

KÜRELLEŞEN EKONOMİLERDE ŞEHİR SERMAYELERİNİN ROLÜ

Dr. Seyfettin KURT



Bu Kitap 2019 Yılında Seyfettin Kurt Tarafından Yazılan " Küresel ve Ulusal Sermayeye Entegrasyon Bağlamında Konya Sanayisinin Sosyo-ekonomik İmkanları " İsimli Doktora Tezi Esas Alınarak Yazılmıştır

KÜRELLEŞEN EKONOMİLERDE ŞEHİR SERMAYELERİNİN ROLÜ

Seyfettin KURT

Çizgi Kitabevi Yayınları (e-kitap)

©Çizgi Kitabevi
Aralık 2025

ISBN: 978-625-396-743-7
Yayıncı Sertifika No: 52493

KÜTÜPHANE BİLGİ KARTI
- Cataloging in Publication Data (CIP) -
KURT, Seyfettin
KÜRELLEŞEN EKONOMİLERDE
ŞEHİR SERMAYELERİNİN ROLÜ

ÇİZGİ KİTABEVİ

Sahibiata Mah.
M. Muzaffer Cad. No:41/1
Meram/**Konya**
(0332) 353 62 65

Konevi Mh.
Larende Cad. No:20/A
Meram/**Konya**
(0332) 353 62 66

www.cizgikitabevi.com

[f](#) [t](#) [@](#) / cizgikitabevi

Siyavuşpaşa Mh.
Gül Sk. No: 15 B
Bahçelievler/**İstanbul**
(0212) 514 82 93

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	9
GİRİŞ.....	10
BİRİNCİ BÖLÜM KAVRAMSAL ÇERÇEVE	14
1. SERMAYE	14
1.1.1. İşe kelimedenden başlamak; “ Sermaye”nin Etimolojisi	14
1.1.2. Multidisipliner Bir Sermaye Yaklaşımı-Sermaye nasıl anlaşılmalıdır?.....	16
1.1.3. Sosyolojinin Sermayesi, Sermayenin Sosyolojisi	20
1.2. SERMAYENİN TARİHSEL PERSPEKTİFİ	22
1.2.1. Sermaye Nasıl Birikti-Birikintiden Birikime-	22
1.2.2. Sermaye Birikimine yol açan Kurum ve Kuruluşlar.....	29
1.2.2.1. Bankalar	30
1.2.2.2. Borsalar	31
1.2.2.3. Sigorta Şirketleri	32
1.3. SERMAYENİN TÜRLERİ	34
1.3.1. Mekânsal Olarak	34
1.3.1.1. Yerel Sermaye	35
1.3.1.2. Ulusal Sermaye	35
1.3.1.3. Küresel Sermaye.....	36
1.3.1.4. Merkezi Sermaye-GLO KAPİTALİZM- Çok uluslu SİYASALLAŞMIŞ Sermaye	37
1.3.2. İşlevsel Olarak	37
1.3.2.1. Fizik-Doğal- Sermaye	38
1.3.2.2. İşletme Sermayesi	39
1.3.2.3. İktisadi Sermaye.....	40
1.3.2.4. Beşeri Sermaye.....	40
1.3.2.5. Kültürel Sermaye.....	43
1.3.2.6. Sosyal Sermaye	46
1.4. SERMAYE ARAÇLARI ve SERMAYE PİYASALARI	51
1.4.1. SERMAYE PİYASALARI	51
1.4.1.1. Geleneksel piyasalar: Sermayenin Görünüm ve Temsil Problemi.....	51
1.4.1.2. Türev Piyasalar	57
1.4.2. SERMAYE ARAÇLARI.....	59
1.4.2.1. Para	60
1.4.2.2. Hisse Senedi	65

1.4.2.3. Tahvil	66
1.5. SERMAYENİN AKIŞKANLIĞI	66
1.5.1. Sermaye neden akmak zorundadır	67
1.5.2. Sermaye Akışkanlığının Görüngüleri -Sermaye Hareketleri	69
1.5.2.1. Dış ticaret-İthalat, ihracat	71
1.5.2.2. Devlet Destek ve Yardımları	72
1.5.2.3. Dolaylı (Finansal) Yatırım	74
1.5.2.4. Dolaysız (Doğrudan) yatırım	74
1.5.2.6. Doğrudan Yatırımlara Yön Veren Faktörler	79
1.6. SERMAYENİN KÜRESELLEŞMESİ VE ENTEGRASYON	80
1.6.1. Entegrasyon ve Küreselleşmenin Mahiyeti	80
1.6.2. Neden Küreselleşiyoruz.....	83
1.6.3. İnsanlar da Küreselleşir mi?	86
1.6.4. Küreselleşmenin Büyük Oyuncuları – Çok uluslu-Şirketler	88
1.6.5. Uluslar arası Kurum ve Kuruluşlar	90
1.7.SERMAYENİN AKIŞKANLIĞINDA YENİ YÖNLER VE ALTERNATİFLER.....	92
1.7.1. Yeni Ekonomi	92
1.7.2. İnternet ve Teknoloji Şirketleri.....	94
1.7.3. Yeni icat ve Buluşlar.....	95
1.7.4. Startup lar	95
1.7.5. Şehir Ekonomileri.....	96
1.7.6. Sermaye Birikiminin Mekânı Olarak Şehirler.....	98
1.7.7. Sermaye görünür hale geliyor, Sanayi Şehirleri	100
1.7.7.1. Chirstaller Modeli	102
İKİNCİ BÖLÜM.....	108
2.1. KONYA ŞEHRİNİN SOSYO EKONOMİK ANATOMİSİ	108
2.2. KONYANIN SOSYAL İMKÂNLARI	108
2.2.1. Konya Tarihi	108
2.2.2. Konya nın Coğrafyası	111
2.2.3. Konya nın Demografik Yapısı	112
2.2.3.1. Nüfus	112
2.2.3.2. Örgün Öğretim	113
2.2.3.4. Yüksek Öğrenim	115
2.2.3.5. Sağlık	118
2.2.3.6. Turizm.....	122
2.2.3.7. Kültür	125

2.3. KONYANIN EKONOMİK İMKÂN LARI	126
2.3.1. TARIM	126
2.3.2. SANAYİ	148
2.3.3. DIŞ TİCARET	163
2.3.4. İÇ TİCARET	168
2.3.5. TİCARİ HAYATA BAKIŞ	171
2.3.6. İSTİHDAM	177
2.3.7. FİNANSAL GÖSTERGELER	180
2.3.8. YABANCI SERMAYE	181
2.3.9. YATIRIM TEŞVİK	185
2.3.10. MARKA-PATENT	188
2.3.11. HİBE VE DESTEKLER	191
2.3.12. ULAŞIM	195
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	200
3.1. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ	200
3.1.1. Araştırmanın Konusu	200
3.1.2. Araştırmanın Amacı	201
3.1.3. Araştırmanın Önemi	202
3.1.4. Araştırmada Kullanılan Yöntem	203
3.1.4.1. Kaynak Taraması	203
3.1.4.2. Gözlem	204
3.1.4.3. Derinlemesine Görüşme – Mülakat-	204
3.1.5. Çalışma Evreni ve Örneklem Seçimi	205
3.1.6. Veri Değerlendirme Tekniği	206
3.1.7. Sayıtlılar-Varsayımlar	206
3.1.8. Sınırlılıklar	207
-Çalışma Konya şehri ile sınırlıdır.	208
3.1.9. Saha Değerlendirilmesi-Saha da karşılaşılan güçlükler	208
3.1.10. Nitel araştırma esnasında kullanılan SORULAR	209
GÖRÜŞMENİN ETİK KURALLARI	209
Görüşmelerde, kaynak kişilere, mülakatın akademik amaçlı yapıldığı açıkça anlatılmıştır.	209
İzin alınarak ses kaydı yapılmıştır.	209
Kaynak kişilerin sohbet ortamında gizlilik kaydıyla söyledikleri, not edilmemiştir.....	209
Çalışmanın sonuna ilave edilen görüşmecisi listesinde, isim ve soy isimler değil, yalnız araştırma için gerekli olan, sektörler, statüler ve yaşlar yer almıştır.	209
Konuşmacıların işletmeleri ile ilgili ticari sırları asla alenileştirilmemiştir.	209

Bu doktora tezinde aşağıda ki soru seti kullanılmış ve cevaplar üzerinden, varsayımlara uygun analiz yapılmıştır.....	209
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	214
4.1. SAHA ANALİZİ	214
4.1.1. Başlangıç.....	214
4.1.2. Katılımcı Firmaların Genel Değerlendirmesi	216
4.1.3. Sermaye Algısı	218
4.1.4. Sermaye Kullanımı	223
4.1.5. Yerel Sermayedarın Yabancı Sermayeye Bakışı.....	240
4.1.6. Sermayenin Yatırımı ve Dönüşümü	254
Sonuç ve Öneriler.....	270
Kaynakça	277

