yeni ipek yolu
KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ
YIL: 32 • SAYI: 380 • EKİM 2019

TÜRKİYE 'İŞ YAPMA KOLAYLIĞI ENDEKSİ'NDE
10 BASAMAK YÜKSELDİ

İSTATİKSEL VERİLERLE
ARABULUCULUK

KARATAY BELEDİYE BAŞKANI HASAN KILCA
KTO MECLİSİNE KONUK OLDU

YENİ NESİL
KOOPERATİFÇİLİK

KONYA OTOMOTİV SANAYİ

"ANA SANAYİ VE YAN SANAYİ / POTANSİYELİ VE YATIRIM FIRSATLARI"

KONYA'DA YETİŞEN ÜZÜM ÇEŞİTLERİ VE GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE
PEKMEZ KAYNATMA

GAYRİMENKUL SATIN ALIMI YOLUYLA
TÜRK VATANDAŞLIĞI KAZANMA HAKKI

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ

TÜRKİYE'DE İLK

Kendi Planör ve Uçaklarıyla, Kendi Eğitim Pistinde Pilot Yetiştiren Tek Üniversite

Modern Kampüs Alanı

Cern ALICE Deneyine İlk ve Tam Üyelik

Yurtdışı Eğitim İmkânları

8 Farklı Yabancı Dil Öğrenme İmkânı

Geniş Sosyal İmkânlar, Sportif Faaliyetler

En Güncel Bilgi Teknolojileri Diriliş 1251

MESLEKİ EĞİTİMLER

SERTİFİKA PROGRAMLARI

BİLİŞİM EĞİTİMLERİ

SAĞLIK EĞİTİMLERİ

KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ

KURSLAR

PROJE VE DANIŞMANLIK

KARSEM'DE DAİMA SİZE UYGUN BİR EĞİTİM VARDIR!

332 221 72 54

www.karsem.com.tr

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ

KARSEM

Sürekli Eğitim Merkezi

1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ

1882
KONYA TİCARET ODASI
ULUSLARARASI
FUAR MERKEZİ

1882
KONYA TİCARET ODASI
EĞİTİM VE SAĞLIK VAKFI

1882
KONYA TİCARET ODASI
DIŞ TİCARET
MERKEZİ

1882
KONYA TİCARET ODASI
MESLEKİ EĞİTİM
MERKEZİ

1882
KONYA TİCARET ODASI
STRATEJİK ARAŞTIRMALAR
MERKEZİ

/konyato /konyato /konyato

Merkez Bankası, üçüncü oturumunda 250 baz puanlık faiz indirimiyle birlikte politika faiz oranını % 14'e çekti. Merkez Bankası faiz indirimini memnuniyetle karşılıyoruz, ancak bu haliyle bile faiz oranları rakiplerimize göre yüksek. Bu nedenle üretimin, yatırımın, ihracatının önünün daha da açılması için gelecek aylarda da enflasyonda iyileşmenin ve faiz indirimlerinin devam etmesini bekliyor ve istiyoruz.

Merkez Bankası'nın son üç toplantısında toplam 1000 baz puan faiz indirimine gitmesi piyasaların likiditeye ulaşması açısından önemli bir adım olup, buna rağmen özel bankaların piyasayı fonlamada çekimser kalması, karşımızda önemli bir sorun olarak durmaktadır. Maalesef her geçen gün kredi imkânları daralmaktadır.

Faizlerin düşmesiyle toparlanma beklentimiz var ama firmaların krediye ulaşmasında da hala zorluklar var. Kredi genişlemesine bağlı bir ekonomik model uygulayan ülkemizde, krediye ulaşma imkânlarının yetersiz olması yatırım ve büyüme önündeki en büyük engel. Beklentimiz; faiz indirimi sonrasında kamu bankaları ile birlikte özel bankaların da piyasayı uygun bir faiz oranı ile fonlamasıdır.

Yüksek faiz ortamında özel sektörün yatırım imkânları azalıyor. Kalıcı ve sağlıklı bir büyüme için üretmek zorundayız. Sürdürülebilir bir enflasyon ve faiz düzeyinde Türkiye ekonomisine olan güvenin tesis edilmesi çok önemlidir.

Bu noktada Türkiye ekonomisi için sürdürülebilir bir ekonomiye sahip olması gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Türkiye'de 1963'ten beri uygulanan beş yıllık kalkınma planı dönemlerinde "sanayiye dayalı büyüme" temel amaçlardan biri olmuştur. Ancak, 1980 yılı öncesi ve sonrasında benimsenen sanayileşme stratejileri ve uygulanan ekonomi politikaları büyük farklılıklar arz etmiştir.

1980 yılına kadar ithal ikamesi politikası uygulanmış; 1980 yılından sonra ise, ihracata dönük sanayileşmenin uygulamaya konulmasıyla, piyasa ekonomisinin ilke ve esaslarının geliştirilmesi yönünde önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Bu reformlar özel sektörün dinamizminin artırılmasına önemli katkılar sağlamış ve Türk ekonomisinin iç ve dış etkilere karşı uyum yeteneğini artırmıştır. Böylece, son yıllardaki endüstriyel büyümenin kaynağını özel sektörün yatırımları ve dinamizmi oluşturmuştur.

Sonuçta, ekonomik krizlerin olduğu yıllar dışında, sanayi büyük bir gelişme göstermiştir. Sanayi katma değerinde, ihracat hacminde ve ihracat içerisinde imalat sanayiinin payında önemli artışlar olmuştur.

Türk sanayisi ağırlıklı olarak özel sektör faaliyetlerinden oluşmaktadır. İmalat sanayiinde üretimin % 80'inden fazlası ve gayrisafi sabit sermaye yatırımlarının yaklaşık % 95'i özel sektör tarafından gerçekleştirilmektedir.

Fakat, Türkiye ekonomisi bugün en kırılgan, küresel risklerden en fazla etkilenen ekonomiler arasında değerlendirilmektedir. Büyüme için dış kaynak girişine mutlak ihtiyacı olan Türkiye ekonomisinin 2013'ten itibaren risk göstergelerinin hızla tırmandığı görülmüştür. Bu durum, özellikle yabancı yatırımcılar tarafından yakından izlenmekte ve Türkiye'ye ilişkin kararların sürekli olarak değişkenlik gösterdiği görülmektedir.

Ekonomik risklerin başında Türkiye'nin cari açık, dış borç ve döviz pozisyonu açığı gelmektedir. Türkiye'nin sorunları olarak; cari açık, düşük büyüme, kurdaki değer kaybı öne çıkmaktadır. Dış borçlanma ihtiyacı artmakta, fakat ekonomideki kırılganlık ve siyasi risklerin artması nedeniyle dış borçları çevirmek zorlaşmaktadır.

İşte bu noktada daha fazla üretmeye mecburuz. Fakat üretirken, üretim yapımızı değiştirmemiz de zorunluluktur. Bunu bazı rakamlarla açıklamak istiyorum.

Türkiye'de; toplam katma değerin %36'sını oluşturan imalat sanayi işletmelerinin %59'u düşük teknolojiyle, %32'si orta-düşük teknolojiyle çalışıyor. İleri teknoloji ile çalışan işletmelerin tüm imalat sanayi işletmeleri içindeki ağırlığı ancak binde 3 seviyesindedir.

Yüksek teknolojiye dayalı üretimin, imalat sanayi cirosunun %2.8'ini oluşturduğu belirlenmiştir. Türkiye'nin ileri teknolojiyle üretim yapacak imalat sanayi işletmelerine ihtiyacı vardır.

Sonuç olarak, ülkemiz sanayisinin istenilen düzeye ulaşması için düşük katma değerli ve emek-yoğun ürünler yerine ileri teknolojili ve sermaye-yoğun ürünler üreterek bu ürünleri gelişmekte olan ülkelere ihraç etmesi gerekmektedir. Ayrıca, ülkemiz sanayisinin daha iyi düzeye gelebilmesi için teknolojik bağımlılık düzeyi minimum seviyede olmalıdır.

Çünkü yüksek derecede ve süreklilik gösteren teknolojik bağımlılık sanayileşme çabalarını engeller, ekonominin dışa açılmasını önler ve dış ödeme güçlüklerine neden olur. Bu şekildeki teknolojik bağımlılık kalkınma hamlesini yavaşlatır veya durdurur.

Konya Ticaret Odası olarak; Türk sanayisinin özellikle de Konya sanayisinin dünyayla nasıl rekabet edebileceği konusunda yıllardır proje geliştirmeye ve öneriler oluşturmaya çalışıyoruz. Bu noktada çok önem verdiğimiz projelerin yakın zamanda hayata geçirileceğinin müjdesini burada paylaşmak istiyorum.

Birbirleriyle entegre olarak Mesleki Eğitim Merkezimiz, Dış Ticaret Merkezimiz ve Model Fabrika olarak adlandırılan Dijital Dönüşüm Merkezimiz kısa süre içinde faaliyete geçecek.

Konya sanayisinin globalleşen dünyada rekabet edebilmesini, işletmelerimizin daha yüksek kar oranlarına sahip olmalarını istiyorsak, yarıştığımız firmalardan daha verimli, daha nitelikli üretime yönelik çalışmak mecburiyetindeyiz. Yüksek katma değerli üretim, verimlilik, dijital dönüşüm günümüz sanayisinin olmazsa olmazlarıdır.

Açacağımız bu merkezlerde; firmalarımızın ihtiyacı olduğu nitelikli iş gücünü yetiştireceğiz, işletmelerimizin dijital dönüşümünü gerçekleştirmeleri için öncülük edeceğiz, onları verimliliğe yönlendireceğiz. Dünya ile rekabette avantaj yakalayan Konyalı firmaların; pazarlarını genişletmelerine, yurt dışından müşterilerini bulmalarına da yardımcı olacağız. Böylelikle bölgesel kalkınma için çok önemli bir avantaj yakalamış olacağız.

Selçuk ÖZTÜRK
Konya Ticaret Odası Başkanı
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı

KAPAK KONUSU

KONYA OTOMOTİV SANAYİ

24

İÇİNDEKİLER

KARATAY BELEDİYE BAŞKANI HASAN KILCA KTO MECLİSİNE KONUK OLDU

HABERLER

8 KONYA İŞ DÜNYASINDAN BARIŞ PINARI'NA TAM DESTEK

10 MİLLİ SAVUNMA BAKANI AKAR'A 'DESTEK' ZİYARET

12 TÜSİAD YÖNETİMİ TOBB'U ZİYARET ETTİ

13 KTO'DA E-İHRACAT BULUŞMALARI

14 ÜRETİM YAPIMIZI DEĞİŞTİRMELİYİZ

16 HABER TURU

18 YABANCI ÇALIŞTIRMA MEVZUATI VE UYGULAMASI BİLGİLENDİRME SEMİNERİ BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

19 MOTORCU OTOMOTİV KIA BAYİİ HİZMETE AÇILDI

20 1 KASIM'DAN İTİBAREN KTO MESLEKİ EĞİTİM MERKEZİ'NDE HİZMET VERECEK

21 KAYSERİ TİCARET VE SANAYİ ODASI, KTO'YU ZİYARET ETTİ

YURTDIŞI PAZAR DESTEK PROGRAMI

İSTATİKSEL VERİLERLE ARABULUCULUK

GAYRİMENKUL SATIN ALIMI YOLUYLA TÜRK VATANDAŞLIĞI KAZANMA HAKKI

TÜRKİYE 'İŞ YAPMA KOLAYLIĞI ENDEKSİ'NDE 10 BASAMAK YÜKSELDİ

YENİ NESİL KOOPERATİFÇİLİK-2

TÜRKİYE'NİN 2023 SANAYİ VE TEKNOLOJİ STRATEJİSİ

yeni ipek yolu

YIL: 32 • SAYI: 380 • EKİM 2019

İMTİYAZ SAHİBİ
Konya Ticaret Odası Adına Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mustafa AKGÖL

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ
M.Fatih ÖZSOY

GRAFİK-TASARIM
ÇİZGİ MEDYA
Mehmet ÇAKIR
www.cizgimedya.net • cizgimedyakonya@gmail.com
Tel: 0507 443 81 07

BASKI-CİLT
Anadolu Ofset - İbrahim GÜVENÇ
Matbaacılar Sitesi Muhabir Caddesi
6. Blok No: 13 • Karatay/KONYA
Telefon: 0332 342 01 60 (pbx) • 0332 342 03 76
www.anadolumatbaa42.com
anadolumatbaa42@hotmail.com
Sertifika No: 34796

DAĞITIM
KONYA PTT BAŞMÜDÜRLÜĞÜ
Vatan Cad. No: 3 • Selçuklu/KONYA
Tel: 0332 238 4960 • Faks: 0332 236 17 75
E-mail: konya-pazarlama@ptt.gov.tr

YAYIN TÜRÜ
Yerel, Süreli, Aylık
Ayda bir yayınlanır.
Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek sureti ile kullanılabilir. Dergimizde yayınlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen yazılar, yayınlansın veya yayınlanmasın iade edilmez.

Basım Tarihi: Kasım/2019

YAYIN KURULU
Abdullah ACIBADEM
Arif AYYILDIZ
Mustafa KARAMERCAN
Salih ÖZKAN
Teoman YILMAZ

İLETİŞİM ADRESİ
KONYA TİCARET ODASI
Vatan Caddesi No.1 Selçuklu-KONYA
www.kto.org.tr
Tel: 0332 221 52 52 • Faks: 0332 353 05 46

BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ
Tel: 0332 221 52 94-221 52 67

BİLİM KURULU
Prof. Dr. Bayram SADE
Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN
Prof. Dr. Kerim ÇINAR
Prof. Dr. Haşim KARPUZ
Prof. Dr. Önder KUTLU
Prof. Dr. Abdülkadir BULUŞ
Prof. Dr. Caner ARABACI
Dr. Hasan ÖZÖNDER
Dr. Öğr. Üyesi Aziz AYVA

KARATAY BELEDİYE BAŞKANI HASAN KILCA **KTO MECLİSİNE KONUK OLDU**

KONYA TİCARET ODASI'NIN EKİM AYI MECLİS TOPLANTISINDA KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK GÜNDEMDEKİ KONULARI VE ODA FAALİYETLERİNİ DEĞERLENDİRDİ. MECLİS'E KONUK OLAN KARATAY BELEDİYE BAŞKANI HASAN KILCA, KARATAY BELEDİYESİ'NİN FAALİYETLERİ HAKKINDA BİLGİ VERDİ.

Konya Ticaret Odası'nın Ekim ayı Meclis toplantısı gerçekleştirildi. Gündemdeki ekonomik ve sosyal konuları değerlendiren Başkan Öztürk sözlerine Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 96. yılını kutlayarak başladı.

Başkan Öztürk, "Cumhuriyetimiz, nice başarılarla 96 yılı geride bırakarak 100'üncü yılına yaklaşıyor. Bir çınar gibi köklü olan Anadolu'daki 1000 yıllık devletimizin son kalesi Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 96'ıncı yılında, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı bir kez daha kutluyorum. Bu vesileyle, Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, silah arkadaşlarını ve bu toprakları vatan yapan aziz şehitlerimizi ve gazilerimizi rahmet ve minnetle anıyorum. Cumhuriyetimizin kuruluşunun üzerinden geçen 96 yıla rağmen bölgesel çatışmalar, jeopolitik gerilimler, sınırlarımızda emperyalist güç arayışları içinde devletimizin varlığı ve geleceği için düşünmeye devam ediyoruz. Bölgemizdeki ve dünyadaki gelişmeler 96 yıl önce verdiğimiz savaşın önemini ve büyüklüğünü göstermektedir" dedi.

Barış Pınarı Harekâtı'na iş dünyasının verdiği desteği paylaşan Öztürk, "Bugün Türkiye, Suriye'nin kuzeyinde terör koridoru oluşturulmasını önlemek için ne pahasına olursa olsun her türlü seçeneği denemektedir. Bu vesileyle Barış Pınarı Harekâtı'na katılan tüm Mehmetçiğimizden Allah razı olsun diyor, harekâtta şehit verdiğimiz kahraman askerlerimize Cenab-ı Allah'tan rahmet yaralı askerlerimize şifalar diliyorum. Barış Pınarı Harekâtı ile Türkiye, sınırlarının güneyinde bir terör koridorunun oluşmasına asla müsaade etmeyeceğini ve terörle mücadelenin kararlılıkla devam edeceğini göstermiştir. Suriye'den sonra en ağır bedel ödeyen ülke Türkiye oldu. 4 milyona yakın mültecinin yükünü biz çektik. PYD/YPG, yıllardır sınırımızda ve ağır

silahlarla tehdit oluşturdu. Barış Pınarı bu terör odağına karşı aslında gecikmiş bir operasyondur. Operasyonla birlikte, terör örgütünün 5 yıldır bölgede kurduğu özerk yapı da bitmiştir. Temennimiz artık Suriye'ye barış ve huzurun gelmesi, bölgemizin terör odaklarından kurtulmasıdır. Harekâtın bir diğer önemli noktası da uluslararası hukuktan doğan haklılığımıza rağmen ABD'nin ve AB Parlamentosu'nun Türkiye'ye ekonomik yaptırım konusunu gündeme getirmeleridir. Türkiye, Suriye'nin toprak bütünlüğüne, egemenliğine ve siyasi birliğine en başından beri saygı göstermiştir ve bunu tüm uluslararası platformlarda dile getirmiştir. Türkiye, uluslararası kurallardan doğan hakkını kullanmıştır. Harekât dolayısıyla Türkiye ve Türk ekonomisine yöneltilen tehditlere bir anlam veremiyoruz.

Merkez Bankası'nın üçüncü kez yaptığı faiz indirimini değerlendiren Başkan Öztürk, "Türkiye'deki ekonomik gelişmeleri de kısaca değerlendirirsek; enflasyon ve faizlerde düşüş eğiliminin devam ettiğini görmekteyiz. Geçtiğimiz Meclis toplantısında enflasyonun eylül ayında tek haneye düşeceğini ifade etmiştik. Eylül ayı enflasyonu yüzde 9,6 olarak gerçekleşti. Enflasyonda kısa vadeli düşüş hatalı yorumlanmamalı ve uzun vadeye bakılmalıdır. Baz etkisinin ortadan kalkmasıyla yılın son iki ayında enflasyon beklentisi artabilir ve yılı yüzde 12 civarında bir rakamla kapatabiliriz. Merkez Bankası, son oturumunda 250 baz puanlık faiz indirimiyle birlikte politika faiz oranını % 14'e çekti. Merkez Bankası'nın son üç toplantısında toplam 1.000 baz puan faiz indirimine gitmesini olumlu karşılıyoruz fakat bu haliyle bile faiz oranları rakiplerimize göre yüksek. Aralık ayındaki toplantıda da faiz indirimlerinin devam etmesini bekliyor ve istiyoruz. Buradan özel bankaların da elini taşın altına koyması çağrımızı tekrarlıyoruz. Siz de faiz indiriminde hızlı davranın ve özel sektörün borç yapılandırma taleplerine cevap verin" şeklinde konuştu.

Meclis toplantısına konuk olarak katılan Karatay Belediye Başkanı Hasan Kılca Meclis üyelerine hitap ederek Belediye'nin faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Kılca "Konya Ticaret Odası, Uluslararası Fuar Merkezi ile Konya'ya dünya çapında marka fuarlar kazandırmıştır. KTO Karatay Üniversitesi de Konya Ticaret Odası'nın şehrimize kazandırdığı büyük bir hizmettir. Üniversitemiz şehrimize ve ilçemize büyük bir değer katmıştır. Bu hizmetler için KTO Yönetimine ve Meclisine teşekkür ediyorum. Belediye seçimlerinin ardından halkımızla iç içe sahadayız. Esnafımızla, tüccarımızla sürekli bir araya gelerek sıkıntılarını dinliyoruz. Ülkemiz ekonomik bir sıkıntıdan geçmektedir. Bunu atlatmak için biz de üzerimize düşen görevleri yerine getiriyoruz. Diğer taraftan terörle mücadelede atılan kararlı adımlarla güvenliğe kavuşan ülkemizde ekonomimiz daha ileriye taşınacaktır. Tüm kurumlarımızla bu dönemde iş birliği içinde çalışmaya önem veriyoruz. Şehrimize birlikte hizmet etmek için Odlarımızla, borsamızla, tüccarımızla sanayicimizle işbirliğimiz devam edecektir" dedi.

Konuşmasının ardından KTO Başkanı Selçuk Öztürk ve Meclis Başkanı Ahmet Arıcı günün anısına Karatay belediye Başkanı Hasan Kılca'ya hediye takdim ettiler.

KONYA İŞ DÜNYASINDAN BARIŞ PINARI'NA TAM DESTEK

Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası, Konya Sanayi Odası ve Konya'daki sivil toplum kuruluşları, ortak basın toplantısıyla, Suriye sınırında gerçekleştirilen Barış Pınarı Harekatına tam destek verdiklerini kamuoyuyla paylaştı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği çatısı altındaki Türkiye'deki tüm oda ve borsalarla eşzamanlı olarak düzenlenen toplantıda, "Devletimizin aldığı bu kararın arkasındayız ve destekliyoruz" denildi. Açıklamada, şu ifadelere yer verildi:

Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası ve Konya Sanayi Odası ve Konya'daki sivil toplum kuruluşları olarak bugün buradayız. 81 İl'de aynı anda tüm Odalar ve Borsalarla birlikte bu açıklamayı yaparak, sizler aracılığıyla hem ülkemiz, hem de dünya kamuoyuna sesleniyoruz.

Türkiye, 9 Ekim 2019'da Suriye sınırı üzerinde "Barış Pınarı" adı verilen sınır ötesi harekât başlatmıştır. Amaç, hem ülkemiz sınırlarının güvenliğini sağlamak, hem de ülkemiz ve bölge ülkeleri için tehdit oluşturan terör koridorunu ortadan kaldırmaktır. Bu bölgeyi PKK/PYD/YPG ve DEAŞ gibi terör örgütlerinden temizleyerek, Suriye halkını teröristlerin baskı ve zulmünden kurtarmak, bölgede huzur, güven ve barış ortamını yeniden tesis etmektir.

Bizler devletimizin aldığı bu kararın arkasındayız ve destekliyoruz. Zira Türkiye, uluslararası kurallardan doğan hakkını kullanmıştır. Barış Pınarı Harekâtı, evrensel hukuk ve Birleşmiş Milletler Güvelik Konseyi terörle mücadele kararları ile BM Sözleşmesi'nde yer alan meşru müdafaa hakkı çerçevesinde başlatılmıştır. Suriye'nin toprak bütünlüğüne, egemenliğine ve siyasi birliğine saygı gösterilmektedir. Dolayısıyla bu harekât, meşrudur ve uluslararası hukuka uygundur.

Ülkemiz özellikle Fırat'ın doğusunda sınırın ötesinde konuşlu terör örgütü unsurlarınca, son iki yılda yüzün üzerinde taciz ve hasmane eyleme maruz kalmıştır. Bu terör örgütleri, Suriye içinde ve Suriyelilere yönelik de saldırılar düzenlemektedir. Suriye'deki yerel halkın da terör örgütlerinin giderek artan insan hakkı ihlalleri, göçe zorlanma, taciz ve zulmüne karşı şikâyetleri ve tepkileri sürekli artmaktadır.

Herkes artık şunu çok iyi görmelidir ki; masum insanları katleden ve ülkemizin güvenliğine de açık tehdit oluşturan terör gruplarına sessiz kalmamız beklenemez. Fırat Kalkanı ve Zeytin Dalı Harekâtıyla başlayıp devam eden tüm bu operasyonlarıyla Türkiye, terör örgütlerine ve destekçilerine gereken cevabı en güçlü şekilde vermektedir.

Aynı zamanda da sivillerin ve masumların korunmasına azami dikkat gösterilmektedir. Zaten bunu hem Fırat Kalkanı hem de Zeytin Dalı harekâtlarında da gösterdik. Önceden terörün hâkim olduğu bölgede hayat normale döndü, barış ve huzur geldi. Yurtlarını terk etmek zorunda kalmış Suriyelilerin geri dönüşüne de zemin hazırlamış olduk. Türkiye'nin elinden gelen tüm imkânlarını bu bölgeler için nasıl seferber ettiğini de tüm dünya kamuoyu gördü. Çünkü biz inanıyoruz ki, gönül dünyasını ve insanları imar edemeyenler, yeryüzünü imar edemezler. Bizler Türkiye olarak yıkmaktan, yakmaktan yana hiç olmadık, olmayacağız. Bizim tarafımız huzurdur, barıştır, kardeşliktir.

Türkiye'nin terörle mücadeleye dönük çabaları, etnik ve dini temizlik de dâhil olmak üzere, insanlığa karşı işlenen suç niteliğindeki PKK/PYD/YPG ve DEAŞ eylemleri nedeniyle yerlerinden edilmiş Suriyelilerin geri dönüşlerinin önünü açacak, Suriye'nin toprak bütünlüğü ve birliğinin korunmasına da katkıda bulunacaktır. Bu nedenle Türkiye'nin başlattığı her harekât, Suriyeli göçmenler, mazlum ve mağdur durumdaki yerel halk tarafından desteklenmektedir. Tüm bu gerçekler ışığında, uluslararası camiayı, teröre karşı ortak duruş sergileme ve evrensel insan haklarını bu bölgede hâkim kılma yönünde niyetlerini açık bir şekilde göstererek, ülkemize destek vermeye davet ediyoruz.

Son olarak, şunu da herkesin bilmesini istiyoruz. Türkiye ve Türkiye ekonomisine yöneltilen tehditlere Türk milleti, iş dünyası ve sivil toplumu, bir ve beraber olarak en güzel cevabı verecektir. Bu tehditler karşısında bu vatanın her bir ferdi, Türkiye'nin geleceği için daha çok çalışacak, daha çok üretecek-

tir. Gün sessiz kalma değil, milli birlik ruhuyla, bir ve beraber olarak ses verme günüdür. Öte yandan bütün vatandaşlarımızı, özellikle sosyal medyadaki bilgi kirliliği ve provokasyonlara karşı dikkatli olmaya çağırıyoruz. Bu bölgede yaşayanlar bizim komşumuzdur, kardeşimizdir. Aynı medeniyetin, aynı kültürün, aynı inancın mensupları olan bizler arasındaki kardeşlik ve komşuluk hukukunu kimse yok edemez. Aramıza kimse fitne ve fesat sokamaz, bizi birbirimize düşman edemez. Türkiye'nin iş dünyası olarak dualarımızla ve bütün gönlümüzle devletimizin ve kahraman askerlerimizin yanındayız. Türk Silahlı Kuvvetlerimizin bölgedeki terör unsurlarını yok edeceğine ve terör örgütlerini hezimete uğratacağına olan inancımız tamdır. Tüm şehitlerimize Allah'tan rahmet diliyoruz, mekânları cennet olsun. Yaralılarımıza acil şifalar temenni ediyoruz. Cenab-ı Hak Mehmetçiğimizi korusun, Ordumuzu muzaffer kılsın. Yar ve yardımcımız olsun.

Ortak açıklamaya katılan kuruluşlar:

Konya Ticaret Odası
Konya Ticaret Borsası
Konya Sanayi Odası
Konya Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği
HAK-İŞ
MEMUR-SEN
TÜRK-İŞ
KAMU-SEN
Konya Merkez Ziraat Odası
Konya Barosu
Türkiye Emekliler Derneği Konya Şubesi
MÜSİAD Konya Şubesi
ASKON Konya Şubesi
DERSİAD Konya Şubesi
SELSİAD Selçuklu Sanayici ve İş Adamları Derneği
TÜMSİAD Tüm Sanayici ve İşadamları Derneği Konya Şubesi
KOMÜT Konya Müteahhitler Birliği
KONTİMDER Konya Tesisat ve İnşaat Malzemecileri Derneği
Konya Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odası

MİLLİ SAVUNMA BAKANI AKAR'A 'DESTEK' ZİYARET

TOBB Yönetim Kurulu Üyeleri, Türkiye - Avrupa Birliği (AB) Karma İstişare Komitesi (KİK) Türkiye Kanadı Üyeleri ile birlikte Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar'ı ziyaret etti. Genelkurmay Başkanı Orgeneral Yaşar Güler'in de bulunduğu ziyarette iş dünyasının Barış Pınarı Harekatı'na verdiği destek yinelendi.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ziyarette Akar ve Genelkurmay Başkanı Orgeneral Güler ile bir araya gelmekten duydukları mutluluğu dile getirdi. "Suriye'nin kuzeyinde yuvalanan teröristleri hedef alan Barış Pınarı Harekatı'nın arkasında olduk ve destekledik." diyen Hisarcıklıoğlu, harekata verdikleri destekle ilgili Türkiye- Avrupa Birliği Karma İstişare Komite Kanadı olarak yaptıkları açıklamayı hatırlattı. Harekatın başlamasının ardından yurt dışında Türkiye aleyhine başlatılmak istenen kampanyaya karşı 190 ülkedeki muhataplarına 4 dilde mektup yazdıklarını belirten Hisarcıklıoğlu, yaptıkları diğer çalışmalar ve ziyaretlere ilişkin de bilgi verdi.

Türk Silahlı Kuvvetleri tarafından Fırat Kalkanı, Zeytin Dalı Harekatları, Pençe

operasyonları sonrasında ise Barış Pınarı Harekatı'nın gerçekleştirildiğini dile getiren Hisarcıklıoğlu, "Cumhurbaşkanımızın liderliğinde sizin kararlı ve dirayetli komutanızda ordumuzun terör örgütlerine karşı gösterdiği cansiperane mücadele milletimize moral ve umut vermektedir." diye konuştu.

Harekatın başarıyla tamamlanmasıyla Türkiye'nin güney sınırlarının güven altına alınacağını vurgulayan Hisarcıklıoğlu, şunları kaydetti: "Böylece sınır ötesinde Türkiye'yi tehdit eden unsurların gelişmesine de fırsat verilmeyecek. Buradaki bütün meslek örgütleri olarak sizlere teşekkür ediyoruz. Bizler de buradaki arkadaşlarımla her milli davada, mücadelede olduğu gibi devletimizin yanında, milletimizin emrinde olmaya devam edeceğiz. Dualarımız ve tüm kalbimizle devletimizin ve tüm askerlerimizin yanındayız. Şuna inanıyoruz ki bizler, el birliği ile bu mücadeleden zaferle çıkılacak."

Türkiye-Avrupa Birliği Karma İstişare Komite Kanadı ve TOBB Yönetim Kurulu üyeleri de başarıyla yapılan Barış Pınarı Harekatı'nı ülkenin onuru olarak nitelendirdi. Şehitlere rahmet gazilere şifa dileyen üyeler, harekatla terör devleti kurulma hayalinin tamamen ortadan kaldırıldığını belirtti. Harekatta yerli ve milli savunma sanayi ürünlerinin kullanılmasından da duydukları memnuniyeti dile getiren üyeler, verdikleri desteği "Gururumuz olan ordumuzun böyle bir mücadelede yanız kalması düşünülemezdi." ifadeleriyle paylaştı. Bakan Yardımcısı Muhsin Dere'nin de katıldığı toplantı-

nın sonunda Hisarcıklıoğlu, yaptıkları açıklamalardan oluşan dosyayı da Bakan Akar'a takdim etti.

MİLLİ SAVUNMA BAKANI HULUSİ AKAR

Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar da, "Türkiye'nin, Silahlı Kuvvetlerimizin, DEAŞ ile mücadele konusunda durması, yavaşlaması, hafife alması asla söz konusu değil, çünkü biz şunun bilincindeyiz, DEAŞ hiçbir zaman Müslümanları ve İslamiyet'i temsil edemez." dedi. Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 96'ncı yıl dönümünde önemli bir heyetle bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getiren Akar, iş dünyası, işçi ve memur temsilcilerine Barış Pınarı Harekatı'na verdikleri destekten dolayı teşekkür etti.

Hassas bir dönemden geçildiğini hatırlatan Akar, birlik ve beraberliğin önemine vurgu yaptı. Türkiye'nin yaptığı harekatların dünyanın her yerinde savunulabilecek nitelikte olduğunu vurgulayan Akar, "Ne kimsenin toprağında gözümüz var ne de haksız kazanç peşindeyiz. Yapmaya çalıştığımız şey hudutlarımızın, halkımızın güvenliği, ülkemizin birliği ve bütünlüğü. Ülkemizin hemen dibinde bir oluşum içindeler. Bu terör koridoruna müsaade etmeyeceğimizi başından beri söyledik. Aynı zamanda herkesin toprak bütünlüğüne saygılı olduğumuzu de tekrar tekrar vurguladık." diye konuştu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın önemle üzerinde durduğu savunma sanayinde yerlilik ve millilik konusunda gelinen noktanın önemli olduğunu ifade eden Akar, bunun daha da yukarı seviyelere çıkarılmasının önemini işaret etti.

TOBB YÖNETİMİ CUMHURİYET BAYRAMI KABUL TÖRENİNE KATILDI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB Yönetim Kurulu üyeleri ile birlikte, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde verdiği 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı kabul törenine katıldı.

TÜSİAD YÖNETİMİ TOBB'U ZİYARET ETTİ

Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) Başkanı Simone Kaslowski, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nu ziyaret etti. Karşılıklı görüş alışverişinde bulunulan ziyaret basına kapalı olarak gerçekleşti.

KTO'DA E–İHRACAT BULUŞMALARI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Konya İl Genç Girişimciler Kurulu tarafından "Konya E-İhracat Buluşmaları 2019" bilgilendirme semineri düzenlendi.

Seminerin açış konuşmasını TOBB Konya İl Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Mehmet Emin GÜRBÜZ yaptı. Gürbüz genç girişimcileri bilgilendirmek amacıyla çeşitli seminerler düzenlediklerini belirterek şunları söyledi; "Genç Girişimciler Kurulu'nun temel amacı gençlere kişisel gelişim, kariyer geliştirme fırsatları oluşturmak, genç girişimcilere iş kurma ve işlerini başarılı bir şekilde sürdürmelerini desteklemek. Türk ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunarak, girişimcileri yönlendirmek ve teşvik etmek, genç girişimcilere sosyal sorumluluk bilinci oluşturması amacıyla eğitim programları ve çeşitli sosyal etkinlikler düzenlemek gibi başlıklar yer almaktadır. 2009 yılında kurulan ve şuan genç girişimci aile şirketi üyesi, akademisyen ve öğrencilerden oluşan geniş bir yelpazede merkez ve ilçe merkez odalarımızdan 350'ye yakın üyemizle çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Bugünde e-ihracatla ilgili geniş katılımlı bir program gerçekleştiriyoruz."

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk ÖZTÜRK e-ihracatla birlikte Türkiye'de çok ciddi bir kapı açıldığını, gençlerin bunu iyi değerlendirmesi gerektiğini söyledi. Öztürk konuşmalarını şöyle sürdürdü; "Türkiye'de çok ciddi bir kapı açıldı e-ticaret ve e-ihracat anlamında. Türkiye'de bazı imkânlar var elbette ama yeni bir alan var ve bu alan genç jenerasyonun önüne sunulan bir alan, yani

konvansiyonel ticaretle de karşılaştırdığımızda çok düşük ve bunun için şuana kadar elimizde yok dediğimiz bazı şeyler olması gerekmiyor. Girişimcilik çok daha önemli hale geldi. Farklı düşünebiliyor olmanın, farklı hayal edebiliyor olmanın yanı sıra iyi eğitilmiş genç bir nüfusa ihtiyacımız var. Ülkemizin genç bir nüfusu var. Türkiye'nin de belki de en büyük avantajı bu. Verimli kullanılırsa müthiş bir potansiyel, kullanılmazsa çok önemli bir risk alanı. Bu potansiyel değerlendirildiğinde Türkiye'nin aslında son 150; 200 yıldır kaybettiği birçok şeyi tekrar kazanabileceğine inanıyorum. Dijitalleşme üzerinden çok değerli bir kapı açılıyor, bunu değerlendirmeliyiz. Ümit ediyorum ki; Türkiye bu son dönemi önemli açıda geçmişlere göre daha başarılı olacak, Türkiye vatandaşı hak ettiği daha müreffeh bir ülkede yaşayacak."

WORLDEF Danışmanlık Direktörü Hakan Enes ERMİŞ'te Türkiye'nin içinde bulunduğu e-ticaret havuzunda birçok avantajları olduğunu, bunu değerlendirmeye gayret ettiklerini söyledi. Ermiş; "Bizim E-ihracat odaklı, Worldef Business School dediğimiz eğitim veren bir departmanımız var ve web sitemiz üzerinden online eğitim akademisi kurduk. Yurt dışında şirket kurma vb. eğitimlerimizde var. Her hafta saat 09:00' da online konferanslarımız oluyor. Web sitemizde A'dan Z' ye E-ihracat diye bir kitabımız var. Bir de danışmanlık departmanımız var. Bunlar; hedef planlama, markanın tescil haklarını satın alma ve son olarak pazar yeri hedefleme ve tedarik zinciri oluşturma gibi danışmanlık departmanlarımız bulunmaktadır." dedi.

E-ihracat yazılım teknolojileri ile ilgili bilgi veren e-Ticaret Satış Müdürü Tolgay ÇETİNKAYA'da sektöre 16 yıldır bulunan bir firma olduklarını, kendi mühendisleri ve yazılımlarını geliştirdiklerin söyledi. Daha sonra WİRECARD Ödeme Sistemleri Müdürü Gaye ÖR Online Ödeme Sistemleri, Keynes Danışmanlık Uzmanı Ahmet Emre BÜKCÜ E-İhracat Devlet Teşvikleri, Inter Patent'ten Tolga DUMAN marka ve patent tescili, sefamerve.com'dan Ömer BALKAYA, makinecim.com'dan Yavuz Tuncay DERELİ ihracatta yakaladıkları başarı öykülerini anlattılar.

KONTİMDER BİLGİ AKTARIM PROGRAMINA KATILAN KONYA TİCARET ODASI BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK;

ÜRETİM YAPIMIZI DEĞİŞTİRMELİYİZ

Konya Tesisat ve İnşaat Malzemecileri Derneği (KONTİMDER) Bilgi Aktarım programına Konya Ticaret Odası Başkanı ve TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk, misafir oldu. Türkiye'de toplam katma değerin yüzde 36'sını oluşturan imalat sanayi işletmelerinin yüzde 59'unun düşük teknoloji, yüzde 32'sinin orta-düşük teknolojiyle çalıştığını vurgulayan Öztürk, "İleri teknoloji ile çalışan işletmelerin tüm imalat sanayi işletmeleri içindeki ağırlığı ancak binde 3 seviyesindedir. Yüksek teknolojiye dayalı üretimin, imalat sanayi cirosunun yüzde 2,8'ini oluşturduğu belirlenmiştir. Türkiye'nin ileri teknolojiyle üretim yapacak imalat sanayi işletmelerine ihtiyacı vardır. Ülkemizde yüksek katma değerli, yüksek ve orta-yüksek teknoloji gruplarına yapılan yatırımların daha fazla desteklenmesi ve teşvik edilmesi gerekmektedir. " dedi.

Türkiye sanayisinin daha iyi düzeye gelebilmesi için teknolojik bağımlılığının minimum seviyede olması gerektiğine dikkat çeken, Öztürk, düşük katma değerli ve emek-yoğun ürünler yerine ileri teknolojili ve sermaye-yoğun ürünler üreterek bu ürünleri gelişmekte olan ülkelere ihraç etmesi gerektiğini ifade etti. Selçuk Öztürk, 2002 yılından bu yana sürekli olarak pozitif bir ivme yakalayan Türkiye ekonomisinin, yapısal reformların da etkisiyle "krizler ekonomisinden" bir güç ekonomisine dönüştüğünü belirterek, "Son olarak; Barış Pınarı Harekâtı'nda ABD'nin ve AB'nin ekonomimize yönelik tehditleriyle gördük ki ekonomimizi güçlü tutmak zorundayız, işte böyle bir dönemde

biz işadamlarına daha büyük bir görev düşmektedir. Çalışmazsak, üretmezsek tükeneceğimizi, kalemizin düşeceğini Konyalı müteşebbisimiz iyi bilir, ifade etmek isterim ki bugüne kadar işadamları olarak üzerimize düşen tüm görevleri yerine getirdik. Her türlü zorluğa ve sıkıntıya rağmen çalıştık, ürettik. Allah müteşebbislerimizden razı olsun." diye konuştu.

KÜRESEL KONJOKTÜRDE BELİRSİZLİKER ARTTI

Selçuk Öztürk, 2018 yılının ikinci yarısından bu yana görülen ekonomik yavaşlamanın, küresel konjonktürde artan ekonomik, siyasi ve jeopolitik belirsizliklerin de etkisiyle devam ettiğini söyledi. Öztürk şu değerlendirmeyi yaptı: "Diğer taraftan ticaret savaşlarında artan gerilimin de etkisiyle Çin'deki yavaşlama, 2019 yılının ilk yarısında dünya büyümesinin önünde önemli bir engel teşkil etmektedir. Söz konusu küresel gelişmeler neticesinde IMF, küresel ekonomik büyümede 2018'in ikinci yarısından itibaren gözlenen yavaşlamanın 2019 yılında da devam etmesini beklediğini ifade etmiştir. Türkiye ekonomisinin yavaşlamasının ana kaynağı olarak küresel ekonomideki yavaşlamanın olduğunu da göstermektedir. 2019 yılı 2. çeyrek

büyüme rakamlarına göre; bu çeyrekte yüzde 1,5 küçülme yaşadık ve bu da beklentiler doğrultusunda gerçekleşmiş oldu. Dipten bir dönüş söz konusu olsa da büyüme dinamiklerimiz hala çok zayıf. Henüz güçlü bir dönüş sinyali de hala söz konusu değil. Sanayinin ikinci çeyrekte yüzde 2,7 oranı ile Türkiye genelinin üstünde daralması da önemlidir. Türkiye'nin sanayi üretiminde Haziran ayı itibari ile gerileme 11. ayına girmiştir. Son 5 aydır gerileme yavaşlamış görünmekle birlikte, sanayi üretimi anlamında ekonomimizin halen istenilen seviyeden uzak olduğu anlaşılmaktadır, imalat sanayiinde yüzde 3,3 ve inşaatta yüzde 12,7'lik daralma, ekonomide risk unsurunu arttıran detaylar olarak göze çarpmaktadır. Ocak-Temmuz döneminde ihracatımız sadece yüzde 2,7 oranın artmış, diğer taraftan Avrupa Birliği'ndeki daralma ile birlikte birlik üyelerine ihracatımız yüzde 0,4 oranında düşmüştür. Bu durum 2019'un ilk yarısında büyüme üzerinde olumsuz bir etki yaratırken, ivedilikle buna uygun politikalar üretilmesi gereği ortaya çıkmıştır."

