yeni
ipek yolu
KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ
YIL: 27 / SAYI: 320 EKİM 2014

KONYA'DA SAVUNMA SANAYİ

YENİLİKÇİ KOBİ'LER
ARAÇ MUAYENE İSTASYONLARI
MEYVE SULARI

onlarca marka binlerce çeşit

4441565 K N L

www.konalinsaat.com

/konalinsaat /konalinsaat

Fevzi Çakmak Mh. Ankara Cd.No: 248/A (Ankara Yolu Üzeri TMO Binası Karşısı) Karatay/Konya

KONAL
İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

BAŞLARKEN

Kurtuluş Savaşı sonrasında, 29 Ekim 1923 tarihinde, kurduğumuz Türkiye Cumhuriyeti Devletimiz 91 yaşına girmiştir. Bu vesile ile ülkemizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal'i, tüm şehit ve gazilerimizi rahmet ve şükranla anıyor, bin yıllık devletimizin son kalesi olan Türkiye Cumhuriyet'inin nice bin yıllar bu topraklarda barış, huzur ve güven içinde yaşamasını diliyorum.

İçinde bulunduğumuz günlerin bir başka tarihi önemi de Osmanlı'nın 1. Dünya Savaşı'na girişinin yüzüncü yıl dönümü olması. I. Dünya Savaşı'nda 9 ayrı cephede savaşan Osmanlı Devleti'nde dört yıl boyunca 2.900.000 asker silah altına aldı. Savaşta; 253.000'i Çanakkale Cephesi'nde olmak üzere, toplam 400.000 şehit verildi. 1.050.000 asker de yaralandı veya esir düştü. 30 Ekim 1918'de Osmanlı Devleti Mondros Mütarekesi'ni imzalayarak savaştan çekildi.

Üzerinden yüz yıl geçmesine rağmen bugün dahi 1. Dünya Savaşı'nın bize bıraktığı zorlukları yaşıyoruz. 1. Dünya Savaşı Osmanlı'yı birer ulus-devlet olarak 40 parçaya böldü. Şu anda Balkanlar, Kafkasya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da var olan sınırlar hemen hemen bütünüyle 1. Dünya Savaşı'nın ardından Osmanlının sahip olduğu topraklar üzerinde oluşmuştur. Geçen yüz yılda Osmanlı coğrafyasında türetilen ulus-devlet'lerde kan ve gözyaşının dinmediğini Ortadoğu bölgesinin adeta ateşten gömlek olduğunu görmekteyiz. Bu suni sınırlarda yüzyıl sonra başlatılan yeni bir oyunu izlemekteyiz.
2010'da Tunus'ta başlayan Arap Baharı'nın 2011'de Suriye'ye sıçramasıyla Türkiye en doğal hakkı olarak müdahil oldu. Başta dışişleri politikamız olmak üzere hükümetin resmi stratejisi Baasçı Esed yönetiminin Suriye'den tasfiye edilmesi idi. Türkiye bu haklı ve gerçekçi politikasını üç yıldır tüm dünyaya anlatmaya çalıştı. Fakat Türkiye'nin o dönemde bu şekilde müdahil olmasıyla artan terör olaylarını hatırlıyoruz. Ardından 2013 ile Mayıs ayı ile birlikte sırasıyla Gezi, 17-25 Aralık ve son Kobani bahanesiyle 6-7 Ekim olayları.

Kobani bahanesiyle; Türkiye Cumhuriyeti devletinin Orta Doğu'da hareket kabiliyetini sınırlamaya yönelik hadiselerin arka planına bakıyoruz. Türkiye, IŞİD tarafından rehin alınan Musul Başkonsolosu dahil 49 vatandaşını kurtararak bölgede olan gücünü ispatladı. Ardından Irak-Suriye tezkeresi TBMM'den geçti. Tezkereden sonra Türkiye bölgede kalıcı çözüm amaçlı müdahalede bulunabileceği bunun haricinde geçici çözümleri kabul etmeyeceğini açıkladı. Fakat başta ABD olmak üzere dış güçler Türkiye'nin bölgede aktif rol alacağı çözümleri çeşitli vesilelerle bertaraf etmek peşindedir. Ülkemizde yaşanan son şiddet eylemlerini de bu açıdan değerlendiriyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında başlatılan eylemlerin asıl amacının Kobani olmadığı gerçeğini iyi biliyoruz. Türkiye'de son bir buçuk yılda mezhepsel ayrılığı körükleyecek gerilimin artırılmaya çalışıldığının farkındayız.

Yakın coğrafyamızda yaşanılan kötü örnekleri hatırlayalım. Irak'ta Suriye'de devlet otoritesinin etkisiz hale geldiğinde etnik, mezhepsel çatışmalar ülkeyi bölünmeye doğru götürmüştür. Bu örneklerden ders almalıyız.
Türkiye coğrafyasında yaşama iradesi gösteren herkesin başımızın üstünde yeri vardır ve bu ülkeyi hep beraber daha yaşanılır hale getirmek zorundayız. Ülkemizde son on iki yılda özenle inşa edilen istikrar ortamına zarar verecek hadiseleri el birliğiyle bertaraf etmeliyiz.

100 yıl sonra bugün; tüm olumsuz gelişmelere, küresel ekonomik krizlere rağmen, Türkiye Cumhuriyeti, demokratik gelişme ve ekonomik kalkınmasını birlikte sağlayarak bölgesine istikrar ve refahı ile örnek bir ülke haline gelmiştir. Milletçe, bu güven ve istikrar ortamını koruyarak birlik ve bütünlüğümüze, barış ve kardeşliğimize sahip çıkarak, Cumhuriyetimizi her türlü sosyal ve siyasi tartışmanın üzerinde tutmaya devam etmeliyiz.

Hedefimiz olan 2023'e daha güvenilir daha emin adımlarla ulaşacağız. Gelecek nesillerimize Devlet-i Ebed Müddet'in, Anadolu coğrafyasındaki 1000. yılını emanet bırakmak istiyorsak her zamankinden daha sağduyulu olmalı her zamankinden daha fazla devletimize inançla ve sadakatle bağlanmalıyız.

Selçuk ÖZTÜRK
KTO Yönetim Kurulu Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

KONYA TİCARET ODASI
yeni ipek yolu
dergisi

SAYI: 320 • Ekim 2014

İMTİYAZ SAHİBİ
Konya Ticaret Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mustafa AKGÖL

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER
İbrahim ÇAKIR

YAYIN KURULU
Ahmet Cemal COŞKUN, Fehmi ADAM, Mustafa GÖKDOĞAN, Murat KOYUNCU, Süleyman SALUR

GÖRSEL YÖNETMEN
M. Fatih ÖZSOY

GRAFİK TASARIM
Medya F Group

KAPAK
M. Fatih ÖZSOY

YAPIM
MEDYA F GROUP
Beyazıt Mah. Sultan Cem Cad. A Plaza
A-Blok No:35 Kat:4/403 | KONYA/TÜRKİYE
TEL: +90 332 320 25 62 - 63
FAX: +90 332 320 25 64
www.medyafgroup.org • www.vizyonkonya.com

BASKI-CİLT
Öz Hür Ofset Matbaa Reklam San. Tic. Ltd. Şti.
Yeni Matbaacılar Sitesi Yazar Cad.
3. Blok No: 1-3 / KONYA
Tel: (0332) 342 07 98 - Fax: (0332) 342 06 57
Sertifika No: 22425 / BASIM T. KASIM / 2014

DAĞITIM
EKİN Kurye Aracılık Hizmetleri
0 332 236 36 12
ekinlojistik@hotmail.com

YAYIN TÜRÜ
Yerel, Süreli, Aylık
Ayda bir yayınlanır. Dergimizdeki yazılar kaynak gösterilerek alınabilir. Dergimizde yayınlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. Dergimize yayınlanmak üzere gönderilen yazılar yayınlansın veya yayınlanmasın iade edilmez.

BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ
Vatan Caddesi No: 1 42040 Selçuklu/KONYA
Tel: +90 332 221 52 94 - 95
Fax: 0 332 221 52 96

www.kto.org.tr

basin@kto.org.tr - basyay@kto.org.tr

İÇİNDEKİLER

EKİM 2014

BAŞBAKAN DAVUTOĞLU'NA KONYA'DAN ZİYARET 04

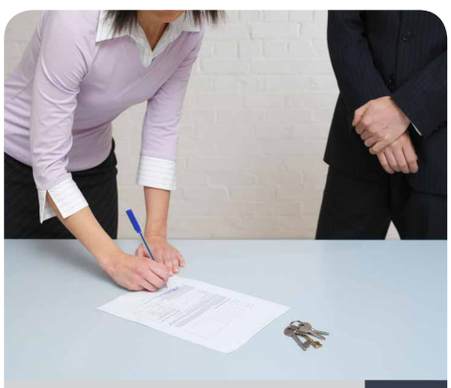
KTO, EKONOMİ BAKANLIĞI HEYETİNİ AĞIRLADI 06

2015 YILINDA 456 FUAR DÜZENLENECEK 11

YEŞİLAY BAŞKANI İHSAN KARAMAN, KONFERANS VERDİ 12

KONYA'DA SAVUNMA SANAYİ 18

YENİLİKÇİ KOBİ'LERİN ORANI %48 24



KİRA SÖZLEŞMELERİNİN SONA ERMESİ 26

ARAÇ MUAYENE İSTASYONLARI 28

SENEGAL 50

Başbakan Davutoğlu'na Konya'dan Ziyaret 04

KTO, Ekonomi Bakanlığı Heyetini Ağırladı 06

Amaç Kobani Değil 08

2015 Yılında 456 Fuar Düzenlenecek 11

Yeşilay Başkanı İhsan Karaman "Bağımlılıkla Mücadele ve Yeşilay" Konulu Konferans Verdi 12

KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Avrupa Şirketler Meclisi Toplantısına Katıldı 13

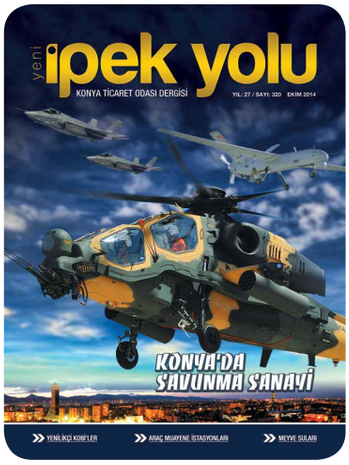
KTO'da "Türkiye İçin Yükselen Pazar: Rusya" Paneli 15

Dosya 18
Konya'da Savunma Sanayi

Rapor 24
Yenilikçi KOBİ'lerin Oranı %48

Araştırma 26
Kira Sözleşmelerinin Sona Ermesi

Analiz 28
Araç Muayene İstasyonları, Konya İli Durum Analizi



32 **Gündem**
Orta Vadeli Program

34 **Bilgi**
Modern İnsan Kaynakları Sistemi

38 **Kosgeb**
Yeni İş Kuracaklara 30 Bin Lira Hibe, 70 Bin Lira Faizsiz Makine Kredisi

40 **Sektörlerden Kısa Kısa**
Meyve Suları

42 **Meslek Komiteleri**
33. ve 34. Meslek Komiteleri

46 **Kültür**
Bir Devlet Mayası: Ahilik

50 **Ülke Panorama**
Senegal

54 **Başarı Hikayeleri**
Enerji Tasarruflu Elektrikli Isıtıcı

63 Fuar Rehberi

Yeni İpekyolu Dergisi İlavesidir.

BAŞBAKAN DAVUTOĞLU'NA KONYA'DAN ZİYARET

KONYA'NIN ÖNEMLİ PROJELERİ, ŞEHRİN GELECEĞİ VE PROBLEMLERİ; AK PARTİ KONYA İL BAŞKANLIĞI'NDA DÜZENLENEN "KONYA'NIN ÜST PROJELERİ TOPLANTISI"NDA MASAYA YATIRILDI. KONYA İÇİN BÜYÜK ÖNEM TAŞIYAN BU ÖNEMLİ TOPLANTININ HEMEN ARDINDAN TOPLANTIYA KATILANLAR, ANKARA'YA GİDEREK BAŞBAKAN PROF. DR. AHMET DAVUTOĞLU İLE BAŞBAKANLIK'TA BİR ARAYA GELDİ. KONYA VALİSİ MUAMMER EROL İLE AK PARTİ KONYA MİLLETVEKİLLERİNİN DE KATILDIĞI ZİYARETTE KONYA'NIN PROJELERİ KONUŞULDU VE GELİNEN SON NOKTA HAKKINDA İSTİŞARELERDE BULUNULDU.

DAVUTOĞLU; "BU KOORDİNELİ ÇABA DEVAM ETTİRİLMELİ"

KONYA HEYETİNİ KABUL ETMEKTEN DUYDUĞU MEMNUNİYETİ DİLE GETİREN BAŞBAKAN PROF. DR. AHMET DAVUTOĞLU, KONYA'YA HİZMETİN KENDİLERİNİ HER ZAMAN HEYECANLANDIRDIĞINI SÖYLEDİ. YILLARDIR KONYA'YA HİZMET EDEN TÜM KURUM VE KURULUŞ TEMSİLCİLERİNİ HER DAİM BİR ARADA GÖRMENİN DE KENDİLERİNİ AYRICA MUTLU ETTİĞİNİN ALTINI ÇİZEN BAŞBAKAN DAVUTOĞLU, ŞUNLARI İFADE ETTİ; "KONYA, HER ZAMAN BÖYLE BİRLİK VE BERABERLİK İÇİNDE OLMUŞTUR. BU GÜZEL DAYANIŞMA, SADECE ŞEHRİMİZE DEĞİL İÇ ANADOLU'NUN TAMAMINA DA YANSIMIŞTIR. GEREK BAKANLIĞIM GEREKSE DE BAŞBAKANLIĞIM SÜRESİNCE KONYA VE BÖLGENİN TAMAMI İÇİN CANLA BAŞLA NE GEREKİYORSA YAPMAYA HAZIRIM. KONYA'DA OLUŞAN VE OLDUKÇA DA BAŞARILI SONUÇLARIN ALINDIĞI BU KOORDİNENİN DEVAM ETMESİ GEREKİYOR. BU KONUDA HERKESE BÜYÜK SORUMLULUKLAR DÜŞÜYOR. BİZ KONYA'YA GÜVENİYORUZ."

Konya İhracatta Yeniden Yükselişe Geçti

Konya eylül ayında 141 milyon dolar ihracatla yüzde 14.9 oranında artış yakaladı. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, *"Yıl sonunda 1, 7 milyar dolar ihracat rakamına ulaşacağız. Irak ve Suriye krizleri Konya'ya 200 milyon dolarlık ihracat kaybı yaşattı"* dedi. TİM, ihracat rakamlarını açıkladı. Türkiye'nin Eylül ayı ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 6,5 artışla 13 milyar 294 milyon dolar oldu. 9 aylık toplam ihracat ise yüzde 5,7 artışla 118 milyar 225 milyon dolar oldu. Eylül ayında en fazla ihracatı, 1 milyar 959 milyon dolarla otomotiv endüstrisi sektörü yaparken, hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, 1 milyar 669 milyon dolar ihracat ile ikinci sırada, kimyevi maddeler sektörü ise 1 milyar 517 milyon dolar ihracat ile üçüncü sırada yer aldı. Eylül ayında en fazla ihracat yapılan ilk 5 ülke sırasıyla Almanya, İngiltere, Irak, ABD ve İtalya oldu. Almanya'ya ihracat yüzde 13 artarken, ABD'ye ihracat yüzde 38, İtalya'ya ihracat ise yüzde 4 arttı. İngiltere'ye ihracat yüzde 0,3 azalırken, Irak'a ihracat ise yüzde 14 azaldı.

En fazla ihracat yapılan 30 ülke arasında en yüksek ihracat artışı yüzde 119 ile İran'a gerçekleşti. İran'ı yüzde 94 artışla Mısır ve yüzde 90 artışla Suriye takip etti. Eylül ayında AB'ye ihracat yüzde 8 artarken, Orta Doğu'ya yüzde 6, Afrika'ya yüzde 15 arttı.

Konya'nın eylül ayı ihracat rakamlarını değerlendiren Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, *"TİM'in açıklamış olduğu verilere göre şehrimizin Eylül ayı ihracatı 141.059.055 dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakama göre Konya il bazında genel ihracattaki payı % 1,06 ile 13. sırada yer almaktadır. Geçen yılın aynı ayına göre ayına göre ihracatımız yüzde 14,90 artış göstermiştir. 2014 yılı ilk dokuz aylık ihracat rakamımız 1.153.881.248 dolar olup buna göre ilk dokuz ayda geçen yıla göre ihracat oranımızda % 16,18 artış göstermiştir. Eylül'de ilimizin ihracatında öne çıkan ülkeler sırasıyla Irak, Yunanistan, İran, Almanya, Cezayir. Irak, İran, Almanya Suudi Arabistan ve Rusya Federasyonu'dur. Eylül ayında 2013 yılının 2014 yılına kıyaslama yapıldığı zaman en fazla artış gösteren ilk beş ülke içerisinde % 93 artış oranı ile Yunanistan olmuştur. Eylül ayı 2013 yılının 2014 yılına göre sektör bazında ihracat rakamları kıyaslandığında Makine ve Aksamları sektörü % 21 oranında artış göstermiştir"* dedi. Ortadoğu da yaşanan krizin Konya'nın ihracatını olumuz etkilediğini ifade eden başkan Öztürk, *"Irak ve Suriye krizleri Konya'ya 200 milyon dolarlık ihracat kaybı yaşattı. İlk dokuz ayda ihracat artışını yüzde 25 seviyesinde olacağını tahmin ediyorduk fakat yüzde 16 seviyesinde gerçekleşti. Buna göre, yılsonunda 1.7 milyar dolar ihracat rakamına ulaşacağız"* dedi.

KTO, EKONOMİ BAKANLIĞI HEYETİNİ AĞIRLADI

EKONOMİ BAKANLIĞI EKONOMİK ARAŞTIRMALAR VE DEĞERLENDİRME GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ALPER KURTOĞLU BAŞKANLIĞINDAKİ BAKANLIK HEYETİ KONYA TİCARET ODASI'NI ZİYARET ETTİ.

KTO başkan Yardımcısı Mustafa Büyükeğen'in kabul ettiği heyete Konya'nın yatırım, istihdam ve dış ticaret konularında mevcut durumu ve gelecek potansiyelini belirten detaylı bir rapor sunuldu. Ekonomi Bakanlığı'nın dış ticaretin gelişmesi hususunda gerçekleştirdiği destekler ve teşvik uygulamalarında yaşanan sorunların görüşüldüğü toplantıda, yaşanan sorunların çözümü noktasında görüş alışverişinde bulunuldu.

KTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Büyükeğen, *"Türkiye'nin 2023 hedeflerine katkı sağlayacak en önemli illerden birisi Konya'dır. Konya'nın 2023 yılındaki temel hedefi ilimizin sahip olduğu bütün kaynakları harekete geçirerek daha yüksek bir üretim kapasitesi ve daha yüksek bir milli gelire ulaşmaktır. Bu çerçevede Konya'nın 2023 yılına kadar tarım, sanayi, ulaşım, turizm, enerji, eğitim, altyapı ile kent kimliği alanlarında gerçekleştirileceği büyük projelerle Türkiye'nin ilk 10 ekonomisi arasına girmesi hedeflenmektedir. Konya, sahip olması gereken gerçek ihracat değerine henüz ulaşamamıştır. Elbette bu rakamlar yeterli değildir. Bunun için Konya'nın ihracatı önümüzdeki 5 yıl içerisinde 2,5 milyar dolar, 2023 yılında da 15 milyar dolar olarak hedeflenmiştir. Ayrıca bugün ihracatta 14. sırada olan ilimizin 2023 yılında ilk beş şehir içerisinde yer almasını hedefliyoruz. Konya ihracatçı firma sayısında Türkiye'nin ilk 5 şehri içinde yer almaktadır. Bugün Konya'da 1350'ye yakın ihracatçı firma vardır. Bu sayının 2015 yılında 1.500'e, 2023 yılında ise 2.000'e yükseltilmesi hedeflenmektedir. Biz özel sektör olarak şehrimizin hedefleri için üzerimize düşen görevleri yerine getiriyoruz. Şehrimiz sorunlarının çözülmesi ve talep ettiğimiz projelerin tamamlanması ile Konya bölgeye ve ülkeye büyük bir ekonomik katkı sunarak Türkiye'nin 2023 vizyonuna destek olacaktır"* dedi.

BAKAN ELVAN KONYA'DA BAYRAMLAŞTI

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan, Konya Valiliği tarafından düzenlenen bayramlaşa törenine katıldı. Kurban Bayramı nedeniyle Mevlana Kültür Merkezi'nde düzenlenen bayramlaşa törenine Bakan Lütfi Elvan'ın yanı sıra Konya protokolü ve vatandaşlar katıldı. Programda, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Meclis Başkanı Ahmet Arıcı ve Yönetim Kurulu Üyeleri de hazır bulundu. Konya protokolüyle bayramlaşan Bakan Elvan, yaptığı açıklamada Irak ve Suriye'de yaşanan insanlık dramına değinerek, *"On binlerce mazlum insanın bu bayram gününde bile zor durumda kalması bizleri üzüntüye sevk ediyor. Ancak Türkiye Cumhuriyeti Devleti güçlü ve büyük bir devlet. Bugüne kadar yaklaşık 2 milyona yakın mazluma kucak açmış ve onları ülkesinde barındırıyor. Ben tüm kardeşlerimizin bayramını tekrar kutluyorum. İnşallah önümüzdeki bayramlarda çok daha mutlu, huzurlu ve güçlü bir Türkiye ile gireriz"* dedi.

KTO YÖNETİMİ MÜSİAD'DA BAYRAMLAŞMA PROGRAMINA KATILDI

MÜSİAD Konya Şubesi'nin geleneksel bayramlaşma programı Kurban Bayramı'nın 2. Günü MÜSİAD toplantı salonunda yapıldı. MÜSİAD Konya Şube Başkanı Lütfi Şimşek'in ev sahipliği yaptığı bayramlaşma programına, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Programda, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Meclis Başkanı Ahmet Arıcı, KTO Yönetim Kurulu Üyeleri, MHP Konya Milletvekili Mustafa Kalaycı, AK Parti Konya İl Başkan Vekili Emrah Kavak, KTO Meclis Başkanı Ahmet Arıcı, MEVKA Genel Sekreteri Ahmet Akman, MÜSİAD Konya Şubesi 3. Dönem Şube Başkanı Ziya Özboyacı, MÜSİAD Konya Şubesi 5. Dönem Şube Başkanı Aslan Korkmaz, Sivil Toplum Kuruluşlarının temsilcileri, MÜSİAD Konya Şube üyeleri, Genç MÜSİAD üyeleri ile iş ve siyaset dünyasından birçok isim katıldı. Programda konuşma yapan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, *"İslam dünyası üzerinde yaşanan dramdan dolayı hepimiz üzgünüz. Son yaşanan olaylar dahil yaşanan tüm hadiselere baktığımızda ölen Müslüman iken onu öldüren de kendine Müslüman tanımlaması yapıyor. Bizler hatayı hep başkalarında arıyoruz ancak hata Müslümanlar olarak bizde. Demek ki Müslümanlar olarak dinimizin gereğini tam olarak yerine getirmiyor ve birlik olmayı beceremiyoruz. Öncelikle ortak harekete etmeyi öğrenmemiz gerekiyor. Yeni başbakanımızın Konyalı olması bizler için bir fırsattır fakat; bizler Konyalılar olarak yeni projeler üretmeli, daha çok çalışmalı, birlikte hareket etmeliyiz. Ancak bunlar sağlandığı sürece Konya hak ettiği ve istediği yatırımları alabilir"* şeklinde konuştu.

AMAÇ KOBANİ DEĞİL

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Türkiye'nin Ortadoğu'da aktif rol aldığı bir dönemde, PKK terörünün provokasyonlarına sahne olduğunu belirterek, tüm vatandaşların sağduyulu davranması çağrısında bulundu. Başkan Öztürk, tüm provokasyonlara rağmen hükümetin Suriye konusunda kalıcı çözüm içeren doğru bir dış politika izlediğini ifade etti. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, son günlerde IŞİD'in Ayn El-Arab'a (Kobani) saldırıları bahane edilerek çeşitli şehirlerde yaşanan şiddet eylemleri hakkında açıklamada bulundu. Türkiye'nin dört bir yanında başlatılan eylemlerin asıl amacının Kobani'nin IŞİD tarafından işgal edilmesi olmadığını vurgulayan Başkan Öztürk, açıklamasında şu ifadelere yer verdi.

"Kobani'de IŞİD'in ilk saldırıları başlattığı anda Türkiye, etnik köken, mezhep farkı gözetmeksizin kapılarını açmıştır. Bölgedeki sivil halkın yardımına koşan ve onlara kucağını açan ülkemiz bir kez daha büyüklüğünü göstermiştir. Hal böyle iken PKK terör örgütünün Kobani'deki çatışmaları bahane ederek ülkemizde başlattığı şiddet eylemleri kabul edilemez. Son bir buçuk yıldır olduğu gibi gene ülkemizde yurt dışı kaynaklı bir provokasyona sahne oluyoruz. Türkiye, Musul Başkonsolosu dâhil 49 vatandaşını kurtararak bölgede olan gücünü ispatlamasının ardından TBMM'de çıkarılan Irak-Suriye tezkeresi ile güvenliğini tehdit edecek durumlarda müdahalede bulunacağının mesajını verdi. Türkiye'nin sadece Kobani bölgesine müdahalesini isteyen ABD ise PKK ve HDP'nin şiddete başladığı gün Kobani'nin düşmesini ancak Türkiye'nin kara gücüyle engelleyebileceğini açıklayarak gerçeği gözler önüne sermiştir. ABD ülkemizdeki eylemleri bir koz olarak kullanmayı düşünmüştür. Türkiye ise Suriye'de son üç yılda olduğu gibi kalıcı bir çözümün peşindedir. Suriye stratejimizde, Esed rejiminin tamamını kapsamayan, sınır ötesinde güvenli bir bölge oluşturmayı öngörmeyen karadan müdahale bulunmamaktadır. Türkiye bu politikasında haklı bir şekilde duruş sergilemektedir. Hükümetimiz, doğru bir dış politika ile en başından beri hem Suriye ve Irak'taki halkların barış içinde yaşamasını, hem de sınırlarımızın en üst düzeyde güvenlikli olması gerekliliğini savunmaktadır. Fakat başta ABD olmak üzere dış güçler Türkiye'nin bölgede aktif rol alacağı çözümleri çeşitli vesilelerle bertaraf etmek peşindedir. Son günlerdeki ülkemizde yaşanan terör ve şiddet eylemlerini de bu açıdan değerlendiriyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında başlatılan eylemlerin asıl amacının Kobani'nin IŞİD tarafından işgal edilmediği gerçeğini iyi biliyoruz. PKK'nın bu yurt dışı kaynaklı şiddet eylemlerine karşı tüm vatandaşlarımızı sağduyuya davet ediyor, mezhepsel ve etnik ayrışmalara taraf olacakları olaylardan uzak durmaya çağırıyorum. Son günlerde yaşanan şiddet olayları, Güney Doğu ve Doğu Anadolu bölgemiz ekonomisine büyük zarar getirecektir. Bölgenin kanayan yarası olan işsizlik sorunu daha da derinleşecektir. Bununla birlikte son dönemde yerli ve yabancı yatırımcı çekmeye başlayan bölgeye yapılan yatırımlar durma noktasına gelebilir. Tüm bunlar bölge ile birlikte ülke ekonomisine de zarar verecektir" dedi.

Hiç kimsenin etnik kimlik veya mezhep kimliği üzerinden bir diğerini dışlamaya hakkı olmadığını belirten Başkan Öztürk, *"Bu coğrafyada yaşama iradesi gösteren herkesin başımızın üzerinde yeri vardır. Etnik kimlik ve mezhep üzerinden yapılan ayrıştırmaların bu coğrafyada ne kadar ağır faturalara sebep olduğunu hepimiz biliyoruz. Hep birlikte bu ülkeyi bu coğrafyayı daha yaşanabilir hale getirebiliriz. Bu yönde hükümetin büyük bir fedakarlıkla attığı adımların boşa çıkmasına izin vermeyelim. Biz en hassas dönemlerde milletimizin hep olaylara sağduyuyla yaklaştığını biliyoruz. Yaşanan son olayların da milletimizin sağduyusu ile aşılacağına olan inancımız tamdır."*

TÜBİTAK'TAN SAVUNMA VE GÜVENLİK TEKNOLOJİLERİ ALANINDA 3 YENİ ÇAĞRI

TÜBİTAK Savunma ve Güvenlik Teknolojileri Araştırma Grubu (SAVTAG), 1007 Programı kapsamında açtığı üç ayrı çağrı ile ülkemizin savaş donanım ve yeteneğini geliştirecek, dışa bağımlılığa son verecek projeleri destekliyor. Açılan üç çağrıya toplam 41 milyon TL bütçe ayrıldı.

9 Ekim 2014 tarihinde alınmaya başlanacak proje önerileri için son başvuru tarihi 31 Aralık 2014, saat 17:00 olarak belirlendi. Proje önerilerinin TÜBİTAK SAVTAG grubuna elden teslim edilmesi gerekiyor. TÜBİTAK Savunma ve Güvenlik Teknolojileri Araştırma Grubu (SAVTAG), 1007 Programı kapsamında üç ayı çağrı açtı. "Sonar Geliştirme Projesi", "Duyarsız Patlayıcı Projesi" ve "Kızılötesi Dedektör Projesi" başlıklı çağrılarda, ülkemizin savunma alanında uluslararası rekabet gücünün artırılması, savaş donanım ve yeteneğini güçlendirici ürün ve projeler geliştirilmesi hedefleniyor.

Sonar Geliştirme Projesi

Bu çağrı ile denizaltılarda yön ve mesafe ölçümünde önemli bir donanım olan 'Sonar Sistemleri'nin millîleştirilmesi ve yerli üretimi hedefleniyor. Proje ile, halen dışa bağımlılığın olduğu bu tür donanımlarda dünya ölçeğinde teknolojik açıdan yüksek nitelikli ve rekabetçi sistemler elde edilmesi bekleniyor.

Duyarsız Patlayıcı Projesi

Milli savaş yeteneğini geliştirmeye yönelik; daha çevreci, güvenli ve etkin patlayıcı türlerine olan ihtiyacın milli imkanlarla karşılanması amacını taşıyan bu proje ile daha temiz üretim teknolojilerine dayalı, tedarik zorluğu yaşanmayan hammaddelerden duyarsız patlayıcı elde edilmesi hedefleniyor. Patlayıcıların darbeye, sürtünmeye vb. etkilere hassasiyetinin azaltılması, daha kontrollü, dayanıklı hale gelmesi bekleniyor.

Kızılötesi Dedektör Projesi

Bu çağrı, gece görüş imkanı tanıyan teknoloji olarak bilinen kızılötesi dedektör teknolojileri alanında yeni araştırmaları özendiren ve bu araştırmalarla, daha önce edinilmiş olan milli kazanımları ileri noktalara taşımayı amaçlıyor. Çağrı kapsamındaki projeler ile daha önceki dedektör projelerinde elde edilen gelişmelerin farklı yöntemlerle daha da iyileştirilerek yüksek teknolojiye dayalı kızılötesi dedektör sistemlerinin geliştirilmesi bekleniyor.

KTO Başkanı Selçuk Öztürk; "62. Hükümet'ten beklentimiz en kısa sürede ekonomi politikalarına ağırlık vermesidir"

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan tarafından açıklanan OVP'de 2014 büyüme beklentisi yüzde 4'ten 3,3 revize edildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, yüksek faizin Türkiye ekonomisine etkilerinin derine inmeye başladığını ifade etti. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, 2015-2017 döneminde uygulanacak Orta Vadeli Programı (OVP) açıkladı. Babacan, OVP'de önceliğin, geçen yılki cari işlemler açığı yerine enflasyona verildiğini söyledi. Babacan, 2014 yılına ilişkin büyüme hedefinin yüzde 3.3 düzeyine çekildiğini belirterek, 2015 yılı için yüzde 4 ve 2016 ile 2017 yılları için de yüzde 5 büyüme hedeflendiğini açıkladı. OVP'yi değerlendiren Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk şu ifadelere yer verdi: *"2013 yılında başlayan ABD Merkez Bankası FED'in parasal sıkılaşması, yakın bölgemizde yaşanan*

siyasi gerginlikler ve yurt içinde artan tansiyonlu seçim dönemlerinin etkisi ve en önemlisi yüksek faizlerin etkisiyle Orta Vadeli Ekonomik Plan'da 2014 yılının büyüme beklentisi hedeflerin altında kalmıştır. OVP'de geçmiş yıllarda cari açıkla mücadele ilk sırada yer alırken yeni OVP'de öncelik enflasyonla mücadeleye verilmiştir. Enflasyonun yüksekliği yüksek faizin etkisindedir. Yüksek enflasyon, dövizlerde dalgalanma ile birlikte sıkıntılı bir dönem yaşayan Türkiye ekonomisindeki yara derinleşmeye başlamıştır. Yüksek faizin iyileştirici etkilerinin kısa vadede geçici olarak görüleceğini, olumsuz yıkıcı etkilerinin ise orta ve uzun vadede görüleceğini ifade etmiştik. Bu sorunu aşmanın tek yolu üretim esaslı reformların bir an önce hayata geçirilmesidir. Bunun için faizlerin hızla düşmesini bekliyoruz. Orta Vadeli Program'da yer alan hedeflerin önümüzdeki dönemde özel sektörümüze yansımalarını göreceğiz. 2023'e kalan 9 yılda OVP'de açıklanan büyüme rakamları hedeflerimize ulaşmak için yeterli değildir. 62. Hükümet'ten beklentimiz en kısa sürede ekonomi politikalarına ağırlık vermesidir" dedi.

KTO, ODA SİCİL MÜDÜRLÜĞÜ'NDEN ÖNEMLİ DUYURU!

6552 SAYILI KANUN GEREĞİ VERGİ MÜKELLEFİYETİ SONA ERMİŞ OLAN ÜYELERİMİZİN KAYDI SİLİNECEKTİR

6552 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun'un 77. maddesi gereği vergi mükellefiyeti sona erdiği halde oda kayıtları devam eden üyelerimizin kaydı silinecektir.

6552 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun'un 77. maddesi gereği işi bırakma veya resen terk nedeniyle vergi mükellefiyeti sona erdiği halde oda kayıtları devam eden gerçek kişi üyelerimizin kaydı doğrudan,gerekli şartları taşıyan tüzel kişi üyelerimizin kaydı 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun Geçici 7. maddesi kapsamında silinecektir. Bu kapsamda başlatılan çalışmalarda üyelerimizin Odamız üye sicil sisteminde kayıtlı olan vergi numaraları üzerinden vergi dairelerinde ki durumlarına ilişkin Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan anlık ve doğrudan sorgulama yapılacaktır. Yapılacak sorgulama neticesinde elde edilecek sonuçlara göre vergi dairesi kapalı görünen üyelerimizin sicil kayıtlarımızdan silinmesi için gerekli işlemler başlatılacaktır. Yapılacak bu işlemler esnasında üyelerimizin vergi kayıt durum bilgilerine doğru bir şekilde ulaşılabilmesi açısından firmaların Odamız sicil sisteminde bulunan vergi numarası ve vergi dairesi bilgilerinin doğru olması büyük bir öneme sahiptir. Bu nedenle herhangi bir mağduriyetin ortaya çıkmaması ve üyelerimizin vergi dairelerinde ki durumlarına ilişkin doğru bilgilere ulaşılabilmesi için tüm üyelerimizin Konya Ticaret Odası web sitesi Online İşlemeler bölümünde bulunan ***"Vergi Bilgi Kontrolü"*** veya ***"Üye Sorgulama"*** modüllerini kullanarak vergi numarası ve vergi dairesi bilgilerini kontrol etmeleri gerekmektedir. Bu kapsamda üyelerimizin Odamız üye sicil sisteminde görünen vergi numarası ve vergi dairesi bilgilerine ilişkin gerekli kontrolleri 31.10.2014 Cuma günü mesai bitimine kadar yapmaları gerekmektedir. Üyelerimizin yapacakları kontroller neticesinde Odamız kayıtlarında görünen vergi numarası ve vergi dairesi bilgilerinin eksik veya hatalı olduğunu tespit etmeleri halinde, doğru vergi numarası ve vergi dairesi bilgilerini ekinde vergi levhaları ile birlikte yazılı olarak Oda Sicil Müdürlüğüne beyan etmeleri gerekmektedir.

MESLEK ODALARINA ZİYARETLER

KONYA TİCARET ODASI BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK, MESLEK ODALARINI ZİYARET ETTİ. YÖNETİM KURULU ÜYEİ METİN SAĞLAMIN DA BERABERİN DE BULUNDUĞU ZİYARETLERDE ÖZTÜRK ODA BAŞKAN VE YÖNETİMLERİ İLE BİR ARAYA GELEREK SEKTÖRLERİ HAKKINDA GÖRÜŞ ALIŞVERİŞİNDE BULUNDU.

Makine Mühendisleri Odası Konya Şube Başkanı Ömer Erdoğan Duransoy, Şehir Plancıları Odası Konya Şube Başkanı Münir Günay, Mimarlar Odası Konya Şube Başkanı Mustafa Kaş, Gıda Mühendisleri Odası Konya Şube Başkanı Mehmet Hulisi Ada, Elektirik Mühendisleri Odası Konya Şube Başkanı Kemal Başaran ve Jeoloji Mühendisleri Odası Konya Şube Başkanı Fethullah Arık'tan çalışmaları hakkında bilgi alan KTO Başkanı Selçuk Öztürk odaların başkan ve yönetimlerine başarılar diledi.

2015 YILINDA 456 FUAR DÜZENLENECEK

TOBB "2015 YILI ANA FUAR TAKVİMİ"Nİ YAYIMLADI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından önümüzdeki yıl 125'i uluslararası olmak üzere 456 fuarın yapılmasına izin verildi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye'de düzenlenecek fuarların etkin ve kapsamlı biçimde tanıtılması ve yıl boyunca kullanılabilecek bir bilgi kaynağına duyulan ihtiyacın karşılanması amacıyla hazırladığı 2015 Yılı Ana Fuar Takvimi'ni yayımladı. 2015 yılında en yoğun fuar programı, Mart ayında olacak. 456 fuarın, 72'si Mart ayında düzenlenecek. Mart ayını 70 fuar ile Nisan ve 65 fuar ile Ekim ayları takip edecek. Gelecek yıl düzenlenecek 456 fuarın 252'si İstanbul'da, 41'i Ankara'da, 32'si İzmir'de, 21'i Bursa'da gerçekleştirilecek. Onları 17 fuar ile Konya izleyecek. 2015'de Tarım ve Hayvancılık konusunda 49 fuar düzenlenecek. Eğitim, eğitim ekipmanları ve teknolojileri konusunda 46, inşaat malzemeleri, banyo, mutfak seramik, nalburiye, hırdavat, tesisat, ısıtma, soğutma, havalandırma, doğalgaz ve sistemleri konusunda 33 fuar yapılacak.

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ BAYRAMLAŞMA TÖRENİNDE BİR ARAYA GELDİ

KTO Karatay Üniversitesi'nde kurban bayramı dönüşü sosyal tesis binasında geleneksel bayramlaşma töreni düzenlendi. Törene, Konya Ticaret Odası ve KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ömer Torlak, fakülte dekanları, öğretim üyeleri ve idari personel katıldı. Kurban Bayramında ailesiyle bir araya gelen KTO Karatay Üniversitesi çalışanları üniversite ailesi ile de bir araya gelmenin mutluluğunu yaşadı.

