4,1
Devlet İdaresi	116	115,8	152,1	214,9	287,3	6,3
Eğitim	96	104,2	150,3	221,5	216,1	4,7
Sağlık ve sosyal hizmetler	51,4	53,2	75,3	96,2	74,3	1,6
Kamu, Sosyal ve Özel serviserler	29,8	33,4	51,7	82,5	84,6	1,8
Mallar üzerinden tahsil edilen net vergiler	272,3	345,5	526,4	668,4	509,7	11,1



Ekonomide Geleceğe Yönelik Beklentiler

Bütçe 2008 yılındaki %0,8 oranında fazlasını ardından 2009 yılında GSYİH'nin %1,51 oranında açık kaydedilmiştir. 2010 yılı için bütçe açığı %8,8 olarak öngörülmektedir. Perakende ticaret ve turizm başlıca olarak gelirler istikrarsızlık ortamından olumsuz etkilenmiştir. Nüfusun düşük satın alma gücünün KDV gelirlerini de düşürmesi beklenmektedir. Ayrıca geçici yönetimin elektrik fiyatlarındaki yüksek oranlı zamları geri alma ve enerji üzerindeki alınması planlanan yeni vergilerden feragat etme kararı 2010 yılı bütçe gelirlerine darbe vurmuştur.

Rusya, AB, Türkiye (67 milyon \$) ve diğer ülkeler arası kuruluşların ülkeye sağladığı acil mali destek hükümetin elini 2010 yılı bütçe harcamaları konusunda rahatlatmıştır. Dış yardımın önümüzdeki dönemde de devam etmesi beklenmektedir. Bununla beraber, hükümet 2010 yılının Nisan ve Haziran ayları arasında yaşanan olaylar neticesinde zarar gören vatandaş ve firmalara yapılacak sosyal ödemeler gibi konulara kaynak tahsis etme baskısı altındadır. Ülkede bütçe açığının GSYİH'ye oranının 2011-2012 yılları için yaklaşık %7,7 oranında gerileceği tahmin edilmektedir.

Nisan-Haziran 2010 yılında meydana gelen olaylar neticesinde yaşanan yaygın toplumsal ve siyasal istikrarsızlık, yağma olayları ve Özbekistan ve Kazakistan sınırlarının aralıklı olarak kapatılmasının ekonomiye ve ağırlıklı olarak perakende sektörüne ciddi etkiler olmuştur. Reel GSYİH, 2010 yılının ilk çeyreğindeki %16,4 oranında büyümeye rağmen 2010 Ocak-Ekim döneminde yıllık bazda %0,5 azalmıştır. Ekonomideki gerilemenin daha büyük oranlarda olmasını sanayideki hızlı büyüme engellemiştir. GSYİH'deki daralmanın 2010 yılı sonu itibarıyla %2 oranında olması öngörülmektedir. Ülkede politik istikrarın sağlanması durumunda 2011 yılı için %4 oranında büyüme öngörülmektedir. Bununla beraber Kırgızistan'ın en önemli ihracat pazarları olan Rusya ve Kazakistan ekonomilerinde gözlenen yavaşlama eğilimi ülkenin bu büyüme hızına ulaşmasını zorlaştıracaktır. Ayrıca bu ülkelerde çalışan Kırgız vatandaşlarının gönderdiği paralar Kırgızistan ekonomisi ve perakende sektörü için büyük önem taşımaktadır. 2011 yılı için perakende ve turizm sektörlerinde iyileşme hizmetler ve politik risklerin bertaraf edilmiş durumda yabancı sermaye de ise hızlı bir artış beklenmektedir. Kırgız ekonomisinde Rus ve Kazak

Ülkeleri Göre Yabancı Yatırımlar

Kaynak: Kırgızistan Ulusal İstatistik Komitesi

Yatırım Ülkeleri (\$)	2006	2007	2008	2009
Kazakistan	136.837.100	182.712.000	360.966.200	213.046.000
İngiltere	37.972.600	60.095.100	73.927.800	110.555.200
Kanada	8.793.600	6.303.200	95.856.800	80.916.700
Çin	7.316.700	2.909.300	57.530.800	51.467.700
Rusya	19.786.200	13.352.100	36.178.500	44.910.800
Türkiye	12.814.900	16.557.700	12.761.700	37.776.200
Avustralya	3.451.600	5.524.300	18.119.500	23.492.000
Amerika	6.357.600	13.029.700	6.286.300	23.148.500

ekonomilerinde büyüme hızlarının artışı beklentisinin katkısıyla 2012 yılı için %5 civarında bir büyüme oranı öngörülmektedir. Kırgız ekonomisi için en büyük tehditlerden biri, perakende sektörü için çok önemli olan sınır ticaretinin, Özbekistan ve Kazakistan yönetimlerinin sınır kontrollerini sıkılaştırması durumunda zarar görmesi ihtimalidir.

2009 yılında dünya emtia fiyatlarındaki düşüş enflasyon oranında belirgin bir azalmaya yol açmış, 2008 yılında %24,5 seviyesinde olan enflasyon oranı 2009 yılında %6,9 oranına düşmüştür. 2010 yılında emtia fiyatlarındaki yukarı hareketin enflasyon üzerinde baskı yaratması ve 2010 yılı için ortalama

Başlıca Ülkeler İtibarı ile İhracat (Milyon Dolar)

Kaynak: Trademap

	2008	2009	2010	2009-2010 % Değişim
Toplam	1.617,6	1.178,3	1.488,4	20,8
İsviçre	440,5	444,8	387,9	-14,7
BAE	50,7	101,7	302,2	66,4
Rusya	310,2	185,6	257,8	28,0
Kazakistan	184,1	119,2	181,7	34,4
ABD	4,3	0,6	90,3	99,3
Özbekistan	232,1	166,6	40,2	-314,7
Fransa	108,2	4,1	38,2	89,3
Türkiye	44,9	37,7	37,2	-1,2
Çin	44,4	19,3	28,3	31,6
Kanada	0,9	2,2	16,7	86,9
Tacikistan	27,0	14,8	15,4	3,9
İran	12,0	6,4	10,3	38,5

Başlıca Ülkeler İtibarı ile İthalat (Milyon Dolar)

Kaynak: Trademap

	2008	2009	2010	2009-2010 % Değişim
Toplam	4.072,3	2.973,9	3.222,6	7,7
Rusya	1.492,2	1.089,6	1.083,9	-0,5
Çin	728,2	617,3	666,3	7,4
Kazakistan	376,5	275,2	385,5	28,6
ABD	119,8	74,5	191,3	61,0
Özbekistan	160,1	114,4	93,8	-21,9
Almanya	335,9	100,7	88,6	-13,6
Japonya	130,4	66,0	86,4	23,6
Türkiye	91,1	72,7	84,7	14,2
Ukrayna	94,1	85,8	81,5	-5,2
Belarus	42,5	72,9	53,4	-36,5
G.Kore	83,2	51,3	49,5	-3,5
Fransa	18,3	20,9	31,4	33,5
Hollanda	41,8	49,5	25,7	-92,8
Polonya	22,4	19,0	24,3	22,0
Hindistan	14,0	15,1	21,6	30,0
Kanada	30,8	19,3	19,0	-1,4
Belçika	13,2	13,3	16,8	21,0
İngiltere	28,2	11,3	16,6	32,2

enflasyonun %7 seviyesinde olması beklenmektedir. 2011 yılında ekonomideki büyüme beklentisi ve Som'un değer kaybetme trendi enflasyon oranında artışa sebep olacaktır. Gıda ve sanayi hammaddede fiyatlarındaki fiyat artışları sebebiyle 2011 enflasyonunun %9 civarında olacağı tahmin edilmektedir. 2012 yılında ise petrol dışı emtia mallarının fiyatlarındaki düşüşe paralel olarak enflasyon oranında da azalma beklenmektedir.

Ülkeler İtibarı ile Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Ülkede Serbest Bölgeler (Özel Ekonomik Bölgeler)



2009 yılı itibarıyla Kırgızistan'da 4(dört) adet Serbest Ekonomi Bölgesi faaliyette bulunmaktadır. Bunlar sırayla Bişkek, Karakol, Narın ve Maymak Serbest Ekonomi Bölgeleridir. Kırgızistan'da ilk olarak Narın Serbest Ekonomi Bölgesi 20 Nisan 1991 tarihinde 42,5 bin kilometre alanda açılmıştır. Daha sonra, 1993 yılının Mayıs ayında Kırgız Cumhuriyeti Meclisi Kararnamesi ile Issık Göl bölgesinin Karakol şehrinde 'Karakol' Serbest Ekonomi Bölgesi faaliyete geçmiştir. Aynı Kararname ile Calalabad ilinin Alay, Çon- Alay ve Kara Kulca ilçelerinde Serbest Ekonomi Bölgeleri oluşturulmuştur. 29 Haziran 1995 tarihli Meclis Kararnamesi ile 'Manas' havaalanı, buna yakın olan AkÇiy köyü ve Bişkek şehrindeki Milli Servis Merkezi'nin sınırlarını kapsayan bölge 'Bişkek' Serbest Ekonomi Bölgesi olarak ilan edilmiştir. 1997 yılında ise Talas ilinde 300 hektarlık alan üzerinde 'Maymak' Serbest Ekonomik Bölgesi oluşturulmuştur.

DIŞ TİCARET

Türkiye İle Ticaret

Kırgızistan ile ikili ticari ilişkilerimiz 1992-1997 yılları arasında, ticaret hacminde yaklaşık 18 kat artışla, artan bir seyir izlerken, 1998 ve 1999 yıllarında düşüşler yaşanmaya başlanmıştır. Bu durumun temel sebebi Uzakdoğu Asya'da başlayan ve daha sonra Rusya Federasyonu'nu derinden etkileyen global ekonomik krizin Kırgızistan'a da önemli ölçüde etkilemesi ve 2001 yılında ülkemizde yaşanan mali krizdir. İki ülke arasındaki ticaret hacmi ancak 2004 şenesinde 88 milyon dolara ulaşarak 1997'deki seviyesini aşabilmiş, 2008 yılında ise 239 milyon dolar ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Kırgızistan'a ihracatımız 2001 yılından itibaren artış sürecine girmiş ve 2008 yılında 191 milyon dolara ulaşmıştır. 2009 yılında ihracatımız bir önceki yıla göre %26,7 oranında daralarak 140 milyon dolara düşmüştür. İhracatımızdaki azalma 2010 yılında da devam etmiş ve bu dönemde ihracatımız bir önceki yılın aynı dönemine göre %7,8 oranında daralarak 129,2 milyon dolara düşmüştür. Kırgızistan'dan ithalatımız ise 2009 ve 2010 yıllarında azalma göstermiştir.