MESLEKİ EĞİTİM, DIŞ TİCARET VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM MERKEZİ AÇILIYOR

Konya Ticaret Odası olarak sanayisinin dünyayla nasıl rekabet edebileceği konusunda yıllardır proje geliştirdiklerini vurgulayan Selçuk Öztürk, birbirleriyle entegre olarak Mesleki Eğitim Merkezi, Dış Ticaret Merkezi ve Model Fabrika olarak adlandırılan Dijital Dönüşüm Merkezinin kısa süre içinde faaliyete geçeceğini açıkladı. Öztürk, şöyle konuştu: "Konya sanayisinin küreselleşen dünyada rekabet edebilmesini, işletmelerimizin daha yüksek kar oranlarına sahip olmalarını istiyorsak, yarıştığımız firmalardan daha verimli, daha nitelikli üretime yönelik çalışmak mecburiyetindeyiz.

KTO – MEM ÇALIŞMA GRUBU FİNLANDİYA GEZİSİ

Konya Ticaret Odası Başkanlığında Mesleki Eğitim Merkezi Çalışma Grubu Finlandiya'ya inceleme gezisi gerçekleştirdi. Türkiye'deki mesleki eğitim merkezi modelleri ile ilgili gerçekleştirilen ziyaretlerin ardından Avrupa'daki mesleki eğitim modelini incelemek amacıyla yapılan gezinin verimli geçtiği ifade edildi. Finlandiya'nın Kotka şehrindeki Mesleki Eğitim Merkezlerinde incelemede bulunulduğu program kapsamında, Helsinki Büyükelçisi ve Ticaret Ataşesi ile bir araya gelen heyet Helsinki Ticaret Odası'nı ziyaret ederek Konya ve Finlandiya ekonomileri hakkında görüş alış verişinde bulundu.

LC WAİKİKİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ZİYARETİ

LC Waikiki Yönetim Kurulu Başkanı Vahap Küçük KTO Başkanı Selçuk Öztürk'ü ziyaret etti. Ziyarette LC Waikiki'nin Konya'ya yapacağı yatırım hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.

EMNİYET MÜDÜRLÜĞÜ VE TARIM MÜDÜRLÜĞÜ'NE ZİYARET

KTO Yönetimi görevlerine yeni başlayan İl Emniyet Müdürü Mustafa Aydın ve Tarım ve Orman Müdürü Ali Ergin'i ziyaret ederek, hayırlı olması temennilerinde bulundu.

UGANDA TİCARET HEYETİ PROGRAMI

Doğu Afrika Girişimciler Derneği'nin düzenlediği organizasyonla Konya'da bulunan Uganda Ticaret Heyeti, KTO'yu ziyaret etti. Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Keresteci heyete Konya ekonomisi hakkında sunum yaptı. Toplantıda Uganda ticaret heyetine Konya ile işbirliği yapacakları sektörler hakkında bilgi verildi.

DEMİRPOLAT TARIM ÜRÜNLERİ HİJYEN BELGESİ TAKDİM TÖRENİ

TSE Başkanı Adem Şahin'in katılımıyla Demirpolat Tarım Ürünleri'ne Hijyen Belgesi takdim törenini gerçekleştirildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk "Konyalı firmamızın sektöründe Türkiye'de ilk hijyen belgesi alan firma olması dolayısıyla Demirpolat Group yönetimini tebrik ediyor, hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

ALMANYA BÜYÜKELÇİLİĞİ VİZE BÖLÜM BAŞKANI ZİYARETİ

Almanya Büyükelçiliği Vize Bölüm Başkanı Jörg Furstenau beraberindeki heyet ile Konya Ticaret Odası'nı ziyaret ederek KTO Başkanı Selçuk Öztürk'le görüştü. Ziyarette iDATA'nın KTO bünyesinde vize ofisi açması konularını görüştük.

YABANCI ÇALIŞTIRMA MEVZUATI VE UYGULAMASI BİLGİLENDİRME SEMİNERİ BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

Konya Ticaret Odası (KTO), Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Borsası, Konya Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası ve T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Uluslararası İşgücü Genel Müdürlüğü ortaklığında "Yabancı İşçi Çalıştırma Mevzuatı ve Uygulaması" hakkında KTO' da bilgilendirme semineri düzenlendi.

Yoğun ilgi gören seminerin açılışını KTO Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Keresteci yaptı. Keresteci, ülkemizde yabancı işçi çalıştırılması konusunun her geçen gün daha fazla önem kazanan bir konu hâline geldiğini belirterek şunları söyledi; "Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği verilerine göre 2011 yılının Mart ayından bu yana Suriye'deki iç savaş nedeniyle, 5 milyondan fazla Suriyeli ülkesini terk etmek zorunda kalmıştır. Şu an ülkemizde 4 milyona yakın Suriyeli kardeşimiz yaşamaktadır. Konya'da ise bu rakam 100 binin üzerindedir. Suriye'de ortaya çıkan insanlık dramı karşısında, Türk Hükümetinin izlediği politika ve sığınmacılara sunduğu imkânların yanı sıra birçok Suriyelinin burada bir akraba ya da yakının olması, ülkemizi tercihte önemli rol oynamış olup, çatışmaların sürdüğü bugün de yaşanması muhtemel göçler açısından sığınmacılar için Türkiye'yi bir cazibe merkezi kılmaktadır. Şehrimize göç eden Suriyeliler içerisinde kalifiye eleman olarak çalışabilecek, son derece nitelikli, eğitimli insanları da görmek mümkündür. Dolayısıyla iş dünyası olarak konuyla ilgili yasal düzenlemelerin tamamlanarak Suriyeli kardeşlerimizin işgücü piyasasında daha fazla yer almalarını istiyoruz. Suriyeli kardeşlerimiz bizim sanayide eksikliğini hissettiğimiz insan gücü eksiğini doldurma konusunda bizlere yardımcı oldular. Ancak bu mültecilerin çalışabilmesi için yerine getirilmesi gereken bazı

prosedürler var ve bu prosedürlerde yaşanan sorunlar var. Firmalarımız özellikle mevzuat konusunda eksik veya yanlış bilgi sahibi olmalarından dolayı herhangi bir sıkıntı yaşamlarını istemiyoruz. Düzenlemiş olduğumuz seminerle firma temsilcilerimizin yabancı işçi çalıştırma mevzuatı ve uygulaması konusunda bilgi sahibi olmaları açısından faydalı olacağını inanıyorum."

Daha sonra kürsüye gelen Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Uluslararası İşgücü Müdürü Sayın Sadettin AKYIL Uluslararası İşgücü Kanunu ve Uygulamaları, Düzensiz Göç ve Kayıt dışı Çalışma, Çalışma İzni Başvuru ve Değerlendirme İşlemleri konuları hakkında bir sunum yaptı.

Sunumdan önce bilgilendirme yapan Akyıl şunları söyledi: "Biz göçe yatkın bir milletiz. Neden çünkü biz göç alırken birey seçmiyoruz. ABD ve Kanada gibi ülkeler göçmen değil seçip eleman alıyorlar. Bakış açımız aynı olması lazım, hepimiz aynı gemideyiz ve bu çerçeveyi o yüzden çiziyoruz. Dışardan başvuru yapanlara izin veriyoruz yatırım yapsın diye. Türkiye'ye çok fazla başvuru var. Yabancı işçi alırken belirli kriterlerimiz var. İlk olarak bizim bu alanda ihtiyacımız olacak. İkinci olarak bize kar sağlayacak. Zarardaysa zaten kabul edemeyiz. Eğer zararı da makine almıştır, tarla almıştır bunlardan dolayı ise şans tanıyoruz. Bizim ülkemize bir yabancı gelecekse faydasını görmemiz gerekir. Kesinlikle vergi vermesi gerekir.

Yabancı işçi çalıştırma noktasında başvuruları kolaylaştırdık. Başvuru işveren veya kendi nam ve hesabına çalışacak yabancı tarafından e-Devlet kapısı üzerinden online olarak yapılacaktır. E-izin uygulamasına 'www.calismaizni.gov.tr' adresi ile bağlandıktan sonra kullanıcılar sayfaya giriş yaparken kullanacakları 'e-Devlet' ve 'Elektronik İmza ile Giriş' butonunu seçerek 'e-Devlet Kapısı Kimlik Doğrulama Sistemi' sayfasına yönlendirilir. GKSS (Geçici Koruma Sağlanan Suriyeli) çalışma izni başvurusu yapmak üzere işyeri kaydı oluşturuyorum seçeneği seçilir. Kullanıcıların e-posta adreslerini doğrulamaları gerekmektedir. Belge yüklemek isteğe bağlıdır. 'Kaydet'e basılarak iş yeri kaydı tamamlanır.

Mevsimlik Tarım Ve Hayvancılık İşlerinde Muafiyet Başvurusunda ise Mevsimlik tarım ve hayvancılık işlerinde çalışacak GK; Başvuru şartlarını sağlaması kaydıyla çalışma izni muafiyeti kapsamındadır. Kota uygulaması dışındadır. Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüklerine başvurarak muafiyet kaydını yaptırarak muafiyet belgesini alabilirler. Başvurular değerlendirilirken sektör, il ve meslek kriterlerine göre değerlendirme yapılmaktadır. Çalışma izni başvurusu değerlendirme kriterlerine baktığımızda, yurtdışından başvuru yapılırsa; sermaye, istihdam katkısı değerlendirilir. Çalışma izninin uzatılmasında, çalışma izni süresinin dolmasına altmış gün kalmasından itibaren ve her durumda çalışma izni süresi dolmadan yapılır. Bu süre dolduktan sonra yapılan uzatma başvuruları reddedilir." Toplantının sonunda yabancı işçi çalıştırma ile ilgili sorunlara yönelik gelen sorular değerlendirildi ve bu sorunların çözümüne yönelik konular anlatıldı.

MOTORCU OTOMOTİV KIA BAYİİ HİZMETE AÇILDI

AÇILIŞA, STK TEMSİLCİLERİ, SİYASİ PARTİ TEMSİLCİLERİ VE İŞ DÜNYASINDAN ÇOK SAYIDA DAVETLİ KATILDI

Motorcu Otomotiv KIA Bayii, düzenlenen törenle hizmete açıldı. Açılışa, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, KIA Genel Müdürü Can Ayel, Motorcu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Motorcu, Genel Müdür Mustafa Motorcu, Yönetim Kurulu Üyesi Halil Motorcu ve çok sayıda davetli katıldı.

Açılışta konuşan Motorcu Otomotiv Genel Müdürü Mustafa Motorcu, sektördeki 30 yıllık tecrübelerini KIA markasının bayiliği ile devam ettireceklerini söyledi. Motorcu, "Sektörde 30 yıldır faaliyet gösteriyoruz. Otomotiv sektörünün içerisindeyiz. 2 yıldır Konya'da bayisi bulunmayan KIA'yı tekrar Konya'ya kazandırmanın mutluluğu içerisindeyiz. Dünyanın önde gelen otomobil markasını kaliteli hizmet ile şehrimiz insanına ulaştıracağız. Katılımlarınızdan dolayı hepinize teşekkür ediyorum" dedi.

KİA Genel Müdürü Can Ayel de, "Güney Koreli otomobil üreticisi KİA, ürettiği modeller, kalitesi ve tarzı ile hızla dünya pazarındaki alanını genişletiyor. Türkiye'de de çok sevilen ve tercih edilen bir markayız. Çelik Motor güvencesi ile

Türkiye pazarında çok iyi bir yerdeyiz. Konya'da yeni bir bayi ile hizmet vereceğiz. Kısa zamanda kendilerine çok imrendiğimiz ve güven duyduğum Motorcu ailesi KIA markasının bayrağını ileriye taşıma noktasında güzel işler yapacaklar. Biz kendilerini çok sevdik. Muammer bey ve oğulları son derece güzide insanlar. Birlikte Konya'ya hizmet vermek bizler için gurur kaynağı olacaktır" diye konuştu.

Böylesine güzel bir yatırımın şehir adına önemli olduğun altını çizen Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ise, "Motorcu ailesi şehrimizde saygın bir aile. Düzgün esnaflıkları ve ter temiz ticaretleri örnek gösteriyoruz. Bugün bir dünya markasının bayiliğini şehrimize kazandırıyorlar. Kendilerini bu anlamda tebrik ediyorum. Böylesine güzel bir yerin şehrimizin adına hayırlı olmasını temenni ediyorum. Motorcu ailesine de şehrim ve Konya Ticaret Odası adına başarılar diliyorum" ifadelerini kullandı.

Konuşmalar sonrası dua edildi ve açılış gerçekleşti. Misafirler ikramlar eşliğinde showroomuu gezerek Motorcu ailesine başarılar diledi. Motorcu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Motorcu, katılımcılara tek tek teşekkür etti.

KTO KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ

1 KASIM'DAN İTİBAREN KTO MESLEKİ EĞİTİM MERKEZİ'NDE HİZMET VERECEK

Konya Organize Sanayi Bölge Müdürlüğünde hizmet vermekte olan Konya Ticaret Odası temsilciliği 01.KASIM 2019 tarihinden itibaren Mesleki Eğitim Merkezi'nde (KTO-Tüyap fuar alanı yanı) hizmet vermeye devam edecek.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk KTO Fuar Temsilciliğinin 1 Kasım 2019 Cuma gününden itibaren üyelere hizmet vermeye başlayacağını söyledi.

Öztürk: "KTO Selçuklu İlçe Temsilciliğimiz, Organize Sanayi Bölgesi'nde ve çevresindeki sanayi sitelerinde faaliyet

gösteren üyelerimizin belge işlemlerini merkez binaya gelmeden yapabilmeleri için 2012 yılından bu yana OSB Müdürlüğü içerisinde hizmet vermektedir. Temsilciliğimiz 1 Kasım 2019 tarihinden itibaren, KTO-TÜYAP Fuar Merkezi'nin yanında yer alan KTO Mesleki Eğitim Merkezi binasında hizmet vermeye devam edecektir. Kapasitesi ve çalışan sayısı artırılacak olan Temsilciliğimizde, Dış Ticaret ve Oda Sicil Müdürlüğümüzün belgelendirme faaliyetlerinin yanında İç Ticaret ve Ticaret Sicil Müdürlüğümüz hizmetlerinin de sunulması planlanmaktadır" dedi.

KARSEM PERSONEL SINAV VE BELGELENDİRME HİZMETİ VERMEYE BAŞLADI

KARSEM, TÜRKAK AKREDİTASYONU VE MESLEKİ YETERLİLİK MERKEZİ'NİN YETKİLENDİRMESİ İLE 8 ALANDA PERSONEL SINAV VE BELGELENDİRME HİZMETİ VERMEK ÜZERE YETKİLENDİRİLMEYE HAK KAZANDI.

Konuyla ilgili olarak KARSEM'den yapılan açıklama şu şekilde:

İşsizliğin azaltılması, iş gücünün istihdam edilebilirliğinin artırılması ve işsizlik sorununun sosyal etkilerinin asgariye indirilmesi Türkiye'nin en öncelikli sorunlarının başında gelmektedir. Öte yandan iş gücümüzün nitelik eksikliği ise yine önemli bir istihdam sorunu olarak ortaya çıkmaktadır.

Mesleki Yeterlilik Sistemi, meslek standartlarının ve ulusal yeterliliklerin oluşturulduğu, mesleki eğitim programlarının bu standartlara göre hazırlandığı, iş gücünün mesleki yeterliliğinin bağımsız kurumlarca yapılan ölçme ve değerlendirmeler sonucunda belgelendirildiği ve bu belgelerin ulusal ve uluslararası düzeyde geçerlilik kazandığı etkin bir yapının genel adıdır.

KTO Karatay Üniversitesi Sürekli Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi (KARSEM) Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) 17024 Personel Sınav ve Belgelendirme akreditasyonu ve Mesleki Yeterlilik Merkezi (MYK) yetkilendirmesi ile 8 alanda Mesleki Yeterlilik Kurumundan personel sınav ve belgelendirme hizmeti vermek üzere yetkilendirilmiş belgelendirme kuruluşu olmaya hak kazanmıştır.

KARSEM ilk etapta 8 alanda Akredite olarak yetkilendirilmiştir.

Bu alanlar;

İnşaat Alanı;

1. Ahşap Kalıpçı
2. Isı Yalıtımcı
3. Duvarcı
4. Betonarme Demircisi
5. Sıvacı
6. Boyacı

Ticaret alanı

7. 2. El Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Sorumlusu
8. 2. El Motorlu Kara Taşıtları Alın-Satım Danışmanı

Bu süreçte KARSEM 2. El Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Sorumlusu ve 2.El Motorlu Kara Taşıtları Alım-Satım Danışmanı mesleklerinde 20 Kasım 2019 tarihi itibariyle, İnşaat alanında ise 1 Ocak 2020 tarihinde personel sınav ve belgelendirme hizmetlerine başlayacaktır. KARSEM; belgelendirme hizmeti vereceği alanların kapsam genişletmesini mevzuat gereği yetki alınan tarihten en az 6 ay sonra yapılabileceği için, kapsama dahil edilecek olan yeni mesleklerin tespitinde Konya Ticaret Odası Meslek Komiteleri ile yapılacak olan sektör ihtiyaç analizleri değerlendirip kapsam genişletme çalışmaları tamamlanacaktır.

KARSEM KTO Karatay Üniversitesinin güçlü akademik kadrosu ile Üniversitesi Sanayi iş birliği çalışmalarında bir köprü vazifesi olmuş ve iş dünyasının sorunlarına çözüm olmak amacıyla eğitim, danışmanlık, proje ve teknik rapor hizmeti sunmaktadır.

KAYSERİ TİCARET VE SANAYİ ODASI, KTO'YU ZİYARET ETTİ

Kayseri Ticaret Odası, Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin odalar arası ilişkileri geliştirmek ve odaların Avrupa standartlarına uygun hizmet ve akreditasyon gerekliliklerini için KTO ve Kayseri Ticaret Odası'yla kıyaslama ziyareti yapıldı.

KTO Genel Sekreteri Mustafa Ödemiş tarafından karşılanan heyete Konya ve KTO ile ilgili bilgiler verildi. Genel Sekreter Mustafa Bekarlar ve 7 farklı birim sorumlusundan oluşan Kayseri Ticaret Odası ekibine, KTO Genel Sekreter Yardımcısı Recep Baltacı, ekonomik araştırmalar ve proje biriminden Ahmet Çelik ve Hakan Karagöz eşlik etti.

Kayseri Ticaret Odası'ndan gelen ziyaretçiler KTO'nun birimlerini ziyaret etti. KTO Genel Sekreteri Mustafa Ödemiş, ziyaretçilere KTO'nun faaliyetleri, meslek komitelerinin çalışmaları ve oda iştirakleri hakkında bilgiler verdi.

KTO PERSONELİNE KADINA YÖNELİK ŞİDDET VE AİLE İÇİ GEÇİMSİZLİK EĞİTİMİ

Konya Ticaret Odası'nda, kadına yönelik şiddet ve aile içi geçimsizlik eğitim semineri gerçekleştirildi.

KTO salonunda gerçekleştirilen seminerde, Aile ve Sosyal Politikalar İl Müdürlüğü Şiddeti Önleme ve İzleme Merkezi'nden Beyza BAKIM ve Mihriban TEKİN detaylı bir şekilde sunum yaptılar.

KTO Personeline verilen eğitimde kadına yönelik şiddet, şiddetin sonuçlarıyla ilgili çeşitli bilgiler verildi.

KONYA TİCARET ODASI MESLEK KOMİTELERİ
ÜYE ZİYARETLERİNE DEVAM EDİYOR

66. MESLEK KOMİTESİ (SİGORTACILIK FAALİYETLERİ) ÜYE ZİYARETİ

3 BOYUT SİGORTA - GÖKHAN ÖZEN

EMİNOL SİGORTA - KADİR ARSLAN

GENCER SİGORTA - AYHAN GENCER

KUĞU SİGORTA - BABACAN YAVUZ

LİVA SİGORTA - HASAN HÜSEYİN BOLATAN

ŞULE SİGORTA - METİN METİNER

TURANLI SİGORTA - NACİ TURAN

ULUKAYA SİGORTA -ADİL ULUKAYA

ÜÇHAN SİGORTA - MUZAFFER TÜRKOĞLU

YAMAN SİGORTA - VELİ YAMAN

40. MESLEK KOMİTESİ (YAPI MALZEMELERİNİN İMALATI TOPTAN-PERAKENDE TİCARETİ) ÜYE ZİYARETİ

MAPA PLASTİK

KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ
ÜYELERİMİZ

37. KOMİTE

B. Yakup SARITAŞ

KOMİTESİ: 37
KOMİTEDEKİ GÖREVİ:
Komite Başkanı
KOMİTE FAALİYET KONUSU :
Hizmete yönelik makine ve takım tezgahları imalatı
FİRMA İSMİ: Sarmeks Makina İç ve Dış Ticaret Limited Şirketi

Ahmet KARAKUŞ

KOMİTESİ: 37
KOMİTEDEKİ GÖREVİ:
Komite Bşk.Yrd.
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Hizmete yönelik makine ve takım tezgahları imalatı
FİRMA İSMİ: Akko Otomotiv Makina Hırdavat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Adem DEĞERLİ

KOMİTESİ: 37
KOMİTEDEKİ GÖREVİ:
Komite Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU :
Hizmete yönelik makine ve takım tezgahları imalatı
FİRMA İSMİ: Değerli Makina Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Recep TOKKACI

KOMİTESİ: 37
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU :
Hizmete yönelik makine ve takım tezgahları imalatı
FİRMA İSMİ: Metosan Hidrolik-Pnömatik Ticaret Ve Sanayii Limited Şirketi

Muammer YANMAZ

KOMİTESİ: 37
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Hizmete yönelik makine ve takım tezgahları imalatı
FİRMA İSMİ: Muammer Yanmaz-Saysu Sondaj Ve Torna

38. KOMİTE

Mustafa KARAKUŞ

KOMİTESİ: 38
KOMİTEDEKİ GÖREVİ:
Komite Başkan Yrd.
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Genel makine ekipmanları ve asansör imalatı
FİRMA İSMİ: Etken Asansör Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Bahattin DÜZGÜN

KOMİTESİ: 38
KOMİTEDEKİ GÖREVİ:
Komite Başkanı
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Genel makine ekipmanları ve asansör imalatı
FİRMA İSMİ: Elfamak Makina Teknolojileri Ve Elektronik Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Fazıl MERMER

KOMİTESİ: 38
KOMİTEDEKİ GÖREVİ:
Komite Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU :
Genel makine ekipmanları ve asansör imalatı
FİRMA İSMİ: Şükrü Özdemir-Dijikon Elektronik

Mahmut KELEŞ

KOMİTESİ: 38
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU :
Genel makine ekipmanları ve asansör imalatı
FİRMA İSMİ: Keleş Kurtarma Hizmetleri Makina Otomotiv Nakliyat Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Seyit SARUHAN

KOMİTESİ: 38
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU :
Genel makine ekipmanları ve asansör imalatı
FİRMA İSMİ: Seykom Metal Makina Kaynak Otomasyon Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

Feyzullah ALTAY
KTO, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü, Müd. Yrd.

KONYA OTOMOTİV SANAYİ–2

''ANA SANAYİ VE YAN SANAYİ / POTANSİYELİ VE YATIRIM FIRSATLARI''

5. KONYA ULUSLARARASI "OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ (OSEG)" KONFERANSI

Konya Sanayi Odası öncülüğünde, diğer Oda ve kurumların işbirliğiyle her iki yılda bir düzenlenen OSEG Konferansı uluslararası düzeyde olup ilki 2010 yılında yapılmıştır. Otomotiv Sektörünün Geleceği (OSEG) konferansları Konya otomotiv yan sanayi sektör temsilcileri ve sektör paydaşlarının yarar sağlaması amacı ile başlatılmıştır. Sorular ve cevapları buluşturmayı hedeflemenin yanı sıra yeni ve doğru sorularla ufuk açmak, cevabı da dünyanın her yerinde aramak çalışmanın önemli amaçlarından birisi olarak tanımlanmaktadır.

OSEG, her konferansında bir temayı belirleyerek sektör geleceğine ilişkin ne olması, nasıl olması, ne zaman olacağı/olması ve kimlerin bu olanlar içerisinde nasıl bir rol dağılımına gittiğini anlamaya, anlatmaya çalışmaktadır.

Konferanslarda konuların bir tema üzerine yoğunlaşması hedeflenmekte iken, konuşmacılar bağlamındaki katılımcıların çeşitlendirilmesini ise şu 5 temel farklılık üzerinden yürütmektedir:

- Sektör temsilcileri (Ölçek fark etmeksizin, ana sanayi ve yan sanayi)
- Akademik yaklaşımlar (Üniversitelerdeki farklı konuların uzmanları, TEKNOKENT, Araştırma Merkezlerinin Temsilcileri vs.)
- Meslek birlikleri (TOBB, Sanayi ve Ticaret Oda Temsilcileri, TAYSAD, ODD, OSD, Küme Yönetici ve Uzmanları, Yurt dışındaki mesleki birlikler ve oda temsilcileri vd.)
- AR-GE ve Danışmanlık şirketleri
- Kamu temsilcileri

İki yılda bir yapılan OSEG konferanslarında sektörde Türkiye'nin dünyayı anlaması ve yerelin bu anlama katılması, kendine kazanım sağlaması temel amaç olarak ortaya konulurken, farkındalığı sağlanmış zengin bir çeşide sahip dinleyici kitlesinin olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Konferansların bir diğer kazanımı ise bölgedeki yan sanayi üreticileri ile ana-yan sanayi ve ana sanayi buluşmalarına ara yüz olmak, B2B – yüz yüze ikili görüşmeler ile işbirliklerini desteklemek,

7. KONYA OTOMOTİV YAN SANAYİ SEKTÖRÜ GZFT ANALİZİ

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER
· Konya esnek üretim yeteneğine sahip değişen teknolojiye uyum sağlaması, · Birçok parçayı üretebilme kapasitesine sahip olması, parça çeşitliliğinin çok olması, · Düzenli ve sürekli gelişen altyapısı gelişmiş organize sanayilerine sahip olması, · Küreselleşen ekonomi düzenine uyum sağlayan firmaların sayısının fazla olması, · Yaşam şartlarının ucuz olması, · Şehir merkezinin düzenli olması, arazilerin düz ve geniş olması, · Merkezi bir alanda yer alan coğrafi konuma sahip olması, · Genç ve kalifiye insan gücü potansiyelinin olması, · Avrupa ülkelerine göre nispeten ucuz işgücü maliyetlerinin olması, · Kalite yönetim sistemlerinin uygulanmasının artması, · İhracatın istikrarlı bir şekilde yükselmesi, · Krizlerden asgari düzeyde etkilenmesi,	· Şehrin limanlara uzak olması, · Ana sanayi firmalarına olan uzaklık, · Bağımlı olduğu ana sanayi müşterilerinin fiyat politikaları nedeniyle yan sanayilerin Ar-Ge çalışmalarına ve teknolojik yatırımlara yeterli kaynak aktaramaması, · Firmalar arası iletişim, tanıtım ve eğitim gibi konularda işbirliğinden doğabilecek potansiyelden faydalanma konusundaki eksiklikler
FIRSATLAR	**TEHDİTLER**
· Gelişmeye uygun üretim tesislerinin olması, · Yüksek ihracat potansiyeli, · İç pazarın genişliği ve pazardaki güçlü konumu, · Gelişen teknolojilere uyum sağlama becerisi ile dünya otomotiv yan sanayine entegre olma kabiliyetinin yüksek olması, · Mevcut halde bulunan beş üniversite ile ayrıcalıklı bir şehir olmasının yanında, Üniversite sanayi işbirliğinin güçlü olması, · Marmara bölgesi gibi otomotiv ana ve yan sanayinin güçlü olduğu bölgelerde maliyetlerin giderek yükselmesi, · Genç nüfus oranının yüksek olması · Savunma sanayi gibi önemli ve kritik sektörlerde üretim yapan firma sayısının artması, · Ar-Ge yatırımlarına ve inovasyona verilen desteklerin, teşviklerin olması, · Teknokent'in sanayici ile işbirliği içinde çalışması · Mesleki Eğitim Merkezi, Bölgesel İnovasyon Merkezi, Bilim Merkezi gibi yakın zamanda tamamlanacak ve tamamlanmış önemli projelerin çalışmalarının devam etmesi, · Büyüyen ve altyapısı güçlü Organize Sanayi Bölgesinin varlığı, · Kaliteli üretim konusunda firmaların istekli olmaları ve bu yönde çalışmalar yapmaları	· Uzakdoğu'dan gelen ucuz ürünler, · Konya ve civarındaki ana sanayi firmasının yetersiz olması, · Kalifiye eleman ihtiyacının giderek artması, genç nüfusun sanayi sektöründe çalışma arzusunun olmaması, · Makine, servis ve hammaddede dışa bağımlılığın olması,

son iki toplantıda da sergi oluşturarak ürünler ile ilgililerin arasındaki bağın desteklenmesine katkı sağlamaktır.
Bugüne kadar yapılan OSEG Konferansları ve temaları:
1. OSEG 2010 "Ar-Ge İnovasyon"
2. OSEG 2012 "Elektrikli Otomobil"
3. OSEG 2014 "Yerli Motor"
4. OSEG 2016 "Yerli Otomobil"
5. OSEG 2018 "Otomotivde Yenilikçi Teknolojiler"

6. OTOMOTİV YAN SANAYİ SEKTÖRÜNDE YATIRIM TEŞVİK UYGULAMALARI

Türkiye'de uygulanan yatırım teşvik sistemi ve modeli şu şekildedir;
• **Genel Teşvik Uygulamaları:** Teşvik edilmeyecek veya teşviki için aranan şartları sağlayamayan yatırım konuları hariç olmak üzere, asgari sabit yatırım tutarı ve kapasiteler üzerindeki yatırımlar bölge ayrımı yapılmaksızın Genel Teşvik Uygulamaları kapsamında desteklenmektedir.
• **Bölgesel Teşvik Uygulamaları:** Bölgesel Teşvik Uygulamalarında her ilde desteklenecek sektörler, illerin potansiyelleri ve ekonomik ölçek büyüklükleri dikkate alınarak tespit edilirken, bölgelerin gelişmişlik seviyelerine göre teşvik yoğunlukları farklılaşmaktadır.
• **Öncelikli Yatırımların Teşviki:** Türkiye'nin ihtiyaçları doğrultusunda, tespit edilen alanlarda yapılacak yatırımlar, öncelikli yatırımlar olarak belirlenirken bu yatırımlara 1. 2. 3. ve 4. Bölgelerde gerçekleştirilmiş olsalar dahi 5. Bölgede uygulanan destekler sağlanıyor. Otomotiv sektöründe test merkezlerine ilişkin yatırımlar öncelikli yatırımlar arasında öngörülmektedir.
Bu yatırımlarda vergi indirimi için yatırıma katkı oranı %40, vergi indirimi %80, sigorta primi işveren hissesi desteği 7 yıl, faiz desteği iç kredilerde 5, dış kredilerde ise 2 puan olarak uygulanmaktadır.
• **Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki:** Otomotiv yan sanayi büyük ölçekli yatırım desteklerinden faydalanabilecek sektörler arasında öngörülüyor ve asgari sabit yatırım tutarı 50 milyon TL. Aynı teşvikten yararlanan ana sanayi yatırımları için asgari yatırım tutarı ise 200 milyon TL.
• **Stratejik Yatırımların Teşviki:** İtha-

lat bağımlılığı yüksek olan ara malı veya ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar stratejik yatırımların teşviki uygulamaları kapsamında destekleniyor. Bu kapsamda desteklenecek olan yatırımların sağlaması gereken kriterler şöyle:

• Asgari sabit yatırım tutarının 50 milyon TL olması,

• Yatırım konusu ürünle ilgili yurt içi toplam üretim kapasitesinin ithalattan az olması,

• Yatırımla sağlanan katma değerin asgari % 40 olması (rafineri ve petrokimya yatırımlarında bu şart aranmıyor),

• Üretilecek ürünle ilgili toplam ithalat değerinin son 1 yıl itibarıyla en az 50 milyon ABD doları olması.

Konya yatırım bölgeleri içinde 2. bölgede yer almaktadır. 2. bölge için Genel Teşvik Uygulamalarında otomotiv yan sanayi sektörü için öngörülen asgari yatırım tutarı 3 milyon TL'dir. Bölgesel Teşvik Uygulamalarında da Konya'nın içinde bulunduğu 2. Bölge için asgari sabit yatırım tutarı 3 milyon TL'den başlamak üzere her bir sektör için ayrı ayrı öngörülmektedir. Büyük ölçekli yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı 50 milyon TL'den başlamak üzere sektörüne göre farklılık arz etmektedir. Stratejik yatırımlar için uygulanan asgari sabit yatırım tutarı ise 50 milyon TL'dir.

Konya için uygulanan yatırım destek uygulamalarının içerikleriyse şöyle;

➢ KDV İstisnası: Teşvik belgesi kapsamında yurt içinden ve yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için katma değer vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanır.

➢ Gümrük Vergisi Muafiyeti: Teşvik belgesi kapsamında yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için gümrük vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanır.

➢ Vergi İndirimi: Gelir veya kurumlar vergisinin, yatırım için öngörülen katkı tutarına ulaşıncaya kadar indirimli olarak uygulanmasıdır.

➢ Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği: Teşvik belgesi kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının Bakanlıkça karşılanmasıdır.

➢ Yatırım Yeri Tahsisi: Teşvik belgesi düzenlenmiş yatırımlar için Maliye Bakanlığınca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde yatırım yeri tahsis edilmesidir.

➢ KDV İadesi: Sabit yatırım tutarı 500 milyon Türk Lirasının üzerindeki stratejik yatırımlar kapsamında gerçekleştirilen bina-inşaat harcamaları için tahsil edilen KDV'nin iade edilmesidir.

8. SEKTÖREL AVANTAJLAR

Otomotiv yan sanayi sektöründe, alt ürünler dağılımına bakıldığında Konya'da en fazla işletmenin, dişli kutular ve diğer dişliler grubunda yoğunlaştığı görülüyor. Volanlar, kaplin ve aksamları ise en fazla istihdam sağlanan alanlardan sadece birkaçı. Konya'nın otomotiv yan sanayiinin gelişimi konusundaki en önemli avantajları ise şu şekilde sıralayabiliriz;

➢ Konya gelişmiş sanayi altyapısı, modern Organize Sanayi Bölgeleri ve geniş arazileri ile ülkemizin cazibe merkezlerinden biri. Bu bağlamda yapılacak olan büyük ölçekli ana sanayi ve yan sanayi yatırımlarında, yeterli büyüklükte yatırım ve yatırım sonrası genişleme alanlarına sahip olan Konya, mevcut otomotiv yan sanayi altyapısı ile bugün dünyanın birçok farklı ülkesine ihracat yapabilme potansiyeline ve bir otomobil için gerekli olan parçaların büyük çoğunluğunu üretebilme kapasitesine sahip. Ayrıca sahip olduğu 25.000'den fazla KOBİ ve esnek üretim kabiliyetine sahip özel sanayi bölgeleri ile bölgede oluşabilecek ana sanayi yatırımlarına katkı sağlayacak altyapısı mevcut. Oluşturulan otomotiv yan sanayi, döküm ve tarım makineleri kümeleri ile sektörlerin alt yapısı güçlendirilerek rekabetçilik düzeyi de artırılıyor.

➢ Gerek yabancı yatırımcıları, gerekse 2013 yılında yapımı tamamlanan Yüksek Hızlı Tren (YHT) sayesinde beyaz yakalı çalışanları ve profesyonel yöneticileri şehre çekerek, ulusal ve uluslararası rekabette daha avantajlı konuma gelen Konya, metal sanayi için en uygun iklim şartlarına da sahip.

➢ Ülkemizde yenilenebilir enerji kaynakları potansiyeli yüksek merkezlerden biri olan Konya'nın aynı zamanda fosil yakıt kaynakları açısından da önemli havzaları barındırması ve yer altı kaynaklarının (alüminyum, magnezit, linyit, kömür, kil, çimento ham maddeleri, kurşun, çinko, barit, jeotermal kaynaklar) çeşitliliği sahip olduğu diğer bir avantajdır.

➢ İşletmelerinde kalite yönetim sistemlerini de başarıyla uygulayan Konya, ihracatını sürekli arttıran (186 ülkeye ihracat yapan, ihracatta çeşitliliği sağlayan bir il), dış ticaret fazlası veren ve ihracat odaklı iş ortamına sahip bir şehirdir. (2001 yılında, Konya'da 462 ihracatçı, 107 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. 2007 yılında ihracatçı firma sayısı 852 olurken, ihracat rakamı 700 milyon dolara ulaştı. 2018 yılı itibarıyla ise ihracatçı firma sayısı 1.950'ye ve ihracat akamı 1.8 milyar dolara ulaştı.)

➢ Ekonomik ve kültürel potansiyeli olan, yüksek katma değerli sektörlere odaklanan, geleceğin marka kentlerinden biri olan Konya 2020 yılında gerek karayolu ağları gerekse demiryolu ağları ile ülkemizin en önemli lojistik merkezlerinden biri haline gelecek.

9. GENEL DEĞERLENDİRME VE YATIRIM FIRSATLARI

Bugün ülkemizin önemli yatırım alanlarından birisi olarak görülen Marmara Havzası; yatırım alanları ve nüfus açısından giderek yoğunlaşan bir bölge haline dönüşmektedir. Bu bağlamda Konya, yatırım alanlarının genişliği, nüfus yoğunluğunun düşük olması ve

coğrafi açıdan ülkemizin ortasında yer alması dolayısıyla Marmara Havzası'na alternatif bir yatırım havzası haline gelmiştir. Geçmişte bölgemizde ağır sanayiye yönelik yapılmış olan yatırımlar, zamanla ilimiz ve bölgenin sanayi ve ticaretinin gelişmesine yön veren farklı sektörel gelişmelere ön ayak olmuştur.

Konya, tarihi itibarıyla binlerce yıldır Anadolu'nun merkezinde yer alan bir üretim üssü konumundadır. Konya'nın Osmanlı dönemindeki iktisadi hayatının temel yapısı Selçuklu dönemine dayanmakla birlikte, 19. yüzyılın sonu itibarıyla kentin ve civarın ihtiyacı ekseninde uzun mesafe ticarete konu olan dericilik ürünleri, silahlar, kılıçlar, pamuklu kumaşlar, halı, kilim ve keçe gibi ürünlerin imalatı gerçekleştirilmiştir.

Şirketleşme açısından da bir geleneğe sahip olan Konya, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş yıllarında İstanbul'dan sonra en fazla anonim şirkete ev sahipliği yapan şehirdir. Türkiye'deki sanayi işletmelerinin %3,5'i Konya'da bulunmaktadır.

1950'lerden itibaren Konya'da özel sektör yatırımları gelişme göstermiştir. 1980'lerden itibaren uygulanan serbest ekonomik politikalar Konya'da girişimcilik potansiyelinin ve sektörel çeşitliliğin artışı; Konya sanayisini yapısal olarak değiştirmiş ve dış ticarette dünya pazarlarıyla bütünleşme süreci başlamıştır.

Konya son yıllarda kendi yerel dinamikleri ve KOBİ temelli esnek üretim yapısıyla imalat sanayinde küresel piyasalara entegre olmaya başlayan bir endüstriyel büyüme odağı haline gelmiştir. Bölgeden yapılan ihracatın neredeyse tamamına yakınının imalat sanayinden kaynaklı olması bu duruma en çarpıcı örnektir. Konya'nın Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi'nde de "Endüstriyel Büyüme Odakları ve Dönüşüm Kentleri" politikasında yer alması, bölgenin imalat sanayi açısından önemini açıkça ortaya koymaktadır.

Bir bölgede ekonomik gelişmenin en önemli koşullarından biri, yatırımların rasyonel bir şekilde en verimli alanlara yapılmasıdır. Üretim faktörlerinin etkin ve verimli kullanımı, en uygun zamanda gerekli olan yatırımların yapılması ile gerçekleşir. Kalkınmanın temel faktörlerden biri de tasarrufların başka bir ifadeyle finansal kaynakların kârlı ve verimli alanlara tahsis edilmesidir.

Yine bir bölgenin yatırımcılar için çekim merkezi olması ise ülke ve bölgenin gelişmişliği yanında, kendi özel konum ve koşullarına da bağlıdır. Yerleşim yerlerinin gelişmişlik düzeyi, kendi iç dinamizmleri ve/veya kamunun desteği ile şekillenmektedir. Gelişme dinamiklerini oluşturan unsurlar; genel olarak doğal altyapı, maddi altyapı, kurumsal altyapı ve beşeri altyapıdan oluşmaktadır. Söz konusu altyapılar birbirlerini tamamlayarak geliştiği ölçüde sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi de artmaktadır.