DİLİMİZ SEVGİ DİLİ OLMALI

Törende konuşma yapan Konya Ticaret Odası ve KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Selçuk Öztürk, bayramların toplumumuzun çok önemli değerlerinden olduğunu ve bütün güzellikleri paylaştığımız bir ibadet olduğunu belirtti. Öztürk, *"Bayramda Türkiye'de üzücü olaylar yaşandı. Son bir buçuk yıldır farklı gerekçelerle yapılan ayaklanmaları gördük ve yaşadık. Son günlerde de Kobani'de yaşananlar gerekçe gösterilerek yapılan saldırılar hepimizi üzmüştür. Bu coğrafyada hiç kimsenin etnik kimlik veya mezhep kimliği üzerinden bir diğerimizi dışlamaya hakkı olmadığını düşünüyorum. Bu coğrafyada yaşama iradesi gösteren herkesin başımızın üzerinde yeri vardır. Hep birlikte bu ülkeyi bu coğrafyayı daha yaşanabilir hale getirebiliriz. Etnik kimlik üzerinden yapılan ayrıştırmaların bu coğrafyada ne kadar ağır faturalara sebep olduğunu hepimiz gördük. Bu sebeple hepimizin dilinin sevgi dili olması gerektiğine inanıyorum"* şeklinde konuştu.

ÜNİVERSİTEMİZ ALIN TERİ İLE BUGÜNLERE GELDİ

Üniversite olarak da ilk mezunlardan sonra yeni gelen öğrencilerle birlikte başarılı bir dönemin başlangıcını yaptıklarını dile getiren Öztürk, Konya Ticaret Odası ve Üniversite adına daha önce ve şu anda görev yapan herkese teşekkür ettiğini vurguladı. Gelecekte çok daha iyi bir üniversite inşa etmenin herkesin önemli bir görevi olduğunu dile getiren Öztürk. *"Üniversitemizin daha başarılı, ülkemize yakışır ve bu ülkenin beşeri sermayesini güçlendirecek bir üniversite olması gerekiyor. Bu sebeple üniversitemize karşı aidiyet duygumuz güçlü olmalı. Bir diğer aidiyet duygumuzun da Konya Ticaret Odasına ve Odamızın üyelerine karşı olması gerektiğine inanıyorum. Çünkü Üniversitemizin, burada çalışan bütün arkadaşlarımızın ve üyelerimizin alın teri ile bugünlere geldiğini unutmamız gerekiyor. Sizlerin de bu aidiyet duygusuyla çalıştığına olan inancımız ve güvenimiz sonsuzdur. Bundan sonra da üniversitemizi hep birlikte daha iyi yerlere getireceğiz. Hepinizin geçmiş Kurban Bayramını kutluyorum, hep birlikte daha nice bayramlar geçirmeyi temenni ediyorum"* dedi.

Başkan Selçuk Öztürk'ün konuşmalarının ardından herkes birbirinin tekrar bayramını kutlayarak tören alanından ayrıldı ve KTO Karatay Üniversitesi ailesi yeni döneme Öztürk'ün iyi dilek ve teşekkürleriyle iş başı yaptı.

YEŞİLAY BAŞKANI İHSAN KARAMAN "BAĞIMLILIKLA MÜCADELE VE YEŞİLAY" KONULU KONFERANS VERDİ

TÜRKİYE YEŞİLAY CEMİYETİ BAŞKANI İHSAN KARAMAN, KONYA TİCARET ODASI (KTO) KARATAY ÜNİVERSİTESİ'NDE GENÇLERE, "BAĞIMLILIKLA MÜCADELE VE YEŞİLAY" KONULU KONFERANS VERDİ.

KTO Karatay Üniversitesi tarafından yerleşkede düzenlenen "Bağımlılıkla Mücadele ve Yeşilay" konferansında konuşan Karaman, bağımlılığın insanların ayaklarına vurulan pranga ve insan davranışlarını etkileyen bir hastalık olduğunu söyledi. Bağımlılığın en önemli hedefinin çocuklar, ergenler ve gençler olduğunu ifade eden Karaman, Yeşilay'ın sigara, uyuşturucu, kumar gibi bağımlılıkların önlenmesi için mücadele ettiğini vurguladı.

Bir uyuşturucu bağımlısına yönelik yapılan farkındalık ve önleme çalışmalarının maliyetinin, bağımlı olduktan sonraki tedavi ve diğer masrafların 18'de biri olduğuna işaret eden Karaman, bu nedenle önleyici ve farkındalık oluşturucu çalışmalara ağırlık verdiklerini dile getirdi. Televizyonlarda sigaradan sonra nargile için de farkındalık kampanyası başlattıklarını anlatan Karaman, şöyle konuştu: *"İlk defa dünyada nargile farkındalık kampanyasını yaptık. Orada, nargile konusundaki efsaneyi yıkmaya çalışıyoruz. 'Bu bir tütün değildir, meyve ürünüdür' düşüncesi tamamen bir efsane. 'Bunu çekiyorsunuz ama sudan geçiyor. Süzüyor, tertemiz' diyorlar. Tamamen efsane bu. Bir sigara tütününde ne kadar zararlı madde varsa hepsi nargile tütününde de var. Buna ilave olarak, o aromatik maddelerin közle yanmasından başka kanserojen maddeler de nargile tütünü ile körpe ciğerlerimize gidiyor."*

- Sigara yasağındaki yeni uygulamalar

Karaman, yılbaşından itibaren sigara yasakları konusunda yeni uygulamaların hayata geçirileceğine işaret ederek, açık hava düzenlemelerinin yanı sıra düz paket uygulamasının da başlatılacağını aktardı. Karaman, şöyle devam etti: *"Yılbaşından itibaren açık hava düzenlemeleri gelecek. Dünya alkol ve sigara yasaklarında nereye gidiyorsa oraya gideceğiz. Sigara yasakları konusunda ABD, Avustralya ve İskandinav ülkeleri çok başarılı olmuştur. Avustralya, bu konuda kaydedilen mesafede bir numaradır. Oradaki düz paket uygulaması Türkiye'ye de gelecek. Avustralya'da halk sağlı otoriteleri önermiş ve düz paket uygulaması başlatılmış. Dünya Sağlık Örgütü tavsiye etmiş. Hepsi tek renk. Ya siyah ya da kese kağıdı renginde. Marka, logo, resim, renk yok. Rakam var"* diye konuştu.

- "Tek dozda ölüm getirebiliyor"

Son zamanlarda bonzai ile ilgili haberlerin sürekli gündeme gelmeye başladığına dikkati çeken Karaman, şunları kaydetti: *"Bonzai aslında bir sentetik esrar. Türkiye'de son zamanlarda bonzai diye pazarlanan bir değil 150'den fazla çeşit uyuşturucu madde var. Hepsinin adına bonzai diyorlar. Bir molekülü değişiyor, hemen bambaşka bir madde oluyor. Siz polis olarak, adli makamlar olarak yakalıyorsunuz, inceleyip yasaklıyorsunuz. Ertesi gün laboratuvarda bir molekülünü değiştiriyorlar ve size illegal olmayan bir madde olarak geri gönderiyorlar. Birincisi; ucuz, çok rahatlıkla ulaşılabiliyor. İkincisi son derece; tehlikeli. Tek dozda ölüm getirebiliyor."* Konferansa, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ömer Torlak, öğretim üyeleri ve öğrenciler katıldı. Torlak, konferansın sonunda Karaman'a plaket takdim etti.

KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK, AVRUPA ŞİRKETLER MECLİSİ TOPLANTISINA KATILDI

KONYA TİCARET ODASI (KTO) BAŞKANI TOBB YÖNETİM KURULU ÜYESİ SELÇUK ÖZTÜRK, BRÜKSEL'DE AVRUPA PARLAMENTOSU GENEL KURULU'NDA GERÇEKLEŞEN AVRUPA ŞİRKETLER MECLİSİ TOPLANTISINA KATILDI.

Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (EUROCHAMBRES) tarafında bu yıl üçüncüsü düzenlenen Avrupa Şirketler Meclisi toplantısına, Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Öztürk, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB Yönetim Kurulu Üyeleri ile Oda ve Borsa Başkanlarından oluşan heyetle katıldı. Başkan Öztürk, TOBB heyetinin üç günlük Brüksel temasları çerçevesinde Eurochambres ve TOBB'un Brüksel'de ortaklaşa düzenlediği, "İş Dünyası AB'nin Genişleme Sürecine Nasıl Katkı Sağlar?" konferansına katıldı. Avrupa Parlamentosu Genel Kurulu'nda gerçekleşen Avrupa Şirketler Meclisi toplantısında TOBB heyeti, gündem konuları çerçevesinde görüşlerini dile getirerek AB kurumları yetkililerine sorular yöneltti. Türkiye'nin TTIP'e dâhil edilmesi, mesleki eğitim, finansmana erişim ve enerji konularındaki görüşler dile getirildi.

Brüksel temaslarını değerlendiren KTO Başkanı Selçuk Öztürk, *"EUROCHAMBRES tarafından düzenlenen Avrupa Şirketler Meclisi toplantısına, Avrupa'dan 800'ün üzerinde işletme iştirak etti. Her ölçekte ve her sektördeki işletmeler, AB kurumlarına, iş dünyasının beklentilerini aktardı. Heyet olarak AB yetkililerine Türkiye'nin büyüyen ekonomisi ile AB'ye yeni bir dinamizm getireceğini ifade ettik. Genişleme stratejinde ekonomi ve rekabet gücüne ağırlık veren AB için Türkiye'nin önemini dile getirdik. Bu açıdan Avrupa Şirketler Meclisi toplantısının, hem ülkemiz hem de AB üyesi ülkelerin işletmelerinin gelecek planlamaları açısından son derece faydalı geçtiğine inanıyoruz"* dedi.

Konya Genç Girişimciler Kurulundan Turizm Fakültesi Öğrencilerine Yönelik "Liderler Önde Gider" Tecrübe Paylaşım Programı

Konya Genç Girişimciler Kurulu tarafından düzenlenen "Liderler Önde Gider" konulu Tecrübe Paylaşım Programı, Selçuk Üniversitesi Süleyman Demirel Kültür Merkezi 30 Ağustos Salonunda gerçekleştirildi. Programa Genç Girişimciler Kurulu adına Başkan Yardımcısı Yakup BARINLI ve Medya ve Tanıtım Grubu Başkanı Abidin ÖZKUL, Selçuk Üniversitesi Turizm Fakültesi Turizm İşletmeciliği Bölüm Başkanı Doç. Dr. Mete SEZGİN, Dedeman Hotel Konya Genel Müdürü Recep DEMİROK ve Hich Hotel Konya Şirket Sahibi Serkan VANLI katıldı. Turizm Fakültesi öğrencilerine yönelik düzenlenen programda sektöründe öncü şirketlerin üst düzey yetkilileri katıldı. Katılımcılar, girişimcilik konusunda kendi deneyimlerini paylaşarak sektörlerindeki iş tecrübelerini üniversite öğrencileri ile paylaştı.

Konya Genç Girişimciler Kurulundan Girişimcilere Yönelik "2014 MEVKA Hibe Mali Destekleri" Tanıtım Programı

Konya Genç Girişimciler Kurulu tarafından düzenlenen "2014 MEVKA Hibe Mali Destek Programı", Konya Ticaret Odası Meclis Salonunda gerçekleştirildi. Programda MEVKA Uzmanı Osman Fatih YALÇIN MEVKA tarafından verilecek hibe ve destekler konusunda genç girişimcilere bilgilendirme yaptı. Yalçın, Konya ve Karaman'da sanayi işletmelerinin, KOBİ'lerin ve STK'ların sosyal ve ekonomik gelişmesine katkı sağlamak ve her türlü bilgi paylaşımında bulunmak amacıyla başta AB hibe çağrıları olmak üzere diğer kurumların 2014 yılı içerisinde, başvuru yapılabilecek tüm hibe çağrıları ve ayrıntıları, www.mevka.org.tr adresinde yayınlanmaktadır." dedi. Hibe çağrıları içerisinde KOBİ'lere ve STK'lara yönelik bir çok başlığın olduğuna dikkat çeken Yalçın Konya ve Karaman için proje üretilerek bu hibelerden yararlanma çağrısında bulunduu.

KTO'DA "TÜRKİYE İÇİN YÜKSELEN PAZAR: RUSYA" PANELİ

KONYA TİCARET ODASI KONFERANS SALONUNDA DÜZENLENEN PROGRAMA, KONYA VALİSİ MUAMMER EROL, EKONOMİ BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ VEYSEL PARLAK, MEVKA GENEL SEKRETERİ DR. AHMET AKMAN, KONYA İL GIDA, TARIM VE HAYVANCILIK MÜDÜRÜ SEYFETTİN BAYDAR, EKONOMİ BAKANLIĞI RUSYA FEDERASYONU TİCARET ESKİ MÜŞAVİRİ MURAT NESİMOĞLU, ANKA GLOBAL SAHİBİ EREN BAYAR, KONYA TİCARET ODASI YÖNETİM KURULU ÜYESİ FAHRETTİN DOĞRU VE EKONOMİ BAKANLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NDEN ALPER ERİTEN KATILDI.

Panelin açış konuşmasını yapan MEVKA Genel Sekreteri Ahmet Akman, teşvik almak isteyen firmaların yaşamış olduğu sıkıntıları dile getirdi. Akman "Türkiye, yapılan çalışmalar neticesinde yapılan araştırmalara göre Pazar artışında 1. Sırada yer almaktadır. Cari açığın önüne geçmek adına teşvik uygulamasında, Konya'da tek firmamız var. Teşvik belgesi almanın 4 şartı var. Bu dört şarttan en önemlisi ve firmalarımıza zorluk çıkartan şart, 50 milyon olan sınırdır. Bu sınırın düşürülmesi ve teşvik belgesi alımı için şartların tekrar gözden geçirilmesi gerekmektedir" dedi.

"Her türlü desteği vermeye hazırız."

Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Veysel Parlak; "Konya'da olmaktan oldukça mutluyum. Çünkü yatırım ve ihracat açısından çok önemli bir ilimizdir Konya. Bunun içindir ki Konya deyince her türlü katkı sağlamaya hazırız." dedi.

2002 yılında 230 milyar dolar milli gelirimiz vardı. Bugün milli gelirimiz 830 milyar dolar oldu.

Ekonomimiz 2.9 büyüdü. Türkiye'nin dünyadaki ekonomik krizlere rağmen istikrarını sürdürdüğünü belirten Parlak sözlerine şu şekilde devam etti. *"Büyüme oranımız ortalama %4 üzerindedir. İthalatımız ise %7 seviyelerinde. Ciddi oranda ithalatımız azalıyor ve bu, ülke olarak sağlam temellerin müjdecisidir. 2023 hedeflerimize etkin ve verimli bir şekilde ilerliyoruz. OVP'de öngörülen 2014 yılı ihracat hedefi olan 160,5 milyar dolarlık hedefimize rahatlıkla ulaşacağımızı düşünüyorum. 2023 ihracat hedefimiz 500 milyar dolara ek 150 milyar dolar hizmet geliri elde etmeyi umuyoruz. İleri teknoloji gerektiren ürünlerde ciddi artışımız var. Bu iddialı hedefimizi yakalayacağımıza inanıyorum. 2013 yılı itibarı ile %18'i Mikro, %24'ü küçük ölçekli, %17'si orta ölçekli KOBİ bulunmaktadır. Yurt dışında ürünlerin marka değerlerinin artması, yurt dışında mağaza açabilmeleri için firmalarımıza destek veriyoruz. Konyalı firmalarımız bu desteklerden yararlanıyor. Ama yeterli olmadığını düşünüyoruz. Dünya pazarında adından söz ettirmek ve marka isminin duyulmasını isteyen firmalarımıza uyguladığımız destek sisteminde reklamda pazarda tutunma gibi konularda çok cömert destekler veriyoruz. Konya'dan 1 marka var. Biz bu marka sayısının 10 tane olmasını istiyoruz. Biz yol göstermeye, destek çıkmaya hazırız."*

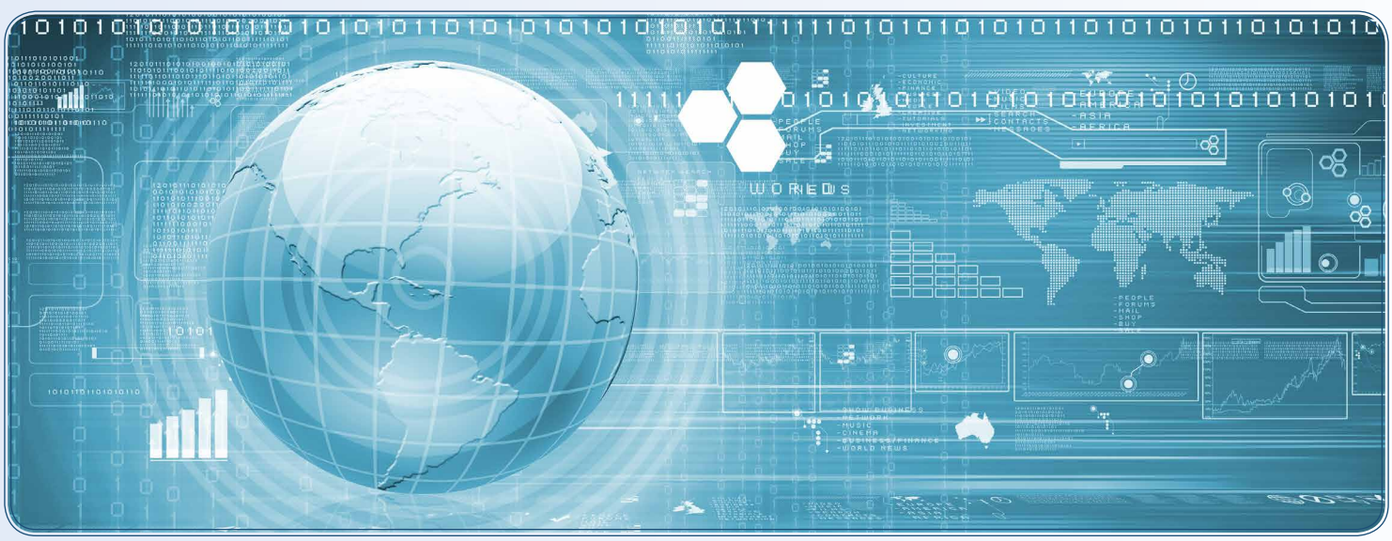
Programın devamında konuşan Konya Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürü Seyfettin Baydar, yakın zamanda yapılan süt ve süt ürünleri ihracatı konusunda kanunda yer alan hükümler hakkında ve ihracat yapacak firmalar tarafından uyulması gereken, ülkeden ülkeye değişen sertifikalar, ürünlere verilen gıda sertifikası ve hayvansal ürünler için düzenlenen sertifikalar hakkında bilgi verdi. Bunun yanı sıra ürün bazında Türkiye ihracatı ve ülke bazında ihracat rakamları hakkında da bilgi verdi. Program, panelistler Eren Bayar, Fahrettin Doğru, Murat Nesimoğlu ve Alper Eriten'in sunumlarının ardından katılımcıların sorularını yanıtlayarak son buldu.

KTO, ÜYELERİNE BİLGİSAYAR GÜVENLİK SİSTEMLERİ İLE İLGİLİ UYARIDA BULUNDU

KONYA TİCARET ODASI YETKİLİLERİ SON GÜNLERDE YURTDIŞI KAYNAKLI ARALARINDA TÜRK'LERİNDE BULUNDUĞU İDDİA EDİLEN VE HACKER TABİR EDİLEN BİR GURUBUN TÜRKİYE GENELİNDE VE İLİMİZDE FİRMA, KURUM VE KURULUŞLARIN SUNUCULARINA SALDIRILAR YAPILDIĞINI BİLDİREREK FİRMALARA UYARIDA BULUNDU.

Konya Emniyet Müdürlüğü'nün Konya Ticaret Odası'na bir yazı gönderdiğini belirten KTO yetkilileri üyelerin mağduriyet yaşamaması için tedbir alması gerektiğini bildirdiler

Emniyet Müdürlüğü'nden konuya ilişkin gelen yazı şöyle; Son günlerde yurtdışı kaynaklı aralarında Türk'lerinde bulunduğu Hacker tabir edilen bir gurubun Türkiye genelinde ve ilimizde firma, kurum ve kuruluşların sunucularına (server) uzaktan erişerek hukuka aykırı şekilde girerek, şirket verilerini değiştirdikleri, yok ettikleri ve şifreleme işlemleri yaptıkları tespit edilmiştir. Silinen, şifrelenen şirket verilerinin tekrar eski haline getirilebilmesi için firma yetkilerinden para talep edildiği bilgisine ulaşılmıştır. Firmalar için çok önemli olan muhasebe ve veri tabanı olarak adlandırılan bu bilgilerin silinmesi veya zarara uğratılması firmalar açısından çok büyük maddi, işgücü ve zaman kaybına sebep olmaktadır. Firmalar bu zararlarını kapatmak ve eski bilgilerine ulaşmak amacıyla istenilen parayı yurt dışındaki çeşitli kişilerin isimlerine havale edip eski bilgilerine bazen ulaşmakta bazen ise ulaşamamakta ve iki kere zarara uğramaktadır. Bilişim sistemlerine hukuka aykırı şekilde girerek verileri değiştiren şüpheli şahıslar hakkında adli işlem yapılmakta olup firma kurum ve kuruluşların zarara uğramaması için bilişim sistemlerinde değişiklik veya bazı ayarlar yapması gerekmektedir. Çok basit bazı işlemler ile bu gibi maddi, işgücü ve zaman kayıplarının önlenmesi mümkündür. Firmaların öncelikle sistem yöneticilerinden sistem üzerinde bulunan açıkları kapatmalarını sağlayacak bir güvenlik analizi oluşturup uygulaması gerekmektedir. Sunucu (server) bilgisayarların kullanıcı adı ve şifrelerinin karmaşık hale getirilmesi, güncel anti virüs yazılımları kullanmaları, güvenlik duvarı veya donanımlarının güncel olup olmadığının kontrolünün yapılması gerekmektedir. Ayrıca şirketlerin kullandıkları sunucularda şüpheli e- posta adreslerinden gelen e-mailleri açmamaları gerekmektedir. Firma kurum ve kuruluşlarının zarara ve iş gücü kaybına uğramaması için kullandıkları sunucularda güvenlik önlemlerini almaları gerekmektedir."



KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ

Üniversitemizin bütün bölümlerinde yüksek doluluk oranına ulaştık. Yoğun ilgilinizden dolayı teşekkür ederiz.

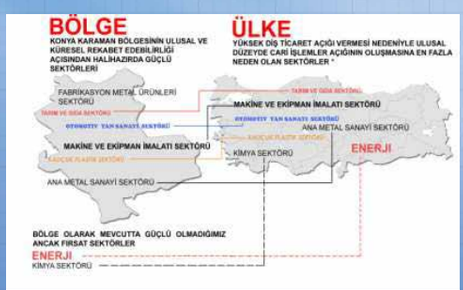
KONYA'DA SAVUNMA SANAYİ

CARİ AÇIK, TÜRKİYE EKONOMİSİNİN GÖRELİ OLARAK HEM DIŞA KAPALI HEM DE DIŞA AÇIK OLDUĞU DÖNEMLERDE BAŞLICA İSTİKRARSIZLIKLARI ARASINDA YER ALMIŞTIR. CARİ İŞLEMLER AÇIĞI, AYRICA EKONOMİNİN BÜYÜME EĞİLİMİ GÖSTERDİĞİ VEYA DAHA HIZLI BÜYÜME PERFORMANSI SERGİLEDİĞİ DÖNEMLERDE ÜRETİMİN İTHALATA BAĞIMLI OLMASI NEDENİYLE TASARRUFLARIN İTHALATA HARCANMASI SONUCU DAHA DA ARTMAKTADIR. BU DURUM DAHA FAZLA ÜRETMEK İÇİN DAHA FAZLA İTHALAT OLGUSU İLE KARŞI KARŞIYA KALINMASINA VE TASARRUFLARIN DÜŞÜK KALDIĞI ÜLKEDE İTHALAT İÇİN DAHA FAZLA DIŞ KAYNAK VEYA FON BULMA ÇABASINA GİRİLMESİNE SEBEP OLMAKTADIR.

Türkiye'de yıllar itibariyle yapılan ithalatın büyük bir kısmı ise imalat sanayinden kaynaklanmaktadır. Bunun nedeni imalat sanayi sektörlerinin rekabet güçlerini koruyabilmek için ucuz veya uygun ithal girdilere(ara mallar ve ham madde) yönelmeleri olarak gösterilebilir ki bu durum tüm ekonomiyi etkileyen bir olgu olarak ortaya çıkmaktadır. İmalat sanayinde de cari açık artışında en büyük etkiye sahip sektörler Gıda, Makine ve Ekipman İmalatı, Otomotiv Yan Sanayi, Ana Metal, Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı, Kauçuk Plastik, Kimya, Enerji olarak ortaya çıkmaktadır. Yüksek dış ticaret açığı vermesi nedeniyle ulusal düzeyde cari işlemler açığının oluşmasına en büyük nedeni olan bu sektörler aynı zamanda Konya Karaman Bölgesi için kümelenme eğilimi, coğrafi yoğunlaşması, dış ticaret performansları ve yatırımlar bakımından Bölge Planı'nda yapılan analiz sonucunda bölgede öne çıkan sektörlerdir. Dolayısıyla Konya Karaman Bölgesi'nin stratejik sektörlerinin belirlenmesi temel olarak 2 perspektifle ele alınmıştır. Bunlar:

SEKTÖRÜN BÖLGEDEKİ DURUMU
- Konya Karaman Bölgesinde ulusal ve küresel rekabet edebilirliği açısından hâlihazırda güçlü sektörler
- Bölge olarak mevcutta güçlü olmadığımız ancak fırsat sektörler

SEKTÖRÜN ÜLKE AÇISINDAN ÖNEMİ
- Ulusal Sanayi Strateji Belgesinde ortaya konan sektörler
- Yüksek dış ticaret açığı vermesi nedeniyle ulusal düzeyde cari işlemler açığının oluşmasına en fazla neden olan sektörler



2014-2023 Konya Karaman Bölge Planı'nın da ortaya konan stratejik sektörlerden önemli bir kısmı ülkemizde savunma sanayi için yerli üretim yapabilecek kapasiteye sahiptir.

SAVUNMA SANAYİNE HİZMET EDEN SEKTÖRLER

Teşvik sistemi kapsamında, savunma sanayine yönelik yatırımların, ağırlıklı olarak makine imalat, taşıt araçları ve elektrikli, elektriksiz makineler adı altında yer aldığı ve bu tür yatırımların hem stratejik, hem bölgesel hem de büyük ölçekli yatırımlar kapsamında değerlendirilebileceği bilinmektedir. Konya'da yaklaşık 496 firma ile Otomotiv Yan Sanayi, 559 firma ile Makine İmalat Sanayi, 450 firma ile Döküm Sanayi bununla birlikte Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı Sanayi ve Kauçuk Plastik Sanayi sahip olduğu kapasite ile savunma sanayine hizmet edebilecek potansiyele sahiptir.

Konya, metal işleme sanayinde kapasitesinin %60'ını kullanmaktadır. Bu sektör Türkiye'nin lokomotifi konumundadır. Türkiye'de üretilen metal işleme makinelerinde Konya'nın pazar payı %70'dir. Halihazırda Savunma sanayinde gerekli olan motor bloğu, aks, şasi, silindir kapağı, dişli, direksiyon, krank mili, şanzıman, aktarma organları gibi ürünler Konya'da üretilmekte olup makine sanayi, sahip olduğu potansiyel ile savunma sanayinde gereksinim duyulan her türlü makineyi üretebilecek donanıma sahiptir.

ANA METAL SANAYİ
(Orta Düşük Teknoloji):

Orta düşük teknoloji düzeyine sahip olan Ana Metal Sektörü de Konya Karaman Bölgesinin imalat sanayinde hâlihazırda bölgede rekabet avantajı son yıllar itibarı ile yükselen sektörlerden bir tanesi olarak öne çıkmaktadır. 2012 yılı itibariyle Konya Karaman Bölgesi'ndeki toplam imalat sanayi istihdamın %5,3; toplam işletme sayısının %4,7'sini oluşturan Ana Metal sektörünün bölgedeki ortalama işletme büyüklüğü 17,6'dır. Son üç yıl içerisinde (2009-2012) bu sektörde yıllık ortalama %96,4'lük bir istihdam artışı yaşanmıştır. Sektörde ihracatın büyük bir kısmı sadece 4 ülkeye yapılmaktadır. Yani sektörde ihracat yapılan ülke sayısında çeşitlilik yeterince sağlanamamıştır. Bu ülkeler ise İtalya, Bulgaristan, İspanya ve Yunanistan gibi Güney Avrupa ülkelerinden oluşmaktadır. Ana Metal Sektörü(Döküm) Konya-Karaman bölgesinin ihracatında %9,3 ile en fazla paya sahip 4. sektördür. Türkiye döküm üretiminin yaklaşık 1/5 'ini karşılama potansiyeli bulunan ve bölgede yüksek kalitede çok çeşitli ürünler üretilebilen bir sektördür. Savunma sanayinin kullandığı bazı ürünlerin (havan parçaları, mermi, roket başlıklarında kullanılan alüminyum parçalar gibi) bölgede üretim potansiyelinin bulunduğu ve bu potansiyelin kullanılması sonrasında bölge ihracatına ve ülke ihracatına katkısının daha artacağı tespit edilmiştir.

MAKİNE VE EKİPMAN İMALATI SEKTÖRÜ
(Orta İleri Teknoloji):

Orta ileri teknoloji düzeyine sahip olan Makine Ve Ekipman İmalatı Sektörü Konya Karaman Bölgesinin imalat sanayinde hâlihazırda bölgede rekabet avantajı yüksek sektörlerinin bir diğeri olarak öne çıkmaktadır. Gıda sektöründen sonra bölgede en fazla ihracatın gerçekleştiği sektördür. Savunma sanayi için üretim potansiyeli olan bu sektör Kalkınma Bakanlığı tarafından Savunma Sanayinin yurtdışına bağımlılığını azaltmak için öncelikli sektörler arasında da sayılmıştır. Konya - Karaman Bölgesi özellikle araç ustu ekipman sanayinde önemli gelişmeler göstermektedir. Sektörde bir diğer alt faaliyet olan değirmen makineleri sektöründe dünyanın birçok ülkesine un, irmik ve makarna fabrikaları ve donanımları ihraç edilmektedir. %11 (2011) payı ile istihdamda 3. sırada yer alan sektör aynı zamanda Konya-Karaman Bölgesinin ihracatında en iyi performans gösteren 2.sektördür. Bölgenin 2011 yılında yaptığı ihracatın yaklaşık beşte biri (%19,6) bu sektörde yapılmıştır. Sektör ülke pazar payının %65'inden fazlasına ve aynı zamanda ülke ihracatının %45'i gibi yüksek bir orana sahiptir.

OTOMOTİV YAN SANAYİ
(Orta İleri Teknoloji):

Orta ileri teknoloji düzeyine sahip otomotiv yan sanayi Konya Karaman Bölgesinin imalat sanayinde hâlihazırda bölgede rekabet avantajı yüksek sektörlerden bir tanesi olarak öne çıkmaktadır. 2011 yılında bölgenin yaptığı toplam ihracatın yaklaşık % 15'i bu sektörde yaratılmıştır. Otomotiv yan sanayi, savunma sanayi için gerekli olan motor, piston, gömlek, supap, conta şasi, aks, motor bloğu, sindir kapağı, dişli, direksiyon, krank mili, şanzıman ve aktarma organları gibi ürünlerde bölgede üretebilmekte ve bu nedenle de savunma sanayi için büyük potansiyel arz etmektedir. Ulusal Strateji Belgelerinde stratejik sektörler arasında yer alan ve bölgede ihracat açısından payı yüksek olan bu sektördeki kümelenme girişimlerinin desteklenmesine devam edilmelidir.

Yukarıda kısaca bilgi verilen ana metal sanayi, makine ve ekipman imalatı ve otomotiv yan sanayi sektörlerinin bölgede yoğunlaştığı görülmektedir. Konya'da otomotiv yan sanayinde yaklaşık 496, makine imalat sanayinde 559 ve döküm sanayinde 450 adet olmak üzere yaklaşık toplam 1.500 adet firma savunma sanayine hizmet edebilecek potansiyele sahiptir. Konya, metal işleme sanayinde kapasitesinin % 60'ını kullanmaktadır. Bu sektör Türkiye'nin lokomotifi konumundadır. Türkiye'de üretilen metal işleme makinelerinde Konya'nın pazar payı % 70'dir. Halihazırda savunma sanayinde gerekli olan motor bloğu, aks, şasi, silindir kapağı, dişli, direksiyon, krank mili, şanzıman, aktarma organları gibi ürünlerin üretimi Bölgemizde özellikle Konya'da yapılabilmektedir. Makine sanayi, sahip olduğu potansiyel ile savunma sanayinde gereksinim duyulan her türlü makineyi üretebilecek donanıma sahiptir.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Ulusal Sanayi Strateji Belgesi'nde orta ve yüksek teknolojili sektörlerin üretim ve ihracat içindeki ağırlığının artırılması, düşük teknolojili sektörlerde katma değeri yüksek ürünlere geçilmesi ve becerilerini sürekli geliştirebilen şirketlerin ekonomideki ağırlığının artırılması şeklinde üç temel stratejik hedef tespit edilmiştir.

Bu kapsamda bölgede yoğunlaşmış ve katma değer yaratma potansiyeli diğer sektörlere nazaran daha fazla olan orta ve ileri teknoloji grubunda değerlendirilen savunma sanayi için de önem arz eden, yukarda da zikredilen bu üç sektörde yatırımların artırılması yönündeki faaliyetlerin desteklenmesine devam edilmesi gerekmektedir.

FABRİKASYON METAL ÜRÜNLERİ İMALATI SEKTÖRÜ
(Orta Düşük Teknoloji):

Orta düşük teknoloji düzeyine sahip olan Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı Sektörü Konya Karaman Bölgesinin imalat sanayinde hâlihazırda bölgede öne çıkan rekabet avantajı yüksek sektörlerden bir diğeridir. Bölgede 2009 yılındaki toplam imalat sanayi yatırımlarının % 5,49'unun yapıldığı sektörün sektörel verimliliğin bir göstergesi olarak kabul edilen ciro/istihdam oranı dikkate alındığında Türkiye ortalamasının yarısı verimlilikte faaliyetlerini sürdürdüğü görülmektedir. Ki bu durum niteliksiz işgücü ile üretimin yapıldığı kanaatine varılmasına neden olmaktadır. Sektörün bölge sanayisinde istihdam oranı 2009 yılından 2012 yılına düşüş göstermiştir. Toplam işletme sayısının %19,5'ini oluşturan Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı Sektörünün bölgedeki ortalama işletme büyüklüğü 19,5'tir. Son üç yıl içerisinde (2009-2012) bu sektörde yıllık ortalama %27'nin üzerinde bir istihdam artışı sergilenmesine rağmen toplam imalat sanayi istihdamı içindeki oranı % olarak düşüş göstermiştir.

Sektörün İstihdam yoğunlaşma katsayısının gerek 2009 gerekse 2012 yıllarında 1'in üzerinde seyretmesi sektörün bölgede uzmanlaşma düzeyinin yüksek olduğu, yani bölgede sektörün bölge istihdamından aldığı payın, ülkede sektörün toplam ülke istihdamdan aldığı paydan daha fazla olması sonucu son 3 yıl itibarı ile bu katsayısını az da olsa arttırdığı görülmektedir. Sektör, 2009 yılında potansiyel küme özelliği göstermiş ve 2012 yılında baskınlık düzeyinin artışı sonucu olgun küme konumuna gelmiştir. Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı Sektörü Konya-Karaman bölgesinin ihracatında en fazla paya sahip 5. (%5,9) sektördür.

Fabrikasyon metal ürünleri imalatı sektöründe bölgede, muhtelif mutfak eşyaları, sanayi tipi buzdolapları, depolama ve raf sistemleri, ev gereçleri, soba ve soba malzemeleri, kalorifer kazanları, güneş enerjisi kolektörleri, LPG tankı, akaryakıt tankları, gaz dönüşüm sistemleri, bağlantı elemanları ve av tüfekleri gibi ürünler imal edilmektedir.

KAUÇUK PLASTİK SEKTÖRÜ
(Orta Düşük Teknoloji):

• Orta düşük teknoloji düzeyine sahip olan Kauçuk Plastik Sektörü Konya Karaman Bölgesinin imalat sanayinde bölgede rekabet avantajını yükselten sektörlerden bir tanesi olarak öne çıkmaktadır. Bölgede 2009 yılındaki toplam imalat sanayi yatırımlarının % 19,55'i bu sektörde yapılmıştır. Sektörel verimliliğin bir göstergesi olarak kabul edilen ciro/istihdam oranının söz konusu sektör için Konya Karaman Bölgesi'nde 2009 yılı itibariyle Türkiye ortalamasının oldukça üzerinde olduğu görülmektedir.

• Sektör son üç yılda (2009-2002) yüzde olarak en fazla istihdam artışının yaşandığı sektörlerden birisi konumundadır. 2012 yılı itibariyle Konya Karaman Bölgesi'ndeki toplam İmalat Sanayi İstihdamın %4,7; toplam işletme sayısının %5,7'sini oluşturan sektörün bölgedeki ortalama işletme büyüklüğü 13,1'dir. Son üç yıl içerisinde (2009-2012) bu sektörde yıllık ortalama %83'lük bir istihdam artışı yaşanmış ve istihdamdaki payının bölgede artmış olması, sektörün imalat sanayi sektöründeki istihdam artışının üzerinde bir artış yakalamış olmasından kaynaklandığına işaret etmektedir.

• 2009 yılı itibarı ile sektör kümelenme özelliği göstermezken 2012 yılı için aday küme özelliği göstermektedir.

• Kauçuk Plastik Sektörü bölgenin 2011 yılında yaptığı ihracatın %3,7'si bu sektörde yapılmıştır. İmalat sanayindeki her bir birimlik yatırımın 1/5'ini karşılayan ve verimliliği ülke ortalamasından yüksektir.

SAVUNMA SANAYİ

Sektörün Stratejik Önemi

Savunma sanayi ülkemiz için hayati derecede önemli olup dışa bağımlı olmaktan kurtulmanın gerekli olduğu bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Zira savunma sanayi diğer sektörlerden farklı olarak stratejik bir sektördür. Konjonktür ve dış politikaya bağlı olarak bu sektörde ambargolar konulabilmekte yani ihtiyaç duyulan araç ve gereçler mali güce sahip olunsa bile temin edilemeyebilir. Bu durum milli savunma sanayinin güçlendirilmesinin bir zorunluluk olduğunu ortaya koymaktadır.

Savunma sanayi, tüm dünyada 2011 yılı itibarıyla 1 trilyon 750 milyar dolar harcama yapılan bir sektördür. Bu harcamanın 710 milyar dolarını tek başına ABD gerçekleştirmektedir. ABD'nin arkasından gelen Çin'in yaptığı harcama ise 146 milyar dolar düzeyindedir. ABD'nin 710 milyar dolarlık harcamasının kendinden sonra gelen 14 ülkenin harcamasına eşit olduğu göze çarpmaktadır. Yani, 14 ülkenin toplamı ABD savunma harcamalarına denk gelmektedir. Ülkemiz savunma sanayinin ihtiyaç duyduğu hemen hemen tüm parçaları üretebilecek potansiyele ve kabiliyete sahiptir.

• Türkiye ise 17,7 milyar dolarlık savunma sanayi harcamasıyla dünyada 15'nci sırada yer alıyor.