Türkiye-KIRGIZISTAN Yatırım İlişkileri

Kırgızistan'da halen aktif olarak faaliyet gösteren 300 Türk

firmanın toplam 250 milyon doları aşan yatırımı mevcuttur. Ancak, Kırgızistan'da küçük sermayeli yatırım yapan işadamlarımız kazancını burada işini büyütmek veya başka alanlarda yatırım yapmak için buradan çıkarılmadan, Türk işadamlarının yatırımları 500 milyon ile 1 milyar dolar arasında bir sermaye büyüklüğüne ulaştıkları tahmin edilmektedir.

Kırgızistan'daki Türk sermayeli yatırımlar içecek, pet perform, bisküvi, şekerleme, çikolata gibi çeşitli gıda ürünleri, mobilya, temizlik maddeleri, çay, un, tuz, şeker, boya, pvc ve plastik boru, yapı malzemeleri üretimi ile alışveriş merkezi işletmeciliği, marketçilik, bankacılık, tekstil üretimi, matbaa, turizm acenteliği, eğitim işletmeciliği, inşaat gibi çok çeşitli alanlarda faaliyet göstermektedir.

İşadamlarının Pazarda Dikkat Etmesi Gereken Hususlar

Para Kullanımı

Kırgız Cumhuriyeti'nin para birimi Som (1 Som=100 Tiyin) 'dur. Kırgızistan'da yabancı para değişimi serbestçe yapılabilmektedir. Özellikle ABD Doları cinsinden para Som'a kolaylıkla dönüştürülebilmektedir.

Pasaport ve Vize İşlemleri

Türkiye Cumhuriyeti ile Kırgız Cumhuriyeti arasındaki Vize Muafiyeti Anlaşması uyarınca pasaport veya seyahat belgesi sahibi Türk vatandaşları Kırgızistan'a vizesiz girebilir ve 1 aya kadar kalabilirler. Ancak 5 günden fazla kalmak isteyenler adres bildirmek zorundadır.

Öğrenim, meslek icrası veya çalışma amacıyla Kırgızistan'a giriş yapacak Türk vatandaşlarının vize alması zorunludur. Vizenin Kırgız Cumhuriyeti diplomatik temsilciliklerinden alınması mümkündür. Temsilcilğin bulunmadığı ülkelerde Kazakistan diplomatik temsilciliklerinden alınabilmektedir.

Kırgızistan'a gelen bir şahsın, ülkede kalmasını gerektiren bir durumu olması halinde, gerekçeleriyse Kırgız yetkililerine müracaat etmesi halinde 3 ay, 6 ay veya bir yıl süreyle oturma izni alabilmeleri mümkün bulunmaktadır.

Kaynak: www.ibp.gov.tr

Türkiye-Kırgızistan Dış Ticaret Değerleri (Milyon Dolar)

* Ocak-Haziran

Yıllar	Ihracat	İthalat	Denge	Hacim
1996	47,1	5,9	41,2	53,0
1997	49,6	7,6	42,0	57,1
1998	41,5	6,8	34,7	48,3
1999	23,2	2,8	20,4	26,0
2000	20,6	2,3	18,2	22,9
2001	17,4	6,3	11,0	23,7
2002	24,0	17,6	6,4	41,6
2003	40,9	10,9	30,0	51,8
2004	74,7	13,4	61,3	88,1
2005	89,5	14,1	75,4	103,6
2006	132,2	27,5	104,7	159,6
2007	181,3	45,0	136,3	226,3
2008	191,4	48,0	143,4	239,3
2009	140,0	31,4	108,6	171,4
2010	129,2	30,9	98,1	160,1
2010*	57,2	13,5	43,7	70,7
2011*	80,6	25,3	55,2	105,9

Kaynak: TÜİK



Konyalı mucit

icat ettiği buzdolabı sistem düzeneği ile elektrik enerjisinden

% 77 tasarruf sağlıyor

Muammer Ceran

"Buluşum desteklenirse Konya'ya buzdolabı fabrikası kurmak istiyorum"



Konya'da soğutma sistemleri tamirciliği yapan Muammer Ceran, buzdolabında elektrik sarfiyatını yüzde 77 oranında düşüren bir sistem icat etti. Şimdi eğer icadına destek bulabilirse bunu geliştirmeyi ve Konya'da buzdolabı üretmeyi hedefliyor.

• 12 voltluk elektrikle çalışan sisteme, Ağustos 2010'da patent alan Ceran, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'ndan (KOSGEB) aldığı destekle seri üretime geçmeye hazırlanıyor. Geliştirdiği sistemi satın almak isteyen beyaz eşya şirketlerinin birbiriyle yarıştığını belirten Muammer Ceran, bürokratik işlemlerin yavaşlığının kendisini yorduğundan şikâyetçi.

Muammer Ceran, ilköğretim mezunu bir mucit. 12 yıldır Konya'da buzdolabı tamiri yaparak geçiyor. Buzdolabını 12 voltluk elektrikle çalıştıran sistemi keşfeden Ceran, 3 yıl önce patent almak için başvurdu. Uzun uğraşlar sonucu Ağustos 2010'da patent almayı başaran Ceran, KOSGEB'den destek istedi. Sistemin bu kadar tasarruf sağladığına KOSGEB teknik elemanları inanmakta zorlandı. Uzun süren testler neticesinde Ceran'ın buluşununun 12 volt elektrik ile çalıştığına ikna olan yöneticiler, ürünün geliştirilmesi ve seri üretiminin yapılması için destek kararı verdi.

Muammer Ceran, 'Akceran' adı verdiği ürünlerinin seri üretimini yapmaya hazırlanıyor. Sistem sayesinde 100 liralık faturanın 23 liraya düşeceğini belirten mucit, cihazın, elektriğin olmadığı yerlerde güneş enerjisiyle dahi çalışabileceğine dikkat çekti. Ceran, "A sınıfı dolaplar da dahil

olmak üzere, bütün dolaplarda emsallerine göre yüzde 77 enerji tasarrufu sağlıyoruz. Eksi 24 dereceye kadar soğutma özelliği var. Bütün soğutma sistemlerine uygulanabilen bu sistemle yüzde 77 net tasarruf sağlandığı, Selçuk Üniversitesi ve KOSGEB aracılığıyla yapılan deneyler sonucunda ortaya çıktı. Bu sistem ülke genelindeki bütün dolaplara uygulandığı zaman 22 Hırıranlı Barajı'nın ürettiği enerji tasarrufu sağlayacağını hesapladı ODTÜ ve Selçuk Üniversitesi yaptı." diye konuştu.

Kaynak: www.zaman53.com



Buluşunuz ne olduğunu tam olarak söyleyebilir misiniz?

Buzdolabında % 77 elektrik tasarrufu sağlayan, 12 volt güneş enerjisiyle solar sistemiyle çalışan komple buzdolabını soğutma sistemi.

-Bu sistemi tesadüfen mi buldunuz, yoksa bir ihtiyaçtan dolayı mı?

-Köyde akrabaların bir biçerdöver'i vardı, bu biçerdövere bir klima yapıyorum dedim. Sıcaktan dolayı çalışmıyorlardı. Önce şoför mahallini soğutmak için bir brandayla kapattım. ve ilk başta 220 motorla bir klima yaptım. Voltunu yükselmek istedim fakat inventör dayanmadı erime yaptı. Bu sefer motora el atalım bir bakalım dedik ve motoru çevirmeyi başardım ve diğer ayrıntılar için bir beyin yaptık yani bir sigorta düzeneği kurduk ve soğutucuyu elde ettik daha sonra bunu buzdolaplarına uyarladık.

-Peki bu sistemde ne kadar enerji tasarruf sağlanıyor ?

Şimdi dolaptan dolaba değişir. Emsallerine göre dedik biz burada 20 lira yaksa da %77 tasarrufum var. 50 lira yaksa da %77 tasarrufum var. Buradaki kastımız şu buzdolabı üreticilerinin A+ dedikleri olay izoladır motor sisteminde ve soğutma sisteminde bir değişiklikleri yok ki A+ da %62 tasarruf sağlandı ölçümlerde. Diğer buzdolaplarında sistemsel bir değişiklik yapılmadan sadece duvar kalınlaştırma yöntemi veya duvarın farklı malzemelerle ısıyı koruması sağlanarak yapılır. Ama bizim ürettiğimiz dolapta, tamamen motorundan tutun içindeki kullanılan parçalar artı dönüşümlü ilgili teknik kısmı dahil olmak üzere tamamen farklı bir düzenek. Zaten patent buzdolabı sitem düzeneği olarak alındı. Bütün buzdolaplarında kullanılabilecek bir sistem bu.

Bu sistem için yurt dışından talepler geliyormuş...

Büyük firmalardan ortaklık şeklinde değil ama sipariş olarak haddinden fazla bir talep var. İsviçre,

Nijerya, Danimarka, Belçika...Fakat bizim isteğimiz yurtdışı değil Türkiye ve hatta Konya'da olsun istiyoruz. Buzdolabı üretimini Konya'da yapmak istiyoruz. Daha sonra ihracat olabilir tabii ama ilk önce Konya.

-Üretim geçebilmenin maliyeti ne kadar?

-Komple bir tesis binasıyla arazisiyle aşağı yukarı 25,30 Milyon TL'ye ihtiyacımız var. Hammadde giderleri hariç. Elimizde şu anda prototip olarak yapmış olduğumuz sanayi ve ev tipi 5 çeşit dolabımız var. Eğer destek alabiliriz, fabrika kurabilirsek günlük kapasitemizi 6 bin adet civarına çıkarabiliriz. 2 ayda seri üretime geçeriz."