Dünyada ve ülkemizde gün geçtikçe artan nitelikli çalışan temin etme güçlüğüne karşın Konya Ticaret Odası, Mesleki Eğitim Merkezi ile Konya'da bu soruna çözüm bulmak için çalışmalarını sürdürmektedir. Başta otomotiv sektörü olmak üzere hemen hemen imalat sektörünün her alanında ihtiyaç olan nitelikli personel eğitimleri bu merkezde verilecektir. Merkez 2019 yıl sonunda faaliyetlerine başlayacaktır.

Konya, kuzey ve güney illeri ile doğu ve batı illeri arasında ulaşımı sağlayan önemli bir üretim ve ticaret merkezidir. Gelişmiş imalat sanayinin yanında, zengin tarımsal ve hayvansal üretimin gerçekleştirildiği, coğrafi konumu sayesinde de gelişime her daim açık olan bir ildir.

➢ Konya; merkez konumu dolayısıyla yapılacak olan yatırımların gerek iç piyasaya gerek Ortadoğu ve Arap Yarımadası'na hitap etmesi noktasında önemli avantajlara sahiptir.

➢ Konya; gelişmiş sanayi altyapısı, modern Organize Sanayi Bölgeleri, esnek üretim kabiliyetine sahip özel sanayi bölgeleri ve geniş arazileri ile ülkemizin cazibe merkezidir. Bu bağlamda yapılacak olan büyük ölçekli ana sanayi ve yan sanayi yatırımlarında, yeterli büyüklükte yatırım ve yatırım sonrası genişleme alanlarına sahip bir ildir.

➢ Konya; meslek liseleri, üniversiteleri ve mesleki eğitim merkezleri ile sanayinin ihtiyaç duyduğu mavi yakalı çalışanların karşılanmasında önemli bir potansiyele sahiptir.

➢ Konya; gerek yabancı yatırımcılar gerekse 2013 yılında tamamlanan Yüksek Hızlı Tren (YHT) sayesinde beyaz yakalı çalışanlar ve profesyonel yöneticileri şehre çekebilmiş, ulusal ve uluslararası rekabette daha avantajlı konuma gelmiştir.

➢ Konya; 5 üniversitesi, 2 Teknoloji Geliştirme Merkezi, Mesleki Eğitim Merkezi ve 1 Bilim Merkezi ile ülkemizin önemli Ar-Ge ve İnovasyon merkezlerinden birisidir.

➢ Konya; mevcut otomotiv yan sanayi altyapısı ile bugün dünyanın birçok farklı ülkesine ihracat yapabilme potansiyeline sahiptir.

➢ Konya; bir otomobil için gerekli olan parçaların büyük çoğunluğunu üretebilme kapasitesine sahiptir.

➢ Konya'da oluşturulan otomotiv yan sanayi, döküm ve tarım makineleri kümeleri ile sektörlerin alt yapısı güçlendirilmiş ve rekabetçilik düzeyi arttırılmıştır.

➢ Konya; kısa ve orta vadede tamamlanacak olan demir, kara ve hava yolu projeleri ile birlikte yolcu ve yük taşımacılığı noktasında ülkemizin önemli lojistik merkezlerinden birisi haline gelecektir.

➢ Konya; sosyal sermaye gücü ile ülkemizin yaşanılabilir illeri arasında yer almaktadır.

➢ Konya; sahip olduğu 25.000 den fazla KOBİ ve esnek üretim kabiliyeti ile bölgede oluşabilecek ana sanayii yatırımlarına katkı sağlayacak altyapıya sahiptir.

➢ Konya; Kamu, Özel Sektör ve Sivil Toplum Kuruluşlarının amaç birliği ve uyumu sayesinde etkin bir yerel kalkınma modeli oluşturmuştur.

➢ Konya; ülkemizde deprem riski en az olan bölgelerden birisidir.
➢ Konya; metal sanayi için en uygun iklim şartlarına sahip illerden birisidir.
➢ Konya; ülkemizde yenilenebilir enerji kaynakları potansiyelinde önemli merkezlerden bir tanesi olup fosil yakıt kaynakları açısından da önemli havzalara sahiptir.
➢ Konya; ülkemizde genç ve kalifiye insan gücü potansiyeline sahip olan bir ildir.
➢ Konya; işletmelerinde kalite yönetim sistemleri uygulamalarını, başarıyla yöneten bir ildir.
➢ Konya; ülkemizde ihracatını sürekli olarak artıran bir ildir.
➢ Konya; savunma sanayi ve raylı sistemler gibi yüksek katma değer gerektiren birçok sektöre, yan sanayi üretimi gerçekleştirmektedir.
➢ Konya; yer altı kaynakları açısından (alüminyum, magnezit, linyit, kömür, kil, çimento hammaddeleri, kurşun, çinko, barit, jeotermal kaynaklar) çeşitliliği olan bir ildir.
➢ Konya; sağlık sektörünün gelişimi açısından yeterli altyapıya sahip olan bir ildir.
➢ Konya; inanç turizminin ülkemizdeki merkezlerinden birisi olup tarihi ve kültürel değerlerin yanında termal, göl ve doğa turizmi potansiyeline sahip olan bir ildir.
➢ Konya; 186 ülkeye ihracat yapan, ihracatta çeşitliliği yakalamış bir ildir.
➢ Konya; ülkemizde dış ticaret fazlası veren, sayılı illerimizden birisidir.
➢ Konya; ekonomik, kültürel ve turizm potansiyelini öne çıkararak farklılaşan ve yüksek katma değerli sektörlere odaklanan geleceğin marka kentlerinden birisidir.
➢ Konya; otomotiv yan sanayi endüstrisi, OEM'ler ile çalışmaları sayesinde etkin konuma gelmiştir. Bu baskın durum, üretim ile bağlantılı maliyetlerin düşürülmesi, belirlenen kalite kontrol ve güvence standartlarının uygulanması ve sürdürülmesi ihtiyacından kaynaklanmakta ve bazı OEM uygulamalarında kendini göstermektedir.
➢ Konya otomotiv yan sanayisindeki işletmelerin büyük bir kısmı, şu an için maliyet odaklı strateji ile rekabette avantajlı olacakları yaklaşımına sahip olmalarına karşın, geleceğe yönelik kısa ve orta vadeli hedeflerinde rekabetçi avantajın ancak farklılaşma ile olabileceğine inanmaktadır. Nitekim yapılan çalışma toplantıları, arama konferansları ve araştırmalarda da işletmelerin özellikle Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarını önemsediği ve bu yönde yapılacak olan iyileşmeler ve yatırımlar ile rekabette avantaj sağlayacaklarını ifade ettikleri görülmektedir. Bunun sağlanmasında ortak Ar-Ge merkezlerine ve inovatif bilgi üreticilerine ulaşmanın önemli olduğu da vurgulanmaktadır. Bir diğer bulgu olarak ürün ve süreç inovasyonunun eş değerde olduğu düşünülmekte ise de süreç inovasyonunun temel gereksinim olduğu, bu yolla ürün inovasyonuna ilişkin avantajların da sağlanabileceği görülmektedir. Konya, Ticaret Odası ve Sanayi Odası gibi güçlü işletme destekleme ve temsil kurumlarına ev sahipli yapmaktadır; bu kurumların başkanları aynı zamanda ulusal STK'ların ve yarı resmi kurumların yönetim kurullarında önemli rol oynamaktadır.
➢ Konya, rekabet etmiş olduğu iller ile kıyaslandığında nüfus yoğunluğu açısından avantajlı bir konuma sahip olup kilometrekareye düşen 54 kişi ile Türkiye'de 49.sırada yer almaktadır.

Bütün bu değerlendirmeler neticesinde; ekonomide kendi öz sermayesi ile kalkınmayı başarmış bir şehir olan Konya, Organize Sanayi Bölgeleri ve özel organize sanayi siteleri ile Türkiye'de en fazla KOBİ'yi bünyesinde barındıran iller arasında yerini almış, istihdam alanında da önemli bir potansiyele ulaşmıştır. İlimiz, Türkiye genelinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin önemli bir kısmını bünyesinde barındırması nedeniyle "KOBİ Başkenti" olarak anılmaktadır.

Konya, sanayi yapısı itibarıyla diğer illerin sanayilerinden farklı olarak birçok alanda faaliyet gösteren sektörleri içerisinde barındırmaktadır. Bu yapı dönemsel gelişmelere ve değişimlere uyum sağlamak konusunda avantajlar oluşturmaktadır.

Ülkemizin gerek 2023 gerekse 2071 hedeflerine ulaşması noktasında Konya ilinin üstleneceği misyon büyük önem arz etmektedir. Bu doğrultuda Konya, sahip olduğu potansiyel ile hızla değişen dünyada küresel ölçekte önemli bir aktör olma yolunda kalkınma ve gelişme hamlesini arttırarak devam ettiren ülkemizin ender şehirlerinden bir tanesidir.

Özellikle şunu belirtmemiz gerekir ki raporun önceki kısımlarında değindiğimiz üzere, Türkiye'de nüfus ve iktisadi faaliyetlerin başta İstanbul ve Marmara Bölgesi olmak üzere ülkenin batı kesiminde yoğunlaştığı görülmektedir. İstanbul ve Marmara Bölgesi merkezli yapılanmış ülke ekonomisi; fiziki olarak sıkışmış, olası risklerden daha şiddetli etkilenir hale gelmiştir. Bu durumun, yoğunluktan kaynaklı sorunları ve göçü tetiklediği, diğer bölgelerin kalkınmasını sınırlayıcı bir işlev gördüğü tespiti yapılmaktadır. Marmara Bölgesini rahatlatacak yeni bir Marmara Bölgesi ya da alternatiflerin oluşturulması, ülkemiz açısından hayati derecede önem taşımaktadır.

Bu kapsamda, 10. Kalkınma Planı'nda İstanbul'un bölgesel ve küresel bir finans merkezi haline getirilmesi, Anadolu'da mevcut metropol kentleri dengeleyecek yeni alt merkezlerin oluşturulması, Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşan imalat sanayinin Anadolu'ya kaydırılması ile kalkınmanın ülke geneline yayılması planlanmaktadır.

Son olarak Konya; jeopolitik konumu, coğrafi yapısı, düşük deprem riski, lojistik olanakları, gelişmiş sanayi ve ticaret kapasitesi, yüksek girişimcilik potansiyeli, nitelikli iş gücü, tarihsel, kültürel ve sosyal yapısı, alternatif enerji kaynakları ile Türkiye'nin önde gelen bölgeleri arasında yer almakta olup bölgemize yapılacak olan gerek otomobil ana sanayi yatırımları gerekse diğer ana sanayi yatırımlarına merkez olmaya adaydır.

Erkan YILMAZ
KTO-KOSGEB

YURTDIŞI PAZAR DESTEK PROGRAMI

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin uluslararası pazara açılmalarına ve ihracat kapasitelerinin geliştirilmesine katkı sağlanması amacı ile Yurtdışı Destek Programı yürürlüğe girdi ve başvurular alınmaya başlandı.

• KOBİ'lerin yurt dışı pazarlara açılabilme beceri ve kabiliyetlerini geliştirmek,
• KOBİ'lerin yurt dışı pazar paylarını arttırmak,
• KOBİ'leri, uluslararası rekabetin aktörleri haline getirmek,
• İhracata başlayan KOBİ sayısını arttırmak,
• E-ticarete başlayan KOBİ sayısını arttırmak.

DESTEK UNSURLARI VE DESTEKLENECEK PROJE GİDERLERİ

o Proje bazlı bu destek programının süresi; en az 6 (altı) ay en fazla 24 (yirmi dört) ay olarak belirlendi.

o Toplam destek miktarı 300.000 (üç yüz bin) TL.

o Destek oranı, personel gideri hariç olmak üzere %70 (yetmiş) geri ödemesiz, %30 (otuz) geri ödemeli olarak uygulanıyor.

o İşletmeler bu destekten sadece 1 (bir) kez faydalanabiliyorlar.

Destek Programına Başvuru İçin: https://edevlet.kosgeb.gov.tr/ sayfasından Yurt Dışı Pazar Destek diye aratarak ya da tüm hizmetlerin listelendiği https://edevlet.kosgeb.gov.tr/EHizmetler/TumHizmetler sayfasından ilgili sayfaya erişilebilirsiniz.

Gider Adı ve Destek Üst Limitleri Tablosu

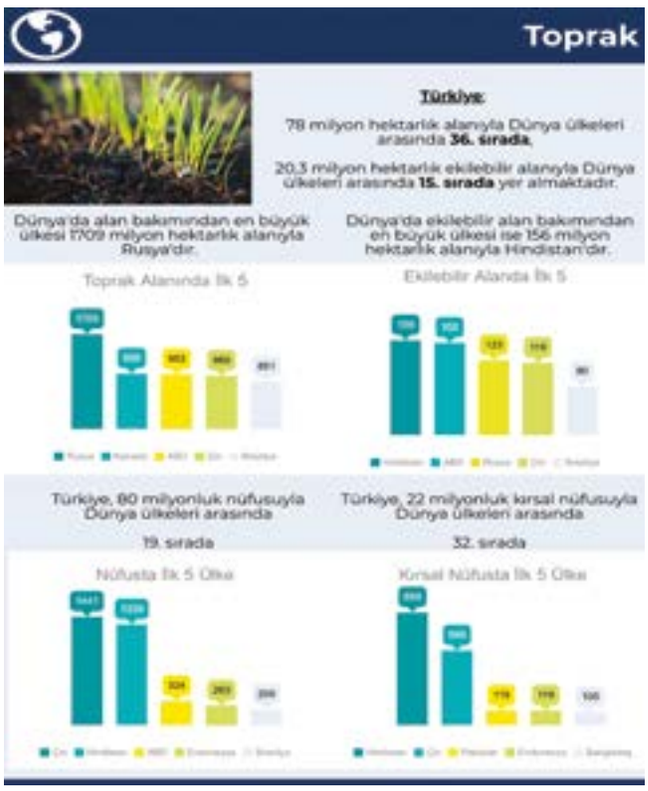
Gider Adı	Destek Üst Limiti (TL)
Personel Gideri	100.000
Yazılım ve Donanım Giderleri	100.000
Tanıtım Giderleri	100.000
Yurt Dışı Fuar ve Seyahat Giderleri	150.000
Test Analiz ve Belgelendirme Giderleri	100.000
Hizmet Alım Giderleri	100.000

Hacı Dede Hakan KARAGÖZ
KTO, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

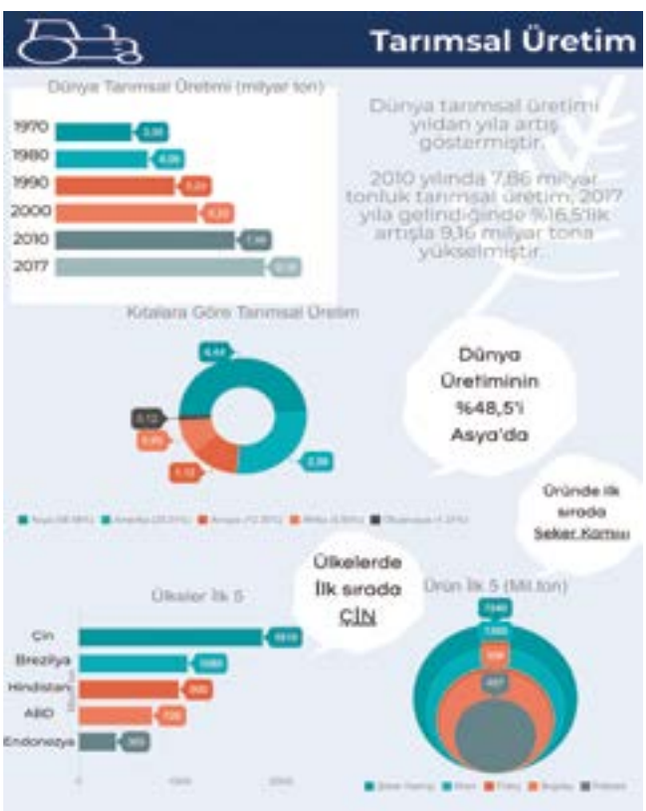
DÜNYA TARIM ÖRGÜTÜ (FAO)

1. DÜNYA TARIM ÖRGÜTÜ (FAO)

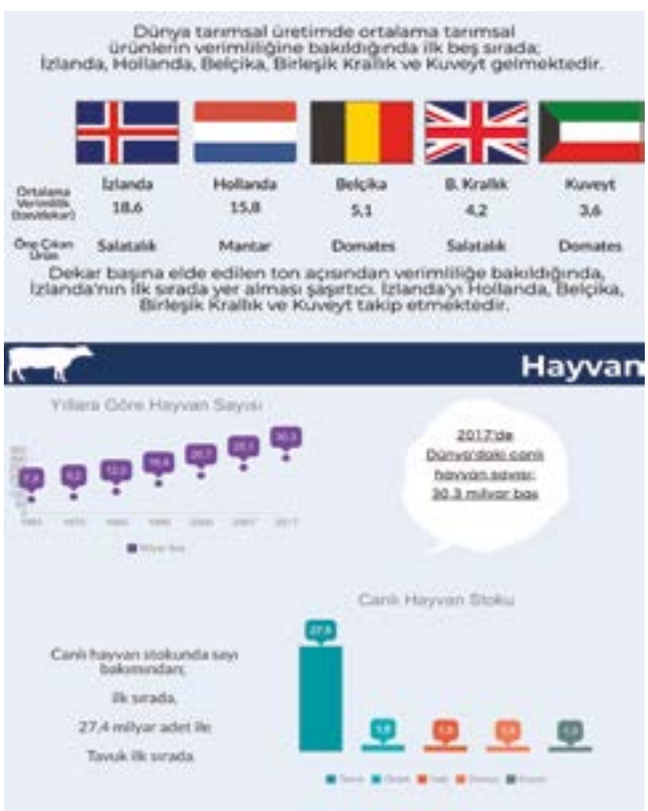
2. TOPRAK



3. TARIMSAL ÜRETİM



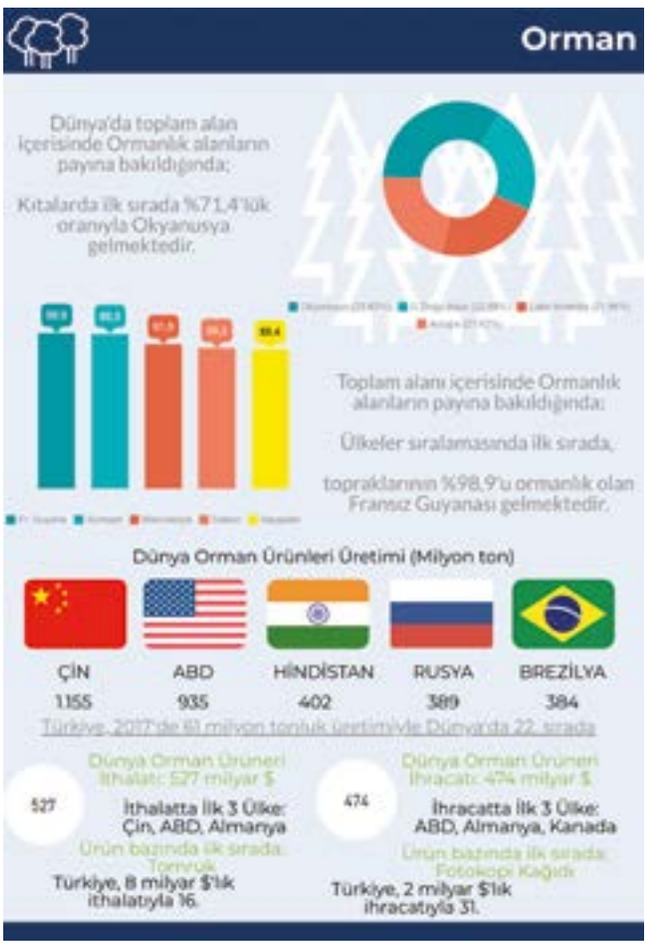
4. HAYVAN



5. BALIK

6. EVCİL HAYVAN BİLGİ SİSTEMİ

7. ORMAN



8. DİĞER MAKRO GÖSTERGELER

Derleyen: Mustafa AKGÖL
Beritan YÜCEL

İSTATİKSEL VERİLERLE ARABULUCULUK

Arabuluculuk, hukuk sistemi gelişmiş ülkelerde yaygın olarak kullanılan bir "Alternatif uyuşmazlık çözümü" (ADR) yöntemidir. Arabuluculuk; tarafların içinde bulundukları uyuşmazlığı tarafsız bir üçüncü kişi yardımı ile mahkemeye gitmeden ya da mahkeme yönlendirmesiyle çözmelerinde kullanabilecekleri bir yöntemdir. Esnek ve etkili oluşu arabuluculuğun iş yaşamı, aile, okul ve hatta milletler arası uyuşmazlıklarda bile uyuşmazlığın taraflarını doğru noktada buluşturan bir uyuşmazlık çözüm yöntemi olmasını sağlamıştır. Aralarındaki uyuşmazlığı, kendi istekleriyle ya da bir mahkemenin önerisi ile arabulucunun eşliğinde çözmeye karar veren taraflar, uyuşmazlık konusunu arabulucuya ileterek, tamamen tarafsız, ön yargı ve yargıdan uzak bir arabulucu eşliğinde, sorunlarını tartışma ve kendileri için en iyi çözümü, bulma fırsatı elde ederler.

TÜRLERİ

Arabuluculuk tarafların kendi çözümlerine bulmalarına yardımcı olan kolaylaştırıcı arabuluculuk (facilitative mediation) şeklinde olabileceği gibi, bazı durumlarda arabulucunun uygun bir çözüme dair önerilerde bulunabileceği değerlendirici arabuluculuk (evaluative mediation) şeklinde de gerçekleşebilir. Kolaylaştırıcı arabuluculukta arabulucu tarafları yönlendirmez, tavsiyede bulunmaz, hâkim ya da hakem gibi karar vermez. Çözüm bulucu arabuluculukta arabulucu tarafların görmediği hususları onlara göstermeye çalışır. Manipüle edici arabuluculukta ise arabulucu tarafların kaynağını artırabileceği gibi, bazı konularda ödül ve ceza verme uygulamasına girişebilir.

ARABULUCULUK SÜRECİNİN İŞLEYİŞİ

Arabulucu taraflar arasındaki diyaloğu geliştirmek ve açmak için birçok teknik kullanır. Arabulucu çoğunlukla tarafların birbirlerini daha iyi anlamalarını sağlayacak ama yönlendirici olmayan sorular yöneltir. Arabuluculuğun başarısı tarafların anlaşmaya yönelik niyetleri kadar arabulucunun yeteneğine ve aldığı eğitime bağlıdır. Arabuluculuk müzakereleri aksi kararlaştırılmadıkça gizlidir. Arabuluculuk sırasında görüşülenler ne taraflarca ne de arabulucu tarafından açıklanabilir. Arabuluculuk sürecinin anlaşmazlık ile sonuçlanması halinde, müzakerelerde elde edilen bilgi ve belgeler daha sonra açılması muhtemel bir davada delil olarak kullanılamaz. Taraflar arabuluculuğa gitmeye zorlanamaz. Taraflar arabuluculuk sürecine bizzat katılabilecekleri gibi avukatları aracılığıyla da kendilerini temsil ettirebilirler. Avukatların arabuluculuk sürecinde taraf vekili olarak üstlenebilecekleri roller taraf müzakereciliği ve danışmanlığıdır. Taraflar, eğitimli bir arabulucu eşliğinde kendilerini rahatça ifade etme imkânı bulurlar. Böylece, iletişim eksikliğinden kaynaklanan yanlış anlaşılmaların da ortadan kaldırıldığı bir süreç yaşanır. Arabulucunun mesleki becerileri, görünürdeki sorunlardan çok, tarafların gerçek ilgilerini ortaya çıkarmakta kullanılır. Böylece birbirini daha iyi anlayan taraflar, gelecekteki pozisyonlarını daha doğru alma imkânı bulurlar. İsteklerin ve ilgilerin netleştiği arabuluculuk sürecinde karşılıklı çözüm önerilerinin müzakeresi ile mahkemede ulaşılması hayal bile edilemeyecek etkili ve tarafların

menfaatlerini tatmin eden anlaşmalara ulaşmak mümkün olmaktadır. Arabuluculuğun bu özelliği, tarafların arabuluculuk sonucunda varılan anlamalara kanun zoruyla değil gönüllü olarak uymalarını sağlamaktadır. Arabuluculuk gücünü; gelecek odaklı olmasından ve sürecinin sonunda tarafların çoğunlukla ilişkilerini devam ettirmesinden, mutluluk ve barış sağlamasından alır.

Mahkemede yapılan yargılamada, tarafların haklı olup olmadıklarına geçmişteki olaylar ve buna uygun hukuk kuralları tartışılarak karar verilir. Mahkemelerin verdiği karar çoğunlukla haklı görülen tarafı bile tam manasıyla tatmin etmez. Uzun ve stresli yargılama süreci, tarafların gelecekte tekrar ilişki kurmalarını da büyük olasılıkla imkânsız hale getirmiştir. Arabuluculuğun en önemli avantajı; taraflara, geçmişteki sorunlardan sıyrılarak geleceği, bir daha aynı sorunların yaşanmasını önleyecek şekilde planlama imkânı vermesidir. Bununla birlikte arabuluculuk süreci maddi hukuktan bağımsız değildir. Özellikle bir tarafın birden fazla kişiden oluşması halinde bunların birlikte hareket etmek zorunda olup olmadıkları, maddi hukuktan kaynaklanan nedenlerle dava arkadaşlığı kurallarına paralel olarak belirlenir.

ARABULUCULUĞUN TARİHİ

Arabuluculuk bir faaliyet olarak çok eski zamanlara dayanmaktadır. Tarihçiler ilk kez Fenike'de resmi olarak ise Babylon'da kullandığını kabul etmektedirler. Uygulama Antik Yunanistan'da aile arabuluculuğu dışında bir arabuluculuk türü olan proxenetas arabulucukluk olarak biliniyordu. Arabuluculuk daha sonra Antik Roma'da, Roma hukukundan başlayarak, özellikle I. Justinianus ile birlikte tanınmıştır. Romalılar, arabulucuları internuncius, medium, intercessor, philantropus, interpolator, conciliator, interlocutor, interpres ve mediator olarak çok çeşitli isimler altında ifade etmişlerdir.

Bazı kültürler arabulucuları kutsal şahsiyetler, saygı değer kişilikler, akil adamlar olarak kabul etmişlerdir. Bazı barışçıl toplulukların üyeleri yerel uyuşmazlıkları, sık sık yerel liderler ya da akil adamların önce götürerek çözüme kavuşturmaya çalışırlardı. Bu barışçıl yöntem çatışmaların çözümünde özellikle Konfiçyüsçü ve Budist topluluklarda yaygın olarak kabul görmüştür.

TÜRKİYE

Türkiye'de arabuluculuk, 22.06.2012 tarihinde yürürlüğe giren 6325 sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu (HUAK) ile bir "alternatif uyuşmazlık çözümü" yolu olarak uygulanmaya başlamıştır. 6325 sayılı Kanunla yeni bir serbest meslek ihdas edilmiş ve arabuluculuk mesleğini icra edecek kişilere "arabulucu" unvanını kullanma yetkisi tanınmıştır.

KULLANIM ALANLARI

Uyuşmazlık çözümüne ek olarak arabuluculuk, sözleşme müzakere sürecinin kolaylaştırılmasında olduğu gibi, anlaşmazlıkları önleme aracı olarak işlev görebilir. Hükûmetler arabuluculuğu politikaları hakkında paydaşları bilgilendirme yöntemi olarak kullanabilirler. Arabuluculuk pek çok alandaki anlaşmazlıklar için geçerli bir yöntemdir. Arabuluculuğa elverişli uyuşmazlıklar her ülkede farklılık gösterebilir. Dünya genelinde arabuluculuk ile çözüme kavuşturulan uyuşmazlıklar şunlardır:

Aile Uyuşmazlıkları:
- Evlilik öncesi yapılan anlaşmalar
- Mali ya da aile bütçesine ilişkin anlaşmazlıklar
- Ayrılık
- Boşanma
- Nafaka
- Ebeveynlik planlaması (velayet ve ziyaret düzeni)
- Yaşlı bakımı
- Aile işletmeleri
- Yetişkin - kardeş çatışmaları
- Ebeveyn - yetişkin çocuk çatışmaları
- Gayrimenkullere ilişkin uyuşmazlıklar

İş (Hukuku) Uyuşmazlıkları:
- Haksız fesih
- Ayrımcılık
- Taciz
- İşçi mağduriyetleri / şikayetleri
- İşçiler arasındaki huzursuzluklar

Kamusal uyuşmazlıklar:
- Çevre
- Arazi kullanımı

Ticari Uyuşmazlıklar:
- Ev sahibi / kiracı
- İnşaatçı / müteahhit - Emlakçı / ev sahibi
- Sözleşmeler
- Tıbbi kötü uygulama
- Zarar-ziyan
- Ortaklıklar

Diğer Uyuşmazlıklar:
- Okulda yaşanan çatışmalar
- Şiddet önleme
- Mağdur-Fail Arabuluculuğu
- Kar amacı gütmeyen kuruluşlardaki uyuşmazlıklar
- İnanç topluluklarında yaşanan uyuşmazlıklar [4][5]

İhtiyari Uyuşmazlıklarda Arabuluculuk İstatistikleri (2013–19.09.2019)		
Arabulucu Görevlendirilmesi Yapılan Dosya Sayısı	191.624	
Anlaşma	173.762	96%
Anlaşamama	7.429	4%

Grafikte; Türkiye geneli 2013 yılından itibaren İhtiyari Arabuluculuk uygulamasına ilişkin gelen tutanaklardan karara bağlanan dosyaların %96'sının Anlaşma ile sonlandığı , %4'ünün ise Anlaşmama olarak sonlandığı görülmektedir.

ARABULUCULUĞUN ALTERNATİFLERİ

Arabuluculuk, uyuşmazlıkların çözümünde başvurulan yollardan sadece birisidir. Ekonomik olması, sürecin gizli yürütülmesi, esnek yapısı diğer çekişmeli çözüm yollarından ayrılmasını sağlar. Taraflarından ve içinde bulunulan uyuşmazlığın kendine has yapısından kaynaklanan nedenlerle bütün uyuşmazlıkların arabuluculuğa uygun olduğu söylenemez. Farklı ihtiyaçlara cevap verebilmesi nedeniyle arabuluculuğun bazı alternatifleri vardır:

- Uzlaşma
- Tarafsız ön değerlendirme
- Tahkim
- Mekik Diplomasisi
- Dava

Arabuluculuk ihtiyari arabuluculuk ve zorunlu arabuluculuk olarak ikiye ayrılır. Esas olan ve kanunun temelini oluşturan arabuluculuk ihtiyari arabuluculuktur.

İHTİYARİ ARABULUCULUK NEDİR?

Bir özel hukuk uyuşmazlığından kaynaklanan uyuşmazlığın, çözüme kavuşturulması için, tarafların dava açılmadan önce ya da dava sırasında kendi isteği ile arabulucuya başvurmasıdır. Mahkemede tarafları arabuluculuğa davet edebilir. Esas olan ihtiyari arabuluculuktur.

ZORUNLU ARABULUCULUK NEDİR?

Bir diğer adı da dava şartı olan arabuluculuk, dava açılmadan önce, arabulucuya başvuruyu zorunlu hale getirmiştir. Bilindiği üzere İş hukukundan kaynaklanan ve ticaret hukukundan kaynaklanan bazı uyuşmazlıktan kaynaklanan davalarda zorunlu arabuluculuk uygulanır. Arabulucuya başvurulmadan açılan bu davalar Mahkeme tarafından ret olunur.

ARABULUCULUĞA HAKİM TEMEL İLKELER NELERDİR?

İradi olma ve Eşitlik İlkesi: Taraflar, arabulucuya başvurmak süreci devam ettirmek sonuçlandırmak veya bu süreçten vazgeçmek konusunda serbesttirler. Bu serbestliğin istisnası iş kanunu 18/A hükmü ile getirilen dava şartı olan arabuluculuk ile bazı ticari davalara getirilen arabuluculuktur. Bu konularda tarafların serbestliği söz konusu değildir. Taraflar kanuna uymak zorundadırlar. (Arabuluculuk Kanunu Madde 3)

Ticari Uyuşmazlıklarda Dava Şartı Arabuluculuk İstatistikleri (02.01–01.09.2019)		
Arabulucu Görevlendirilmesi Yapılan Dosya Sayısı	102.931	
Anlaşma	45.532	57%
Anlaşamama	34.827	43%

Grafikte; Türkiye geneli 2019 yılının ocak ayından itibaren Ticari Arabuluculuk uygulamasına ilişkin gelen tutanaklardan karara bağlanan dosyaların %57 'sinin Anlaşma ile sonlandığı , %43'ünün ise Anlaşmama olarak sonlandığı görülmektedir.

İş Uyuşmazlıklarında Dava Şartı Arabuluculuk İstatistikleri (02.01.2018–19.09.2019)		
Arabulucu Görevlendirilmesi Yapılan Dosya Sayısı	641.965	
Anlaşma	392.987	66%
Anlaşamama	199.679	34%

Grafikte; Türkiye geneli 2018 yılının ocak ayından itibaren İş Uyuşmazlıklarında Dava Şartı Arabuluculuk uygulamasına ilişkin gelen tutanaklardan karara bağlanan dosyaların %66 'sının Anlaşma ile sonlandığı , %34'ünde ise Anlaşmama olarak sonlandığı görülmektedir.

Gizlilik İlkesi: Taraflarca aksi kararlaştırılmadıkça arabulucu, arabuluculuk faaliyeti çerçevesinde kendisine sunulan veya diğer bir şekilde elde ettiği bilgi ve belgeler ile diğer kayıtları gizli tutmakla yükümlüdür. (Arabuluculuk Kanunu Madde 4)

Aksi kararlaştırılmadıkça, taraflar ve görüşmelere katılan diğer kişilerde bu konuda gizliliğe uymak zorundadırlar.

Bu ilkeye uyulmaması durumunda kanun, cezai bir müeyyide öngörmüştür.

Arabuluculuk Kanunu madde 33: Gizlilik ilkesine aykırı hareket ederek, bir kişinin hukuken korunan menfaatinin zarar görmesine neden olan kişinin, 6 ay hapis cezası ile cezalandırılacağını öngörmüştür. Bu fiilin soruşturulmasını ve kovuşturulmasını şikayete bağlı kılmıştır.

Beyan ve Belgelerin Kullanılmaması İlkesi: Taraflar, arabulucu veya arabuluculuğa katılanlar da dâhil üçüncü bir kişi, uyuşmazlıkla ilgili olarak hukuk davası açıldığında yahut tahkim yoluna başvurulduğunda, kanunda sayılan beyan veya belgeleri delil olarak ileri süremez ve bunlar hakkında tanıklık yapamaz,

Bu belgeler ve beyanlar kanunda sıralanmıştır.

• Arabuluculuk daveti ve katılma talebi,
• Tarafların arabuluculuk görüşmesinde ileri sürdüğü görüşler ve teklifler,
• Tarafların önerileri, herhangi bir vaka ve iddianın kabulü,
• Arabuluculukta hazırlanan belgeler,

Bu beyan ve belgelerin sunulması kanunen yasak olmasına rağmen taraflardan biri kanunun aksine mahkemeye sunmuş olsa bile Mahkeme tarafından hüküm esas alınmaz.

Bu belge ve beyanlar sadece bir kanun hükmü tarafından emredilmiş ise ya da arabuluculuk süreci sonunda varılan anlaşmanın uygulanması ve icrası, için gerekli olduğu ölçüde açıklanabilir ve kullanılabilir. Örneğin arabuluculuk sonucunda anlaşmaya varıldı fakat anlaşmaya uyulmadı, bu durumda bu belge ve beyanlar hakkın icrasında kullanılabilir.

Hukuk davası ve tahkimde ileri sürülebilen deliller arabuluculuk görüşmesinde sunulmuş olsa bile mahkeme tarafından kabul edilir. Sadece arabuluculukta kullanılmış olması sebebi ile kabul edilmeyecek deliller haline gelmezler. (Arabuluculuk Kanunu Madde 5)

ARABULUCULUĞU KİMLER YAPABİLİR:

Hukuk fakültesi mezunu olup meslekte beş yılını doldurmuş olan, arabuluculuk faaliyeti ile ilgili temel bilgileri, iletişim teknikleri, müzakere ve uyuşmazlık yöntemleri ve davranış psikolojisi ile, teorik ve pratik bilgileri içeren eğitimi tamamlayan ve bakanlıkça yapılan yazılı sınavda başarılı olan ve arabuluculuk siciline kayıtlı kişilerce yapılır. (Arabuluculuk kanunu Madde 20-22)

Arabulucu görevini şahsen, özenle, tarafsız ve eşit olarak yerine getirmelidir. Tarafsızlığından şüphe edilecek bir durum var ise bunu taraflara bildirme yükümlülüğü vardır. Bu açıklamaya rağmen taraflar arabulucuyu talep ederse, arabulucu görevi sürdürebilir.

Arabulucu sıfatı ile görev alan bir avukat, daha sonra tarafların açtığı davada taraflardan birinin avukatı olarak davada bulunamaz.

KAYNAKÇA

1. https://www.hukukihaber.net/arabuluculuk-nedir-arabuluculuga-hakim-ilkeler-nelerdir-ve-kimler-arabulucu-olabilir-makale,6468.html
2. Aba Kesici, Aysel.'' ARABULUCULUK NEDİR, ARABULUCULUĞA HÂKİM İLKELER NELERDİR VE KİMLER ARABULUCU OLABİLİR?'' 08 Şubat 2019 tarihinde erişildi. https://www.hukukihaber.net/
3. Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü- Arabuluculuk Daire Başkanlığı, T.C. Adalet Bakanlığı, http://www.adb.adalet.gov.tr/, (ET: 24.09.2019).
4. http://www.adb.adalet.gov.tr/Sayfalar/istatistikler/istatistikler/ihtiyari.pdf
5. http://www.adb.adalet.gov.tr/Sayfalar/istatistikler/istatistikler/ticaridavasarti.pdf
6. http://www.adb.adalet.gov.tr/Sayfalar/istatistikler/istatistikler/davasarti.pdf

Feyzullah ALTAY
KTO, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü, Müd. Yrd.

GAYRİMENKUL SATIN ALIMI YOLUYLA TÜRK VATANDAŞLIĞI KAZANMA HAKKI

Yabancıların Türk Vatandaşlığını kazanması, ilgili yasalardaki koşulları taşıması kaydıyla mümkün olabilmektedir. Türkiye'de vatandaşlık hakkı çeşitli durumlarda kazanılabilir. En son **19 Eylül 2018 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan "Türk Vatandaşlığı Kanununun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik**"e göre belirlenen kapsam ve tutarlar aşağıda belirtilmiş olup aşağıdaki şartlardan herhangi birini karşılayan yabancılar, T.C. Cumhurbaşkanının kararıyla Türk vatandaşlığını kazanabilmektedir.

- En az 500.000 ABD doları veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk lirası tutarında sabit sermaye yatırımı gerçekleştirdiği Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca tespit edilen,
- **En az 250.000 ABD doları veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk lirası tutarında taşınmazı tapu kayıtlarına üç yıl satılmaması şerhi koyulmak şartıyla satın aldığı Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca tespit edilen,**
- En az 50 kişilik istihdam oluşturduğu Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığınca tespit edilen,
- En az 500.000 ABD doları veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk lirası tutarında mevduatı üç yıl tutma şartıyla Türkiye'de faaliyet gösteren bankalara yatırdığı Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunca tespit edilen,
- En az 500.000 ABD doları veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk lirası tutarında devlet borçlanma araçlarını üç yıl tutmak şartıyla satın aldığı Hazine ve Maliye Bakanlığınca tespit edilen,
- En az 500.000 ABD doları veya karşılığı döviz ya da karşılığı Türk lirası tutarında gayrimenkul yatırım fonu katılma payı veya girişim sermayesi yatırım fonu katılma payını en az üç yıl elinde tutma şartıyla satın aldığı Sermaye Piyasası Kurulunca tespit edilen.

<u>Gayrimenkul Satın Alımı Yoluyla Türk Vatandaşlığı Kazanma Hakkı</u>

En son 18 Eylül 2018 tarihinde Resmi Gazete'de yapılan değişiklik ile **19 Eylül 2018 ve sonrasında yabancı uyruklu gerçek kişilere en az 250.000 Amerikan Doları ve üzeri değerde gayrimenkul satın almaları** halinde istisnai prosedürler yoluyla Türk vatandaşlığı kazanma hakkı verilmektedir.

Bu amaçla yabancıların;

- ***En az 250.000 ABD doları değerinde gayrimenkul satın alması gerekmektedir.***
- ***Vatandaşlık kazanma başvurusunda, gayrimenkulü bu amaçla satın aldıklarını belirtmelidir, tapuda bu amaç belirtilmelidir ve yabancının, formda beyanların yapıldığı kısımda gayrimenkulü 3 yıl boyunca satmayacağını beyan etmesi gerekmektedir.***

Tapu prosedürleri tamamlandığında yabancı, ilgili idarelere başvurup gayrimenkul sahibi için düzenlene-

cek uygunluk belgesini göndererek ikamet hakkı veya vatandaşlık talep edebilmektedir.

➢ Bu noktada Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, satın alınan gayrimenkul/gayrimenkullerin minimum toplam değerinin 250.000 Amerikan Doları olduğunun teyidi için **Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Gayrimenkul Değerleme Şirketleri listesinde yer alan Gayrimenkul Değerleme Şirketleri'nce hazırlanmış "Gayrimenkul Değerleme Raporu" istemektedir**.

➢ Gayrimenkul satın almak suretiyle Türk Vatandaşlığına başvuru süreci nasıl işlemektedir?