• Savunma, havacılık ve güvenlik ihracatında dünya ülkeleri arasında ilk 6'da yer almak

Ana Hedefler

2023 yılında Türkiye;

• Savunma: 5 Milyar $ ihracat
• Sivil Havacılık: 10 Milyar $ ihracat
• Güvenlik: 5 Milyar $ ihracat
• Sivil havacılık alanında hizmet ve bakım geliri: 5 Milyar $ ihracat
• Kritik teknolojileri bize ait, özgün ve rekabetçi sistem/platformlar üretmek ve uluslararası pazarlarda satmak
• Dünya savunma, havacılık ve güvenlik sanayisi içinde ilk 100 firma arasına 5 Türk firmasının girmesi
• En az 3 dünya markası ürün

Savunma Sanayi Ürünleri Şu Başlıklar Altında Sıralanabilir:

• Yazılım
• Kara Araçları
• Silah Sistemleri Mühimmat ve Patlayıcılar
• Deniz Araçları
• Lojistik
• Hava Araçları
• Eğitim
• C4ISR
• Danışmanlık ve Destek Hizmetleri
• Elektronik Harp Sistemleri
• İmalat Hizmetleri

Türk Savunma Sanayinin 2013 Yılı Performansı: Savunma sanayimizin 2013 yılında sergilemiş olduğu performansa ilişkin göstergeler aşağıda özetlenmektedir:

PERFORMANS ALANI	Milyar Dolar	Milyar Euro
Satışlar	5,076 $	3,822 €
İhracat	1,569 $	1,181 €
İthalat	1,326 $	0,988 €
Ar-Ge Harcamaları	0,926 $	0,697 €
İstihdam	32.368 Kişi	

Kaynak: SASAD, Savunma ve Havacılık Sanayii Performans Raporu, 2013

SON 4 YIL İHRACAT TABLOSU (MİLYON $)			
Yıllar	Toplam Ciro	% Değişim (2010'a göre)	% Değişim (Yıllık)
2010		853 $	
2011	1.100 $	% 28,96	% 28,96
2012	1.262 $	% 47,95	% 14,73
2013	1.570 $	% 84,02	% 24,38

Kaynak: SASAD, Savunma ve Havacılık Sanayii Performans Raporu,2013

SEKTÖRLER	TOPLAM İHRACAT
KARA ARAÇLARI	220.497.556,04 USD
DENİZ ARAÇLARI	27.826.385,00 USD
HAVACILIK UZAY	904.558.480,00 USD
BİLİŞİM	30.707.027,57 USD
ELEKTRİK & ELEKTRONİK	218.096.831,90 USD
SİLAH & MÜHİMMAT ROKET FÜZE	122.164.191,14 USD
ARGE-MÜHENDİSLİK	6.021.038,35 USD
MALZEME KALIP PARÇA	8.691.326,97 USD
GİYİM-KUŞAM	27.150.582,35 USD
DİĞER ÜRETİCİLER	3.969.405,00 USD
TOPLAM	1.569.682.824,33 USD

Kaynak: SASAD, Savunma ve Havacılık Sanayii Performans Raporu, 2013

2012 yılı ithalatına kıyasla 2013 yılı ithalatında % 6 bir azalma izlenmektedir. Aslında ithalat rakamlarından ziyade ithal edilen mal ve hizmetin ne olduğu önem kazanmaktadır. Türkiye bu gün tüm ana sektörlerde güç birimlerini ithal etmek durumundadır. İthalat kalemlerinin büyük bir bölümü bu kapsamdadır. Diğer ikinci bir mal ithalatı ise nitelikli malzeme (sensörler/detektörler/özel alaşım metaller kimyasallar v.b), yarı mamul ve mamul maddeler önemli kalemler olarak ithalatımızda sıralanmaktadır. Ancak sektör ihracatının sektörün toplam ithalatını karşıladığı ve karşılama oranının % 118 olması da önemli bir tespittir.

KONYA'DA SAVUNMA SANAYİ

25.40.12-Tabanca, revolver (altıpatlar), askeri amaçlı olmayan ateşli silahlar ve benzeri aletler

M: Mühendis; T: Teknisyen; U: Usta;İ: İşçi; İD: İdari;

* Kayıtlı üretici sayısı 3 ve daha az ise üretim kapasitesi bilgileri verilmemektedir

İl bazında üretim kapasitesi toplamları ürünün niteliğine bağlı olarak farklı birimlerde olabilir.

İl Adı	Kayıtlı	Personel Bilgileri						Üretim Kapasitesi
	Üretici	M	T	U	İ	İD	Toplam	Adet
KONYA	74	44	26	381	973	99	1523	5.161.855
İSTANBUL	23	70	65	75	1014	165	1389	1.895.602
DÜZCE	12	23	10	57	189	26	307	398.773
BURDUR	8	3	1	24	97	6	131	106.000
KIRIKKALE	5	79	57	60	681	136	1013	1.994.751
ANKARA	4	256	210	23	270	170	929	234.881
İZMİR	3	3	5	7	442	9	466	*
ANTALYA	2	1	5	3	9	1	19	*
TRABZON	2	4	23	15	77	10	129	*
ÇANKIRI	1	34	21	5	223	55	338	*
DENİZLİ	1	0	0	0	13	1	14	*
DİYARBAKIR	1	1	0	3	7	1	12	*
ESKİŞEHİR	1	13	7	2	0	5	27	*
GİRESUN	1	5	16	5	77	10	113	*
ISPARTA	1	2	1	5	32	2	42	*
RİZE	1	0	0	1	9	2	12	*
SAMSUN	1	18	19	8	99	40	184	*
Toplam	141	556	466	674	4212	738	6648	11.145.025

Kaynak: TOBB, 2014

Konya, tüfek ve özellikle av tüfeği üretiminde merkezi bir noktada bulunmakta olup üretim il merkezinden çok Beyşehir ilçesinde yoğunlaşmaktadır ve Konya için, imalat, istihdam, ticaret, ihracat ve ileride savunma sanayine hizmet edebilecek bir rezerv olma açılarından son derece önemlidir.

Sektör daha ziyade küçük ve orta boy işletmelerden (KOBİ) oluşmaktadır. Bilindiği üzere KOBİ'ler bölgeler arası dengeli kalkınmaya ve istihdama önemli katkı sağlamaları, büyük işletmelerin yan sanayi olarak tamamlayıcısı olmaları, yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmeleri gibi özelliklerinden dolayı, tüm dünya ülkelerinde ekonomik ve sosyal hayatın bel kemiği olarak nitelendirilmektedirler. Bu anlamda, sektörün sağladığı istihdam olanakları, mevcut ve potansiyel olarak sahip olduğu katma değer yaratma gücüyle gerek ülke genelinde gerekse Konya özelinde önemli sektörlerden birisini oluşturmaktadır. Ülkemizde ve özellikle de bölgemizde üretilen av tüfeklerinin maliyet, kalite ve işçilik açısından dış pazardaki rekabet gücü yüksek olup, AB'de yaşanan ekonomik krizin sektör için bir avantaja dönüştürülmesi mümkündür.

Rekabet gücü ve pazar çeşitliliği, ulusal ekonomideki yeri, ihracattaki payı ile gelecekte öneminin daha da artması beklenen sektör, tasarım gücüne dayalı bir endüstri olması ve hitap ettiği kesimler itibariyle ülkemizin ve bölgemizin tanıtımı açısından da ayrı bir öneme sahiptir.

Hali hazırda Beyşehir'de, 3 kooperatif, 137 şirket ve 17 şahıs firması sektöre yönelik faaliyet göstermektedir. Beyşehir'deki firmalar aylık 30.000 adet tüfek üretimi ve 7.000 kişilik istihdam ile ilçe vergi dairesinin %47'lik vergi potansiyelini karşılayarak bölge ekonomisini ayakta tutmaktadır. Beyşehir Silah Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BEYSİSAD) tarafından 2010 yılında hazırlanan rapora göre sadece Beyşehir'in Üzümlü ve Huğlu kasabaları Türkiye'deki av tüfeği üretiminin %70'ini gerçekleştirmiş, 70 milyon TL civarında yatırım ile 30 milyon TL ihracat gerçekleştirmişlerdir. Amerika, Kanada, Güney Afrika, Mısır, Ürdün, Kazakistan, Özbekistan, Azerbaycan, Rusya, Almanya, Fransa, İngiltere, Danimarka, Norveç gibi Avrupa ülkelerinin neredeyse tamamına tüfek ihraç edilmektedir. Sektörün gelişmesi ve ihracat yapılıyor olması hem bölge insanına istihdam sağlamakta böylece bölgeden göçlerin önüne geçmekte hem de bölgenin refah seviyesinin ve sürdürülebilir kalkınmanın önünü açmaktadır.

25.40.13-Bomba, füze ve benzeri savaş gereçleri; fişekler, diğer mermi ve mühimmatlar ile bunların parçaları

M: Mühendis; T: Teknisyen; U: Usta;İ: İşçi; İD: İdari;
** Kayıtlı üretici sayısı 3 ve daha az ise üretim kapasitesi bilgileri verilmemektedir*
İl bazında üretim kapasitesi toplamları ürünün niteliğine bağlı olarak farklı birimlerde olabilir.

İl Adı	Kayıtlı	Personel Bilgileri						Üretim Kapasitesi	
	Üretici	M	T	U	İ	İD	Toplam	Adet	Kilogram
İSTANBUL	10	27	33	37	270	71	438	586.001.600	804.720
ANKARA	6	56	25	7	604	145	837	234.429.342	
KONYA	3	2	0	7	8	1	18	*	*
KIRIKKALE	3	108	2	5	697	238	1108	*	*
BALIKESİR	2	12	0	6	119	60	197	*	*
ÇANKIRI	2	3	4	5	86	4	102	*	*
İZMİR	2	0	0	1	28	3	32	*	*
KAHRAMANMARAŞ	1	0	0	0	1	0	1	*	*
SAKARYA	1	1	2	1	20	1	25	*	*
DÜZCE	1	17	7	6	165	18	213	*	*
Toplam	31	226	73	75	1998	541	2971	1.711.256.342	804.720

Kaynak: TOBB, 2014

25.40.14-Askeri silahların ve diğer silahların parçaları

M: Mühendis; T: Teknisyen; U: Usta;İ: İşçi; İD: İdari;
** Kayıtlı üretici sayısı 3 ve daha az ise üretim kapasitesi bilgileri verilmemektedir*
İl bazında üretim kapasitesi toplamları ürünün niteliğine bağlı olarak farklı birimlerde olabilir.

İl Adı	Kayıtlı	Personel Bilgileri						Üretim Kapasitesi
	Üretici	M	T	U	İ	İD	Toplam	kilogram
İSTANBUL	27	111	49	215	633	148	1156	9.043.997
ANKARA	13	97	128	244	275	97	841	6.443.518
İZMİR	12	8	11	18	521	20	578	3.998.200
KONYA	9	9	8	20	139	25	213	2.674.358
GAZİANTEP	2	2	0	4	23	5	34	*
İSPARTA	1	0	0	1	19	4	24	*
MERSİN	1	2	1	1	8	5	17	*
KAYSERİ	1	4	2	5	6	3	20	*
KOCAELİ	1	10	11	10	154	28	213	*
DÜZCE	1	1	0	3	7	1	12	*
Toplam	68	244	210	521	1785	336	3108	22.160.073

Kaynak: TOBB, 2014

22.19.73.65. Başka yerde sınıflandırılmamış vulkanize katı kauçuktan eşyalar

M: Mühendis; T: Teknisyen; U: Usta;İ: İşçi; İD: İdari;
** Kayıtlı üretici sayısı 3 ve daha az ise üretim kapasitesi bilgileri verilmemektedir*
İl bazında üretim kapasitesi toplamları ürünün niteliğine bağlı olarak farklı birimlerde olabilir.

İl Adı	Kayıtlı	Personel Bilgileri						Üretim Kapasitesi
	Üretici	M	T	U	İ	İD	Toplam	kilogram
İSTANBUL	30	56	54	58	585	151	904	17.545.570
KONYA	7	0	1	12	171	14	200	7.143.258
ANKARA	12	7	14	20	53	20	114	4.779.926
BURSA	12	19	3	21	413	94	550	3.564.932
İZMİR	7	26	14	24	347	60	471	2.588.238
KOCAELİ	3	20	15	18	183	39	275	*
MANİSA	3	2	1	3	24	2	32	*
ADANA	2	2	0	6	21	4	33	*
GAZİANTEP	2	0	0	1	18	2	21	*
DÜZCE	2	1	0	3	43	6	53	*
AFYONKARAHİSAR	1	0	0	3	6	0	9	*
ESKİŞEHİR	1	0	1	3	5	1	10	*
TEKİRDAĞ	1	1	1	5	84	6	97	*
ZONGULDAK	1	1	0	2	25	1	29	*
OSMANİYE	1	2	6	6	82	8	104	*
Toplam	85	137	110	185	2060	408	2902	47.853.337

Kaynak: TOBB, 2014

25.51.12.70.00 Tüfek veya infilak kapsülleri; ateşleyiciler ve elektrikli kapsüller

M: Mühendis; T: Teknisyen; U: Usta;İ: İşçi; İD: İdari;
** Kayıtlı üretici sayısı 3 ve daha az ise üretim kapasitesi bilgileri verilmemektedir*
İl bazında üretim kapasitesi toplamları ürünün niteliğine bağlı olarak farklı birimlerde olabilir.

İl Adı	Kayıtlı	Personel Bilgileri						Üretim Kapasitesi
	Üretici	M	T	U	İ	İD	Toplam	adet
ANKARA	4	796	462	74	438	183	1953	45.299.520
BALIKESİR	1	12	0	6	112	60	190	*
MANİSA	1	8	38	2	60	13	121	*
AFYONKARAHİSAR	1	3	5	3	23	0	34	*
ÇANKIRI	1	2	2	0	38	2	44	*
ESKİŞEHİR	1	2	0	2	12	2	18	*
MALATYA	1	1	1	1	15	5	23	*
İSTANBUL	1	0	0	0	4	0	4	*
KONYA	1	0	0	1	8	1	10	*
SAKARYA	1	0	1	1	168	7	177	*
Toplam	13	824	509	90	878	273	2574	85.388.270

Kaynak: TOBB, 2014

SONUÇ

Konya gerek merkezi konumu gerekse birbirinden farklı alanlarda faaliyet gösteren KOBİ'leri ile savunma sanayiinin ihtiyaç duyduğu yedek parçaları üretecek ve bir savunma üssü haline gelebilecek potansiyele sahiptir.

Konya'nın Rekabetçi Üstünlükleri

- Karayolu bağlantıları ile önemli bir kavşak noktası,
- Konya, sanayisinin çok yönlü ve esnek olması,
- Daha büyük üretim kapasitesine sahip yatırımlar için geniş sektörel yatırım altyapısı ve ihracat potansiyeli,
- Arazi potansiyeli(düz arazi varlığı),
- Deprem riski en düşük il,
- Yetişmiş kalifiye elemanları ve nitelikli işgücü yetiştiren meslek okullarının yaygın olması ve üniversitenin varlığı

Konya'nın Savunma Sanayi Potansiyeli

- CNC kapasitesi savunma sanayi yedek parçalarının üretimine yönlendirilmelidir.
- Konya Teknokent savunma sanayi alanında yapılacak yatırımların Ar-Ge çalışmaları için önemli bir avantaj sağlamaktadır.
- Konya'da otomotiv yan sanayi, makine imalat, döküm, silah ve silah parçaları yapımı, kimya ve demir-alüminyum doğrama sektörleri savunma sanayinin ihtiyaç duyduğu yedek parçaları üretebilecek potansiyele sahiptir.
- Konya otomotiv yan sanayi, savunma sanayi için gerekli olan şasi, aks, motor bloğu, silindir kapağı, dişli, direksiyon, krank mili, şanzıman ve aktarma organları vb. üretebilmektedir.
- Konya'da savunma sanayi için üretim potansiyeli olan bir diğer sektör ise makine sanayidir. Bu alanda yerli makine sanayicisine yönelik uzun vadeli planlar hazırlanarak savunma sanayi ile entegrasyonun sağlanması gerekmektedir.
- Konya'nın metal işleme makineleri sektörü, metal işleme sektörünün Türkiye'deki lokomotifi konumundadır. Konya, sahip olduğu bu potansiyel ile talep edildiği taktirde savunma sanayinin ihtiyaç duyduğu her türlü makineyi yapabilir.
- Döküm Sanayi üretmekte olduğu pik döküm, çelik döküm, sfero döküm ve temper döküm türündeki 4 ana mal ile savunma sanayine de hizmet vermektedir. Bu çerçevede savunma sanayinin kullandığı havan parçaları, mermi, roket başlıklarında kullanılan alüminyum parçalar vb. Konya'da üretilebilir.

Konya'nın Savunma Sanayi Sorunları

- ***Kalifiye İş Gücü ve Ara Eleman Yetersizliği:*** Sektörün yaptığı ve yapacağı trilyonluk yatırımları ve kapasite artırımları itibariyle en çok sorun yaşadığı konu kalifiye işgücünün olmayışıdır. Görüşme yapılan tüm firmaların ilk olarak gündeme getirdikleri problem olan kalifiye eleman sorunu acil çözüm bekleyen ve firmaların verimliliğini, hızını, ürünün kalitesini ve yapılan yatırımların işlevselliğini birinci derecede ilgilendirmektedir
- ***Fiziki yetersizlikler ve arsa temini:*** Sektörün faaliyet gösterdiği kasabalar (Huğlu ve Üzümlü) dağlık ve ormanlık bir yapıya sahiptir. Bu sebeple üretim alanı sınırlı kalmaktadır. İlçe merkezi ya da kent merkezinde üretime özel sanayi sitesi oluşturulması gerekmektedir.
- ***Enerji Düzensizliği:*** Üretim yapılan bölgede elektrik altyapısının modernize edilmemesinden dolayı kesintiler yaşanmakta ve üretim süreçlerini olumsuz yönde etkilemektedir.
- ***Işıl İşlem Ünitesi:*** Bölgedeki tüm firmalara hizmet verebilecek bir ünitenin kurulması hem ünite sahibi açısından hem de sektörün verimliliği açısından oldukça önemlidir. Isıl işlem ünitesinin yanı sıra lazer kesim ve kalıp makine ve ekipmanları da bölge açısından eksikliği hissedilen diğer bir sorundur.
- ***CIP ve SAAMI'den Akredite Edilmiş Bir Test Laboratuarının Eksikliği:*** Bölgedeki üretimin standardının yükselmesi ve ihracatta karşılaşılan birçok problemin aşılması açısından sektör için elzemdir.

Sonuç olarak; Konya'da savunma sanayine yönelik olarak önemli bir potansiyel bulunmaktadır ve bu potansiyel en iyi şekilde değerlendirilmelidir. Bu çerçevede Konya'daki firmalar savunma sanayine yönlendirilmelidir.

- Başta belirlenen üç sektördeki firmalar olmak üzere, savunma sanayi potansiyeli konusunda firmalarımız bilgilendirilerek, bu alanda üretim ve yatırım yapmaya yönlendirilmeli,
- Yeni savunma teknolojileri ve Ar-Ge konusunda Konya'daki firmalar teşvik edilmeli,
- Konya'da savunma sanayi alanında yatırım yapacak firmalara devlet tarafından istihdam üzerindeki vergi yükünü ve maliyetleri düşürecek özel destekler sağlanmalı,

Uluslararası alanda düzenlenen savunma sanayi fuarlarına Konya'daki firmaların katılımı sağlanmalı ve KTO-TÜYAP Fuar Merkezi'nde savunma sanayi fuarının açılması için girişimde bulunulmalıdır

SAVUNMA SANAYİ ALANIYLA İLGİLİ SEKTÖRLERDE ALINABİLECEK TEŞVİKLER

Konya'da Bölgesel Teşviklerden Yararlanacak Sektörler Ve Asgari Sabit Yatırım Tutarları	
YATIRIM KONUSU/SEKTÖRLER	ASGARİ YATIRIM TUTARI
Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi, metal döküm sanayi	3 Milyon TL
Metal eşya	3 Milyon TL
Makine ve teçhizat imalatı	3 Milyon TL
Motorlu kara taşıtı	50 Milyon TL
Motorlu kara taşıtı yan sanayi	3 Milyon TL
Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı	1 Milyon TL
Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı	3 Milyon TL
Elektrikli makine ve cihazları imalatı	3 Milyon TL

KONYA İÇİN BÖLGESEL TEŞVİK DESTEK UNSURLARI

KONYA İÇİN DESTEK UNSURLARI			BÖLGESEL		ÖNCELİKLİ
			OSB DIŞI	OSB İÇİ	
KDV İSTİSNASI			√	√	√
GÜMRÜK VERGİSİ MUHAFİYETİ			√	√	√
VERGİ İNDİRİMİ	31.12.2014 tarihine kadar	Yatırıma Katkı Oranı(%)	20	25	40
		İndirim Oranı (%)	55	60	80
	01.01.2015 itibariyle	Yatırıma Katkı Oranı(%)	15	20	30
		İndirim Oranı (%)	40	50	70
SSK PRİMİ İŞVEREN HİSSESİ DESTEĞİ	31.12.2014 tarihine kadar	Destek Süresi	3 yıl	5 yıl	7 yıl
		Yatırıma Katkı Oranı(%)	15	20	35
	01.01.2015 itibariyle	Destek Süresi		3 yıl	6 yıl
		Yatırıma Katkı Oranı(%)	15	20	35
YATIRIM YERİ TAHSİSİ			√	X	√

BÖLGESEL TEŞVİK SİSTEMİNDE FARKLI YATIRIM DURUMLARI

Teşvik Sisteminde, Bölgesel Teşvik Sisteminin içinde değerlendirilmesi uygun olup farklı özellikler gösteren yatırım durumları bulunmaktadır.

A. Öncelikli Yatırım Konuları
B. Bir alt bölge desteğinden yararlanacak yatırımlar
C. AR-GE ve çevre yatırımları

A. ÖNCELİKLİ YATIRIM KONULARI

Aşağıda belirtilen savunma sanayi yatırım konuları 5. bölgede uygulanan bölgesel teşvik sistemi desteklerinden faydalanabilir.

• Test merkezleri, rüzgar tüneli ve bu mahiyetteki yatırımlar (otomotiv, uzay veya savunma sanayine yönelik olanlar).
• Savunma Sanayi Müsteşarlığından alınacak proje onayına istinaden gerçekleştirilecek asgari yirmi milyon Türk Lirası tutarındaki savunma, havacılık ve uzay alanındaki yatırımlar.

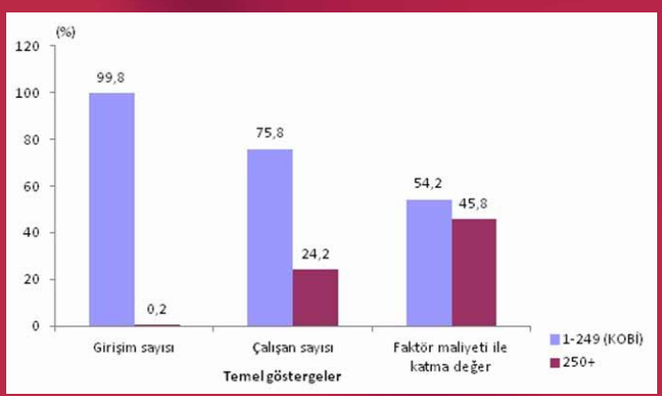
Kaynak;http://www.mevka.org.tr/Content/ViewArticle/konya_da_savunma_sanayi?articleID=OzRVd3MFVeJZ8I17wag2Cg%3D%3D

YENİLİKÇİ KOBİ'LERİN ORANI %48

KOBİ GİRİŞİM İSTATİSTİKLERİ-2014

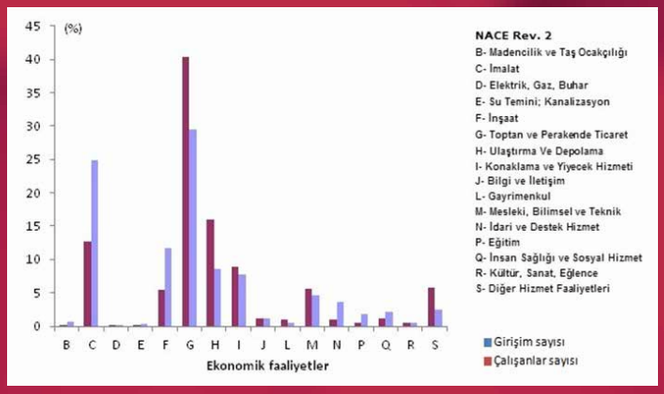
Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, 2014
Sanayi ve hizmet sektörlerinde 2012 yılında 2.646.117 girişim faaliyet gösterdi
Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) toplam girişim sayısının %99,8'ini, istihdamın %75,8'ini, maaş ve ücretlerin %54,5'ini, cironun %63,3'ünü, faktör maliyetiyle katma değerin (FMKD) %54,2'sini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın %53,2'sini oluşturdu.

Büyüklük grubuna göre girişim sayısı, istihdam ve FMKD' in dağılımı, 2012



KOBİ' ler 2012 yılında en fazla ticaret sektöründe faaliyet gösterdi
KOBİ' lerde ekonomik faaliyetlerin istatistiki sınıflamasına (NACE Rev.2) göre; girişimlerin %40,4'ü Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı, %15,9'u Ulaştırma ve Depolama, %12,7'si İmalat Sanayi' nde faaliyet gösterdi.

Ekonomik faaliyetlere göre girişim sayısı ve istihdamın dağılımı, 2012



KOBİ' lerde 2012 yılında ticaret sektörü istihdamda da en büyük paya sahip oldu

Toptan ve Perakende Ticaret, Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı faaliyetindeki KOBİ' lerde; istihdam payı %29,5, maaş ve ücret payı %24, ciro payı %53,8, faktör maliyetiyle katma değer payı %27,2, maddi mallara ilişkin brüt yatırım payı ise %23,2 olarak gerçekleşti.

KOBİ'ler 2013 yılında ihracatın %59,2'sini gerçekleştirdi

İhracatta; 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı %17,8 iken, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı %24,1, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı %17,3, 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı ise %40,7 oldu. Girişimin ana faaliyetine göre KOBİ'lerin ihracatının %35'i sanayi, %60,4'ü ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından yapıldı.

KOBİ'lerin 2013 yılında ithalattaki payı %39,9 oldu

İthalatta; 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı %5,7, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı %16,2, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı %17,9, 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı ise %60,1 oldu. Girişimin ana faaliyetine göre KOBİ'lerin ithalatının %34,9'u sanayi, %55,9'u ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildi.

KOBİ'lerin dış ticaretteki payı, 2011-2013

KOBİ'ler ihracatının %45,9'unu Avrupa ülkelerine yaptı

Ülke gruplarına göre 2013 yılında dış ticaret incelendiğinde, KOBİ'ler tarafından yapılan ihracatın %45,9'u Avrupa ülkelerine, %38,7'si Asya ülkelerine gerçekleştirildi. KOBİ'ler ithalatının %51,4'ünü Avrupa ülkelerinden, %38,9'unu Asya ülkelerinden yaptı.

KOBİ'lerin ihracatının %91,5'ini imalat sanayi ürünleri oluşturdu

KOBİ'lerin ihracatı içinde giyim eşyası sektörünün payı %14,5, "ana metaller" in payı %12,1 ve "tekstil ürünleri" nin payı %10,3 oldu. KOBİ'lerin ithalatında ise öne çıkan sektörler "kimyasallar ve kimyasal ürünler" (%15,6), "ana metaller" (%14,8) ve "başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanlar" (%12,7) oldu.

Yenilikçi KOBİ'lerin oranı %48 oldu

Çalışan sayısı büyüklük grubuna göre 2010-2012 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin %48,5'i yenilik faaliyetinde bulundu. Çalışan sayısı 10-249 olan KOBİ'lerde ise bu oran %48'dir. Çalışan sayısı büyüklük gruplarına göre 10-49 çalışanı olan KOBİ'lerin %46,5'i, 50-249 çalışanı olan KOBİ'lerin ise %56,1'i yenilik faaliyetinde bulundu. Sanayi sektöründe yenilikçi KOBİ'lerin oranı %49 iken, bu oran hizmet sektöründeki KOBİ'lerde %46,8'dir.

KOBİ'lerin %26,3'ü ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyetinde bulundu

KOBİ'lerin %26,3'ü 2010-2012 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyetinde (devam eden ve sonuçsuz kalan yenilik faaliyetleri de dahil) bulundu. Aynı dönem içerisinde yenilik faaliyeti devam eden KOBİ'lerin oranı %13,8, yenilik faaliyeti sonuçsuz kalan KOBİ'lerin oranı ise %3,5'dir.

KOBİ'lerin %43,2'si organizasyon ve/veya pazarlama yeniliği faaliyetinde bulundu

KOBİ'lerin %43,2'si 2010-2012 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde organizasyon ve/veya pazarlama yeniliği faaliyetinde bulundu. Bu kapsamda KOBİ'lerin %31,2'si organizasyon yeniliği, %34,3'ü ise pazarlama yeniliği gerçekleştirdi.

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr

6098 SAYILI TÜRK BORÇLAR KANUNU

KİRA SÖZLEŞMELERİNİN SONA ERMESİ

AHMET ÇELİK / KTO, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

6098 SAYILI TÜRK BORÇLAR KANUNU'NUN 347. MADDESİ, 1.7.2012 TARİHİ İTİBARİYLE 10 YILLIK UZAMA SÜRESİNİ DOLDURMUŞ KİRA SÖZLEŞMELERİ İÇİN YÜRÜRLÜĞE GİRMİŞTİR. BUNA GÖRE; KİRAYA VEREN, 1 TEMMUZ 2014 TARİHİNDEN İTİBAREN BU SÜREYİ İZLEYEN HER UZAMA YILININ BİTİMİNDEN EN AZ ÜÇ AY ÖNCE BİLDİRİMDE BULUNMAK KAYDI İLE HİÇBİR SEBEP GÖSTERMEKSİZİN SÖZLEŞMEYİ SONA ERDİREBİLECEKTİR.

Kanun hükümlerinin yürürlüğe girmesiyle birlikte, konut ve işyeri kiralarında kiraya verenleri ve kiracıları, sözleşmelerin feshi konusunda etkileyecek önemli değişiklikler getirilmiştir. Bu değişiklikler sonucunda; kiraya verenlerin, eskiden olmayan yeni bir hakkı doğmuştur. Kiraya veren; kiracılık ilişkisi 10 seneyi doldurmuş Kira Sözleşmesini, gerekçe göstermeksizin 3 ay öncesinden bildirimde bulunmak koşuluyla, sözleşmeyi tek taraflı olarak feshetme hakkına sahip olacaktır.

Yürürlük ve Uygulama Kanununun geçici 2. Maddesine göre, belirli süreli kira sözleşmeleri için kiraya verenin, 10 sene süren kira sözleşmesini Türk Borçlar Kanunun 347. Maddesi gereğince fesih etme hakkı ancak aşağıdaki şartların yerine getirilmesine bağlıdır:

- 10 yılını doldurmuş belirli süreli kira sözleşmeleri için 1 Temmuz 2014 tarihi itibarıyla,
- 10 yılını doldurmamış ancak 5 yılı geçmiş belirli süreli kira sözleşmeleri için ise 1 Temmuz 2017 tarihi itibarıyla kullanılacaktır.

KİRA SÖZLEŞMELERİNİN SONA ERMESİ

6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu (TBK) ve yine 6101 sayılı Türk Borçlar Kanununun Yürürlüğü Ve Uygulama Şekli Hakkında Kanun, 04.02.2011 tarih ve 27836 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış ve 01.07.2012 tarihinde yürürlüğe girmiş bulunmaktadırlar. Kanunun geçici 2. maddesine göre; 347. Madde, 1 Temmuz 2014 itibarıyla uygulanacaktır. Konut ve çatılı iş yeri kiraları bakımından kira süresinin sona ermesine ilişkin ilgili hüküm Borçlar Kanunu'nun 347. Maddesi kanunda şu şekilde yer almaktadır;

"Konut ve çatılı iş yeri kiralarında kiracı, belirli süreli sözleşmelerin süresinin bitiminden en az 15 gün önce bildirimde bulunmadıkça, sözleşme aynı koşullarla 1 yıl uzamış sayılır. Kiraya veren sözleşme süresinin bitimine dayanarak sözleşmeyi sona erdiremez. Ancak 10 yıllık uzama süresi sonunda kiraya veren, bu süreyi izleyen her uzama yılının bitiminden en az 3 ay önce bildirimde bulunmak koşuluyla, herhangi bir sebep göstermeksizin sözleşmeye son verebilir. Belirsiz süreli kira sözleşmelerinde, kiracı her zaman, kiraya veren ise kiranın başlangıcından 10 yıl geçtikten sonra, genel hükümlere göre fesih bildirimiyle sözleşmeyi sona erdirebilirler. Genel hükümlere göre fesih hakkının kullanılabileceği durumlarda, kiraya veren veya kiracı sözleşmeyi sona erdirebilir."

1.7.2012 tarihi itibariyle 10 yıllık uzama süresini doldurmamış fakat 1.7.2012 tarihi ile kalan uzama süresi 5 yıldan az olan kiracılar için, bu hüküm 1.7.2017'de uygulanmaya başlayacaktır. Kanun; kiraya veren ile kiracı arasından akdedilen belirli süreli kira sözleşmesinin, aynı koşullarla 10 yıl boyunca uzamasını düzenlemektedir. Uzama süresi ile birlikte toplam 11 yıl boyunca bağlayıcı olan kira sözleşmesi; 10. uzama yılının sonundan itibaren, gelecek her bir yılın sonunda geçerli olmak üzere, kiraya veren tarafından 3 ay önceden bildirimde bulunarak hiçbir sebep göstermeksizin sona erdirilebilecektir.

Belirli süreli kira sözleşmelerinde, sözleşmede kararlaştırılan sürenin bitiminden en az 15 gün önce kiracı, kira ilişkisini sona erdirdiğine dair yazılı olarak kiraya verene bildirimde bulunmadığı takdirde sözleşme aynı koşullarla 1 yıl

daha uzamış addolunacaktır. Bu maddeye göre konut ve çatılı iş yeri kiraları bakımından belirli süreli kira sözleşmesini sona erdirme olanağı kural olarak sadece kiracıya aittir. Kiraya veren ise kira sözleşmesini, meydana gelen uzamalara bağlı olarak 10 yıllık uzama süresinin sonunda sonlandırma hakkına sahip olacaktır. Bu durumda kiraya veren 10 yılın sonunda, uzama yılının bitiminden 3 ay önce yapacağı yazılı bir bildirimle hiçbir neden göstermeksizin kira sözleşmesini sona erdirebilir. 348. Madde gereğince ise; yapılan bildirimler yazılı şekil şartına bağlı olarak geçerlilik kazanmaktadır.

Belirsiz süreli kira sözleşmelerinde ise, kiracı her zaman için sözleşmeyi fesih bildiriminde bulunmak suretiyle genel hükümlere göre sona erdirebilirken, kiraya veren yukarıdaki gibi kira başlangıcından 10 yıl geçtikten sonra genel hükümler çerçevesinde fesih bildiriminde bulunabilmektedir. Kiracının belirli süreli kira sözleşmesinde sona erme gününden en az 15 gün önce yaptığı bildirim, kira sözleşmesinin sona erme sonucunu doğursa bile taraflar bu bildirimi dikkate almaksızın, kira ilişkisini sürdürmeye devam ettikleri takdirde, sözleşme belirsiz süreli sözleşmeye dönüşecek ve belirsiz süreli kira sözleşmelerinin sona erme usulü uygulanacaktır. Burada dikkat çeken husus, kiraya verenin hiçbir sebep göstermesine gerek kalmaksızın sözleşmeyi, belirtilen sürelerin dolmasından itibaren sona erdirebilecek olmasıdır.

ÖRNEK OLAYLAR

Birkaç örnekle Türk Borçlar Kanunu'nun ilgili madde hükmü açıklanacak olursa;

Örnek: 01.01.2004 tarihinde akdedilen 3 yıl süreli ve sürenin hitamından sonra 10 yıl süre ile uzatılan bir kira sözleşmesi için kiraya verenin sözleşmeyi 31.12.2017 tarihinden 3 ay önce yapacağı fesih bildirimiyle sözleşmeyi sona erdirebilecektir. Kanun maddesinde her uzama yılının bitiminden itibaren şeklinde bahsedilmesi nedeniyle, belirli süreli kira sözleşmelerinde 10 yıllık uzama süresi, belirli süre olan kararlaştırılan sürenin (1yıl, 3yıl, 5yıl vb.) sona ermesinden itibaren başlayacaktır.

Örnek: 1.7.2001 tarihinde akdedilmiş 1 yıllık kira sözleşmesi için 10 yıllık uzama süresi 1.7.2012 tarihinde dolmuştur. (1.7.2001-1.7.2002 tarihleri arasındaki süre uzama süresi değildir, uzama süresi belirli süreli kira sözleşmesinin sonunda başlar.) Kiraya veren bu kira sözleşmesini 1.7.2014 tarihinden itibaren uzayan her bir yılın bitiminden 3 ay önce bildirimde bulunmak kaydı ile hiçbir gerekçe göstermeksizin sona erdirebilir. Bu durumda bu sözleşme için kiraya veren kira sözleşmesini 1.7.2015 tarihinden 3 ay önce haber vererek sona erdirebilir.

Örnek: 1.1.2003 tarihinde akdedilmiş 1 yıllık kira sözleşmesi için 10 yıllık uzama süresi 1.7.2012 tarihinde henüz dolmamıştır. 1.7.2012 tarihi itibariyle kalan uzama süresi 2 yıldır. Kalan uzama süresi 5 yıldan az olduğundan bu kira sözleşmesi için kiraya verenin sebepsiz fesih hakkı 1.7.2017 yılında doğacaktır.

KAYNAKLAR
Konut ve Çatılı İşyeri Kiralarında Kira Sözleşmesinin Bildirim Yoluyla Sona Ermesi, Moral Hukuk Bürosu, www.moral.av.tr
6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu (madde 347)
6101 sayılı Türk Borçlar Kanununun Yürürlüğü Ve Uygulama Şekli Hakkında Kanun (Geçici Madde 2)

ARAÇ MUAYENE İSTASYONLARI KONYA İLİ DURUM ANALİZİ

AHMET ÇELİK / KTO, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

KARAYOLU TRAFİK KANUNU GEREĞİNCE, MOTORLU ARAÇLARIN, MODELİNE BAKILMAKSIZIN BELİRLİ ARALIKLARLA TEKNİK DENETİMLERİNİN (PERİYODİK MUAYENE) YAPILMASI GEREKMEKTEDİR. ARAÇ MUAYENELERİ, 1985 YILINA KADAR; KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ, EMNİYET GENEL MÜDÜRLÜĞÜ VE TÜRKİYE ŞOFÖRLER VE OTOMOBİLCİLER FEDERASYONU TEMSİLCİLERİNDEN OLUŞAN BİR KOMİSYON TARAFINDAN YAPILMIŞTIR. 1985 YILINDAN İTİBAREN İSE ARAÇLARIN TEKNİK DENETİMLERİ; KARAYOLLARI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NE BAĞLI TESİSLER, KAMP TREYLER VEYA KURUM DIŞI YERLERDE YAPILMAKTAYDI.

Türkiye'de 2003 yılı sonu itibarıyla tescilli araç sayısı 9,6 milyon adet, muayene edilmesi gereken araç sayısı yaklaşık 6,5 milyon adet ve muayene edilen araç sayısı ise 2,7 milyon adettir. Devlet tarafından, araç muayene işlemlerinin, sorumluluk ana işleticide kalmak ve aynı şartları sağlamak kaydı ile alt işleticilere devredilebilmesi öngörülmüştür.

Özelleştirme Yüksek Kurulu'nun yaptığı "Araç Muayene İstasyonları Hizmeti" ihalesi neticesinde, söz konusu hizmetin görülmesine ilişkin 20 yıl süreli imtiyaz hakkı; Doğuş Otomotiv-Akfen-Tüvsüd ortak girişim grubu olan Tüvtürk'e devredilmiştir.