-Peki satışa sunarken fiyatlar piyasaya kıyasla nasıl olacak?

-Yeni teknoloji olmasına rağmen piyasadaki fiyatlarla aynı olacak, herkes kullanabilsin istiyoruz. özellikle dar gelirli insanların faydalanmasını istiyoruz.

-Başka markalara bu teknolojiyi satmak mı amacınız yoksa kendiniz markalaşmak mı istiyorsunuz?

-Markanın patentini aldık biz kendi adımızla çıkacağız. Yeni bir buzdolabı markası olarak çıkacağız.

-Kaynak bulursanız nasıl bir üretim planlıyorsunuz? Karşındaki firmalar çok güçlü olması dolayısıyla biz önce ticari tiple piyasaya çıkalım dedik.

-Buluşunuz için Başbakanla görüştüğünüzü söylediniz...

Evet başbakanla görüştüm, bu memleket bizim dedim. Burası benim memleketim burada üretim yapmak istiyorum dedim. Bunu özellikle söyledim. Başbakanımız duygulandı bu lafın arkasından duruşunu sergile, bunu bozma dedi. Hatta sokak lambaları için de böyle bir çalışma yapıp yapamayacağımı sordu. Şu anda onunla ilgili de bir çalışmam var.

-Daha başka buluşlarınızda var mı?

-Evet, daha farklı ürünlere yönelik çalışmalarım var. Yine özellikle enerji tasarrufuna yönelik çalışmalar yapıyorum.





Agora Turizm ve Ticaret Ltd. Şti.
Halaskargazi Cad. No: 51
Mialri Plaza K-7 D-B
34371 Şişli-İstanbul
Tel: +90 212 241 8171
Fax: +90 212 241 8170
info@messe-muenchen.com.tr



Yeni Münih Fuar Alanı

- | | | | |
|---|--|----------------------|---|
| 08. 11.–10. 11. 2011 | 7. ULUSLARARASI CONVERTING İHTİSAS FUARI ^o
Kağıt, Film ve Folyo işleme ve rafine edilmesi
Uluslararası lider fuar | 22. 05.–25. 05. 2012 | CERAMITEC 2012**
Technologies – Innovations – Materials |
| 15. 11.–18. 11. 2011 | PRODUCTRONICA**
19. Uluslararası İnovasyon Teknolojileri Fuarı | 22. 05.–25. 05. 2012 | AUTOMATICA 2012**
5. Uluslararası Otomasyon ve Mekatronik
İhtisas Fuarı |
| 06. 01.–08. 01. 2012/
07. 07.–09. 07. 2012 | TRENDSSET WITH BIJOUTEX MÜNCHEN | 13. 06.–15. 06. 2012 | INTERSOLAR 2012*
Uluslararası Solar Teknolojileri İhtisas Fuarı |
| 13. 01.–15. 01. 2012 | OPTI '12**
Uluslararası Optik Teknolojileri ve Yenilikleri Fuarı | Yaz 2012 | BIKE EXPO Cycling trends for city and nature |
| 29. 01.–01. 02. 2012 | ISPO 12**
Uluslararası Spor Yenilikleri ve Spor Modası Fuarı | 25. 08.–29. 08. 2012 | ESC Congress 2012 ^o
European Society of Cardiology |
| 10. 02.–13. 02. 2012 | INHORGENTA 2012**
39. Uluslararası Kuyumculuk, Saat, Değerli Taş,
Dizayn ve Teknoloji Fuarı | Sonbahar 2012 | EXPO REAL 2012**
15. Uluslararası Ticari Gayrimenkul ve Yatırımlar Fuarı |
| 14. 03.–20. 03. 2012 | INTERNATIONALE HANDWERKSMESSE* | Sonbahar 2012 | EXPOPHARM
Uluslararası Farmakoloji Fuarı ve
DEUTSCHER APOTHEKERTAG |
| 17. 04.–20. 04. 2012 | ANALYTICA 2012**
23. Uluslararası Laboratuvar Teknolojileri, Analitik ve
Biyoteknoloji İhtisas Fuarı ve Analitik Konferansı | Sonbahar 2012 | eCarTec 2012 4. Uluslararası Elektrikle Devim Fuarı |
| 07. 05.–11. 05. 2012 | IFAT ENTSORGA 2012**
Dünya'nın Önde Gelen Su, Atık Su, Atık Madde
ve Hammadde Yönetimi Ticaret Fuarı | Sonbahar 2012 | MATERIALICA 2012
15. Uluslararası Hammadde kullanımları,
Üst Yüzey ve Üretim Mühendisliği İhtisas Fuarı |
| | | 27. 10.–28. 10. 2012 | BEAUTY FORUM MÜNCHEN 2012
Avrupalı'nın 1 numaralı Sonbahar Kozmetik Fuarı |

M,O,C,

- | | | | |
|---|--|----------------------|---|
| 07. 02.–09. 02. 2012/
04. 09.–06. 09. 2012 | MUNICH FABRIC START ^o pre collections | 03. 05.–06. 05. 2012 | HIGH END 2012 |
| İlkbahar 2012/
Sonbahar 2012 | MODA MADE IN ITALY ^o | 13. 06.–15. 06. 2012 | COSMETIC BUSINESS 2012 ^o |
| | | 16. 10.–18. 10. 2012 | MAINTAIN 2012**
Uluslararası Endüstriyel Bakım ve Onarım Fuarı |

Almanya Harici Fuarlar

- | | | | |
|----------------------|--|----------------------|---|
| 21. 11.–24. 11. 2011 | SITP 2011 Cezayir, Cezayir | 21. 03.–23. 03. 2012 | ENEREXPO VIETNAM Hanoi, Vietnam |
| 07. 12.–10. 12. 2011 | CONBUILD VIETNAM 2011**
Ho Chi Minh City, Vietnam | Mayıs 2012 | BAKERY CHINA Şanghay, Çin |
| 08. 12.–10. 12. 2011 | LOGITRANS ^o İstanbul, Türkiye | 15. 05.–17. 05. 2012 | METRO CHINA Şanghay, Çin |
| Ocak 2012 | AUTO EXPO Yeni Delhi, Hindistan | 29. 05.–02. 06. 2012 | CTT MOSCOW 2012 ^o Moskova, Rusya |
| Kış 2012 | ISPO CHINA 2012** Pekin, Çin | 05. 06.–07. 06. 2012 | TRANSPORT LOGISTIC CHINA 2012 ^o
Şanghay, Çin |
| 07. 03.–09. 03. 2012 | IFAT CHINA + EPTEE + CWS 2012 ^o
Şanghay, Çin | 11. 09.–13. 09. 2012 | ELECTRONICA INDIA 2012 ^o
Bangalore, Hindistan |
| 13. 03.–15. 03. 2012 | WETEX 2012 ^o Dubai, B.A.E. | 11. 09.–13. 09. 2012 | PRODUCTRONICA INDIA 2012 ^o
Bangalore, Hindistan |
| 20. 03.–22. 03. 2012 | ELECTRONICA CHINA 2012 ^o
Şanghay, Çin | 19. 09.–22. 09. 2012 | CHINA BREW AND CHINA BEVERAGE 2012
Pekin, Çin |
| 20. 03.–22. 03. 2012 | PRODUCTRONICA CHINA 2012 ^o
Şanghay, Çin | 13. 10.–16. 10. 2012 | ELECTRONIC ASIA 2012** Hong Kong, Çin |
| 20. 03.–22. 03. 2012 | LASER WORLD OF PHOTONICS CHINA 2012 ^o
Şanghay, Çin | 16. 10.–18. 10. 2012 | ANALYTICA CHINA Şanghay, Çin |
| | | 28. 10.–31. 10. 2012 | IRANCONMIN 2012 ^o Tahran, İran |

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

ENFLASYON

Eylül ayında TÜFE'de aylık değişim %0,75 olarak gerçekleşti.

2011 yılı Eylül ayında 2005 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %0,75, bir önceki yılın Aralık ayına göre %4,53, bir önceki yılın aynı ayına göre %6,15 ve on iki aylık ortalamalara göre %6,00 artış gerçekleşmiştir.

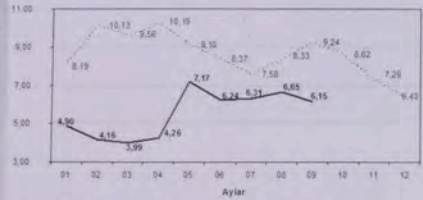
Ana harcama grupları itibarıyla bir ay önceye göre en yüksek artış %2,78 ile çeşitli mal ve hizmetler grubunda gerçekleşmiştir.

Bir önceki yılın aynı ayına göre TÜFE'de en yüksek artış %20,19 ile çeşitli mal ve hizmetler grubunda gerçekleşmiştir.

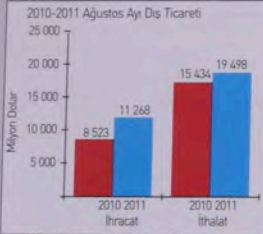
Ana harcama grupları itibarıyla bir ay önceye göre en yüksek artış %4,55 ile çeşitli mal ve hizmetler grubunda gerçekleşmiştir.

Bir önceki yılın aynı ayına göre TÜFE'de en yüksek artış %18,38 ile çeşitli mal ve hizmetler grubunda gerçekleşmiştir.

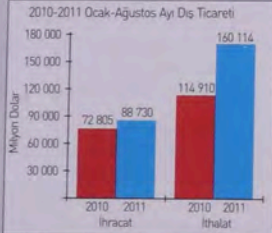
Tüketici Fiyatları Endeksi Yıllık Değişim Oranları (%)



Kaynak: TÜİK



Kaynak: TÜİK



Kaynak: TÜİK

DIŞ TİCARET

2011 Ağustos ayında ithalat %32,2 arttı

2011 yılı Ağustos ayında, 2010 yılının aynı ayına göre ihracat %32,2 artarak 11 268 milyon dolar, ithalat %26,3 artarak 19 498 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret açığı 6 911 milyon dolardan, 8 230 milyon dolara ulaştı.