ÖNSÖZ

Finans dünyasının kendine ait bir dinamiği, kendine ait bir akışkanlık sistemi ve kendine ait bir seyyaliyet özelliği vardır. Konjüktürel olarak bazen ülkeler, bazen sektörler, bazen belli iş kolları yatırımcının iştahını çeker. Niş yatırım kararlarında şu an da milli ve küresel sermaye, gözünü ve dikkatini şehir ekonomilerine yöneltmiş durumda. Konuya bu açıdan yaklaştığımızda Konya şehri, gerek nüfusu, gerek ekonomik kapasitesi, gerek büyüme potansiyeli açısından, finansal akışkanlık için, yatırımcı için oldukça cazip bir lokasyon olma özelliği taşıyor. Bu çalışmada bir şehrin tüm potansiyeli, nüfusu, ekonomisi, cazip sektörleri, fiziki, beşeri tüm sermayesi yatırımcılar için kayda geçirilmeye çalışılmıştır. “Finans otobanına Konya tabe-lası çıkmak” mottosuyla çıktığımız bu yolda elbette ki yalnız değildik. Her şeyden önce 29 yıl önce vermiş olduğu “ Konya da ki Büyük Sanayiler-Sosyolojik bir Araştırma” isimli doktora tezinin izleğinde çalışmama izin veren, düşüncelerimi doktora tezi olarak çalışılmaya değer bulan, danışman hocam PROF. DR. ABDULLAH TOPÇUOĞLU na, içten teşekkürlerimi ve minnettarlığımı sunuyorum. Tez izleme komitemde yer alarak beni onurlandıran ve sahada ki çalışmalarımda, elinden gelen hiçbir yardımı esirge-meyen hocam, PROF. DR. ERTAN ÖZENSEL e teşekkürlerimi sunuyorum. Tez izleme komitemde yer alan ve tez çalışmamın başından sonuna kadar, beni cesaretlendirip, yöntem konusunda destek veren hocam, PROF. DR. ABDULLAH KOÇAK a teşekkürlerimi sunuyorum. Tezimde kullandığım nitel araştırma yöntemleri konusunda beni bilgilendiren, yönlendiren, mor-al veren hocam PROF. DR. KÖKSAL ALVER e teşekkürlerimi sunuyorum. Tezimin gerek konusunun tespitinde, gerek saha çalışmalarında, gerekse yazılması konusunda elinden gelenin fazlasını yapan, teknik konuları, bilgi-sayarı kolay hale getiren hocam, DOÇ. DR MEHMET ALİ AYDEMİR e te-şekkürlerimi sunuyorum. Gerek yazılı kaynakları temin etmede gerekse tezin yönü ve gidişatının disipline edilmesinde beni yönlendiren, ufkumu açan DR. ÖĞRETİM ÜYESİ UĞUR ÇAĞLAK hocama teşekkürlerimi sunu-yorum. Yüksek lisans ders ve tez aşamasında, doktoramın ders ve tez aş-a-malarında, dualarıyla, gayretleriyle, yanımda olan aileme, eşime ve çocuk-larıma şükranlarımı ve minnetlerimi sunuyorum

GİRİŞ

“Küresel ve Ulusal sermaye ile entegrasyon bağlamında, Konya sanayisinin sosyo-ekonomik imkânları” isimli bu doktora tezi, 1990 yılında, yani bundan tam 29 yıl önce, Prof. Dr. Abdullah Topçuoğlu na ait, “Konya da ki büyük sanayiler-sosyolojik bir araştırma” isimli doktora tezinin devamı niteliğindedir. Elbette bu devamı olma hali birebir 28 yıl önce yapılmış tezin aynı sorularla aynı insanlarla aynı mekânlarda bir tekrarı olması anlamına gelmiyor. O tezin ilhamıyla yola çıkılmış, sanayi kavramı, girişimci kavramı, işlem çevresi kavramı, yeniden 2019 penceresinden ele alınmıştır. Yani fiziki bir takip olmasa da, işlenen konular, yapılan röportajlarda, sanayi, kendisini inşa eden sosyo-kültürel iklim içerisinde, finansal bilinç, finansal tercih ve davranışlar açısından, yeniden ele alınmıştır. Birinci doktora tezinin konusu giriş bölümünde “ Bu çalışmanın konusu özellikle 1970 lerden sonra hızlı bir gelişim eğilimi gösteren “Konya da ki büyük sanayilerdir.” Konu birbirinin devamı ve birbirini tamamlayan şu iki nokta göz önünde bulundurularak işlenip geliştirilmiştir. Birincisi Konya da ki büyük sanayilerin bu günkü yapısal özellikleri incelenmiştir. Bunun için bir yandan sermayenin teşekkülü, hammadde sağlanması ve teknolojik düzeyin belirlenmesine çalışılırken, öte yandan da işletmelerin pazar ilişkileri ve Türkiye sanayisi içindeki konumları, kısaca söz konusu sanayi işletmelerinin uygulamaya dönük amaçlarının belirlenmesi ve gerçekleştirilmesini doğrudan doğruya etkileyen, ilişki içinde bulundukları çeşitli kuruluş, kişi, grup ve kitleleri içeren işlem çevreleri ile etkileşimleri araştırılmıştır”. (Topçuoğlu, Konya 1990) cümleleriyle net olarak belirtilmiştir. İkinci doktora tezinin odak noktası da Konya sanayisi olmakla birlikte, bu çalışmada sanayi, ulusal ve küresel sermaye ile uyum noktasında şehir ekonomisinin ana unsurlarından ve belirleyicilerinden biri olarak ele alınmıştır. Konya nın ve Konya sanayisinin imkânları kayda geçirilmeye çalışılmış ve özellikle kaynak kullanımı, finansal kaynakları bilme, finansal araçları tanıma, yerel ortaklıklar, ulusal ve küresel ortaklıklara bakış, gibi konularda Konya girişimcisinin ve iktisadi karar vericilerin tutum ve davranışları derinlemesine mülakatlarla ve kaynak taramalarıyla analiz edilmeye çalışılmıştır. Konunun sınırlılığı açısından, aynı konuya odaklanmış olmasına rağmen ikinci çalışmada, sanayileşme süreci, büyük sanayiler gibi kavramlara değil daha çok, serma-

ye oluşumu, öz sermaye, ulusal ve yabancı sermaye, kent sermayeleri gibi daha finansal konulara ve sermayenin dolaşımını ve hareketlerini etkileyen sosyolojik unsurlara önem verilmiştir. Bu açıdan bakıldığında birinci doktora tezinde de açıkça belirtildiği gibi “iş yerleri sahiplerinin-yöneticilerinin “yönetime” bakış açıları ve yönetim anlayışları” konularını incelemesi, iki tezi birbirine en çok yaklaştıran konulardır.” İkinci nokta olarak, büyük sanayi işyerleri sahiplerinin-yöneticilerinin “yönetime” bakış açıları ve yönetim anlayışları irdelenmektedir. Diğer bir ifadeyle, işyeri sahiplerinin, kalkınma kurumlarında, sanayileşmenin temel dinamiği olarak gösterilen “girişimcilik niteliklerine sahip olup olmadıkları, yönetim anlayış ve kararlarını etkileyen sosyo-kültürel faktörlerin neler olduğu araştırılmıştır.” (Topçuoğlu, Konya, 1990,2) Gerçektende ikinci tezin önelediği en önemli noktalardan biri, girişimcilerin, işyeri sahiplerinin davranış kalıplarının, iş ve yaşam kültürlerinin, eğitimlerinin, finansal kararlarını, iktisadi kararlarını, büyüme istahlarını nasıl etkilediğini araştırmak ve yerel, ulusal ve küresel sermayenin akışkanlığını nasıl etkilediğini tespit etmektir. Anlaşıldığı gibi ikinci tez birinci tezde ki “yönetim” kavramının yanına, “sermaye algısı, ulusal ve küresel sermaye ile ilişkiler, kısaca -sermaye yönetimi- kavramlarını da koymuştur. “Çalışmanın amacı, Türk sanayisinin bir alt sistemi olan Konya sanayisini yapı ve fonksiyonları itibarıyla incelemektir. Bir yandan sanayicilerin demografik ve sosyal özelliklerini bir yandan da işletmelerin teknolojik düzeylerini, kapasitelerini, üretim alanlarını, pazar ve çevre ilişkilerini, sermaye birikimlerini ve ham madde kaynaklarını ortaya koyarak ve sanayiciler ile sanayi işletmelerinin bu karakteristikleri arasındaki ilişkiyi incelemektir.” (Topçuoğlu, Konya, 1990,2). İkinci tezin amacı da buradan yola çıkarak tüm bu insan, işletme, kurum arasındaki ilişkileri, sermaye kullanımının yöntemleri olan, öz sermaye ile büyümek, faiz ve krediyle büyümek, bölgesel, ulusal ya da küresel ortaklıklarla büyümek alternatifleri açısından yeniden ele almak ve Konya şehrinin dış sermaye çekme noktasında ki avantaj ve dezavantajlarını belirlemeye çalışmaktır. Bu çalışmada Konya şehrinin seçilmesinin birçok nedeni vardır. Konya Türkiye’nin önemli mega kentlerinden birisidir. Konya şehir ekonomisinin en önemli gelir ve istihdam kalemlerinden birisi sanayi üretimidir. Konya da çok büyük bir tarım endüstrisi bulunmaktadır. Tezin kavramsal çerçeve bölümünde de anlatılacağı üzere, Konya şehri Alman coğrafyacı Cristallers’ın “merkezi şehir” kuramına çok uygun bir form olduğundan, sanayisi hem kendi hem civar illerin ekonomisini belirleyecek büyüklüğe ve merkeziliğe ulaştığından, özellikle tercih edilmiştir. Diğer yandan Konya sanayisi dış