En az toplam 250.000 USD üzerinde gayrimenkul /gayrimenkuller satın alınıp, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'ne başvuru yapılarak Türk Vatandaşlığı talebi işleme konulur. Başvuru, satın alınan gayrimenkul /gayrimenkullerin en az 250.000 USD olduğunu doğrulayan Gayrimenkul Değerleme Raporu ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na gönderilir. Yapılan incelemelerden sonra Bakanlık, tapu kayıtlarına "üç yıl satılamaz şerhi tesisini" TKGM'nden (Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü) talep eder. Bakanlık başvuruyu Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü'ne gönderdikten sonra işlemlerde son aşamaya gelinir. Türkiye Cumhuriyeti Kimlik Kartı ve Türkiye Cumhuriyeti Pasaportu almak üzere NVİGM'ne (Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü) davet edilirsiniz.

➢ Başvuru için gereken belgeler nelerdir?

- Taşınmazın Tapu Senedi Belgesi veya köy/mahalle, ada, parsel, bina, bağımsız bölüm bilgisi,
- Kimlik belgesi/ Pasaport (Gerektiğinde tercümesi ile birlikte),
- Taşınmaz değerleme raporu;

"Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'nın (http://www.spk.gov.tr/SiteApps/SirketIletisim/List/gds) veya "Türkiye Değerleme Uzmanları Birliği (TDUB)'nin (http://www.tdub.org.tr/Web/CompanyListForm.aspx?UID=a11d0b04-de56-4ab0-9bb8-7c2c8863ba92) internet sayfalarında yayınlanmısı olan gayrimenkul değerleme şirketlerinden alınacak "Taşınmaz Değerleme Raporu"

- Binalar için (konut, işyeri… vb.) zorunlu deprem sigortası poliçesi,
- Alıcı 1 ve satıcının 2 adet fotoğrafları (son 6 ay içinde, 6×4 ebadında),
- Belediyeden, taşınmazın "Emlak Rayiç Değeri Belgesi"
- Vergi numarası,
- Banka onaylı havale dekontları (Satış öncesi veya sonrası verilebilir.)
- Türkçe bilmeyen taraf için yeminli tercüman (Bölge Adli Yargı Adalet Komisyonunca yetkilendirilen)
- Temsil var ise temsile ilişkin belge (Yurt dışında düzenlenen vekâletname ile işlem yapılması halinde, 2015/5 (1767) sayılı genelge ile aranan şartların taşınması gerekmektedir.)

➢ 250.000 USD sınırına ulaşmak için birden fazla gayrimenkul alınabilir mi?

Toplam değeri en az 250.000 USD olacak şekilde birden fazla gayrimenkul satın alınabilir. Fakat hepsi için aynı anda başvuru yapılmalıdır. Bakanlık, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'ne (TKGM) beyan edilen değerlerin toplamı 250.000 USD'nin üzerinde ise vatandaşlık başvurularını kabul eder.

➢ USD ve TL kurları nasıl hesaplanır?

TKGM (Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü), taşınmazın USD cinsinden değerini, işlemin yapıldığı tarihteki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının efektif satış kuru ve/veya çapraz döviz kuru üzerinden hesaplar.

➢ Yabancıların taşınmaz ediniminde kanuni sınırlamalar nelerdir?

- Ülke genelinde, yabancı uyruklu bir gerçek kişi, en fazla 30 hektar taşınmaz satın alabilir ve sınırlı ayni hak edinebilir.
- Taşınmazın askeri yasak ve güvenlik bölgeleri dışında kalıp kalmadığının Tapu Müdürlüğü tarafından yetkili komutanlığa sorulması ve edinim için olumlu cevap alınması gerekmektedir.
- Yabancı uyruklu gerçek kişiler, özel mülkiyete konu ilçe yüz ölçümünün %10'una kadar taşınmaz ve sınırlı ayni hak edinebilir.
- Gerçek kişilerle yabancı ülkelerde kendi mevzuatlarına göre kurulan tüzel kişiliğe sahip ticaret şirketleri lehine taşınmaz rehni tesisinde kanuni sınırlamalar uygulanmaz.
- Kanun hükümlerine aykırı olarak edinilen; edinim amacına aykırı kullanıldığı ilgili Bakanlık ve idarelerce tespit edilen; proje şartıyla satın almalarda süresi içinde ilgili Bakanlığa başvurulmayan veya süresi içinde projeleri gerçekleştirilmeyen; taşınmazlar tasfiye hükümlerine tabidir.

➢ Değerleme raporu nereden alınır ve geçerlilik süresi var mıdır?

Değerleme raporu, SPK'nın (*http://www.spk.gov.tr/SiteApps/SirketIletisim/List/gds)* internet sayfasında yayınlanmış olan değerleme kuruluşlarından alınacaktır. **Edinim başvurusu sırasında sunulan değerleme raporunun düzenlenme tarihinin başvuru tarihinden en fazla üç ay öncesine ait olması gerekir. Söz konusu değerleme raporu işlem tamamlanıncaya kadar geçerli sayılacaktır.**

➢ Taşınmazın satış bedeli nasıl transfer edilmelidir?

Satış bedeli transferinin yabancı ülkeden veya ülkemizdeki bankalar aracılığıyla döviz ya da karşılığı Türk parası olarak gerçekleştirilmesi mümkündür.

Bedelinin alıcı hesabından çıktığının ve satıcı hesabına yatırıldığının bankalar tarafından onaylanmış dekontlar ile tevsik edilmesi gerekmektedir.

➢ **Daha önce alınmış taşınmazlar için istisnai yoldan Türk vatandaşlığı edinimi için başvurulabilir mi?**
12.01.2017 - 18.09.2018 tarihleri arasında satın alınmış taşınmaz için taşınmaz/taşınmazların değerinin en az 1.000.000 USD; 19.09.2018 tarihi ve sonrası için alınacak taşınmaz/taşınmazların değerinin en az 250.000 USD olması kaydıyla başvuruda bulunulabilir. 12.01.2017 tarihinden önce alınmış taşınmazlar ise kapsam dışındadır.

➢ **Hisseli olarak alınan taşınmazlarla, istisnai yolla Türk vatandaşlığı edinimi için başvurabilir mi?**
Hisse değerinin 12.01.2017-18.09.2018 tarihleri arasında satın alınmış taşınmaz için en az 1.000.000 USD; 19.09.2018 tarihi ve sonrası satın alınmış taşınmaz için en az 250.000 USD olması halinde başvurulabilir.

➢ **Taşınmazın niteliği ne olmalıdır ?**
Satın alma yoluyla taahhüt konulması işleminde taşınmazın niteliğinin bir önemi yoktur. (Konut, işyeri, arsa, tarla, bahçe vs. olabilir.) Noter onaylı satış vaadi yoluyla taahhüt konulması işleminde ise kat mülkiyeti veya kat irtifakı kurulmuş taşınmaz niteliğinde olmalıdır.

➢ **Daha önce tapusu alınmış taşınmazlar için sonradan alınacak değerleme raporunun nasıl düzenlenmiş olması gerekir?**
Edinim süreci tamamlanmış (Tapusu alınmış) taşınmazlar için 3 yıl satmama taahhüdü talebinde bulunulmuş ise taşınmaz/taşınmazların satış/edinim tarihindeki değerini gösteren taşınmaz değerleme raporu aranır.

➢ **Yabancı sermayeli şirket sahibi veya ortağı olan yabancılar, şirkete ait taşınmaz ile vatandaşlık için başvurabilir mi?**
Başvuramazlar, çünkü taşınmaz satın alma yolu ile istisnai yoldan vatandaşlık edinim hakkı, gerçek kişilerin aldıkları taşınmazlar için geçerlidir.

➢ **Taşınmazın kimden alındığının vatandaşlık başvurusunda bir önemi var mıdır?**
Edinime konu taşınmazın/taşınmazların; yabancı kişinin eşi ve çocukları dahil herhangi bir yabancı gerçek kişi adına tapuda kayıtlı olmaması ya da yabancı kişinin kendisi, eşi, çocukları veya herhangi bir yabancı gerçek kişi tarafından 12.01.2017 tarihinden sonra devredilmiş taşınmazlardan olmaması gerekmektedir.
Ayrıca edinime konu taşınmazın, edinecek olan yabancı gerçek kişinin ortağı ya da yöneticisi olduğu şirket adına kayıtlı taşınmazlardan olmaması gerekmektedir.

➢ **Satın alınan taşınmazın ipotekli olması halinde de vatandaşlık başvurusu yapılabilir mi?**
Başvurulabilir ancak edinilecek taşınmazın ipoteğe konu olması ya da ipotekli olarak satın alınması hallerinde aranan değerin tespitinde ipotek bedeli düşülmek suretiyle kalan kısım dikkate alınır. (Kalan kısmın aranan değerleri karşılaması gerekir.) Ancak ipotekli satışlarda, ipoteğin satış işlemini takiben en geç 5 iş günü içerisinde terkin edilmesi halinde ipotek miktarı dikkate alınmayacaktır.

➢ **Taşınmazın konut kredisi ile alınması halinde vatandaşlık başvurusu yapılabilir mi?**
Bankadan çekilen kredi tutarı düşülmek suretiyle kalan kısmın aranan değerleri karşılaması gerekir.

➢ **İstisnai yoldan Türk vatandaşlığı edinimi amacı ile yapılan taşınmaz edinim başvuruları vekaletle olabilir mi?**
Bu hususun vekaletnamede açıkça yazılmış olması halinde mümkündür.

Kaynak:
1- T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2- Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü, 3- Sermaye piyasası Kurulu

TÜRKİYE 'İŞ YAPMA KOLAYLIĞI ENDEKSİ'NDE 10 BASAMAK YÜKSELDİ

Türkiye Dünya Bankası'nın hazırladığı İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde 43. sıradan 33. sıraya yükselerek İsviçre, Hollanda, Portekiz ve İtalya gibi ekonomileri geride bıraktı

Türkiye Dünya Bankası'nın hazırladığı İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde 190 ülke arasında 33. sıraya yükseldi. Türkiye böylece 'iş yapma kolaylığında İsviçre, Hollanda, Portekiz ve İtalya gibi ülkeleri geride bıraktı.

İş yapma kolaylığında en kayda değer gelişmeyi Suudi Arabistan, Ürdün, Bahreyn, Pakistan, Çin ve Hindistan kaydetti. Listenin zirvesinde ise Yeni Zelanda yer aldı. Yeni Zelanda'yı sırasıyla Singapur ve Hong Kong takip etti.

Hazine ve Maliye Bakanlığından yapılan açıklamada, Dünya Bankası tarafından her yıl düzenli olarak hazırlanan İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nin (Doing Business Index) üye ülkelerde yatırım ortamını etkileyen iş düzenlemelerini analiz ettiği aktarıldı.

Dünya çapında iş yapma ortamına ilişkin önemli bir gösterge olan İş Yapma Kolaylığı Endeksi 2020 yılı raporunun bugün kamuoyuyla paylaşıldığına işaret edilen açıklamada, söz konusu rapora göre, İş Yapma Kolaylığı Endeksi genel sıralamasında geçen sene 43'üncü basamakta yer alan Türkiye'nin 10 sıra yükselerek 190 ülke arasında en kolay iş yapılan 33'üncü ülke olduğu kaydedildi.

Açıklamada, bu yıl, iş yapma kolaylığı reform çalışmalarının bakanlık liderliğinde başarılı şekilde yürütüldüğü belirtilerek, şu ifadelere yer verildi:

"Bu başarı, özel sektörümüzü temsilen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşlarımızın değerli katkılarıyla işe başlama, vergi ödeme, elektrik temini, tapu kaydı ve dış ticaret alanlarında yapılan reformlar sayesinde gerçekleşmiştir. Endeksteki en büyük sıçrama esas itibarıyla bakanlığımız sorumluluğundaki vergi alanında sağlanarak, bu alanda sıralamamız 80'den 26'ya yükselmiştir. Söz konusu reformlar ile maliyetlerin düşmesi, işlem sürelerinin ve sayılarının azalması temin edilerek Türkiye'de iş hayatında verimlilik ve etkinlik artırılmıştır."

Bakan Albayrak; "Dünya Bankası'nın hazırladığı İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde (Doing Business Index) geçtiğimiz yıl sağlanan 17 basamaklık yükselme ile 60. sıradan 43'üncülüğe çıkmıştık. Bankanın bugün açıklanan 2020 raporuna göre de 43. sıradan 10 sıra daha yükselerek 33. ülke konumuna geldik. Bakanlığımız liderliğinde yürüttüğümüz İş Yapma Kolaylığı Reform Çalışmalarına katkı sağlayan tüm mesai arkadaşlarımı, ilgili tüm bakanlıklar ile kamu kurumlarındaki çalışanlarımızı ve TOBB'u tebrik ediyorum." ifadelerini kullandı.

Kaynaklar:

1- https://www.bloomberght.com/merkez-bankasi-suriye-anlasmasi-sonrasi-guclu-faiz-indirebilir-2236268
2- https://www.timeturk.com/turkiye-10-sira-yukseldi/haber-1260298

Gizem Erim ÖZÇELİK
KTO, Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

YENİ NESİL
KOOPERATİFÇİLİK–2

5. DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE KOOPERATİFÇİLİK

6. KOOPERATİFÇİLİKTE KONYA'DAN BAŞARI HİKAYESİ

7. SONUÇ

Bir ülke, bölge ya da şehrin ekonomik gelişmişliğini ilgili yerdeki ekonomik altyapı hizmetleri etkilemektedir. Türü ne olursa olsun kooperatiflerin kurulma amaçlarının başında da bu sebep yer almaktadır.

Ülkemizde ekonomi gündeminde yeterince ilgi görmeseler de kooperatifler hem dünyada hem de ülkemizde oldukça yaygındır. Türkiye'de büyük kooperatifler çoğunlukla tarım sektöründe yoğunluk göstermiştir. En büyük 500 firma içinde beş kooperatif bulunmaktadır. Bunların tamamı tarım sektöründe faaliyet göstermektedir. Bu firmalar: Trakya Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Trakyabirlik), Pancar Ekicileri Kooperatifleri Birliği (Pankobirlik) iştiraki Konya Şeker ve Kayseri Şeker, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Birliği iştiraki Gübretaş ve Tarım Kredi Yem Sanayi'dir.

Kooperatifçiliğin geliştiği ve ekonomide önemli bir yer edindiği ülkeler çoğunlukla gelişmiş ülkelerdir. Özellikle ABD, İngiltere, İspanya, İtalya, Baltık Ülkeleri kooperatifçilik alanında öncü ve başarılı örnekleri bünyesinde barındıran ülkelerdir. Ayrıca birçok sektörde faaliyetlerini yürütmektedir. İspanya'da eğitim kooperatifleri birçok okul yönetir. Fransa ve İtalya'da e-ticaret kooperatifleri elişi kuruluşlarının ve zanaatkarların ürünlerini internet kanalıyla satmalarına olanak tanır. İsveç'te çocuk bakım kooperatifleri çalışan ebeveynlerin çocuklarının bakım hizmetini üstlenmektedir. Diğer yandan Amerika'da perakendecilerin sahip olduğu gıda ve hırdavat kooperatifleri, birçok bağımsız dükkân sahibinin büyük zincir mağazalarla rekabet edebilmesini sağlamaktadır.

2008 ekonomik krizi sonrasında kooperatiflerin diğer ekonomik işletmelere göre krizlere daha dayanıklı olduğu görülmüştür. Kooperatifler gelir garantisi değil istihdam garantisi üzerine çalışan işletmeler oldukları için, ekonomik kriz dönemlerinde, kooperatif ortaklarının gelirleri düşse de işsiz kalmamaktadırlar. Kooperatif işletmelerinin krize dayanıklı bu özelliği, başta İtalya ve İspanya olmak üzere birçok Avrupa ülkesinin kooperatifçilik kanunlarını sadeleştirerek, kooperatifçiliği destekleyen politikalar geliştirmesine sebep olmuştur. Özellikle dijital ekonomi içinde yer alan platform kooperatifleri yaygınlaşmıştır. Sosyal kooperatifçilikte de büyük bir ilerleme kaydedilmiş ve böylece Avrupa Birliği Avrupa'nın geleceğinde kooperatifçiliğe büyük bir önem atfetmiştir. Kooperatifçilik için önemli büyüklükte fonlar oluşturulmuş ve kooperatifçiliğe yönelik projeler desteklenmiştir.

Kooperatifler rekabet ve kâr maksimizasyonu ilkelerine göre çalışmadıklarından piyasa içinde birçok zorlukla karşılaşmaktadırlar. Bu zorluklar finansmana erişimdeki zorluklardan, yetersiz düzenlenmiş yasal sistemlere, yetersiz bir destekleyici altyapıya kadar uzanır. Bu anlamda kooperatiflerin gelişmesi ve kendi ayakları üzerinde durabilmesi için desteklenmeleri zorunludur. İtalya, Fransa ve ABD gibi en başarılı kooperatif ekonomileri, sektörün gelişmesi için yasal, finansal ve operasyonel düzenlemeler sağlamaktadır.

Bu anlamda ülkemizde de kooperatiflerin gelişebilmesi ve kendi ayakları üzerinde durabilmesi için desteklenmesi zorunludur. Böylece özellikle istihdam alanında önemli bir gelişme elde edilebilecektir. Dayanışma üzerine kurulu adil paylaşımı hedefleyen yeni nesil kooperatifçilik ekosistemlerinin varlığı, toplumun sosyal dokusunun gelişmesi ve demokrasi kültürünün yaygınlaşması açısından önemlidir.

8. KAYNAKÇA

• https://medium.com/platformkoop/d%C3%BCnyan%C4%B1n-en-b%C3%BCy%C3%BCk-i%CC%87%C5%9F%C3%A7i-kooperatifi-mondragon-24dcb58edeaa,
• https://www.sosyalkooperatif.com/mondragon-deneyimi,
• http://ozgurkurtulus.com.tr/kooperatifcilik-yine-yeni-yeniden/
• http://risk.ticaret.gov.tr/data/5a536e56ddee7d1fa8b6c100/2018%20Y%C4%B1l%C4%B1%20Aral%C4%B1k%20Ay%C4%B1%20Veri%20B%C3%BClteni.pdf
• https://www.ica.coop/sites/default/files/publication-files/cooperatives-and-employment-second-global-report-625518825.pdf
• https://www.un.org/esa/socdev/documents/2014/coopsegm/grace.pdf
• https://coopseurope.coop/sites/default/files/WEB_COMPLETE_72DPI.compressed_0.pdf
• http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_615734.pdf
• http://caykaragundem.com/haber/altyapi-hizmetlerinin-dogu-karadenizde-illerin-gelismisligine-etkisi-1-7572.html
• http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Genel_Bilgi_ve_Tarihce

TÜRKİYE'NİN 2023 SANAYİ VE TEKNOLOJİ STRATEJİSİ

Teknolojik ilerleme ve dijital dönüşüm, tüm dünya için yeni bir çağın kapılarını aralamış durumdadır. "Dördüncü Sanayi Devrimi" şeklinde adlandırılan bu gelişim süreci, insanlık için önemli imkânlar sunarken, ülkeler düzleminde ise tüm dengelerin değişmesine ve rekabet koşullarının yeniden şekillenmesine neden olmaktadır. Yapay zekâ ve makine öğrenmesi, nesnelerin interneti, büyük veri ve veri analitiği, nanoteknoloji, biyoteknoloji, robotik gibi ileri ve yıkıcı teknolojiler ile otonom sürüş, insansız hava araçları, uzay havacılığı, hassas tıp gibi alanlarda kaydedilen ilerlemeler, üretimi, tüketimi, sosyal dokuyu ve politikaları hızla dönüştürmektedir. Sanayi ve teknoloji alanlarını da kuşatan bu dönüşüm, küresel ekonomiyi ve insanlığın refahını belirgin bir şekilde etkilemektedir. Dördüncü sanayi devrimi, sunduğu büyük fırsatların da etkisi ile küresel arenada yeni bir yarışa da zemin hazırlamıştır. Rekabet gücünü elinde tutmayı hedefleyen gelişmiş ülkeler, kurulu güç dengelerini lehine değiştirmeyi amaçlayan gelişmekte olan ülkeler, teknoloji devi küresel firmalar, yürüttükleri programlar ve yaptıkları yatırımlarla teknolojik gelişimi hızlandırmaktadır.

Amerikan sanayisindeki teknolojik gelişim Apple, Amazon, Google ve Microsoft gibi büyük teknoloji grupları tarafından yönlendirilmektedir. Devlet yatırımları dışında, bu şirketler yapay zekâ, dijitalleşme, havacılık ve uzay, otonom sürüş ve biyoteknoloji gibi teknolojilere yüzlerce milyar dolar doğrudan yatırım yapmaktadır. Bunların yanında, Amerikan Massachusetts Teknoloji Enstitüsü (MIT), 1 milyar ABD doları bütçe ile yapay zekâ temelli "The MIT Stephen A. Schwarzman College of Computing" okulunu eylül 2019'da faaliyete geçirmiştir. MIT bu okulda, öğrencilerin biyoloji, kimya, fizik, siyaset, tarih ve dilbilim gibi temel uzmanlıkları üzerine yapay zekâ uzmanlığını ekleyecekleri çift yetenek programı yürütmeyi hedeflemektedir.

Japonya ise otomotiv endüstrisinin yanında özellikle yapay zekâ ve ağa bağlı makine teknolojilerine odaklanmaktadır. Son on yıl içerisinde Japon grup Softbank tarafından yıkıcı teknolojilerin gelişimi için kurulan yatırım fonu 100 milyar ABD dolarına ulaşmıştır.

Diğer yandan Çin, "Çin'de Üretim 2025" programı çerçevesinde on temel sektörde kullanılacak ana teknolojilerin geliştirilmesine odaklanmaktadır. Bunlar arasında, bilgi teknolojileri, gelişmiş robotlar, havacılık ve denizcilik sanayileri, elektrikli mobilite, taşımacılık ve demiryolları, biyo-eczacılık ve medikal teknolojiler bulunmaktadır. Çin, 2030 yılına kadar yapay zekâ teknolojilerinde 1 trilyon yuanlık (150 milyar ABD doları) ve tamamlayıcı teknolojilerde 10 trilyon yuanlık (1,5 trilyon ABD doları) sektör büyüklüğü ile dünya lideri olmayı hedeflediğini açıklamıştır.3 Bir devlet teşekkülü olan CMG (China Merchants Group), sadece bu amaçla 15 milyar ABD doları büyüklüğünde bir teknoloji fonu kurmuştur. Dördüncü sanayi devrimi, kamu ve özel sektör politikalarının dijitalleşmeye uyumu, küresel tedarik zincirlerine entegrasyon ve iş gücü piyasası yetenek havuzunun ihtiyaçları karşılaması gibi konularda yeni problemleri de beraberinde getirmektedir. Ülkeler ve toplumlar, önceki dönemlerden farklı olarak yeni sınama ve zorluklar ile karşılaşmaktadır. Bir yandan sanayi ve teknolojide gelişim sağlanırken, diğer taraftan bunların yol açtığı yeni nesil problemlere çözüm üretilmesi gerekmektedir. Bu ise, çağın gerekliliklerine uygun yeni yaklaşımları elzem kılmaktadır.

> Dünya Ekonomik Forumu'na göre, dördüncü sanayi devrimi teknolojileri dünya ekonomisine 2025 yılına kadar 3,7 trilyon ABD doları ek katkı sağlayacaktır.

Dördüncü sanayi devrimi yaklaşım ve yol haritalarının, ülkelerin kültür, rekabet gücü ve potansiyellerine göre şekillendiği görülmektedir. Bu bakış açısı ile, ülkeler stratejilerini ortaya koyan markaları altında hedef ve politikalar oluşturmuşlardır:

Almanya, bilişim tabanlı akıllı imalat konusunda hem üretici hem de kullanıcı olarak dünya lideri olma hedefi ile "Endüstri 4.0" inisiyatifini ilk başlatan ülke

olmuştur. Süreç içinde sadece üretim ve teknolojinin yeterli olmadığını görerek insan, toplum, iş birliği modellerini de içine alan dijitalleşme yaklaşımı ile programını 2030 hedefleri doğrultusunda devam ettirmektedir. Japonya, toplumsal ve küresel sorunları, siber ve fiziksel dünyaları entegre eden bir sistemle çözmeyi amaçlamaktadır. Dijitalleşme hedefini ekonomik ilerlemeyi besleyecek insan merkezli bir toplum yapısı üzerine inşa etmiştir.

Güney Kore, dördüncü sanayi devrimi ile ulaşmak istediği hedefleri, akıllı teknolojiler ve yenilikçilik ile ana endüstrilerini güçlendirmek ve yeni endüstriler oluşturmak, kronik sosyal problemleri çözerek insanların yaşam kalitesini artırmak, iş gücünü istihdam piyasasındaki değişiklere hazır hale getirmek ve güvenli, birinci sınıf ve akıllı veriyi, altyapıyı ve teknolojileri herkesin erişimine sunmak olarak tanımlamıştır.

ABD, ileri üretim tekniklerinde küresel liderliğini güvence altına almak için kamu-özel sektör-üniversite-STK iş birliği ile 14 ileri üretim teknoloji enstitüsü kurmuştur. Üretimi yeniden ülkesine çekerek istihdamı ve rekabet gücünü elde etmeyi amaçlamaktadır. Çin, 2025 yılına kadar dünyanın üretim üssünden inovasyon ve yüksek teknoloji üssüne dönüşmeyi hedeflemektedir. Mobilite, sağlık, uzay, robotik, yapay zekâ ve yarı iletken teknolojilerine odaklandığını açıklamıştır. Hedefi, üretimde kullandığı ana girdilerin 2020 yılına kadar %40'ını, 2025'e kadar da %70'ini kendi üretebilmektir.

"Sanayide dönüşümün ana unsuru teknoloji ile entegrasyon gücüdür."

Türkiye, bu yeni dönemin paradigma değişimlerini, küresel rekabette daha güçlü olmamızı sağlayacak sürdürülebilir ekonomik kalkınma ve toplumsal refah artışı için bir fırsat olarak değerlendirmelidir. Son 17 yılda sergilenen başarılı büyümeyi ivmelendirmek, sanayi ve teknoloji devriminin öncü ülkeleri arasında yer almak için, bu alanlarda üstün ve özgün bir atılımın gerçekleştirilebilmesi gerekmektedir. Bu ise, sanayi ve teknoloji alanlarını bütüncül bir yaklaşımla ele alan, kapsamlı bir gelişimi hedefleyen, ülke dinamiklerine göre özgün olarak tasarlanmış, geniş katılımı sağlayan ve toplumu harekete geçirebilen bir programın yürütülmesi ile mümkün olabilecektir.

Türkiye'de Dönüşümün Adı: "Milli Teknoloji Hamlesi"

Türkiye'nin küresel rekabet gücünü artıracak, ekonomik ve teknolojik bağımsızlığını temin edecek kritik teknolojilerde atılım sağlayacak politikalar, "Milli Teknoloji Hamlesi" yaklaşımında yapılandırılmıştır. Bu yaklaşımın ilk başarılı örneği savunma sanayisinde hayata geçirilen teknoloji geliştirme projeleri olmuştur. Savunma sanayisi projeleri, yerli tedarikçilerin teknoloji üretme kabiliyetini artırmış, maliyetleri azaltmış ve insansız hava aracı, füze, radar sistemi ve uydu gibi ileri teknolojilerde ürün geliştirme kapasitesini ortaya çıkarmıştır. Savunma sanayisi teknoloji geliştirme projelerinden elde edilen kazanımlar ve kendini geliştiren yerli tedarikçiler diğer sektörlerin çalışmalarına örnek olacaktır. Savunma sanayisinde kritik teknolojilerin yerli üretimi ve yerli ürün kullanım düzeyinin %20'lerden %68'lere yükselmesinde güçlü ulusal planlama ve koordinasyonun payı yüksektir. Sivil sektörlerde de ulusal düzeyde yönetişim mekanizmaları kurulacak, özel sektörün öncülük edeceği süreçler tasarlanacak, maliyet etkin ve rekabetçi çözümlere yönelik ihtiyaçların daha yüksek olduğu da dikkate alınarak sektörel yol haritaları hazırlanacaktır.

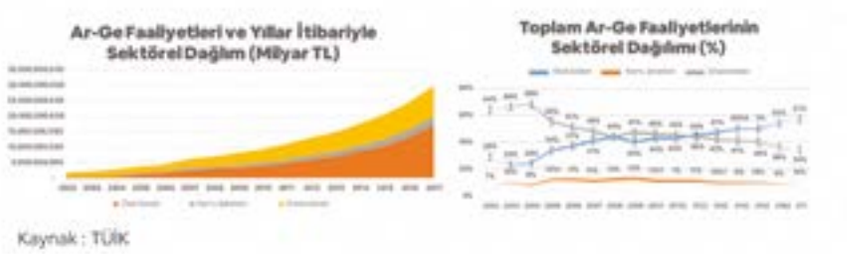
Milli Teknoloji Hamlesi, bilimsel ve teknolojik gelişmelerde tekelleşmeye bir itirazdır. Bilimin, teknolojinin ve refahın sadece birkaç ülke veya şirketin elinde asimetrik şekilde toplanması, insanlığın geleceği için bir tehdittir. Böyle bir düzen çatışmaları da tetikleyeceği için dünya barışını da bozan bir düzendir. Her ülkenin kendi vatandaşlarının verilerini koruyabilmesinin, stratejik değere sahip teknoloji ürünlerini kendi kabiliyetleri ile geliştirip üretebilmesinin ulusal egemenliğini koruması açısından kritik önemde olduğu unutulmamalıdır. Türkiye, Milli Teknoloji Hamlesi'ni başarıyla gerçekleştirerek bulunduğu zorlu coğrafyada hür ve egemen bir devlet olarak varlığını güçlendirecektir. Bu sayede, insanlık yararına teknoloji yaklaşımı ile bölgesel ve küresel düzeyde sahip çıktığı "insanlık için adalet ve merhamet" ilkelerini daha güçlü savunabilecektir. Milli Teknoloji Hamlesi ile Türkiye, pek çok dünya ülkesine örnek olacak, sadece birkaç küresel şirketin ve ülkenin menfaatleri yerine küresel ortak menfaati savunan vizyonuyla dünya barışına katkı sunacaktır.

Milli Teknoloji Hamlesi İçin Toplumsal Seferberlik

Milli Teknoloji Hamlesi, ancak yediden yetmişe bir toplumsal sahiplenme ve seferberlik ruhuyla hayata geçirilebilir. Toplumun tüm fertlerinin ortak bir ideal ve heyecan ile bu ülkenin gücüne ve geleceğine olan inancı Milli Teknoloji Hamlesi'nin zeminini oluşturmaktadır. Bu inancın kuvvetlenmesi için, milli ve özgün teknolojik ürünlerin gelişim süreçlerinin toplumla paylaşılması, gençlerin çok erken yaşlarda milli teknoloji geliştirme odaklı projelere, yarışmalara aktif katılım göstermeleri ve toplumun bu sürecin öznesi olması elzemdir.

Yerli kavramı coğrafi olarak bir bölgeye ait olanı ifade etmektedir. Türkiye'de yerli imalat dendiğinde, imalat için gereken hammadde, yarı mamul, işçilik gibi unsurlardan bazılarının ülkemizden tedarik edildiği imalat düşünülmekte, ülkemizde gerçekleşen bu imalattan çıkan ürün de yerli malı olarak adlandırılmaktadır. Yurt içinde kurulmuş olan bir fabrikanın, yabancı sermaye tarafından kurulmuş da olsa, yaptığı üretim yerlidir; üretim girdilerinin büyük çoğunluğunu ülkemiz kaynaklarından elde etmiş ise ürünü de yerli malıdır. Üretimde yerliliğe odaklanmak daha az ithalat ve daha fazla ihracat olarak geri dönerek dış ticaret açığının azaltılması ve iç piyasada da yerli malına olan talebin artırılması gibi sonuçları nedeniyle önemlidir.

Milli kavramı ise bir ulusa ait olanı ifade etmektedir. Örneğin, milli muharip uçak imalatı, üretiminde ithal girdileri olsa da, fikri ve sınai mülkiyet hakları, yönetimi, karar mekanizmaları ve sermayesi bize ait olduğundan, kendi ulusal menfaatlerimiz doğrultusunda karar alarak yürüttüğümüz milli bir üretim olacak, üretilen uçak da milli uçağımız olacaktır. Bu nedenle, millilik ulusal güvenlik gibi stratejik alanlarda öncelikli yaklaşım olarak benimsenmiştir. Teknolojinin tüm sektörler ve uygulama alanları üzerinde giderek artan etkisi, enerjiden sağlığa, finanstan gıdaya pek çok alanda milli teknoloji ürünlerinin geliş-



tirilmesini stratejik düzeye getirmiştir.

Özgünlük ise; fikri değer içeren bir sanat eseri, akademik çalışma, buluş veya ürünün başka fikri çıktıları doğrudan içermemesi, bunların kendine has fikri değeri olmasını ifade etmektedir. Sanayi ve teknolojide özgünlük, tasarımdan ürün veya hizmetin ortaya çıkışına kadar olan fikri gelişimin, geliştiricileri tarafından benzer veya muadillerinden etkilenmeden ortaya konduğu durumu ifade etmektedir. Bu yaklaşım ülkedeki fikir üretkenliğini ve yenilikçiliği besleyeceği gibi; özellikle stratejik alanlarda benzerlerinden doğrudan etkilenmemiş, ülkenin kendi stratejik ihtiyaçlarına göre tasarlanmış ürün ve hizmetler çıkarabilmemizi sağlayacaktır.

Milli Teknoloji Hamlesi, hem yerli, hem milli ve hem de özgün atılımları önemsemekte; bu kavramları ulusal menfaatlerimizi koruyarak kalkınmanın anahtarı olarak görmektedir.

Milli Teknoloji Hamlesi'ni gerçekleştirmek için gerekli altyapı son 15 yılda büyük ölçüde kurulmuştur. Türkiye, 207 üniversite, 1200'e yakın Ar-Ge Merkezi, 350'den fazla Tasarım Merkezi, 84 TGB, 153 bin Ar-Ge personeli, 112 bin araştırmacı ile güçlü bir altyapı ve kapasiteye sahiptir. Bu dönemde yapılan toplam 177 milyar TL Ar-Ge yatırımının %48'i özel sektör, %42'si üniversiteler, %10'u kamu kurumlarına aittir. Yapılan Ar-Ge yatırımlarında özel sektörün payı 2002 yılında %29'dan yıllar içinde artış göstererek 2017 yılında %57'ye çıkmıştır.

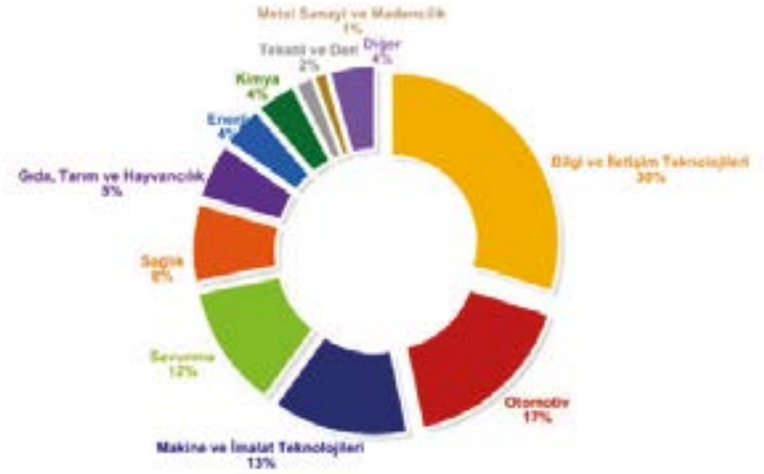
Ağustos 2019 itibarı ile TGB'lerde, 310'u yabancı olmak üzere 5.414 firmanın, 9.149 devam eden, 33.027 tamamlanan Ar-Ge projesi bulunmaktadır. Hem yerli hem yabancı sermayeli pek çok firma Türkiye'de Ar-Ge faaliyetlerini sürdürmektedir. Mercedes-Benz, Ford, Huawei, Socar, Bosch gibi 100'den fazla global firmanın Türkiye'de Ar-Ge merkezi bulunmaktadır. Ericsson, GE ve AVL'nın Ar-Ge merkezleri ise TÜBİTAK Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destek Programı kapsamında, kendi küresel ağlarının inovasyon merkezi olarak kurulmuştur. Bu merkezlerde pek çoğu doktora derecesine sahip yetkin araştırmacılar, firmalarının küresel operasyonları için ileri düzeyde araştırmalar yapmaktadır.

Küresel örneklerde, teknoloji hamlesinin ancak iyi işleyen, sonuç-odaklı üniversite-sanayi iş birliği yapıları ile gerçekleştirildiği gözlenmektedir. Türkiye'de de bu iş birliğinin artırılmasına yönelik çalışmalar TÜBİTAK ve KOSGEB bünyesinde Sanayi Doktora Programı, SAYEM Mükemmeliyet Merkezi Programları, Uluslararası Lider Araştırmacılar Programı, Sanayi Kümelenme Yapıları, Kamu-Üniversite-Sanayi İşbirliği Platformu gibi modeller ile başlatılmış olup daha da geliştirilmesi için çalışılacaktır. Üniversite-sanayi iş birliği güçlendirilerek temel bilimlerin yanı sıra sanayinin ihtiyacı olan teknolojilerin geliştirilmesi ve ticarileştirilebilir ürünlere dönüştürülmesi için gereken altyapıların kurulması ve mevcut yapıların etkinleştirilmesi doğrultusunda çalışmalar başlatılmıştır.

Üniversite-sanayi iş birliğinin etkin şekilde gerçekleştirilmesi için üniversitelerin yetkinliklerinin ölçümlenmesi ve planlanması, sanayinin bu yetkinliklerin farkında olması önkoşuldur. TÜBİTAK, 2016 yılında üniversitelerimizin yetkin oldukları alanları ve yetkinlik düzeylerini, 42 odak alanda uluslararası kriterlere göre değerlendirerek bir harita oluşturmuştur. Bu alanlarda yapılan bilimsel çalışmaları ile öne çıkan üniversiteler aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Her bir odak teknoloji alanı için üniversitelerin bilimsel çalışmalarının nitelik ve nicelikleri ölçümlenerek yetenek matrisleri oluşturulmuştur. Aşağıdaki örnekte, "Robotik ve Mekatronik Sistem Teknolojileri Alanında" bilimsel çalışmalar yürüten üniversitelerimizin yetkinlik düzeyini gösteren matris gösterilmiştir. Matrisin yatay ekseni bu alanda yapılan bilimsel çalışmaların hacimsel değerini, dikey ekseni ise kalite puanlamasını göstermektedir.

TÜBİTAK tarafından, 2002-2018 yılları arasında 35 binden fazla özel sektör sanayi proje başvurusu alınmış; bunlardan 20 bine yakın projeye 8,5 milyar TL civarında destek verilmiş, bu sayede yaklaşık 15 milyar TL Ar-Ge hacmi oluşturulmuştur. Desteklerin %84'ü, KOBİ'ler başta olmak üzere özel sektör şirketlerine verilmiştir. Aşağıdaki grafikte ise verilen desteklerin sektörel dağılımı gösterilmiştir.



Üniversitelerimizin odak araştırma ve teknoloji alanlarında yetkinliğini artırmak, üniversite sanayi işbirliklerinde koordinasyonu kolaylaştırmak ve verimli çalışma modelleri geliştirmek, aynı zamanda yurt dışından gelecek yatırımlara referans oluşturmak için yetkinlik haritalama çalışmaları yeni teknoloji odakları ile güncellenecek ve bilinirliğin artması için paylaşımına devam edilecektir. Bu çalışmalar, üniversitelerin yanısıra özel sektör Ar-Ge merkezleri, tasarım merkezleri ve TGB firmaları için de gerçekleştirilecektir.

'Teknoloji Üreten, Güçlü Türkiye' mottosu ile düzenlenen ve ilk yılında ziyaretçi sayısı açısından dünyanın en büyük 2. havacılık festivali olmayı başaran TEKNOFEST, Milli Teknoloji Hamlesi'nin toplumsallaşması hedefi doğrultusunda gerçekleştirilen bir çatı organizasyondur. Havacılık ve uzay başta olmak üzere gençlerde heyecan uyandıracak teknoloji alanlarına ilişkin gösteri ve sergilerin yanında, geleceğin teknolojilerinin gençler tarafından geliştirilmesini hedefleyen yarışmalar TEKNOFEST'in toplumda büyük bir etki oluşturmasına vesile olmuştur.

TEKNOFEST gibi ulusal çapta düzenlenen teknoloji odaklı yarışmalar, yarışmacıların ileri teknoloji alanlarında yeni fikirler geliştirmesi ve bu fikirlerini prototipe dönüştürmesi için önemli fırsatlardır. Bu yarışmalarda yarışmacılar hem kendileri ile benzer alanda çalışmalar yapan diğer yarışmacılar ile özel sektör ve kamu temsilcileri ile tanışma imkânı yakalamaktadır. Bu iletişimden nitelikli işbirlikleri doğabilmektedir.

Ayrıca, öne çıkan yarışmacılar yatırımcılar tarafından daha yakından tanınacağı için yatırım alarak kendi girişimlerini kurma imkânına da kavuşabilmekedir.

2004 yılında DARPA (Amerikan İleri Savunma Araştırmaları Ajansı) tarafından askeri alanda kullanılabilecek otonom araç teknolojilerinde araştırma ve geliştirmeyi tetiklemek için "Büyük Mücadele" (Grand Challenge) yarışması açılmıştır. Yarışmaya katılanlardan çölde belirlenmiş bir güzergâhı kendi kendine katedebilen otonom bir araç yapmaları istenmiştir. İlk defa yapılan bu yarışta, 15 finalistten hiçbirinin aracı hedefe ulaşamadığından 1 milyon ABD doları olan birincilik ödülü kimseye verilememiş, 2005 yılında tekrarlanan yarışmada ise Stanford Üniversitesi takımının aracı hedefe ulaşarak yarışmayı kazanmış ve önceki yılın ödülü ile birlikte 2 milyon ABD doları ödül kazanmıştır. Bu yarışma, henüz otonom araçların fikir aşamasında olduğu bir dönemde ülkenin önde gelen üniversite öğrencilerinin bu konuda bir dizi fikir ve prototip üretmesini sağlamış önemli bir kazanım olmuştur.