2010 Ağustos ayında %55,2 olan ihracatın ithalata karşılama oranı, 2011 Ağustos ayında %57,8'e yükseldi.

En çok ihracat Almanya'ya

2011 Ağustos ayında en fazla ihracat yapılan ülke Almanya oldu. Bu ülkeye yapılan ihracat 2010 Ağustos ayına göre %32,2 artarak 1 206 milyon dolar olurken, Almanya'yı sırasıyla Irak (701 milyon dolar), İngiltere (691 milyon dolar), Fransa (531 milyon dolar) ve Rusya Federasyonu (523 milyon dolar) takip etti.

En çok ithalat Çin'e

Çin ithalatta ilk sırada yer aldı. Bu ülkeden yapılan ithalat %24,5 artarak 1 884 milyon dolar olarak gerçekleşti. Çin'i sırasıyla Almanya (1 823 milyon dolar) ve Rusya Federasyonu (1 668 milyon dolar) izledi.

2011 Ağustos ayında fasıllar düzeyinde en büyük ihracat kalemi, "motorlu kara taşıtları ve aksesuar parçaları" (1 031 milyon dolar) olurken; bu fasıl "kazanlar, makina ve cihazlar, aletler ve bunların aksesuar-parçaları", "demir ve çelik" (1 022 milyon dolar), "demir ve çelik" (846 milyon dolar), "örme giyim eşyası ve aksesuarları" (783 milyon dolar) ve "elektrikli makina ve cihazlar, bunların aksesuar-parçaları" (776 milyon dolar) izledi.

Ağustos ayında; en yüksek ithalata olan fasıl "mineral yakıtlar ve yağlar" (4 370 milyon dolar) oldu. Bu fasıl; "kazanlar, makina ve cihazlar, aletler ve bunların aksesuar-parçaları" (2 188 milyon dolar), "demir ve çelik" (1 682 milyon dolar) ve "elektrikli makine ve cihazlar, bunların aksesuar-parçaları" (1 348 milyon dolar) izledi.

Temmuz ayında; en yüksek ithalata olan fasıl "mineral yakıtlar ve yağlar" (4 736 milyon dolar) oldu. Bu fasıl; "kazanlar, makina ve cihazlar, aletler ve bunların aksesuar-parçaları" (2 413 milyon dolar), "demir ve çelik" (1 946 milyon dolar), "motorlu kara taşıtları" (1 319 milyon dolar) ve "elektrikli makine ve cihazlar, bunların aksesuar-parçaları" (1 285 milyon dolar) izledi.

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Temmuz ayında işsizlik oranı %9,1'dir.

Türkiye genelinde işsiz sayısı geçen yılın aynı dönemine göre 273 bin kişi azalarak 2 milyon 509 bin kişiye düşmüştür. İşsizlik oranı ise 1,5 puanlık azalış ile %9,1 seviyesinde gerçekleşmiştir. Kentsel yerlerde işsizlik oranı 1,7 puanlık azalışla %11,5, kırsal yerlerde ise 0,8 puanlık azalışla %4,7 olmuştur.

Temmuz 2011 döneminde işgücüne katılım oranı %51,2'dir.

2011 yılı Temmuz döneminde, Türkiye genelinde işgücüne katılım oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1,2 puanlık artışla %51,2 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılım oranı 1 puanlık artışla %72,9, kadınlarda ise 1,5 puanlık artışla %30,3'tür.

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

Ağustos sanayi üretimi % 3,8 arttı.

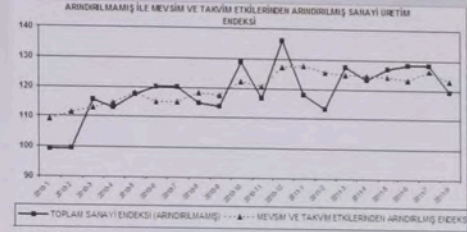
Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde,

2011 yılı Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %4,0 azalmış,
- imalat sanayi sektörü endeksi %4,9 artmış ve
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %0,4 azalmıştır

	TÜRKİYE		KENT		KIR	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Kurumsal olmayan nüfus (000)	71 372	72 421	49 184	49 535	22 188	22 886
15 ve daha yukarı yaşta ki nüfus (000)	52 572	53 635	36 583	36 980	15 989	16 655
İlgücü (000)	26 260	27 462	17 312	17 859	8 948	9 603
İstihdam (000)	23 478	24 953	15 020	15 800	6 458	9 153
İşsiz (000)	2 782	2 509	2 293	2 059	490	450
İlgücüne katılma oranı (%)	50,0	51,2	47,3	48,3	56,0	57,7
İstihdam oranı (%)	44,7	46,5	41,1	42,7	52,9	55,0
İşsizlik oranı (%)	10,6	9,1	13,2	11,5	5,5	4,7
Tarım dışı işsizlik oranı (%)	13,6	11,8	13,8	12,0	12,8	10,8
Genç nüfusta işsizlik oranı (%)	19,5	18,3	23,7	22,3	11,1	10,9
İlgücüne dahil olmayanlar (000)	26 312	26 173	19 271	19 121	7 041	7 052

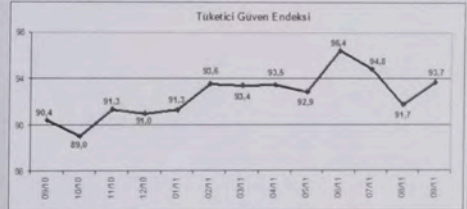
(1) 15-24 yaş grubundaki nüfus
Not: Rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyecektir.



Kaynak: TÜİK

Ağustos 2011 (2005=100)	Arındırılmamış			Takvim Etkisinden Arındırılmış		Mevsim ve Takvim Etkisinden Arındırılmış	
	Endeks	Değişim (Yıllık)	Değişim (Aylık)	Endeks	Değişim (Aylık)	Endeks	Değişim (Aylık)
SEKTÖR							
Toplam Sanayi	119,3	3,8	-7,1	119,7	3,8	123,1	-2,6
Madencilik ve Taşocakçılığı	145,0	-4,0	-3,7	148,9	0,0	127,5	-2,4
İmalat Sanayi	114,3	4,9	-8,0	114,7	4,9	121,0	-2,3
Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme ÜT. ve Dağıtım	151,5	-0,4	-2,0	151,5	-0,4	137,7	-0,8

Kaynak: TÜİK



Kaynak: TÜİK

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2011 Eylül ayında Tüketici güveni arttı

2011 Eylül ayında Tüketici Güven Endeksi, bir önceki aya göre %2,1 oranında arttı; Ağustos ayında 91,7 olan endeks Eylül ayında 93,7 değerine yükseldi.

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

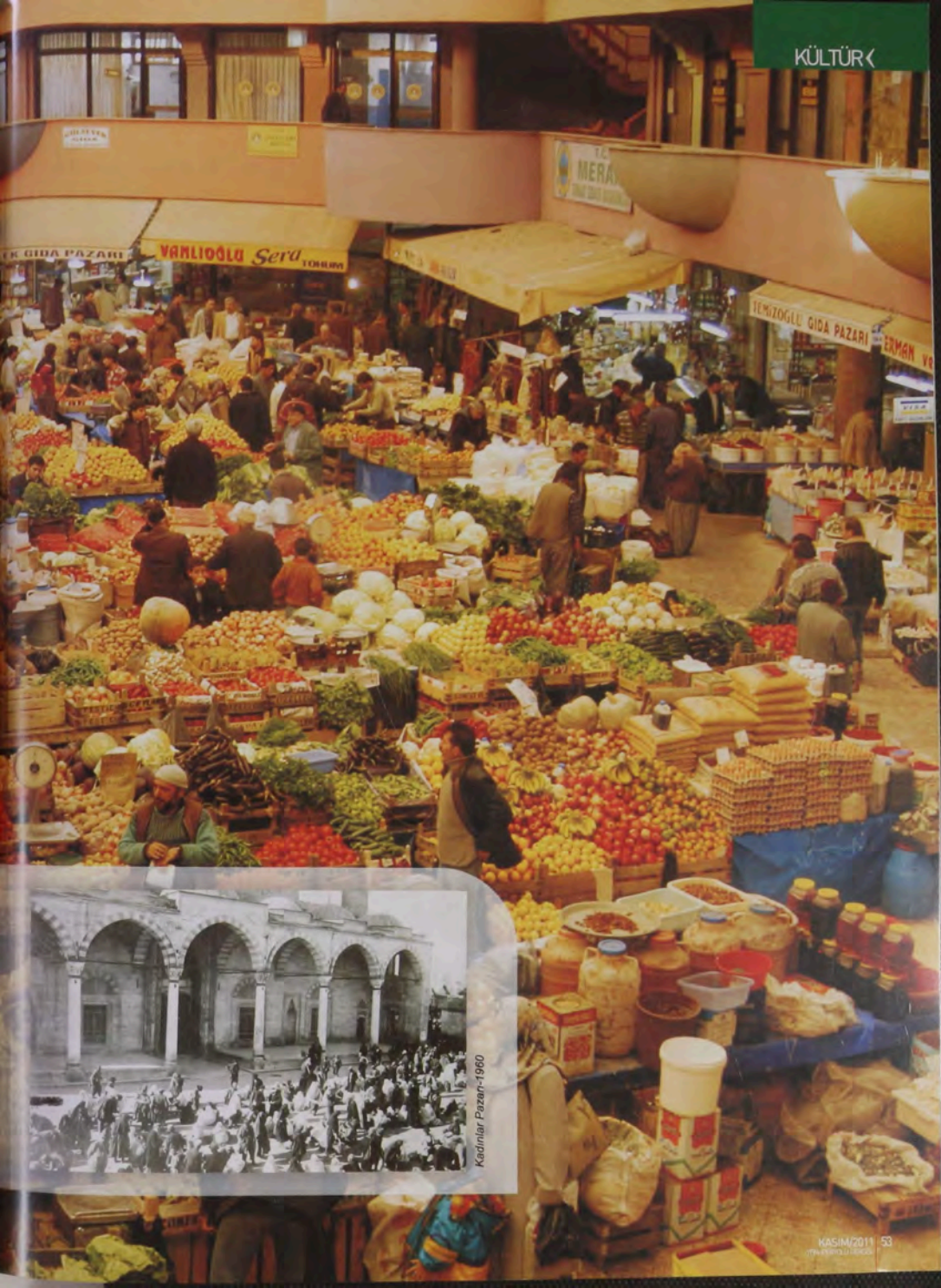


Gecmişten Günümüze

Konya pazar yerleri

Konya'da, yirminci yüzyılın ilk çeyreğinde çarşı dışında hemen her gün kurulan açık pazarlar da vardır. Civar ilçelerden, kasabalardan ve köylerden gelen insanlar bu açık pazar da ürünlerini satarlardı. Günlük alışverişin çok canlı olduğu bu yerlere Konyalı ticaret erbabı da gelir, ilgi alanlarındaki malları buralardan toplar, belli bir yekûne ulaştıktan sonra bu malları Konya dışına gönderirlerdi.