ticareti –hem ithalat, hem ihracat olarak-oldukça güçlü olması sebebiyle sermaye hareketleri açısından oldukça cazp edicidir. Son günlerde oldukça popüler olan, sanayi-üniversite işbirliği açısından da, bir şehrin, yatırımcılar için, sosyo-ekonomik anatomisinin incelenmesinin ve kayda geçirilmesinin sosyoloji anabilim dalı açısından önemli bir çalışma olabileceği düşünülmüştür. Birinci tezde araştırmanın sosyoloji bilimiyle ilişkisi şu cümlelerle kurulmuştur.”Araştırmamız, konusunun büyük sanayi işletmeleri olması hasebiyle, sanayi sosyolojisi, söz konusu işletmelerin birer örgüt olarak kabul edilmesiyle de örgüt sosyolojisi alanına girmektedir. Dolayısıyla araştırmanın teorik çerçevesinin hazırlanmasında hem örgüt teorilerinden hem de sanayileşmeye ilişkin teorilerden yararlanma yoluna gidilmiştir.”(Topçuoğlu, Konya, 1990,3) İkinci tezde de aynı mantıkla sanayi sosyolojisi teorilerinden, yararlanılmıştır. Fakat odak noktasının örgütsel yapılar olmayıp, finansal bilinç ve sermaye akışkanlığını etkileyen insani değerler olması sebebiyle daha çok iktisat sosyolojisi teorilerinden özellikle, para, paranın kullanımı, kredi kullanımı gibi konulardan istifade edilmiştir. Özellikle sadece rasyonel “homo economicus” aklın değil, duyguların, eğitimin, kültürün, yetiştirme tarzına bağlı değerlerinde, yatırım kararlarını, büyüme kararlarını etkilediği varsayılarak, finansal akışkanlığın insani unsurlarının incelenmesi hasebiyle bir “finans sosyolojisi” çalışması denenmiştir. Bu doktora tezi çalışması, kavramsal çerçeve, Konya şehrine ait bilgi envanteri, yöntem, sahada yapılan nitel araştırma sonuçlarının analizleri, sonuç ve öneriler olmak üzere beş alt başlıkta kurgulanmıştır. Kavramsal çerçeve başlığı altında, sermaye kavramı, entegrasyon ve küreselleşme kavramı, merkezi şehir kavramı, detaylı olarak incelenmiştir. Konya şehrinin bilgi envanterinde ise, şehrin tarihi, demografisi, ekonomisi, yatırım potansiyeli, iktisadi karar vericilerin bilgileri, merkezi şehir kavramıyla uyan ve uymayan yönleri etraflıca anlatılmıştır. Metodoloji bölümünde ise, nitel araştırma tekniğinin tanımı, özellikleri, bu çalışmada kullanılma nedenleri, faydalı ve eksik yönleri izah edilmiştir. Saha çalışmasında ise Konya sanayisinin kıdemli sanayicileri ile, sivil toplum kuruluşların temsilcileri ile, şehirde yatırım yapmış yabancı yatırım şirketlerinin yöneticileri ile yapılan derinlemesine mülakatlarla sonuca ulaşmaya çalışılmış, bu bilgilerin okuma ve kaynak taramasıyla uyup uymadığı analiz edilmeye çalışılmıştır. Saha çalışması altı ana başlıkta yapılmıştır. 1-Çalışmaya katılan şirketlerin genel değerlendirilmesi 2-Sermaye algısı ile ilgili sorular. 3-Sermaye kullanımı ile ilgili sorular. 4- Sermaye artırıcı bir unsur olarak, yabancı sermaye ve yabancı sermayeye bakış ile ilgili sorular. 5-Sermayenin ve yatırımın dönüşümü ile ilgili

sorular. 6- Sonuç ve Öneriler. Bu ana başlıkta oluşturulmuş, soru setiyle, Konya şehrinin iktisadi karar vericilerinin, sermayeye bakışları, sermaye kullanım ve oluşturma kültürleri, doğrudan yabancı sermaye ile ilgili düşünceleri, kendilerinin yatırım iştahları, ortaklık ve büyüme kavramları ile alakalı fikirleri, çerçevesinde şehrin bir finans şehri olma ya da olmama şansı değerlendirilmeye çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1. SERMAYE

1.1.1. İşe kelimedenden başlamak; “ Sermaye”nin Etimolojisi

Birçok sosyal bilim kavramı gibi “sermaye” kavramı da gerek teorik gerekse günlük kullanım olarak farklılık gösterdiğinden, içinden çıkılması, anlaşılması, kavranılması, sınırlarının çizilmesi zor bir kavramdır. Sermaye kavramı birçok sosyal disiplinle ilintilidir ve her birinde değişik amaçlarla ve değişik anlamlarda kullanılmaktadır. İktisadın sermayesi, Maliyenin sermayesi, İşletmenin sermayesi, Muhasebenin sermayesi, Sosyolojinin sermayesi, İlahiyatın sermayesi, Edebiyatın sermayesi, argonun, sokak ağzının sermayesi çok farklı anlamlara gelmektedir. Gerçekten sermaye kimin konusudur. İktisadın mı, siyasetin mi, ekonomi politiğin mi, toplum bilimin mi, felsefenin mi, dinin mi, kime aittir bu konu. Bu farklılık, sermayenin biçimlerine, sermaye teorilerine, sermayenin görünüş şekillerine de elbette yansımaktadır. Tüm bu konulara ileride değinileceğinden şimdi hem “sermaye” kelimesine, hem de İngilizce olmasına rağmen Türkçeye de geçmiş olduğundan, yaygın olarak kullanılan “kapital” (capital) kelimesine daha yakından bakalım. Sermaye kelimesi Türkçeye Farsçadan geçmiş. “Ser” ve “Maye” kelimelerinin birleşmesinden oluşmuş bir kelime tamlaması. Ser Farsça “baş”, “maye” öz, hammadde, madde, para anlamlarında kullanılıyor. Türkçe de kullanılan maya kelimesinin kökeninde de bu maye kelimesi var. Baş para, başlangıçtaki para, mayalama parası, anlamlarına geliyor. Farsça da kelime, bir borcun anaparası, faizden önceki miktarı, başlangıçtaki tutarı anlamlarında kullanılıyor. İnternet üzerinden de yayın yapan Türk Dil Kurumu Büyük sözlük, sermaye kelimesine altı farklı anlam yüklüyor ve şu örnekleri veriyor. “Sermaye, 1-Bir ticaret işletmesinin kurulması ve yürütülmesi için gereken anapara ve paraya çevrilebilen malların tamamı, anamal. 2- Varlık, servet “Bütün sermayesi küçük bir boyacı sandığıydı.” 3-Mecazi Konu, Mevzu.” Günlerdir onu konuşuyorlar, sermaye bir türlü tükenmiyor”.4- Mecazi Genelev kadını Bu kullanım şeklinin kelimenin İngilizcesi olan kapital kelimesiyle yakından ilgisi var. İleride değinilecektir. 5-Mal oluş fiyatı, maliyet. “Malları sermayesine satacak değiliz ya.” 6- İyi nitelik, bilgi, yetenek “Tek sermayem dürüstlüğü” Bunun yanında iktisa-