Benzer yarışmalar bugün yenilikçi şirketler tarafından yapılmaktadır. Elon Musk tarafından kurulan SpaceX firması tarafından yeni bir ulaşım yöntemi olarak tünel içerisinde kapsül ile ulaşımı sağlayacak Hyperloop fikri ortaya atıldıktan sonra; bir hat üzerinde belirli bir mesafeyi en kısa sürede alacak fonksiyonel kapsül prototipinin geliştirilmesi için yarışmalar açılmıştır. Halen devam eden bu yarışmalar sayesinde, yenilikçi fikirler ortaya çıkarılmakta, bu hatta kullanılacak kapsül için en iyi fikirler toplanmaktadır.

Önümüzdeki dönemde TEKNOFEST ve benzeri etkinlikler ile teknoloji alanlarında yarışmalar ülke çapında yaygınlaştırılacaktır. Teknoloji alanlarında milli ürünlerin adım adım toplum tarafından takip edilmesi, küçük yaşlardaki çocuklardan başlamak üzere bütün toplumda 'Teknoloji Üreten, Güçlü Türkiye'ye olan inanç ve bağlılığın perçinlenmesi hedefiyle, bilim, teknoloji ve eğitimin toplumun ana gündem maddeleri arasında yer alması sağlanacaktır. Milli Teknoloji Hamlesi, kesintisiz ve duraksamasız olarak sürdürülecek; onbinlerce yeni gencin bu alanda çalışması, şirketler kurması, Ar-Ge takımlarında rol alması, dünya pazarlarına açılması sağlanacaktır. Toplum, bu ülkenin insanlarının, küresel pazarlara satılabilen, dünyanın en iyi teknoloji ürünlerini geliştirebildiğine ve üretebildiğine daha fazla şahit olacaktır. Milli Teknoloji Hamlesi kapsamında yürütülen faaliyetlerin oluşturduğu bilinçle, toplum bu gelişim sürecinin ana unsuru ve destekçisi olacaktır.

Cumhuriyet tarihi boyunca dünyadaki gelişmelere paralel, ülkemizde de stratejik hamleler yapılmıştır. Havacılık sanayisi bu konuda güzel bir örnektir. 1926 yılında Kayseri'de Türk Tayyare Cemiyeti ile Alman Junkers firması ortaklığında kurulan TOMTAŞ uçak fabrikasında uçak üretimine başlanmış ancak şirketin ortağı ile yaşanan bazı sorunlar sonucu 1928'de faaliyeti durdurma kararı alınmıştır. 1929'da yapılan protokol ile Türk Tayyare Cemi-

2023 SANAYİ VE TEKNOLOJİ HEDEFLERİ

Milli Teknoloji Hamlesini gerçekleştirmek üzere, Sanayi ve Teknoloji alanında 12 Ana Hedef belirlenmiştir. Bu hedeflere ulaşılması, sadece sanayi ve teknolojide değil, bütüncül bir atılım için gerekli tüm alanlarda gelişimi tetikleyecek ve ülkemizin topyekün kalkınmasını temin edecektir.

Son 10 yılda **imalat sanayisinin Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) içindeki oranı** ortalama %16,5 olarak, 2018 yılında ise %19,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu oranın **5 yıllık ortalamasının %20** olması ve 2023 yılında **%21'e ulaşması** hedeflenmektedir.

İmalat Sanayi / GSYİH ve Ortalama Oranı

İmalat Sanayi GSYİH oranı

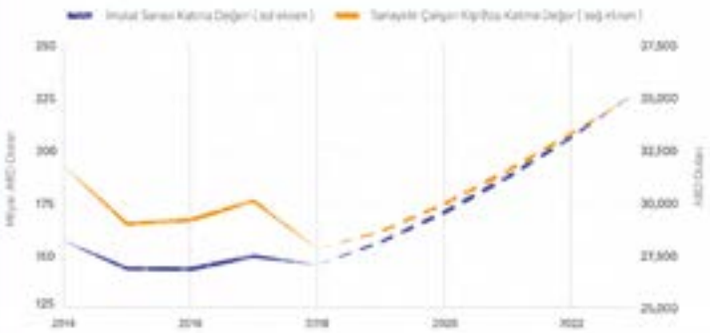
%21

Sanayinin yenilikçiliğini ve gelişmişliğini ölçmek için kullanılan bir gösterge, **sanayide çalışan işçi başına sanayinin ürettiği katma değer**dir. Türkiye için bu değer **2018 yılında 28.000 ABD doları** olarak hesaplanmıştır. 2023 yılında bu değerin, %25 artış ile **35.000 ABD** dolarına çıkarılması hedeflenmektedir.

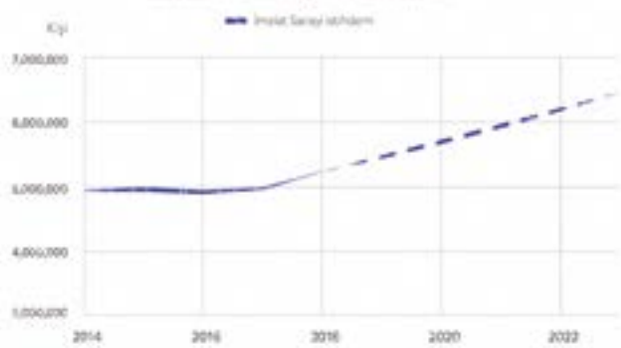
35.000

ABD doları
Sanayide çalışan işçi başına katma değer

İmalat Sanayi Katma Değeri ve İmalatta Çalışan Kişi Başı Katma Değer



İmalat Sanayi İstihdamı



İmalat sanayi ihracatı 2018 yılında 158,8 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiş olup, 2023 yılında bu değerin %34 artış ile **210 milyar ABD dolarına** çıkarılması hedeflenmektedir.

210 Milyar

ABD doları
İmalat sanayi ihracatı

yeti fabrikanın tüm hisselerini devralmış, bu defa Kayseri Tayyare Fabrikası adı ile 1930 yılında tekrar faaliyete başlanmıştır. 1950 yılına kadar fabrikada 200'e yakın uçak üretilmiş, ancak ilerleyen yıllarda uçak üretimine gerek kalmadığı düşüncesi ile fabrika bakım merkezine dönüşmüş, sonrasında da kapanmıştır. Bunun dışında, Nuri Demirağ tarafından İstanbul Beşiktaş'ta özel bir uçak fabrikası ve bugünkü Yeşilköy Atatürk havalimanının yerinde pilot yetiştirmek üzere okul açılmıştır. Türk Hava Kurumu tarafından 65 planör ve 10 uçak siparişi verilmiştir. Planörler teslim edilmiş ancak uçaklar bazı anlaşmazlıklar nedeni ile kurum tarafından kabul edilmemiştir. Bu durumdan zarar gören Demirağ, Devlet Havayolları ile çalışmayı denemiş, ancak bu girişiminde de başarısız olunca fabrika kapanmak zorunda kalmıştır. Bugün dünya lideri olarak bilinen uçak imalatçıları da aynı dönemde veya daha geç kurulmuştur (Boeing 1916, Airbus 1970, Embraer 1969). Türkiye'de havacılık sanayisinde yapılan atılımların zamanlama açısından ne kadar doğru olduğu, başarılı olmuş diğer ülke örneklerinde havacılık sektörünün ekonomiye ve diğer sektörlerin gelişimine katkısında görülmektedir.

Geçmişimizde yaşanmış örneklerden gerekli dersleri çıkararak, stratejik işlerin ülke ekonomisi üzerinde yapacağı uzun vadeli etkilerini dikkate alacağız. Dünya çapında öncü olacağımız teknolojilerde atılım yapmamızı sağlayacak girişimlere sahip çıkacağız. Türk sanayisine olan inancı perçinlemek için veri ve etki analizlerini şeffaf bir şekilde sanayicilerimiz ve vatandaşlarımızla paylaşacağız. Dünya gelişmelerine paralel, paradigma dönüşümlerinin yaşandığı doğru zamanlarda yapılan girişimlerin ülkemize hamle yaptıracak girişimler olacağı inancındayız.

Milli Teknoloji Hamlesi'nin 6 Temel Önceliği

Milli Teknoloji Hamlesi'nin planlamadan uygulamaya tüm süreçlerinde dikkate alınan 6 temel öncelik bulunmaktadır. Bunlar, Milli Teknoloji Hamlesinin etkinliğini, sürdürülebilirliğini ve hedeflerine ulaşabilmesini temin edecek esaslardır.

Sanayi ve teknoloji alanlarındaki etkileşim ve entegrasyon, planlamalarda bütüncül bir değerlendirmeyi gerekli kılmaktadır. Bu nedenle, tüm alanlar irdelenirken bütünle olan ilişkisi, ana hedeflere katkısı gibi hususlar öncelikle dikkate alınmaktadır. Milli Teknoloji Hamlesinde önceliklendirilen diğer bir husus ise planlamanın çıktı ve etki düzeyidir. Milli Teknoloji Hamlesinin iyi niyet beyanları ve soyut öngörülerin ötesinde, etkiyi temin eden, sonucu ölçülebilir aksiyon ve hedeflerden oluşmasına büyük önem verilmektedir. Bu yaklaşımın temeline ise veriye dayalı analiz ve bu yolla elde edilen nitelikli bilgi konulmuştur.

Sanayi ve teknolojide gelişimi sağlayacak bir ha-

İmalat sanayi ihracatında orta yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin payı 2018 yılında sırası ile %36,4 ve %3,2 olarak gerçekleşmiştir. Bu oranların **2023 yılına kadar sırası ile %44,2 ve %5,8**'e çıkarılması hedeflenmektedir.

İmalat Sanayi ihracatında orta-yüksek teknolojili ürünlerin payı

%44,2

yüksek teknolojili ürünlerin payı

%5,8

2017 yılında %1 olan **Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki oranının** 2023'te %1,8'e çıkarılması hedeflenmektedir.

Ar-Ge Harcamasının GSYİH'ye oranı

%1,8

Türkiye'de Ar-Ge insan kaynağı 2017 yılında tam zaman eşdeğeri cinsinden 153 bin, araştırmacı sayısı 112 bindir. Bu rakamların **2023 yılında sırası ile 300 bin ve 200 bine** çıkarılması hedeflenmektedir.

300 bin

Ar-Ge İnsan Kaynağı

200 bin

Araştırmacı

Avrupa Birliği tarafından hazırlanan Ar-Ge Liderlik Tablosu'nda (R&D Scoreboard) 2018 yılında en çok Ar-Ge harcaması yapmış 2.500 firma içerisinde Türkiye'den 4 firma bulunmaktadır. Bu rakamın kademeli olarak artırılarak **2023 yılına kadar Türkiye'den 23 firmanın** dünyada en çok Ar-Ge harcaması yapan 2.500 firma arasında yer alması hedeflenmektedir.

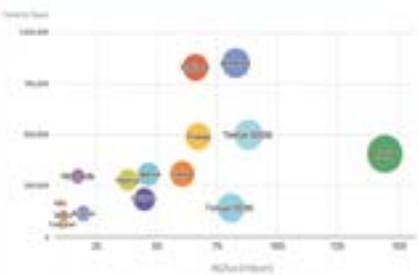
Avrupa Birliği Ar-Ge Liderlik tablosu ilk 2.500'de

23

firma

Türkiye'de profesyonel yazılım geliştirici sayısının 2018 yılında 140 bin civarında olduğu tahmin edilmektedir. Bu sayı Almanya ve İngiltere'de yaklaşık 850 bin, Fransa'da 500 bin, Rusya'da 400 bin, Polonya'da 250 bin, Ukrayna'da ise 200 bin civarındadır. Dijital dönüşüm için gereken **yazılım geliştirme yetenek kapasitesi**nin Türkiye'de 2023 yılına kadar **500 bin kişiyi** geçmesi hedeflenmektedir.

Bazı Ülkeler Nüfus ve Yazılımcı Sayıları



Türkiye genelinde en az

500 bin

yazılım geliştirici

2018 yılında girişim yatırımları ve melek yatırımlar toplamı ABD ve Çin'de yaklaşık 100 milyar ABD doları seviyesindeyken, Hindistan ve Birleşik Krallık'ta 8, Almanya'da 6 milyar ABD doları civarında gerçekleşmiştir. Türkiye'de ise bu yatırımlar aynı yıl için 60 milyon ABD doları seviyesindedir. 2023 yılına kadar Türkiye'de **teknoloji tabanlı işlere yapılan yıllık yatırım büyüklüğünün 5 milyar Türk Lirasına ulaşması** amaçlanmaktadır.

Teknoloji tabanlı işlere yapılan yatırım büyüklüğünün yıllık

5 Milyar

TL'ye ulaşması

reketin, geleceğe dair sağlıklı öngörüler üzerine oturması gerekmektedir. Değişim hızının arttığı bir düzlemde, gerçekçilik ile vizyonerlik dengesinin sağlanması önem arz etmektedir. Bunun yanında, izlenecek programın, yaşanacak değişimlere hızlı uyum imkânı veren çevikliği de barındırması gerekmektedir. Milli Teknoloji Hamlesi, bu niteliklere sahip politika ve programlar bütünü olarak kurgulanmıştır. Milli Teknoloji Hamlesinin odağa koyduğu unsur ise beşeri sermaye gelişimidir. Hedeflenen kapsamlı gelişim ancak yüksek yetkinlik kapasitesine sahip, geniş bir insan kaynağı ile mümkün olacaktır. Türkiye'nin ekonomik ve teknolojik bağımlılıklarından kurtulması ve küresel rekabette söz sahibi olabilmesi de sahip olduğu beşeri sermayenin nitelikli ve özgün üretimine bağlıdır.

1. Kapsayıcı, bütünsel ve "paydaş-odaklı" yaklaşım

Sanayinin yalnızca imalattan, teknolojinin yalnızca teknikten ibaret olmadığı gerçeğinden hareketle ilgili tüm paydaşlar ile "Güçlü sanayi, Milli Teknoloji" hedefine hizmet edecek bütünsel ve kapsayıcı yaklaşımlar geliştirilecek ve uygulanacaktır. Sanayici, girişimci ve teknoloji geliştiren bilim ve Ar-Ge insanları ile kamu kurumları arasında "paydaş-odaklı" iş yapma yaklaşımı yaygınlaştırılacaktır.

2. Veriye dayalı, etki odaklı ve hesap verilebilir hedefler

Tüm kararlarda veriye dayalı, kapsamlı analizler ile üretilmiş bilginin kullanılmasını sağlamak amacıyla "bilgi temelli yönetim yaklaşımı" yaygınlaştırılacaktır. Hedefler, faaliyetlerden beklenen etkiyi ölçecek ve süreçleri sonuç odaklı olarak şekillendirecek nitelikte ve netlikte belirlenecektir. Yürütülen faaliyetlerin etkileri, yine veriye dayalı analizler ile düzenli olarak ölçülecek; sonuçlar ilgili paydaşların izlemesine açılarak doğal bir denetim mekanizması oluşturulacaktır.

3. Dünyayı yakından izleyen ve öncü atılımlara yön veren politikalar

Günümüzde teknolojinin gelişme ve buna bağlı olarak iş modellerinin değişme hızı artmıştır. Hızla değişen bir ortamda, ülkemizin ticaretini, sanayisini ve ekonomisini ilgilendirecek küresel ve bölgesel gelişmeler yakından izlenerek sanayi ve teknoloji politikaları bütüncül bir şekilde belirlenecek; dünyada ülkemizi öncü konuma taşıyacak atılımlar için stratejiler oluşturulacaktır.

4. Çevik, değişim odaklı ve yeniliklere uyarlanabilir politikalar

Sanayi ve teknoloji alanlarında yaşanan hızlı değişimler, uzun vadeli katı politikaların etkinliğini zayıflatmaktadır. Bu nedenle, uzun vadeli bakıştan taviz vermeden, planlamaların değişimlere uyumunun sağlaması amaçlanmaktadır. Belirsizliğin yüksek olduğu alanlarda pilot uygulamalara yer verilmesi, alınan sonuçlara göre uyarlamalar yapılarak ölçeklendirmeye geçilmesi, kullanılacak yöntemlerden biridir. Politikaların hayata geçirilmesinde yer alacak yapıların çevik hale getirilmesine öncelik verilecektir. Küresel arenada yaşanan gelişmelerin yakından takip edildiği mekanizmalar ile de stratejilerin düzenli olarak gözden geçirilmesi ve güncellenmesi sağlanacaktır.

5. Beşeri Sermayenin Gelişimini Önceliklendiren Politikalar

Ülkelerin en önemli sermayesi, sürdürülebilir kalkınma ve gelişime öncülük edecek olan insandır. Çalışan, sermaye sahibi, girişimci, araştırmacı, bilim insanı, kamu görevlileri ve tüketici dahil toplumun tüm bileşenlerini üretken, yeniliklere açık, kendini geliştiren, çalışkan, araştırmacı hale getirmek ve liderlik yetkinliklerini güçlendirmek hedefimizdir. Bu sayede sürdürülebilir kalkınmayı sağlayacak bir toplum yapısı oluşturabiliriz. Bu doğrultuda yapılacak hamlelerin toplumun geneline hitap edebilmesi, gelecek nesilleri önceliklendirmesi önemlidir. Bu çerçevede, proje odaklı erken yaş eğitimleri ve teknoloji yarışmaları gibi uygulamalar yaygınlaştırılacaktır.

6. Bağımsızlık ve Küresel Rekabet

Günümüzde ekonomik ve siyasi bağımsızlık, ancak teknolojik bağımsızlıkla mümkün olmaktadır. Bu nedenle, ortaya koyduğumuz hedef ve yaklaşımlar; ülkemizin iler teknoloji alanlarında üretkenliğinin artması ve küresel rekabette söz sahibi olması vizyonuyla hazırlanmaktadır.

Kaynak: *T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı*

KONYA'DA YETİŞEN ÜZÜM ÇEŞİTLERİ VE GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE PEKMEZ KAYNATMA

Mustafa AKGÖL · Beritan YÜCEL

Konya bağcılığı antik çağlardan günümüze kadar uzanmaktadır. Ereğli ilçesi İvriz mevkiindeki taş kabartma tabiat anıtı ile Aladağ Vadisi'ndeki antik eserlerde bağ ve üzüm resmedildiği görülmektedir. Konya yöresinde işlenmiş üzüm ürünlerinde ilk sırayı pekmez almaktadır. Konya'nın Hadim, Taşkent, Bozkır ve Güneysınır gibi ilçelerinde oldukça yaygın bir şekilde üretilen ve özellikle de Aladağ'ın üzümlerinden yapılmış pekmez, yüzyıllardır Anadolu insanı için vazgeçilmez özgün bir lezzet olarak ilgi görüyor.

Konya ve Karaman illeri, özellikle dağlık yörelerinde sahip olduğu çok zengin bir yöresel üzüm çeşidi potansiyeli ile çok eski ve köklü bir bağcılık kültürüne sahiptir. 1980'lerden itibaren Tekirdağ Bağcılık Araştırma Enstitüsü'nde oluşturulan 'Milli Koleksiyona Konya'dan 50 çeşit alınmıştır. Bu üzüm türleri Ağ (Ak) Üzüm, Ala İdris, Beyaz Deve Gözü, Beyaz Dişi Üzüm, Beyaz Erkek Üzüm, Büzgülü, Çatak, Dana Gözü, Deli Ak Üzüm, Deve Gözü, Dik Ak Üzüm, Dik Kızıl Üzüm, Dimrit Ak Üzüm, Dimrit Kızıl, Dökülgen, Ekşi Kara, Er Dimrit, Erkeğin Ağı, Erkek Dimrit, Erkek Üzüm, Erken Eren Nazlı, Ese Balı, Fes Üzümü, Gelin Öldüren, Göğ (Gök) Üzüm, Göyneksiz, Haki Erce, İri Kara, İş Bitiren, Kadın (Gelin) Parmağı, Kara Dımışkı, Kızıl Parmak, Kızıl Üzüm, Kut, Nazlı, Razakı, Sık Büzgülü, Siyah Deve Gözü, Siyah Dimrit, Siyah Gemre, Siyah Üzüm, Tavşan Böbreği, Tavuk Üzümü, Tilki Kuyruğu, Yerli Siyah, Zeytin Üzümü ,Alanya Üzümü, Antep Üzümü, Beyaz Dökülgen, Çanakkale Üzümü, Ereğli Üzümü ve Ermenek Üzüm'üdür. Yaygın olarak kullanılan üzüm çeşitleri ise Alphonse Lavallée, Ata Sarısı, Çavuş, Ekşikara, Göğ, Hamburg Misketi, Horoz Karası, Italia, Müşküle, Razakı, Öküzgözü, Trakya İlkeren, Yalova İncisi, Viktorya'dır.

Türkiye, bağcılık için yerkürenin en elverişli iklim kuşağı üzerinde bulunmaktadır. Asmanın gen merkezi olmasının yanı sıra son derece eski ve köklü bir bağcılık kültürüne de sahiptir. Anadolu'da bağcılık kültürünün tarihi oldukça eskidir. Yapılan arkeolojik kazılardan Anadolu'da bağcılık kültürünün M. Ö. 3500 yılına kadar dayandığı saptanmıştır (Anonim, 2007b). Anadolu tarih boyunca bağları ve üzüm çeşitleri ile şöhret bulmuş olup Türk uygarlıkları zamanında bağcılık bütün dünyaya buradan yayılmıştır. Osmanlı imparatorluğu zamanında ise eskisinden daha parlak bir 1385 dönem yaşamıştır (Batu, 2006: 9). Pekmez ile ilgili Türkçe yazılı literatür ancak 1940 yılında "üzüm pekmezleri üzerine teknik araştırmalar" başlıklı bir araştırma ile yazılmaya başlanmıştır. Daha sonraki yıllarda ise çalışmalar devam etmiştir (Batu, 2001: 79). Pekmez geleneksel gıdalarımızdan birisi olup, bazı meyvelerden pekmez üretilmesi, ülkemize özgü bir değerlendirme şeklidir. Yapısında yüksek oranda şeker bulunan hemen her meyvenin pekmeze işlenmesi mümkün ise de, geçmişte ve günümüzde en yaygın olan uygulama, üzümden pekmez üretilmesidir (Batu, 2006: 9).

Türklerin besin muhafazası için geliştirdiği pekmez; bir taraftan çabuk bozulan üzüm ve şırasının dayanıklı hale getirilmesini sağlamakta, diğer taraftan da tatlı ve şeker ihtiyacının karşılanmasına yardımcı olmaktadır (Sürücüoğlu & Çelik, 2003: 20). Besin ögesi açısından çok zengin olan pekmez, Türkiye'de popüler bir geleneksel gıdadır. Üzüm, incir, dut, kuru üzüm gibi farklı meyvelerden elde edilen bir çeşit konsantre meyve suyu olan pekmez, elde edildiği meyveye göre de isimlendirilir (Üzüm pekmezi, dut pekmezi gibi) (Karababa & Develi Isikli, 2005: 357).

PEKMEZ'İN TARİHÇESİ

Arkeobotanik kayıtlara göre asmanın ilk kültüre alındığı bölgelerin Ortadoğu ve Ege Bölgesi olduğu tahmin edilmektedir. Bağcılık kültürünün izlerine ise Akdeniz havzasının doğusunda Erken Tunç Çağı'na (M. Ö. 3. binin ilk yarısı) tarihlendirilen yerleşim yerlerinde rastlanmaktadır (Söylemezoğlu, 2005: 2)

Türkiye'nin değişik yörelerinden arkeolojik kazılardan çıkarılan tarihi eserlerde üzümle ilgili değişik kabartmaların yer alması, o yörede bağcılık kültürünün yaygın olduğuna işaret eden en önemli göstergelerdir. Ülkemizde her bölgede yapılan kazılarda bağcılıkla ilgili tarih öncesi devirlere ait önemli eserler bulunmuştur (Anonim, 2007b).

Arkeolojik buluntulardan Anadolu'da Hititler zamanında asma ve şarabın büyük önem taşıdığı, M. Ö. 1800-1550 yıllarında bağcılığın çok gelişmiş olduğu, dini merasimlerde ve sosyal yaşantıda üzüm ve şarabın tanrılara adak olarak sunulduğu kaydedilmiştir (Anonim, 2007b). Anadolu'nun en eski sakinlerinden olan Hititler 'de bağcılığın gelişmesi için özel kanunlar uygulanmıştır. Bu kanun maddelerinin birinde 'Şayet bir kişi başkasının bağından izinsiz asma söküp alırsa, bunları alan adam sahibine geri vermeye mecburdur' ibaresi yer almaktadır (Söylemezoğlu, 2005; 8). Yozgat Alişar'da elde edilen kazılardan M. Ö. 2300 yıllarına ait altın şarap 1386 bardağı ve şarap testisinin bulunması, Ege ve Marmara bölgesinde bağcılığın geliştiği yörelerde (Lapseki, Çanakkale, Bergama, Aliağa ve Dikili, Bozcaada, Çeşme, Karaburun ve Seferihisar'da) basılan paralar üzerinde üzüme, şarap kabına ve Amfora yer verilmiş olması bağcılığa ve şaraba verilen önemi göstermektedir (Anonim, 2007b). Hititlerde M.Ö. XVI. yüzyıldan çok önceleri bağcılık bir sanat halindeydi. M.Ö. 2000'in başlarında Erken Hitit çağı olan Asur Ticaret Kolonileri çağına ait Eski Asur Lehçesinde yazılan metinlerde bağ bozumundan söz edilmektedir. Hitit dini törenlerinde kurban hayvanlarının yanı sıra bazı hububatlar, üzüm, şarap ve bira da bulunmaktaydı. Mabetlerin etrafındaki arazi ve bağlara çiftçiler bakmakta, maden işçileri, bağ bozumu zamanında bağlarda çalışmaktaydılar. Konya-Karahöyük kazılarında Erken Hitit Çağına ait 1. katta (M. Ö. 1750 civarında) üzüm çekirdeklerinin kalıntıları bulunmuştur. Kazılarda ayrıca üzüm salkımı biçiminde kaplar meydana çıkarılmıştır. Bu kaplara ait en şahane örnekler içki kabı olarak, merkezi büyük bir salkım etrafında birçok salkımdan oluşan örnekler lamba olarak kullanılmışlardır (Söylemezoğlu, 2005: 8, 10).

Yapılan tarihi araştırmalar Uygurların IX. asırda Türkistan'da üzüm yetiştirdiğini ortaya koymaktadır. Üzümden üretilen mamullerden pekmez ve şarabın her ikisi de Bor adı altında ifade edilmektedir. Pekmez geleneğini Orta Asya'dan getiren Türk kavmi Anadolu'da da bu yerleşmiş kültürle birleşerek bir yaşam biçimi ortaya koymuştur (Altıntaş, 1999: 4).

Türkçe bir söz olan üzüm, Türkçe yazılı belgelerde Uygur çağı ile başlamaktadır. Uygur Türklerinin tıp kitaplarında kuru üzüm, yani kurug üzüm bazı hastalıklara ilaç olarak öneriliyordu. Türklerin Anadolu'ya gelmeden önce bağcılık kültürü olduğundan Anadolu'ya geldikten sonra üzüm çeşitlerinin sayısını da artırmışlardır. Selçuklular döneminde meyvecilikte en önemli yeri üzüm üretimi işgal etmekteydi. Meyveler içinde en çok üzümü kurutuyorlardı. Bir besin maddesinin çok kurutulması üretiminin bol olduğunun en güzel kanıtı ve kışlık yiyecek hazırlığının da göstergesidir (Sürücüoğlu & Çelik, 2005: 126-128). Bizans'ın yıkılması ve yerini Selçuklulara daha sonra Osmanlılara bırakması ile şarap kültürü sönmeye başlamış, fakat bağ kültürünün durumunu koruduğu, eskiden beri süregelen bağcılığın Osmanlı İmparatorluğu döneminde de devam ettiği ifade edilmiştir. Bağcılık, özellikle Osmanlılar zamanında eskisinden parlak bir devreye ulaşmıştır. Çünkü Türkler, üzüm suyunu şarap olarak değil de pekmez, bulama, pestil, köfter, sucuk (orcik), bastık, tarhana, lokum olarak kullanmışlar, üzümü de çoğunlukla kurutmaya yönelik olarak yetiştirmiş 1387'lerdir. Osmanlılar zamanında, Müslümanların şarap yapıp içmesi kanunla yasaklandığı halde Hıristiyan halk şarap yapmak ve satmakta tamamen serbest bırakılmıştır. Kanuni Sultan Süleyman zamanında da halkın şarap yapmaması için sıkı tedbirler alınmıştır. Hıristiyan halkın, üzümlerinin bir kısmı ile sirke, turşu, pekmez yaptıkları bilinmektedir. 1557 yılında Kanuni'nin Üsküdar kadısına gönderdiği ferman çok önemlidir. Bu fermanda şaraplık çeşitler yerine eski bağlarda sofralık, pekmezlik ve kurutmaya elverişli çeşitlerin yetiştirilmesi isteniyordu (Söylemezoğlu, 2005: 18).

Şekerden önce Türk tatlılarının tatlandırıcı ögelerini bal ve pekmez oluşturuyordu. Fatih'in helvahanesinde yapılan dut, kavut, darı, un ve nişasta helvalarında tatlandırıcı olarak pekmez kullanılmıştır. Selçuklularda "kavutu olan pekmeze katar, aklı olan öğüt tutar" deyişi helva yapımında pekmezin yerini belirtmektedir (Baysal, 1997: 118). Kavut, "yağa veya pekmeze katılmış ve kavrulmuş buğday unu" demektir (Sürücüoğlu & Çelik, 2003: 26).

Türkiye'de binlerce yıllık bir geçmişe sahip olan pekmez üretimi daha çok aile işletmeciliği şeklinde ve yöresel üretim teknikleri ile yapılmaktadır. Eskiden beri halk arasında pekmezin insan sağ-

lığına olumlu etkileri olduğuna inanılmaktadır (Şimşek vd., 2002: 1; Anonim, 2007a). Anadolu'nun bağ devrine kadar uzanan eski bir yiyecektir. Folklorumuzda pekmez pişirme, helva çekme gibi, geniş yer tutan adetler, sohbetler, efsaneler vardır (Ünal, 1991: 34). Pekmez, ülkemizde şeker sanayinin yeterince gelişmediği dönemlerde şeker ihtiyacını karşılamak amacıyla üretilmiştir (Şimşek vd., 2002: 2).

Üzüm pekmezi yurdumuzun hemen hemen her tarafında üretilmekle birlikte, üretim kırsal bölgelerde daha yaygındır. Önceki yıllarda temel besin gereksinimlerinden olan pekmez değişen dünya koşulları içinde daha az tüketilen bir ürün haline gelmiştir (Batu, 2001: 78). Pekmez yerine daha çok şeker içeriği yüksek marmelat, reçel gibi gıdaların tüketimi yaygındır. Dolayısıyla insan beslenmesinde pekmezi zengin bileşim ögelerinden yeterince yararlanılmamaktadır (Şimşek vd., 2002: 1).

Yapılan çalışmalarda; 1960'lı yıllarda ülkemizde üretilen yaş üzümün %37'sinin pekmeze işlendiği belirtilirken, DPT kayıtlarına göre 1970'li yıllarda bu oranın %35'e düştüğü ve 80'lerde ise %18'lere düştüğü belirtilmektedir (Batu, 2006: 10). 2001 yılında toplam meyve üretiminin, %31,2'sini üzüm ve üzümsü meyveler oluşturmuştur. Yine aynı yıl 3 250 000 ton üzüm, 13 500 ton keçiboynuzu, 55 000 ton dut üretilmiştir (Anonim, 2002; 7, 28). 2005 yılı verilerine göre ise üzüm üretiminde (3 850 000 ton üzüm) artış olurken, keçiboynuzu üretimi düşmüş, dut üretimi ise aynı kalmıştır (DİE, 2007). Üretilen yaş üzümün % 40'ı kurutularak değerlendirilirken, % 35'i ise doğrudan taze olarak tüketilmektedir (Batu, 2006; 10). Yapılan bir araştırmada; toplu yerleşim bölgelerinde yaşayan insanların % 60'ının hiç pekmez tüketmediği ortaya çıkmıştır (Alpar & Saldamlı, 1985).

Yapılan bir başka çalışmada orta öğrenim öğrencilerinin % 61,6'sının, yetişkinlerin % 66,3'ünün, gebe kadınların ise % 53,5'inin pekmez tükettiği belirlenmiştir. Gebe kadınların gebelikte oluşabilecek kansızlık problemini önlemek amacıyla pekmez tükettikleri de araştırma bulguları arasındadır. Pekmezin en çok tüketildiği mevsimin kış mevsimi olduğu belirlenmiştir. Pekmezi her gün tüketenlerin oranı ise % 30,1'dir (Ayaz, 1996; 66). Bir başka çalışmada, 25-35 yaş grubu kadınlarda 15 günde bir pekmez tüketenlerin oranı % 13,3, ayda bir tüketenlerin oranı % 86,7, 36-45 yaş grubu kadınlarda 15 günde bir tüketenlerin oranı %6,7, ayda bir tüketenlerin oranı % 86,8 olarak belirlenmiştir (Şanlıer, 1995).

Pekmez üretimi ülkemizde bağ alanı olan her bölge de yapılırsa da kaliteli üretim, Tokat (Zile), Amasya, Kırşehir, Kastamonu, Eskişehir (Sivrihisar), Balıkesir, Kayseri, Afyon, Kahramanmaraş, Gaziantep ve Hatay yörelerinde gerçekleşmektedir. Üretilen bu pekmezlerin renk, tat, koku, kıvam, dayanıklılık yönünden farklılık göstermeleri yanında yöresel olarak adlandırılmaları da farklıdır. Katı ve tatlı pekmezler, Zile'de Zile pekmezi, Gaziantep'te Ağda, Balıkesir'de bulama, Kırşehir'de çalma ve masara olarak adlandırılırken, ekşi pekmezlerin sıvı olanlarına (cıvık) Nardenk, katı olanlarına Maraş'ta Ravenda, ayrıca kaynatma işlemi uygulanmadan doğrudan güneşte koyulaştırılan pekmezlere ise 'gün balı' veya bal denmektedir (Ünal, 1991: 37: Şimşek vd., 2002: 1). Ekşi pekmez; şıranın asiditesinin pekmez toprağı ile giderilmeden yapılan pekmezlere denir. Koyulaştırılmamış veya rengi açılmamış olanlara "Nardenk", rengi açılmış ve katılaştırılmış olanlara "Ravenda" denir. Özellikle Güney Anadolu'da Toros dağlarında yetişen "andız" denilen bir ardıç ağaç türünün olgunlaş 1389'mış kozalaklarını kaynatmakla elde edilen şurup ve marmelatta benzeyen bu tatlı maddeye "andız pekmezi" denilmektedir (Birer, 1983).

PEKMEZİN İNSAN SAĞLIĞI VE BESLENMEDEKİ ÖNEMİ

Pekmez yüksek şeker içeriği nedeniyle iyi bir karbonhidrat ve enerji kaynağıdır (Anonim, 2007b). Pekmezin içeriği, elde edildiği meyvenin türüne, çeşidine, üretim şartlarına ve işleme tekniklerine göre değişmektedir. Genelde, pekmezdeki temel karbonhidratlar enerjinin asıl kaynağı olan glikoz ve früktozdur. Üzüm pekmezinde früktoz ve glikozun miktarı neredeyse eşittir (Şimşek vd., 2002: 8, 10). Bu basit şekerlerin sindirim sistemlerinde parçalanmasına gerek olmayıp kana geçmesi hiçbir enerjiye gerek duyulmaksızın hücre dışından içine basit difüzyon ile gerçekleşmektedir. Bu nedenle insan vücuduna hızlı bir şekilde yaklaşık 30 dk'da enerji kazandırmaktadır (Batu, 2006: 10). Bu nedenle özellikle büyüme çağındaki çocuklar, işçiler, sporcular, gebe ve emzikli anneler için eşsiz bir gıda maddesidir. İki yemek kaşığı pekmez (20 g) insan vücudu için çok değerli olan 2 mg demir, 80 mg kalsiyum ve 58 kcal enerji içermektedir (Baysal, 2007: 305).

PEKMEZİN YAPILIŞI

Türkiye'de pekmez üretimi çok eski yıllardan beri ve büyük miktarlarda yapıldığı halde üretim tekniği değişmemiş olup ülke çapında gerekli teknolojiye kavuşturulamamıştır. Bunun için çeşitli şekillerde çıkarılan şıra, pekmez toprağı ilavesinden sonra ısıtılmakta ve daha sonra da süzülerek kazanlarda açık alev üzerinde koyulaştırılmaktadır. Bu yöntem ile elde

edilen pekmez çok duru, rengi de çok esmerdir (Batu, 1991: 80). Pekmezdeki esmer renk şıranın açık kazanda yüksek sıcaklıkta kaynatılması sonucunda bileşiminde bulunan şekerler ve asitlerin diğer bazı maddeler ile tepkimelere girmesi sonucunda karamelizasyon oluşumundan kaynaklanmaktadır (Batu, 2006: 13). Pekmez, taze veya kurutulmuş üzüm, dut, incir, keçiboynuzu yanında elma, erik, karpuz, şeker kamışı ve şeker darısı gibi şekerli ürünlerden de üretilmektedir (Şimşek ve Artık, 2002: 1).

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE KONYA'DA ÜZÜM ÇEŞİTLERİ VE PEKMEZ YAPIMI

ÜZÜM ÇEŞİTLERİ

Konya ve Karaman illeri, özellikle dağlık yörelerinde sahip olduğu çok zengin bir yöresel üzüm çeşidi potansiyeli ile çok eski ve köklü bir bağcılık kültürüne sahiptir. 1980'lerden itibaren Tekirdağ Bağcılık Araştırma Enstitüsü'nde oluşturulan 'Milli Koleksiyon Bağı'na Konya'dan 50 çeşit alınmıştır. Bu üzüm türleri Ağ (Ak) Üzüm, Ala İdris, Beyaz Deve Gözü, Beyaz Dişi Üzüm, Beyaz Erkek Üzüm, Buzağı Boku, Büzgülü, Çatak, Dana Gözü, Deli Ak Üzüm, Deve Gözü, Dik Ak Üzüm, Dik Kızıl Üzüm, Dimrit Ak Üzüm, Dimrit Kızıl, Dökülgen, Ekşi Kara, Er Dimrit, Erkeğin Ağı, Erkek Dimrit, Erkek Üzüm, Erken Eren Nazlı, Ese Balı, Fes Üzümü, Gelin Öldüren, Göğ (Gök) Üzüm, Göyneksiz, Haki Erce , İri Kara, İş Bitiren, Kadın (Gelin) Parmağı, Kara Dımışkı, Kızıl Parmak, Kızıl Üzüm, Kut, Nazlı, Razakı, Sık Büzgülü, Siyah Deve Gözü, Siyah Dimrit, Siyah Gemre, Siyah Üzüm, Tavşan Böbreği, Tavuk Üzümü, Tilki Kuyruğu, Yerli Siyah, Zeytin Üzümü ,Alanya Üzümü ,Antep Üzümü ,Beyaz Dökülgen ,Çanakkale Üzümü ,Ereğli Üzümü ve Ermenek Üzüm'üdür. Yaygın olarak kullanılan üzüm çeşitleri ise Alphonse Lavallée, Ata Sarısı, Çavuş, Ekşikara, Göğ, Hamburg Misketi, Horoz Karası, Italia, Müşküle, Razakı, Öküzgözü, Trakya İlkeren, Yalova İncisi, Viktorya' dır.

KONYA'DA PEKMEZ YAPIMI

Konya bağcılığı antik çağlardan günümüze uzanmaktadır. Ereğli ilçesi İvriz mevkiindeki taş kabartma tabiat anıtı ile Aladağ Vadisindeki antik eserlerde bağ ve üzüm resmedilmektedir.

Günümüzde modern bağ örneklerine hemen her ilçede değişik boyutlarda rastlansa da mevcut bağların çoğu yaşlı, geleneksel niteliklerini koruyan yapıdadır. Dekara üzüm verimi Hadim, Meram, Akören, Derebucak, Güneysınır, Seydişehir, Bozkır ve Taşkent, Akşehir ve Ahırlı şeklinde sıralanmaktadır. Özellikle Hadim, Bozkır ve Güneysınır ilçelerinde birçok köy ve beldenin asıl geçim kaynağını bağ ürünleri oluşturmaktadır. Konya yöresinde işlenmiş üzüm ürünlerinde ilk sırayı pekmez ile natürel ve bandırılarak yapılan kuru üzüm almaktadır. İlçe halkı, topladıkları yaş üzümlerden "Aladağ pekmezi" de üretiyor. Yapım aşamasında içerisinde herhangi bir katkı maddesi kullanılmaması, bu pekmezi başka bölgelerde yapılanlardan ayırıyor. Konya'nın Hadim, Taşkent, Bozkır ve Güneysınır gibi ilçelerinde oldukça yaygın bir şekilde üretilen ve özellikle de Aladağ'ın üzümlerinden yapılmış pekmez, yüzyıllardır Anadolu insanı için vazgeçilmez özgün bir lezzet olarak ilgi görüyor.