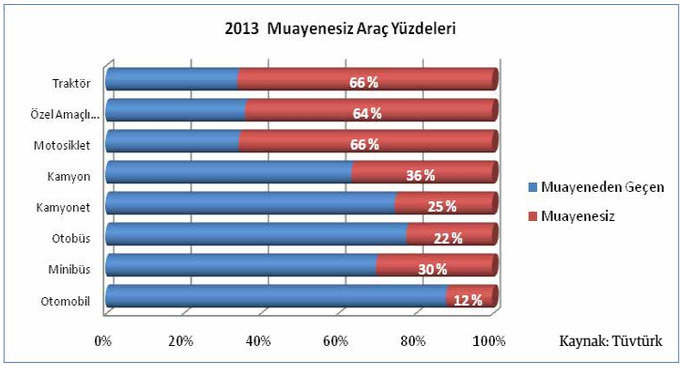
2013 sonu itibarıyla; 197 sabit, 73 gezici istasyon ve 3 motosiklet istasyonu mevcut olup, bu istasyonlarda görevli 3.500 çalışanı ile Türkiye'nin tamamında hizmet veren Tüvtürk, yılda 6 milyona yakın aracın periyodik ve yola uygunluk muayenelerini, 1 milyona yakın aracın ise egzoz gazı emisyon ölçümünü gerçekleştirmektedir. Ücretsiz muayene tekrarları ve tespitlerle birlikte muayene sayısı 10 milyona erişmektedir.

ARAÇ MUAYENE RAKAMLARI - TÜRKİYE

2013 yılının ilk altı ayını kapsayan muayene istatistiklerine göre, araç muayene istasyonları tarafından ilk altı ayda 3,4 milyon muayene ve 1,1 milyon egzoz gazı emisyon ölçüm hizmeti verilmiştir. Ücretsiz muayene tekrarları ve tespitleriyle birlikte toplam muayene rakamı 5,8 milyona ulaşmıştır. Periyodik muayeneye gelen araçların %32,8'i emniyetsiz ve ağır kusurlu olduğu için muayeneden geçememiş, ancak bu araçların %98'i, kusurlarını gidererek girdikleri ikinci haklarında, gerekli belgeleri almışlardır. Yasal mevzuat gereği, Türkiye'deki her hususi veya resmi binek otomobilin, ilk üç yaş sonrasında iki yılda bir, ticari araçların ise ilk yaş sonrası her yıl periyodik araç muayenesi yaptırması gerekmektedir. Motosikletler ilk üç yılın sonunda ve sonrasında her iki yılda bir, traktörlerse ilk üç yaş sonrasında her üç yılda bir muayene edilmektedir. Trafik Uygulama ve Denetleme Dairesi verilerine göre, 2014 yılbaşı itibarıyla trafiğe kayıtlı araç sayısı 17 milyon 939 bin 447 olarak tescil edilmiştir. Türkiye genelinde trafiğe çıkan kayıtlı araçların yüzde 52'si otomobilden, yüzde 16'sı kamyonetten, yüzde 15'i motosikletten, yüzde 9'u traktörden, yüzde 4'ü kamyondan, yüzde 2'si minibüs, yüzde 1,2'si otobüs, yüzde 0,2'si ise özel amaçlı taşıtlardan oluşmaktadır.

2013 - Türkiye	Otomobil	Minibüs	Otobüs	Kamyonet	Kamyon	Motosiklet	Özel Amaçlı Taşıtlar	Traktör	Toplam
Muayeneden Geçen	8.176.861	295.206	171.096	2.194.689	480.983	938.593	13.052	534.544	12.805.024
Muayenesiz	1.107.062	126.642	48.789	738.361	274.967	1.784.233	23.096	1.031.273	5.134.423
TOPLAM	9.283.923	421.848	219.885	2.933.050	755.950	2.722.826	36.148	1.565.817	17.939.447
Kaynak: Tüvtürk									

Muayeneye gelmeyen araç sayısında son yıllar ortalamasına göre bir değişiklik olmamış, yasal zorunluluğa rağmen; her beş araçtan birinin gerekli kontrolleri yaptırmadığı ortaya çıkmıştır. Muayeneye gelme oranı en düşük araç cinsinin traktör ve motosikletler olduğu tespit edilmiştir. Trafikte bulunan toplam araçların % 71,4'ü muayenesi yapılmış araçlardan, % 28,6'sı ise muayenesi yapılmamış araçlardan oluşmaktadır.

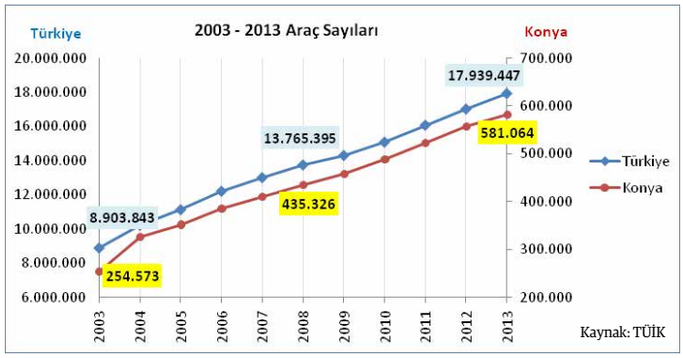


Emniyet Genel Müdürlüğü, artık muayenesi olmayan araçların satışının yapılmadığını, muayenesiz araçların tescil aşamasında tescil ettirilmediğini, otomobil alacak ve satacak kişilerin bu noktalara dikkat etmesi gerektiğini bildirmektedir.

ARAÇ MUAYENE RAKAMLARI - KONYA

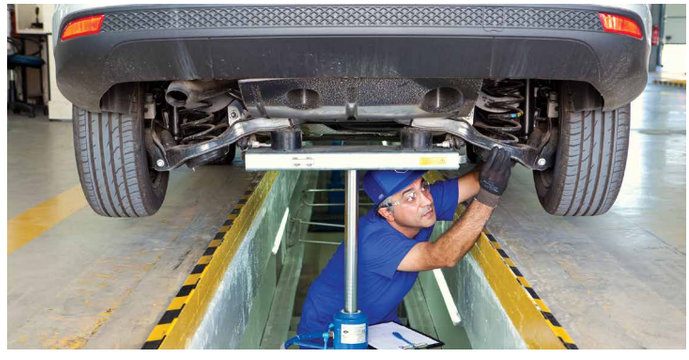
2003-2013 yılları arasında trafiğe tescilli araç sayısı, Türkiye genelinde iki katını aşan bir artış göstermiş ve Konya'da da aynı ivme yakalanmıştır.

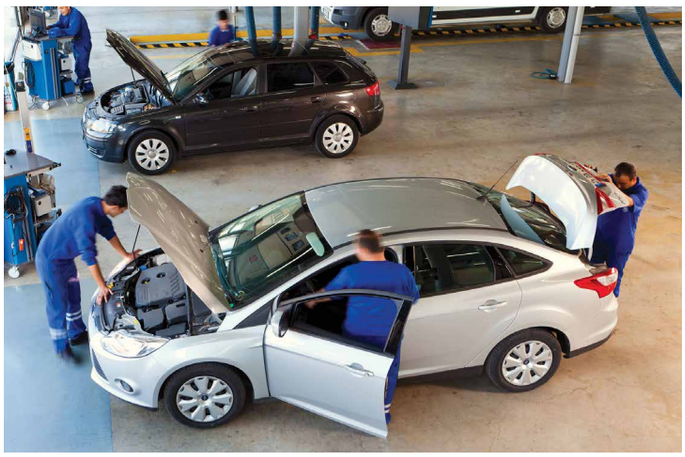
Motorlu Kara Taşıt Sayısı - KONYA - 2013									
Yıl	Toplam	Otomobil	Minibüs	Otobüs	Kamyonet	Kamyon	Motosiklet	Özel Amaçlı Taşıtlar	Traktör
2003	254 573	130 234	6 299	3 252	31 820	26 915	53 167	2 886	0
2004	327 001	135 130	6 970	3 073	35 602	30 546	59 390	761	55 529
2005	351 862	146 840	7 537	3 288	41 524	31 752	63 231	838	56 852
2006	385 632	159 951	8 252	3 556	47 528	32 825	74 307	970	58 243
2007	410 254	171 771	8 781	3 773	52 330	33 749	79 441	1 125	59 284
2008	435 326	183 698	9 211	4 002	57 157	33 979	85 419	1 061	60 799
2009	457 768	196 835	9 387	4 047	61 900	32 365	90 096	1 022	62 116
2010	488 626	214 970	9 603	4 153	69 042	32 491	92 712	1 029	64 626
2011	522 578	235 522	9 590	4 563	75 418	31 706	96 870	877	68 032
2012	556 391	253 403	9 689	4 968	82 142	32 974	101 449	864	70 902
2013	581 064	271 311	9 664	5 114	88 064	32 257	99 969	1 107	73 578
Kaynak: TÜİK									

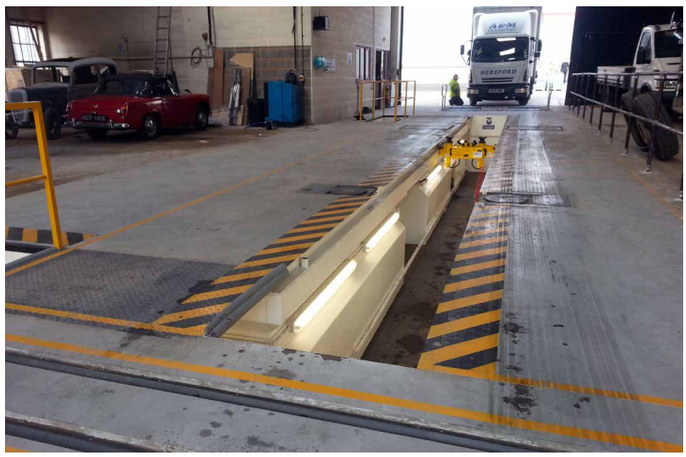


Konya'da; Karatay merkezli 1, ilçelerde 7 ve 1 de mobil olmak üzere 9 araç muayene istasyonu hizmet vermektedir. Konya merkez araç muayene istasyonu, 1 Kasım 2012 tarihinde, sadece randevu ile hizmet vermeye başlamıştır. Konya'ya bağlı Akşehir, Ilgın, Beyşehir, Seydişehir, Çumra, Karapınar, Ereğli araç muayene istasyonları 13 Ağustos 2013 tarihinden itibaren randevu sistemi ile hizmet vermeye başlamıştır.
Konya merkez ve 7 ilçedeki araç muayene istasyonlarının, istasyon tipleri ile günlük, aylık ve yıllık kapasiteleri aşağıdaki şekildedir:

Konya Araç Muayene İstasyonları Kapasiteleri					
İstasyon	İstasyon Tipi	Muayene Sayısı (Yıllık)	Günlük Kapasite	Aylık Kapasite	Yıllık Kapasite
Konya	P4T2 (6 Kanal)	121.652	470	12.220	146.640
Akşehir	P1T1 (2 Kanal)	15.385	140	3.648	43.776
Beyşehir	P1T1 (2 Kanal)	12.001	140	3.648	43.776
Çumra	P1T1 (2 Kanal)	13.585	140	3.648	43.776
Ereğli	P1T1 (2 Kanal)	16.223	140	3.648	43.776
Ilgın	P1T1 (2 Kanal)	12.890	140	3.648	43.776
Karapınar	P1T1 (2 Kanal)	7.567	140	3.648	43.776
Seydişehir	P1T1 (2 Kanal)	10.368	140	3.648	43.776
Kaynak: Karayolu Düzenleme Müdürlüğü					







Konya STK'ları, Konya'daki araç muayene istasyonunun yetersiz olduğunu sürekli olarak dile getirmektedirler. Konya Ticaret Odası ve diğer kurumlar vasıtasıyla, konu ile alakalı resmi kurumlara yazılar gönderilmiştir. Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü (KDGM) ve diğer kurumlar; araç muayene işlemlerinin özelleştirilmiş olduğunu, yeni istasyon kurulumu için herhangi bir yaptırım uygulamasının söz konusu olamayacağını belirtmektedirler. KDGM tarafından açıklanan istatistiki veriler incelenecek olursa; Konya merkez ve ilçelerinde 2013 yılında muayene edilen araç sayıları, istasyon muayene kapasitesinin altında olup, arz-talep dengesine cevap verecek durumdadır. Muayene istasyonu bulunmayan ilçeler için *"Mobil Muayene İstasyonu"* hizmet vermeye devam etmektedir. Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü verilerine göre, 2008-2013 yılları arasında Konya il ve ilçelerinde muayene edilen araç sayıları aşağıdaki şekildedir:

2008 - 2013 Yılları Arasında Muayene Edilen Araç Sayıları							
Yıl	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Toplam
Konya	26.766	91.459	95.211	109.059	107.419	121.652	551.566
Akşehir	3.307	11.250	11.380	13.604	13.472	15.385	68.398
Beyşehir	2.268	8.003	8.327	10.091	10.421	12.001	51.111
Çumra	3.810	10.789	10.187	12.380	12.269	13.585	63.020
Ereğli	3.321	11.202	11.728	13.702	14.521	16.223	70.697
Ilgın	2.657	8.993	8.877	11.062	10.877	12.890	55.356
Karapınar	1.462	4.652	4.519	5.256	5.831	7.567	29.287
Seydişehir	3.970	9.486	8.308	9.711	9.005	10.638	51.118
Mobil	1.854	5.840	6.257	5.942	5.849	6.233	31.975
Toplam	**49.415**	**161.674**	**164.794**	**190.807**	**189.664**	**216.174**	**972.528**
Kaynak: Karayolu Düzenleme Müdürlüğü							

SONUÇ

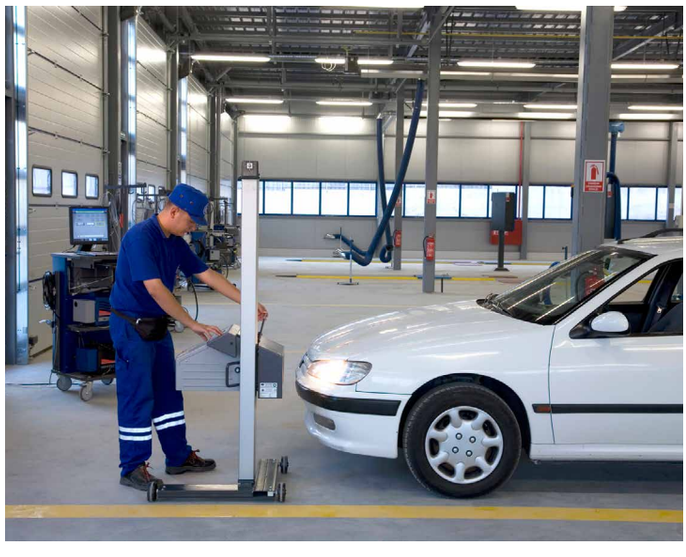
"Araç Muayene İstasyonlarının Açılması ve İşletilmesi" hakkında görüşüne başvurulan Danıştay Birinci Dairesi, almış olduğu kararda aşağıdaki cümlelere yer vermiştir: (Esas No: 2005/307 ve Karar No: 2005/668)

"Açılması zorunlu tutulan araç muayene istasyonlarının sayısı mümkün olduğunca çok belirlenerek, araç sahibinin muayene yaptırma konusunda sıkıntı çekmemesine özen gösterilmiştir. Ayrıca, ulaşımın zor olduğu ve fakat araç sayısının az olduğu il ve ilçelerde de seyyar muayene istasyonu zorunlu kılınarak araç sahibinin mağduriyetinin önlenmesine çalışılmıştır."

2005 ve sonraki 5-6 yıl için, Türkiye'deki 189 adet araç muayene istasyonu, yeterli görülmüş olabilir. Ancak unutulmamalıdır ki; 2003-2013 yılları arasında araç sayıları, Türkiye genelinde %101 ve Konya özelinde %128 artış göstermiştir. 2013 yılı verilerine göre; Konya il merkezindeki araç muayene istasyonu %83 kapasite ile hizmet vermiş olup, rakamsal olarak yeterli görünmektedir. Fakat takdir edilecektir ki, taşıt sahiplerinin araçlarını muayene ettirme sıklığı ve günleri eşit şekilde dağılmamaktadır. Ayrıca Konya merkezdeki tescilli araç sayısı yaklaşık 354 bin iken, muayene edilen araç sayısı 121 bin civarındadır. Her aracın muayene sıklığının farklılık göstermesi ve vaktinde muayene edilip edilmemesine göre hizmet alımı da zaman zaman yetersiz kalmaktadır.

Son söz olarak denilebilir ki; araç muayene istatistikleri, firma yetkilileri tarafından basın yoluyla bildirilmeli ve halk nezdindeki yetersizlik imajı ortadan kaldırılmalıdır. Bununla birlikte "Araç Muayene İstasyonları"nın daha efektif ve verimli çalışması konusunda gerekli bütün çalışmalar hızlı bir şekilde gerçekleştirilmeli, artan taşıt sayısına göre yakın gelecek için alternatif istasyon kurulumları projelendirilmelidir.

KAYNAKLAR
"Araç Muayene İstasyonları Özelleştirme Yüksek Kurul Kararı", Başbakanlık Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, 14.02.2005
"Araç Muayene İstasyonu Açılması Hakkında", Konya Ticaret Odası, 11.07.2013 /6481
Araç Muayene Haberleri, https://aracmuayenerandevu.web.tr (03.03.2014)
http://www.tuvturk.com.tr, 10.04.2014
Karayolu Düzenleme Müdürlüğü Verileri, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, 15.04.2014
Türkiye İstatistik Kurumu, Motorlu Kara Taşıtları İstatistikleri, Ocak - 2014



Bizim Hedefimiz, Sizin Başarınız!

Kaliteli işler yapmak her firmanın misyonunda var. Poleks Makine çağdaş üretim anlayışıyla, pazardaki yeni talepleri karşılayabilen, yerli ve yabancı piyasada sektörün seçkin markalarından biridir.

Deneyimli uzman kadrosuyla taşlama makinaları üzerinde son düzey hizmet vermektedir.

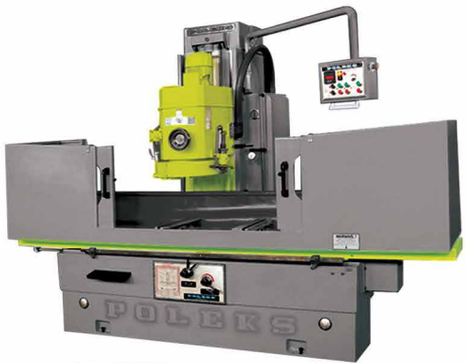
1970'lerde başladığı üretim serüveniyle, ilerleyen yıllarda daha gelişmiş, kalite ve dostluğu değişmez prensib olarak benimsemiştir.

MC 11
Soğuk Karbon Maça Makinesi
Cool Carbon Core Machine

YTU 800 -YTU 1000
Yatay Milli Satıh Taşlama Makinesi
Horizontal Spindle Surface Grinding Machine
1000x400 mm - 800x400 mm

YTP 500
Yüzey ve Punch Taşlama Mak.
Surface and Punch Grinding Machine

www.DESIGNPORT.com.tr



YT 1800
Yüzey Taşlama ve Frezeleme Makinesi
Surface Grinding Machine

YT 150
Yüzey ve Punch Taşlama Mak.
Surface and Punch Grinding Machine

YTU 1300 - YTU 2000
Yatay Milli Satıh Taşlama Makinesi
Horizontal Spindle Surface Grinding Machine
1300x600 mm - 2000x700 mm

Poleks Makina Sanayi ve Tic. A.Ş.
2. Organize Sanayi Bölgesi Yaylacık Caddesi
Işıktepe Sokak No:21 KONYA
Tel : 0332 239 00 11
: 0332 239 02 55 (pbx)
Fax : 0332 239 02 59
Email : poleks@poleks.com.tr

www.poleks.com.tr - www.poldok.com.tr

ORTA VADELİ PROGRAM (2015-2017)

Mehmet ÖZÇELİK / KTO, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

KALKINMA BAKANLIĞI TARAFINDAN HAZIRLANAN VE TÜRKİYE'NİN 3 YILLIK DÖNEMDE EKONOMİDE İZLEYECEĞİ YOLU VE ULAŞMAK İSTEDİĞİ HEDEFLERİ KAPSAYAN ORTA VADELİ PROGRAM AÇIKLANMIŞTIR. 2015-2017 YILLARINI KAPSAYAN ORTA VADELİ PROGRAM (OVP), KÜRESEL EKONOMİDE YAŞANAN BELİRSİZLİKLERE KARŞIN TÜRKİYE EKONOMİSİNİN MEVCUT İSTİKRARINI SÜRDÜRMESİ VE BELİRSİZLİK ORTAMINI EN AZA İNDİRGEMESİ AÇISINDAN ÖNEM ARZ ETMEKTEDİR.

Yaşanmakta olan küresel piyasalardaki durgunluk ve özellikle jeopolitik risk unsuru olarak Orta Doğu Coğrafyasında meydana gelen siyasi istikrarsızlıklar; Türkiye'nin orta vadede makroekonomik verilerini revize etmesine sebebiyet vermektedir. Orta vadede Türkiye ekonomisi hedeflerinin aşağı çekilmesi, uzun vadede kalıcı ve sürdürülebilir hedeflere ulaşmak açısından son derece önemlidir. OVP ile daha rekabetçi ve yenilikçi bir zeminde 2023 hedeflerine ulaşmak amaçlanmaktadır.

Program dâhilinde özellikle Amerikan Merkez Bankası'nın (FED) para politikasını sıkılaştırmasının Türkiye'yi olumsuz olarak etkileyeceği beklenirken diğer yandan Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) genişleyici para politikalarının Türkiye'nin ihracatını olumlu yönde etkileyeceği tahmin edilmektedir. Orta Vadeli Program ile ekonomik büyümenin hız kestiği bu dönemde; ekonomi politikalarındaki kısa süreli belirsizlik ortamını kaldırmak, cari işlemler açığını azaltmak, enflasyon hedefine yaklaşmak ve böylelikle makroekonomik ve finansal istikrarı yakalamak hedeflenmektedir.

Program öncelikler açısından değerlendirildiğinde; ilk öncelik olarak enflasyonla mücadele, ikinci öncelik olarak cari açığın düşürülmesi ve üçüncü öncelik olarak yapısal reformlar sıralanabilir. OVP'de sıkça bahsedilen yapısal reformların restorasyonu ile Türkiye ekonomisinin yapısı ve üretim modellerinin değişimi hedeflenmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojileri temelli yüksek katma değerli üretim hedefinin bir an önce hayata geçirilmesi gerekmektedir.

Özellikle OVP, makroekonomik ve finansal görünümdeki hedeflerin yakalanabilmesi açısından bir yol haritası olarak değerlendirilebilir. Sanayi sektöründe üretim verimliliğini artırmak, gelir miktarıyla eşgüdümlü olarak özel ve kamu tüketim harcamalarının büyümeye katkısını sağlamak, aynı şekilde kamu ve özel kesim yurtiçi tasarruflarının artışıyla sermaye oluşturmak, üretim yapısının ithalat bağımlılığını azaltmak, işgücü, enerji ve ulaşım gibi üretim maliyetlerini düşürmek için uygulanması gereken politikalar, yalnızca program dönemini değil uzun vadede iyileşmelerin hedeflendiğini açıkça ortaya koymaktadır.

	2013	2014 (1)	2015 (2)	2016 (2)	2017 (2)
BÜYÜME					
GSYH (Milyar TL, Cari Fiyatlarla)	1.565	1.764	1.945	2.150	2.370
GSYH (Milyar Dolar, Cari Fiyatlarla)	822	810	850	907	971
Kişi Başına Milli Gelir (GSYH, Dolar)	10.807	10.537	10.936	11.541	12.229
GSYH Büyümesi (3)	4,1	3,3	4,0	5,0	5,0
Toplam Tüketim (3)	5,2	1,9	3,8	4,0	3,9
Kamu	7,1	4,5	2,2	3,8	3,3
Özel	4,9	1,6	4,0	4,0	4,0
Toplam Sabit Sermaye Yatırımı (3)	4,5	-1,8	4,2	8,9	9,3
Kamu	20,7	-0,9	-2,1	7,2	3,3
Özel	0,7	-2,1	6,1	9,3	10,9
Toplam Yurtiçi Tasarruf / GSYH	13,4	14,9	15,2	16,2	17,1
Kamu	3,4	3,2	3,1	3,6	4,0
Özel	9,9	11,7	12,2	12,6	13,1
Toplam Tasarruf -Yatırım Farkı GSYH (4)	-7,6	-5,7	-5,4	-5,4	-5,2
Kamu	-1,5	-1,6	-1,4	-1,1	-0,6
Özel	-6,0	-4,1	-4,0	-4,3	-4,6
Toplam Nihai Yurtiçi Talep (3)	5,0	1,0	3,9	5,1	5,3
Toplam Yurtiçi Talep (3)	6,7	1,3	4,0	5,2	5,0
Net İhracatın Büyümeye Katkısı	-2,6	2,0	0,0	-0,2	-0,1

Not: (1) Gerçekleşme tahmini, (2) Program, (3) Sabit fiyatlarla yüzde değişim, (4) Toplam tasarruf-yatırım farkı ile cari açık arasındaki fark, milli gelir hesaplamalarında ihracat ve ithalat ağırlıklı döviz kuru kullanılmasından kaynaklanmaktadır.

• 2013 yılında %4,1 büyüyen Türkiye ekonomisinin, 2014 yılında %3,3 oranında bir büyüme gerçekleştireceği tahmin edilmektedir. Orta Vadeli Program kapsamında ise daha çok yurtiçi tasarruflarla finanse edilen, verimlilik artışına dayalı bir büyüme stratejisi ile 2015 yılında %4,0 2016 ve 2017 yıllarında ise %5'lik bir büyüme kaydedileceği beklenmektedir. Bu dönemde büyüme artırılırken, kademeli olarak cari açığın düşürülmesi öngörülmektedir.
• 2014 yılında 10.537 dolar olarak gerçekleşmesi tahmin edilen *"Kişi Başına Düşen Milli Gelir"* böylece 2013 yılında gerçekleşen 10.807 doların, 270 dolar altında kalacaktır.
• Program boyunca özel tüketim harcamalarının %4 seviyelerine çekilmesi amaçlanmaktadır. 2013 yılında %4,9 olarak gerçekleşen özel tüketim harcamalarının, 2014 yılında önemli bir düşüş göstererek %1,6 seviyelerinde gerçekleşeceği tahmin edilmektedir.
• Son yıllarda önemli ölçüde azalan yurtiçi tasarrufların program sonunda %17,1'e yükseltilmesi öngörülmektedir. Tasarrufların artırılmasında özellikle özel kesim tasarrufları etkili olacaktır.
• Program boyunca kamu kesimi tasarruf yatırım açığında azalma, özel kesim tasarruf yatırım açığında ise artış beklenmektedir. Özel sektörün sabit sermaye yatırımlarını artırması beklenirken, kamu yatırımlarının büyümeye olan etkisinin azaltılması öngörülmektedir.

	2013	2014 (1)	2015 (2)	2016 (2)	2017 (2)
İSTİHDAM					
Nüfus (Yıl Ortası, Bin Kişi)	76.055	76.903	77.738	78.559	79.366
İşgücüne Katılma Oranı (%)	48,3	50,1	50,2	50,3	50,5
İstihdam Düzeyi (Bin Kişi)	24.601	25.824	26.340	27.002	27.599
İstihdam Oranı (%)	43,9	45,3	45,4	45,7	45,9
İşsizlik Oranı (%)	9,0	9,6	9,5	9,2	9,1

Not: (1) Gerçekleşme tahmini, (2) Program.

• Program sonunda ülke nüfusunun 79 milyon sınırını aşacağı tahmin edilmektedir.
• 2014 yılında %50,1 olan işgücüne katılma oranının, program sonunda %50,5 seviyelerine ulaşacağı beklenmektedir.
• Program döneminde işgücüne ve istihdama katılımın artırılmasına yönelik uygulanacak politikalar sonucunda tarım dışında ilave 2.158 bin kişinin istihdam edilmesi beklenmektedir. Bu dönemde tarım istihdamında beklenen azalmanın etkisiyle toplam istihdam artışının 1.775 bin kişi olacağı öngörülmektedir.
• 2013 yılında %9 olarak gerçekleşen işsizlik oranının 2014 yılında 0,6 puan artarak %9,6 seviyelerinde gerçekleşmesi beklenmektedir. Program sonunda ise bu oranın tekrardan %9 seviyelerine ineceği beklenmektedir.

	2013	2014 (1)	2015 (2)	2016 (2)	2017 (2)
DIŞ TİCARET					
İhracat (fob) (Milyar Dolar)	151,8	160,5	173,0	187,4	203,4
İthalat (cif) (Milyar Dolar)	251,7	244,0	258,0	276,8	297,5
Ham Petrol Fiyatı-Brent (Dolar/Varil)	109,4	105,4	101,9	100,4	98,8
Enerji İthalatı (Milyar Dolar)	55,9	56,2	57,3	60,1	63,9
Dış Ticaret Dengesi (Milyar Dolar)	-99,9	-83,5	-85,0	-89,4	-94,1
İhracat / İthalat (%)	60,3	65,8	67,1	67,7	68,4
Dış Ticaret Hacmi / GSYH (%)	49,1	49,9	50,7	51,2	51,6
Turizm Gelirleri (Milyar Dolar)	28,0	29,5	31,5	33,5	35,5
Cari İşlemler Dengesi (Milyar Dolar)	-65,1	-46,0	-46,0	-49,2	-50,7
Cari İşlemler Dengesi / GSYH (%) (4)	-7,9	-5,7	-5,4	-5,4	-5,2
Altın Hariç Cari İşlemler Dengesi / GSYH (%)	-6,5	-5,6	-5,1	-5,1	-4,8

Not: (1) Gerçekleşme tahmini, (2) Program, (4) Toplam tasarruf-yatırım farkı ile cari açık arasındaki fark, milli gelir hesaplamalarında ihracat ve ithalat ağırlıklı döviz kuru kullanılmasından kaynaklanmaktadır.

• Program döneminde yıllık ortalamada reel olarak ihracatın yüzde 8,4, ithalatın ise yüzde 7,6 oranında artacağı tahmin edilmektedir.
• 2015 yılında 173 milyar dolar olması beklenen ihracatın dönem sonunda 203,4 milyar dolara, 258 milyar dolar olması beklenen ithalatın dönem sonunda 297,5 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir. Böylece, 2015 yılında 85 milyar dolar olan dış ticaret açığı dönem sonunda 94,1 milyar dolara yükselecektir.
• Komşu ülkelerde yaşanan siyasi krizlere rağmen AB ülkelerinin kısmi olarak bir toparlanma içerisine girmiş olmaları nedeniyle 2014 yılı ihracatının 160 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşmesi tahmin edilmektedir. 2023 hedefleri doğrultusunda 500 milyar dolar ihracat hedefinin gerçekleşebilmesi için ihracat artış oranının hızlı bir şekilde artırılması gerekmektedir.
• Artan nüfus artışıyla birlikte program süresince enerji ithalatında önemli bir artış beklenmemektedir. 2013 yılında 55,9 milyar dolar olarak gerçekleşen enerji ithalatının program sonunda 63,9 milyar dolar olarak gerçekleşmesi tahmin edilmektedir. Cari açıktaki en önemli kalemlerden birisi olarak görülen enerji ithalatının alternatif enerji kaynaklarının devreye girmesiyle en aza indirilmesi hedeflenmektedir.

	2013	2014 (1)	2015 (2)	2016 (2)	2017 (2)
ENFLASYON					
TÜFE Yıl Sonu % Değişme (5)	7,4	9,4	6,3	5,0	5,0

Not: (1) Gerçekleşme tahmini, (2) Program, (5) 2014 ve 2015 yılı rakamları Kalkınma Bakanlığı tahminidir.

• 2013 yılında %7,4 olarak gerçekleşen enflasyonun, 2014 yılında hedeflerden büyük ölçüde saparak %9,4 seviyelerinde gerçekleşmesi tahmin edilmektedir. Program süresince kademeli olarak azalması ve %5 seviyelerine sabitlenmesi öngörülmektedir.

MODERN İNSAN KAYNAKLARI SİSTEMİ, TÜRKİYE'DE **İNSAN KAYNAKLARI VE LİDER** KONUMLANDIRMASI

Emre YILMAZ / KTO, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

KÜRESELLEŞME, DİJİTALLEŞME VE EKONOMİK ÇALKANTILAR İŞ DÜNYASINI KÖKTEN DEĞİŞTİRMEKTE, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İÇİN ORGANİZASYONLARIN YENİ İŞ YAPIŞ ŞEKİLLERİNİ BENİMSEMELERİNİ VE YENİ YETKİNLİKLERLE DONATILMALARINI GEREKTİRMEKTEDİR. DÜNYA ÇAPINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN ANKET SONUÇLARINA BAKTIĞIMIZDA KURUMLAR İÇİN EN ÖNEMLİ KONULARIN BAŞINDA LİDERLİK PLANININ VE STRATEJİSİNİN GELİŞTİRİLMESİ VE LİDERLİK GELİŞİM SÜRECİNİN ETKİN BİR ŞEKİLDE YÖNETİLMESİ GELMEKTEDİR. BU ANLAMDA 21. YÜZYILDA LİDERLİK FARKLI BİR KONUMA DOĞRU İLERLEMEKTEDİR.

İnsan Kaynakları tanım olarak, bir örgütte çalışanların etkinliğini arttırmak amacıyla biçimlendirilmiş tüm örgüt çapındaki işlevler ve faaliyetlerden oluşan bir bilgi ve uygulama setidir. Bu uygulama seti, 2000'li yılların başından itibaren İnovasyon ve Ar-Ge alanlarındaki temel güç olarak dikkat çekmiştir. Sanayi Devrimi ve sonrasında yaşanan gelişmeler, kalifiye eleman ihtiyacını çok yukarılara çekmiş, eldeki potansiyelin analizini yapmak da büyük önem kazanmıştır. Bu bağlamda 2000 sonrasında İnsan Kaynakları artık odaklanılan ve detaylandırılan bir alan haline gelmiştir.

İnsan Kaynakları Yönetimi'nin Önem Kazanmasının En Büyük Etkenleri

- İşgücüyle ilgili maliyetler
- İşgücündeki olumsuzluk belirtileri
- Değişimler
- Verimlilik
- Potansiyel Gücü Artırma Motivasyonu
- Tam Koordinasyon

Araştırmacılara göre, sınıflandırılan nesiller 2025 yılında daha etkin olarak ortaya çıkacaklar. 1980-1995 yılları arasında doğanlara Y kuşağı sıfatı takılmış ve bu kuşağın etkileri gözlemlenmiştir. 2020'den sonra bu Y kuşağı teknoloji, bilim, sanayi ve ekonominin en temel noktalarında yer alacaktır. Bu değişim, İnsan Kaynakları algılamasını da büyük ölçüde değiştirecektir. Çünkü Y kuşağı ve arkasından gelen Z kuşağı sorumluluk alma anlamında duygusal ve çekingen, sorumluluk yükleme konusunda ise çok acelecidir. Bu durumun günümüzde ve daha sonrasında yönetişim açısından büyük tehlike oluşturduğu da kabul edilen bir gerçektir.

TÜRKİYE'DE İNSAN KAYNAKLARI

Dünya çapındaki anketlerde düşük sıralarda çıkan performans yönetimi yaklaşımları Türkiye'de listenin en üstlerinde yer almaktadır. İnsan kaynakları uzmanlarının çoğunluğu gerekli 'know-how' ve uygulamalara rehberlik edecek araştırma sonuçlarına sahip değiller. Çünkü bu konuda uzmanlaşma yoluna değil, uzman isimleri çalışan olarak pozisyonlara alma motivasyonu taşımaktadırlar. Bu durum da, sorunlara çözüm üreten ekip ve personellerin yetişmesine genel olarak engeldir. Çünkü işletmeler yeterli profesyonelleşmeyi gösteremedikleri için bu eksikliği kendi içlerinden bir mekanizmayla değil atamalarla gerçekleştirmeye çalışmakta, bu da atanan kişinin başka bir firmaya geçmesiyle sekteye uğramaktadır.

İNSAN KAYNAKLARI'NIN ÖZÜNDE OLMASI GEREKEN, KURUMU DENETLEYEBİLEN VE ŞEFFAFLIĞINI SAĞLAYABİLEN BİR SİSTEMDİR.

Uzmanlık eksikliğinden dolayı, birçok organizasyon yeterli düzeyde kaliteli olmayan danışmanlık şirketlerinden yardım almakta ve/veya yerel ve uluslararası platformda insan kaynakları kıyaslamalarına doğru kaymaktadırlar.
Ortaya çıkan sonuç; firma dışındaki kaynaklardan ithal edilen nispeten etkili insan kaynakları sistemlerinin yetersizliğidir. Birçok organizasyon bu sistemlerin ihtiyaçlarını karşılamadığını belirtmektedir. Çünkü sektör haline gelmiş ve başarılı bir hizmet almak için, bu hizmetin kalitesini sorgulayabilecek ve hizmet alınan firmayı yönlendirecek personellere ihtiyaç vardır. İnsan kaynakları departmanları bir yandan işe almayerleştirme, eğitim ve gelişim, ücret yönetimi, kariyer yönetimi ve performans değerlendirmesi gibi daha etkili ve objektif insan kaynakları fonksiyonları kurmakta zorlanırken, diğer taraftan artan globalleşmeden kaynaklanan organizasyonel ihtiyaçları karşılamak için sistemleri yenilemek durumundadırlar.

İNSAN KAYNAKLARI NASIL OLMALI?

Performans yönetimi yaklaşımları başarı için Türkiye'de büyük önem taşır. Ölçme ve notlandırma bazlı geleneksel yöntemler bağlılığa zarar vermektedir. Buradan iki sonuç çıkarabiliriz; birincisi Türkiye ölçme ve notlandırma alışkanlığından kolay kolay vazgeçemeyecektir. Çünkü geleneksel yönetim sistemi, bütün alt ve üst kurumların da geleneksel dinamikler üzerine çalışmasını öngörür.

Çünkü bu sıkı iletişim, çalışan gelişimini sürekli kılan, gelişim ve performans iyileştirmeye odaklı sistemleri tercih eder. Bu tarz insan kaynakları modülü personelin çalışma biçimiyle sınırlı kılmaz, personelin iş algılayışını, kuruma soyut ve somut yaklaşımını, lider anlayışını daha yakından analiz eder.

ANCAK AVRUPA'DA YÖNETİM SİSTEMLERİ İNSAN KAYNAKLARI AÇISINDAN SÜREKLİ GERİBİLDİRİMLER VE KOÇLUK/MENTORLUK ÜZERİNE ŞEKİLLENMEKTEDİR

Dünya nüfusu arttıkça işgücü hem gençleşmekte hem de kentlileşmektedir. Kentli nüfusun kır nüfusuna göre tahammül sınırlarının dar oluşu, ego düzeyi ve itibar kaygısı ise yöneticileri zorlamaktadır. Bilgi ve eğitim düzeyi ne olursa olsun bu ayrım dikkate alınması gereken bir durumdur. Hele ki eğitim düzeyi düşükse, gösterilecek yaklaşım tarzı iyi analiz edilmeli ve ***"anlaşılması kolay"*** olmalıdır. Aslında yeni İK'nın özü, bütün çalışanları profesyonel bir iş sahiplenicisi olma yolunda eğitmek ve bireysel kontrollerinin sadece işi için değil, hayatın tamamı için gerekli olduğunu olgusal zeminde anlatmak. Çünkü iş için kazanılan bir kontrol becerisi,

- evde geçirilen zamanı kullanmada,
- sosyal hayata ayrılan zamanı planlamada
- "sosyal farkındalık" için gereken tüm dinamikleri algılamada yardımcı olur.

Bireyin evde ailesiyle geçireceği zamanı, arkadaşlarına ayıracağı vakti, iş yerinde kazandığı zamanlama yeteneği ile daha sağlıklı kullanabilecektir.