di terimler sözlüğü sermayeyi şöyle tanımlıyor. 1- “Belirli bir bedel karşılığında, üretim sürecinde, üretim faktörlerinden biri olarak yer alan, birden çok dönemde kullanılan, emeğin verimliliğini artıran ve kendisi de üretilmiş olan, her türlü varlık ve araç gereç.” 2- “Gelir yaratma kapasitesine sahip milli ve milletler arası seviyede her türlü finansal ve fiziki varlık. 3-“Bir ticari girişimin gerçekleştirilmesi, yürütülmesi için gerekli olan bir işte kullanılan para ve paraya çevrilebilen malların tümü. Hukuk terimleri sözlüğü ise sermaye kelimesini “ Ana akçe, Baş akçe, katılma payı, katkı” olarak tanımlıyor. Görüldüğü üzere kelimenin kullanım yerlerinde ki anlamlandırılmasında ki farklılık, efradını cami agharını mani, dört dörtlük bir “sermaye” tanımı yapmamıza engel oluyor. Konuyu biraz daha anlaşılabilir kılmak adına Türkçeye de geçmiş olan Capital-Kapital kelimesinin anlamlarına ve kullanım şekillerine bakalım. “Capita” kelimesi Latince bir kelime ve anlamı, kelle, baş, kafa, “per capita” kelimesi “kelle başı, kişi başı ” anlamlarına geliyor. Google çeviri programına “Capital” kelimesini girdiğinizde kelimenin Fransızca olduğunu, fakat aynı yazılım ve telaffuzla Almanca ve İngilizce dede kullanıldığını görüyoruz. Kelime isim olarak kullanıldığında, “Sermaye, Başkent, Büyük harf, Kazanç, Kar, Çıkar, Fayda ve Sütun başı” anlamlarında kullanılıyor. Sıfat olarak kullanıldığında ise “Ana, Baş, Önemli, Mühim, Sermaye ile ilgili, Ciddi, Kusursuz, Mükemmel anlamlarında kullanılıyor. Working Capital, işletme sermayesi anlamında, Trading Capital, döner sermaye, ticaret sermayesi anlamında, Capital Stock, öz sermaye, hisse senedi sermayesi anlamlarında capital kelimesinden türetilmiş kelimeler olarak dikkat çekiyor. Tarım toplumlarında zenginliğin ölçüsü hayvan ve köle sahipliği olduğundan, Kapital kelimesi zengin varlıklı anlamında ilk defa büyük çiftlik sahiplerinin varlıklarını tanımlarken, anlatılırken kullanılmış. “ O çok zengin bir insandır, 500 baş koyunu, 300 baş öküzü, 100 baş kölesi var” anlamında. Daha sonra bu varlıkları olanlara da kapitali, birikimi, varlığı, zenginliği var manasında kapital sahibi “kapitalist” denmiş. Türkçe de kullanılan “genelev kadını” anlamının sermaye kelimesi ile karşılanmasının temelinde de kölelerin baş, kelle olarak görülmesinden kaynaklandığı, genelev kadınlarının birer köle olarak algılandığı düşünülebilir. Zenginliğin ölçüsü her dönem ve evrede değiştiğinde, evirildikçe, sermayenin görünümü de sürekli değişmiştir elbette. Bir zaman toprak sahibi olmak, bir zaman hayvan ve köle sahibi olmak, bir zaman maden sahibi olmak, bir zaman altın ve gümüş sahibi olmak, bir zaman para sahibi olmak, bir zaman makine, gemi sahibi olmak, bir zaman fikir sahibi olmak zengin gös-

termiştir, bireyleri ve toplumları. Bu servetlerin sermaye araçları ve görünüşleri de elbette farklı olmuştur.

1.1.2. Multidisipliner Bir Sermaye Yaklaşımı-Sermaye nasıl anlaşılmalıdır?

Sermaye kelimesinin, anlamı, muhtevası, her bir disiplin içinde üstlendiği mana ve rol farklılık gösterdiği için, disiplinler arası bir yaklaşımla bu kavrama yaklaşmaz isek işimiz bir hayli zor görünüyor. Bu kavrama yaklaşımla alakalı olarak gerek uygulamada gerekse teoride birçok farklı yaklaşıma rastlamak mümkün görünüyor. Birçok yazar ve akademisyen konuyu farklı tez ve makalelerde değişik pencerelerden ele almışlardır. “Neoklasik iktisat açısından sermaye, en azından ilk bakışta, katı bir maddedir. Üretim sürecini destekleyen her türlü fiziksel nesne sermayedir. Bu durum kendisini, biçimsel ve teknik olarak en iyi şekilde üretim işlevi kavramında gösterir. Zira çıktının, sabit bir şekilde, sermaye ve emek miktarıyla doğru orantılı olduğu düşünülür, ne kadar fazla sermayeniz varsa o kadar fazla ürün elde edersiniz. Ancak böyle katı bir temele rağmen sermaye, neoklasik iktisat içerisinde daha uçucu bir görünüme sahip olur. Sermaye zamanı etkin kullanmaktır. Mal üretimine ayrılan zamanı uzatarak daha fazla kazanmaktır. Mali varlıklar, faiz ya da temettü ödemeleri sayesinde zamanla değerlendirilerek sermaye olurlar. Mali varlıkların başka türlü değilse, bu şekilde kullanılması ilk olarak, tüketimin geciktirilmesini simgeler, ikinci olarak da, birilerinin bu tasarrufları alarak, gelecekte daha fazla tasarruf sağlamak için üretici bir şekilde kullanıldığının var sayıldığını gösterir. Neticede sermaye, zaman içerisinde genişletilmiş fayda akışı sağlayan her şey olur.” (Fine, 2008, 77) Sosyal Sermaye konusunda doktora tezi olan Doç. Dr. Mehmet Ali Aydemir, kendisinin de yaşadığı kafa karışıklığını gidermek için detaylı bir sermaye kavramsallaştırması dener. “Hem çağdaş sosyolojide hem de ekonomi biliminde çok fazla kişinin dikkatini çeken bir kavram olarak sermaye nedir? Nasıl anlaşılmalıdır? Hangi içermelerle ve bağlamlarda tartışılmalıdır? Bu sorulara verilecek cevaplar şüphesiz ki farklı şekillerde defalarca formüle edilebilir. Fakat hem son yüzyılda kazandığı yeni şekiller hem de yüklendiği anlamlar bağlamında sermayeyi, Nan Lin’in bakışıyla iki ana boyutta incelemek, bu çalışma bağlamında da düşünüldüğünde daha anlamlı sonuçlar türetmeye yarayacaktır. Buna göre konu, klasik sermaye anlayışı ve yeni sermaye anlayışı olarak iki mahfilde incelenebilir. Lin, Sosyal Sermaye (2001) adlı eserinde klasik sermaye yaklaşımına Marksist yak-