Akşam dağılan bu pazarlar, her gün kurulduğu için ticari ortam bu yüzden Konya'da Her zaman canlı olurdu. Hariçten gelen ticaret erbabının da uğrak yeri olan bu pazarlar şunlardır:



Kadirliar Pazarı-1960



oraya yeni tellal pazarı yapıldı. Köylerden gelen samanlar ve otlar satılırdı. Cumhuriyet'in ilk yıllarında buradan şimdiki ismi ile anılan Aslanı Kışla yakınındaki eski Saman Pazarına nakledildi. Bugün aynı yerde oduncular ve kömürçüler çarşısı bulunmaktadır. 258

AT Pazarı

At pazarı, bugünkü Kızılai Hastanesi önündeki boşlukta kuruldu. Konya'nın en eski pazarlarından olup burada değişik cinsten atlar satılırdı.259

Asırlardan beri at pazarı olarak kullanılan bu yer, zamanla sihih tehlike arz ettiği için Koyun Pazarının yerine nakledilmiştir.260

Koyun Pazarı

At pazarına bitişik olup, yıkılan Necati Bey İlkokulu'nun bulunduğu yerd. 1936'da bu yer At Pazarı olunca, Koyun Pazarı da bunun yanına (bugünkü oto parkın ve balıkçı dükkanlarının yerine) taşınmıştı.261

Üzüm Pazarı

Aziyie Camii'nin doğusunda (bugünkü Belediye katlı oto parkının yerinde) Salı günleri kuruldu.

Zeytinçilerin, peynircilerin ve balçıların büyük ekseriyeti de bu pazarın yanındaydı.262

Tellal (Sipahi) pazarı

Tellal pazarı önce Alaaddin Tepesinin doğusundaki eski Gazi Mustafa Kemal İlkokulu (bugünkü Karatay Millî Eğitim

Müdürlüğü'nün bulunduğu yerde kuruldu.

Daha sonra İstanbul Caddesi üzerinde, yıkılan İş Bankası binası ile Aziyie Camii'nin arasında kurılmaya başlandı.

İstanbul caddesine, Müftü Nakibzade Hacı İbrahim Efendi, 12 adet dükkan yaptırmış olup, bugün bile Eski Tellal Pazarı diye bilinir. Burada daha ziyade hali, kilim alınıp satılırdı. Bu Pazar daha sonra Eski Garaj civarındaki yeni Tellal pazarına taşınmıştır. Saman Pazarının eski yerine yapılan Yeni Tellal Pazarında her türden dayanıklı tüketim ürünleri satılırdı. Bu pazardaki dükkanlar, eşkenar üçgen benzer şekilde birbirlerine bakardı. Orta da boş olan vardı. Dükkanlar da spotçularda vardı.263

Un Kapanı

İlk yeni Gazi Mustafa Kemal İlkokulu ve civarıydı. Bu pazara dakik (un)Kapanı da denilirdi. Sonra Kağı Camii civarına taşındı. Buradan da Vali Fert Paşanın yaptırdığı Yeni Buğday Pazarının doğu girişine ve batı girişine uzanan yolların sağına ve soluna taşındı. Bugün bile bazı uncular Yeni Buğday Pazarının batı kapısı karşısındaki dükkanlar da ticaret yapıyorlar.264

DİPNOT:

252-İbrahim Hakkı Konyalı, Abideleri ve Kitabeleri ile Konya Tarihi Konya 1964, s.1124.

252-Hakem, 8 Ağustos 1325 (21 Ağustos 1909),nr.39,s.3.

253-Odabaşı, Günülnerin Başkenti Konya, s. 78.

254- Odabaşı, Konya'nın Görünümü, s. 86.

255- Selçuk, 20 Kasım 1946, nr. 97, s. 4.

256- Odabaşı, Tarih ve Kültür Başkenti Konya, s. 186.

257- Odabaşı, Günülnerin Başkenti Konya, s. 78; Odabaşı, Tarih ve Kültür Başkenti Konya, s. 188.

258- Odabaşı, Günülnerin Başkenti Konya, s. 78; Odabaşı, Tarih ve Kültür Başkenti Konya, s. 188.

259- Kamil Uğurlu, Konya'nın Batsı Takkeli Bir Dağ Konya şehrengizi, Konya 2005, s. 175.

260- Ekokon, 22 İkinci Kanun 1936, S.254, s.2.

261- Ekokon, 22 İkinci Kanun 1936, S. 254, s.2.

262- Yeni Meram, 17 Şubat 1958, S. 2687, s.3.

263- Odabaşı, Konya'nın Görünümü, s. 88.

264- Odabaşı, Konya'nın Görünümü, s. 88.

Kaynak:

Dr. Ahmet ATALAY "Meşruiyetten Cumhuriyete Konyada Kurulan Millî Şirketler ve Millî Bankalar", Çizgi Yayınevi, Konya, 2011)



Yaptığı Fes'ler İslam ülkelerine gönderiliyor

Diyanet Konya Fes'ini benimsedi, Konyalı fes ustası seri üretime geçti



Fes yapımı basit gibi görünse de zor ve zahmetli bir iş. Maharet isteyen bir meslek. Ne kadar kumaş gideceğini, nasıl sarılacağını iyi bilmek gerek. Düzgün görünmesi en önemli ölçüt. İşte yıllardır bu mesleğe gönül vermiş, Diyanet İşleri Başkanlığı'ndan emekli olan ve geçmişte bin bir zahmetle uzun süreler alarak fes yapan Şakir Sayılır, bu süreyi 3 dakikaya indirerek feste seri üretime geçti. Diyanet yaptığı Fes'leri çok beğendi, onu Diyanet İşleri Başkanlığı'na çağırarak fes yapacaklara kurs verdi.

1992 yılından itibaren dizinde sararak yaptığı fes için, bir makine tasarladığını bildiren Sayılır, "Şu an Olgunlaşma Enstitüsüne de getirdiğim bu makine sayesinde seri şekilde ve en düzenli biçimde fester sarılıyor" dedi. Sayılır, siparişlerin istenilen kalite standardında gerçekleştirilmesi için çalışmaların tüm hızıyla sürdürüldüğünü ifade ediyor.

Yaptığı fesleri toptancıya veren Sayılır, feslerin İslam ülkelerinde de kullanıldığını, Pakistan, Mısır, Suudi Arabistan gibi ülkelere de toptancılar aracılığı ile gönderildiğini belirtiyor.

Sayılır; "Fes'in düz sargısı var, birde Sultan Fes'i son zamanlarda meşhur oldu. Daha ziyade büyük camilerde İstanbul da; Fatih Cami, Beyazıt Cami, Sultan Ahmet gibi camilerin imamları bunları başlarına giydiler." diyerek sorularımızı şu şekilde cevaplandırdı.

Kaç yıldır bu mesleği yapıyorsunuz ?

Küçükükten beri el becerilerini merakım var. Dayım bu mesleği yapıyordu. Bende önceleri merak ettiğim için dayımın yanında öğrendim fes yapmayı. Dayım 1957'de Şam'a gitti. Şam'da tahsilini gördüğü dönemde bu mesleği orada görmüş. Ve bunu boş zamanlarında yapmaya başlamış. Bizde ondan öğrendiğimizi geliştirmeye çalıştık. Kendim camide imamlık yaparken kendi fesimi sarmaya başladım. Hiç unutmam bir fese 2 saat uğraştığı bilirim. Bu zorluktan dolayı sonradan bazı cihazlar geliştirdim. Günde 150'ye yakın fes sarardım, 2 saat uğraştığım nerde, 150 tane nerede... Bu işi yapa, yapa bir fes yapımını 3 dakikaya indirdik. Konya'da bir marka olduk. Diyanete de bunu kabul ettirdik.

1985'e kadar camide kendi fesimi kendim yapıyordum. İmam arkadaşlar kirlenenleri yıkayıp getiriyorlardı. Bezlerini ben sarıp veriyordum. Benim el becerilerini merakım olduğundan bu şekilde sararken daha sonra esnaf arkadaşlar duymuşlar. Biz sarar mısın falan dediler, onlara sarmaya başladım. Onlarda üç beş kuruş kar ile satıyorlardı. Bu şekilde geliştirdi, sonradan Diyanet İşleri Başkanlığı ihaleler açmaya başladı. Konya'nın içersine ilçelerine yakın illere senede 500-1000 olacak şekilde ihaleye girmişler. Konya'da yapan yoktu zaten bir ben vardım birde dayım vardı.

Fes bundan 20 yıl öncesine kadar imamlar kendi çabaları ile elde sararlardı. Biz buna bir kalite getirdik. Diyanette Konya fesi olarak biz bunu tescillendirdik. Bugün İstanbul'da da bu işi yapanlar var. Bundan 2 sene önce İstanbul'dan ve İzmir'den bir arkadaş geldi. Bu makineleri duymuş bir bakabilir miyim diye gelmiş. Göstermedim tabi ben size bunu göstersem kendi ekmeğini kesmiş oluruz dedim. Bir ipucu var dediler ufak çaplı bir ip ucu verdim. Ama bu iş görüldüğü gibi basit sanılsa da sanatsal olarak bir ürün ortaya çıktımı sanlışı hizası hepsinin göze hitap etmesi lazım. Öyle pek fazla bir teferruatı yok ama ilk önce ayak makinası ile denedim, olmadı. Sonradan bu kafaya geçirdiğimiz kasnağı iki üç değişik alternatifle denedim, olmuyor. En son gördüğün şekle getirince çok pratik aşağı yukarı 2-3 dakikada bir fes çıkarıyoruz.