3 Stratejik Alanda Hedeflenecek Odak Noktaları		
Liderlik	Yetenekleri çekme ve bağlılık	İK Dönüşümü
Her Seviyede Lider Yetiştirme: Lider yetiştirme hedefleri ile mevcut durum arasındaki fark kapatılmalı	***Yeteneği Çekme:*** Rekabetin giderek arttığı pazarlarda yeteneği çekme stratejileri çeşitlendirilmeli	***İK Ekibinin Gelişimi:*** İK profesyonelleri kurum içi iş ortaklarına/danışmanlara dönüştürülmeli
Kurumsal Gelişim: Köklü bir değişime hazır olunmalı	***Bağlılık ve Ötesi:*** Bağlılığın da ötesinde yapılan işe tutku yaratılmalı ve yapılan işin amacı açık olmalı	***Yetenek Analitiği Uygulamaları:*** İK'nın veri bazlı ve stratejiye etki edecek çalışmalar gerçekleştirmesi sağlanmalı
Performans Yönetimi Değişiyor: "Geleneksel performans değerlendirmesi" yaklaşımı bırakılmalı, koçluk ve mentorluk esas olmalı	***Farklılık ve Entegrasyon:*** Mevzuata uyum sağlamanın ötesinde farklılıkları kucaklamak iş stratejisi haline getirilmeli	***Bulut Teknoloji:*** Yetenek, İK ve iş teknolojileri bulut teknoloji çatısı altında entegre edilmeli
İşgücü Kapasitesi: Her alanda ve küresel çapta yetenek tedariği sağlanmalı	***Aşırı bilgi ve teknoloji yükü altındaki çalışanlar:*** Çalışma ortamı sadeleştirilmeli	***Küresel ve Yerel İK fonksiyonları:*** Global İK organizasyonları ve lokal İK uygulamaları arasında denge sağlanmalı

LİDERLİK KONUSUNDA İK'YA NEREDEN BAŞLAMALI?

LİDERLİK STRATEJİSİNİN GELİŞTİRİLMESİ VE LİDERLİK GELİŞİMİNİN AKTİF YÖNETİMİ İÇİN ÜST YÖNETİMİ HAREKETE GEÇİRİN

LİDERLİK STRATEJİLERİNİ VE GELİŞİMİNİ YENİLEYİN VE İŞ HEDEFLERİYLE UYUMLU HALE GETİRİN

LİDER GELİŞTİRMENİN ÜÇ TEMEL YÖNÜNE ODAKLANIN:

YENİ ÇAĞDA EN ÖNEMLİ NOKTA ŞUDUR: BAĞLILIK VE ÖTESİNE GEÇEREK YAPILAN İŞE KARŞI TUTKU OLUŞTURULMALI VE AMAÇLAR BİRLEŞTİRİLMELİDİR.

Tüm dünyada kurumlar çalışan bağlılığının ne kadar önemli olduğu konusunda hemfikirlerdir. Rapora kaynak olan küresel araştırmada da aynı şekilde "elde tutma ve bağlılık" yöneticiler için 2 numaralı öncelik olarak değerlendirilmiştir. Ancak sadece elde tutmayı öne çıkaran bir anlayış yeterli değildir. Kurumlar *"çalışanları elde tutmaya"* yönelik stratejileri bırakıp bağlılık sağlayacak, çalışanların hedefleriyle uyumlu ve kurumun varoluş nedenini deneyimleyebilecekleri, katılımı destekleyen, gelişim ve büyümeye dayalı bir çalışma kültürü yaratacak araçlarla çalışanları çekme ve bağlılık sağlama konusuna odaklanan bir strateji değişikliğine gitmelilerdir.
Artık çalışanlar, kendilerine ilham verecek, profesyonel, kişisel ve sosyal hedeflerine ulaşmalarına imkân tanıyacak işlerin peşindedirler. Bu devlet kurumları için de özel kurumlar için de geçerlidir. Liderlik ilk anlamıyla belki korku salmak değildir, ancak korku-saygı-sevgi bileşenin oluşturduğu doğal bir yaptırım kuvvetinin olması gerekir. Cenap Şehabettin'in bu konudaki vecizesi teze ışık tutmaktadır: *"İnsan sevdiğinden korkar, lakin korktuğunu sevmez"*.

SONUÇ

Türkiye, 2014 itibarıyla yerel yönetimleri daha etkin kullanma noktasında zemin hazırlığı içerisindedir. Ülke büyüdükçe ve nesiller değiştikçe, istekler ve yönetilme biçimindeki dalgalanma nedeniyle, merkezi yönetimin elindeki materyalleri yeterince ve hızlı kullanma olanağı pek kalmamaktadır. Bu yüzden yerel yönetimlerin etkinliği her geçen gün daha da artırılacaktır. Bu bağlamda; belediyeler, odalar, STK'lar, ve yönetime katkı veren bütün erkler "insan" faktörünün zengin bir bileşenle harekete geçirilmesi gerektiğinin farkında olmak zorundadır. Çalıştırdıkları personelin potansiyelini kavramak ve bu potansiyelin reel olarak kullanılmasını sağlamak temel görev olmalıdır.

EMİR-KOMUTA ZİNCİRİ, İLETİLERİN ANLAŞILMASINI ZORLAŞTIRACAK ÜSLUPLA DEĞİL, AKSİNE İLETİNİN ALGILANMASINI VE SAHİPLENİLMESİNİ SAĞLAYACAK KODLARI BARINDIRMALIDIR.

Kurumdaki liderlerin, çalışanlarına yaklaşım biçimi sadece liderle sınırlı kalmamalı, yönetim kurulundan, yönetici olarak yardımını aldığı bütün çalışanlara bu dil ve üslubu bir karakter olarak benimsenmesi konusunda ikna etmelidir. Liderler, oldukları ortamda değil, olmadıkları ortamlarda hissettirdiği "yönetiliyorsunuz" mesajıyla değerlendirilir. Bu bakımdan, kurum tek bir liderle değil liderleriyle ayakta kalacak ve kriz dönemlerinde bu liderlerle yönetim kudretini ayakta tutabilecektir.

KAYNAKÇA
http://www2.deloitte.com/tr/tr/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2014.html
http://www.insangelisimiakademisi.com/insankaynaklari.asp?u=2
http://www.humanresourcesexplained.com/what-is-hr-2/
http://www.whatishumanresource.com/

20 yılda kardığımız harçta, toprağa bıraktığımız tuğlada, huzura açtığımız anahtarda ve göğe yükselen onlarca binada; **"güven var, istikrar var, azim var..."**

ADEM BULUT İNŞAAT

www.adembulut.com.tr

ene 444 4 350

YENİ İŞ KURACAKLARA **30 BİN LİRA HİBE, 70 BİN LİRA FAİZSİZ** MAKİNE KREDİSİ

Erkan YILMAZ / KTO - KOSGEB

UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

Uygulamalı girişimcilik eğitiminin amacı, modelleri ve hedef kitlesi

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimcileri iş planı kavramı ile tanıştırarak başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile verilir. Eğitim sonunda girişimci adaylarının kendi iş fikirlerine yönelik iş planlarını hazırlayabilecek bilgi ve deneyimi kazanmaları hedeflenir.

Eğitimlerin süresi

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi aşağıda belirtilen dört ana modülden oluşan toplam 70 (yetmiş) saatlik sınıf içi ders ve atölye çalışmalarını kapsar. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinde katılımcılardan ücret alınmaz. Eğitim ana modüllerine %80 (seksen) oranında devam eden katılımcılar katılım belgesi almaya hak kazanır.

Yeni Girişimci Desteği, Destekten Yararlanma Koşulu

Yeni Girişimci Desteğine;

a) Bu program kapsamında gerçekleştirilen bir Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini veya

b) 24/04/2005 tarih ve 25795 sayılı Resmî Gazete 'de yayımlanan KOSGEB Destekleri Yönetmeliği kapsamında düzenlenmiş olan; Genç Girişimci Geliştirme Programı veya KOSGEB'in işbirliği ve denetimi çerçevesinde başka kurum/kuruluşlar tarafından düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimini veya KOSGEB tarafından yürütülmüş olan Birinci ve İkinci Özelleştirme Sosyal Destek Projesi kapsamında düzenlenmiş bir Küçük Ölçekli İşletme Kurma Danışmanlığı Desteği (KÖİDD) Programı'nı tamamlayarak, eğitim veya programa katıldığını belgeleyen girişimcilerin söz konusu eğitim veya programı tamamladıktan sonra kurdukları işletmeler ile

(c) İŞGEM'de yer alan işletmeler (eğitime veya programa katılma şartı aranmaksızın) İş Planı hazırlayarak başvuru yapmaya hak kazanırlar.

(d) İşletmenin bu destekten yararlanabilmesi için destek başvuru tarihinden önceki 2 (iki) yıl içinde kurulmuş olması şartı aranır.

(e) İşletmenin destekten yararlanması için KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı ve aktif durumda olması esastır.

(f) 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 odadan alınmış Faaliyet Belgesi ve Ticaret/Esnaf Sicili Gazetesini ekleyerek Hizmet Merkezine teslim eder. İşletmenin faaliyet konusu nedeniyle temin edemeyeceği belgeler istenmez.

(g) Hizmet Merkezi tarafından gerekli inceleme yapılır. Başvurunun uygun bulunması halinde elektronik ortamda uygunluk teyidi verilerek işletmenin KOSGEB Veri Tabanına kaydı gerçekleştirilir.

(h) İşletme, güncel KOBİ Bilgi Beyannamesini her yıl Hizmet Merkezine teslim eder.

Başvuru, Değerlendirme ve Onay

• Destekten yararlanmak isteyen işletme, Yeni Girişimci Desteği Başvuru Formunu ve Yeni Girişimci Desteği Girişimci İş Planı Formunu www.kosgeb.gov.tr internet adresinden elektronik ortamda doldurarak çıktılarını Hizmet Merkezine teslim eder.

• İşletmeden sorumlu personel, Yeni Girişimci Desteği Ön Değerlendirme Formunu kullanarak ön değerlendirmeyi yapar. Başvuru ve eklerinde eksiklik tespit edilmesi halinde durum işletmeye bildirilir.

• Ön değerlendirme sonucu uygun bulunan başvurular Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu'na sevk edilir.

• İşletme temsilcileri görüşme yapılmak üzere Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu'na davet edilir.

• Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu, değerlendirmesinde, Yeni Girişimci Desteği Başvuru Değerlendirme Kriterleri Formundaki hususları dikkate alır.

Ayrıca Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu'nda, bütçe imkânları dikkate alınarak, yenilikçi, yeni teknik ve teknoloji kullanabilecek, katma değeri yüksek veya ihraç edilebilecek ürün veya hizmet üretebilecek işletmeler, imalat sektöründe kurulan işletmeler ile mesleki ve teknik eğitim mezunu ve mesleki yeterlilik belgesine sahip olanları istihdam eden işletmelerin başvuruları öncelikli olarak değerlendirilir.

• Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu, başvuruyu kabul edebilir, reddedebilir veya yeniden değerlendirme yapmak üzere başvuru sahibinden revizyon isteyebilir.

Yeni Girişimci Desteği kapsamında sağlanacak desteklerin üst limit ve oranları

• Yeni Girişimci Desteği kapsamında sağlanacak desteklerin oranı; 1. ve 2. Bölgeler için; (Konya 2. Bölgededir) %60 (altmış), girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde %70 (yetmiş) olup, 3., 4., 5. ve 6. Bölgelerde bu oran %70 (yetmiş), girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde %80 (seksen) olarak uygulanır.

A) İŞLETME KURULUŞ DESTEĞİ

• Geri ödemesiz olan bu desteğin üst limiti için 3.000 (üç bin) TL olup, aşağıda belirtilen işletme kuruluş giderlerini (ücretler, hizmet bedelleri, harçlar vb.) kapsar:

• İşletme kuruluş aşaması noter masrafları (iş ana sözleşmesinin hazırlanması ve onaylanması, işletme müdürü imza sirküleri/imza beyanı, defterlerin tasdik ettirilmesi),

• İşletmenin ticaret/esnaf sicil kaydının yapılması,

• İşletmenin sicil gazetesinde ilanı,

• Fatura, irsaliye ve gider pusulası belgelerinin basımı ve tasdiki,

• İlgili odalara kayıt yaptırılması,

• İşyeri açma ve çalışma izin ve ruhsatlarının alınması,

• Yazar kasa alımı,

• Mali müşavir ve muhasebeci ücreti (Serbest Muhasebeci, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Yeminli Mali Müşavir Ücretlerinin Esasları Hakkında Yönetmelik hükümleri uyarınca hazırlanan ve her yıl yayımlanan asgari ücret tarifesindeki tutar).

B) KURULUŞ DÖNEMİ MAKİNE, TEÇHİZAT, YAZILIM VE OFİS DONANIM DESTEĞİ

• İşletmenin kuruluş tarihinden itibaren 12 (on iki) ay içinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 15.000 (on beş bin) TL'dir.

• Destek ödemesi yapılmadan önce, işletmeden sorumlu personel işletmeyi ziyaret ederek Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağını düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır.

• Destek kapsamında satın alınan/alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibariyle en fazla 3 (üç) yaşında olabilir.

C) İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ

• Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde gerçekleşen işletme giderlerine yönelik geri ödemesiz olarak verilen desteğin üst limiti her ay için 1.000 (bin) TL olmak üzere toplam 12.000 (on iki bin) TL'dir.

• Aşağıda belirtilenler işletme gideri olarak sayılır:

• Personel net ücretleri (yeni istihdam şartı aranmaz, asgari geçim indirimi, ikramiye, prim, vb. net ücrete dahil edilmez),

• İşyeri kirası (stopaj ve ortak giderler hariç), elektrik, su, ısıtma, telekomünikasyon, işyerinde ürün/hizmet üretim amaçlı kullanılan makine ve teçhizata ait yakıt giderleri

• İŞGEM'e ödenen işyeri kirası (stopaj ve ortak giderler hariç), elektrik, su, ısıtma telekomünikasyon giderleri de destek kapsamındadır.

• İşletme sahipleri, ortakları ile bunların eşi, annesi, babası, kardeşi veya çocuğuna ödenen ücretler personel giderleri desteği kapsamında değildir.

D) SABİT YATIRIM DESTEĞİ

• Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde satın alınacak, makine ve teçhizat için teminat karşılığı geri ödemeli olarak verilen bu desteğin üst limiti 70.000 (yetmiş bin) TL'dir.

• Destek ödemesi yapılmadan önce, işletmeden sorumlu personel işletmeyi ziyaret ederek Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağını düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır.

• Destek kapsamında satın alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibariyle en fazla 3 (üç) yaşında olabilir.

Geri Ödemeli Destekte Geri Ödeme

• Geri ödemeli destek kapsamında yapılacak geri ödemeler, desteğin başlangıç tarihinden sonraki 24 (yirmi dört) ayı ödemesiz olmak üzere, 3 (üç)'er aylık dönemler halinde 8 (sekiz) eşit taksitte yapılır. İlk taksitin geri ödeme tarihi, destek başlangıç tarihinden sonraki 24. (yirmi dördüncü) ayın bitimini takip eden ilk iş günüdür.

• Geri ödemeler zamanında ödendiği takdirde, işletmeye verilen geri ödemeli desteklerde faiz ve komisyon uygulanmaz.

• İlk geri ödeme tarihinden en az 15 (on beş) gün önce işletmeye, geri ödeme takvimi ve taksit ödemesini hatırlatmak için yazı gönderilir.

• Taksitlerden herhangi birinin vadesinde ödenmemesi halinde, İşletmeye resmi yazı ile, borcunu vadesinde ödemediği, tebliğ tarihini (yazının muhataba ulaştığı tarih) takip eden7 (yedi) gün içinde yasal faizi ile birlikte ödemediği takdirde borcun tamamının muaccel hale geleceği ve Teminat Mektubunun nakde çevrileceği bildirilir. Buna rağmen ödeme yapılmadığı takdirde Teminat Mektubu nakde çevrilir.

• Yasal faizin tahsil edilmesi gerektiği durumlarda, borcun muaccel hale geldiği tarihten itibaren yasal faiz hesaplanır.

MEYVE SULARI

Tablo 1. Meyve Suyunun Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonları

Ürün Adı	GTİP No
Portakal Suyu (Dondurulmuş)	200911
Diğer Portakal Suları	200912, 200919
Greyfurt Suyu	200921, 200929
Diğer Turunçgil Suları	200931, 200939
Ananas Suyu	200941,200949
Domates Suyu	200950
Üzüm Suyu	200961, 200969
Elma Suyu	200971, 200979
Diğer Meyve /Sebze Suları	200980
Karışık Meyve/Sebze Suları	200990

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

TÜRKİYE'DE ÜRETİM

ÜLKEMİZDE MEYVE SUYU ÜRETİMİ 1960'LI YILLARIN SONLARINDA BAŞLAMIŞTIR. YILLAR İÇİNDE TEKNOLOJİK GELİŞMELER YAKINDAN TAKİP EDİLMİŞ VE ÜRÜN ÇEŞİTLENDİRMESİNE GİDİLMİŞTİR. İÇ PAZARDA ÖZELLİKLE ŞEFTALİ, VİŞNE, KAYISI VE KARIŞIK MEYVE NEKTARLARI TÜKETİLMEKTE İKEN, İHRACATTA AĞIRLIKLI OLARAK ELMA SULARI ÖNEM KAZANMIŞTIR. ANCAK SON YILLARDA DEĞİŞEN EĞİLİMLER DOĞRULTUSUNDA İÇ PAZARDA ELMA, NAR, DOMATES VE ÜZÜM SUYUNA VE ÖZELLİKLE % 100 MEYVE SUYUNA OLAN TALEBİN ARTMASI BU ÜRÜNLERİ DE İÇ PAZARDA KAYDA DEĞER BİR KONUMA GETİRMİŞTİR.

Meyve Suyu Endüstrisi Derneği (MEYED) verilerine göre meyve suyuna işlenen meyve miktarı 2007 yılında 737 bin tona çıkmış, 2010 yılında ise 825 bin tona yükselmiştir. Aynı zamanda var olan meyve çeşitlerine ek olarak ayva, havuç (siyah ve sarı) ve çilek de meyve suyuna işlenen meyveler arasında yer almıştır. Meyve suyuna işlenen meyveler arasında elma %46 pay ve 376 bin ton ile ilk sırada gelmekte, söz konusu ürünü %11 pay ve 95 bin ton ile şeftali, %10 pay ve 79 bin ton ile nar, %9 pay ve 73,5 bin ton ile vişne ürünleri takip etmektedir. MEYED verilerine göre toplam meyve konsantresi üretimi 2010 yılında 2006 yılına kıyasla %53 nispetinde artış kaydederek 96 bin tona ulaşmıştır. Toplam konsantre üretimi içerisinde en büyük pay %58 ile elma konsantresine aittir. İkinci sırada %17 ile vişne konsantresi yer almakta olup, %8'lik pay ile nar konsantresi üçüncü sıradadır. Anılan yılda toplam meyve püresi üretimi ise 2006 yılına nazaran %44 oranında yükselerek 122 bin ton seviyesine ulaşmıştır. Toplam meyve püresi üretimi içerisinde en büyük pay %59 ile şeftali püresine aittir. İkinci sırada %24 ile kayısı püresi yer almakta olup, %6'lık pay ile nar konsantresi üçüncü sıradadır.

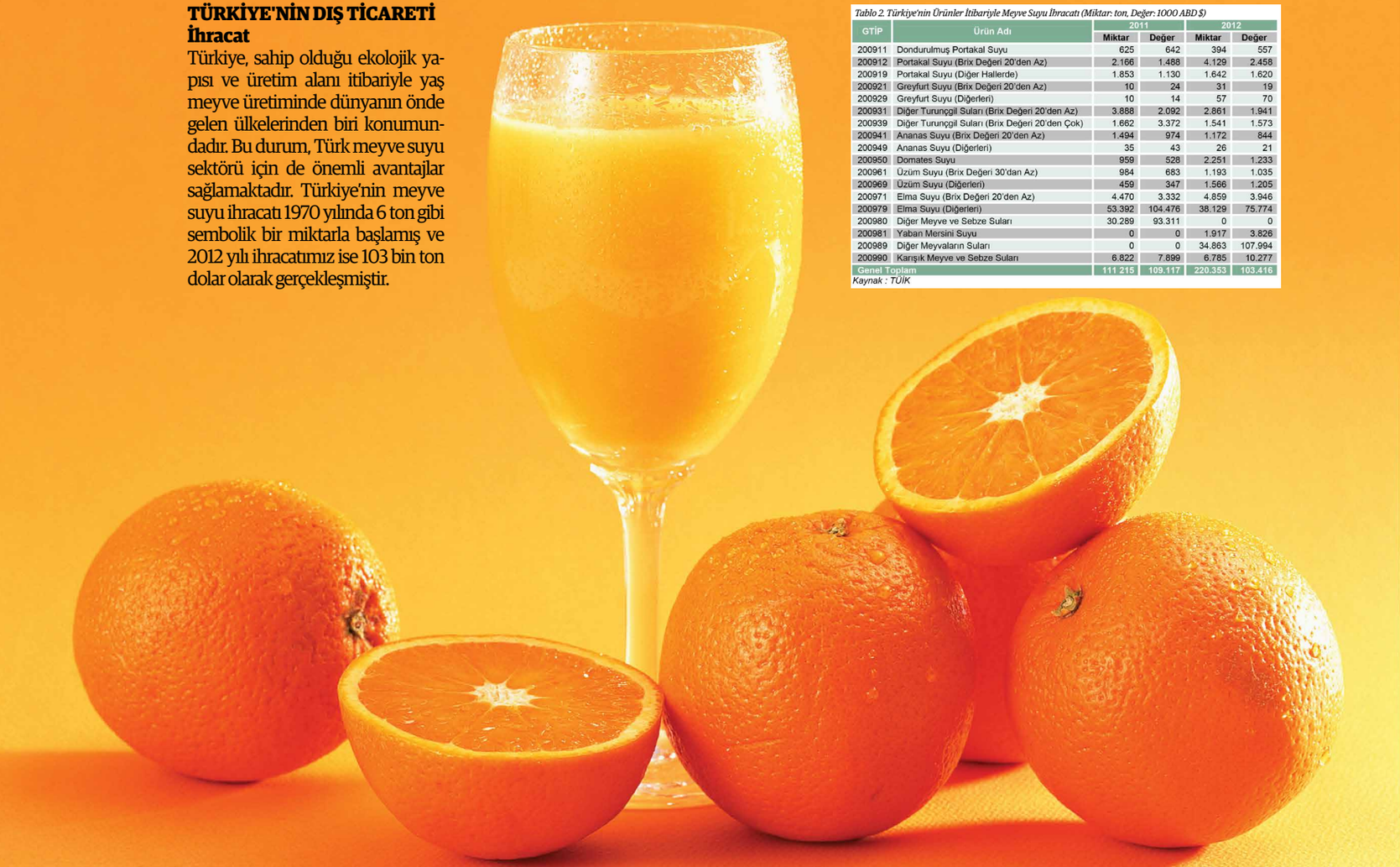
TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ
İhracat

Türkiye, sahip olduğu ekolojik yapısı ve üretim alanı itibariyle yaş meyve üretiminde dünyanın önde gelen ülkelerinden biri konumundadır. Bu durum, Türk meyve suyu sektörü için de önemli avantajlar sağlamaktadır. Türkiye'nin meyve suyu ihracatı 1970 yılında 6 ton gibi sembolik bir miktarla başlamış ve 2012 yılı ihracatımız ise 103 bin ton dolar olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 2. Türkiye'nin Ürünler İtibariyle Meyve Suyu İhracatı (Miktar: ton, Değer: 1000 ABD $)

GTİP	Ürün Adı	2011		2012	
		Miktar	Değer	Miktar	Değer
200911	Dondurulmuş Portakal Suyu	625	642	394	557
200912	Portakal Suyu (Brix Değeri 20'den Az)	2.166	1.488	4.129	2.458
200919	Portakal Suyu (Diğer Hallerde)	1.853	1.130	1.642	1.620
200921	Greyfurt Suyu (Brix Değeri 20'den Az)	10	24	31	19
200929	Greyfurt Suyu (Diğerleri)	10	14	57	70
200931	Diğer Turunçgil Suları (Brix Değeri 20'den Az)	3.888	2.092	2.661	1.941
200939	Diğer Turunçgil Suları (Brix Değeri 20'den Çok)	1.662	3.372	1.541	1.573
200941	Ananas Suyu (Brix Değeri 20'den Az)	1.494	974	1.172	844
200949	Ananas Suyu (Diğerleri)	35	43	26	21
200950	Domates Suyu	959	528	2.251	1.233
200961	Üzüm Suyu (Brix Değeri 30'dan Az)	984	683	1.193	1.035
200969	Üzüm Suyu (Diğerleri)	459	347	1.566	1.205
200971	Elma Suyu (Brix Değeri 20'den Az)	4.470	3.332	4.859	3.946
200979	Elma Suyu (Diğerleri)	53.392	104.476	38.129	75.774
200980	Diğer Meyve ve Sebze Suları	30.289	93.311	0	0
200981	Yaban Mersini Suyu	0	0	1.917	3.826
200989	Diğer Meyvaların Suları	0	0	34.863	107.994
200990	Karışık Meyve ve Sebze Suları	6.822	7.899	6.785	10.277
Genel Toplam		111 215	109.117	220.353	103.416

Kaynak : TÜİK



Türkiye'nin meyve suyu ihracatında en önemli yeri teşkil eden ürün elma suyudur. Toplam elma suyu ihracatımız 2012 yılında yaklaşık 80 milyon dolar olarak gerçekleşmiş, böylece toplam meyve suyu ihracatına oranı %37 olmuştur. Bahse konu sektörde ülkemizin ihracat kompozisyonuna ülke bağlamında bakıldığında, Avrupa Birliği ülkelerinin ağırlıklı olduğu müşahede edilebilir. Nitekim, Türkiye'nin meyve suyu ihracatında ilk sırada 40 milyon dolarla Hollanda gelmektedir. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat değer bazında %14 oranında bir artış kaydetmiştir. Diğer taraftan, Polonya ve Litvanya'ya gerçekleştirilen değer bazında ihracatta rekor artışlar, sırasıyla %104 ve %268, kaydedilmiştir.

Tablo 3. Türkiye'nin Ülkeler İtibariyle Meyve Suyu İhracatı (Miktar:Tton, Değer:1000 ABD $)

Ülkeler	2011		2012		Yıllık Değişim	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
Hollanda	15.072	35.066	15.732	39.866	4,4%	13,7%
Almanya	19.443	42.331	14.121	34.355	-27,4%	-18,8%
İngiltere	8.517	17.220	6.562	13.397	-23,0%	-22,2%
ABD	5.493	15.899	4.496	12.717	-18,1%	-20,0%
İtalya	3.289	8.546	3.772	12.566	14,7%	47,0%
Polonya	1.725	3.781	2.431	7.701	41,0%	103,7%
Avusturya	2.563	7.852	1.980	6.772	-22,7%	-13,8%
Fransa	2.361	6.440	2.190	5.040	-7,3%	-21,7%
İsrail	1.250	2.270	1.514	3.994	21,1%	75,9%
Libya	5.462	3.139	7.515	3.727	37,6%	18,7%
Litvanya	228	920	540	3.386	136,6%	268,1%
İspanya	1.442	2.997	1.247	3.352	-13,5%	11,8%
Güney Kore	462	1.351	910	2.872	96,9%	112,6%
Rusya Federasyonu	941	4.269	561	2.633	-40,3%	-38,3%
Çek Cumhuriyeti	456	962	1.156	2.319	153,3%	141,1%
Irak	4.251	2.309	3.721	2.274	-12,5%	-1,5%
Japonya	599	696	2.134	2.246	256,2%	222,9%
Malezya	459	498	1.561	2.161	240,2%	334,1%
K.K.T.C	1.624	1.337	1.551	1.235	-4,5%	-7,6%
Axerbaycan	675	1.403	458	1.192	-32,2%	-15,0%
Genel Toplam	109.117	220.353	103.416	214.392	-5,2%	-2,7%

Kaynak: TÜİK

İthalat

Türkiye'nin meyve suyu ithalatı 2012 yılında ihracata paralel olarak artış göstererek 24 milyon dolara ulaşmıştır. Söz konusu ithalat artışında temel belirleyici unsuru, dondurulmuş portakal suyu ve üzüm suyu ithalatında yaşanan artışlar oluşturmuştur.

Tablo 4. Türkiye'nin Ürünler İtibariyle Meyve Suyu İthalatı (Miktar: ton, Değer: 1000 ABD $)

GTİP	Ürün Adı	2011		2012	
		Miktar	Değer	Miktar	Değer
200911	Dondurulmuş Portakal Suyu	4.929	12.262	5.282	13.507
200912	Portakal Suyu (Brixs Değeri 20'den Az)	834	1.185	964	1.451
200919	Portakal Suyu (Diğer Hallerde)	288	592	261	688
200929	Diğer Greyfurt Suları	257	504	262	694
200939	Diğer Turunçgil Suyu (Brix Değeri 20'den Fazla)	1.937	4.767	1.661	3.843
200941	Ananas Suyu (Brix Değeri 20'den Az)	0	0	66	113
200949	Ananas Suyu (Diğerleri)	617	1.396	526	1.027
200950	Domates Suyu	1	2	0	0
200961	Üzüm Suyu (Brix Değeri 30'dan Az)	6	86	4	74
200969	Üzüm Suyu (Diğerleri)	297	111	3.263	430
200971	Elma Suyu (Brix Değeri 20'den Az)	18	45	20	48
200979	Elma Suyu (Diğerleri)	5.168	1.943	8.274	2.196
200980	Diğer Meyve Ve Sebze Suları	4.379	5.362	0	0
200981	Yaban Mersini Suyu	0	0	929	1.401
200989	Diğer Meyvaların Suları	0	0	2.090	1.542
200990	Karışık Meyve Ve Sebze Suları	183	630	221	800
Genel Toplam		20.241	18.915	28.885	23.824

Kaynak: TÜİK

Türkiye'ye 2012 yılında toplam 28 ülkeden meyve suyu ithalatı gerçekleştirilmiştir. Brezilya, İsrail, KKTC ve Hollanda ithalatımızda önde gelen ülkelerdir. 2012 yılında, Güney Afrika'dan gerçekleşen ithalat değer bazında %4325 gibi rekor bir oranda artış kaydetmiştir. İthalatta ilk sırada yer almakta olan Brezilya'dan ağırlıkla dondurulmuş portakal suları ithal edilmiş, İsrail'den ağırlıkla diğer turunçgil suları ve dondurulmuş portakal suyu ithal edilmiştir. Yüksek ithalat artış oranları ile dikkat çeken Güney Afrika'dan ise dondurulmamış portakal suyu ithal edilmiştir.

Tablo 5. Türkiye'nin Ülkeler İtibariyle Meyve Suyu İthalatı (Miktar: ton, Değer: 1000 ABD$)

Ülkeler	2011		2012		Yıllık Değişim	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
Brezilya	2.020	4.822	2.934	6.976	45,2%	44,7%
İsrail	2.938	6.307	2.807	6.205	-4,5%	-1,6%
K.K.T.C.	1.200	3.000	1.338	3.868	11,5%	28,9%
Hollanda	1.058	3.076	723	2.105	-31,7%	-31,6%
İran	5.743	660	12.692	1.833	121,0%	177,7%
İtalya	1.397	1.749	700	1.143	-49,9%	-34,7%
Almanya	202	1.126	242	1.028	19,8%	-8,7%
A.B.D.	45	616	331	771	631,6%	25,1%
Çin	1.348	1.569	567	735	-58,0%	-53,1%
İspanya	844	1.225	392	688	-53,6%	-43,8%
Fransa	70	345	54	347	-22,2%	0,5%
Tayland	109	266	181	331	66,0%	24,6%
Yunanistan	1.090	1.387	244	304	-77,6%	-78,1%
İrlanda	171	544	91	299	-46,9%	-45,1%
Güney Afrika	5	6	208	275	3900,0%	4325,0%
Polonya	20	131	40	248	99,0%	89,0%
Endonezya	252	504	86	160	-65,9%	-68,2%
Macaristan	69	165	39	96	-43,9%	-41,9%
İngiltere	16	119	21	86	32,6%	-28,0%
Ukrayna	5	83	4	74	-9,1%	-9,8%
Genel Toplam	18.915	28.885	23.824	27.815	26,0%	-3,7%

Kaynak: TÜİK

DÜNYA TİCARETİ

Dünya İhracatı

Dünya meyve suyu ihracatında 2010 yılı itibariyle portakal suları (%38,6) en fazla paya sahiptir. Elma suyu (%16), diğer meyve/sebze suları (%18,9) ve karışık meyve ve sebze suları (%16) dünya ticaretinde öne çıkan meyve suyu çeşitleridir (Tablo 6).

Tablo 6. Ürünler İtibariyle Dünya Meyve Suyu ve Konsantresi İhracatı (1000 ABD $)

Ürünler	2009	2010	2011
Portakal Suyu	4.906.861	5.118.997	6.446.187
Elma Suyu	1.928.004	2.146.216	3.152.289
Diğer Meyve ve Sebze Suları	1.966.745	2.183.088	2.667.391
Karışık Meyve Suyu	1.375.822	1.394.223	1.417.944
Üzüm Suyu	744.199	771.476	1.002.883
Ananas Suyu	705.481	742.275	820.870
Diğer Turunçgil Suyu	528.595	628.761	753.618
Greyfurt Suyu	262.945	283.866	355.042
Domates Suyu	50.559	51.530	71.154
Dünya Toplamı	12.469.211	13.320.432	16.687.385

Kaynak: ITC (International Trade Centre) Trade Map

Brezilya, Hollanda, ABD, Belçika, Çin ve Almanya dünyadaki önemli ihracatçılardır. Bu ülkeler, değer olarak dünya meyve suyu ihracatının yarısından fazlasını gerçekleştirmektedirler. Brezilya tek başına dünya ihracatı içinde % 15,4'lük paya sahiptir. Brezilya'nın ihraç ürünleri arasında başta dondurulmuş portakal suyu olmak üzere diğer portakal suları, diğer meyve/sebze suları ve elma suyu gelmektedir (Tablo 7).

Tablo 7. Ülkeler İtibariyle Dünya Meyve Suyu ve Konsantresi İhracatı (1000 ABD $)

Ülkeler	2009	2010	2011
Brezilya	1.751.828	1.924.691	2.566.395
Hollanda	1.158.475	1.160.083	1.583.468
ABD	1.070.316	1.108.564	1.328.457
Çin	1.024.056	1.139.075	1.313.789
Almanya	762.362	864.103	1.225.986
İspanya	962.717	864.779	999.908
İtalya	667.940	650.480	866.063
Polonya	560.132	610.672	723.503
Arjantin	434.683	435.051	641.290
Tayland	324.858	317.024	535.808
Dünya Toplamı	12.503.881	13.363.632	16.687.410

Kaynak: ITC (International Trade Centre) Trade Map

Dünya İthalatı

ABD, Almanya ve Hollanda dünya ihracatında olduğu kadar ithalatında da önemli bir yere sahiptir. Bu ülkelerin ithalatı daha çok konsantre meyve suları üzerine olmaktadır. ABD ve Almanya dünya ithalatında sırasıyla %12,5 ve %11,4'lük payları ve Hollanda %9,3'lük payı ile en büyük ithalatçı konumundadır. (Tablo 8)

Tablo 8. Ülkeler İtibariyle Dünya Meyve Suyu ve Konsantresi İthalatı (1000 ABD $)

Ülkeler	2009	2010	2011
ABD	1.561.749	1.582.014	2.103.909
Almanya	1.265.891	1.352.908	1.917.478
Hollanda	1.181.098	1.231.446	1.556.259
Fransa	1.149.602	1.105.718	1.307.503
İngiltere	898.856	902.604	1.093.515
Belçika	992.898	821.351	1.015.194
Japonya	612.144	610.248	882.725
Kanada	615.241	621.894	739.045
Rusya Federasyonu	314.435	393.368	441.128
Avusturya	257.221	298.335	362.705
Dünya Toplamı	12.983.401	13.472.720	16.803.769

Kaynak: ITC (International Trade Centre) Trade Map

Kaynak: http://www.ibp.gov.tr/pg/section-pg-sektor.cfm

33. MESLEK KOMİTESİ

"Hırdavat malzemelerinin toptan-perakende ticareti"

MUSTAFA BAŞAK
KOMİTE BAŞKANI

ARİF DİNÇER
KOMİTE BŞK. YRD.

İHSAN KOÇAK
MECLİS ÜYESİ

HAMİT TÜRK
KOMİTE ÜYESİ

MUSTAFA REMZİ BARANOK
KOMİTE ÜYESİ

KTO 33. Meslek Komitesi Başkanı Mustafa BAŞAK;

"TAHSİLAT KONUSUNDA SIKINTI YAŞIYORUZ"

KONYA TİCARET ODASI 33. MESLEK KOMİTESİ BAŞKANI MUSTAFA BAŞAK; SANAYİNİN ÜRETİM ALANINDA SEKTÖR OLARAK YER ALDIKLARINI VE ÇOK ÖNEMLİ BİR ROLE SAHİP OLDUKLARI SÖYLEDİ. BAŞAK; "SANAYİNİN İÇERİSİNDE, GEREK KAYNAK MAKİNELERİ, GEREK KAYNAK ELEKTROTLARI, GEREKSE DE KAYNAK ROBOTLARI İLE SANAYİDE AZ ENERJİ ÇOK İŞ PRENSİBİYLE BÜYÜK KATKI SAĞLIYORUZ. SANAYİYE KALİTELİ, GÜVENİLİR İŞ YAPMALARINA OLANAK SAĞLIYORUZ" DEDİ.

Bunun yanı sıra sektör olarak dolaylı yoldan ülke ve Konya ekonomisine büyük katkı sağladıklarını, istihdama ve sanayi alanına büyük katkı sağladıklarını belirten Mustafa Başak, sorularımızı şu şekilde yanıtladı.

SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?
Kaynak makineleri, kaynak robotları, plazma kesim malzemeleri, makine kaynak telleri, kaynak elektrotları alanında faaliyet gösteren sektörümüz, sanayi alanının, üretim alanının vazgeçilmez bir parçasıdır. Sanayi üretiminde çok büyük kolaylıklar sağlayan sektörümüz ürünleri, daha hızlı ve kaliteli ürünler ortaya çıkarmasıyla birlikte üreticiye büyük kolaylıklar sağlamaktadır.

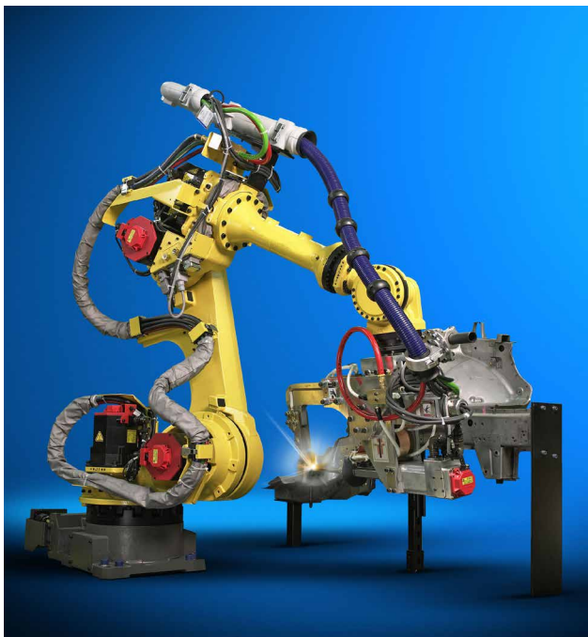
SEKTÖRÜNÜZÜN KONYA'DAKİ KAPASİTESİ NEDİR?
Bölge bayii olmamızla birlikte üretim alanında faaliyet göstermemekteyiz. Ancak ülke genelinde üretim alanını düşündüğümüzde, talebin fazla olmasından dolayı üretim alanında istihdam edilen kişi sayısı oldukça fazladır. Bunun yanı sıra sektör ürünlerimiz genellikle büyük voltajlı elektrik kullanıldığı için elektrik tüketimi biraz daha fazla olmaktadır.

SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?
Sanayi alanının vazgeçilmezi olan sektörümüz ürünleri, sanayi alanının can damarlarından birisidir. Sanayi alanının üretim aşamasının hemen hemen her alanında yer alan ürünlerimiz bu nedenden dolayı sanayi alanının en temel yapı taşlarından birisidir.