Ardıç ağacından gelen lezzet: Aladağ Pekmezi

Toroslar'ın eteğindeki Konya'nın Hadim ilçesinde yetiştirilen ''ekşikara'' cinsi üzümler ardıç odunuyla kaynatılarak, pekmez haline getiriliyor. Tarıma elverişli olmayan dağlık yapısı nedeniyle Hadim ilçesi, yoğun göç veren bir yerleşim yeri olarak biliniyor. Son dönemde ''Ziraat 0900'' cinsi kirazın (Türk kirazı) üretildiği merkezlerden biri haline gelen Hadim'de, üzüm üretimi de oldukça yaygın. Romalılar döneminden kalma ören yerlerinde bulunan taşlardaki üzüm kabartmaları, Hadim'de üzüm yetiştiriciliğinin eski çağlara kadar uzandığını gösteriyor. Hadim'deki 650 rakımlı Aladağ bölgesi ise ortalama yükseltisi 1600 rakımlı ilçede Akdeniz ikliminin yaşandığı bir mikro klima alanı oluşturuyor. Burada kiraz gibi üzüm ve diğer ürünler de daha erken olgunlaşıp hasat ediliyor. Bölge halkı yüzyıllardır Aladağ'da yetiştirdiği lezzetli üzümlerden, rengi, tadı ve kendine has kokusuyla doğal pekmez üretiyor. Pekmez ve kuru üzüm üretimi için ekşikara adı verilen üzüm cinsi tercih ediliyor. Bu üzümden diğer çeşitlere göre daha çok pekmez şırası ve kuru üzüm elde edilebiliyor. Aladağ ya da Hadim pekmezi olarak adlandırılan pekmezin en önemli özelliği ise 5-6 saat ardıç odunuyla kaynatılması. Ardıcın pekmeze farklı bir lezzet kattığı belirtiliyor. Ayrıca bakır kazanlarda kaynatılan pekmeze istenilen kıvamın verilebilmesi için yöreden çıkan beyaz toprak da karıştırılıyor. Seri imalatı olmayan Aladağ pekmezinin üretimi halen devam ediyor.

KAYNAKÇA

KARA, Zeki (2014) Konya'nın Üzümleri, Merhaba Gazetesi Akademik Sayfalar, Cilt: 14. Sayı:18. Konya

http://www.ayk.gov.tr/wp-content/uploads/2015/01/U%C3%87AR-Asl%-C4%B1-GELENEKSEL-T%C3%9C-RK-TADI-PEKMEZ.pdf

https://www.turktoyu.com/yuzyillarin-enerji-kaynagi-pekmez

https://www.ntv.com.tr/galeri/yasam/pekmezin-bilinmeyen-ozellikleri,VF-42fDEIj0Ce4vbQcPQhuQ/wn7Jsrza-0EyPorN-H-05Yw

http://www.merhabahaber.com/d/file/cilt-14,-sayi-18,-4-haziran-2014.pdf

http://stgbd.selcuk.edu.tr/stgbd/article/view/9

KONYA'DAKİ YABANCI KONSOLOSLUKLAR VE FAALİYETLERİ–2

(1876 – 1923)

DOÇ. DR. AHMET ATALAY

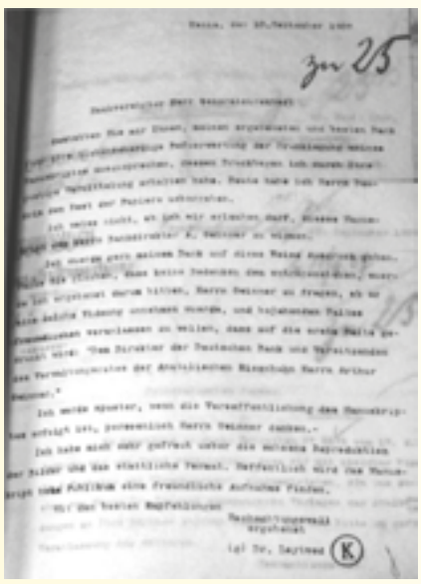
Kitabın yayımı için Deutsche Bank Müdürü Gwinner'e müracaat eden Loytved, masrafının ne kadar olacağını sorarak, basım maliyeti hakkında bilgi istemiştir. Eseri inceleyen Gwinner, 500 adet basılması halinde, yaklaşık 3 500 Mark harcamanın yapılacağını söyledi. Bunun kâğıt ve matbaa giderinin 1 600 Mark, fotoğraflar için 1 400 Mark, rötuşlar için 50 ile 75 Mark, Arapça (Osmanlıca) yazılar için de yaklaşık 350 Mark ödemenin olacağını belirtti. Kendisine, basımını üstlenebileceğini iletti.

Bu arada eserin hazırlanışı ve yayımı ile ilgili çalışmaları yakından takip eden Almanya'nın İstanbul Büyükelçiliği, Alman Dışişleri Bakanlığı kanalıyla,Deutsche Bank sorumlularından Bay Neff 'e bir yazı gönderdi. Yazıda, "basılacak olan eserde düzeltmeler olacaksa ve bunun için kitap Loytved'e gerigönderilecekse, bu iş posta yoluyla değil, güvenilir bir kişinin elden getirip takip etmesiyle yapılması istendi. Çünkü bu durum Türk yetkililerce fark edilirse esere el konulabilecektir" dendi. Büyükelçilik yetkilileri bir ay sonra da, Deutsche Bank Müdürü Gwinner'e bir yazı göndererek, "Loytved'in bu eserinin Türklerle aralarının açılmasına sebep olabileceği" ifade edilerek, "dikkatli olunması" tavsiyesinde bulunuldu.

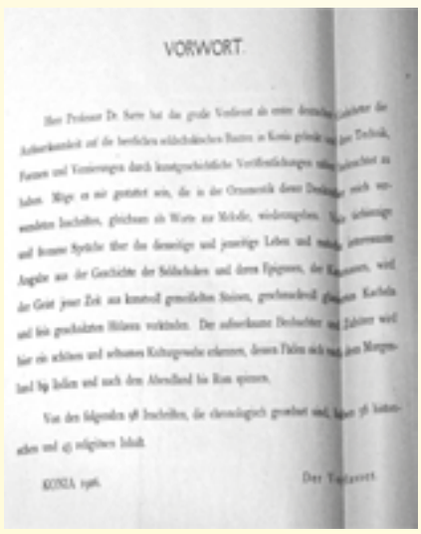
Kitabın basılmasını, tavsiyeler doğrultusunda gizlilik içerisinde yürüten Deutsche Bank Müdürü, eserde yapılacak düzeltmeler için, ilk müsveddelerini elden özel kuryeyle, Konya'ya gönderdi.

Gerekli düzeltmeleri yapan Loytved, kitabın ilk sayfasına, Gwinner'in de iznini alarak, "Deutsche Bank Müdürü ve Anadolu Demiryolları Yönetim Kurulu Başkanı Bay Arthur Gwinner'e" ithaftır notunu düştü. Birde ön söz ekledi. Ön söz de; Prof. Sarre'nin Konya'daki Selçuklu eserleriyle ilgili yazdığı kitabıyla, insanların dikkatlerini bu muhteşem eserlere çekmeyi başardığını belirtti. Kendisinin de bu eserleri tarih açısından teknik olarak ele aldığını, "eserlerin kullanılan taşlar, çiniler ve ahşaplar sayesinde, Selçuklular hakkında bilgiler verdiğini, döneminin ruhunu yansıttığını, büyük bir zevkin ürünü olduklarını ifade ederek, Doğu'da Hindistan'dan, Batı'da İtalya'ya kadar tarihi bir mirasın varlığını ortaya koyduklarını" anlattı. Görsel olarak esere, Kronolojik sırayla 98 adet kitabe koydu. Bu kitabelerin 56'sı tarih, 42'si de dini içeriklidir.

1906-1907'de basımı tamamlanan kitaptan, Türkiye'deki bazı kuruluşlara,-müze müdürlüklerine, yüksekokullar ile üniversitelere ve kütüphanelere hediye gönderildi. Eser, özel basım olduğu için sınırlı sayıda bastırılmış ve parayla satılmamıştır.



Loytved'in, eserini Gwinner'e ithaf ettiğini belirten yazısı



Loytved'in eserinin ön sözü

İleriki zamanlarda, hatta 1911'li yıllarda bile kitabın varlığından yeni haberdar olan, büyükelçiler, konsoloslar, kütüphaneler, diğer kurum-kuruluşlar ve ilgililer, Deutsche Bank'a bir fotokopisinin gönderilmesi için istek mektupları yazdılar.

Her ne kadar Deutsche Bank yetkilileri, eserin ilim alemi ve diğer ilgililer için öneminden bahsederlerse de, Loytved'in samimiyetsiz samimiyet gösterisi, bizzat kendisinin de öncülük ettiği tarihi eserlerin yağmalanarak, Almanya'ya davranışlarına ses çıkarmayıp kayıtsız kalmalarını sağladı. aşırılmasına kadar vardı.

Şehirde oluşturulan Alman ekonomik baskısı, fakir durumdaki Konyalıların, Alman ticaretçiler ve Konsolos Loytved'in, bu türden Alaaddin Tepesi'ndeki Selçuklu Köşkü'nün yanında oturan Alman Konsolosu, önce Rum Mühendis Rizo'nun tamir etmek bahanesiyle söktüğü,Köşk'ün mavi zemin üzerine beyazla yazılan çini kitabesini gizlice Almanya'ya yolladı. Arkasından Beyhekim Mescidi'nin açık mavi zemin üzerine lacivert veaçık pembe renkli çini mihrabının yanı sıra kısa aralıklarla diğer mabetlerden indirilen taş, çini ve ahşap malzemeleri gönderdi. Daha sonra ise, Bekir Sami Paşa Medresesi'nin bahçesinde bulunan ve yerinden sökülürken kırılan Roma Lâhdi'nin parçalarını da toplatarak kimsenin haberi olmadan Almanya'ya iletti.

Konsolos Loytved'in bu olumsuz davranışlarının dışında, destekleyici çalışmalarından olacak ki, Alman tüccar grubu Konya'daki faaliyetlerini, II. Meşrutiyet'in ilânıyla birlikte daha da yoğunlaştırdılar.

Demiryolu tesisinin ardından, yolun güneyindeki ve kuzeyindeki Konya plâtolarında ıslah projeleri yürüten Almanlar,

özellikle tarıma vetarım makinalarına yönelik çalışmalarda bulundular. Zaman zaman bu faaliyetlerinde Osmanlı Hükümeti'nin nüfuzundan da faydalandılar. İşlerini seri ve kolay yoldan sorunsuz halletmesini bildiler. Konyalılarla uyum içinde çalışmayı yeğleyerek onların aleyhlerine olabilecek davranışlardan kaçındılar. Tüm bunlar Konsolos Loytved'in özel gayretlerinden kaynaklandı.

Konya'ya gelen Alman şirketleri, Konyalı çiftçilere, bedelini uzun vadede ödeyecekleri tarım makinaları verdiler. Bu makinaların bozulanlarını tamir etmek için de atölyeler açtılar. Kendi adlarına çalışan Konyalı iş çevrelerini desteklediler. Halkı bilinçlendirecek Türkçe broşürler bastırıp dağıttılar. Oluşturulan bu işbirliği sayesinde, Orta Anadolu ve Konya'daki yatırımlarını güçlendirdiler. Ticaret hacimlerini genişlettiler.

Alman Konsolosu Loytved'in çalışmaları her alanda o kadar yayıldı ki 1913'de, Konya'ya gelen Alman Emil Karayif, onun teşvikiyle, şirketi adına yıllarca kalmanın hesabını yaptı. Konya Çarşısı'ndaki, Mevlevilere ait Celaliye Vakfı dükkânlarından 25 tanesini tuttu. Kira bedeli olarak da yıllık 4.104 lira ödedi.

Aynı yıl sadece tarımsal faaliyetler yapmakla kalmayan Almanlar,konserveden bifteğe kadar getirdikleri her türlü eşya ve malı Konya'da pazarladılar46. Sonuçta Konya, Almanlar için vazgeçilmez bir yer oldu. Çünkü Konya'nın sınırsız tahıl arazisine sahip olması ve Alman tekstil sanayisi için buralardan temin edilecek pamuk, bu bölgeyi onlara cazip hale getiriyordu.

1. Dünya Savaşı'nın ayak seslerinin duyulduğu günlerde, Alman Generali Liman Von Sanders Paşa'yı, "askeri ve lojistik katkı sağlamaya yönelik olarak" görüş alışverişinde bulunmak üzere Konya'ya davet eden48 Konsolos Loytved,savaşta aynı blokta olmanın fırsatını değerlendirdi. Her iki devletin ilgili bakanlıklarını da araya koyarak, gıda konusunda deneyimli Albert Hahl'ı Konya'ya getirtti. Tarımda meydana gelen daralmanın önüne geçmek için çalışan Hahl, yanında getirdiği ziraat mühendisleri ve ziraat memurlarını vatandaşlara yardım etmeleri için görevlendirdi. Zirai kurslar düzenledi. Ziraat İdaresi Komisyonunca temin edilen tohumlukları, çift hayvanlarını, buharlı makinalar ve diğer değişik tür ziraat aletlerini dağıttı. Konyalı çiftçileri daha da bilinçlendirmek için uğraştı. Sulanamayan yerlerde bulunan atıl arazilerden

6. 000 hektarlık bir tarla onun yardım ve katkısıyla ziraata açıldı. Hahl'ın bu

Beyhekim Mescidi'nin Grenzen Müzesi'ndeki Künyesi

Beyhekim Mescidi Mihrabı'nın Grenzen Müzesi Yerleşkesindeki Görünümü

çalışmalarına Konya Hilâl-i Ahmer Cemiyeti ile Alman Rihter Şirketi de ortak edildi. Bu sayede Konya'da pirinç ekimine başlanıldı. Pirinci çeltiğinden ayıracak son model makinalar getirildi. Patates, mısır, akdarı ekimi özendirildi. Verim o yıl hektar başına 800 kilodan 2. 000 kiloya yükseldi.

Savaş esnasında, Suriye'de bulunan Yıldırım Orduları Grup Komutanı,Liman Von Sanders Paşa'yı ziyaret eden Konsolos Loytved, Almanya'nın savaştan yenik çıkması üzerine konsolosluk çalışmalarıyla birlikte tüm faaliyetlerini durdurdu. Akabinde, Konya'dan ayrılarak ülkesine döndü.

6. Yunan Konsolosluğu ve Faaliyetleri

Osmanlı'dan ayrılarak bağımsızlığını kazanan Yunanistan da, Konya'da Konsolosluk açtı. Yörede yaşayan Rumları siyasi baskı altında tutmak için çalıştı. Onların her türlü faaliyetlerini el altından destekledi. Bu türden çalışmalarını, II. Meşrutiyetin ilanından sonra da sürdürdü.

Bundan dolayı, Konya'daki Yerli Rum tüccarların, ekonomik çıkar ve kişisel ilişkiler bakımından, diğer tüccarlardan bir adım öne geçmesiyle, Rum kökenliler adına ticarette etnik ayrımcılık yaptılar.

Bu halden, Konya'daki Yunan Konsolosu da memnundur. Ülkesine geçtiği raporda, "Konya'nın belki de en mutlu insanları Rumlardır. Zira bu uçsuz bucaksız ildeki Türklerin saflıklarından yaralanarak, olağanüstü faaliyet ve marifetleri sayesinde onların kaldırdıkları ürünlerini tefecilik yöntemiyle önceden satın almakta ve onları maddi ve manevi boyunduruk altında tutmaktadırlar" diyordu.

Trablusgarp ve Balkan savaşları esnasında, hasım devletler lehine alenen politik bir tutum içerisinde olan Konyalı Rumları, ülkeler arasında yeni bir savaşın başlayabileceği söylentileri telaşlandırdı. Çünkü Rumların ticari açıdan, Konyalılar üzerindeki hem bireysel hem de diğer ülkelerin ticaret adamlarıyla ortaklaşa kurdukları müesseseler aracılığıyla oluşturdukları haksız kazanç ve ekonomik baskı bardağı taşırmak üzeredir. Bu yönde, Konyalıların ilgili makamlara şikâyetleri de söz konusudur. Bu ortamda, Konya'daki Yunan Konsolosunun

her durumda Yerli Rumlarla olan diyaloğu ve onları yönlendirmesi de işin cabasıdır.

Gidişatın farkında olan ve sürekli Yunan Konsolosu Kavsenin Prozeli'yi denetim altında tutan Konya Valisi, bu konuda Konsolosu uyarmış, yapacağı çalışmalarını yakın takibe aldığını ifade etmiştir. İster istemez bazı olumsuz faaliyetlerini de bu şekilde engellemiştir.

Yunan Konsolosu Prozeli, Konya Valisi'nin tepkisini ve çalışmalarına uyguladığı ambargoyu, İstanbul'daki Yunan Sefirine bildirerek, Hükümet nezdinde önüne geçilmesini istemiştir.Yunan Sefiri durumu bir yazıyla Hariciye Nezâretine bildirerek, Konya Valisi'nin, uygulamalarından vazgeçirilmesini,bu davranışlarının iki ülke arasındaki antlaşma hükümleriyle bağdaşmadığını belirtip uyarılmasını talep etmiştir.

Hariciye Nezâreti; "Konya Yunan Konsolosluğu çalışanları ile mahalli idarecilerarasındaki gelişmelerin düzgün gitmediği; hatta Vali ve Vilâyet çalışanlarının bizzat Konsolos Kavsenin Prozeli'nin şahsına karşı da hasmane davrandığından, çalışma imkânlarının kalmadığı bildirilmektedir. İki devlet arasındaki anlaşmalara göre ahenkli bir çalışma ortamı öngörüldüğünden, bu konuda mahalline gerekli talimatın verilmesi Yunan Sefirliğinden istenmektedir. Konya'daki, Yunan Konsolosunun anlaşma şartlarını ihlâl etmeyecek şekilde çalışmalarına müsaade edilmesi vedurumun Konya Vilâyet yetkilerine bildirilmesine"diyerek durumun telâfisini, 18 Haziran 1330 (1Temmuz 1914)'da Dahiliye Nezâretine bildirmiştir.

Dahiliye Nezâreti, 21 Haziran 1330 (4 Temmuz 1914)'da Konya Vilâyeti'ne, Hariciye Nezâretinin yazısına binaen, "şikâyete konu olan nahoş durumun giderilerek, sıhhatli ve iyi bir çalışma ortamının sağlanmasını" istediğinde, Konya Valisi Azmi Bey, "Yunan Konsolosunun şehri terk etmesi" emrini çoktan vermişti. Hariciye Nezâreti bu sefer, Dahiliye Nezâretine gönderdiği 18 Haziran 1330 (1 Temmuz 1914) tarihli yazısına ek olarak, 1 Temmuz 1330 (41 Temmuz 1914)'da ikinci bir yazı daha gönderip, "Konya'daki Yunan Konsolosunun bozgunculuk yaptığı gerekçesiyle Vilâyetten çıkarılması kararının durdurularak görevine geri dönmesinin sağlanmasını" istedi. Dahiliye Nezâreti de 21 Haziran 1330 (4 Temmuz 1914)'da, Konya Valiliği'ne ikinci bir yazı gönderip, "Konsolosun şehri terk emrinin durdurularak, görevine iade edilmesi" emrini vermiştir. Bunun üzerine Vali Azmi Bey, 6 Temmuz 1330 (19 Temmuz 1914 tarihinde Dahiliye Nezâretine gönderdiği cevapta; "Düzgün çalıştıkları müddet içerisinde rencide olacakları hiçbir muameleye maruz kalmayacaklarını" bildirmiştir.

Grenzen Müzesi'ndeki Beyhekim Mescidi Mihrabı'nın Önden Detay Görünümü

Konya'daki Yunan Konsolosunun, Konyalı Rumlara olan açık desteği sürerken, Yunan Hükümeti'nin I. Dünya Savaşı'nda karşı blokta yer alması ister istemez şehirdeki Türkler ile Rumlar arasındaki gerginliği hat safhaya taşıdı.Hal böyle olunca, Osmanlı savaşa girdikten az sonra, Yunan Konsolosluğu kapatıldı.

SONUÇ

1. Meşrutiyet'ten sonra inşa edilen demiryolları, Osmanlı şehirleri arasındaki ulaşım problemini büyük ölçüde çözdü. Ulaşımın kolaylaşması, zamandan tasarrufun yanı sıra, ticaret hacminin büyümesini sağladı. Tarımla uğraşanlar, bir yandan ekim alanlarını genişletirlerken diğer yandan ürün çeşitliliğini ve üretim kapasitelerini artırdılar. Bunda yurt dışından gelen/getirilen ve çalışma kolaylığı sağlayan makinaların da payı büyüktür.

Bu hal, yerli tüccarların olduğu kadar yabancı ticaret adamlarının da gözünden kaçmadı.Ticaretle uğraşan, Avrupalı birçok şirket sahibi Anadolu'ya gelerek değişik şehirlerde şirketlerinin şubelerini açtılar. İlgi alanlarındaki konularda ticari ve ekonomik faaliyetler de bulundular.

Bu durum, sanayileşmiş devletlerin de dikkatini çekmekteydi. Hem vatandaşlarını çalışma alanlarında desteklemek hem de Osmanlı'nın zenginlik kaynakları üzerinde daha fazla etkin olabilmek için, merkezi konumundaki şehirlerinde konsolosluk açtılar.

Ancak, Konya'da açılan konsolosluklardan bir kısmı, yurttaşlarının ekonomik sıkıntılarını halletmek ve onlara ihtiyaç duydukları konularda yardımcı olmanın yanında, yörede ikamet etmekte olan azınlıklarla ilgilendiler.Onlar üzerinde tahakküm oluşturmakla kalmadılar. Onlarla birlikte ortaklıklar kurarak/kurdurarak, nüfuzlarından da faydalanma yoluna gittiler. Bazıları da, Ülkedeki siyasi ortamın belirsizliğini fırsat bildi. Görevleri arasında olmadığı halde hatta uluslararası hukuk böyle bir davranışı tasvip etmediği halde,bölgedeki kültürel ve tarihi eserleri yağmalama yönünde gayret sarf etti. Neyazık ki bugün insanlık, ülkeler arasında "tarihi ve kültürel mirasın iadesi" için yapılan hukuki mücadelelere tanıklık etmektedir. Doğrusu, o türden eserlerin asıl sahibine verilmesidir.

Loytved'in, Konya'daki Alaaddin Köşkü'nden söktürerek Almanya'ya gönderdiği çini kitabenin yazısı(Konya Tarihi'nden alındı)

Konya'daki Fransız Konsolosluğu Binası

KAYNAKLAR

A- Arşiv Vesikalar

1- Başbakanlık Osmanlı Arşivi

a) BOA., DH. KMS 25/48

2- Alman Dışişleri Bakanlığı Politik Arşivi (Politisches Archiv des Auswartiges Amts)

a) PA - AA, R 13178, Türkei nr:134, İnformationsreise des Dragomanatseleven Dr.Loytved in kleinasien.

b) PA – AA, R 14150, Türkei nr:197, Bd 3. Berlin 14. 03. 1905.

3-Deutsche Bank Arşivi (Deutsche Bank Archiv)

a) HADB – OR 878, Broschüren 1.

b) HADB – OR 878, Konia 17. 06. 1907.

c) HADB – OR 878, Berlin 17. 16. 1907.

d) HADB – OR 878, Berlin 24. 06. 1907.

e) HADB – OR 878, Costantinopel 13. 08. 1907.

f) HADB – OR 878, Costantinopel 13. 09. 1907.

g) HADB – OR 878, Konia 10. 09. 1907.

4- Ohne Grenzen Museum, İslamic Art Discover, inv. Nr. 17193-552.

B- Salnameler

Konya Vilayet Salnamesi H. 1303. Konya Vilayet Salnamesi H. 1310. Konya Vilayet Salnamesi H. 1314. Konya Vilayet Salnamesi H. 1317. Konya Vilayet Salnamesi H. 1322. C-

Yayınlanmış Eserler, Gazeteler ve Mecmualar

Akyıldız, Ali; Anka'nın Son Baharı Osmanlı'da İktisadi Modernleşme ve Uluslar Arası Sermaye, İletişim Yayıncılık, İstanbul 2005.

Atalay, Ahmet; Meşrutiyetten Cumhuriyete Konya'da Kurulan Millî Şirketler ve Millî Bankalar, Çizgi kitabevi, Konya 2011.

Atalay, Ahmet; Mustafa Kemal Atatürk'ün Hatırası Konya Atatürk Evi, Çizgi Kitabevi, Konya 2011.

Augustinos, Gerasimos; Küçük Asya Rumları, Çev. Devrim Evci, Yaprak Yayınevi, Ankara 1997.

Bayur, Yusuf Hikmet; Türk İnkılâbı Tarihi, C. 1, K. 1, Türk Tarih Kurumu Yayınları, Ankara 1983,

Çavdar, Tevfik;"Cumhuriyet Dönemi Başlarken Türkiye Ekonomisinin Görünümü veYapısal kökenleri" Türkiye Ekonomisinin 50. Yıl Semineri, Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını, İstanbul 1973. s.72-76.

Earle, Edward Mead; Bağdat Demiryolu Savaşı, Çev. Kasım Yargıcı, Milliyet Yayınları, İstanbul 1972.

Eldem, Vedat; Harp ve Mütareke Yıllarında Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomisi,

Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu, Türk Tarih Kurumu Yayını,

Ankara 1974.

Horvath, Bela; Anadolu 1913, Çev. Tarık Demirkan, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul 1996.

Gide, Andre; "Konya Gezisi İzlenimleri", Konya Çalı Kültür Sanat Dergisi, Çev. Fuat Boyacıoğlu, Konya 1998. s. 3-5.

Güran, Tevfik; 19. Yüzyıl Osmanlı Tarımı, Eren Yayıncılık, İstanbul 1998.

Loytved, Dr. J. H.; Konia İnscriften Der Seldcpehukıschen Bauten, Mıt Zahlreichen Abbıldungen, Als Manuskrıpt Gedruckt, Berlin 1907.

Konyalı, İbrahim Hakkı; Abideleri ve Kitabeleri İle Konya Tarihi, Yeni kitap Basımevi, Konya 1964.

Meşrik-i İrfan, 2 Mart 1326 (15 Mart 1910), nr. 105.

Nakracas, Georgios; Anadolu ve Rum Göçmenlerinin Kökeni, Çev. İbram Onsunoğlu, Kitabevi Yayını, İstanbul 2005.

Noviçev, A. D.; Osmanlı İmparatorluğu'nun Yarı Sömürgeleşmesi, Çev. Nabi Dinçer, Onur Yayınları, Ankara 1979.

Odabaşı, Ahmet Sefa; 20. Yüzyıl Başlarında Konya'nın Görünümü,T. C. Konya Valiliği İl Kültür Müdürlüğü Yayını, Konya 1998.

Önsoy, Rifat; Türk Alman İktisadi Münasebetleri 1871-1914, Enderun Yayınları, İstanbul 1982.

Önsoy, Rifat; Tanzimat Döneminde Osmanlı Sanayi ve Sanayileşme Politikası, Türkiye İş Bankası Kültür Yayını, Ankara 1988.

Pamuk, Şevket; Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyümü 1820-1930, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul 2005.

Quataert, Donald; Anadolu'da Osmanlı Reformu ve Tarım 1876 – 1908, Çev. Nilay Özok Gündoğan Azatzana, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul 2008.

Şanda, Hüseyin Avni; Reaya ve Köylü, 2. Baskı, Habora Kitabevi, İstanbul 1975.

Toynbee, Arnold J.; Türkiye ve Avrupa, Çev. Kasım Yargıcı-Mehmet Ali Yalman,Özgün Yayınevi, İstanbul 2002.

Varcan, Nezih; Osmanlı Maliyesi Hakkında İngiliz Raporları 1861-1914, Maliye Bakanlığı Yayını, Ankara 2000.

AZALAN MÜŞAREKE

Lebibe Nur KÜÇÜKARPACI
KTO Karatay Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü Öğrencisi

Geçmişten günümüze devam eden süreçte bireyler yatırım yapmak veya gerekli ihtiyaçlarını karşılayabilmek için farklı finansman yöntemlerine başvurmuşlardır. Bu çeşitli finansman yöntemleri sayesinde hem yatırım yapmış gelir elde etmişler hem de ihtiyaçlarını karşılamışlardır. Yaygın olarak kullanılan finansman araçlarının birçoğunun İslami kurallara aykırı olması nedeniyle özellikle dini hassasiyeti olan bireyler bu araçları kullanmayı tercih etmemişlerdir. 1960'lı yıllarda ortaya çıkan ve hızla gelişen İslami finans sistemiyle birlikte farklı faizsiz finansman yöntemleri ortaya çıkmıştır. Bu yöntemlerden birisi de, ortaklık temeline dayanan azalan müşareke yöntemidir. Günümüzde İslami finansta en yaygın fon kullandırma yöntemi murabahadır. Azalan müşareke yöntemi faizsiz finans kuruluşları tarafından en çok uygulanan bu murabaha yöntemine güzel bir alternatiftir.

AZALAN MÜŞAREKE YÖNTEMİYLE FİNANSMAN

Azalan müşareke; iki veya daha fazla taraf arasında, iktisadi bir proje üzerinde inşa edilen, kar-zarar prensibine dayalı ve taraflardan birisinin diğer ortağın/ortakların hisselerini peyderpey satın alarak projenin mülkiyetine tek başına malik olduğu ortaklık olarak tanımlanabilir.

Azalan müşareke kavramının tarihine baktığımız zaman faizsiz bankacılıkla birlikte ortaya çıkmış yeni bir akit türü olduğu görülür. İlk olarak Mısır'da ortaya çıkan bu yöntem, daha sonra Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde faizsiz finans kuruluşları tarafından murabaha yöntemine alternatif olarak özellikle

Kullanım alanları;

konut finansmanında kullanılmaktadır.

Proje finansmanında bu ortaklığa dayalı ürünün kullanılması durumunda, finansal kuruluşun payı birimlere bölünmüştür ve projenin başlangıcından sonraki süreçte müşteri, belirli dönemlerle finansal kuruluşa ait bu ortaklık paylarını periyodik olarak devralmaktadır. Finansal kuruluşun ortaklıktaki payı azaldıkça, kardan aldığı pay da aynı oranda azalmaktadır.

Azalan müşareke ortaklığı ile gerçekleşecek finansman işlemi finans kurumu ile müşteri arasında, müşteri tarafından bir mülkiyetin satın alımını ve kurumun müşteriye payını kiralamasını içermektedir. Yani bu işlem, mülkiyette ortaklığın oluşturulmasını ve kurumun hisselerinin müşteriye kararlaştırılan bir süre için kiralanmasını içerir.

AZALAN MÜŞAREKE YÖNTEMİNİN İKTİSADİ VE TOPLUMSAL FAYDALARI

- Faizsiz bir şekilde yatırım ve fon sağlama imkanı sağlar.
- Elinde sermayesi bulunan kişilere yatırım kapısı açar. Bu sayede kişiler elindeki sermayeleri ekonominin hizmetine sunar.
- Finansörler için projeye girme ve proje sonunda kar elde etme imkânı verir ve belirli süre sonunda ortaklığı sona erdirerek başka yatırım alanlarına yönelme fırsatını sunar. Müşteriler için ise proje sonunda projedeki mülkün tamamına sahip olma fırsatı sunar.
- Toplum açısından üretimden adil faydalanma ve toplumun refahının yükselmesine katkıda bulunur.

Konut alımı için aylık ödeme planının hesaplanması;
Kurum finansmanı: % 80
Müşteri finansmanı: % 20
Süre: 2 yıl
N (birim sayısı): 80 (% 10'luk dilimler)
Ödeme: 3 ayda bir
Amaç: Piyasadan konut alımı

○ Azalan müşareke yöntemi, faize karşı hassasiyeti bulunan kişiler için birçok sektörde, özellikle de gayrimenkul ve konut alanındaki ihtiyacı karşılama noktasında konvansiyonel bankaların faizli sistemine karşı alternatif olarak kullanılabilir.

AZALAN MÜŞAREKE İLE KONUT FİNANSMANI ÜZERİNE ÖRNEK OLAY ÇALIŞMASI

1. adım: Müşteri ev satın almak istemektedir fakat yeterli miktarda sermeyesi yoktur ve bundan dolayı faizsiz finans kurumuna başvurur.

2. adım: Kurum ile azalan müşareke ortaklığı yapmak üzere sözleşme yapılır.

3. adım: Sözleşme gereği müşteri gerekli miktarın %20'sini Kurum ise geri kalan %80'lik kısmını karşılayacaktır.

4. adım: Müşteri 2 yıllık anlaşma ile her 3 ayda bir ödeme yapmak şartıyla sözleşme imzalar. Ve aşağıdaki tablolarda görüldüğü üzere her 3 ayda bir %10'luk birimi satın alarak işlem sonunda mülkün sahibi olur.

Azalan müşareke yöntemi diğer kullanım alanlarına nazaran daha çok konut finansmanı üzerinde uygulanmaktadır. Bireyler temel ihtiyaçlarından birisi olan konut ihtiyacını karşılayabilmek için çeşitli finansman yöntemlerine başvurmaktadır. Finans kurumları bireylere bu ihtiyaçları karşılayabilmeleri için murabaha, müşareke, istisna gibi çeşitli finansman yöntemlerini sunar. Türkiye'deki katılım bankalarında %95 oranında murabaha yöntemini kullanmaktadır. Konut finansmanda bir başka yol ise Türk pazarı için olası

MÜŞTERİ	FİNANS KURUMU
% 20 (peşin ödendi)	% 80
3 ay sonra % 30	% 70
3 ay sonra % 40	% 60
3 ay sonra % 50	% 50
3 ay sonra % 60	% 40
3 ay sonra % 70	% 30
3 ay sonra % 80	% 20
3 ay sonra % 90	% 10
2. yılın sonunda % 100	% 0

bir çözüm olarak kabul edilen ve müşarekeden türetilen azalan müşarekedir. Fakat ülkemizde yöntemin pratiğe aktarılmağı ve kurumlar tarafından tercih edilmediği görülmektedir. Bu sistemin ülkemizde uygulanmamasının en önemli sebepleri arasında; yöntemin kar-zarar ortaklığına dayanmasından dolayı diğer finansman türlerine göre daha fazla risk içermesi, tapunun devrinde ortaya çıkan çifte masraflar, bireylerin daha çok borç ve kredi yolunu tercih etmeleri, yöntemin diğer finansman yöntemlerinden daha maliyetli olma ihtimali ve fiyat belirsizliğinin müşteri üzerindeki negatif algısı gelmektedir. Bunun dışında güven sorunları yaşanması, son zamanlarda inşaat sektörü zemininde sıkıntıların olması ve kurumların çıkarları gibi sebeplerde sayılabilmektedir. Azalan müşarekenin faizsiz bir finansman tekniği olarak kullanılmasının önündeki engellerin kaldırılması ve bu yöndeki talebin uzmanlarca ilgili birimlere aktarılması teoriden pratiğe geçiş sürecini kolaylaştıracaktır. Yöntemin finans kurumlarının portföylerine girmesi ve payının artmasıyla birlikte ülkemizde tercih edilen finansman enstrümanlarına alternatif bir yöntem olacaktır. Birçok sektörde bireylerin ihtiyacını karşılama noktasında eksiklikleri giderecektir. Ve yatırımcılara sermayelerini değerlendirme fırsatı oluşturacaktır. Bu anlamda azalan müşareke oluşum süreci, aşamaları, kullanım alanları, modern yapısı gibi özellikleriyle faizsiz finans alanına ışık tutmaktadır ve faydaları açısından da önem verilmesi gereken bir sistemdir.

KAYNAKÇA

Akyüz, Y. (2018). Azalan Müşareke ve Fıkhi Tahlili.

Ayub, M. (2017). İslami Finansı Anlamak. İstanbul : İktisat Yayınları, s. 358-367.

Katılım Finans. (2017, Haziran). http://katilimfinansdergisi.com.tr/azalan-musareke/.

Çizakça, M. (1999). İslam Dünyasında ve Batıda İş Ortaklıkları. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Taşdemir, M.(2019). Geleceğin Türkiye'sinde Ekonomi. İstanbul: İlke İlim Kültür Eğitim Derneği.

Küçükarpacı, L.N. & Gencer, G.(2019). Konut ve Proje Finansmanında Faizsiz Bir Yöntem: Azalan Müşareke. (Yayınlanmamış Akademik Bildiri).

http://www.financialislam.com/diminishing-musharakah.html.

http://www.financialislam.com/diminishing-musharakah1.html.

https://www.researchgate.net/publication/307904411_Using_Diminishing_Musharakah_Method_for_House_Financing_Comparative_Analysis_for_Turkey.

http://www.alhudacibe.com/images/Presentations%20on%20Islamic%20Banking%20and%20Finance/Musharakah%20&%20Modarabah/Diminishing_Musharakah_Presentation_02-06-08.ppt.

TÜRKİYE'NİN EKONOMİK GÖRÜNÜM

ENFLASYON

Aylık
%0,99

Yıllık
%9,26

Eylül 2019 - TÜFE

BÜYÜME

Çeyrek Büyüme
%-1,5

2019 - 2. Çeyrek

İŞSİZLİK

İşsizlik Oranı
%13

Haziran 2019

DIŞ TİCARET

İhracat Aylık (%)
%+1,6

İthalat Aylık (%)
%+1,5

Ağustos 2019

BÜTÇE

Aylık Fazla
576 Milyon TL

Faiz Dışı Fazla
11,4 Milyar TL

Ağustos 2019

CARİ AÇIK

Aylık Fazla
+ 2,6 Milyar $

Yıllık Fazla
+ 5 Milyar $

Ağustos 2019

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

Yıllık Değişim
%-3,6

Ağustos 2019

KAPASİTE KULLANIMI

Aylık Değişim
-0,3 puan

Eylül 2019

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

Aylık
%-4,3

Eylül 2019

KONUT SATIŞLARI

Aylık
%+5,1

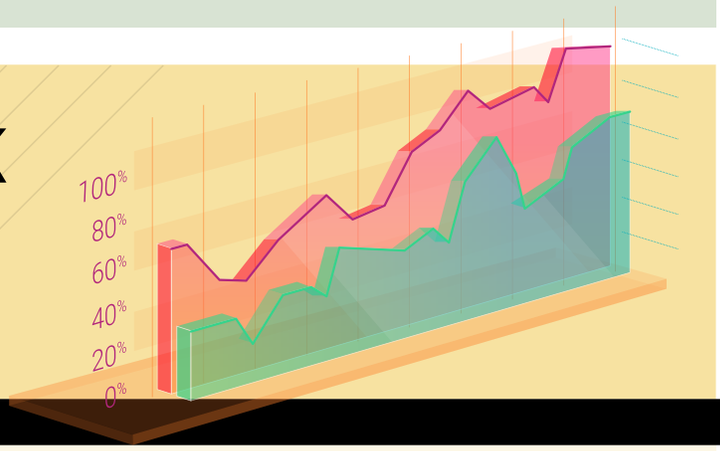
Ağustos 2019

FİNANSAL YATIRIM

En Yüksek Getiri
BIST 100
%3,02

Eylül 2019

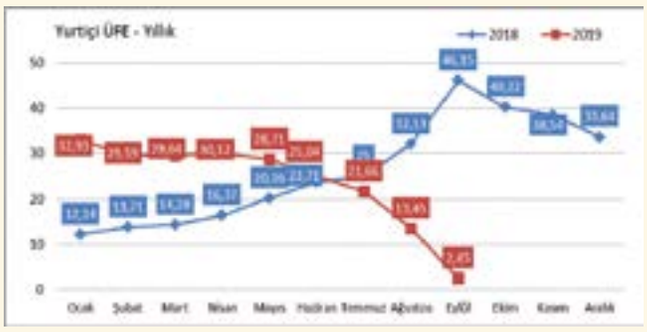
TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

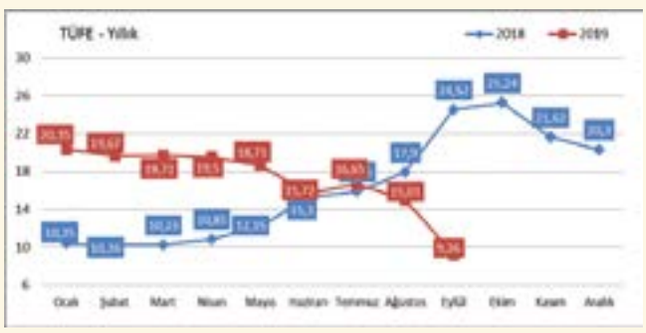


Hakan KARAGÖZ
KTO–Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı

ENFLASYON

Eylül ayında TÜFE, aylık %0,99 arttı.
TÜFE'de (2003=100) 2019 yılı Eylül ayında bir önceki aya göre %0,99, bir önceki yılın Aralık ayına göre %8,42, bir önceki yılın aynı ayına göre %9,26 ve on iki aylık ortalamalara göre %18,27 artış gerçekleşti.
TR52 Konya-Karaman Bölgesinde Eylül ayında enflasyon yıllık %8 artış göstermiştir. 2019 yılı Eylül ayına kadar Konya bölgesi enflasyonu, Türkiye genelinde yüksek seyrederken Eylül ayında Konya enflasyonu daha düşük düzeyde gerçekleşmiştir.
Yurt İçi ÜFE, aylık %0,13 arttı.
Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), 2019 yılı Eylül ayında bir önceki aya göre %0,13, bir önceki yılın Aralık ayına göre %6,53, bir önceki yılın aynı ayına göre %2,45 ve on iki aylık ortalamalara göre %26,44 artış gösterdi.