laşımın argümanları ile yeni sermaye yaklaşımını ise beşeri, kültürel ve sosyal sermaye anlayışları temelinde analiz etmektedir. Genel anlamda ise Lin (2001: 3), sermayeyi, —kaynakların kar getirmesi beklentisi ile pazara sunulması olarak tanımlar.”(Aydemir,2011,11) diyerek, hem algılamada ki zorluklara dikkat çeker, hem de Nan Lin den yaptığı alıntılarla ve bakış açılarıyla, kavramı tasnif etmeye, fonksiyonlarını tespiti çalışmıştır. Bunu yaparken aslında en basit sermaye tanımına da ulaşır, en basit ve en anlaşılır.”kaynakların kar getirmesi beklentisi ile pazara sunulması” bu sermaye ye en yalın bakıştır. Fakat bu biraz problemli bir bakıştır. “Kaynakların kar getirmesi için pazara sunulması” genel tanımında, finansal sermaye ve değişim faaliyetleri sermayesi tam olarak incelenmemiştir. Lin in klasik sermaye yaklaşımı da, yeni sermaye yaklaşımı da doğru olmasına rağmen eksiktir. Klasik sermaye olarak görülebilecek, toprak, yatırım araçları, takas araçlarının tümünün yanında, artık forex, swap ve futures yatırım araçları ve piyasaları oldukça yeni kavramlardır. Konunun daha iyi anlaşılabilmesi için tarihsel bir perspektif sunan Aydemir, konunun etimolojisini ve başka düşünürlerin bakış açılarını da ihmal etmez. “Literatürde en eski kullanımlarına, Romalı hukukçuların metinlerinde karşılaşılan sermaye, faizden ayrıştırılmış olarak bir kredinin anaparası anlamında kullanılmıştır (Smitt ve Kulynych, 2002: 152). Genel anlamda ekonomik bir terim olarak karşımıza çıkan sermaye (capital) kavramı bu anlamda yaklaşık olarak on yedinci yüzyıldan beri kullanıla gelmektedir. Kavram, ekonomi ve sosyal bilimler tarafından ticari faaliyet dilinden adapte edilmiştir. Latince, sığır, çiftlik hayvanı anlamına gelen —capitale kavramı, daha sonraları —para ve paranın yatırımı|| olarak da kullanılmıştır (Wolf, 2004: 75). Fakat literatürde en yaygın olarak ekonomik bağlamda kullanılan kavram, modern iktisat teorisine göre üretimin dört ana unsurundan (diğerleri toprak, emek, girişim) biri olarak görülmektedir (Edgar-Sedgwick, 2007: 58). Üretimin bir unsuru olarak sermayenin anlamı, hizmet ve mamul üretmede gerekli olan altyapı, ham-madde, araç, donanım, bina vb gibi maddesel bir boyut taşıyorsa (Nitzan-Bichler, 2009: 6; Ostrom, 2000: 174) bu sermaye türü fiziksel sermaye (physical capital) dir. Doğal sermaye olarak da adlandırılan, doğada bulunan her türlü hammadde ve imkâna işaret eden fiziksel sermaye ekonomik etkinliğin en önemli bileşenlerinden biridir. Fiziksel sermayenin yanı sıra, finansal sermaye (financial capital) şeklindeki üretim sürecinin parasal olarak gerekli alt yapısını imleyen bir başka kullanıma da rastlanır. Buna göre; para, üretimin gerçekleşmesi için gerekli ana unsurların bir araya getirilmesinde aracı olarak kullanılır ve ayrıca paranın kendisinin kar amacıyla kul-

lanılmasına yani meta olarak alınıp satılabilen bir boyut kazanmasına da işaret eder. Sermayenin öncelikle parasal bir yekûndan ibaret olmadığı düşüncesi, bir toplumun zenginliğinin büyümesinin o toplumun üretim güçlerinin büyümesinden geçtiğini vurgulayan erken dönem siyasal iktisadın keşfiydi. Sermayenin bileşimi, araç ve aletler, makineler ve tesisler ve insan elinden çıkmış, üretken işe katkıda bulunan ya da onu çoğaltan doğrudan tüketim için kullanılmayan diğer malzemeler ya da donanımlardan oluşmaktadır (Marshall, 1999: 650). Böylece sermayenin anlamı, üretim sürecinin fiziksel boyutuna (nesneler, hammadde, para vb.) gönderme yapılarak anlaşılmaktadır. Paranın, bir sermaye haline gelmesi, yani paranın meta olarak alınıp satılması anlamında, değer içeriğinden çok hammadde olarak kullanılması anlaşılmaktadır".(Aydemir,2011,13) şeklindeki yaklaşımla hem sermaye ye hem de farklı sermaye yaklaşımlarına dikkat çekmektedir. Bu çalışmanın bunca sermaye türü ve konusu arasında eğildiği temel yaklaşım elbette ki ağırlıklı olarak finansal sermayedir. Fakat konunun gerektirdiği kadar, Fiziksel, kültürel ve sosyal sermayeye de değinilmiştir. Burada sermayenin bir şehir ekonomisi içindeki yeri irdelenirken haliyle sosyal sermaye kavramına da yer verilmiştir.

Konunun belki de bu kadar popüler olmasındaki en büyük rol sahibi olan Marksist yaklaşımı da ihmal etmeyen yazar, konunun anlaşılmasına katkı sunuyor. " Sermaye, Marksist yaklaşımın en temel kavramlarından biridir. Marks için sermaye genel anlamından farklı bazı yan anlamları da içerir. Buna göre sermaye, yalnızca sahibine bir gelir akımı yaratabilecek bir aktif olmaktan fazlasıdır. Marksist yaklaşımda sermaye, kapitalist üretim ilişkilerinden ayrı olarak anlaşılamaz; maddi anlamda sermaye bir nesne değil, nesne biçiminde görünen bir toplumsal ilişkidir (Mohun, 2002: 509). Sermayeyi sosyal ilişkilerin merkezine yerleştiren Marks, sermayenin bir *şey* olmanın ötesinde insanlar/sınıflar (sermayedar ve işçi) arasındaki bir *ilişki* olduğunu vurgulamıştır. Temelde sermaye yalnızca üretimin bir faktörü değildir, gerçek bir sosyal ilişkidir. Marks'a göre; —Sermaye, tarihsel olarak şekillenmiş tanımlı bir toplumsal üretim ilişkisinden başka bir şey değildir. (Akt. Wolf, 2004: 75). Bu anlamda Marks sermaye birikimi sürecini, şeyler arasında bir ilişki biçimi olarak görünmesine rağmen, aslında insanlar arasındaki bir ilişki olduğunu ileri sürerek siyasal iktisadın da eleştirisini yapmaktadır. "(Marshall, 1999: 651. Aktaran Aydemir,2011;13) Aynı konuda David Harvey "sermaye bir "şey" değil, bir süreçtir, paranın daima daha fazla para peşinde olduğu bir süreçtir."(Harvey,2010;50) der. Bu konuda

sermayenin bir şey ya da süreç olması onun toplumsallığını etkileyen en önemli unsurlardan birisidir. Sermaye sadece sahibi olan bireyi, ya da devleti, kurumu ve grubu ilgilendirdiğinde sosyal değildir, sermaye de değildir. Bu durumda sermaye servettir. " Sermayenin üretimin asli unsurlarından biri olarak görülmesi, sosyal bir ilişki ağından izale edilmesi sonucunu doğurmaz. Aksine Marks'ın da vurguladığı tam da bu boyuttur. Yani sosyal bir ilişki bağlamında ortaya çıkması ve artı değer üretmesidir. Lin (2001: 4), sermayenin klasik teorideki kullanımına dayanak olarak gördüğü —Marks'ta, sermayeye ilişkin dikkat çekici farkın —artı değer- (surplus value) üretmek olduğunu düşünmesidir der. Bu anlamda, Marksist açıdan sermaye ilk olarak, meta'nın üretimi ve değişimi ile yakından ilgilidir. İkinci olarak sermayenin değeri basit anlamda metadan daha fazlasını içeriyor olmasındadır. Üçüncü olarak sermaye toplumsal bir kavramdır ve ancak toplumsal etkileşim sürecinde ortaya çıkar. Son olarak ise sermaye ancak metanın üretimi ve değişimi sürecinde, kapitalist veya üretici tarafından edinilen bir unsurdur (Lin, 2001: 7). Böylece sermaye toplumsal özellikle pazar gibi ekonomik değişimin ya da yatırımın olduğu bir ortamın ürünüdür ve sahip olmak için ya da ortaya çıkarmak için belirli bir etkileşim ve iletişimin olması, böyle bir imkânın yaratılması ya da sunulması gerekmektedir." (Aydemir, 2011;14).

Burada sadece anlamlandırmak ve bakış açısı oluşturabilmek için değindiğimiz sermaye algısının elbette tarihsel bir perspektifi vardır ve bir sonraki bölümde yine özet olarak, Pre-kapitalist dönem, klasik dönem, neo klasik dönem, Marksist dönem, Keynezyen dönem, modern dönem ve post modern dönem sermaye anlayışlarını ele alacağız. " Sermayenin imkânlar dâhilinde kullanımı, yatırımı, değişimi, artırılması veya azaltılması ve benzeri gibi diğer art süreçler toplumsal ilişkilerin doğasında düşünüldüğünde ya da başka bir deyişle ekonomik bir sürecin dışında toplumsal bir değer üretmek, bir potansiyel ortaya çıkarmak ya da toplumsal yapı üzerindeki etkisi ile birlikte düşünüldüğünde, sermayenin sosyolojik imkânı daha açık hale gelir. Bunun yanı sıra Wolf'un (2004: 75) vurguladığı gibi sermaye, sahibi için iş gücünü kontrol etmek ve kullanmak amacıyla gerçek bir toplumsal güce işaret eder. Organize edilebilir, kullanılabilir, fayda üretebilir boyutuyla sermaye, sosyal sermaye nosyonuna temel dayanak olarak görülebilir".(Aydemir, 2011;14) Sermaye organize edilebilir olmak, kullanılabilir olmak, fayda üretebilir olmak hususlarında sosyal, kar ve kazanç elde etmek, yeniden üretilebilir olmak, servete dönüşmek, biriktirilebilmek husu-

siyetleriyle de, iktisadi ve finansaldır. Konunun daha iyi anlaşılabilmesi için, sermaye konusunun bizzat kendisi ile ilgili teori ve prensipler ile sermayenin akışı, akışkanlığı, hareketi ile ilgili teori ve kuralları ayrı ele almak gerekmektedir. İçinde çalıştığımız disiplin olan sosyolojinin, sermayeyi nasıl algıladığı, ona hangi anlamları yüklediği, konusuna daha yakından bakalım.