SEKTÖRÜNÜZÜN İSTİHDAMA KATKISI NEDİR?
Sektörümüz dolaylı olarak istihdama çok büyük katkı sağlamaktadır. Sanayi alanında bulunan ürünlerimiz, üretim aşamasında kullanılmasıyla ve sanayi alanında üretim alanında istihdam edilen elemanları düşünürsek sektörümüzün dolaylı olarak istihdama katkısı büyüktür.

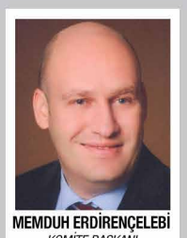
SEKTÖRÜNÜZÜN İHRACATI VAR MIDIR?
Sektörümüz sadece yurt içinde faaliyet göstermektedir.

SİZCE SEKTÖRÜN ÜÇ BÜYÜK SORUNU NEDİR, BU SORUNLAR NEREDEN KAYNAKLANMAKTADIR ?
Sektörümüzün en büyük sorunu tahsilat sorunudur. Satışını yapmış olduğumuzu ürünlerin tahsilatı konusunda sıkıntı yaşamaktayız. Alıcı firmalarımızın ve kişilerin zamanında tahsilatını yapmaları sıkıntımızı giderecektir.



34. MESLEK KOMİTESİ

“Tarım makinaları imalatı”



MEMDUH ERDİRENÇELEBİ
KOMİTE BAŞKANI

VELİ KARALAR
KOMİTE BŞK. YRD.

AHMET ÖZER
MECLİS ÜYESİ

BÜLENT DUMAN
MECLİS ÜYESİ

HASAN ÖZDEMİR
KOMİTE ÜYESİ

KTO 34. Meslek Komitesi Başkanı Memduh Erdirençelebi;

“KDV ORANLARINDAKİ FARKLILIKLAR SEKTÖRDE SIKINTILARA NEDEN OLUYOR”

KONYA TİCARET ODASI 34. MESLEK KOMİTESİ BAŞKANI MEMDUH ERDİRENÇELEBİ; “SEKTÖR OLARAK ELAMAN BULMAKTA SIKINTI YAŞIYORUZ. VASIFSIZ ELAMAN DA DAHİL OLMAK ÜZERE İSTİHDAM EDECEK ELAMAN BULMAKTA ZORLANIYORUZ. ELEMAN SIKINTIMIZI HALLETTİĞİMİZDE, %70’İ TARIMLA UĞRAŞAN TÜRKİYE EKONOMİSİNİ ÇOK DAHA RAHATLATACAK VE 2023 HEDEFLERİMİZE DAHA HIZLI ULAŞACAĞIZ” DEDİ.

Sektör olarak devletin uygulamış olduğu KDV oranlarından yaşadıkları sıkıntıları dile getiren Erdirençelebi, ülkemizde hammadde temininde %18 KDV alınıyor. Aldığımız hammaddeyi işledikten sonra ürün olarak sunduğumuzda %8 KDV kesiyoruz. Aradaki %10’luk vergi oranı çok büyük bir rakamdır. Tabiri yerindeyse, üretim yapacak bir sanayici, üretime zararla başlamış oluyor ki bu da Konya sanayisinin gelişimine engel olmaktadır, diyerek sorularımızı şu şekilde yanıtladı.

SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?
Ülkemizin %70'i tarımla uğraşmaktadır. Tarımla uğraşan bir ülkenin tarım makinalarına ihtiyacı her zaman vardır. Tarım için traktör ve ekipmanları, gübreleme araçları, hasat araçları, ilaçlama makinası, pulluk pancar, havuç ve patates sökme makinaları gibi makinalar gerekmektedir ve sektör olarak bu makinaların üretimini sağlamaktayız.

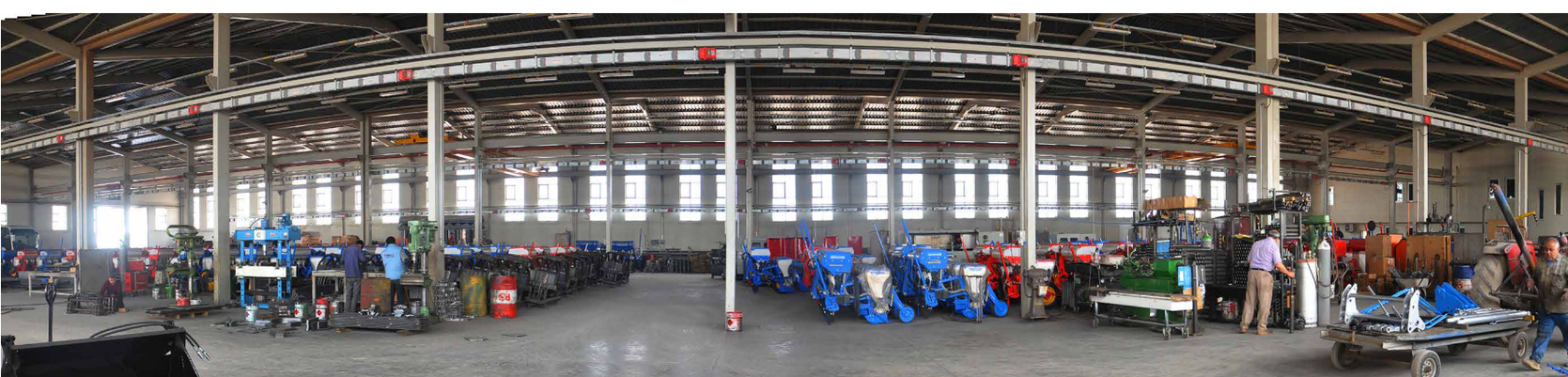
SEKTÖRÜNÜZÜN KONYA'DAKİ KAPASİTESİ NEDİR?
Konya genelinde irili ufaklı olmak üzere 150'ye yakın işyeri bulunmaktadır. Üretim yapan büyük firma olarak bu sayı 50 kadardır. Buralarda istihdam edilen kişi sayısını düşündüğümüzde 1000-1500 arası istihdam saklanmaktadır. Bunun yanı sıra sektörümüzün hammaddesi çelik, demir ve döküm olduğu için, hammadde kullanımı bir hayli fazladır. Ve üretim aşamasında kullandığımız enerji miktarını söyleyecek olursak, oldukça fazla bir elektrik doğalgaz tüketimi gerçekleştiğini söyleyebiliriz.

SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?
Ülkemiz, en büyük üretimini ve ihracatını tarım sektörü üzerinden yapmaktadır. Tarımla uğraşan bir ülkede tarım makinaları olmazsa olmazdır. Gerek üretim aşamasında gerekse üretim sonrasında ülke ve Konya ekonomisine katkımız çok büyüktür.

SEKTÖRÜNÜZÜN İSTİHDAMA KATKISI NEDİR?
Öncelikle Konya genelinde istihdam sayısının fazla olmasına karşın, bu rakamlar bize yetmemektedir. Vasıflı ya da vasıfsız eleman açığı, elaman ihtiyacı her geçen gün artmaktadır. Şu anda istihdam ettiğimiz rakam kadar, sektörümüzün elemana ihtiyacı vardır.

SEKTÖRÜNÜZÜN İHRACATI VAR MIDIR? VARSA HANGİ ÜLKELERE İHRACAT YAPILMAKTADIR?
Başta Kuzey Afrika ülkeleri Mısır, Fas, Sudan, Tunus, Cezayir, Libya olmak üzere Kırgızistan, Kazakistan, Azerbaycan, İran, İngiltere, İtalya, Fransa ve Almanya gibi ülkelere ihracatımız vardır.

SİZCE SEKTÖRÜN ÜÇ BÜYÜK SORUNU NEDİR, BU SORUNLAR NEREDEN KAYNAKLANMAKTADIR?
En büyük sorunlarımız kalifiye eleman sıkıntısı, KDV oranlarındaki farklılıklar ve organize sanayi alanındaki arsaların oldukça pahalı olmasıdır. Kalifiye elaman sıkıntısı hemen hemen her sektörde yaşanan sıkıntılardır. Tarım makinaları imalatı sektöründe de bu sıkıntı kendini oldukça hissettirmektedir. Bunun yanı sıra Hammadde alımında verdiğimiz KDV oranı %18 iken üretim yapıldıktan sonra ürünü satarken aldığımız KDV oranı %8'dir. Aradaki fark oldukça fazladır. Zarar etmeye çok müsait bir farklılık vardır. Bu farlılık üretim yapacak olan sanayicimizin belini bükmektedir ve sanayici işadamlarını zor duruma düşürmektedir. Bu farklılığın yeniden incelenmesi ve düzenlenmesi gerekmektedir. Bir diğer sıkıntı yaşadığımız konu organize sanayi alanlarındaki arsaların çok pahalı olmasıdır. Gerek yeni üretime başlayacak olan sanayicilerimiz gerekse de büyüme kat edecek firmalarımız bu arsaların pahalı olmasından dolayı hedeflerini gerçekleştiremiyorlar. Arsaların uygun şartlarda verilmesi gerekmektedir. Hem ülke ekonomisine hem de Konya ekonomisine katkılarımız daha büyük seviyelere ulaşacaktır.



BİR DEVLET MAYASI: AHİLİK

Yrd.Doç.Dr.Ahmet ATILGAN / KTO Karatay Üniversitesi, İİBF Öğretim Üyesi

Ahiliğin belirleyici bazı hususiyetleri şöyle not edilebilir:

1. Ahilik örgütlü bir iman-ahlak, erdem, feragat ve yiğitlik hareketidir.

2. Sosyal ilişkileri iyileştirme hareketidir.

3. Ahilik sosyologların sözünü ettiği temel sosyal kurumların tümüne karşılık gelen fonksiyonlar icra etmiştir. Ekonomik, siyasi, dini, ailevi fonksiyonlar üstlenmiştir. Boş zaman etkinlikleri icra etmiş, Ahileri her bakımdan eğitmiştir.

4. O dönemde sanatı, sanayii, ticareti ve diğer hizmet sektörlerini esnaf ve zenaatkar kesim temsil ediyordu. Bunların iş tutumu dönemin gelişmeye açık veya kapalı yapısını ifade eder. Bu açıdan Ahilik yenilikçiydi. Çünkü din gelişmeyi emrediyor. Çünkü başkalarının malını taklit etmek Ahilikte yasaktı.

5. Batı kültüründeki rasyonalite ile Ahilik taban tabana çelişkili iki zihniyeti temsil etmektedir. Kapitalist kültürde çıkarcılık, Ahilikte ise feragat esastır. Ahilikten toplam kalite, kurumsal kültürün geliştirilmesi ve yenilikçilik açısından yararlanmamız mümkündür.

6. Zorbalara ve güçlülere boyun eğmemek Ahilik prensipleri arasında en fazla dikkat çeken hususlardandır.

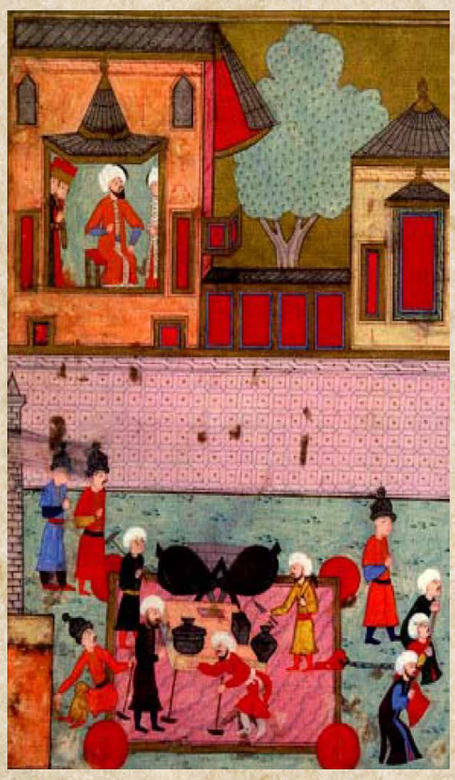
Eğitim, işçi-işveren ilişkileri, yenilikçilik, yiğitlik ve feragat açısından Ahilik, neo-liberalizmin dayattığı sınır tanımaz çıkarcılığa, rekabeti bozan mafya türü yapılanmalara, rekabeti ücretler üzerinden yapan sömürüye ve ağır bir küresel problem haline gelen mobbingçiliğe karşı sonuna kadar insani, iyilikçi ve adaletli bir sosyal refah mayasıdır. AB'de yaşam boyu eğitim 1992'de Lizbon Zirvesi'nde ilke olarak benimsenmiştir. Buna mukabil Ahilik, mensuplarını sürekli eğiten 8 asırlık bir teşkilattır. Peygamberimiz "Müslümanın kardeşini hor görmesi şer olarak kendisine yeter" buyuruyor. Buradan hareketle Ahilik, işçi-işveren ilişkilerini kardeşlik kıvamında gerçekleştirmiştir. Halbuki bugün Batı'da, güya güvenli esneklik şartlarında, güvencesiz çalışma yaygınlaşmaktadır. Sosyal korumalar daralmaktadır. Ücretler baskılanmaktadır. Bu durum gelecek 10-20 yıl içerisinde yeni sosyal istikrarsızlıklar ve ideolojik aşırılıklar doğurabilir. Türkiye'de günümüzde her meslekten herkes, mesleğini icra etmekte gereksiz zorluklarla karşılaşıyor. Çünkü sosyal ilişkilerimiz çok problemli. Ahilik sosyal ilişkileri derviş nezaketi ile mayalamıştır. Şimdilerde, Batı dünyasında sendikalar, toplumsal onaylarını güçlendirme ihtiyacı duymaktadırlar. Üyelerinin ücret ve sosyal hakları için mücadelenin ötesinde, tüm toplumu kapsayıcı hizmetler sunarak, sendikal gerekçelerini güçlendirmek istemektedirler. Bu açıdan bakınca Ahilik, çok fonksiyonlu bir örgüt olarak, çok kuvvetli bir sosyal onay yaratmayı başarmıştır; asırlar boyu başlıca sosyal dinamik olabilmiştir.

TARİHİ GEÇMİŞ

1980'lerden itibaren neo-liberal politikalara bağlı dışlanma, güvencesizlik, işsizlik, artan gelir adaletsizliği ve kalkınmakta olan ülkelerde açlık gibi sorunlar gitgide yoğunlaşmaktadır. Bu da sivil toplum kuruluşlarına olan ihtiyacı arttırmaktadır. Sivil örgütlenmelerde ise töre, din, ahlak, hukuk ve siyasi yapı, kısaca kültürel özellikler belirleyici olmaktadır. Bu açıdan bakıldığında Ahilik dünyanın en başarılı sivil toplum örgütlenmesidir.

Ahilik kültürel-zihni altyapısını Fütüvvet Hareketi'nden almıştır. Fütüvvet Hareketi İslam uygarlığının dinamik bir toplumsal örgütlenme biçimidir. Fütüvvet Hz. Peygamber'in sünnetine tabi olmak diye tanımlanmaktadır. Bir gençlik hareketi olarak gelişmiştir. İslam'ın gaza, cömertlik, dayanışma, dostluk, doğruluk gibi ilkelerini daha yaşanılır kılmak için geliştirilmiştir. Bu hareket, kentlerin gelişmesini ve kentlileşmeyi sağlamıştır. Modern dünyada şehirlerin başbelası olan işsiz-güçsüz anarşi grupları tarihi İslam kentlerinde pek görülmemiştir. Çünkü, kentlileşen İslam toplumlarındaki gençler, İslam ahlakını örgütlü bir yapı içerisinde yaşanılır kılmışlar, böylece kendilerine hayat alanı açmışlardır. Bunlar İslam toplumlarının "genç sosyeteleri"dir.

Ahilik Hareketi'nin sosyal yapıyı geliştirici etkisini daha iyi anlamak için basit bir karşılaştırma yeterlidir. Fransa'da Colbertisme Dönemi diye anılan 17.yy'ın başlarında işçiler uygun olmayan çalışma ortamlarında, 12 saat süren uzun saatler boyunca ve düşük ücretle çalıştırılıyor, her sabah ayine katılmaya zorlanıyordu. İşverenlerin ücret artışı yapmaları kötü örnek sayılıyor ve cezalandırılıyordu. Bu uygulama Fransız devriminin din karşıtı bir açı kazanmasında herhalde etkili olmuştur. Buna mukabil, akşamları zaviyeye giden Ahiler, ahlaki erdemlerle donanmışlar ve erdemli toplumun asırlar boyunca çimentosu olmuşlardır. Ahi ahlakı ile Protestan ahlakını kıyaslamak da bu açıdan öğretici olabilir: Max Weber'e göre Protestan ahlakı kapitalizmin ruhudur. Öyleyse Calvinisme ile Ahilik arasındaki farka bakmak yeterli olur. Ahiler kendilerini bütün tabii ve sosyal çevrelerine iyilikle görevli sayarlardı. Tembelliğe yer yoktu. Çalışacaklar, kendilerini geçindirecekler, güçleri ölçüsünde yoksullara, dara düşenlere, muhtaç yabancılara yardım edeceklerdi. Çalışmalarının en temel sebeplerinden birisi yoksullara yardım edebilmekti. Sadaka iyilik yapmanın ve kulluğun temel araçlarından birisi idi. Oysa Calvinist anlayışta sadaka *"Tanrı'ya saygısızlıktır."* Çünkü yoksula yardım etmek yoksulluğu kalıcı hale getirir. Çalışmayan saygıya layık değildir. Bu yaklaşım çalışmayı yüceltiyor, tembelliği yeriyor ise de, yoksulluk-yardımlaşma meselesinde bencil ve çıkarcı bir kültür yaratmıştır, bu kültürü güçlenmiştir. Batı kültürünün kodlarını kuvvetli biçimde etkilemiştir. Nitekim, neo-liberal anlayış da tam bu doğrultudadır. Esasında Adam Smith, David Riccardo, Robert Malthus gibi klasik iktisatçılar yoksulları koruyan yasalara karşı çıkıyorlardı. Bu tür desteklerin doğum oranını ve işsizliği arttıracağı, ücret düzeyini düşüreceği, bu ortak etkilerle yoksulların sayısını daha da arttıracağı görüşündeydiler. Adam Smith'in ahlak felsefesi profesörü olduğuna ve Robert Malthus'un ise bir papaz olduğuna dikkat etmek lazım. Bu kimlikler, sanayi devriminin ilk evresinde, Batı kültürünün yoksulluğa bakış



açısını gösteriyor sayılabilir. Üniversite ve meslek hayatının önemli bir bölümü Batı'da geçen bir akademisyen dayanışma konusundaki Batılı kültürü şöyle özetliyor: *"Biz dara düştüğümüzde 'ağabeyim var, amcam var, dayım var...' deriz. Batılılarda bu yoktur. Bunlarda kardeş, amca, dayı yoktur. Herkes bir başınadır, yalnızdır. Dolayısıyla Batı'da sosyal güvenlik çok önemlidir."*

Abbasi Halifesi Nasır, Sünni İslam otoritesini ve İmparatorluğunu güçlendirmek istemişti. Bu amaçla,1182-1183 (H.578) tarihinde kendisini fütüvvetin piri ilan etti. Kendi otoritesi ve kontrolü dışındaki fütüvvet birliklerini lağvetti. Halife Nasır Fütüvvet Hareketi'nde sağladığı birlik sayesinde amacına ulaştı. Anadolu Selçuklularının zamanında, 13.yy başlarında, Abbasi Hilafeti tarafından görevlendirilen bazı fütüvvet şeyhlerinin Anadolu'ya gelmesi, burada Fütüvvet Hareketi'ni başlatmıştır. Meslek grupları da Fütüvvet Hareketi içerisinde örgütlenmişlerdir. Ahi Evran diye tanınan Nasıruddîn Mahmud el-Hoyî (1175-1262) tarafından XIII. yüzyılda Anadolu'da Ahi esnaf teşkilâtı kurulmuştur. I. İzzet Keykâvüs ve Alaeddin Keykubat'ın Ahilik teşkilâtına girmeleri ile Anadolu'da Ahiliğin kuruluşu tamamlanmış oldu. Beylikler döneminde Anadolu'daki sosyal ve siyasi şartlar toplum için Fütüvvet Hareketi'ni bir tür sığınak haline getirmiştir. Anadolu'daki zaviyelerin çoğu Ahilere aitti ve Beylikler döneminde kurulmuştu.

Fütüvvet ve Ahilik İslam ahlakının bir kavramsallaştırılma ve hayata geçirilme biçimidir. Mesela *"elini, belini ve dilini korumak"*, Hz. Peygamber'in *"Müslüman elinden ve dilinden Müslümanların güvende olduğu kimsedir"* hadis-i şerifinin Fütüvvet Hareketi'nde formüle edilmesinden ibarettir, denilebilir. Üretim, devletle ilişkiler, fiyat ve standart belirlenmesi, haksız rekabetin önlenmesi, anlaşmazlıkların giderilmesi ve kadıların koyduğu narhın uygulanması Ahi Teşkilatının görevleri arasındaydı.

Ahilik sosyalleştirici, sosyal bütünleşme sağlayıcı bir örgüttür. Göçler, Anadolu'da yeni bir uygarlık yaratma süreci ve siyasi-sosyal kargaşa anaforunda, Ahiler bu çalkantıların savurduğu kitleleri himaye ederek, çok önemli bir sivil toplum örgütü fonksiyonu üstlenmişlerdir. Ahi Teşkilatı Selçuklu ve Osmanlı toplumlarında orta tabakayı taşıyan ve hareketlendiren bir sosyo-ekonomik örgüttür. Ertuğrul Gazi'nin arkadaşları arasında fütüvvet ehlinden Gazi Abdurrahman, Akça Koca, Konur Alp, Turgut Alp, Hasan Alp, Ak Timur, Kara Mürsel, Samsa Çavuş gibi isimlerin bulunması Ahilerin devlet kurucu önemlerini ortaya koymaktadır. Osman Gazi, Orhan Gazi, kardeşi Alaaddin ve 1. Murat Ahi idiler. Fütüvvet kültüründe ve Ahilikte ekonomik faaliyet, Hz. Peygamber'in "hiç kimse, kendi el emeğinden daha hayırlı bir lokma yememiştir" ve "insanların en hayırlısı insanlara faydalı olandır" hadis-i şeriflerine uyma çabasını yansıtır.

Ahilik hedeflerine esas olan bazı hadis-i şerifler şöyledir:

"Ben güzel ahlakı tamamlamak üzere gönderildim."
"Allah'a ve ahiret gününe inanan misafirine ikram etsin."
"Allah işini sağlam yapan kulunu sever."
"Kim bir kötülük görürse eliyle düzeltsin, eliyle gücü yetmezse diliyle düzeltsin, ona da gücü yetmezse kalbiyle buğz etsin."

Ahiler dindarlığı cihanşümul bir doğruluk, merhamet, dayanışma, iyilik, hoşgörü ve kötülüğe karşı mücadele olarak, örgütlü ve organize hale getirmişlerdir. E. Durkheim, insanlar arasında barış ve düzen tesisinin bir ahlak işi olduğunu ve ekonominin bir ahlak disiplinine sahip olmadan yaşayamayacağını belirtiyor. Ona göre, ahlaki kaidelere tabi olmayan bir ekonomide, birbiriyle çarpışan fert hırslarından başka bir şey olamaz. İbn-i Batuta, Ahiler hakkında genel bilgiler verirken, "zorbaların hakkından gelmek hususunda bunların dünyada benzeri yoktur" demektedir. Gerçekten, Ahiler siyasi otorite boşluğu, güvensizlik ve kargaşa dönemlerinde yerel düzeni sağlamış, toplumsal dokunun tahrip olmasını önlemişlerdir. Ahi Teşkilatı gerektiğinde bir tür milis gücü gibi faaliyet göstermiştir. İşgalci ve yağmacı Moğol haydutlarına karşı, başlarında Ahi Evran olduğu halde, Kayseri şehrini savundular. Ankara'da mahalli otorite olarak varlıklarını ortaya koydular. 1360 yılında 1.Murat'a Ankara'yı teslim ettiler. Yine, Osmanlı döneminde Düzmece Mustafa olayında, Bursa'yı O'na karşı savundular. Sultan I. Murad bu teşkilâttan askerî bir güç olarak faydalanmıştı. Fakat, Osmanlı Devleti'nde merkezi yönetim güçlenince, Ahi Teşkilatının rolleri sosyal ve ekonomik amaçları ile sınırlanmıştır. 1300-1450 yılları arasında salt bir esnaf teşkilatına dönüşmüştür. Osmanlı Devleti'nin kuruluş mayasını Ahiler vermişlerdir. Ahi Teşkilatında *"sosyal güvenlik kurumu"* olarak orta sandığı önemlidir. Sandığın sermayesi esnafın bağışları ile aidatlardan, çıraklıktan kalfalığa ve ustalığa geçiş aşamalarında yapılan bir kerelik ödentilerden ve Teşkilat'ın sahip olduğu malların kira gelirlerinden oluşurdu. Teşkilat, sandıklar aracılığıyla, kişiye maluliyet, ölüm, doğal afet hallerinde yardım ederdi. İş kurmaya, iş öğrenmeye, malzeme tedarikine destek olurdu. Sandıktan yoksullara da yardım edilirdi. Ahi Teşkilatının hiyerarşik bir yapısı vardı. Yiğitbaşı, kethüda, naip, şeyh gibi görevliler örgütün faaliyetlerini yönetiyorlardı.

AHİLİKTE EĞİTİM

Ahiler, teşkilatlı bir sosyal güvence ortamında kişilik eğitimi gerçekleştirmiştir. Ahi zaviyelerinde dini, ilmi, edebi bilgilerle, tarih, Kur-an-ı Kerim ve Türkçe, Arapça v.b. diller, ilim ve sanat öğretilirdi. Hat ve musiki dersleri verilirdi. Askerlik ve spor alanlarında da eğitiliyorlardı. Öyle ki, kaabiyetli Ahi çırak ve kalfalarının medrese eğitimine katılmaları mümkündü. Zaviyelerdeki bu eğitimin neticesinde, Ahi esnaf ve sanatkarları, ilmi eserleri okuyabilir ve ilmi mevzular üzerinde fikir yürütebilir seviyeye gelebilirlerdi. Ahiliğin gücü de herhalde buradan geliyordu. Esnaf-zenaatkarı bu kadar eğitimli bir toplum dünyanın efendisi olmayı fazlasıyla hak eder. Ahiliğin kültürel alandaki önemli katkılarından birisi, toplumda bir okuma geleneği oluşturmuş olmasıdır.

Ahilikte sözlü (şifahi) eğitim de önemliydi. Yüzyüze ilişkiler, eğitimi çok etkin kılıyordu. Eğitim yaygın eğitim niteliğinde idi. Ama, kaabiliyetli çırakların-kalfaların medrese eğitimi almalarına da yardım ediliyordu. İstanbul Saraçhane'nin adı, Ahi çırak ve kalfaların Fatih Medresesi'ne gitmelerini kolaylaştırmak için o alanın saraçlara tahsis edilmesinden ileri gelmektedir. Anadolu'nun Türkleşmesi ve İslamlaşmasında çok önemli yeri olan zaviyelerde, müderris, kadı, hatip, hoca, vaiz, silah talimcisi, hattat, şair ve rakkas gibi birçok görevli bulunurdu. Ahiliğin uygarlaştırıcı bir sosyal hareket olarak önemine bir başka açıdan bakmak mümkündür: Günümüzde güya İslam adına, İslam ile hiç alakası olmayan aşırı akımların İslam dünyasını nasıl sarstığı ortadadır. Ahilik tam bir kargaşa ortamında inşaa edici özellikte bir toplumsal hareket geliştirmeyi başarmıştır. Eğitici etkisi kadar ekonomik temeli de sağlam örgütlü bir kültür hareketi yaratmıştır.

EKONOMİK BOYUT

Hangi meslekte ne kadar esnafın faaliyetine izin verilecek, bunun belirlenmesinde Ahi Teşkilatı ile devlet koordinasyon içerisinde çalışıyordu. Burada mikro iktisat açısından kaynakların etkin kullanımını sağlayacak esnek bir planlamadan söz etmek pekala mümkündür. Çalışanların ücretlerini de Teşkilat belirliyordu. Burada Ahilikle doğrudan ilişkili ve dikkat çekilmesi gereken önemli bir sosyal olgu var: Osmanlı esnaf-zenaatkar toplumunda ücretler yüksekti. Çünkü İslam'da işçiye ekonomik şartların belirlediği ortalama bir ücret verilmesi esastır. Herhalde yüksek ücretler, Ahilik sisteminin, sosyal ve siyasal sarsıntılara rağmen, asırlar boyu bir istikrar unsuru olarak kalmasında çok etkili olmuştur. Çünkü yüksek ücretler, emek kalifikasyonunu yükselterek beşeri sermayeyi zenginleştirir, verimliliği arttırır. Beşeri sermaye her alanda güç kaynağıdır. Ahiliğin insani boyutunu kavramak için şu noktaya dikkat edilmelidir: Ahilikte üretim ve ticaret ekonomik olduğu kadar ahlaki bir olgudur. İslam'da ve Ahilikte her şey Allah içindir. İslam'da menfaat ilişkileri rekabete değil, tamamlayıcılık esasına dayanıyordu. Tıpkı Oyun Teorisi'ndeki birlikte gerçekleşen çıkar veya toplamı sıfırdan büyük çıkar durumları gibi. Ahilik bizim diriltici bir tarihi zenginliğimiz olarak önemlidir. Kalite ile ahlak, aidiyet duygusu, müşteriye saygı gibi kavramlar arasındaki ilişki dikkate alındığında, Ahiliğin bugün ne kadar güçlü bir kültür rezervi ve dinamiği olduğu kolayca anlaşılır.

Fütüvvet Hareketi mesleki-ekonomik alanla Ahilik'te ilişkilendirilmiştir. Ahilik Anadolu'yu bizim için fetih yurduna dönüştüren başlıca kültür mayalarımızdan birisidir. Moğol istilalarının önünden kaçarak Anadolu'ya yeni göç dalgaları ile gelen Türklerin önceden gelenlerle başarılı biçimde bütünleşmelerini sağladılar. Tarım, ticaret ve zenaata dayalı yerleşik bir hayat inşaasında Ahilerin payı büyüktür. Ahilik tasavvufla mayalanmış bir meslek hareketidir, meslek birliğidir. Toplumun ihtiyaçlarına göre askeri, siyasi, adli ve yerel görevler de üstlenmiştir. Ahilerin sosyal çevrelerindeki zorbalarla etkili biçimde mücadele ettikleri bilinmektedir. Bu, organize suç örgütlerinin özellikle büyük şehirlerde sosyal istikrarı bozacak etkiler yaratabildikleri günümüzde, önemle üzerinde durulması gereken bir sivil toplum faaliyetidir. Ahilik 1914 yılına kadar Batı dünyasında etkili olan gönüllü sosyal güvenlik sisteminin mükemmel örneğidir. Ancak toplumsal yapının DNA'sını oluşturması Ahiliğin en belirleyici özelliğidir. Ahiliğin tarihi yapısı ile modern iş ilişkilerinde yaygın bir problem alanı olan mobbing arasında iyileştirici bir ilişki kurulması mümkündür. Keza hayat boyu eğitimle Ahilik arasında tam bir uygunluk olduğu görülmektedir. Çünkü Ahi zaviyelerinde sürekli eğitim veriliyordu. Bu eğitimin askeri alanda da gerçekleştiriliyor olması, Ahiliğin siyasal bir niteliği de haiz olduğunu göstermektedir.

Yararlanılan kaynaklar
1. Ahilik, Ahmet Tabakoğlu, http://www.ahilik.net/images/stories/makaleler/ahmettabakoglu.doc
2. Ahiliğin Sosyo-Ekonomik Gelişim Süreci, Namık Sinan Turan, http://www.ahilik.net/images/stories/makaleler/sinanturan.doc
3. Ahilik ve Türk Sosyo-Kültürel Hayatına Katkıları, Anzavur DEMİRPOLAT Gürsoy AKÇA, http://www.turkiyat.selcuk.edu.tr/pdfdergi/s15/demirpolat.pdf
4. Ahilik Teşkilatı ve Günümüz Ekonomisi, Çalışma Hayatı ve İş Ahlakı Açısından Değerlendirilmesi, Nurettin ÖZTÜRK, http://sbe.dpu.edu.tr/7/43.pdf
5. Ahiliğin Tarihsel-Toplumsal Temelleri ve Temel Toplumsal Fonksiyonları- Sosyolojik Yaklaşım, Necmettin ÖZERKMEN, http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/26/916/11414.pdf
6. Din-Ekonomi İlişkisi ve Güncel Arayışlar, Şennur Özdemir, http://dergi.samsunilahiyat.com/Makaleler/2044360064_20072307066.pdf
7. A. Soysal, İşletmelerin Başarısında Ahilik İlke ve Uygulamalarının Önemi: Bir Değerlendirme http://www.ceis.org.tr/dergi/2013mart/makale1.pdf
8. Ömer Lütfi Barkan, İstila Devirlerinin Kolonizatör Türk Dervişleri ve Zaviyeler, Vakıflar Dergisi, s. II, Ankara, 1942, sf. 279-304.
9. André Philip, Histoire des faits économiques et sociaux, Aubier, Paris, 1963

İNDİRİMLİ KURUMLAR VERGİSİ VE DEVLET YARDIMLARI HAKKINDA GELİR VERGİSİ STOPAJI TEŞVİKİ

1) Kurumlar Vergisi Kanununun 32/A Maddesinde Yer Alan İndirimli Kurumlar Vergisi Uygulaması

Kurumlar Vergisi Kanununa 32/A maddesi olarak 5838 sayılı Kanunla eklenen indirimli kurumlar vergisi müessesesinin amacı, kalkınma planları ve yıllık programlarda öngörülen hedeflere uygun olarak, tasarrufları katma değeri yüksek yatırımlara yönlendirmek, üretimi ve istihdamı artırmak, uluslararası rekabet gücünü artıracak büyük ölçekli yatırımları özendirmek, doğrudan yabancı yatırımları artırmak, bölgesel gelişmişlik farklılıklarını gidermek, araştırma ve geliştirme faaliyetlerini desteklemektir.

İndirimli kurumlar vergisi müessesesi ile Ekonomi Bakanlığı tarafından teşvik belgesine bağlanan yatırımlar dolayısıyla elde edilen kazançların düşük oranda vergilendirilmesi öngörülmektedir. 15/06/2012 tarih ve 2012/3305 sayılı "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar"a göre, bölgesel ve büyük ölçekli yatırımlara, Kararda belirtilen indirimli kurumlar vergisi oranları uygulanmaktadır. Karara göre;

• İndirilen kurumlar vergisi veya gelir vergisi tutarı yatırıma katkı tutarına ulaşıncaya kadar indirimli vergi uygulamasına devam edilir.

• Yatırımın kısmen veya tamamen faaliyete geçmesinden sonra devri halinde indirimli vergi oranından devir tarihine kadar devreden, devir tarihinden sonra ise devralan, aynı koşulları yerine getirmek kaydıyla yatırıma katkı tutarının kalan kısmı için yararlanır.

2) Kurumlar Vergisi Kanununun Geçici 4. Maddesinde Yer Alan Teşvik Uygulaması

Kurumlar Vergisi Kanununa 5838 sayılı Kanunla eklenen geçici 4. maddeye göre; münhasıran tekstil, konfeksiyon ve hazır giyim, deri ve deri mamulleri sektörlerinde faaliyette bulunanlardan üretim tesislerini Bakanlar Kurulunca belirlenen illere 31/12/2010 tarihine kadar nakleden ve asgari 50 kişilik istihdam sağlayan mükelleflerin, bu illerdeki işletmelerinden sağladıkları kazançlar için nakil tarihini izleyen hesap döneminden itibaren beş yıl süreyle kurumlar vergisi oranı % 75 indirimli olarak uygulanır. Bu teşvikten gelir vergisi mükellefleri de yararlanır.

DEVLET YARDIMLARI HAKKINDA GELİR VERGİSİ STOPAJI TEŞVİKİ

Bakanlar Kurulunca istatistiki bölge birimleri sınıflandırması, kişi başına düşen milli gelir veya sosyoekonomik gelişmişlik düzeyleri dikkate alınmak suretiyle belirlenen illerde yapılacak yatırımlar için Ekonomi Bakanlığı tarafından düzenlenen yatırım teşvik belgeleri kapsamında; bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 31/12/2023 tarihine kadar gerçekleşen yatırımlarda teşvik belgelerinde öngörülen ve fiilen istihdam edilen işçilerin ücretlerinin sanayi kesiminde çalışan 16 yaşından büyük işçiler için uygulanan asgari ücretin brüt tutarına tekabül eden kısmı üzerinden hesaplanan gelir vergisi, yatırımın kısmen veya tamamen işletilmesine başlanılan tarihten itibaren 10 yıl süreyle verilecek muhtasar beyanname üzerinden tahakkuk eden vergiden terkin edilmektedir.

Kaynak: http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1079&uid=W7DP2HUVX37LB1WJ&type=madde

Senegal

Ülke Profili	
Nüfus	14,1 milyon kişi (2013 tahmini)
Yüzölçümü	196.722 km²
Başkent	Dakar (2.583 bin)
Kişi Başına Düşen GSYİH (SGP)	1.945 ABD Doları (2012 tahmini)
Döviz Kuru	1 ABD doları = 471,91 CF Afr
Telefon Kodu	+221
Başlıca Şehirler	Thies (274 bin), Mbour (216 bin), Kaolack (180 bin)

SENEGAL ORTA AFRİKA'NIN BATISINDA ATLAS OKYANUSU KIYISINDA GİNEUA-BİSSE VE MORİTANYA ARASINDA YER ALIR. TOPLAM 196 BİN KM² YÜZÖLÇÜMÜ İLE 531 KM KIYI UZUNLUĞUNA SAHİPTİR. BAŞKENT DAKAR CAPE VERDE PENİSULASI'NDA ATLAS OKYANUSU KIYISINDADIR. SENEGAL AFRİKA ÜLKELERİ ARASINDA EN ÇOK BATILILAŞMIŞ ÜLKEDİR. KOMŞU ÜLKELER; MORİTANYA, MALİ, GAMBİYA, GİNE VE GİNE-BİSSEAU ŞEKLİNDEDİR.