Unutamadığınız anınız var mı?

Ankaraya haftalık gider gelirdim. Kendi arabamla giderken Ramazan da bir gün sahurunu yaptık. Namazı kılıp yola çıktık. Arabanın arabasında da yeni yapılış 700-800 tane fes var. Tabi fesin ilk yapılaşında bally kullanıyoruz yapıştırmak için. O bally bizi uyuşturmuş yolda giderken. Cihanbeyli'den önce bir petrole durdum arabaya mazot aldım. Üzerimdeki ağırlik gitmiş diye 5-10 dakikada orada oyalandık, fakat üzerimdeki uyusukluk geçmedi. Tam Tavşançalıya girerken uyku öyle geliyor ki; gelip gidiyor Tavşançalıya girerken tamamen uyumuşum ben. Arkadaki araba bizi takip etmeye başlamış selektörle falan uyarıya çalışmış. Ben yalpa yaparak gidiyordum. En son sağa şarampole giderken yolları kenarındaki refüjlere vurmuşum, orada gözümü açtım. Allah bizi

korudu orada. O Tavşançalı yazan tabela bizi durdurdu, hanımda uyumuş. Tabi ben kaç suratla gidiyordum onu bilmiyorum, araba halen çalışıyor. Sağdan soldan geldiler, arkamdaki taksici hemen müdahale etti, şu filan verdiler. Biz oruçluyuz o anda suda ipebilirim tabi şoka girdik, baktım araba sağlam. Aracın ön kapağı çökük olduğu için Konya'ya dönüş yaptık. Başımızdan geçen bu kazanın bende bir anısı var.

Kaç çeşit fes var?

Fesin düz sargısı var birde Sultan Fesi son zamanlarda meşhur oldu. Daha ziyade büyük camilerde İstanbul'da Fatih Cami, Beyazıt Cami, Sultan Ahmet gibi camilerin imamları bunları başlarına giydiler. Onlar bu işin öncülüğünü yaptılar reklamları yaptılar. Daha sonra Ankara'dan ben bir çocuk getirdim. Fes sararı işten anlayana daha öncede buraya geldi. Bende bu feslerden yapıyorum diye benden fes filan götürmüştü. Sonra benimle tanışmaya gelmiş. Ben dedi bundan 100 tane sararım dedi iyi dedik ben buna güvencim ihaleyi aldık, Zaten Konya'da iki firma var. İkisinden bir tanesi alacak o çocuğu getirdim. Burada bir ev boştu ona döşedik başladı işe. Günde 5 tane sararmadı, Mustafa sen ne dedin ne çıktı! Sultan fesini biliyorum ben dedi. 5 tane sararmadı, o da fese benzemiyor. O şekilde zaten fesleri alacaklar kabul etmezler. 10-15 gün sonra bu iş olmayacak, 'sen burada boşuna duruyorsun, bize bir faydan yok' dedim. Eline biraz para verdim. O gün için Ankaraya da gidecek kadar bilet parası verdim, çocuk gitmek istemedi tabi. Bana Sultan fesini de o çocuk öğretti.

Bir fes kaç aşamadan geçiyor?

5-6 aşamadan geçiyor, Kumaş 100 metrelik. Onu 2'ye bölüyoruz. 80 santim eni onu 2'ye bölüyoruz. 40 santimden feslerin büyüklüğüne göre. Mesela 54 numara var, 55 numara var, 62 numara var. Aynı ayakkabı numaraları gibi numara. İmam başına giydiği zaman başa oturması lazım. Dar olursa düşer, bol olursa yine düşer imami meşgul eder. Yani bir yerde rahat edemez başa tam oturması lazım sonra alınıyor, üzerine şerit geçiyor. Altının simini geçiriyoruz jelatinden geçiriyoruz, 5-6 defa elden geçiyor.

Ben bu mesleğe tam olarak 1995'te başladım. Konya il ve ilçe müftülükleri seminer düzenlediler, imamlara bizde gittik. Orada hazırlığını yaptık dediler toplantıdan sonra bu işi yapmak isteyenler ismini yazdırsın dedi. Toplantı bitti bir kişi gelip de ismini yazdırdı ben bu işi yapacağım diye. Hatta ben imam arkadaşlara da derdim samimi olduklarım gelin bak vaktiniz bol öğlen namazı ikindin namazından sonra 15 dakikanızı verin bu mesleği öğreteyim dedim. Hem para kazanın dedim ne ismini yazdıran oldu ne öğrenmek isteyen.

Siz fes ihracatı yaptınız mı?

Ben ihrac etmiyorum ama benim fes verdiğimi toptancılar ihracat yapıyor. Benim yaptığım fesler bugüne kadar Pakistan, Mısır, Suudi Arabistan gibi ülkelere de toptancılar aracılığı ile gonderildi.



DÜNYADAN İŞ BİRLİĞİ TEKLİFLERİ

(Bu teklifler KTO resmi web sitesinde de yer almaktadır.)
www.kto.org.tr



MADENLİK TAŞ OCAĞI İŞLETME VE DİĞER İLGİLİ ÜRÜNLER

PORTENKZ

Firma, Türkiye'den doğal taş almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 22.09.2011

Firma Adı: CMG - Calcários, Mármores e Granitos, Lda

Adres: Zona Industrial Porto de Mós, Lote 7-A, 2480-151 Porto de Mós - Portugal, .

Tel: +351 24 4403448;

Faks: +351 24 4403448

e-mail: cmg.comercial@gmail.com

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

KUVEYT

Firma Türkiye'den dondurulmuş kümes hayvanları etleri, dondurulmuş et, dondurulmuş deniz ürünleri, baharat çeşitleri, kuruyemiş ve çekirdek çeşitleri almak istiyor. Hussain AL Blooshi ile 0096555083338 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabilir.

Kayıt Tarihi: 12.09.2011

Firma Adı: Lana General Trading Co. For foodstuff

Adres: PO Box: 334-code 22004 Kuwait, .

Yetkili Kişi: Hussain AL Blooshi /

Procurement Executive

Tel: +965 2 5733151;

Faks: +965 2 5733171

e-mail: hussain@lanafood.com

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

PORTENKZ

Firma, Türkiye'den konserve gıda ürünleri almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir. Leonardo Neto Pereira ile 00351 969013831 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabilir.

Kayıt Tarihi: 21.09.2011

Firma Adı: Pereira & Mendes, Lda

Adres: Rua General Daniel de Sousa 87, 2900-345 Setúbal - Portugal, .

Yetkili Kişi: Leonardo Neto Pereira

Tel: +351 265 523961;

Faks: +351 265 230468

e-mail: aglo.aglo@mail.telepac.pt

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

PORTENKZ

Firma, Türkiye'den makarna, pirinç, bulgur, meyve suyu, bitkisel yağlar, zeytin yağı vb. gıda ürünleri almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 21.09.2011

Firma Adı: SOCIME - Sociedade de Comércio Internacional, Lda

Adres: Rua Almeida Garrett n.º 18 - 2795-012 Linda-a-Velha - Portugal, .

Yetkili Kişi: Ada Neves

Tel: +351 214 153 600;

Faks: +351 214 153 609 ;

e-mail: socime@netcabo.pt

TEKSTİL VE TEKSTİL MAZEMELERİ

PORTENKZ

Hazır giyim ürünleri üzerine çalışan firma, Türkiye'den erkek giyim eşyaları almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir. Bruno Gonçalves ile bruno@argons.net e-posta adresinden de bağlantı kurulabilir.

Kayıt Tarihi: 22.09.2011

Firma Adı: Armando Gonçalves, S.A

Adres: Rua Senhor dos Perdões, Apartado 7032, 4761-998 Ribeirão - Portugal, .

Yetkili Kişi: Mr. Bruno Gonçalves

Tel: +351 252 480 380;

Faks: +351 252 494 703 ;

e-mail: argons@argons.net ;

web: www.argons.net

MAKİNELER, EĞİPMANLAR, ALETLER, ÇHAZAR VE İLGİLİ ÜRÜNLER

BİRLİK ARAP EMİRLİKLERİ

Hazır giyim ürünleri üzerine çalışan firma, Türkiye'den giyim eşyaları (casual ware, casual attire, clothing brands) almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 22.09.2011

Firma Adı: Premium Value

Adres: Rua Castilho, nº 5, 1230-066 Lisboa - PORTUGAL, .

Yetkili Kişi: Fátima Aly / Administrator

Tel: +351 93 9802550;

e-mail: fatima.aly@famachallenge.com

DERİ VE DERİ HAMMÜLLERİ**PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den deri (Cow Crust Leather Suppliers) almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 22.09.2011

Firma Adı: FLEATHER LTD

Adres:Ed. Monte das Ruas, R. Monde das Ruas, 205, 4610-265 Felgueiras - Portugal, .

Yetkili Kişi: José António Ferreira

Tel: +351 255.346138,

e-mail: jose.antonio@pleather.pt

KİMYASAL MADDELER, KİMYASAL ÜRÜNLER VE YAPAY ÜRÜNLER**BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ**

Firma, Türkiye'den otomotiv boyaları ve otomotiv sektöründe kullanılan zımpara kâğıdı "abrasive paper" almak istiyor. Söz konusu talep, Birliğimize T.C. Abu Dhabi Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir. Firma yetkiliisine, +971 2 555 33 47 numaralı sabit ve +971 50 661 39 33 numaralı cep telefonlarından da ulaşılabileceği bildirilmiştir.

Kayıt Tarihi: 12.09.2011

Firma Adı: Bamabad Inter Paints Store Abu Dhabi

Adres:P.O.Box : 8816, Musaffah, Abu Dhabi, UAE, .