1.1.3. Sosyolojinin Sermayesi, Sermayenin Sosyolojisi

“Sosyolojik düşünmek, çevremizdeki insanları, onların hasletlerini ve düşlerini, kaygılarını ve acılarını biraz daha iyi anlamamızı amaçlar” (Bauman, 1998; 25) Peki biz sermaye kavramını hangi yönden inceleyip, araştırarak, hangi toplumsal yönlerini ele alarak, insanlar için faydalı bir iş yapmış olacağız? İktisat ve sosyoloji ilişkisini, en küçük ekonomik mübadele aracı olan paradan, en kompleks iktisadi nizam temsilcisi olan sermaye kavramına kadar nasıl inşa edeceğiz, nasıl kuracağız. “Para modern ekonomiyi belirler, fakat para modern sosyolojinin ara sıra ilgilendiği bir konudur. Irk, cinsiyet ve sınıflar arasında paranın eşit olmayan dağılımı eşitsizlik üzerine araştırma yapan sosyologların ilgi alanlarının merkezindedir. Ancak para tek başına zihinleri nadiren meşgul eder. Para piyasa modellerinin arka yüzü olarak işlev gösterir. Münferit işlemler, birbirine paralel para akışları oluşturan ağlara ve mübadele döngülerine katılırlar. Para metalaştırmaya ve piyasaların yaygınlaşmasına eşlik eder. Marx ve Simmel “den, David Harvey e değişen sosyal kuramcılara göre kapitalizm döneminde, nakit bağı sosyal ilişkilere nüfuz etmiş, onları alt üst etmiş ve dönüştürmüştür. Kısacası para bir sosyal değişim unsurudur.” (Carruthers,2013; 309). Bu alıntıda para olarak söylenen kavramı rahatlıkla sermaye bütününden bir cüz olması hasebiyle “sermaye “kavramıyla yer değiştirebiliriz. Birebir anlam yerine oturacaktır. Sermaye büyük bir sosyal değişim unsurudur. Bu nedenle bütün anlamlarıyla, sosyal ilişkiler bütününden bir parçasıdır. David Harvey in de, Karl Marks ın da, Adam Smith inde diğer iktisat teorisyenlerinin de sermaye kavramını toplum bilimin, sosyolojinin bir konusu olarak görmelerinin altında yatan sebep, sermayeyi, sadece üretim unsurlarından birisi olarak değil sosyal ilişkiler bütününden bir parça olarak görmeleridir. Elbette ki iktisat teorisyenleri iktisat ilmini ve sosyolojiyi disipline etmezden evvelde, iktisadi faaliyetler ve sosyal ilişkiler vardı. Toplumsallığın başlangıcından beri ticaret, görünümü ne şekilde olursa olsun, ticaretin başlangıcından beri, emtia ve sermaye, sermayenin başlangıcından beri

birikim hep vardı. Sermaye araştırmalarının çoğunda sermayenin tasnifi, türleri, çeşitleri, araştırmayı yapanın içinde bulunduğ u akademik disipline göre değıştir. İktisatçılar için sermaye, emtia, ham madde, üretim araçları, para gibi konuları içerirken, sosyologlar için toplumun içinde bulunduğ u coğ rafya, insanların demografik yapısı, sosyal ilişkiler sistemi, üretim ve tüketim kültürü, iş ahlakı, büyüme iştahu, gibi konular sermaye olarak görüldü. Bu bakış açılarının hepsi kendi durumuna göre doğruluklar taşıyordu elbette.

Biz bu çalışma da sermayeye disiplinler arası bir yaklaşımla iki ana başlık belirledik. Sermaye en başta, “potansiyel sermaye” ve “kinetik sermaye” olarak ikiye ayrılır. Büyük Türkçe Sözlük,” Potansiyel” kelimesinin karşısına ş unları yazmış. 1-Gizli kalmış, henüz varlığı ortaya çıkmamış, 2-Gelecekte gelişmesi, oluşması mümkün olan, 3-Kullanılmaya hazır, güç ve yetenek, 4-Durum ya da konuma bağı lı eylem yeteneğı. “Kinetik” kelimesinin karşısına da ş unları yazmış, 1-Hareket olaylarını etkileyen,2-Hareketle ilgili, hareket sebebiyle oluşan, 3-Cisimlerin hareketini etkileyen kuvvetlerle ilgili. Kelime anlamıyla baktığımızda, fen bilimlerinden ödünç aldığımız bu iki kelime bizim meramımızı tam olarak anlatıyor. Potansiyel sermaye doğrudan üretime, verime, kazanca, kara dönüşmeyen, fakat bir etkenin tesiriyle dönüşebilme, büyüyebilme ve gelişebilme ihtimali taşıyan sermayedir. Potansiyel sermayenin kazanca, üretime dönüşebilmesi için bir katalizöre, etken bir unsura ihtiyacı vardır. Bir harekete ihtiyacı vardır. Yani ülkenin madenlerini, ham maddeye, tarihi ve turistik mirasını ticarete, yatırım araçlarını endüstriyel üretime çevirecek bir motivasyona ihtiyaç vardır. Bu motivasyonu, bu ilk enerjiyi sağlayan tetik unsur teşebbüs yani girişimdir. “Bir miktar paranın üretim araçlarına ve emek gücüne dönüşmesi, sermaye olarak iş görecektir bir miktar değ erin yapacağı ilk harekettir. Bu dönüşüm piyasada yani dolaşım alanında olur. Hareketin ikinci aşaması, yani üretim süreci, üretim araçları, değ erleri kendilerini meydana getiren unsurların değ erini aşan, yani başlangıçta yatırılmış bulunan sermaye ile birlikte, artık değ eri içeren metalara dönüşür dönüşmez, tamamlanmış olur. Bu metaların yeniden dolaşım alanına sokulmaları gerekir. Bu metaların satılmaları, değ erlerinin para olarak gerçeklik kazanması, bu paranın yeniden sermayeye dönüşmesi, bu hareketin durmadan yenilenmesi demektir. Sürekli birbirini izleyen aynı aşamalardan geçerek oluşan, bu döngü, sermayenin dolaşım hareketini oluşturur. Birikimin ilk koşulu, kapitalistin metalarını satmayı ve bu yolla elde ettiğı paranın büyük bir kısmını yeniden sermayeye çevirmeyi

başarmış olmasıdır.” (Marx, 2010; Birinci cilt, 545) Girişim para ve diğer maddi kazançları elde etmek için toprak, emek ve sermayeyi bir araya getirme riskini göze almış toplumsal sınıftır. Bu motivasyonun çağrısına henüz kulak asmamış, arz için gerekli yatırımları bile göze almamış varlıklar, potansiyel sermayedir, servettir, mal varlığıdır, birikimdir. Teşebbüsün, girişimcinin yaptığı milli hasılayı büyütebilmek, yatırım araçlarını artırmak ve bunun sonucunda üretim sürecine girerek, rant, kar, ücret almayı planlamış, tüm nüfus katmanları, tüm mekanlar, tüm para ve parayı temsil eden varlıklar, müteşebbisin kullanımında ki tüm varlıklar, kinetik sermayedir. Meseleyi böyle ele alınca, sosyal sermaye, kültürel, sermaye, beşeri sermaye gibi alt başlıklar, potansiyel sermayenin içinde değerlendirilebilir. Bununla birlikte, finansı, ticareti, serveti, parayı, ekonomiyi, paranın türevlerini inceleyen iktisat sosyolojisi, finans sosyolojisi gibi konular ise kinetik sermayenin içinde incelenebilir. Sermaye potansiyel haldeyken kısıtlı bir soysallık içermekteyken, üretmek için üretim sürecine girdiğinde, kinetik sermaye olmuştur ve artık her yönüyle sosyolojinin, iktisadın, sosyal iktisadın konusudur. Böylelikle sermaye sosyolojik yörüngesine kavuşmuş, sosyolojide bütün yönleriyle sermayeyi toplumsallaştırmış olur.