Kaynak: TUİK

İmalat Sanayi					
En Fazla Artan (Aylık)			En Az Artan (Aylık)		
S	Sektör Adı	Oran	S	Sektör Adı	Oran
1	Tütün ürünleri	5,46	1	Diğer ulaşım araçları	-3,79
2	Kok ve rafine petrol ürünleri	4,12	2	Kağıt ve kağıt ürünleri	-1,60
3	Ağaç ve mantar ürünleri (mobilya hariç)	3,08	3	Gıda ürünleri	-1,36

En Fazla Artan (Aylık)			En Fazla Azalan (Aylık)		
S.	**Ürün Adı**	**Oran(%)**	**S.**	**Ürün Adı**	**Oran(%)**
1	Sarımsak	42,58	1	Limon	-24,62
2	Kabak	30,85	2	Yurtiçi Bir Hafta ve Daha Fazla Süreli Turlar	-20,29
3	Salatalık	27,75	3	Kuru soğan	-18,23

Kaynak: TUİK

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Haziran 2019 döneminde işsizlik ise %13.
Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2019 yılı Haziran döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 938 bin kişi artarak 4 milyon 253 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 2,8 puanlık artış ile %13,0 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 3,2 puanlık artış ile %15,3 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 5,4 puanlık artış ile %24,8 olurken,15-64 yaş grubunda bu oran 2,9 puanlık artış ile %13,3 olarak gerçekleşti.

Kaynak: TUİK

Kaynak: Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü

DIŞ TİCARET

Ağustos ayında ihracat %1,6, ithalat %1,5 arttı.
Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı işbirliğiyle oluşturulan geçici dış ticaret verilerine göre; ihracat 2019 yılı Ağustos ayında, 2018 yılının aynı ayına göre %1,6 artarak 12 milyar 523 milyon dolar, ithalat %1,5 artarak 15 milyar 24 milyon dolar olarak gerçekleşti.
Ağustos ayında dış ticaret açığı %1,2 artarak 2 milyar 500 milyon dolara yükseldi.
İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 Ağustos ayında %83,3 iken, 2019 Ağustos ayında %83,4 olarak gerçekleşti.
İhracatta Almanya, ithalatta Rusya ilk sırayı aldı
Almanya'ya yapılan ihracat 2019 Ağustos ayında 1 milyar 118 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 26 milyon dolar ile Birleşik Krallık, 641 milyon dolar ile Irak ve 617 milyon dolar ile ABD takip etti. Rusya'dan yapılan ithalat, 2019 yılı Ağustos ayında 2 milyar 30 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 422 milyon dolar ile Çin, 1 milyar 271 milyon dolar ile Almanya ve 823 milyon dolar ile ABD izledi.

Kaynak: TUİK

MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2018 yılı Ağustos ayında 5,8 milyar TL açık veren bütçe, 2019 yılı Ağustos ayında 576 milyon TL fazla vermiştir.
2018 yılı Ağustos ayında 2,5 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2019 yılı Ağustos ayında 11,4 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.
2019 yılı Ağustos ayında bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 34,1 oranında artarak 94,3 milyar TL olmuştur. Bütçe giderleri ise yüzde 23,2 oranında artarak 93,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2019 Eylül ayında tüketici güveni azaldı.
Tüketici güven endeksi, Eylül ayında bir önceki aya göre %4,3 oranında azaldı; Ağustos ayında 58,3 olan endeks, Eylül ayında 55,8 oldu.
Tüketici Güven endeksindeki azalış; hanenin maddi durum, genel ekonomik durum ve işsiz sayısı ihtimali beklentileri değerlendirmelerinin kötüleştiğini göstermektedir.

Kaynak: TUİK, Veriler, 2019 yılından itibaren mevsim etkilerinden arındırılmış şekilde yayınlanmaya başlanmıştır.

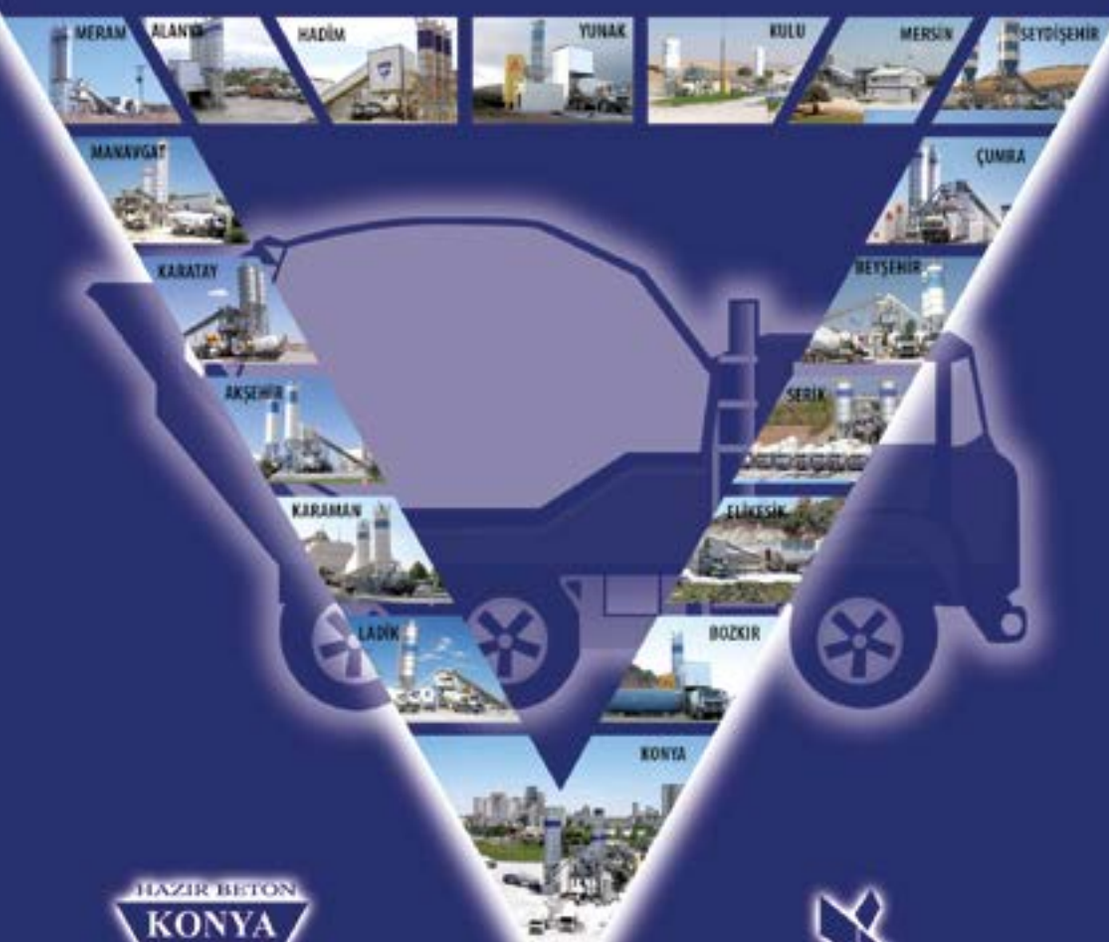
SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2019 Ağustos ayında sanayi üretimi yıllık %3,6 azaldı.
Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2019 yılı Ağustos ayında (yıllık);
• Madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %6,
• İmalat sanayi sektörü endeksi %3,3,
• Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı sektörü endeksi %0,4 azaldı.

Kaynak: TUİK

HAZIR BETON

KONYA



HAZIR BETON KONYA

KONYA HAZIR BETON

"Temel Sigortanız"

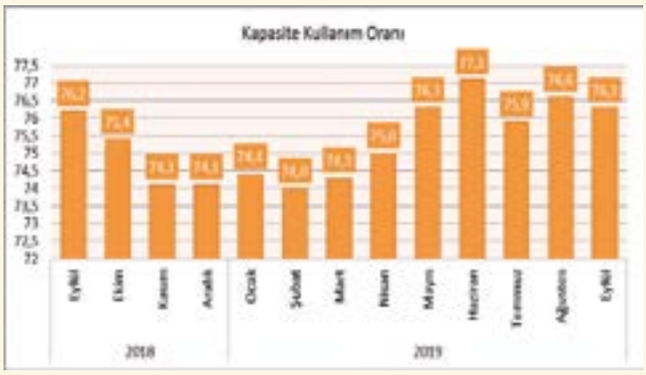
KONYA HAZIR BETON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Horozluhan Mh. Cihan Sk. No:15 42300 Selçuklu / KONYA | Tel : +90 (332) 346 03 69 - 70 | Fax: +90 (332) 346 16 12

www.konyahazirbeton.com.tr | konyahb@vicat.com.tr

KAPASİTE KULLANIM ORANI

2019 yılı Eylül ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,3 puan azalarak yüzde 76,3 seviyesinde gerçekleşmiştir.



Kaynak: TCMB

DÖNEMSEL GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILA

GSYH 2019 yılı ikinci çeyreğinde %1,5 azaldı.
Gayrisafi Yurt İçi Hasıla ikinci çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100), 2019 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %1,5 azaldı.
Üretim yöntemiyle Gayrisafi Yurt İçi Hasıla tahmini, 2019 yılının ikinci çeyreğinde cari fiyatlarla %15 artarak 1 trilyon 24 milyar 226 milyon TL oldu.
Gayrisafi Yurt İçi Hasıla'yı oluşturan faaliyetler incelendiğinde; 2019 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; tarım sektörü toplam katma değeri %3,4 arttı, sanayi sektörü %2,7 ve inşaat sektörü %12,7 azaldı. Ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin toplamından oluşan hizmetler sektörünün katma değeri %0,3 azaldı.

Kaynak: TUİK

CARİ AÇIK

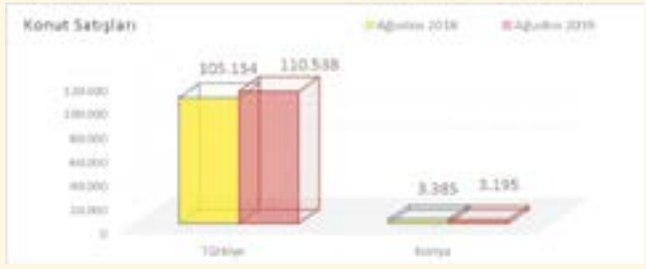
Cari işlemler fazlası, bir önceki yılın Ağustos ayına göre 554 milyon ABD doları artarak 2.604 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda, on iki aylık cari işlemler fazlası 5.097 milyon ABD dolarına yükselmiştir.

FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI

2019 Eylül ayında finansal yatırımlar araçları arasında en yüksek aylık reel getiriyi %3,02'lik oranıyla BIST 100'de gerçekleşti. TÜFE ile indirgendiğinde; DİBS %2,16, külçe altın %1,11, mevduat faizi (brüt) %0,20 ve Amerikan Doları %0,14 oranında yatırımcısına kazandırırken; Euro %0,84 oranında yatırımcısına kaybettirdi.

KONUT SATIŞLARI

Türkiye'de 2019 Ağustos ayında 110.538 konut satıldı.
Türkiye genelinde konut satışları 2019 Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %5,1 oranında artarak 110 538 oldu. Konut satışlarında, İstanbul 15 881 konut satışı ve %14,4 ile en yüksek paya sahip oldu. Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %168 oranında artış göstererek 34 148 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %30,9 olarak gerçekleşti.



BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR	DÜZENLEYİCİ
05.11.2019	08.11.2019	8.Eksposhoes İstanbul Ayakkabı Saraciye Moda Fuarı	Ayakkabı, Çanta, Kemer, Cüzdan	Ayakkabı, Çanta, Kemer, Cüzdan, Sektörel Dergi ve Dernekler	İhtisas Fuarı	Hotel Pullman Airport Convention Center	İstanbul	EKS Fuarcılık A.Ş.
06.11.2019	08.11.2019	EIF 2019 - 12.Uluslararası Enerji Kongresi ve Fuarı	Enerji Sektörünün Buluşması	Elektrik Üreticileri, Satış ve Bakım Firmaları, Danışmanlık Firmaları, Araştırma Geliştirme Enstitüleri, Finans Şirketleri ve Dernekler	Uluslararası İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Domino Fuarcılık A.Ş.
06.11.2019	08.11.2019	11. Yapex Restorasyon, Kültür Mirası ve Koruma Fuarı	Restorasyon, Yenileme, Koruma, Tadilat, Kültür Mirası, Kültür Turizmi	İnşaat Ekipmanları, Yapı Kimyasalları, Kaplama Malzemeleri, Yalıtım, Doğaltaşlar, Restorasyon, Yapı Malzemeleri	İhtisas Fuarı	Nazım Hikmet Fuar ve Kongre Merkezi	Antalya	Akdeniz Reklamcılık ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş.
05.11.2019	09.11.2019	Adana Tarım Fuarı 13.Uluslararası Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi Fuarı	Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk, Süt Endüstrisi	Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk, Süt Endüstrisi, Tarımsal Mekanizasyon	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana	1)Tüyap Adana Fuarcılık A.Ş. 2)Çukurova Fuarcılık A.Ş.
05.11.2019	09.11.2019	Adana 13. Sera - Bahçe Fuarı 2019	Seracılık, Bahçecilik, Fidancılık, Tohumculuk, Çiçekçilik ve Teknolojileri	Seracılık, Bahçecilik, Fidancılık, Tohumculuk, Çiçekçilik ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana	Tüyap Adana Fuarcılık A.Ş.
06.11.2019	09.11.2019	SANTEK 2019 6.Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı	Sanayi ve Teknoloji	Üretim Makineleri, Elektrik, Elektronik, Otomasyon, Otomotiv, Deniz Taşıtları, ve Yan Sanayi, Yapı Malzemeleri ve Teknolojileri, İş ve İnşaat Makineleri	İhtisas Fuarı	Kocaeli BB Uluslararası Fuar Merkezi	Kocaeli	Tüyap Anadolu Fuarları A.Ş.
07.11.2019	09.11.2019	PaintExpo Eurasia 2019	Endüstriyel Boyalar,Toz Boyalar, Boya Uygulama Ekipmanları ve Teknolojileri	Endüstriyel Yaş Boyalar, Toz Boya ve Coil Coating Sistemleri ve Ekipmanları, Otomasyon ve Konveyör Teknolojileri, Uygulama Sistemleri ve Boya Tanbancaları, Ölçüm ve Test Teknolojileri	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Artkim Fuarcılık Tic. A.Ş.
07.11.2019	09.11.2019	Citytech 13.Uluslararası Belediye ve Çevre Fuarı	Belediye ve Çevre Ekipmanları, Geri Dönüşüm Teknolojileri, Yenilenebilir Enerji	Çevre, Geri Dönüşüm, Atık Yönetimi, Su Teknolojileri, Belediye Ekipmanları, Yenilenebilir Enerji	Uluslararası İhtisas Fuarı	Hacettepe Beytepe Kongre Merkezi	Ankara	İnfo Uluslararası Fuar Tan. Org. A.Ş.
07.11.2019	09.11.2019	Flora Garden 4.Peyzaj ve Bahçe Mobilyaları Fuarı	Bahçe, Peyzaj Düzenleme, İç ve Dış Mekan Süs Bitkileri	Bahçe, Peyzaj, Bahçe Mobilyaları, Süs Bitkileri, Çiçekçilik, Fidancılık, Egzotik Ağaçlar	İhtisas Fuarı	Hacettepe Beytepe Kongre Merkezi	Ankara	İnfo Uluslararası Fuar Tan. Org. A.Ş.
07.11.2019	09.11.2019	SU-TEK 3.Su ve Su Teknolojileri Fuarı	Su Yapı Elemanları, Baraj ve Hes Teknolojileri	Su Yapılarında Kullanılan Ekipman, Sondaj, Hidrofor, Arıtma Elemanları, Baraj ve Hes Teknolojileri Atık Su Yönetimi, Pompa, Vana	İhtisas Fuarı	Hacettepe Beytepe Kongre Merkezi	Ankara	İnfo Uluslararası Fuar Tan. Org. A.Ş.
02.11.2019	10.11.2019	ARTIST 2019 29. İstanbul Sanat Fuarı	Sanat	Sanat	İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
05.11.2019	10.11.2019	CNRİMOB OBJET 2019	Her Türlü Ev ve Ofis Mobilyası	Her Türlü Ev ve Ofis Mobilyası	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Pozitif Fuarcılık A.Ş.
06.11.2019	10.11.2019	Craft İstanbul Yöresel ve Geleneksel El Sanatları	Yöresel ve Geleneksel El Sanatları	Yerli ve Yabancı Geleneksel ve Yöresel El Sanatları ve Sanatsal Ürünler, Coğrafi İşaretli Ürünler	İhtisas Fuarı	Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi	İstanbul	Atis Fuarcılık A.Ş.
14.11.2019	15.11.2019	5.Ankara Eğitim ve Kariyer Fuarı	Eğitim, Yüksek Öğretim Üniversite	Liseler,Üniversiteler, Yurtdışı Lise ve Üniversiteleri, Dil Kursları, Eğitim Sektörüne Yönelik Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	ANFA Altınpark Fuar Merkezi	Ankara	Eket Fuarcılık Tic. Ltd. Şti.
13.11.2019	16.11.2019	27. Yapex Inndesign Otel Yapıları, Tasarım, Yenileme ve İş Platformu Fuarı	Yapı-İnşaat Yenileme ve Restorasyon	İnşaat Ekipmanları, Yapı Kimyasalları, Kaplama Malzemeleri, Asansörler, Yalıtım, Doğal Taşlar, Banyo-Mutfak, Restorasyon Elektrik ve Yapı Malzemeleri	Uluslararası İhtisas Fuarı	Nazım Hikmet Fuar ve Kongre Merkezi	Antalya	Akdeniz Reklamcılık ve Tanıtım Hizmetleri Tic. A.Ş.
14.11.2019	16.11.2019	SİRHA İSTANBUL 2019	Restoran, Otel ve Yiyecek İçecek Sektörünün Buluşması	Otel, Restoran ve Bar/Kafe için; Yiyecek, İçecek ve Gıda, Ekipman, Mobilya, Hijyen, Hizmet ve Teknolojileri	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul	GL Events Exhibitions Fuarcılık A.Ş.
14.11.2019	16.11.2019	11.Uluslararası Flower Show İstanbul 2019 Avrasya Bitki Fuarı	Süs Bitkileri, Peyzaj ve Yan Sanayileri	İç ve Dış Mekan Saksılı Süs Bitkileri, Çiçekler, Torf, Perlit, Saksılar, Tarım Aletleri	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul	1)CYF Fuarcılık A.Ş. 2) Tarsus Turkey Fuarcılık A.Ş.
16.11.2019	16.11.2019	Studyexpo Yurtdışı Lise ve Üniversiteler Fuarı	Yurtdışı Lise ve Üniversiteler	Yurtdışı Lise ve Üniversiteler	İhtisas Fuarı	Hilton Kongre ve Sergi Merkezi Balo Salonu	İstanbul	Study Expo Fuarcılık A.Ş.

Ekim 2019

KONYA EKONOMİK GÖSTERGELERİ

Perakende Güven Endeksi

Ağustos 2019'a göre

Konya	Türkiye
2,5 puan azaldı	4,6 puan arttı

Eylül 2018'e göre

Konya	Türkiye
7,0 puan azaldı	1,2 puan arttı

Geçen aya göre;

Geçtiğimiz 3 ayda işlerin gelişimi

5,1 puan iyileşti

Mevcut stok düzeyi

9,4 puan arttı

Satış beklentisi

3,1 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- En yüksek artış: Tekstil, hazır giyim ve ayakkabı sektörü (4,1 puan)
- En yüksek düşüş: Motorlu taşıtlar sektörü (29,3 puan)

Hizmetler Sektörü Güven Endeksi

Ağustos 2019'a göre

Konya	Türkiye
4,7 puan azaldı	3,8 puan azaldı

Eylül 2018'e göre

Konya	Türkiye
0,1 puan arttı	13,7 puan arttı

Geçen aya göre;

Geçtiğimiz 3 ayda işlerin gelişimi

3,7 puan iyileşti

Geçtiğimiz 3 ayda hizmet talebi

0,3 puan iyileşti

Talep beklentisi

18,0 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- En yüksek artış: Finansal hizmetler sektörü (21,4 puan)
- En yüksek düşüş: Bilgisayar ve ilgili hizmetler sektörü (32,9 puan)

İnşaat Sektörü Güven Endeksi

Ağustos 2019'a göre

Konya: 5,8 puan arttı

Türkiye: 2,2 puan arttı

Eylül 2018'e göre

Konya: 1,3 puan arttı

Türkiye: 5,2 puan arttı

Geçen aya göre;

Mevcut siparişlerin durumu: 16,5 puan iyileşti

İstihdam beklentisi: 5,0 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- Özel inşaat faaliyetleri sektörü 31,4 puan arttı
- Bina dışı yapıların inşaatı sektörü 6,3 puan arttı
- Bina inşaatı sektörü 3,6 puan azaldı

İstihdam İzleme Bülteni (Haziran 2019)

Haziran 2018'e göre

Sigortalı ücretli çalışan sayısı

Konya: %5,8 azaldı

Türkiye: % 1,9 azaldı

Çiftçi sayısı

Konya: %4,6 arttı

Türkiye: %0,3 azaldı

Esnaf sayısı

Konya: %11,5 arttı

Türkiye: %8,7 arttı

Kamu çalışanı sayısı

Konya: %1,0 arttı

Türkiye: %1,3 arttı

Dış Ticaret Bülteni (Ağustos 2019)

Temmuz 2019'a göre

İhracat

Konya: %12,2 azaldı

Türkiye: %17,3 azaldı

İthalat

Konya: %30,7 arttı

Türkiye: %18,1 azaldı

Ağustos 2018'e göre

İhracat

Konya: %9,4 arttı

Türkiye: %1,6 arttı

İthalat

Konya: %49,2 arttı

Türkiye: %1,5 arttı

- En çok ihracat Irak'a (%12,9)
- En çok ithalat Rusya'dan (%31,3)

*Endeksi olumlu etkileyen hareketler yeşil, olumsuz etkileyenler kırmızı ile gösterilmiştir.
**Konya Ticaret Odası, her ay perakende sektöründen 300, hizmetler sektöründen 300 ve inşaat sektöründen 200 firmayla yüz yüze anketler yapmaktadır. Endeksler, anketlerden elde edilen veriler analiz edilerek hesaplanmaktadır.

1882 Konya Ticaret Odası
Konya Chamber of Commerce
www.kto.org.tr

tepav
www.tepav.org.tr

EKİM 2019

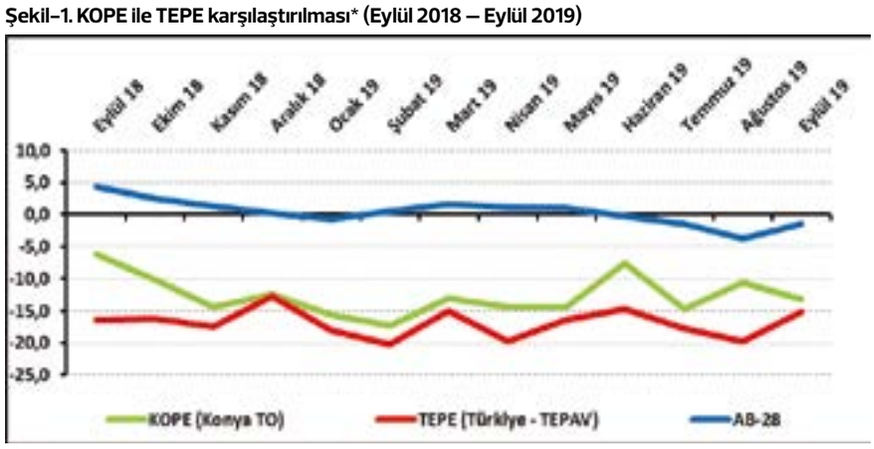
KONYA PERAKENDE GÜVEN ENDEKSİ

KONYA PERAKENDESİNDE SATIŞ BEKLENTİSİ TÜRKİYE GENELİNİN GERİSİNDE KALDI

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) Eylül 2019'da hem geçen yıla hem de geçen aya kıyasla azalış gösterdi. Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesi Eylül 2018'e göre azalırken, Ağustos 2019'a göre arttı. Gelecek 3 ayda satış beklentisi göstergesi ise hem Eylül 2018'e göre hem de Ağustos 2019'a göre azalış gösterdi. Konya perakende sektörü, Eylül 2019'da Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

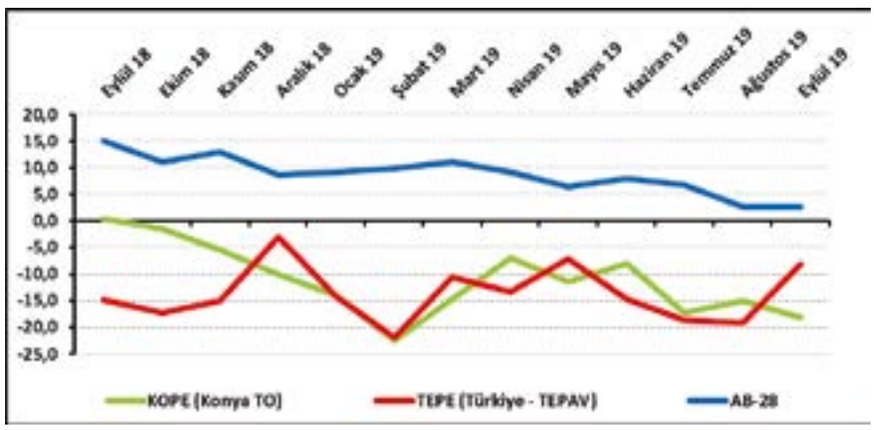
Konya'da perakende güveni geçen aya ve geçen yıla kıyasla azaldı: Eylül 2019'da TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -15,2 puan değerini alırken, KOPE -13,2 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KOPE 7,0 puan azalırken, TEPE 1,2 puan arttı. KOPE geçen aya göre 2,5 puan azalış, TEPE ise 4,6 puan artış gösterdi. Konya perakendesi, Türkiye genelinden daha iyi; AB-28'den daha kötü performans gösterdi. KOPE değerinin geçen yıla kıyasla azalışında, geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu ve önü-

Şekil–1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması* (Eylül 2018 – Eylül 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil–2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (Eylül 2018 – Eylül 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo–1. Konya Perakende Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	–7,5	–2,6	1,1	–1,7	1,3	4,1	–0,6	3,4	6,2	2,8	6,0	4,4
2018	5,1	2,3	–0,1	–4,1	0,7	0,1	3,4	–3,4	–6,2	–10,1	–14,4	–12,5
2019	–15,7	–17,2	–13,0	–14,4	–14,4	–7,6	–14,7	–10,7	–13,2			

Tablo–2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	8,1	18,8	15,7	13,5	17,4	20,4	19,7	18,6	20,6	20,7	25,3	23,2
2018	21,6	19,2	13,3	3,8	8,0	11,3	13,1	–0,7	0,3	–1,5	–5,4	–10,1
2019	–14,0	–22,5	–14,7	–7,0	–11,4	–8,1	–17,3	–15,1	–18,2			

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	–43,2	–46,7	–39,8	–36,3	–21,5	–18,2	–26,4	–21,8	–23,8	–19,1	–21,1	–16,0
2018	–16,8	–12,3	–11,2	–21,6	–17,4	–22,4	–23,2	–19,4	–26,7	–34,5	–53,8	–40,8
2019	–43,1	–46,7	–36,7	–55,6	–57,1	–56,7	–58,2	–47,5	–42,9			

müzdeki 3 ayda satış beklentisi göstergelerindeki düşüş etkili oldu.

Konyalı perakendecilerin satış beklentileri azaldı:

Eylül 2019'da Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 25,3'ü önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 49,7 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 25 olarak belirlendi.

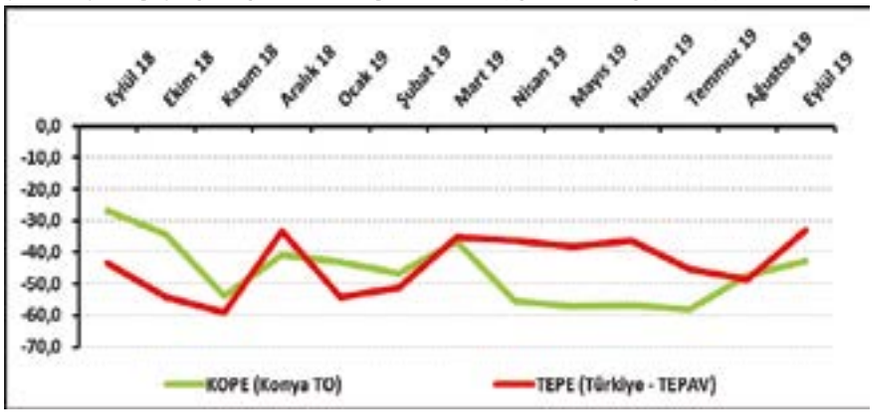
Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Eylül 2018'e göre 18,5 puan, Ağustos 2019'a göre 3,1 puan azaldı. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Eylül 2019'da Türkiye genelinden ve AB-28'den daha kötü performans sergiledi.

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

Eylül 2019'da işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 4,6 puan artarak –42,9 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 16,2 puan azaldı.

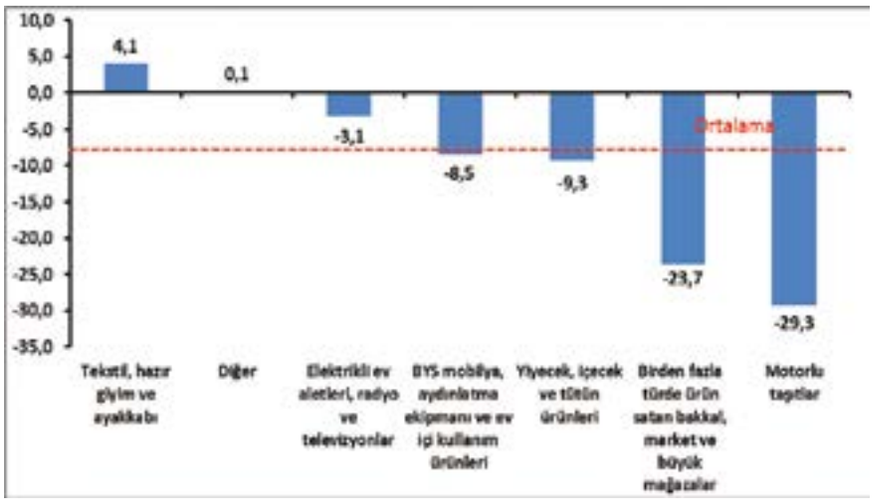
İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Eylül 2019'da yüzde 17,7 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 60,3 oldu.

Şekil–3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (Eylül 2018 – Eylül 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil–4. Alt sektör bazında KOPE'nin Eylül 2019'da bir önceki yıla göre değişimi* (puan)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

Sorular	KOPE (Konya) 09/2019	KOPE (Konya) 08/2019	KOPE (Konya) 09/2019	Bir önceki aya göre değişim 09/2019	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 09/2019	TEPE (Türkiye) 09/2019
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-27,6	-45,0	-39,9	5,1	-12,3	-53,2
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	8,7	28,1	18,7	-9,4	10,0	15,7
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	-8,5	-24,0	-17,5	6,5	-9,0	-16,7
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	0,3	-15,1	-18,2	-3,1	-18,5	-8,2
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	1,0	-12,0	1,3	13,3	0,3	2,7
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	28,0	26,3	32,3	6,0	4,3	39,6
İşleriniz geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-26,7	-47,5	-42,9	4,6	-16,2	-32,9
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	-0,2	6,2	1,1	-5,1	1,3	8,4

KOPE anketine katılanların yüzde 22'si ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirtti. Eylül ayında Konya'daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilerden daha düşük seviyede olduğu görüldü.

Perakende güveni eylül ayında en fazla "tekstil, hazır giyim ve ayakkabı" sektöründe arttı:

Konya'da perakende sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında, perakende güveni eylül ayında geçen yılın aynı dönemine göre en fazla "tekstil, hazır giyim ve ayakkabı" sektöründe artarken, "diğer(akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.)" sektöründe sınırlı bir artış görüldü. "Tekstil, hazır giyim ve ayakkabı", "diğer(akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.)" ve "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar" sektörlerinde değişim ortalamanın üzerinde; "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri", "yiyecek, içecek ve tütün ürünleri", "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar" ve "motorlu taşıtlar" sektörlerindeki değişim ortalamanın altında gerçekleşti. "Motorlu taşıtlar" sektörü eylül ayında perakende güveninde en fazla düşüşü sergileyen sektör oldu.

Konya perakendesinde satış beklentisi azaldı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Eylül 2019'da "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu" göstergesinde Konya'nın Türkiye'ye göre daha iyi; "önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış, satış fiyatı ve istihdam beklentileri", "geçen yıla göre işlerin durumu" ve "gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi" göstergelerinde ise daha kötü bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde "önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi" göstergesi hem Eylül 2018'e göre hem de Ağustos 2019'a göre azalırken, "önümüzdeki 3 ayda satış fiyatı ve istihdam beklentileri" göstergeleri arttı. "Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu", "önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş beklentisi" ve "geçen yıla göre işlerin durumu" göstergeleri Eylül 2018' göre azalış, Ağustos 2019'a göre artış gösterdi. "Gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi" göstergesi ise ters seyir izledi.

Perakende güveninde Türkiye, AB-28 ve Euro Bölgesi'nden daha iyi durumda:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Yunanistan'ın eylül ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Yunanistan'ı; Bulgaristan, Avusturya ve Slovenya takip etti. İngiltere, İrlanda ve Malta ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu. Perakende güveni geçen yıla kıyasla AB-28'de ve Euro Bölgesi'nde azaldı. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine göre daha iyi performans sergiledi.

Tablo–5. AB–28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi karşılaştırmaları* (Eylül 2018'e göre)

Ülkeler / (Puan)	Eylül 2018'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Eylül 2019
Yunanistan	11,9	32,9
Bulgaristan	5,2	21,0
Avusturya	4,8	-5,0
Slovenya	4,7	16,4
Makedonya Cum.	3,6	7,6
İtalya	3,2	10,3
Sırbistan	3,2	14,8
Hırvatistan	2,2	11,6
Türkiye	1,2	-15,2
Letonya	1,0	7,1
Portekiz	0,8	1,9
Arnavutluk	-1,6	6,4
İsveç	-2,1	15,8
Belçika	-2,2	-7,9
Estonya	-2,2	12,1
Fransa	-2,6	-4,8
Euro Bölgesi-19	-2,6	0,1
Slovakya	-2,8	22,7
G. K. Rum Yönetimi	-3,4	-3,0
Karadağ	-3,6	14,5
Finlandiya	-4,0	12,0
Litvanya	-4,1	7,1
Hollanda	-5,0	4,7
İspanya	-5,3	3,9
AB-28	-5,9	-1,5
Almanya	-6,0	-8,2
Polonya	-6,5	-0,1
Çek Cumhuriyeti	-8,1	14,9
Danimarka	-9,0	3,0
Romanya	-9,4	6,8
Macaristan	-15,5	-1,5
Malta	-16,4	0,7
İrlanda	-18,7	4,2
İngiltere	-19,0	-14,0

EKİM
2019

KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜ **GÜVEN ENDEKSİ**

KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜNÜN ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ DÜŞTÜ

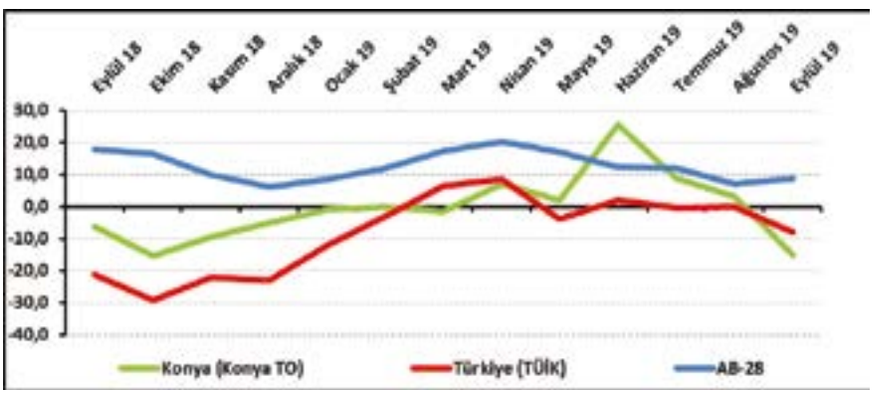
Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya göre düşerken, geçen yılın aynı ayına göre yükseldi. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Ağustos 2019 ve Eylül 2018'e göre düştü. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönemde hizmetlere olan talep beklentisi, Türkiye genelinden daha düşük bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda fiyat beklentisinde geçen aya göre artış gözlenirken, çalışan sayısı beklentisinde düşüş gözlendi.

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen yıla göre yükseldi: Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 4,7 puan düşerken, geçen yıla göre 0,1 puan yükselerek -21,4 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Eylül 2019'da geçen aya göre 3,8 puan düşerken, geçen yıla göre 13,7 puan yükselerek -8,6 puan değeri-

Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması* (Eylül 2018 – Eylül 2019)

*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Eylül 2018 – Eylül 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	6,4	7,3	3,6	5,8	1,3	-6,1	1,8	-8,8	-12,0	-6,0	4,2	5,8
2016	-6,3	-3,3	-1,7	-1,7	-8,6	-4,8	-2,0	-9,4	-4,1	-11,5	-10,7	-20,7
2017	-20,0	-12,7	-8,0	0,0	-1,2	1,7	3,2	-8,5	-11,3	-8,3	-8,0	-4,0
2018	-7,9	-5,7	-10,7	-1,6	-10,3	-13,7	-6,2	-12,0	-21,6	-33,8	-31,1	-28,4
2019	-29,3	-32,7	-30,7	-31,3	-32,8	-13,3	-21,3	-16,8	-21,4			

Tablo-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı – %azaldı)

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	34,7	38,0	25,7	24,7	26,3	5,0	28,7	6,3	8,7	22,7	46,3	35,3
2016	20,7	33,0	35,3	35,3	23,7	29,7	23,0	28,1	21,3	8,0	2,7	2,0
2017	7,0	19,4	27,7	36,3	19,7	22,7	29,7	6,7	-9,7	-2,3	0,3	10,3
2018	12,7	18,7	15,3	25,3	7,7	14,0	21,7	3,0	-6,3	-15,3	-9,7	-5,0
2019	-1,0	0,0	-1,7	7,0	2,0	25,3	8,7	3,0	-15,0			

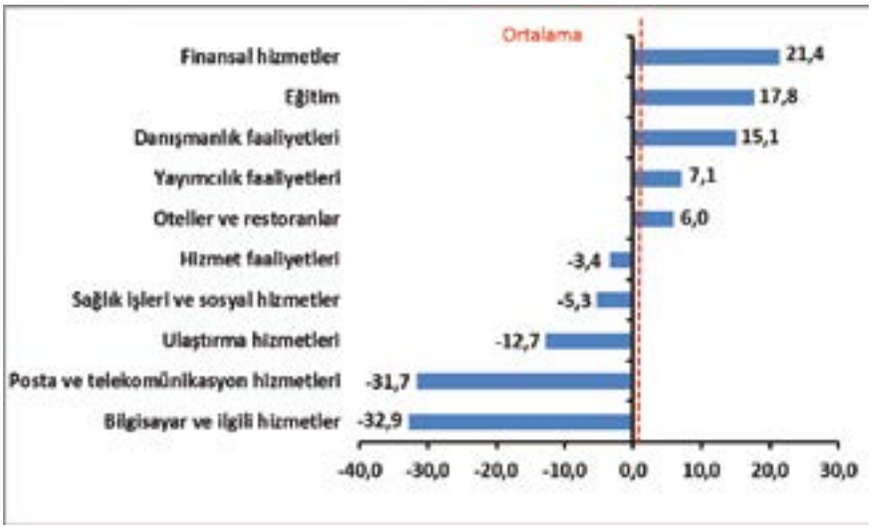
ni aldı. Buna karşın AB-28'i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Eylül 2019'da bir önceki aya göre 0,7 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 7,7 puan düşerek 5,8 puan değerini aldı. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, Eylül ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin geçen aya göre düşmesinde gelecek 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisindeki düşüş etkili oldu.

Konya hizmetler sektörünün yüzde 25,3'ü önümüzdeki dönemden umutlu:

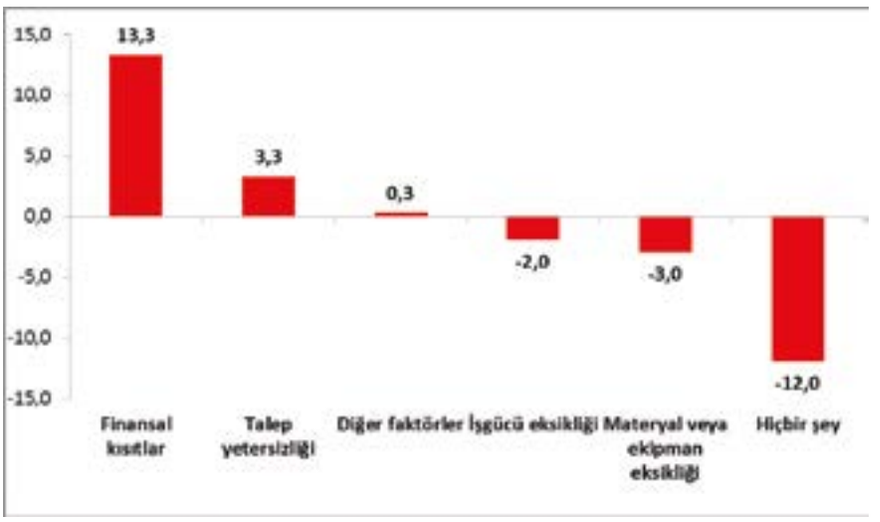
Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisinin denge değeri Eylül 2019'da bir önceki aya göre 18 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 8,7 puan düşerek -15 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre Konya ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. Eylül ayında Konya, Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

Eylül 2019'da Konya'da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 25,3'ü önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte ar-

Şekil–3. Alt sektörler bazında endeksin Eylül 2019'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Şekil–4. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Eylül 2019'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



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

Sorular	Konya (Konya TO) 09/2019	Konya (Konya TO) 08/2019	Konya (Konya TO) 09/2019	Bir önceki aya göre değişim 09/2019	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 09/2019	Türkiye (TÜİK) 09/2019
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-32,0	-28,7	-25,0	3,7	7,0	-8,2
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-26,3	-24,7	-24,3	0,3	2,0	-9,6
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-6,3	3,0	-15,0	-18,0	-8,7	-8,1
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-6,7	-16,3	-11,7	4,7	-5,0	-13,6
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-3,7	3,7	-3,0	-6,7	0,7	-8,9
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	33,3	45,7	48,0	2,3	14,7	7,5
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-28,7	-45,0	-55,7	-10,7	-27,0	

tış beklerken, yüzde 40,3'ü talepte düşme beklediklerini ifade etti.