Yetkili Kişi: Mr. Abdullah Ali

Tel: +971 2.5554473;

Faks:+971 2.5555633

KAÇUÇUK, PLASTİK VE PEKİMLİFİLİM ÜRÜNLERİ**İSPANYA**

Türkiye'den İspanya'ya ambalajlamada kullanılan polipropilen rafya (pp raffia for packaging) ithal etmek isteyen firma; bu ürünün üreticileriyle bağlantı kurmak istemektedir. Bu konuda büyük bir sözleşme yapılmak istendiği bildirilmiştir. İlgilenen kuruluşların, (pp raffia) referansını belirterek Konya Sanayi Odası'na başvurularını gerçekleştirebilir.

Kayıt Tarihi: 03.10.2011

Firma Adı: Avrupa İlemler Ağı, KONYA

Adres:Konya Sanayi Odası, .

Yetkili Kişi: Seydi Suna

Tel: +90 332 2510670 Dan. 16,

Faks:+90 332 2514499 ;

e-mail: ssuna@kso.org.tr ;

web: www.een.kso.org.tr

ANA METALLER VE İLGİLİ ÜRÜNLER**PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den çelik boru almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 22.09.2011

Firma Adı: Tiba, Comércio e Indústria de Materiais de Construção, SA

Adres:Parque Proclama, Quinta da Areia, 1830-481 Coima - Portugal, .

Yetkili Kişi: António Granadeiro

Tel: +351 21.2108600;

Faks:+351 21.2100540 ;

e-mail: granadeiro@tiba.pt ;

web: www.tiba.pt

HAMMÜL ÜRÜN VE MALZEMELER**PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den çelik boru almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 22.09.2011

Firma Adı: Tiba, Comércio e Indústria de Materiais de Construção, SA

Adres:Parque Proclama, Quinta da Areia, 1830-481 Coima - Portugal, .

Yetkili Kişi: António Granadeiro

Tel: +351 21.2108600;

Faks:+351 21.2100540 ;

e-mail: granadeiro@tiba.pt ;

web: www.tiba.pt

Makine, Elgizman, Motor, Çiftler ve İlgili Ürünler**MYANMAR**

Firma, Türkiye'den elektrikli eşyalar, gözükler, çarçeveller, kozmetik ve günlük ürünler ile kullanılmış makineler ithal etmek istiyor.

Kayıt Tarihi: 13.09.2011

Firma Adı: SRI GOLDEN FAMILY

Adres:No. 180, 1st Floor, Mahabandoola Road, (Corner of Botataung Pagoda Road)

Patzundaung Township, Yangon, Myanmar, .

Yetkili Kişi: NA.SARAVANAN / Business Representative

Tel: +95 9 5410577;

Faks:+95 1 250006

e-mail: srigoldenfamily@gmail.com

Optik ve Hassas Ölçüm Aygatları, Saatiir, Eczacılık Ürünleri ve Tıbbi Tüketim Malzemeleri**PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den ortopedik ürünler almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 22.09.2011

Firma Adı: EURO ORTO - PRODUTOS DE ORTOPEIDIA, LDA.

Adres:Núcleo Empresarial, Quinta da Portela, Armz. 1, Guerreiros - 2670-379 Lourdes - Portugal, .

Yetkili Kişi: André Alves

Tel: +351 21.982 84 80,

Faks:+351 21.982 84 89 ;

e-mail: info@euroorto.pt ;

MOTORLU TAŞIT, BÖMÖRK VE ARAC PARÇALARI**GINE BİS SAU**

Ulusal İthalatçılar ve İhracatçılar Kuruluşu, Türkiye'den çimento ve oto yedek parçaları almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir. Mohamadı lero Jamanca ile 00351 964 707 204 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabilir.

Kayıt Tarihi: 22.09.2011

Firma Adı: Associação Nacional do Importadores e Exportadores da Guiné-Bissau

Adres:Guiné-Bissau, .

Yetkili Kişi: Mohamadı lero JAMANCA / President

Tel: +245. 720 16 28,

e-mail: maduja@hotmail.com

Hamul Ürünler, Mobilya, El İşleri, Özel Aracık Ürünler ve Botatara İlgili Tüketim Maddeleeri**PORTEKİZ**

Firma, Türkiye'den oyuncak balon almak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 22.09.2011

Firma Adı: Profestas Festas Infantis Prontas Lda

Adres:Rua Cerâmica, Matos da Vila-Lourçal, 3105-165 LOURÇAL - PORTUGAL, .

Yetkili Kişi: José Fernando Castelhó / Owner

Tel: +351 236 962489;

Faks:+351 236 961498 ;

e-mail: profestas@profestas.pt ;

Kış Mevsiminde Fazla Kilolara DİKKAT!

Hayatın her anında dikkat etmemiz gereken yeterli ve dengeli beslenme kuralları kış mevsimi içinde geçerlidir. Ancak kış ayları bittiğinde birçok insan aldığı kilolardan yakınmaya başlar. Peki kış mevsiminde kilo alımının nedeni nedir ve bunu önlemek için ne yapılmalıdır? İlk olarak, kış mevsiminin gelmesiyle geceler uzar ve gündüzler kısalmır. İnsanlar işlerini yetiştirebilmek için gündüzleri beslenmelerine dikkat edemez hale gelirler. Bu yüzden akşam eve gelir gelmez gün boyu yaşadıkları açlığı yok etmek için çok hızlı bir şekilde ve çok besin tüketirler. Ayrıca yatana kadar uzun bir süre olduğu için yemekten sonra bol miktarda tatlı, meyve, kuruyemiş tüketimi olmaktadır. Bu da hem öğünlerin düzenini bozmakta hem de

gereğinden fazla beslenilmesine neden olmaktadır. İkinci olarak, yine kış mevsiminde havaların soğumasıyla insanların vücut ısısında da bir düşüş meydana gelmektedir. Vücut ise ısısını yükseltmek için biraz daha fazla enerjiye ihtiyaç duyar. Bu yüzden insanlar ısınmak için bir şeyler yeme ihtiyacı hissederler ve ilk tercih birçok insan için çikolata olur.

Bunu ise diğer abur cubur gıdalar izler. Ancak bu tür besinlerin hem yağ içerikleri hem de kalorisi yüksek olup kilo alımına neden olur. Kilo alımının diğer bir nedeni de kış aylarının gelmesiyle hareketliliğin azalmasıdır. Gündüzleri hava soğukluğunu bahane ederek mümkün olduğunca yürümekten kaçınıp taşıtları kullanmaya başlayan insanlar geceleri de



Dyt. Tuba NERGİZ
Konya Özel Selçuklu Hastanesi
Beslenme ve Diyet Uzmanı



çoğunlukla oturarak geçirmektedir. Bu da metabolizmanın yavaşlamasına, dolayısıyla diğer zamanlarla aynı oranda yemek yense bile harcanan enerjinin azlığına bağlı olarak kilo alımına neden olmaktadır.

Ote yandan mevsim dönümlerinde sık karşılaştığımız grip, soğuk algınlığı gibi rahatsızlıklara özellikle bu mevsimde sıkça rastlanır. O yüzden bu mevsimde yeterli ve dengeli beslenme kurallarına bu hastalıklara yakalanmamak yada yakalandıktan sonra çabuk atılmak için bağışıklık sistemini güçlendirmek amacıyla birkaç madde daha eklenmelidir.

Peki kilo almamak ve bu mevsimlerde sıkça rastladığımız grip ve nezleden korunmak için nasıl beslenilmelidir?

* Yeterli ve dengeli beslenmenin altın kurallarından olan öğün sayısı ve düzenine dikkat edilmelidir. Uzun süreli açlıktan sakınılmalıdır, 3 ana öğünün yanında ara öğünlerin yapılması ihmal edilmemelidir. Gecenin uzunluğuna bağlı olarak geceleri çok yemekten sakınılmalı ve yatmadan 2 saat önce su hariç yeme ve içme işlemine son verilmelidir.

* Yazın hissettiğimiz susuzluk hissi kişinin en az seviyeye düşmektedir. Ancak bu mevsimde de su içmek kesinlikle ihmal edilmemelidir ve en az 10 su bardağı (ortalama 2lt) su içilmelidir.

* Egzersizler ihmal edilmemelidir. Uzun süre hareketsiz kalmamalıdır. Eğer dışarıda yürüyüş yapılamıyorsa ev içinde çeşitli aerobik hareketler yapılmalıdır.

* D vitamininin en iyi kaynağı olan güneş, kişinin neredeyse tamamen kaybolmaktadır. Ancak bunu tolere edebilecek balık yağ için mucizevi bir besindir. Çünkü balık D vitamininden oldukça zengindir. Bu yüzden bağışıklık sistemine olumlu etkisi olan omega-3 içeren balık, en azından haftada 1-2 kez tüketilmeye çalışılmalıdır.

* Hastalıklara yakalanmamak için bağışıklığı güçlendirici etkisi olan besinlerin tüketimi artırılmalıdır.

Bağışıklık sistemini güçlendiren besinler, antioksidan besinler olarak da adlandırdığımız karotenler, A, C, E vitaminleri, koenzim Q, selenyum, demir, bakırdan zengin olan besinlerdir. Bunlar; üzümü meyveler (böğürtlen, ahududu gibi), lahan, brokoli, soğan, sarımsak, pırasa, domates, kereviz, karnabahar, üzüm, kivi, portakal, mandalina, çilek, kiraz, ananas, yaban mersini gibi meyve - sebzeler ve kuruyemişlerdir. Yani bu mevsimlerde bol sebze, meyve ve yeterli miktarda kuruyemiş tüketilmelidir. Kuruyemiş tüketimi kesinlikle abartılmamalıdır. Çünkü yağ içeriği yüksek olduğu için kuruyemişler fazla kiloya sebep olur. Her sebze ve meyve, mevsiminde tüketilmeye özen gösterilmelidir. Antioksidan etkisi olan vitamin ve mineralleri tablet olarak almaktan çok doğal yollardan karşılamaya dikkat edilmelidir. Çünkü tablet olanlarda antioksidan öğelerin sadece belirli formları bulunmaktadır. Ancak vitamin ve mineral gereksinimi artmış veya yetersiz ve dengesiz beslenenlerde tablet formu tercih edilebilir. Unutulmamalıdır ki; yeterli miktarda alınması olumlu sonuç veren antioksidanlarda doz aşımı sağlık açısından olumsuz sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir.