1.2. SERMAYENİN TARİHSEL PERSPEKTİFİ

1.2.1. Sermaye Nasıl Birikti-Birikintiden Birikime-

Sermayenin birikimi kavramını anlamak ve birikim sürecini çözümlemek bize bu çalışmada çok faydalı olacaktır. Her şeyden evvel, bütün yönleriyle üretim sürecinin bir fonksiyonu olarak sermaye kavramının geri planını açık seçik olarak görmek bize günümüzdeki sermaye hareketleri anlamada bize yardımcı olacaktır. Sermayenin diğer üretim unsurları ile olan ilişkileri de bize, yeni üretim tipleri ve anlayışlarının ileride evrilebilecekleri yönü anlatırken aynı zamanda sermayenin de teknolojik gelişmelere, yeni sosyal yaşam formlarına nasıl uyum sağlayacağına dair ipuçları verecektir. Ayrıca çalışmamız ulusal ve küresel sermaye ile bir şehir sermayesinin entegrasyonu fikrinin mümkün olup olmadığını, mümkünse hangi metodoloji ile olacağını anlamada bize yardımcı olacaktır. Bu nedenle, pre-kapitalist dönemden, post-modern ekonomilere kadar bütün iktisadi tarihsel yürüyüşün bütün evrelerinde, sermayenin nasıl algılandığını, nasıl biriktiğini, bu yürüyüşte sermayeye hangi kurum ve kuruluşların yardımcı olduğunu anlamaya çalıştık. Tarihsel sürece baktığımızda, sermayenin nasıl biriktiğiyle alakalı olarak iktisadi düşüncelerin sayısı kadar “sermaye birikim teorisi”

olduğunu görürüz. Bu görüşlerin çoğunda, insan para ilişkisi, insan servet ilişkisi, servet din ilişkisi, para faiz ilişkisi, faiz din ilişkisi gibi konular, sermaye birikimi konusunun tam odak noktasında bulunmuştur. Birçok iktisadi düşünür, hem bu konularda kendi yetiştirme kültürleri içinde kafa yorup sonuçlar çıkarırken sermaye birikiminin metodolojisi ve teknik taraflarıyla ilgili olarak ta, dış ticaret, korumacılık, iş bölümü, tabakalaşma, meslek ahlakı, sermayenin kendi kendini yeniden var etme özelliği, artık değer, sürekli kazanç ve karlılık konularında akıl yürütmüşlerdir. “On sekizinci yüzyıldan çok önce iktisadi gelişmenin doğası hakkında insanlar, fikir yürütmüş ve önemine dair yargılarını kâğıda dökmüşlerdir.

Klasik öncesi literatür, analizden çok iktisadi işleyişi tespitte çalışıyordu. Örneğin, Ortaçağ iktisat tartışmaları büyük ölçüde şu ahlaki soruları cevaplamakla meşguldü; Adil fiyatı belirleyen nedir, tefecilik ahlaki açıdan savunulabilir mi? (Barber, 1991; 17) “Bununla birlikte, en azından bir açıdan, klasik yaklaşımı kendisinin bir önceki kuşaktaki öncülerinin başlattığı araştırmaların bir uzantısı olarak görmek mümkündür. İngiltere’deki merkantilist gelenek ve Fransa da ki Fizyokrat okul, oldukça farklı açılardan iktisadi “artı değer” in önemine dikkat çekmişlerdi. Klasik iktisatçılar bu araştırmayı sürdürmüş fakat ona farklı bir yorum getirmişlerdi. (Barber, 1991;18) “Merkantilistler bir konuda hem fikirdiler, İhracatın ithalattan fazla olmasının önemi.(Yani lehte bir ticaret dengesinin önemi.) Pratik bir mesele olarak, bu şekilde bir artı değer oluşturmak aynı zamanda gelişmelerinde oldukça çok sayıda merkantilist risale yazarının da kişisel çıkarının bulunduğu dış ticaretle meşgul firmaların kazançları için de elverişliydi. (Barber, 1991; 18) “Değişim aracını neredeyse sadece değerli madenlerin oluşturduğu bir çağda, büyür ve yararlanılabilir altın ve gümüş maden yataklarından yoksun ülkeler (İngiltere de bunlardan biriydi) ihtiyaçlarını yabancı ülkelere temin etmek zorundaydılar. Bu yüzden uluslar arası ticarete lehte bir denge kurmak, gelişen ve genişleyen bir ekonominin gereksindiği para arzının esaslı bir şekilde artırılması için ön koşuldu. Aynı şekilde para rezervlerinin birikimi -sermaye birikimi olarak anlaşılmalıdır- iki yoldan herhangi birinde veya her ikisinde devletin çıkarlarının artmasını sağlayabilirdi. Üstelik dış ticaret vasıtasıyla altın ve gümüşün elde edilmesi diğer devletlerin para rezervlerini eritebilir, böylece fazlalığa sahip olan ülkenin gerekli ve mutlak konumunu güçlendirebilirdi. Merkantilist hedefleri gerçekleştirmek devletin iktisadi faaliyete büyük ölçüde müdahalesi anlamına gelmekteydi. (Barber, 1991; 19) “Fransız merkantilizmi tarafından benimsen-

miş olan iktisat siyasi yaklaşımı Fizyokratik ekolün entelektüel itirazlarına zemin oluşturmıştı. Fizyokratlara göre, tarım ekonominin sahici, yegâne üretken sektörü ve diğer tüm şeylerin kendisine bağımlı oldukları “artı değer” oluşturuncaydı. Tarımsal üretimin eşsiz olduğunu ileri sürüyorlardı, çiftçi bir ekip yirmi biçebilirdi. Bir imalatçı ise fiziksel üründe benzeri bir çoğaltma gerçekleştiremez, ancak üzerinde çalıştığı maddi girdilerin biçimini değiştirebilirdi. Fizyokratlar imalatı kısır olarak tanımlamak ve “üretken” terimini tarımcılara ayırmak suretiyle bu noktayı vurguladılar. (Barber, 1991; 20) “İngiliz klasik ekolü, ilgiyi ekonomik artı değer doğası ve kaynaklarında yoğunlaştırdı. Bu ekolün üyeleri tıpkı Fizyokratlar gibi artı değer ticaret yoluyla değil üretim yoluyla ortaya çıktığını iddia ediyorlardı. Fakat bu noktada klasik iktisatçılarla, Fizyokratların yolları ayrılıyordu. Klasik iktisatçılara göre tarım artık yegâne üretken faaliyet değildi, imalat da artı değer üretebilirdi. Bu argüman dizisi uç vermeye başlamış olan sanayiciliğin kazanımlarıyla uyuyordu. Kendisinden sermaye birikimi sağlanabilir olan bir artı değer, elde edilebilirliğinin hayati bir öneme sahip olduğu açıktı. (Barber, 1991;21)

“Smith, toplumun doğal düzeninin karakterini formüle etmek için, başlangıç niteliğinde bir girişim gerçekleştirmişti. Beşeri davranış bu eserde üç içgüdü çiftine göre tahlil edilmekteydi. Öz sevgisi ve sempati, Özgür olma arzusu ve adap duygusu, Çalışma alışkanlığı ve mübadele eğilimi. Smith e göre bu doğal temayüller, birbirlerini etkileyerek bir denge oluşturmakta ve kendi çıkarları peşinde koşmaya bırakıldıklarında, her insanın farkında olmadan kamu yararına da hizmet etmiş olacakları bir doğal ahenkler sosyal düzenini de desteklemekteydi. (Barber, 1991; 26) “İş bölümü, kamu refahının artmasında en büyük amildir ki, bu ahmakça sanıldığı gibi altın ve gümüş miktarıyla değil halkın çalışkanlığı ile orantılıdır.” (Adam Smith, Aktaran Barber, 1991; 26) “Smith in iş bölümü yorumu uzmanlaşma ile sınırlı değildir. Smith bu kavramı aynı zamanda yararlı işte çalışanlar ve böyle bir işte istihdam edilmeyenler arasında iş gücünün bölünmesi anlamında kullanmaktadır. Bu ikinci anlamda ki iş bölümü -ki, iş gücünün farklı istihdam alanlarında bölüştürülmesi anlamına gelmektedir- Smith in sermaye birikimi ve gelişme süreci analizinde önemli bir rol oynamıştır. Smith e göre muayyen işlerde istihdam edilen işçiler gelecekte hâsılanın artmasının muhtemelen daha fazla etkileyeceklerdir. Bu görüşü “verimli” istihdamların şu iki sonucu elde etmeleri gerektiğini ileri sürerek geliştirmiştir. 1- Birikim için ön şart olan elle tutulur nesneler üretmeleri, 2- Artı değer ortaya çıkar-