Genel Ekonomik Durum

Ölçekleri küçük olmakla birlikte, Senegal ekonomik bakımdan bulunduğu bölgede en başarılı ülke konumundadır. Bu başarının temeli 1994 yılında başlatılan ve önceki ekonomi politikalarına göre şok sayılacak tedbirler içeren yapısal reformlara dayanmaktadır. Bunlar arasında kamu tarafından belirlenmekte olan fiyatların serbest bırakılması ve kamu teşviklerinin kaldırılması önemli yere sahiptir. Ekonomi kısa vadede gerileme yaşamış, fakat ardından toparlanarak kararlı bir büyüme çizgisine girmiştir. 2011 ve 2012 yıllarında sırasıyla % 2,6 ve % 3,7 büyüme gerçekleştiren ülkenin 2013 yılında % 4,1 oranında büyüme oranını yakalayacağı tahmin olunmaktadır. 2014 ve 2015 yılları için ise sırasıyla % 4,6 ve % 4,8'lik büyüme projeksiyonları yapılmaktadır. Özel sektör faaliyetleri GSYİH'nın % 80'inin üzerindedir. Hizmetler sektörü bu faaliyetlerde %62 pay ile ağırlıklı bir yere sahiptir. Tarım sektörü ülkede halen %75'in üzerinde pay ile en çok istihdamın yer aldığı sektördür. Bu işgücü mevsimsel iklim ve hava koşullarının tarım için elverişli olmasıyla doğrudan ilişkilidir. Bu bakımdan istihdam konusunda güvence bulunmamaktadır. İşsizlik oranı da %45'in üzerinde oldukça yüksek düzeydedir. Özellikle genç nüfus işsizlik konusunda daha büyük sıkıntı içindedir. Bu durum, Avrupa ülkelerine yasa dışı göç olgusunu da tırmandırmaktadır. Senegal'in önemli ihraç ürünleri arasında fıstık yağı, balık, petrol ürünleri, fosfat ve pamuk yer almaktadır. Ayrıca demir cevheri, altın ve titanyum gibi doğal kaynakları bulunmaktadır. Başlıca ihraç ülkeleri; Mali, Hindistan ve Fransa'dır. İthalatta ise önemli ticaret ortakları Fransa ve Nijerya'dır. İthalatta başlıca ürünler sanayi ve tarımsal sanayi ile madencilik ürünlerinden oluşmaktadır.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Senegal yılda 300 milyon doları aşan miktarlarda doğrudan yabancı sermaye yatırımı çekmektedir. Birleşmiş Milletler'in 2013 Dünya Yatırım Raporu'na göre 2012 yılı itibarıyla Senegal'in doğrudan yabancı sermaye stoğu sadece 338 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu da Senegal'in Afrika'da en az doğrudan yabancı sermaye çeken ülkelerden biri olduğunu göstermektedir. Batı Afrika'da bile doğrudan dış yatırımlarda 9. sırada bulunmaktadır. Pazarda hali hazırda egemenliği ve etkinliği açık bir şekilde görülen Fransa, Senegal'in en büyük ticari ortağı olmanın yanı sıra ülkeye en fazla yatırım yapan ülkedir. Fransız yatırımları; telekomünikasyon hizmetleri, petrol dağıtım, gıda üretim, bankacılık, turizm, deniz taşımacılığı, gayrimenkul, bilgisayar, genel ithalat-ihracat, otomotiv gibi sektörlerde yoğunlaşmaktadır. Diğer ülkelerin de benzer alanlara önem verdiği görülmektedir.

Temel Sosyal Göstergeler	
Resmi Adı	Senegal Cumhuriyeti
Devlet Şekli	Cumhuriyet (Başkanlık Sistemi)
Nüfus	14,1 milyon (2013 tahmini)
Dil	Fransızca (Resmi), Wolof, Serer, Pular, and Diola
Din	Müslüman %95, Animist %3, Hristiyan %2
Başkent	Dakar (2.583 bin)
Yüzölçümü	196,161 km2
Başlıca Şehirleri	Thies (274 bin) Mbour (216 bin) Kaolack (180 bin),
Etnik Yapı	Wolof %44, Peulh/Fulani %24, Serer %15, Diola %6 ve Mandingo %5
The Economist Intelligence Unit Country Report, Senegal, 1st Quarter 2014	

Temel Ekonomik Göstergeler					
	2011 [a]	*2012 [b]*	*2013 [b]*	*2014 [c]*	*2015 [c]*
GSYİH (milyon dolar)	14.448,4	14.159,7	15.150,2	15.322,1	15.982,8
Reel büyüme (%)	2,6	3,7a	4,1	4,6	4,8
Kişi başına GSYİH (PPP, dolar)	1.867 b	1.912	1.969	2.043	2.122
Tüketici enflasyonu (dönem sonu, %)	2,7	1,2 a	1,3	1,4	1,8
Döviz kuru (CFAfr: 1 $, ortalama)	471,87	510,53	493,99	511,47	520,60
İhracat (fob-milyon dolar)	2.413 b	2.382	2.589	2.642	2.741
İthalat (fob-milyon dolar)	5.392 b	5.733	5.796	5.497	5.554
Cari işlemler dengesi (milyon dolar)	1.459 b	1.618	1.538	1.198	1.146
The Economist Intelligence Unit Country Report, Senegal, 1st Quarter 2014					

Yatırımlarda Öncelikli Alanlar

Ülkede yürütülen mevcut programlarda sağlık, eğitim, taşımacılık, enerji ve su yatırım için dikkat çeken alanlar olarak görülmektedir. Diğer taraftan, altyapı ve inşaat en fazla yatırım yapılan sektörler olarak; özellikle ulaştırma sisteminin rehabilitasyonu yönünde Dünya Bankası tarafından desteklenen projeler vardır. Tarım, ambalaj, tekstil, ayakkabı, oto yedek parçası, beyaz eşya gibi konularda küçük ölçekli yatırımlar yapılabilir. Yabancı sermaye yatırımları konusunda herhangi bir kısıtlama ya da yerli ortak şartı aranmamaktadır. Yatırım konusunda detaylı bilgi Senegal'in yatırımla ilgili kurumu olan APIX'den alınabilir.

Dış Ticaret

Senegal'in başlıca ihraç ürünleri; petrol yağları, başta balık olmak üzere çeşitli su ürünleri, altın, çimento, fosforik asit, yerfıstığı yağı, sigara, sabun, demir ve çelik, tütün ve pamuktur. Bu ürünlerden petrol yağları, demir ve çelik ve çimento Senegal'in aynı zamanda en çok ithal ettiği ürünler arasında yer almaktadır. İhracat yapılan başlıca ülkeler; Mali, Hindistan, İsviçre, Fransa, Gine, Gambia, Moritanya, İspanya, Fildişi Sahili, Gine Bissau, İtalya ve Lübnan'dır. Senegal'in başlıca ithal ürünleri; petrol yağları, ham petrol, pirinç, binek otomobilleri, buğday, ilaç, süt ve krema, petrol gazları, demir-çelik ürünleri, telefon cihazları, kamyonlar, şeker, soya yağı, iş makineleri ile bunların aksam ve parçaları, taşkömürü ve çimentodur. Senegal'in ithalat yaptığı en önemli ülke Fransa'dır. Fransa'yı Nijerya ve Çin takip etmektedir. Senegal, tarihi ilişkileri nedeniyle en önemli ticari ortağı olan Fransa'dan her türlü ürünü ithal ederken, Nijerya'dan hemen hemen sadece ham petrol ithal etmektedir. Hollanda, İngiltere, İspanya, Tayland, Brezilya, ABD, Hindistan, Japonya ve Fildişi Sahili Senegal'in en çok ithalat yaptığı diğer ülkelerdir. Mevsim koşulları ve kolay ulaşım imkanları değerlendirildiğinde Senegal, AB pazarına tarım ürünleri ihracatı bakımından avantajlı konumda bulunmaktadır. Ancak, AB'nin uyguladığı standartlara ulaşmada sorunları bulunmaktadır.

Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon Dolar)					
	2011 [a]	2012 [b]	2013 [b]	2014 [c]	2015 [c]
İhracat FOB	2.413 [b]	2.382	2.589	2.642	2.741
İthalat FOB	5.392 [b]	5.733	5.796	5.497	5.554
Dış ticaret hacmi	7.805	8.115	8.385	8.139	8.295
Dış ticaret dengesi	-2.978 [b]	-3.351	-3.208	-2.855	-2.812
The Economist Intelligence Unit Country Report, Senegal, 1st Quarter 2014					

Dış Ticaret Politikası

Senegal Batı Afrika'da diğer ülkeler ile de ticaret yapılabilmesine imkan tanıyacak önemli bir jeopolitik konuma sahiptir. Senegal pazarı Batı Afrika pazarına giriş için önemli bir kapı konumundadır. Son yıllarda Çin ve İran dahil bir çok ülkenin Senegal ile işbirliği imkanlarını araştırması da benzeri nedenlerden kaynaklanmaktadır. UEMOA üyesi ülkeler arasında tarife ve tarife dışı engellerin tümü 1 Ocak 2000'den itibaren kaldırılmıştır. Bu çerçevede değerinin en az yüzde 60'ı UEMOA kökenli olan sanayi ürünleri de UEMOA ürünü sayılmakta ve bu ürünlerin UEMOA içi dolaşımına tarife uygulanmamaktadır. Diğer taraftan, üçüncü ülkelerden yapılan ithalatta uygulanan tarife dışı engeller az da olsa mevcuttur. Kanunlara ve kamu ahlakı ve düzenine uygun olmayan ürünlerin ithalatına izin verilmemektedir. Hayvansal gıda ürünleri ithalinde; menşeini gösteren belge, sağlık sertifikası istenmektedir. Bitkisel ürünlerde ise, Tarım Bakanlığı tarafından düzenlenen bitki sağlığı sertifikası aranmaktadır. Ayrıca, kalite belgesi ve gıda güvenliği, hayvan sağlığı, bitkilerin korunması, insanların hayvansal ve bitkisel hastalık ve ilaçlardan korunması vb. amaçlarla uluslararası standartlara uygunluk aranmaktadır. Diğer taraftan, ithal edilen malların kontrolü için bir program uygulamaya konulmuştur. Buna göre; Senegal'e ithal edilen mallar, sevk edilmeden önce, ihraç ülkesinde; Senegal topraklarındaki kontrol, hakkı saklı kalmak üzere uzmanlaşmış ve devletçe yetkili kılınan bir şirket (hali hazırda COTECNA) tarafından;

- kalite
- miktar
- fiyat
- birim başına fiyat listesi açısından incelemeye tabi tutulmaktadır.

Türkiye ile Ticaret

Türkiye ile Senegal arasındaki ikili ticaret son 10 yıldır istikrarlı bir şekilde artmaktadır ve Türkiye dış ticaret fazlası vermektedir. Küresel ekonomik krizin akabinde 2010-2012 döneminde Senegal'e ihracatımız % 54,1 oranında artarken, aynı dönemde Senegal'den ithalatımız ise % 49,3 oranında artmıştır. Ancak ihracatımıza kıyasla ithalatımız çok düşük rakamda seyretmektedir. Senegal'e ihracatımız 2013 yılında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla -% 7,1 oranında azalmak suretiyle 119,3 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2013 yılında Türkiye-Senegal dış ticaret hacmi ise bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla -% 4,3 oranında gerileyerek 124,9 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye-Senegal Dış Ticaret Değerleri (1000 Dolar)				
Yıl	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
2000	10.037	68	9.969	10.105
2001	13.411	180	13.232	13.591
2002	19.112	270	18.842	19.381
2003	26.676	137	26.539	26.812
2004	25.520	89	25.431	25.610
2005	34.951	462	34.489	35.413
2006	40.437	577	39.860	41.014
2007	65.108	1.632	63.476	66.740
2008	90.008	1.877	88.132	91.885
2009	95.379	1.489	93.890	96.869
2010	83.314	1.449	81.865	84.762
2011	155.021	2.509	152.512	157.530
2012	128.374	2.163	126.211	130.536
2013	119.334	5.620	113.714	124.954
2013 (Ocak-Temmuz)	71.089	4.345	66.744	75.434
2014 (Ocak-Temmuz)	110.528	2.856	107.672	113.383
Kaynak: TÜİK				

İhracat

Senegal'e ihracatımız 2013 yılında bir önceki yılın aynı dönemine göre % 7 oranında azalarak 119,3 milyon dolar seviyesine gerilemiştir. İhracatımızda en önemli yeri, başta demir-çelik ürünleri olmak üzere, hijyenik havlular, plastik ambalaj malzemeleri, unlu mamüller, maya, şeker ve makarna diğer önemli ihraç ürünleridir.

Türkiye'nin Senegal'e İhracatında Başlıca Ürünler (Dolar)				
GTİP	ÜRÜN ADI	2011	2012	2013
7213	Demir veya Alaşımsız Çelikten Filmaşin (Sıcak Haddelenmiş, Kangal Halinde)	45.338.715	21.478.661	20.012.769
7216	Demir veya Alaşımsız Çelikten Profiller	16.547.910	16.026.289	14.473.071
7214	Demir veya Alaşımsız Çelikten Çubuklar (Dövülmüş, Sıcak Haddelenmiş, Haddeleme İşleminden Sonra Burulmuş	18.930.258	17.577.585	7.264.536
9619	Hijyenik Havlular ve Tamponlar, Bebek Bezleri ve Benzeri Hijyenik Eşya		3.738.208	5.522.523
3923	Plastiklerden Eşya Taşınmasına veya Ambalajlanmasına Mahsus Malzeme, Tıpa, Kapak, Kapsül	4.255.063	3.298.583	5.172.345
1905	Ekmek, Pasta, Kek, Bisküvi ve Diğer Ekmekçi Mamüller, Hosti, Boş İlaç Kapsülü Mühür Güllacı, Pirinç	9.009.820	5.153.968	4.529.175
2102	Mayalar ve Cansız Diğer Tek Hücreli Mikroorganizmalar	2.267.589	2.638.057	2.959.199
1701	Kamış/Pancar Şekeri ve Kimyaca Saf Sakkaroz (Katı Halde)		109.871	2.524.366
1902	Makarnalar ve Kuskus	1.517.278	1.783.757	2.258.199
7208	Demir veya Alaşımsız Çelikten Yassı Hadde Ürünleri (Genişlik >= 600 Mm) (Sıcak Haddelenmiş)	1.987.898	2.998.526	2.167.390
7308	Demir Veya Çelikten İnşaat Ve İnşaat Aksamı, İnşaatta Kullanılmak Üzere Hazırlanmış Demir Veya Çelik	564.347	1.656.063	1.994.728
1108	Nişastalar ve İnülin	676.182	844.829	1.936.300
8418	Buzdolapları, Dondurucular ve Diğer Soğutucu ve Dondurucu Cihazlar ve Isı Pompaları	1.399.030	1.919.860	1.619.264
7209	Demir veya Alaşımsız Çelikten Yassı Hadde Mamulleri (Genişliği > 600 Mm, Soğuk Haddelenmiş,	316.318	1.396.099	1.550.633
3924	Plastikten Sofra, Mutfak, Ev, Sağlık veya Tuvalet Eşyası	898.491	1.344.072	1.501.117
8537	Elektrik Kontrol, Dağıtım Tabloları, Panolar, Konsollar, Kabinler, Diğer Mesnetler ve Sayısal Kontrol Üniteleri	539.775	398.141	1.449.149
9406	Prefabrik Yapılar	686.804	65.458	1.350.348
3401	Sabunlar, Yüzey Aktif Organik Ürünler ve Müstahzarlar	1.685.686	1.670.114	1.177.136
2106	Tarifenin Başka Yerinde Yer Almayan Gıda Müstahzarları	1.506.290	1.079.430	1.117.710
8507	Elektrik Akümülatörleri (Bunların Separatörleri Dahil)	328.902	396.097	1.107.705
7321	Demir veya Çelikten Sobalar, Mutfak Soba ve Ocakları, Barbekü, Mangal, Gaz Ocakları vb. ile Bunların	678.460	1.053.348	1.013.964
8708	Karayolu Taşıtları İçin Aksam, Parça ve Aksesuarlar	517.302	450.425	1.008.345
3920	Plastikten Diğer Levha, Plaka, Şerit, Film, Folye (Gözeneksiz)	808.404	718.216	972.944
5702	Dokunmuş Halılar ve Dokumaya Elverişli Maddelerden Diğer Yer Kaplamaları	876.799	759.208	941.240
3307	Traş Müstahzarları, vücut Deodorantları, Banyo Müstahzarları, Tüy Dökücüler, vb.	178.978	694.729	893.908
2710	Petrol Yağları ve Bitümenli Minerallerden Elde Edilen Yağlar	647.652	1.912.554	890.381
1516	Hayvansal ve Bitkisel Yağlar ve Bunların Fraksiyonları	484.191	1.579.896	862.226
7215	Demir veya Alaşımsız Çelikten Diğer Çubuklar	954.909	1.074.333	832.341
6305	Eşya Ambalajında Kullanılan Torba ve Çuval	602.637	783.162	770.994
3507	Enzimler, Müstahzar Enzimler	458.624	476.896	729.991
1806	Çikolata ve Kakao İçeren Diğer Gıda Müstahzarları	518.309	703.317	726.000
8438	Yiyecek ve İçeceklerin Sınai Amaçlarla Hazırlanması veya İmaline Mahsus Makina ve Cihazlar	63.040	315.923	705.303
1103	Bulgur, İrmik, Topak Halinde Hububat ve Pelletler	4.832.230	5.328.869	698.742
4011	Kauçuktan Yeni Dış Lastikler	990.777	749.484	682.125
8901	Yolcu, Gezinti Gemileri, Feribotlar, Yük Gemileri, Mavnalar ve İnsan veya Yük Taşımaya Mahsus Benzer			620.000
9405	Diğer Aydınlatma Cihazları, Işıklı Panolar, Işıklı Tabelaları ve Benzer Eşya ve Bu Eşyanın Aksam ve Parçaları	237.935	326.431	616.159
9403	Diğer Mobilyalar ve Bunların Aksam ve Parçaları	389.559	313.283	614.331
1507	Soya Yağı ve Fraksiyonları (Kimyasal Olarak Değiştirilmemiş)			597.854
8477	Kauçuk veya Plastiğin İşlenmesine veya Kauçuk veya Plastikten Eşyanın İmaline Mahsus Diğer Makina	3.510	1.423.822	567.679
8474	Toprak, Taş, Metal Cevheri vb. Ayıklama, Eleme, Tasnif, Ayırma, Yıkama, Kırma, Öğütme, Yoğurma,	264.644	121.609	545.460
Diğerleri		33.056.961	24.014.434	22.356.168
TOPLAM		155.021.277	128.373.607	119.333.818
Kaynak: TÜİK				

Türkiye'nin Senegal'den İthalatında Başlıca Ürünler (Dolar)				
GTİP	ÜRÜN ADI	2011	2012	2013
2711	Balıklar (Taze veya Soğutulmuş)	1.401.701	1.765.631	1.951.174
2710	Diğer Yağlı Tohumlar ve Meyveler			1.740.898
2701	Tabii Kalsiyum Fosfatlar, Tabii Aluminyum Kalsiyum Fosfat ve Fosfatlı Tebeşir			1.000.204
2709	Arazi Ölçme, Hidrografik, Oşinografik, Hidrolojik, Meteorolojik veya Jeofizik Alet ve Cihazları;			289.977
7207	Fiziksel-Kimyasal Analiz Alet-Cihazlar; Akışkanlık, Genleşme vb. Ölçü Cihazlar; Isı-Işık-Ses Ölçme	43.172	72.551	224.900
7601	Elektronik Entegre Devreler	47.912		217.184
7204	Pamuk (Karde Edilmemiş veya Penyelenmemiş)		135.112	52.415
1001	Balıklar (Dondurulmuş)			50.590
1512	Sığır (Bufalo Dahil) ve At Cinsi Hayvanların Ham Post ve Derileri			15.389
7208	Elektrik Transformatörleri, Statik Konvertörler (Örneğin; Redresörler) ve Endüktörler		2.402	12.087
7408	Borular, Kazanlar, Tanklar, Depolar Ve Benzeri Diğer Kaplar İçin Musluklar, Valfler (Vanalar)	7.996	20.265	10.507
1005	Kabuklu Hayvanlar (Canlı, Taze, Soğutulmuş, Dondurulmuş, Kurutulmuş, Tuzlanmış veya Benzer İşlem Görmüş Ürünler	112.125	6.810	9.734
7209	Sıvılar İçin Pompalar (Ölçü Tertibatı Olsun Olmasın) ve Sıvı Elevatörleri	42.440		9.273
3102	Tütün/Tütün Yerine Geçen Maddelerden Purolar, Sigarillolar ve Sigaralar	6.958	6.315	9.044
2814	Adi Metalden Elektrikli Olmayan Zil, Çan, Gong, Heykelcikler, Süs Eşyası, Çerçeve, Ayna vb.			7.165
2601	Kendine Özgü Bir Fonksiyonu Olan Diğer Makinalar ve Mekanik Cihazlar			4.452
4412	Yumuşakçalar (Canlı, Taze, Soğutulmuş, Dondurulmuş, Kurutulmuş, Tuzlanmış vs.)		60.758	4.141
7201	Hurma, İncir, Ananas, Avokado ve Guava Armudu, Mango ve Mangost (Taze/Kurutulmuş)			2.733
3105	Alet Ve Cihaz İçin Monte Edilmiş Mercek, Prizma, Ayna ve Optik Elemanlar (Optik Tarzda İşlenmiş Camdan Ürünler)	2.305	607	1.944
2306	Diğer Bitkisel Sabit Yağlar ve Bunların Fraksiyonları (Kimyasal Olarak Değiştirilmemiş)		3.218	1.535
4801	Oturmaya Mahsus Mobilyalar ve Bunların Aksam ve Parçaları			1.254
7203	Plastikten Diğer Eşya		8.014	959
2905	Transmisyon Milleri, Kranklar; Yatak Kovanları ve Mil Yatakları; Dişliler ve Sistemleri; Vidalar;	309	320	558
2302	Hava veya Vakum Pompaları, Hava Veya Diğer Gaz Kompresörleri, Fanlar, Aspiratörü Olan Havalandırmaya			443
7225	Sadece veya Esas İtibariyle 84.07 veya 84.08 Pozisyonlarındaki Motorların Aksam ve Parçaları	1.201	490	391
7202	Bir veya İki Yüzü Kaolin (Çin Kili) veya Diğer İnorganik Maddeler ile Sıvanmış Kağıt ve Kartonlar			366
4002	Plastikten Diğer Plakalar, Levhalar, Yapraklar, Filmler, Folyeler ve Şeritler			204
2926	Plastikten Hortumlar, Borular ve Bağlantı Elemanları (Manşon, Nipel, Dirsek, Flanşlar, vb.)			160
7211	Yer Fıstığı	673		
2803	Bitki ve Bitki Kısımları (Esas Olarak Parfümeride, Eczacılıkta vs. Kullanılan)	8.563		
7403	Soslar ve Müstahzarları; Çeşni/Lezzet Verici Karışımlar; Hardal Unu, İrmiği ve Hazır Hardal		136	
4804	Tarifenin Başka Yerinde Yer Almayan Mineral Maddeler		44.487	
2902	Tedavide veya Korunmada Kullanılmak Üzere Hazırlanan İlaçlar (Dozlandırılmış)		214	
7801	Sanayide ve İçecek İmalinde Hammadde veya Koku Verici Maddeler ve Karışımlar		209	
2303	Diğer Müstahzar Tutkallar, Yapıştırıcılar		406	
7226	Enzimler, Müstahzar Enzimler		103	
4407	Plastiklerden Eşya Taşınmasına veya Ambalajlanmasına Mahsus Malzeme, Tıpa, Kapak, Kapsül		206	
3901	Sertleştirilmemiş Vulkanize Kauçuktan Diğer Eşya	228	941	
2915	Koyun ve Kuzuların Dabaklanmış veya Crust (Ara Kurutmalı) Derileri	743.759	5.205	
3908	Diğer Hayvanların Dabaklanmış veya Crust (Ara Kurutmalı) Post ve Derileri	38.890		
Diğerleri		50.742	28.377	0
TOPLAM		2.508.974	2.162.777	5.619.68
Kaynak: TÜİK				

İthalat

Genel ithalatımız içinde çok düşük bir paya sahip olan Senegal'den düzenli olarak sadece balık ithal edilmektedir. Zaman zaman ham deri ithalatı gerçekleştirilmektedir. 2013 yılında ise yağlı tohum ithalatı olmuştur.

Genel Değerlendirme ve Öngörüler

Senegal, Afrika'nın batısında oldukça stratejik bir konumda olan ve bu konumu itibariyle de geniş bir hinterland'e sahip bir ülkedir. Ülke ekonomisi tek başına düşünüldüğünde büyüklüğü sınırlı gibi görünse de, Senegal'i sadece Senegal pazarı olarak ele almayıp, WEAMU bünyesinde gerçekleştirilen gümrük birliği çerçevesinde daha geniş pazarlara açılmak için uygun bir üs olarak değerlendirmek gerekmektedir.

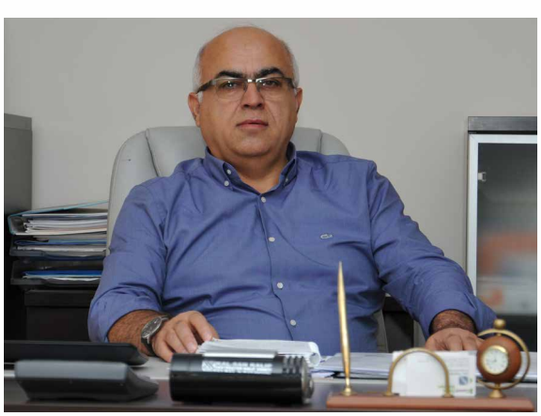
Senegal Batı Afrika'ya açılmak için kullanılabilecek en uygun kapıdır. Dünyadaki rekabet ortamının gittikçe arttığı bir durum söz konusudur. Bu ortamda; gelişmekte olan pazarlar, gelişmekte olan ülkeler için gelişmiş pazarlardan daha fazla bir potansiyele sahip olmaktadırlar. Bu sebeple Senegal, değerlendirilmesi gereken bir ülke olarak karşımıza çıkmaktadır.
Bununla beraber, Türkiye ile Senegal arasındaki ekonomik ilişkilerin çeşitli sebeplerle oldukça zayıf olduğu görülmektedir. Son zamanlarda iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesi için yoğun çalışmalarda bulunulmakta ve karşılıklı heyet ziyaretleri gerçekleştirilmektedir. İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin gelişmesine yönelik güçlü bir potansiyelin var olduğu düşünülmektedir.

Kaynaklar: 1- http://www.ibp.gov.tr/pg/section-pg-ulke.

KONYALI GİRİŞİMCİDEN ENERJİ TASARRUFLU ELEKTRİKLİ ISITICI

Röp: Resul BOLAT
Fot: M. Fatih ÖZSOY

TASAŞ GRUBUNA BAĞLI RADİATHERM ALÜMİNYUM RADYATÖR YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET KAZANCI; "TÜRKİYE'DE İLK DEFA YÜKSEK DERECEDE ENERJİ TASARRUFU SAĞLAYAN ELEKTRİKLİ ISITICI VERA'YI ÜRETTİKLERİNİ VE HİÇBİR EKSTRA MASRAFA GEREK KALMADAN KOLAY KURULUMA SAHİP OLDUĞUNU, HER BİREYİN İSTEK VE ZEVKİNE HİTAP ETTİĞİNİ " SÖYLEDİ. KAZANCI, ÜRÜNÜN İÇERİSİNDEKİ ÖZEL JELİ SAYESİNDE SÜREKLİ VE KALICI BİR ISI SAĞLADIĞINI, BU JEL SAYESİNDE DİĞER ELEKTRİKLİ ISITICI CİHAZLARI GİBİ HAVADAKİ OKSİJENİ TÜKETMEDİĞİNİ, NEM ORANINI DÜŞÜRMEDİĞİNİ VE HAVADA KURULUK YAPMADIĞINI İFADE ETTİ.GELİŞTİRDİKLERİ ELEKTRİKLİ ISITICININ TÜV VE GAZİ ÜNİVERSİTESİ TEST SONUÇLARINA GÖRE 24 SAATLİK ZAMAN DİLİMİNDE MAKSİMUM 12 KW.(3,6 KRŞ) ELEKTRİK HARCADIĞINI, İÇERİSİNDEKİ ÖZEL JELİ VE ÖZEL TASARIMIYLA DAHA KALİTELİ VE KALICI BİR ISI SAĞLADIĞINI VE İNSAN SAĞLIĞI AÇISINDAN HERHANGİ BİR ENGEL TEŞKİL ETMEDİĞİNİ BELİRTEN KAZANCI ÜRETTİKLERİ ÜRÜNLE İLGİLİ SORULARIMIZI YANITLADI.



Ürettiğiniz elektrikli ısıtıcı ile ilgili bilgi verir misiniz?
Doğalgaz ihtiyacı duymadan, doğalgaz tesisatına gerek kalmadan, bulunduğu ortamı düşük elektrik kullanım miktarıyla çok daha kaliteli ve uzun süreli kalıcı ısı bırakan ve %100 enerji tasarrufu sağlayan alüminyumdan yapılmış modern elektrikli ısıtıcı ürettik. Bu ısıtıcımızın ismi de Vera'dır.

VERA'yı yapma fikri nasıl ortaya çıktı?
Günümüz dünyası, nüfusun hızlı bir şekilde artmasına bağlı olarak, kendi doğal kaynakları hızla tükenen, alternatif enerji kaynaklarında yetersiz kalan bir dünya da bu ihtiyaçlara yönelik tasarrufu sağlamak gerekmektedir. Enerji tasarrufu günümüzde araştırılıp geliştirilen bir çalışmadır. Enerji tasarrufunda ısı sistemleri olarak yer alarak kullanımını arttırmak, hem ülke ekonomisindeki enerji tüketimini ve ihtiyacını azaltarak hem de dünya üzerindeki enerji ihtiyacını azaltmak en büyük amacımızdır. Bunun yanı sıra ev değişikliği yapıldığında kişinin kendi isteklerine ve zevklerine hitap edecek bu konforu yaşatabilecek bir ısıtma sisteminin gerekliliği fazlasıyla hissedilmesi bu alanda yeniliklerle birlikte ortaya çıkmamızın temel sebebidir.

Ürettiğiniz ürünün diğer ısı cihazlarından farkı nedir?
Bizim ürettiğimiz ısıtıcının diğer ısıtıcı aletlerinden ve doğalgaz sistemiyle çalışan ısıtıcılardan farkı diğer ısıtıcılara nazaran sıcaklığı hızlı ve eşit yayması, problemsiz ve sessiz çalışması, %100 enerji verimliliği sağlamasıdır. Bunların yanı sıra ayrıca müşterilerimizin evinin rengine göre renk seçimi, müşteri isteğine göre tasarım yapılabilmektedir. İçerisindeki özel jeli sayesinde sürekli ve kalıcı bir ısı sağlamaktadır. Bu jel sayesinde diğer elektrikli ısıtıcı cihazları gibi havadaki oksijeni tüketmez, nem oranını düşürmez ve havada kuruluk yapmaz. Hem insan sağlığı açısından hem de enerji tasarrufu açısından önem taşıyan bir cihazdır. Isıyı bulunduğu ortama eşit şekilde dağıtır ve sabitler.

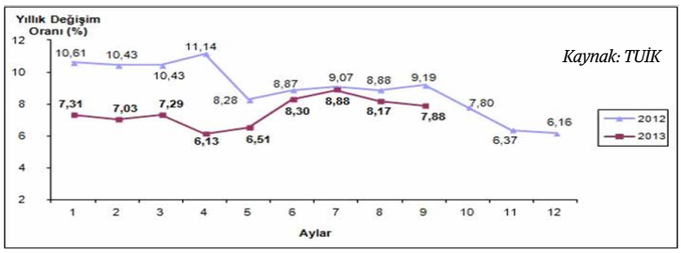
VERA'nın avantajları nelerdir?
En önemli avantajı, TÜV ve GAZİ ÜNİVERSİTESİ test sonuçlarına göre 24 saatlik zaman diliminde maksimum 12 kw.(3,6 krş) Elektrik harcamasıdır. Bu da diğer elektrikli ısıtıcı cihazlarından çok daha ekonomik olduğunu göstermektedir. Ayrıca içindeki özel jeli ile havadaki oksijen miktarını azaltmaz, havadaki nem miktarını azaltmaz ve kuru bir havaya yol açmaz. Bu bakımdan hem sağlık açısından hem de enerji tasarrufu açısından çok önemli ve avantajlıdır. Bunun yanı sıra daha birçok avantajı olmasına rağmen en belirgin avantajları olarak; ihtiyaç duyulan kapasite seçimi yapılarak düşük elektrik sarfiyatının yapılabilmesi, tesisat, boru, kat kaloriferi masrafına gerek kalmadan estetik ve konforlu ısıtma yeteneğine sahip olması, özel rezistansı ve alüminyumun iyi iletkenliği ile elektriği verimli kullanabilmesi, alüminyum iletkenliği ve özel tasarımlarıyla ısı transferini hızlı bir şekilde gerçekleştirerek bulunduğu ortamı hızlı bir şekilde ısıtması en belirgin ve diğerlerinden farklı kılan avantajlarıdır.

Bu ürünle ilgili uzun vadeli planınız nedir?
Seri üretime geçme aşamasından sonra hızlı ve sürekli bir büyüme göstermesini planladığımız ürünümüzün ve firmamızın, bu geçiş aşamasından sonra, Türkiye'nin ilk %100 enerji tasarrufu sağlayan cihazımızla yurt dışı pazarına açılmayı planlamaktayız. Daha sonra uzak doğuya ihracat yaparak hem Konya ekonomisine hem de Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlamayı planlıyoruz. Gerek istihdam rakamlarında gerek firma sermaye piyasasında gerekse de ihracat rakamlarında Türkiye'nin önde gelen firmaları arasında yer almayı planlıyoruz.

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

ENFLASYON

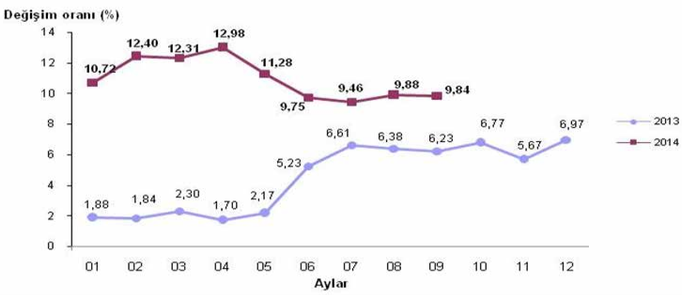
Eylül ayında TÜFE, aylık %0,77 arttı.
2014 yılı Eylül ayında bir önceki aya göre %0,77, bir önceki yılın Aralık ayına göre %5,01, bir önceki yılın aynı ayına göre %7,88 ve on iki aylık ortalamalara göre %7,32 artış gerçekleşti.



Kaynak: TUİK

En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
Sıra	Ürün Adı	Oran (%)	Sıra	Ürün Adı	Oran (%)
1	Çarliston Biber	32,91	1	Kuru Soğan	-19,77
2	Patlıcan	31,64	2	Yurtiçi Bir Hafta ve Daha Fazla Süreli Turlar	-17,38
3	Salatalık	23,25	3	Limon	-10,42

Yurt İçi ÜFE, aylık %0,85 artış gösterdi.
2014 yılı Eylül ayında bir önceki aya göre %0,85, bir önceki yılın Aralık ayına göre %7,24, bir önceki yılın aynı ayına göre %9,84 ve on iki aylık ortalamalara göre %9,84 artış gösterdi.

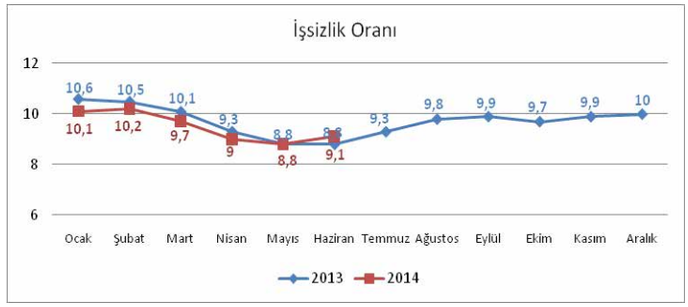


En Fazla Artan			En Fazla Düşen		
Sıra	Sektör Adı	Oran (%)	Sıra	Sektör Adı	Oran (%)
1	Gıda Ürünleri	2,76	1	Tütün ürünleri	-4,17
2	Deri ve ilgili ürünler	2,39	2	Diğer mamul eşyalar	-2,46
3	Giyim Eşyası	1,57	3	Kok ve rafine petrol ürünleri	-0,95

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Haziran 2014 döneminde işsizlik oranı %9,1.
Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2014 yılı Haziran döneminde 2 milyon 654 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise %9,1 seviyesinde gerçekleşti. İşsizlik oranı erkeklerde %8,3, kadınlarda ise %10,9 oldu. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı %11,1 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı %16,7 iken, 15-64 yaş grubunda bu oran %9,3 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılma oranı ise %51,3.
İşgücü nüfusu 2014 yılı Haziran döneminde 29 milyon 240 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise %51,3 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %72,3, kadınlarda ise %30,9 oldu.



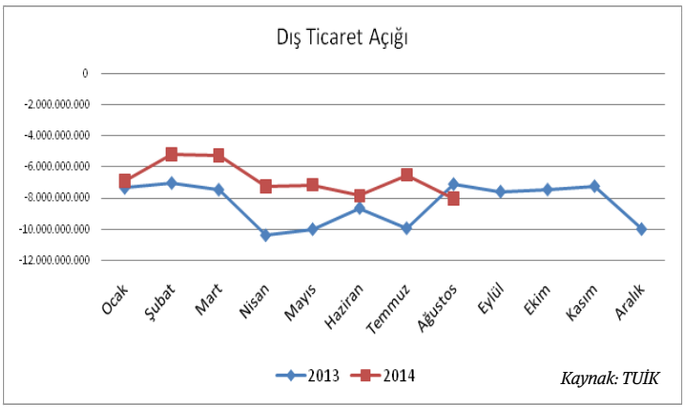
DIŞ TİCARET

Ağustos ayında ihracat %2,9, ithalat %7 arttı.
2014 yılı Ağustos ayında, 2013 yılının aynı ayına göre ihracat %2,9 artarak 11.440 milyon dolar, ithalat %7 artarak 19.476 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ağustos ayında dış ticaret açığı %13,5 artarak 7.080 milyon dolardan, 8.036 milyon dolara yükseldi. 2013 Ağustos ayında %61,1 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2014 Ağustos ayında %58,7'ye düştü.

Avrupa Birliği'nin ihracat %10 arttı.
Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2013 Ağustos ayında %41,4 iken, 2014 Ağustos ayında %44,3 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2013 yılının aynı ayına göre %10 artarak 5.065 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu
Almanya'ya yapılan ihracat 2014 Ağustos ayında 1.137 milyon dolar olurken; bu ülkeyi sırasıyla İngiltere (777 milyon dolar), Irak (647 milyon dolar) ve ABD (530 milyon dolar) takip etti.

İthalatta ilk sırayı Çin aldı.
Çin'den yapılan ithalat, 2014 yılı Ağustos ayında 2.257 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla Rusya (2.137 milyon dolar), Almanya (1.746 milyon dolar) ve İtalya (994 milyon dolar) izledi.



Kaynak: TUİK

MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2013 yılı Ağustos ayında 3,1 milyar TL açık veren bütçe, 2014 yılı Ağustos ayında 5,9 milyar TL fazla vermiştir.

- 2013 Ağustos ayında 4,4 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2014 yılı Ağustos ayında 8,7 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.
- Bütçe giderleri bir önceki yılın aynı ayına göre %8,6 oranında azalarak 32 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.
- Bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre %19,1 oranında artarak 38 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Merkezi Yönetim Bütçe (Milyon TL)

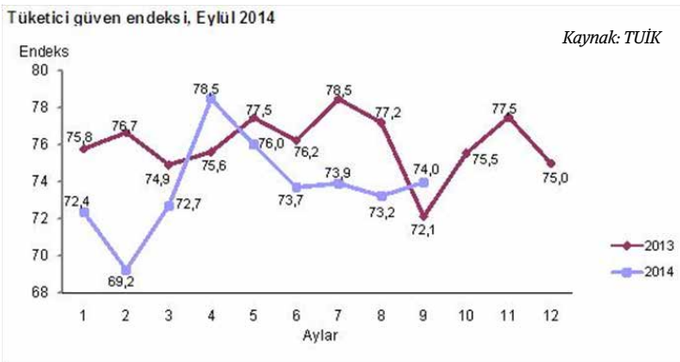
MİLYON TL	2013			2014			OCAK
		Ağustos			Ağustos		Değişim (%)
	Yıl. Gerç.	Gerç.	%	Bütçe	Gerç.	%	
Bütçe Gideri	408.225	35.050	8,6	436.433	32.038	7,3	-8,6
Bütçe Geliri	389.682	31.905	8,2	403.175	37.985	9,4	19,1
Bütçe Dengesi	-18.543	-3.145	17,0	-33.258	5.947	-17,9	289,1
Faiz Dışı Denge	31.443	4.387	14,0	18.742	8.706	46,5	98,5

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2014 Eylül ayında tüketici güveni arttı.

2014 Eylül ayında bir önceki aya göre %1 oranında arttı; Ağustos ayında 73,2 olan endeks Eylül ayında 74 değerine yükseldi.