* Sebze ve meyveler posa açısından oldukça zengindir. Posa vücuttan zararlı maddelerin kolayca atılmasını sağlar. Zararlı maddelerin bağırsak çeperine temasını engelleyen posa, bu özelliğiyle kansere karşı da koruyucudur. Ayrıca diyabet hastalarında kan şekeri dengeleyen, midede suyla birlikte hacim oluşturduğu için acıktırmayı geciktiren posa, kilo kontrolünde de son derece önemlidir. Posanın bir başka faydası da, kan yağlarının yükselmesini önleyip, kişiyi kalp hastalıklarına karşı korumasıdır.

* Kış mevsiminde tüketimi artan kuru baklagillerde posa bakımından zengin olup, B grubu vitaminleri içerdiğinden dolayı yine bağışıklık sisteminin gelişmesine yardımcı olan bir besin grubudur. Bu yüzden haftada 1-2 kez tüketilmesine dikkat edilmelidir.

* Vitamin ve mineraller hayatımızda böylesine önemliyen onların depolama, hazırlama, pişirme esnasında yok olmasına çalışılmalıdır. Özellikle C vitamini hazırlama ve pişirme esnasında ısı, ışık ve havaya karşı hassas olduğu için en çok kayba uğrayan vitamindir. Bunun için sebze ve meyveler tazyikli suda yıkanmamalıdır, doğramadan önce yıkanmalıdır, doğrama esnasında çok küçük parçalara ayrılmamalı ve bıçak yerine mümkünse elle parçalama yapılmalıdır, haşlama suları dökülmemelidir. Yine vitaminlerdeki kaybı azaltmak için taze olarak tüketilmelidir. Örneğin salata sofraya konulmadan hemen önce hazırlanmalı ve sirke, limon gibi besinler yenileceği zaman eklenmelidir.

Kış mevsiminin gelmesiyle havaların bulanıklığından etkilenerek depresyona giren insanlar olmaktadır. Böyle durumlarda hem ısınmak ve hem de rahatlamak için bitki çayları tercih edilebilir. Özellikle C vitamini içeriği yüksek olduğu için kuşburnu, antiviral ve antibakteriyel özelliğiyle ekinezya, sakinleştirici etkisi nedeniyle ıhlamur bu mevsimlerde en iyi gelen çaylardandır.

Gecmisten Günümüze Belgeler



RESİM:1
KONYA İKTİSADİ MİLLİ BANKASINA AİT TAHSİL ÖRNEĞİ
Şirketin İsmi : Konya Ticaret-i Umumiye Türk Anonim Şirketi.
Kuruluş Amacı : Bilumun iç ve dış ticaret yoluyla temin edilecek bakkaliyeye ait her türlü eşyayı alıp satmak ve icab ederse şirket sermayesinin bir kısmını ayırmak suretiyle usulü dairesinde maliye, sanayiye ait ticaret yerleri tesis etmek ve bunlara ait muameleleri gerek kendi gerek başkalarına namına veya iştirak suretiyle yapmak ve eksiltme ilanları ile müzayede satışlarına iştirak etmek, menkulat ve kefalet mukabilinde zirai alet ve edevati satmaktır.
Kuruluş Tarihi: 7 teşrinisani 1332(26 Kasım 1916)
İmtiyaz Müddeti: 45 yıl

(Kaynak: Dr. Ahmet ATALAY, "Meşrutiyetten Cumhuriyete Konya'da Kurulan Millî Şirketler ve Millî Bankalar", Çizgi yayinevi, Konya, 2011)



RESİM:2
KONYA TİCARET-İ UMUMİYE T.A.Ş. HİSSE SENEDİ ÖRNEĞİ
ŞİRKETİN İSMİ: Konya Osmanlı İktisad-i Millî Anonim Şirketi.
Kuruluş Amacı: Borç almak ve borç vermek, gerektiğinde mali, ticari, sınai, madeni, menkul ve gayrimenkullere dair bütün ticari muamelelerle uğraşmaktadır.
Kuruluş Tarihi: Bu şirket, 1 Mart 1325 (14 Mart 1909)'te Konya'da Şirket-i İktisadiyye-i Medeniyye adıyla komandit bir şirket olarak kurulmuş, 7 Mart 1325 (20 Mart 1909)'te Uzun Bedesten'deki merkez binasının resmi açılışında ismi, Konya Şirket-i İktisadiyye-i Millîye olarak telaffuz edilmiştir. Daha sonra Sultan Mehmet Reşad'ın 27 Eylül 1327 (10 Ekim 1911) tarihli iradesiyle anonim şirkete dönüştürülmüştür. 1. Dünya Savaşı sırasında, tekrar yapılan bir düzenlemeyle şirketi ismi "Konya İktisad-i Millî Bankası"na çevrilmiştir.

İmtiyaz Müddeti: Şirketin ilk tüzüğüne göre imtiyaz müddeti 3 yıl olarak belirtilmiş, 1911'de yapılan yeni düzenlemeyle bu süre herhangi bir nedenden dolayı feshedilmedikçe veya uzatılmadıkça 50 yıla çıkarılmıştır.

(Kaynak: Dr. Ahmet ATALAY, "Meşrutiyetten Cumhuriyete Konya'da Kurulan Millî Şirketler ve Millî Bankalar", Çizgi yayinevi, Konya, 2011)

Kazım Öztürk ten “Hz. Mevlana'nın Evrensel Mesajları” Kitabı

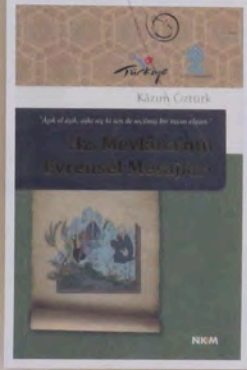
Gazeteci Yazar Kazım Öztürk'ün "Hz. Mevlana'nın Evrensel Mesajları" konulu kitabı yayınlandı.

Nüve Kültür Merkezi tarafından yayınlanan Hz. Mevlana'nın evrensel mesajları isimli kitapta

Yazar, Mevlana'nın tasavvufunda yer alan öğelerden en önemlisi aşktan, yaratan dan başka gerçek aşk olmadığından, Mevlana'nın sıfatlarının üstünlüğünden ve Mevlevilikten bahsediyor. Hz Mevlana'nın yaşamını "hamdım, piştim, yandım" sözleriyle özetlediğini ifade eden Öztürk, tasavvufi düşüncelere ilişkin önemli bilgiler veriyor.

Hz. Mevlana'nın Evrensel Mesajları adlı kitabı dört ana bölümden oluşmaktadır.

Yazar birinci bölümde Mevlana'nın tefekkür anlayışını, etki eden faktörleri ve eserlerini ele almıştır. İkinci bölümde namazdaki sırlar ve nefsin isteklerini anlatmaktadır. Üçüncü bölümde ise ölümü konu etmektedir. Dördüncü ve son bölümdeyse Mevlana'nın yedi öğüdünden bahsedip değişim ve gelişime yer vermiştir.



“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.
Emes Sitesi Altı 6 / C
(Asya Lahmacun Arkası)
Selçuklu / KONYA

www.ekindagitim.com

e-mail: ekinurye@hotmail.com

Kasım Ayı Vergi Takvimi

İlk Tarih	Son Tarih	Konu
01/11/2011	10/11/2011	16-31 Ekim 2011 Dön. Ait Petrol ve Doğalgaz Ürün. İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Öd.
01/11/2011	14/11/2011	2011 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı
01/11/2011	14/11/2011	2011 III. Geçici Vergi Dön. (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı
01/11/2011	14/11/2011	16-31 Ekim 2011 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
01/11/2011	15/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	15/11/2011	Ekim 2011 Dön. Ait Day. Tük. ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tük. Ver. Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	15/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	15/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	15/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	15/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
01/11/2011	17/11/2011	2011 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Gelir Geçici Vergisinin Öd.
01/11/2011	17/11/2011	2011 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Kurum Geçici Vergisinin Öd.
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK-7 No.lu ÖTV Bildirim Formu
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dön. Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İliş. EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Müsterek Bahislerle İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazi Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	21/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/11/2011	23/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
01/11/2011	23/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı
01/11/2011	24/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
16/11/2011	24/11/2011	1-15 Kasım 2011 Dönemine ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
16/11/2011	25/11/2011	1-15 Kasım 2011 Dön. Ait Petrol ve Doğalgaz Ürün. İlişkin Özel Tük. Ver. Beyanı ve Öd.
01/11/2011	28/11/2011	Ekim 2011 Dön. Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Mad. Göre Yap. Tevkifatların Öd.
01/11/2011	28/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
01/11/2011	28/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi
01/11/2011	30/11/2011	Yıllık Gelir Vergisi Beyannamelerinde, Toplam Gelir İçindeki Zıral Kazançları %75 ve Daha Yüksek Oranda Olanlar İçin 1. Taksit Ödemesi
01/11/2011	30/11/2011	Veraset ve İntikal Vergisi 2. Taksit Ödemesi
01/11/2011	30/11/2011	2011 Yılı Emlak Vergisi 2. Taksit Ödemesi
01/11/2011	30/11/2011	2011 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin (İşyeri ve Diğer Şekilde Kullanılan Binalar ile Su İhtiyacı Belediyece Tesiş Edilmiş Su Şebekesi Haricinden Karşılama Konutları İçin) 2. Taksit Ödemesi
01/11/2011	30/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
01/11/2011	30/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form B)
01/11/2011	30/11/2011	Ekim 2011 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi



ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi
Belgenin Sahibi



KBA
TÜRKÜ 100 S RENK
KBA Bantlı 100 Litrada



HEIDELBERG
50x70 cm. 6 RENK



Kodak
CTX
KALIP POZLANDIRICI



MÜLLER MARTINI
TEL DİKSİ MAKİNESİ



stahl
KIRM KATLAMA MAKİNESİ



aster 2000
İPLİK DİKSİ MAKİNESİ



SOMTAS
TAKIM OTOMATİK SELEFON MAKİNESİ



Super Binder 150
KAPAK TAKMA MAKİNESİ

Baskıda Kalitenin Ölçüsü...

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

+90 332 345 15 17 | www.olcuofset.com