Eylül ayının lideri finansal hizmetler sektörü oldu:

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

Firmaların yüzde 53'ü finansal kısıtlardan şikâyet ediyor:

Konya'da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimleri incelendiğinde finansal kısıtlardan, talep yetersizliğinden ve diğer faktörlerden şikayet edenlerin oranında geçen yıla göre artış gözlenirken; işgücü eksikliğinden, materyal veya ekipman eksikliğinden şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Eylül ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 53'ü faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin finansal kısıtlar olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 18,7'si talep yetersizliğinin, yüzde 14,7'si diğer faktörlerin, yüzde 4,7'si işgücü eksikliğinin ve yüzde 1'i materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 8 olmuştur.

Konya hizmetler sektörünün gelecek dönem çalışan sayısı beklentisi Türkiye genelinden daha yüksek:

Konya ve Türkiye, Hizmetler Sektörü Güven Endeksi Anketi soruları bazında karşılaştırıldığında, eylül ayında Konya'nın gelecek dönem çalışan sayısı ve fiyat beklentisi Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Gelecek üç ayda "hizmetlere olan talep beklentisi", "çalışan sayışı beklentisi" ve "geçen yılın aynı dönemine göre iş hacmi" göstergelerinde geçen aya göre düşüş yaşanırken, diğer tüm göstergelerde artış yaşandı.

Eylül ayında hizmetler sektöründe Türkiye, AB'ye göre daha kötü performans sergiledi:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında, Slovakya'nın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Slovakya'yı; Türkiye, Yunanistan, Hırvatistan ve Romanya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise İrlanda'da yaşandı. İrlanda'yı, İngiltere ve İsveç takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre AB-28 ve Euro bölgesine kıyasla daha iyi performans sergiledi.

Tablo–4. AB–28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Eylül 2018'e göre)

Ülkeler / (Puan)	Eylül 2018'e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Eylül 19
Slovakya	17,3	9,0
Türkiye	13,7	-8,6
Yunanistan	12,3	25,9
Hırvatistan	8,5	24,4
Romanya	5,0	12,4
Sırbistan	4,5	14,2
Karadağ	2,8	13,1
Letonya	1,7	7,9
G. K. Rum Yönetimi	1,6	35,8
Fransa	1,0	5,9
Arnavutluk	-0,8	20,8
Estonya	-1,2	6,7
Litvanya	-1,2	29,4
Makedonya	-1,3	21,8
Danimarka	-1,9	7,7
Bulgaristan	-3,0	13,4
İspanya	-4,1	13,6
Polonya	-4,3	1,1
Slovenya	-5,1	19,0
Euro Bölgesi-19	-5,3	10,1
Çek Cumhuriyet	-6,0	33,7
Portekiz	-6,6	10,6
İtalya	-6,7	1,9
Hollanda	-7,2	6,7
Belçika	-7,3	5,1
AB-28	-7,7	5,8
Avusturya	-8,8	16,6
Almanya	-9,0	15,5
Macaristan	-9,3	1,1
Finlandiya	-10,6	9,7
Malta	-15,3	25,3
İsveç	-16,0	10,7
İngiltere	-19,0	-15,2
İrlanda	-24,0	17,0

EKİM 2019

KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ **GÜVEN ENDEKSİ**

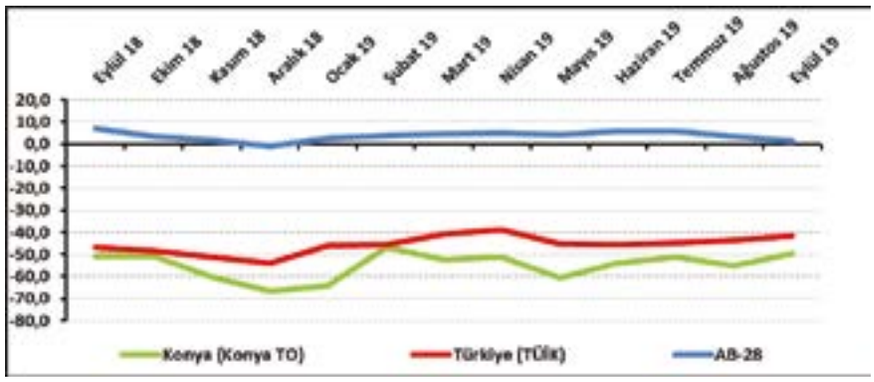
KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN FİYAT BEKLENTİSİ YÜKSELDİ

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre yükseldi. Mevcut siparişler ise; Eylül 2018'e göre düşerken, Ağustos 2019'a göre yükseldi. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde ve çalışan sayısı beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlenirken, fiyat beklentisinde artış gözlendi.

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

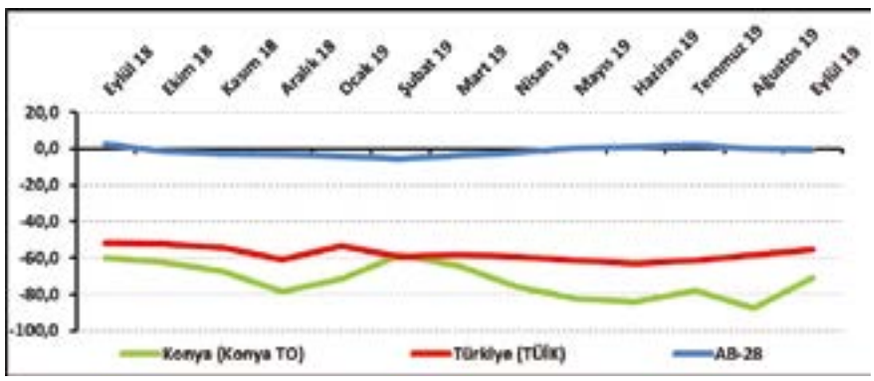
Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Eylül 2019'da geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre yükseldi. Endeks değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 1,3 puan, geçen aya göre 5,8 puan yükseldi ve -49,5 puan değerini aldı. Eylül 2019'da Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -41,6 puan, AB-28'i temsil eden güven endeksi ise 1,5 puan değerini aldı. Eylül ayında inşaat sektörü güven endek-

Şekil-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması* (Eylül 2018 – Eylül 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu* (%normalin üzeri – %normalin altı) (Eylül 2018 – Eylül 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-16,3	-8,3	-14,0	-14,0	-15,8	-20,5	-26,3	-24,0	-28,0	-37,0	-24,6	-30,0
2016	-25,3	-19,5	-21,3	-22,8	-23,5	-18,5	-23,5	-23,0	-29,5	-29,0	-28,5	-24,8
2017	-26,0	-19,0	-23,0	-21,8	-18,2	-19,5	-23,8	-27,5	-28,5	-32,3	-30,8	-29,9
2018	-30,6	-27,3	-29,5	-30,1	-27,8	-31,3	-35,6	-40,0	-50,8	-50,8	-60,3	-66,4
2019	-64,3	-46,9	-52,3	-51,0	-60,5	-54,0	-51,3	-55,3	-49,5			

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-32,0	-28,0	-28,5	-26,5	-26,5	-30,0	-37,0	-29,5	-31,0	-43,5	-33,7	-35,0
2016	-37,0	-34,5	-34,5	-35,5	-35,0	-35,0	-36,0	-34,0	-38,5	-38,5	-35,0	-34,5
2017	-37,5	-34,0	-38,0	-39,0	-29,4	-30,5	-31,0	-32,5	-30,5	-36,5	-30,0	-35,5
2018	-38,2	-34,0	-40,0	-35,7	-28,5	-39,0	-35,7	-43,5	-60,0	-62,5	-67,5	-78,6
2019	-71,4	-58,5	-64,5	-76,0	-82,5	-84,0	-78,0	-87,5	-71,0			

Tablo-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi* (%arttı – %azaldı)

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-0,5	11,5	0,5	-1,5	-5,0	-11,0	-15,5	-18,5	-26,0	-30,5	-15,6	-25,0
2016	-13,5	-4,5	-8,0	-10,0	-12,0	-2,0	-11,0	-12,0	-20,5	-19,5	-22,0	-15,0
2017	-14,5	-4,0	-8,0	-4,5	-7,0	-8,5	-16,5	-22,5	-26,5	-28,0	-31,5	-24,2
2018	-23,0	-20,5	-19,0	-24,5	-27,0	-23,6	-35,5	-36,5	-41,5	-39,0	-53,0	-54,2
2019	-57,3	-35,3	-40,0	-26,0	-38,5	-24,0	-24,5	-23,0	-28,0			

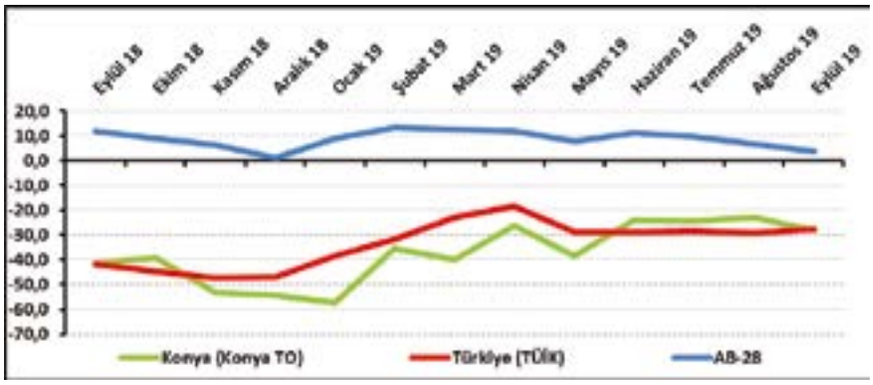
si, geçen aya göre Konya ve Türkiye genelinde yükselirken, AB-28'de düştü. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, eylül ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

Konya'da inşaat sektörünün yüzde 73,5'i mevcut siparişlerin normalin altında olduğunu ifade etti: Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Böylelikle söz konusu değer, Eylül 2019'da -71 puan değerini almış oldu.

Eylül 2019'da Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 2,5'i mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirtirken, yüzde 73,5'i normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 24 oldu.

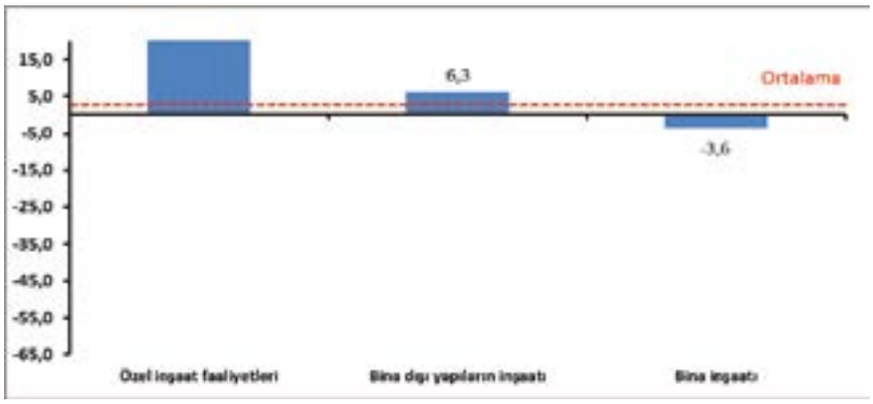
Mevcut siparişlerin durumu geçen yıla göre hem Konya ve Türkiye genelinde hem AB-28'de düştü.

Şekil-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi* (%arttı – %azaldı) (Eylül 2018 – Eylül 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Eylül 2019'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



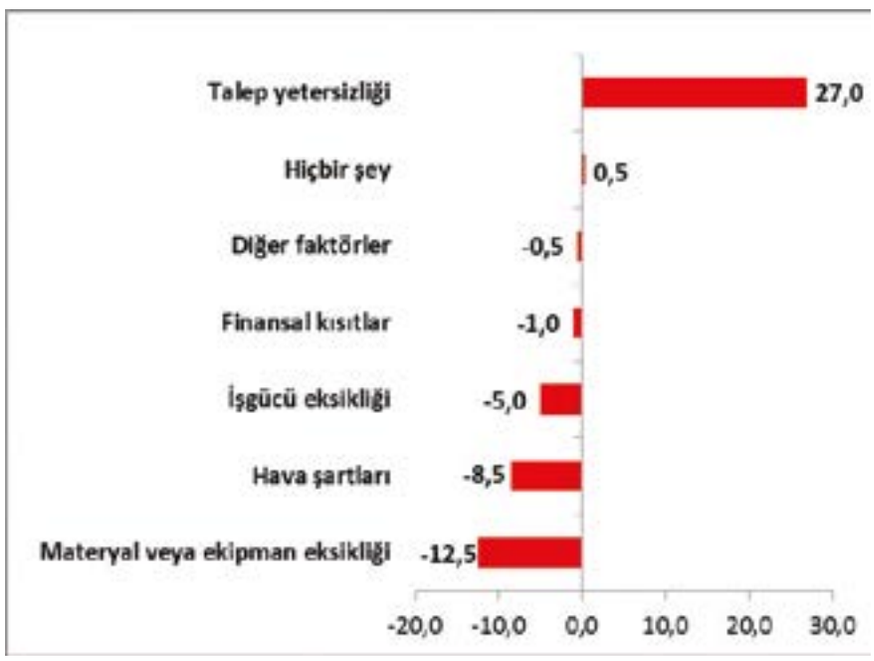
Konya inşaat sektöründeki mevcut siparişlerin denge değeri, eylül ayında Türkiye genelinden daha kötü performans gösterdi.

Konya'da gelecek dönemdeki istihdam beklentisi geçen yıla göre yükseldi:
Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi Eylül 2019'da bir önceki aya göre 5 puan düşerken, geçen yılın aynı dönemine göre 13,5 puan yükseldi. Böylelikle istihdam beklentisinin denge değeri -28 puan oldu.
Eylül 2019'da, Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 6'sı önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 34 oldu.
Çalışan sayısı beklentisi geçen yılın aynı dönemine göre Konya ve Türkiye genelinde yükselirken, AB-28'de düştü. Konya inşaat sektöründe önümüzdeki döneme ilişkin istihdam beklentisi, eylül ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

Eylül ayında en fazla artış özel inşaat faaliyetleri sektöründe oldu:
Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Eylül 2019'da geçen yılın aynı dönemine göre "özel inşaat faaliyetleri" ve "bina dışı yapıların inşaatı" sektörlerinde artış olduğu, "bina inşaatı" sektöründe düşüş olduğu gözlemlenmiştir. "Özel inşaat faaliyetleri" ve "bina dışı yapıların inşaatı" sektörlerindeki artış ortalama artışın üzerinde gerçekleşmiştir.

Firmaların yüzde 53,5'i finansal kısıtların faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:
Konya'da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Eylül 2019'da talep yetersizliğinden şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşanmıştır. Diğer faktörler, finansal kısıtlar, işgücü eksikliği, hava şartları ve materyal veya ekipman eksikliği gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında geçen yıla

Şekil-5. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenlerin Eylül 2019'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



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

Sorular	Konya (Konya TO) 09/2019	Konya (Konya TO) 08/2019	Konya (Konya TO) 09/2019	Bir önceki aya göre değişim 09/2019	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 09/2019	Türkiye (TÜİK) 09/2019
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-58,5	-76,0	-56,0	20,0	2,5	-26,9
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-60,0	-87,5	-71,0	16,5	-11,0	-55,6
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-41,5	-23,0	-28,0	-5,0	13,5	-27,5
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-7,5	-1,5	31,5	33,0	39,0	-5,1
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-45,0	-9,5	-31,5	-22,0	13,5	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-31,5	-20,5	-22,0	-1,5	9,5	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	-61,5	-81,5	-74,5	7,0	-13,0	

göre düşüş yaşanmıştır.

Faaliyetleri kısıtlayan faktörler dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Eylül 2019'da firmaların, en çok finansal kısıtlardan şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde finansal kısıtlardan şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 53,5'tir. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımları sırasıyla şöyledir: talep yetersizliği (yüzde 38), diğer faktörler (yüzde 1,5), işgücü eksikliği (yüzde 1), hava şartları (yüzde 0,5). Firmaların yüzde 5,5'i ise faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını belirtmiştir.

Konya inşaat sektörünün gelecek dönem fiyat beklentisi, Türkiye genelinden daha yüksek:

Konya ve Türkiye İnşaat Sektörü Güven Endeksi Anketi sorular bazında karşılaştırıldığında, Konya'nın "gelecek dönem fiyat beklentisi" göstergesinde Türkiye'ye kıyasla daha iyi performans sergilediği görülmüştür. Konya inşaat sektörü alt göstergeler itibarıyla incelendiğinde "geçtiğimiz üç ayda çalışan sayısı" "gelecek üç ayda işlere olan talep" ve "gelecek üç ayda çalışan sayısı" göstergelerinde bir önceki aya göre düşüş olduğu gözlenmiştir. Diğer tüm göstergelerde ise artış yaşanmıştır.

Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, 1 yılda inşaat sektörü güven endeksini en fazla artıran ülke oldu:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin inşaat sektörü güven endeksi değerlerine bakıldığında, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin geçen yılın aynı ayına göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'ni; Türkiye, Fransa, Sırbistan ve İtalya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise İrlanda'da yaşandı. Türkiye, geçen yıla göre Euro Bölgesi ve AB-28'e kıyasla daha iyi performans sergiledi.

Tablo–5. AB–28 Ülkeleri ve Türkiye'nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Eylül 2018'e göre)

Ülkeler / (Puan)	Eylül 2018'e göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Eylül 19
G. K. Rum Yönetimi	8,7	0,0
Türkiye	5,2	-41,6
Fransa	5,0	14,8
Sırbistan	5,0	8,9
İtalya	4,2	-5,4
Bulgaristan	4,0	-4,9
Romanya	3,3	-3,2
Malta	1,6	12,4
Çek Cumhuriyet	1,0	-2,6
Hırvatistan	0,9	16,4
Portekiz	0,2	-12,2
Yunanistan	-1,3	-56,0
Slovakya	-1,5	-11,5
Karadağ	-1,5	4,8
Arnavutluk	-1,5	-23,1
Polonya	-2,5	-9,4
Makedonya	-2,6	-7,3
Danimarka	-3,8	-1,6
Litvanya	-4,1	-17,4
Euro Bölgesi-19	-4,2	5,9
Belçika	-5,3	-2,8
AB-28	-5,6	1,5
Almanya	-5,8	14,5
Finlandiya	-6,0	0,5
Macaristan	-6,4	21,6
Slovenya	-7,3	12,2
Avusturya	-9,6	10,2
Letonya	-10,0	-13,4
İsveç	-11,5	6,5
İspanya	-12,1	-2,9
Lüksemburg	-12,8	13,2
İngiltere	-16,3	-16,8
Hollanda	-19,4	15,6
Estonya	-24,6	-13,6
İrlanda	-33,3	4,7

EKİM
2019

KONYA İSTİHDAM İZLEME BÜLTENİ

KONYA'DA SİGORTALI ÇALIŞAN SAYISI 296 BİN OLDU:

Konya İstihdam İzleme Bülteni; SGK verilerine göre "sigortalı ücretli çalışan sayısı, işyeri, esnaf, çiftçi ve kamu çalışan sayılarına" yer vermektedir. Haziran 2019 verilerine göre Konya'da bir yılda sigortalı ücretli çalışan sayısı 18 bin azalarak 296 bin oldu.

Konya'da, istihdam 1 yılda 18 bin azaldı:

SGK verilerine göre Haziran 2019'da sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 14 milyon 288 bin, Konya'da ise 296 bin olmuştur. Haziran 2018'den Haziran 2019'a sigortalı ücretli çalışan sayısı Türkiye'de 283 bin (yüzde 1,9), Konya'da 18 bin (yüzde 5,8) azalmıştır. Haziran 2018'den Haziran 2019'a sigortalı ücretli çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 5,8'lik azalış oranı sigortalı ücretli çalışan sayısı azalan 55 il arasında sigortalı ücretli sayısı en fazla azalan 9'uncu il olmuştur. Konya, haziran ayında sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sıradadır.

Konya'da kadın istihdamı 65 bin oldu:

SGK verilerine göre Haziran 2019'da sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde 4 milyon 415 bin, Konya'da ise 65 bin olmuştur. Haziran 2018'den Haziran 2019'a sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de 282 bin (yüzde 6,8), Konya'da 469 (yüzde 0,7) artmıştır. Toplam istihdam içerisinde kadın istihdamının payı Haziran 2018'de yüzde 20,4 iken bu oranın Haziran 2019'da yüzde 21,8'e yükseldiği görülmektedir.

Konya, Haziran 2019 verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 77'nci sırada yer almıştır.

Haziran 2018'den Haziran 2019'a sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,7'lik artış oranı ile 81 il arasında 79'uncu sıradadır. Konya, haziran ayında sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 13'üncü sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında 14'üncü sırada yer almaktadır.

Konya'da 1 yılda işyeri sayısı yüzde 4 azaldı:

Haziran 2019'da işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 845 bin olurken, Konya'da 45 bin olmuştur. Haziran 2018'den Haziran 2019'a işyeri sayısında, Türkiye'de 34 bin (yüzde 1,8), Konya'da 2 bin (yüzde 4,1) azalış olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 11,9, Konya'da yüzde 11,8 artmıştır.

Haziran 2018'den Haziran 2019'a işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 4,1'lik azalış ile işyeri sayısı azalan 69 il arasında işyeri sayısı en fazla azalan 40'ıncı il olmuştur. Konya, haziran ayında işyeri sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sırada bulunmaktadır.

Konya'da kayıtlı esnaf sayısı yüzde 12 arttı:

SGK verilerine göre Haziran 2019'da kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 187 bin olurken, Konya'da 66 bin olmuştur.

Haziran 2018'den Haziran 2019'a kayıtlı esnaf sayısında, Türkiye'de 174 bin (yüz-

Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Haziran 2018'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Haziran 2018	314.254	14.570.283
Haziran 2019	295.925	14.287.607
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Fark)	-18.329	-282.676
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Değişim, %)	-5,8	-1,9
Haziran 2019 – Haziran 2017 (Değişim, %)	-0,7	2,0
Haziran 2019 – Haziran 2016 (Değişim, %)	-4,6	4,4
Haziran 2019 – Haziran 2015 (Değişim, %)	-2,7	5,1
Haziran 2019 – Haziran 2014 (Değişim, %)	2,3	9,6

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 2. Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Haziran 2018'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye	Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdama Oranı (%)
Haziran 2018	64.096	4.133.125	20.4
Haziran 2019	64.565	4.415.206	21.8
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Fark)	469	282.081	
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Değişim, %)	0,7	6,8	
Haziran 2019 – Haziran 2017 (Değişim, %)	15,7	15,2	
Haziran 2019 – Haziran 2016 (Değişim, %)	8,6	11,8	
Haziran 2019 – Haziran 2015 (Değişim, %)	17,4	17,1	
Haziran 2019 – Haziran 2014 (Değişim, %)	30,7	27,5	

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

de 8,7), Konya'da 7 bin (yüzde 11,5) artış olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 14,7, Konya'da yüzde 19,3 artmıştır. Haziran 2018'den Haziran 2019'a kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 11,5'lik artış ile 81 il arasında 38'inci olmuştur. Konya, haziran ayında kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6'ncı sırada yer almıştır.

Konya'da çiftçi sayısı 42 bin oldu:

SGK verilerine göre Haziran 2019'da tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 688 bin, Konya'da ise 42 bin olmuştur. Haziran 2018'den Haziran 2019'a kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 2 bin (yüzde 0,3) azalırken, Konya'da 2 bin (yüzde 4,6) artmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 24,4 oranında, Konya'da ise yüzde 16,6 oranında azalmıştır. Konya, haziran ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında 42 bin çiftçi ile ilk sırada yer almıştır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Haziran 2019 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yüzde 6'sını oluşturmaktır.

Haziran 2018'den Haziran 2019'a kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 4,6'lık artış ile çiftçi sayısı artan 33 il arasında çiftçi sayısı en fazla artan 17'nci il olmuştur.

Konya'da kamu çalışan sayısı 78 bin oldu:

SGK verilerine göre Haziran 2019'da kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 3 milyon 58 bin olurken, Konya'da 78 bin olmuştur.

Haziran 2018'den Haziran 2019'a kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 39 bin (yüzde 1,3), Konya'da 806 (yüzde 1) artmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 7,2 oranında, Konya'da ise yüzde 9,3 oranında artmıştır.

Konya, Haziran 2019 verilerine göre son bir kamu çalışanı sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 25'inci sırada yer almıştır.

Haziran 2018'den Haziran 2019'a kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 1'lik artış ile 81 il arasında 51'inci sıradadır. Türkiye genelinde kamu çalışanı sayısı en fazla olan iller arasında Konya 5'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise kamu çalışanı sayısı en fazla olan 15 il arasında 11'inci sırada yer almaktadır.

Tablo 3. İşyeri Sayısı (4/a) (Haziran 2018'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Haziran 2018	46.676	1.878.361
Haziran 2019	44.779	1.844.515
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Fark)	-1.897	-33.846
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Değişim, %)	-4,1	-1,8
Haziran 2019 – Haziran 2017 (Değişim, %)	1,4	3,5
Haziran 2019 – Haziran 2016 (Değişim, %)	4,0	5,3
Haziran 2019 – Haziran 2015 (Değişim, %)	7,5	7,2
Haziran 2019 – Haziran 2014 (Değişim, %)	11,8	11,9

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 4. Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Haziran 2018'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Haziran 2018	59.254	2.012.848
Haziran 2019	66.079	2.187.064
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Fark)	6.825	174.216
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Değişim, %)	11,5	8,7
Haziran 2019 – Haziran 2017 (Değişim, %)	8,2	6,1
Haziran 2019 – Haziran 2016 (Değişim, %)	13,6	12,4
Haziran 2019 – Haziran 2015 (Değişim, %)	14,0	9,5
Haziran 2019 – Haziran 2014 (Değişim, %)	19,3	14,7

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 5. Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Haziran 2018'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Haziran 2018	39.716	690.116
Haziran 2019	41.546	687.878
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Fark)	1.830	-2.238
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Değişim, %)	4,6	-0,3
Haziran 2019 – Haziran 2017 (Değişim, %)	-2,0	-5,5
Haziran 2019 – Haziran 2016 (Değişim, %)	-0,7	-6,2
Haziran 2019 – Haziran 2015 (Değişim, %)	-11,1	-17,5
Haziran 2019 – Haziran 2014 (Değişim, %)	-16,6	-24,4

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 6. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Haziran 2018'e göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Haziran 2018	77.080	3.019.444
Haziran 2019	77.886	3.058.258
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Fark)	806	38.814
Haziran 2019 – Haziran 2018 (Değişim, %)	1,0	1,3
Haziran 2019 – Haziran 2017 (Değişim, %)	-3,6	2,7
Haziran 2019 – Haziran 2016 (Değişim, %)	-2,2	-0,8
Haziran 2019 – Haziran 2015 (Değişim, %)	3,5	4,1
Haziran 2019 – Haziran 2014 (Değişim, %)	9,3	7,2

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

EKİM 2019

KONYA DIŞ TİCARET BÜLTENİ

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

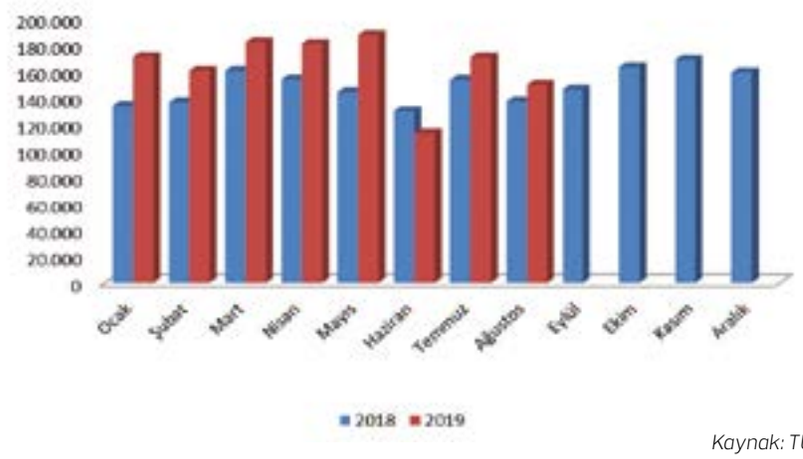
Konya'nın ihracatı geçen yıla göre yükseldi:

Konya'da ihracat 2019 yılı Temmuz ayında 170,6 milyon dolar seviyesinde iken Ağustos ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 20,8 milyon dolar düşerken, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla 12,9 milyon dolar artarak 149,8 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye'nin Ağustos 2019 ihracatı ise 12,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Konya'nın ithalatı geçen aya ve geçen yıla göre arttı:

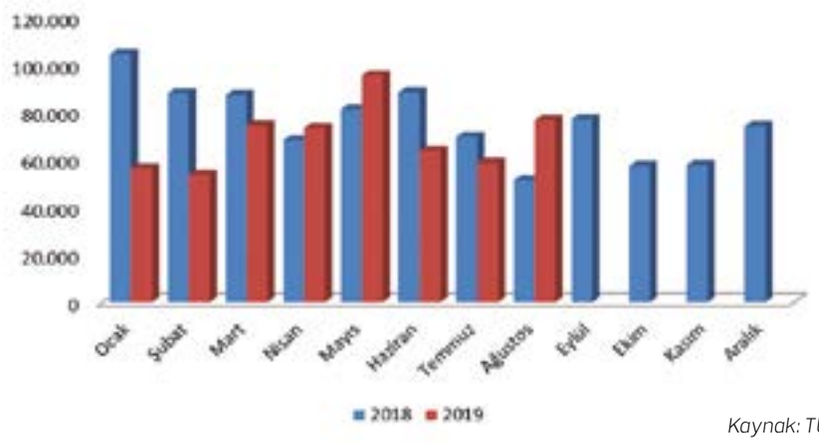
Temmuz 2019'da 58,6 milyon dolar seviyesinde olan ithalat rakamları, Ağustos 2019'da bir önceki aya göre yüzde 30,7, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 49,2 artarak 76,5 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye ithalat

Şekil-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2018-2019 (1000$)



Kaynak: TÜİK

Şekil-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı 2018-2019 (1000$)



Kaynak: TÜİK

Tablo-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2018-2019) (1000$)

İhracat (1000 $)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2018	133.605	136.056	160.425	153.808	144.417	129.714	153.391	136.938	146.242	163.054	168.785	159.133
2019	170.780	160.418	181.819	180.571	187.253	112.978	170.614	149.804				

Kaynak: TÜİK

Tablo-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2018-2019) (1000$)

İhracat (1000 $)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2018	104.355	87.855	87.008	68.081	81.154	88.246	69.535	51.307	76.933	57.276	57.680	73.982
2019	56.226	53.407	74.180	73.248	95.305	63.545	58.588	76.549				

Kaynak: TÜİK

Tablo-3: Türkiye – Konya Karşılaştırmalı Dış Ticaret İstatistikleri – 2019 Ağustos (milyon $)

	İhracat (milyon $)	İthalat (milyon $)	Dış Ticaret Dengesi (milyon $)	Dış Ticaret Hacmi (milyon $)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	İhracat (Ağustos 2018-2019) Fark (%)	İthalat (Ağustos 2018-2019) Fark (%)
Türkiye	12.523	15.024	-2.500	27.547	83%	1,6%	1,5%
Konya	150	77	73	226	196%	9,4%	49,2%

Kaynak: TÜİK

rakamlarına bakıldığında ise Ağustos 2019'da bir önceki aya göre 3,3 milyar dolarlık bir düşüş olduğu ve ithalatın 15 milyar dolar seviyesine gerilediği görülmektedir.

2019 Ağustos ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 1,20 ve yüzde 0,51 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Ağustos 2019'daki 226 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,82'sini oluşturmaktadır. Türkiye 2019 Ağustos ayı itibarıyla 2,5 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 73 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Ağustos ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 83 iken Konya için bu oran yüzde 196 olmuştur.

Konya'nın Ağustos ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9,4 yükselirken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 1,6 yükselmiştir. Öte yandan Konya'nın Ağustos ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 49,2 artarken, Türkiye'nin Ağustos ayı ithalatı aynı dönemde yüzde 1,5 artmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2019 yılı Ağustos ayı ithalatında yüzde 30,7'lik artış gözlenirken, ihracatında yüzde 12,2'lik bir düşüş gözlenmiştir. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2019 yılı Ağustos ayı ithalatında yüzde 18,1'lik, ihracatında yüzde 17,3'lük bir düşüş gözlenmiştir.

Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2019 Ağustos ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla çok fazla değişiklik olmadığı gözlenmiştir. Temmuz 2019'da listede yer almayan ancak Ağustos 2019'da yer alan sektörün; "muhtelif kimyasal maddeler (bio-

Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Ağustos; 2018-2019)

	Ağustos -İhracat ($)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%)- Ağustos 2019
	2019	2018		
Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	43.859.229	44.265.093	-0,9%	29,3%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	27.143.717	21.876.543	24,1%	18,1%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	10.475.309	8.294.220	26,3%	7,0%
Demir veya çelikten eşya	10.107.125	8.121.606	24,4%	6,7%
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	6.375.235	6.848.700	-6,9%	4,3%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	6.226.894	7.296.148	-14,7%	4,2%
Plastikler ve mamulleri	5.240.030	5.541.490	-5,4%	3,5%
Muhtelif kimyasal maddeler (biodizel, yangın söndürme maddeleri, dezenfektanlar, haşarat öldürücüler, vb.)	4.415.266	609.216	624,7%	2,9%
Kakao ve kakao müstahzarları	4.198.563	3.138.176	33,8%	2,8%
Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı	3.993.295	3.813.918	4,7%	2,7%
Toplam	149.804.420	136.937.626	9,4%	100,0%

Kaynak: TÜİK

dizel, yangın söndürme maddeleri, dezenfektanlar, haşarat öldürücüler, vb.)" sektörü olduğu görülmektedir. "Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları" sektörü 43,9 milyon dolarlık ihracatı ile Ağustos ayında Konya'nın toplam ihracatının yüzde 29,3'ünü oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 0,9 azalmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu "muhtelif kimyasal maddeler (biodizel, yangın söndürme maddeleri, dezenfektanlar, haşarat öldürücüler, vb.)" sektörü olmuştur. İlk 10 sektör arasında "süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler" sektörü ise ihracatı en çok azalan sektör olmuştur.

Konya'nın ihracatında Irak'ın payı yüzde 13 seviyesinde

Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Ağustos 2019'da, ilk sırada 19,3 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 2 milyon dolar azalarak 19,3 milyon dolara gerilemiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 13'ünü oluşturmaktadır.

Irak'ın ardından 10,8 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 2,2 milyon dolar artmıştır. Konya'nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, Rusya, Türkmenistan, ABD, İran, Cezayir, Birleşik Krallık, Suudi Arabistan ve Polonya'dır.

Konya, Ağustos ayında en fazla ithalatı ise Rusya'dan yapmıştır. Konya'nın Rusya'dan yaptığı ithalat, yaklaşık 24 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 31,3'ünü oluşturmaktadır. Konya'nın Rusya'dan sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Çin olmuştur. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, yaklaşık 10,8 milyon dolar seviyesinde olup toplam ithalatın yüzde 14,1'ini oluşturmaktadır. Konya'nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, Brezilya, Ukrayna, Hollanda, Almanya, Hindistan, Bulgaristan, Suudi Arabistan ve Katar'dır.

Tablo–5: İhracat Partnerleri (Ağustos – 2019)

	Partner	İhracat ($)	Pay
1	Irak	19.305.290	13%
2	Almanya	10.813.011	7%
3	Rusya Federasyonu	5.634.783	4%
4	Türkmenistan	4.893.260	3%
5	ABD	4.768.209	3%
6	İran	4.740.580	3%
7	Cezayir	4.601.416	3%
8	Birleşik Krallık	4.291.370	3%
9	Suudi Arabistan	4.066.910	3%
10	Polonya	3.950.047	3%
	Diğer	82.739.544	55%
	Toplam	149.804.420	100%

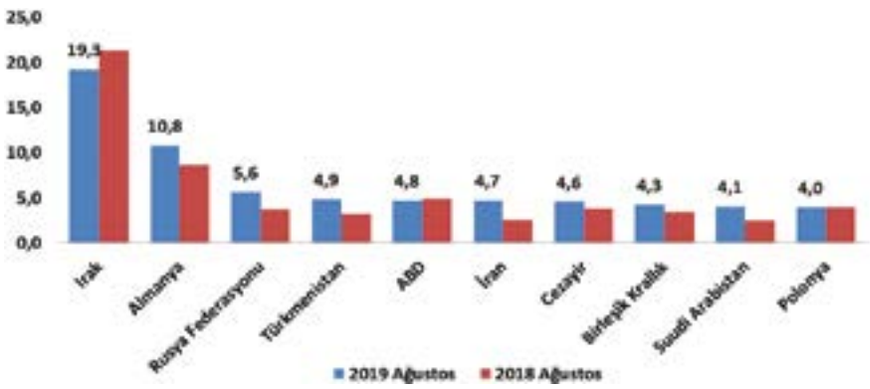
Kaynak: TÜİK

Tablo–6: İthalat Partnerleri (Ağustos – 2019)

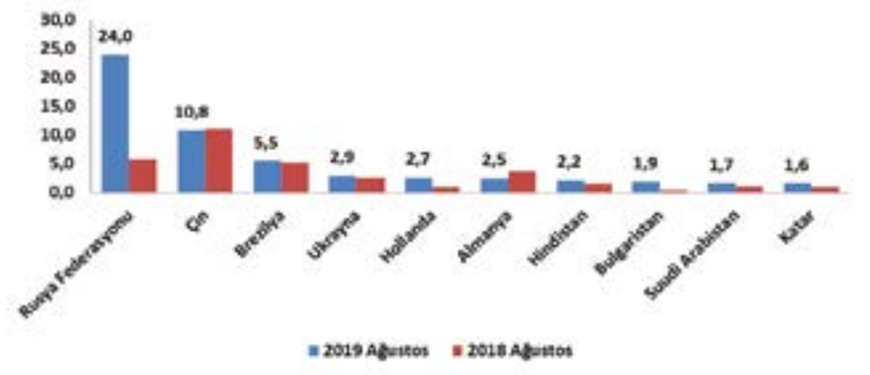
	Partner	İhracat ($)	Pay
1	Rusya Federasyonu	23.985.370	31%
2	Çin	10.758.279	14%
3	Brezilya	5.462.495	7%
4	Ukrayna	2.916.147	4%
5	Hollanda	2.671.986	3%
6	Almanya	2.529.610	3%
7	Hindistan	2.198.011	3%
8	Bulgaristan	1.857.804	2%
9	Suudi Arabistan	1.655.667	2%
10	Katar	1.648.302	2%
	Diğer	20.865.025	27%
	Toplam	76.548.696	100%

Kaynak: TÜİK

Şekil–3: Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (milyon $) – İlk 10 Ülke (Ağustos –2019)



Şekil–4: Ülkelere Göre Konya'nın İthalatı (milyon $) – İlk 10 Ülke (Ağustos –2019)



Aradığınız imalatçı ve ihracatçı firmaları tek bir adreste bulmaya hazır mısınız?

www.listofcompany.com

7.000 Firmaya
10.000 Ürüne
50'den Fazla Sektöre
170 Ülkeye İhracat
Yapan Firmalara
Ulaşmanın Yolu
Tek Adreste

KOP Turkey

listofcompany

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ

TIP FAKÜLTESİ

HUKUK FAKÜLTESİ

MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ
Bilgisayar Mühendisliği
Elektrik Elektronik Mühendisliği
Endüstri Mühendisliği
İnşaat Mühendisliği
Makine Mühendisliği
Mekatronik Mühendisliği

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
Enerji Yönetimi
İslam Ekonomisi ve Finans
İşletme
Uluslararası Ticaret ve Lojistik
Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik

SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
Psikoloji
Sosyal Hizmet
Sosyoloji
Tarih
İletişim Tasarımı ve Yönetimi

GÜZEL SANATLAR VE TASARIM FAKÜLTESİ
Grafik Tasarım
İç Mimarlık
Mimarlık
Geleneksel Türk Sanatları

SAĞLIK BİLİMLERİ YÜKSEKOKULU
Beslenme ve Diyetetik
Çocuk Gelişimi
Ebelik
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon
Hemşirelik
Odyoloji

YABANCI DİLLER YÜKSEKOKULU
Mütercim Tercümanlık (Arapça)
Mütercim Tercümanlık (İngilizce)

UYGULAMALI BİLİMLER YÜKSEKOKULU
Pilotaj

ADALET MESLEK YÜKSEKOKULU
Adalet

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Çocuk Gelişimi
Diyaliz
Fizyoterapi
Anestezi
İlk ve Acil Yardım
Tıbbi Görüntüleme Teknikleri

TİCARET VE SANAYİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Dış Ticaret
Mekatronik

www.karatay.edu.tr

%15 AHİLİK BURSU (Ticaret Odası Destek Bursu)

%25'E VARAN TERCİH BURSLARI

%100'E VARAN ÜNİVERSİTEYE GİRİŞ BURSLARI

444 12 51

Konya Ticaret Odası Üniversitesidir