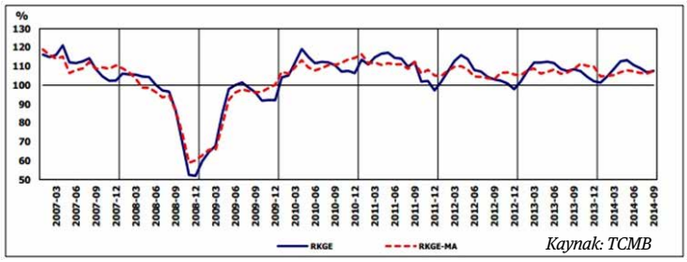
Tüketici Güven endeksindeki artış, genel ekonomik durum beklentisi, işsiz sayısı beklentisi ve tasarruf etme ihtimali beklentisi değerlendirmelerinin iyileşmesinden kaynaklanmaktadır.



REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

2014 Eylül ayında endeks, bir önceki aya göre 0,8 puan artarak 107,6 seviyesinde gerçekleşmiştir.

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

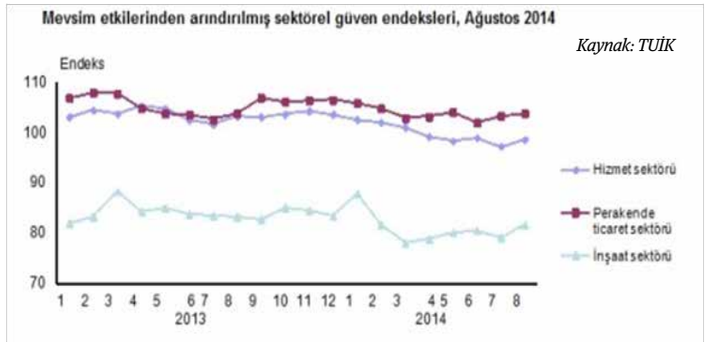


Bu çalışma yalnızca bilgilendirme amaçlıdır. Çalışmada yer alan analiz ve değerlendirmeler yatırım tavsiyesi olarak yorumlanmamalıdır. Veriler kamuya açık ve güvenilir olduğu düşünülen kaynaklardan derlenmiştir. Çalışmadaki bilgiler Konya Ticaret Odası için bağlayıcı değildir.

SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

2014 Ağustos ayında perakende, hizmet ve inşaat sektöründe güven arttı.

Bir önceki ayda; 97,2 olan hizmet sektörü güven endeksi 98,6 değerine, 103,4 olan perakende ticaret güven endeksi 103,8 değerine, 79,2 olan inşaat sektörü güven endeksi 81,6 değerine yükseldi.

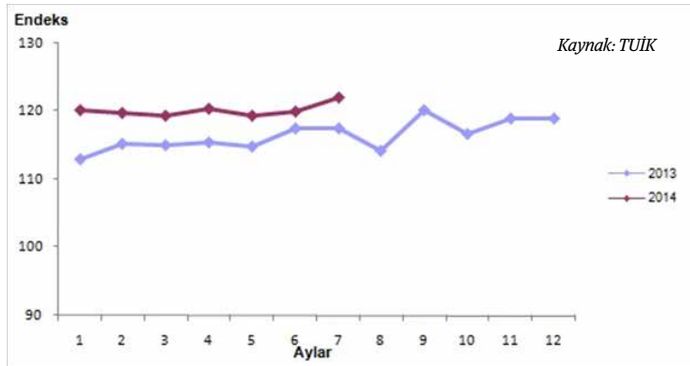


Sektörel Güven Endeksleri 0-200 aralığında değer alabilmekte, endeksin 100'den büyük olması sektörün mevcut ve gelecek döneme ilişkin iyimserliğini, 100'den küçük olması ise kötümserliğini göstermektedir.

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

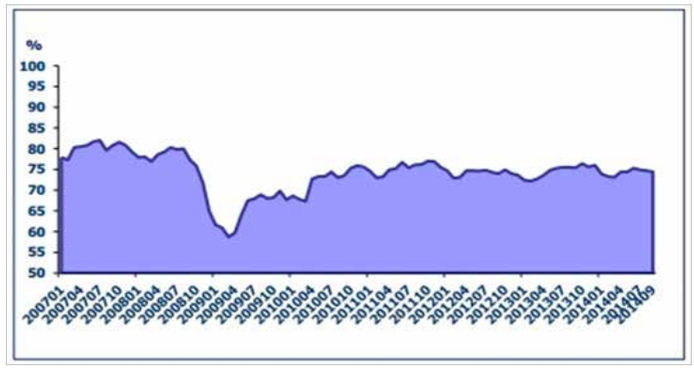
2014 Temmuz ayında sanayi üretimi arttı. Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2014 yılı Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %2,0 azaldı,
- imalat sanayi sektörü endeksi %1,9,
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı sektörü endeksi %3,2 arttı.



KAPASİTE KULLANIM ORANI

2014 Eylül ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, geçen yılın aynı ayına göre 1,0 puan azalarak %74,4 seviyesinde gerçekleşmiştir.



TARIM, BAHÇIVANLIK, AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201400227-- Alım

HİNDİSTAN

Şifalı bitkiler, baharatlar ve kuru meyveler ithalatçısı olan firmanın Anadolu'nun çeşitli yörelerinde çağşır, çanşur, hiltik, hitik, asa otu (Silifke), helizan, kerkur, siyabo, kasnı (Sivas), şeytantersi vb. olarak adlandırılan "ferula galbaniflua boiss" almak istediği bildirilmiştir. Söz konusu bitkinin tepesindeki çiçekli kısımdan galbanum yağı elde edildiği belirtilmiştir.

Kayıt Tarihi: 01.08.2014
Firma Adı: ANJNEY LOYS PVT LTD,
Adres: 7-NEW GADODIA MARKET, KHARI-BAOLI, DELHI-110006 INDIA
Yetkili Kişi: Lalit Mohan
Tel: +91.112.3941418
e-mail: lalitgoyal58lalit08@gmail.com

201400250-- Alım

HONG KONG

T.C. Hong Kong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği tarafından Hong Konglu firmanın ülkemizden meyve ithal etmek istediği bildirilmiştir.

Kayıt Tarihi: 21.08.2014
Firma Adı: Prime Orchards Limited
Adres:10/F. Bangkok Bank Building, 490 Nathan Road, Yau Ma Tei, Kowloon, Hong Kong
Yetkili Kişi: Ken LEUNG
Tel: +852..2388 0871
Faks: +852..2384 0932
e-mail: kenl@primeorchards.com
web: www.primeorchards.com

201400253-- Alım

RUSYA

Firmanın yaş sebze ve meyve ithalatı yapmak istediği, Rusya Federasyonu Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Mümessilliği tarafından bildirilmiştir.

Kayıt Tarihi: 22.08.2014
Firma Adı: Gorodskoy Supermarket
Yetkili Kişi: Kolçevnikov Andrey
e-mail: akolchevnikov@azbukavkusa.ru

BALIK, BALIKÇILIK ÜRÜNLERİ VE DİĞER BALIKÇILIK YAN ÜRÜNLERİ

201400258-- Alım

RUSYA

Rusya Federasyonu Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Mümessilliği tarafından Firmanın balık ithalatı yapmak istediği bildirilmiştir.

Kayıt Tarihi: 22.08.2014
Firma Adı: Gorodskoy Supermarket
Yetkili Kişi: Lavruşina Olga
e-mail: olavrushina@azbukavkusa.ru

MAKİNELER, EKİPMANLAR, ALETLER, CİHAZLAR VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201400264-- Alım

TUNUS

T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, kuruluş aşamasında olduğu belirtilen Tunuslu firmanın kâğıt bardak üretiminde kullanılan makineler almak istediği bildirilmiştir.

Kayıt Tarihi: 27.08.2014
Firma Adı: Najmeddine GHARBI
Yetkili Kişi: Najmeddine GHARBI
Tel: +216.78.280 166
Faks:+216.78.280 005
e-mail: mabrouk_imen22@yahoo.fr

RADYO, TELEVİZYON, İLETİŞİM, TELEKOMÜNİKASYON VE İLGİLİ EKİPMAN VE DÜZENEKLER

201400251-- Alım

TUNUS

Kültür Derneği olan Association Taarof'un ülkemizden radyo yayın donanımları ithal etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 21.08.2014
Firma Adı: ASSOCIATION TAAROF
Adres: 34 rue Youssef Rouissi Borj Louzir Ariana
Yetkili Kişi: Kamel ARFAOUI
Tel: +216.71.691 134
Faks:+216.70.696 282
e-mail: association.taarof@yahoo.fr

TARIM, BAHÇIVANLIK, AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201400234-- Satım

İRAN

Firma İran'dan Türkiye'ye taze meyveler (elma, üzüm), hurma ve kurutulmuş üzüm ihraç etmek istediğini bildirmiştir. Çok iyi Türkçe bilen Saeed Babamoradi ile iletişim sıkıntısı bulunmamaktadır.

Kayıt Tarihi: 06.08.2014
Firma Adı: SAEED BABAMORADİ
Yetkili Kişi: Saeed Babamoradi
Tel: +98.912.2069627
e-mail: sbmoradi@gmail.com

KÖMÜR, LİNYİT, TURBA VE KÖMÜR ESASLI DİĞER ÜRÜNLER

201400245-- Satım

İRAN

Firma, kömür satmak istediğini bildiriyor.

Kayıt Tarihi: 14.08.2014
Firma Adı: ALTINMANAY
Yetkili Kişi: İbrahim Ramazani
Tel: 98.443.4375712
e-mail: info@altinmanay.com
web: www.altinmanay.com

MADENCİLİK, TAŞ OCAĞI İŞLETME VE DİĞER İLGİLİ ÜRÜNLER

201400252-- Satım

TUNUS

1630 dönümlük sahada bulunan taş ocağının satılmak istendiği bildirilmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 21.08.2014
Firma Adı: Cabinet Conseils Turki & Bailly
Adres: 5 rue Dabdaba Kasbah Tunis
Yetkili Kişi: Jean-Louis BAILLY
Tel: +216.21.857 688
e-mail: globimo@gmail.com

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

201400239-- Satım

ARJANTİN

Firma, sofralık ve yemeklik sıvı yağ ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Buenos Aires Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliğimiz vasıtasıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 12.08.2014
Firma Adı: Argentina Export Company
Adres: Capital Federal. CP 1425, Armenia 2152, Buenos Aires, Argentina
Yetkili Kişi: Mr. Julio Cotti de la Lastra
Tel: 54.911.3266 9061
e-mail: julio.cotti@argentinaexportco.com.ar
web: www.argentinaexportco.com.ar

201400246-- Satım

ARJANTİN

Firma, hurma ve pirinç satmak istediğini bildiriyor.

Kayıt Tarihi: 14.08.2014
Firma Adı: ALTINMANAY
Yetkili Kişi: İbrahim Ramazani
Tel: 98.443.4375712
e-mail: info@altinmanay.com
web: www.altinmanay.com

201400233-- Satım

PERU

Bir Türk vatandaşımız, dünyanın en kaliteli balık unu üreticisi konumundaki Peru'dan balık unu ve kahve ihracatı yapmak istediğini bildiriyor.

Kayıt Tarihi: 12.08.2014
Firma Adı: NAZIM KURUL
Adres:Manzana P Lote 3 Urbanicaion San İgnacio, Avenida San Hilarion, San Juan de Lurigancho, Lima - PERU, 036
Yetkili Kişi: NAZIM KURUL
Tel: 51.13.874139
Faks:51.14.585473
e-mail: nkurulnn@gmail.com

TÜTÜN, TÜTÜN MAMULLERİ VE MALZEMELERİ

201400228-- Satım

KARADAĞ

Karadağ'ın Bar şehrinde yerleşik Maks Balkan firmasının, Başkent Podgoritsa NDKP Tütün Fabrikasında (Novi Duvanski Kombinat Akcionarsko Drustvo Podgorica) MERHABA markasıyla üretilen sigaralardan Türkiye'ye de satmak istediği bildirilmiştir.

Kayıt Tarihi: 01.08.2014
Firma Adı: Maks Balkan
Yetkili Kişi: Durkovic Zoran
Tel: +382.69.449 122
e-mail: maksbalkan@gmail.com

TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ

201400241-- Satım

ARJANTİN

Firma, tekstil, baskılı kumaş ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Buenos Aires Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliğimiz vasıtasıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 12.08.2014
Firma Adı: Nelson Alessi S.A.
Adres: Bragado 4970 Piso Pb Ciudad De Buenos Aires Ciudad De Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina
Yetkili Kişi: Mr. Nelson Alessi
Tel: 598.2929.0331
e-mail: nelsonalessi@speedy.com.ar

201400229-- Satım

KAZAKİSTAN

Tamamen devlet katılımıyla iş yapan Kazakistan Cumhuriyeti "KAZAGROPRODUCT" Anonim Şirketi'nin Kazakistan'da taze yüzde yüz koyunyününden üretilmiş TOPS yarı bitmiş ürünleri Türkiye'ye ihraç etmek istediği bildirilmiştir. [TOPS yün inceliği 21,6-23,49 mikron, ölçü birimi: Kg(KCHM), Miktar: 34000 Kg, Fiyatı: 8,3 USD (üretici depo fiyatı, KDV hariç) - TOPS yün inceliği 23,5 -26 mikron, ölçü birimi: Kg(KCHM), Miktar: 142000 Kg, Fiyatı: 7,8 USD (üretici depo fiyatı, KDV hariç)]. Söz konusu teklif Birliğimize Kazakistan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 04.08.2014
Firma Adı: KAZAGROPRODUCT
Yetkili Kişi: Janna SERİKBAİ Hanım / Şirket Vekili
Tel: +7.7172.695500
e-mail: zhanna-serikbai@mail.ru

201400263-- Satım

TACİKİSTAN

Tacikistan'ın Kuzeyinde % 100 pamuk ipliği üretimi yapılan bir fabrikası bulunan firmanın, Türk tekstil firmalarına kaliteli pamuk ipliği satmak istediği bildirilmiştir.

Kayıt Tarihi: 27.08.2014
Firma Adı: Olim Textile
Yetkili Kişi: Erac Ziyodaliyev
e-mail: erajdiplomat@gmail.com
web: www.olimtextile.tj

ÇEŞİTLİ BASILI MADDELER VE MATBAACILIK İÇİN MALZEMELER

201400242-- Satım

HİNDİSTAN

Defter, müsvedde defter, vezne defteri, mumlu kağıt, bilgisayar kağıdı gibi bir çok çeşit kağıt malzeme üreticisi olan firma, bu ürünlerini Türkiye'ye satmak istediğini bildiriyor.

Kayıt Tarihi: 12.08.2014
Firma Adı: Kumar Impex
Adres:Corp Off: B - 11, Prashant Vihar Delhi - 110 085
Yetkili Kişi: Miss Pooja Chand- Business Dev. Exe.
Tel: 91.11.64733999
e-mail: ashokgarg@kumarimpex.com
web: www.papersindia.com

201400240-- Satım

URUGUAY

Firma, kozmetik ve parfümeri ithal etmek istiyor. Söz konusu talep Birliğimize T.C. Buenos Aires Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliğimiz vasıtasıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 12.08.2014
Firma Adı: Bionagrin
Adres:Piedra Alta 1945, Montevideo, Uruguay
Yetkili Kişi: Mr. Carlos A.Bähr (Director)
Tel: 598.2929.0331
e-mail: bionatur2003@gmail.com

MADENCİLİK, TAŞ OCAĞI İŞLETME VE DİĞER İLGİLİ ÜRÜNLER

201400230-- İşbirliği

PERU

Güney Amerika ülkesi olan Peru'nun başkenti Lima'da bir şirket kuran yurttaşımız; madencilik alanında dünyanın önde gelen ülkelerinden birisi olan Peru'nun Casamarja Bölgesinde kiralık korsesiyum ya da satılık maden arazileri bulunduğunu, resmi devlet kurumlarından teknik dokümanları, rezerv durumu, konumu belirtir ve diğer minerallerin olduğu parsele ait belgeleri temin edip ilgililere gönderebileceğini ve ayrıca mineral halinde toz, toprak, cevher ve hurda halde mineral satışı ya da doğrudan mineralin kendisi olacak şekilde satışını gerçekleştirebileceğini bildirmiştir.

Kayıt Tarihi: 04.08.2014
Firma Adı: ERKSAM ITHALAT IHRACAT SAC
Adres: Manzana P Lote 3 Urbanicaion San İgnacio, Avenida San Hilarion, San Juan de Lurigancho, Lima - PERU, 036
Yetkili Kişi: Nazım Kurul
Tel: +51.1.3874139
Faks:+51.1.4585473
e-mail: nkurulnn@gmail.com

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

201400231-- İşbirliği

ALMANYA

Hamburg'da yerleşik olan ve birçok gıda firmasının bölge bayiliğini yapan firma, Almanya pazarına girmek isteyen Türk firmalara çeşitli hizmetler sunmak istediğini bildirmiştir.

Kayıt Tarihi: 05.08.2014
Firma Adı: Nurgida Handels Gmbh
Yetkili Kişi: Ahmet Kilic
e-mail: info@nurgida.de

201400262-- İşbirliği

MOLDOVA

Üzüm çekirdeğinden soğuk baskı ile yağ ve un üreten firmanın, ürünlerini Türkiye'de de satmak üzere dağıtımcılar aradığı bildirilmiştir. Üzüm çekirdeğinden soğuk baskılı yağ, üzüm çekirdeğinden un ve durum buğdayı ile üzüm çekirdeği unu karışımından pasta satmak isteyen firmanın Genel Müdürü Valentina Uzun, "TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Grubu" üyesidir.

Kayıt Tarihi: 27.08.2014
Firma Adı: AZAMET GRUP LTD.
Adres:Gagauzia, Ceadir-Lunga, Buceacukui 23, Moldova
Yetkili Kişi: Telman Uzun
Tel: +373.2.9192705
Faks:+373.2.9122708
e-mail: thegrapeseedoil@azamet.md
web: www.thegrapeseedoil.com

KAĞIT HAMURUNDAN VE KAĞITTAN MAMUL ÜRÜNLER

201400249-- İşbirliği

KOSOVA

Bazı Türk malı ürünlerin Kosova'da dağıtımcılığını yapan ve kadın pedlerinde Kosova pazarında iyi bir paya sahip olduğu belirtilen firmanın; işbirliği yaptığı Türk firmasının üretimini durdurması sebebiyle 8'li 10'lu ve 20'li (normal) kadın pedleri üreten başka bir firma ile dağıtımcılık anlaşması yapmak istediği bildirilmiştir.

Kayıt Tarihi: 20.08.2014
Firma Adı: TEMA N.T.
Adres:Turgut Ozal Nr: 8, Prizren/Kosova
Yetkili Kişi: Barış MACUN
Tel: +381.29.230 951
e-mail: bmacun@tema-ks.com
web: www.tema-ks.com

ASIRLIK HAN

"YAĞ, BAL, PEYNİRCİLER PAZARI"

Fot: İbrahim ÇAKIR

KADINLAR PAZARI'NIN KARŞISINDA... KADINLAR PAZARI KADAR MEŞHUR OLMASA DA TARİHİ BİR MİRASA SAHİP. NEREDEYSE BİR ASIRDIR KONYA HALKININ TAZE YAĞ, KAYMAK, PEYNİR, REÇEL GİBİ İHTİYAÇLARINI KARŞILAYAN HAN YOK OLMAMAK İÇİN ZAMANA DİRENİYOR.

Etrafında yeni binaların yükseldiği işlek alış veriş merkezlerinin yoğun olarak bulunduğu ve Konya halkının eski garaj civarı olarak bildiği bölgede faaliyet gösteren yağ peynir bal ve reçel pazarı köyden gelen taze ürünlerinde satıldığı ender mekanlardan birisi.

Asırlar öncesi eski mezarlık bölgesi olduğu belirtilen yakın tarihte de köyden ve uzak şehirlerden gelenlerin konakladığı mekan olarak bilinen Pazarın ön kısmı da Konya'nın ilk ve en eski otellerinden 'Büyük Otel' bulunuyor. Eski buğday pazarı esnafının buğday pazarı yıkıldıktan sonra taşındığı pazarda 30 a yakın esnaf hizmet veriyor.

Handaki esnaflara yıllar öncesinde yap işlet devret modeli ile işyerlerini kiralayan Durmuş Ali Arabacı, köklü ve geniş bir alış veriş kültürüne sahip bu bölgenin eski şehir merkezi olduğunu ve hareketliliğin en yoğun yaşandığı yerlerden birisi olduğunu ifade ediyor. Özel günler bayramlar ve daha bir çok dönem mütemadiyen kalabalık bir grubun buradan alış veriş yaptığını belirten Balcı 'Bu kültürü kaybetmemek için zamana direniyoruz. Halk buradan alış veriş yapmaktan büyük mutluluk duyuyor. Hatta her hafta sonu gelip bu bölgeyi gezip giden insanlar var. Burası yıllardır alış verişte Konya'mızın bir kültür birikimi diyor.

Babasının bu bölgeyi satın aldığında at ahırları ve deve kervanlarının konakladığını belirten Balcı, buğday pazarının da kapanması ile birlikte esnafların burayı tercih etiğini, kendilerinin de daha o dönemlerde yap işlet devret modeli ile esnafa kiraladıklarını belirtiyor. Belediye'nin daha önceden bu bölgeye modern iş merkezi yapmayı teklif ettiğini, ancak handaki esnafların da ortak kararı ile bunu reddettiklerini belirten Balcı, "Bu kültürü yaşatmak istiyoruz. Ama ne kadar daha direniriz bilmiyorum. Etrafımızda yeni binalar hızla yükseliyor. Geniş imkanları olan alış veriş merkezleri ve marketler kuruluyor. Bunlar güzel ama bizde de doğallık var. Köyden gelen üretici bu hanın içinde de dışında da ürünlerini satar. Taze ilk elden halka sunar. Buradan alış veriş yapmak için hafta sonu çok uzak yerlerden gelenler var. İnsanlar burayı çok seviyor. İnşallah ömrümüz yettiğince bu kültürü yaşatmaya çalışacağız." diyor.

SÜNNET' TE TİCARETE VERİLEN ÖNEM (2)

İşte size bir altın prensip, işte sizi cennete götürecek bir üslup ve metod. Ticarî hayatın bütün bölümlerinde kolaylığı emretmiş Rasûlullah (s.a.v.). Alırken, satarken, öderken ve borç isterken karşımızdakini de düşünmeliyiz. Bugün ticari hayatla ilgili bütün fırtınalar, boğuşmalar bu noktalarda olmuyor mu? Bugün hangi tüccarın ödemelerinde ve borç istemesinde takındığı tavır, çizdiği portre, Rasûlullah (s.a.v.)'ın cennete gireceğini müjdelediği örnek tacir portresine uyuyor? Bu prensip bugün uygulansa kötü mü olur? Bu prensip uygulandığı zaman yaptığımız ticaret bizim için bir hayır, bereket, dua ve sevap kazanma vesilesi olacaktır. Şimdiki gibi tereddüt, endişe, güvensizlik ve hatta azap vesilesi değil.

Hz. Peygamber (s.a.v.)'e hangi kazancın daha üstün olduğu sorulduğunda şöyle cevap vermiştir: *"Kişinin kendi elinin emeği ve dürüst yapılan (mebrur) alış veriştir. Yalan yere yemin ve aldatma karışmayan satım akdine mebrur alış veriş denir."* Başka bir hadisi şerifte şöyle buyuruluyor: *"Bir kimse kendi elinin emeğini yemekten daha hayırlı bir yemek yememiştir. Şüphesiz Allah'ın nebisi Davud (a.s.) da zırh yaparak kendi elinin emeğini yiyordu."*

Yine bir defasında Rasûlullah (s.a.v.), Tebük dönüşünde Sa'd b. Muaz (r.a.) ile karşılaşıp tokalaşmış, ellerinin nasırlaşmış olduğunu görünce bunun sebebini sormuş, o da 'Çoluk çocuğumun nafakasını temin için hurma bahçemde çalışıyorum.' cevabını verince Hz. Peygamber (s.a.v.), Sa'd b. Muaz'ın elini öpmüş ve *"İşte bu eller Allah'ın sevdiği ellerdir."* buyurmuştur. Bu hadislerde övgüyle sözü edilen çalışmayı, sadece tarlada, bağ ve bahçede, fabrikada veya inşaatta bedenen çalışma şeklinde değil, gerek beden, gerekse zihin gücüne dayalı olarak sarfedilen her türlü emek ve çalışma şeklinde anlamak gerekir. Neticede her halimizle keşke canlı bir Kur'an olabilsek. Allah'ım, bizlere kifayet miktarı helal rızık ver. Kalbimizi Kur'an'ın nuru ile nurlandır. Bize dünyada helal kazanç, helal rızık ve ahirette ise bizleri cemalinle müşerref eyle! Ümmeti Muhammedi küfür ve şirk sistemlerinin şerrinden muhafaza eyle!

Halkın muhtaç olduğu malı piyasaya sürmeyip, bir yerde depolayarak fiatların yükselmesini beklemek ve ondan sonra satmak suretiyle, istifçilik ve karaborsacılık yapmak, dinimizde haram kılınmıştır. Gerçekte yüce dinimiz ticareti ne derece övmüş ise, bu işi yaparken ahlâki olmayan, kanuna uymayan yollara saparak topluma zarar vermeyi de o ölçüde yasaklamıştır.

Fudayl bin İyad (r.a.) diyor ki: *'Kardeşler, ticaret ve san'ata önem veriniz. Biliniz ki sizler, kendilerine muhtaç olmadığınız müddetçe, kardeşlerinizin yanında şerefli ve muhterem olursunuz.'* İslâm dininde ticaret, kesb (kazanç), helal mal kazanmak, demektir. Bütün ibadetlerin kabul olması, helal lokmaya bağlıdır. İslâm âlimleri, 'İbadetler on kısımdır, dokuz kısmı helal kazanmaktır. En üstün kesb yolu, silahla ve kalemle cihattır. İkinci derecede ticaret, üçüncüsü ziraat, dördüncüsü sanattır.' demişlerdir. Hem rızkını temin etmek, hem de İslâmiyete, insanlara hizmet etmek için mal kazanmak gerekmektedir. Mal hayırlıdır, çünkü mal, müslümanın yardımcısıdır. Peygamber (s.a.v.) "Elinin emeği, alnının teri ile ye; dinini satıp yeme! Helale, harama dikkat ederek çalışıp kazanan kimseyi Allah (c.c.) çok sever." buyurmuşlardır. İslâmiyet, dine ve insanlığa hizmet sebebi olan ticareti teşvik etmiş ve rızk kazanmanın ikinci yolu olarak ticaret gösterilmiştir. Yine Rasûlullah (s.a.v.), "Ticaret yapınız! Helal paranın onda dokuzu ticarettedir." buyurmuşlardır.

Peygamber Efendimiz (s.a.v.) öyle büyük bir eğitici ve öğreticidir ki, O'nun mesajları çağlar üstüdür. Her konudaki buyrukları, bugün geçerli olduğu gibi yarın ve kıyamete kadar da geçerli olacaktır. Bunlar mutlaka yapılması gereken şeylerdir. Çünkü O (s.a.v.) insan gerçeğinden ve insan psikolojisinden hareket etmiş, hayatı topyekün olarak elbirliği ile kolaylaştırmayı ve güzelleştirmeyi öğretmiştir. İnsanlara edebi öğretmiş, kalp huzurunu öğrettiği gibi ictimai huzurun da nasıl sağlanacağını öğretmiştir. Çünkü insanların Allah (c.c.)'a huzur içinde yönelip ibadet edebilmeleri günlük hayatlarında da huzurlu olmalarına bağlıdır. İnsanı ruhen rahatsız edici olaylarla ya hiç karşılaşmamalı veya çok az karşılaşmalı. Bunu sağlayacak olan da Kur'an ve Sünnetten süzülmüş bulunan İslâmî edeplerdir. Toplumsal huzur ancak bunlara uymakla sağlanacaktır.

Rasûlullah (s.a.v.) ticaret hayatı ile ilgili altın bir prensibi de şöyle ferman buyuruyor: "Alış veriş yapan her iki taraf, akitten memnun kalmadıkça ayrılmasınlar." [4]

[4] Ebu Davud, Büyü, 53; Tirmizi Büyü, 27.

Kaynak: http://www.islamahlaki.com/default.asp?kat_no=1101

2014 YILI FUAR TAKVİMİ

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR
03.11.2014	09.11.2014	2. Van Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	Kitap ve Süreli Yayınlar	İhtisas Fuarı	Tuşba Fuar ve Kongre Merkezi	Van
04.11.2014	06.11.2014	Texworld İstanbul	Hazır Giyim Kumaşlar ve Aksesuarları	Hazır Giyim Kumaşlar ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul
04.11.2014	08.11.2014	MODEF EXPO 2014 Mobilya ve Dekorasyon Fuarı	Mobilya ve Dekorasyon	Modern, Klasik ve Modüler Mobilya Yemek ve Yatak Odası Grupları Duvar Ünitesi,Sandalye Bebek ve Genç Odası, Mobilya Aksesuarları	İhtisas Fuarı	İnegöl Belediyesi Fuar Merkezi	Bursa
05.11.2014	05.11.2014	IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarları	Yurt Dışı Eğitim	Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejler, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar	İhtisas Fuarı	Sheraton Hotel ve Kongre Merkezi	Ankara
05.11.2014	07.11.2014	TRANSİST 2014 5.İstanbul Ulaşım Teknolojileri, Araçları ve Ürünleri, Sistemleri Sempozyum ve Fuarı	İstanbul Ulaşım Teknolojileri, Araçları ve Ürünleri, Sistemleri Sempozyum ve Fuarı	Kara ve Demiryolu Toplu Ulaşım Araçları, Yol, Köprü ve Demiryolu Teknolojileri, Metro Demiryolu Araçları, Bilet ve Ücretlendirme Sistemleri, Trafik Yönetimi, Deniz Taşımacılığı, Yol- İnşaat Bakım Araçları	İhtisas Fuarı	Sinan Erdem Spor Salonu	İstanbul
05.11.2014	08.11.2014	Aymod 13.Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı	Ayakkabılar, Çantalar, Kemerler, Cüzdanlar, Kurum, Mümessillikler ve Dergiler	Ayakkabılar, Çantalar, Kemerler, Cüzdanlar, Kurum, Mümessillikler Ve Basın	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
06.11.2014	06.11.2014	Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri Fuarı	Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri	Eğitim, Materyalleri ve Teknolojileri, Sınavlar, Yurtdışı Programlar, Finansal ve Bankacılık, Sigorta, Uçak Biletleri, Vize Hizmetleri, Konsolosluk ve Dernekler,	İhtisas Fuarı	Ankara Hilton Oteli	Ankara
06.11.2014	06.11.2014	IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	Yurt Dışı Eğitim	Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejler, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar	İhtisas Fuarı	İzmir Hilton Oteli	İzmir
06.11.2014	08.11.2014	Tarım, Seracılık, Hayvancılık ve Teknolojileri Fuarı	Tarım, Seracılık, Hayvancılık Makine ve Teknolojileri	Tarımsal Mekanizasyon ve Teknolojileri, Sera, Su ve Sulama, Gübreler, Tohum, Fide, Fidan ve Bahçecilik, Ekolojik Tarım	İhtisas Fuarı	Kahramanmaraş Belediye Fuar Merkezi	Kahramanmaraş
06.11.2014	09.11.2014	20.Yapı Fuarı - Turkeybuild İzmir 2014	Yapı, İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri	Hizmetler, Altyapı, Kaba Yapı, Bitirme İşleri, Tesisat, Elektrik-Elektronik, Bina Donanımı, Mutfak-Banyo, Çevre Düzenleme	Uluslararası İhtisas Fuarı	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
06.11.2014	09.11.2014	Aydın Tarım Gıda ve Hayvancılık Fuarı	Tarım Gıda ve Hayvancılık	Tarım Teknolojileri, Tarımsal Mekanizasyon, Hayvancılık Teknolojileri, Hayvan Sağlığı, Yem, Tohum, Gübre, Fidancılık, Sulama, Gıda ve Teknolojileri ve Endüstrisi	İhtisas Fuarı	Fuar Alanı	Aydın
06.11.2014	09.11.2014	CITEX 2014	Ankara Bilişim Fuarı	Donanım, Yazılım, Network, Sistem Entegrasyon, İletişim, Halkla İlişkiler, Üretim, Ar-Ge ve İnovasyon, Yaratıcılık, Srktör-le İlgili Kurulşlar, Teknoparklar,	İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
07.11.2014	08.11.2014	8.Hac ve Umre Turizm Fuarı	Hac ve Umre Turizmine Yönelik Oteller, Turizm Acentaları ve Diğer Hizmet Sektörleri	Hac Ve Umre Turizmi Hizmetleri Veren Seyahat Acenteleri, Oteller, Hava Yolu Şirketleri, Diyanet İşleri Başkanlığı Vb.. Kuruluşlar Hizmetlerini Sergileyecekler.	İhtisas Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi	İstanbul
08.11.2014	08.11.2014	Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri Fuarı	Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri	Eğitim, Materyalleri ve Teknolojileri, Sınavlar, Yurtdışı Programlar, Finansal ve Bankacılık, Sigorta, Uçak Biletleri, Vize Hizmetleri, Konsolosluk ve Dernekler,	İhtisas Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi	İstanbul
08.11.2014	09.11.2014	IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim	Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejler, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar	İhtisas Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
08.11.2014	09.11.2014	Culinary Education Yemek ve Pasta Okulları ile Üniversiteler Fuarı	Yemek ve Pasta Eğitimi	Yurt İçi ve Yurt Dışı Yemek Okulları ve Pasta Okulları Hizmet Grupları	İhtisas Fuarı	Askeri Müze Kültür Sitesi	İstanbul
08.11.2014	16.11.2014	33.Uluslararası İstanbul Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	Kitap ve Süreli Yayınlar	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
08.11.2014	16.11.2014	ARTIST 2014 24.Uluslararası İstanbul Sanat Fuarı	Sanat	Sanat	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
10.11.2014	10.11.2014	IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	Yurtdışı Eğitim	Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejler, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar	İhtisas Fuarı	İstanbul Hilton-Kozyatağı+K281	İstanbul
12.11.2014	16.11.2014	Contemporary İstanbul Çağdaş Sanat Fuarı	Çağdaş ve Güncel Sanat	Çağdaş ve Güncel Sanat Galerileri, Müzeler, Sanat Kurum ve Kuruluşları	Uluslararası İhtisas Fuarı	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı ile İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
13.11.2014	15.11.2014	Marathon Expo 2014	4.Spor ve Sağlıklı Yaşam Fuarı	Spor Tesisi Teknolojileri ve Spor Ekipmanları, Spor Tekstili ve Aksesuarları, Fitness ve Kondisyon Aletleri, Sporcu Destek Ürünleri, Spor Cihazları	İhtisas Fuarı	Sinan Erdem Spor Salonu	İstanbul
13.11.2014	15.11.2014	Kentsel Dönüşüm ve Yapı Malzemeleri Fuarı	İnşaat Malzemeleri, Banyo, Mutfak, Seramik, Nalburiye, Hırdavat, Tesisat	İnşaat Malzemeleri, Banyo, Mutfak, Seramik, Nalburiye, Hırdavat, Tesisat	İhtisas Fuarı	Kahramanmaraş Belediye Fuar Merkezi	Kahramanmaraş
13.11.2014	16.11.2014	Güzellik & Bakım 2014 25.Güzellik, ve Bakım, Saç, Kozmetik ve Parfümeri Fuarı	Güzellik, ve Bakım, Saç, Kozmetik ve Parfümeri	Profesyonel Cilt Bakım ve Kozmetik Cihazları ve Ürünleri, Profesyonel Manikür Pedikür Cihazları, Profesyonel Saç Ürünleri, Kuaför Ekipmanlar...	Uluslararası İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
13.11.2014	16.11.2014	22.Uluslararası Yapex -Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, Yapı Yenileme ve Restorasyon Fuarı	Yapı-İnşaat Yenileme ve Restorasyon	İnşaat Ekipmanları, Yapı Kimyasalları, Duvar-Cephe Kaplamaları, Asansörler, Elektrik Malzemeleri, Yalıtım, Doğal Taşlar, Banyo-Mutfak Ürünleri, Restorasyon	Uluslararası İhtisas Fuarı	Antalya Fuar Merkezi	Antalya
13.11.2014	16.11.2014	MERYAPI -Mersin 8.Yapı ve Emlak Fuarı	İnşaat Malzemesi, İş Makineleri, Dekorasyon, Gayrımenkul	İnşaat Malzemeleri, İş Makineleri, Dekorasyon, Tesisat, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Arıtma Sistemleri, Asansör, Yalıtım, Gayrimenkul Pazarlama	İhtisas Fuarı	Yenişehir Fuar Merkezi	Mersin
13.11.2014	16.11.2014	İnovasyon Türkiye, Yenilikçi Teknolojiler Zirvesi ve Fuarı	Yenilikçi Teknolojiler ve Projeler	Yenilikçi Teknolojiler ve Projeler	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13.11.2014	16.11.2014	İnovasyon Türkiye, Üniversite Projeleri Zirvesi ve Fuarı	Üniversite Projeleri	Üniversite Projeleri	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul

ÖNCE KALİTE

TEKNİK ISIL İŞLEM

SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

27.YIL

Çeliği Çelik Yapan Isıl İşlemdir...

27 yıllık tecrübesi ile Teknik Isıl İşlem olarak, istenilen süre ve kalitede sorunsuz ısıl işlem yapmak için bütün sanayicilerimizin hizmetindeyiz.

Son teknolojiye sahip Atmosfer kontrollü İpsen fırınları, Atmosfer kontrollü Kontinü fırınları ve indüksiyonla sertleştirme tezgâhları ile her türlü ısıl işlem prosesini 7/24 esasına göre yapan Teknik Isıl İşlem teknik kadrosu ve sahip olduğumuz metalografi laboratuarında ise spektral analiz, sertlik ve etkili sertlik derinliği testleri ve mikro yapı incelemeleri ile de ısıl işlem de çözüm ortağınız.

Islah ,Sementasyon, İzotermik tavlama, Normalizasyon, Yumuşatma tavlaması, Karbon emdirme, Yaşlandırma, Gerilim giderme tavlaması, Yüksek frekans ve orta frekans bilgisayar kontrollü CNC tezgahlarında itina ile indüksiyon işlemleri yapılır.

TGA TRÄGERGEMEINSCHAFT FÜR AKKREDITIERUNG GERMAN ASSOCIATION FOR ACCREDITATION GMBH
TGA-ZM-14-08-00

UDEM
ISO 9001:2008

Adres : 1.Organize Sanayi Bölgesi İstikamet Cad: No : 20 KONYA / TURKEY
Tel : 0 332 251 32 92 (PBX) Fax : 0 332 248 41 71
www.teknikisilislem.com.tr

iyi alış veriş

2014 yılında 13

Kaliteli, Güvenilir
Hesaplı Alışverişin
Adresi; Çelikkayalar...

Biz Bu Şehrin Markasıyız

şubemiz ile Konya'nın her yerinde

HİZMETİNİZDEYİZ

Eski Gardi

Kılınçaslan1

Toki

Havzan

Kılınçarslan2

Hocacihan

Fetih Caddesi

Bosna Hersek

Binkonut

Aydoğdu

Meram Yaka

Ahmet Özcan

Lalebahçe

Çok Yakında Hizmetinizde

Çok Yakında Hizmetinizde

çelikkayalar
Alışveriş Merkezleri

KALICI ESERLERİMİZE ADINIZI YAZDIRIN

Hayata geçirdiği her projeyi söz verdiği kalitede,
söz verdiği sürede teslim eden Seha Yapı,
1978 yılından bugüne sağlamlık ve saygınlık inşa ediyor.
Seha Yapı, tamamladığı her konutu mutluluğun anahtarıyla teslim ediyor.

444 73 42 | sehayapi.com /sehayapi /sehayapi /sehayapi

SEHAYAPI
MUTLULUĞUN ANAHTARI

ittifak