maları. Smith, birçok pratik ama için “verimli” istihdamları emeğin sermaye ile beraber çalıştığı istihdamlarla eş tutmuştu.”(Barber, 1991; 29) “Smith in ilk yaptığı şey “kullanım değeri” ve “mübadele değeri arasında keskin bir çizgi koymak oldu. Smith, bunlardan yalnızca ikincisinin –mübadele değeri- iktisadi açıdan önemli görmüştür. Smith, iktisadi değer sorunlarını incelerken üç aşamalı bir program planlamıştır. 1-Değerin reel ölçüsünü tespit 2-Değeri bileşenlerinden soyutlamak 3-Piyasa fiyatının doğal fiyattan sapmalarını açıklayabilecek faktörleri analiz etmek. Bir malın fiyatı toprak rantını, emeğin ücretini ve bu malı üretme, hazırlama ve pazara getirmede kullanılan sermayenin karını tabi hadlere uygun olarak ödemeye yeter, miktardan ne daha fazla, ne de daha az olduğu zaman, bu mallar tabii fiyattan satılıyor demektir. ”(Barber, 1991;31) “Smith in sermaye birikimi analizi toplumun net –kendi deyimiyle safi- ve brüt geliri arasındaki ayrıma dayanmaktaydı. Smith meseleyi şöyle ortaya koyuyordu. –Büyük bir ülkenin sakinlerinin tamamının brüt geliri onların topraklarının ve emeklerinin yıllık üretimlerinin tamamını içine alır, safi gelirleri isı hayatlarını sürdürmek için gerekli masrafları, önce sabit, ikinci olarak da döner sermayelerini çıkardıktan sonra kendilerine kalan miktardır. Bu durumda net gelirin miktarı nasıl tespit edilirdi.? Smith analizinde, cevabın büyük bölümü, gelirin farklı tabakalar arasındaki bölüşümünde, özellikle de kapitalistlerin ve toprak sahiplerinin ellerine geçen paylarda yatmaktaydı. Ücretlilerin idame ihtiyaçlarından fazlasını almalarına müsaade edilmeyecek, verildiği takdirde de, fazla artı değer elde etmelerini sağlayacak miktarda ücret ödenmeyecekti. Toprak sahipleri ve kapitalistler ise, geleneksel yaşam tarzlarını sürdürmek ve yenilemeleri finanse etmek için, gerekli olandan çok daha fazla miktarda parayı tasarrufları altında bulundurabilirdiler. “Artı değer”in onların tüketimlerinin artmasına tahsis edilmesi tabi ki mümkündü. Fakat bu artı değer fonlarının tasarruf edilmesi toplum açısından daha olumlu bir sonuç verirdi. Bu durumda net gelir, daha sonradan üretimi genişletecek şekillere dönüştürülebilirdi ki- Smith, “sermayeler cimrilik sayesinde artar ve savurganlıkla ve kötü yönetim sayesinde azalır”-derken bu noktayı vurgulamaktaydı. Doğrusunu söylemek gerekirse net geliri alan bu iki sınıfın üyeleri kendilerinin kaynaklarını iktisadi genişlemeyi besleyecek şekilde kullanabilirdiler. Bununla birlikte Smith e göre toprak sahipleri israfa dalmaya ve verimsiz işçiler istihdam etmeye üzücü bir meyil göstermekteydiler. Pratik amaçlar bakımından kapitalistler, net gelirin kendileri vasıtasıyla birikime dönüştürülebileceği asıl failler idiler. Bu yüzden kar payının mik-

tarı, birikim hızının, dolayısıyla da iktisadi gelişme oranının-sermaye birikiminin-temel belirleyicisi idi.”(Barber, 1991;49)

“Malthus un temel argümanı aşağıdaki cümlelerde özlü bir şekilde kendisi tarafından dile getirilmektedir.”Şu iki önermenin doğru olduğuna inanıyorum. Bunlardan birincisi, yiyeceğin insan mevcudiyeti için zorunlu bir şey olduğudur. İkincisi, kadın ve erkeğin birbirlerini arzulamalarının kaçınılmaz ve hemen hemen mevcut durumu içinde kalacak olduğudur. Bu önermelerin doğru olduklarını varsayarak nüfusun artış gücünün toprağın insanlar için rızık hasıl etme gücünden sınırsız ölçüde fazla olduğunu söylüyorum. Denetim altına alınmadığı takdirde nüfus geometrik bir oranda artar. Geçimlik gıda maddelerinin artışı ise aritmetik bir oranda gerçekleşir. Kaba bir hesapla birinci gücün ikinci güçten muazzam ölçüde fazla olduğunu ortaya koyacaktır.”(Barber,1991;62) “Malthus bu varsayımlardan yola çıkarak insanların üremesi ile yiyecek maddesi üretimi arasında sürekli bir savaşın var olacağı sonucuna varmıştı. Eşyanın tabiatı gereği, nüfus yiyecek maddeleri miktarının belirlediği sınırları aşamazdı. Malthus bunu şu şekilde açıklamaktadır.” İşçilerin sayısı piyasanın işçi ihtiyacının üzerinde olduğunda, emeğin fiyatı düşmeye, erzak fiyatları ise artmaya meyleder. Bu yüzden aynı miktarda gelir elde etmek için kişi daha önce çalışmakta olduğundan daha fazla çalışmak zorunda kalır. Bu sıkıntılı dönem boyunca, evliliğin önüne dikilen engeller ve bir aileyi geçindirmede karşılaşılan zorluklar oldukça büyük olduğundan, nüfus artışı belli bir seviyede kalır. İşçi ücretlerinin düşük olduğu bu süre içerisinde, işçi sayısının çokluğu ve çalışmaya duyulan aşırı ihtiyaç çiftçileri topraklarında daha fazla işçi istihdam etmeye yöneltir. Zaten ekilmekte olan toprağın daha mükemmel bir şekilde işlenmesi, gübrenmesi ve sürülmesi, geçimlik gıda maddelerinin başlangıçta sözünü ettiğimiz dönemde olduğu gibi nüfus artışıyla aynı seviyeye erişmesini sağlar.” (Barber, 1991;62) “Malthus, aynı zamanda Ortodoks klasik öğretinin cephelerinden birinde önemli bir ayrışık gerçekleştirilmesiyle de ünlüdür. Çağdaşlarının çoğuyla ihtilafa düştüğü ana husus piyasanın “kendi kendini düzenleyici “ özelliklere sahip olduğu iddiasıydı. Aynı konu J. B. Say tarafından da tartışılmıştı. Say yasası olarak son yüz elli yıllık iktisat doktrini içinde yer almaktaydı. Say yasasının orijinal şeklini izah etmekte yarar vardır. Bu yasa tümünden gelimli olarak iki önermeden çıkarılmıştır. 1-Ürünler, ürünlerle mübadele edilir, 2-Mallar diğer mallara olan talebi oluştururlar. Bu ifadelerden birincisinin anlamı, söylenende olduğu kadar, söylenmeyende de yatmaktadır. “Ürünler, ürünlerle mübadele edilir” iddi-

asında olan Say, paranın rolünü alışverişi hızlandıran özelliğiyle sınırlandırmaktaydı. Buna göre paranın kullanımı ticari işlerle ilgili temel gerçeği değiştirmemekteydi. Bu işlemler malların mübadelesini temsil etmekteydiler. Orijinal bir görüş değildi bu. Say dan önce, Smith ve Hume, esas itibarıyla aynı sonuca varmışlardı. Say ise bunu devrimci bir buluş olarak, paranın bir değerli eşya olarak edinilmeye değer olduğu şeklindeki merkantilist görüşün yanlışlığını kesin kanıtlayıcı bir buluş olarak görmüştür. Say ın ikinci önermesi iktisadi düşüncenin gelişimini önemli ölçüde etkileyecekti. "Mallar diğer mallar için talep oluşturur." ifadesi, üretim eyleminin ürünü geri satın almak için yeterli geliri sağladığı şeklinde ya da daha basit bir ifadeyle "arz talebi oluşturur" şeklinde yorumlanmıştır. Bu önerme, tabi ki tekil olarak firma ve sanayilerle ilgili olarak değil, ekonominin tamamıyla ilgili olarak anlaşılmıştır. Say yasası, toplam talepte, asla bir yetersizlik gerçekleşemeyeceği iddiasında bulunarak, genel aşırı üretim ihtimalinin olmadığını ilan etmiştir."(Barber, 1991;72)

Klasik iktisatçıların en bilinen figürlerinden biri olan David Ricardo sermaye birikiminin ana amili, önemli unsuru olarak kalpsizliklerinden dolayı toprak sahiplerine ateş püskürse de, tarımı ve tarım arazilerini gösterir. "Toprağa, emek, makine ve sermayenin beraberce uygulanması suretiyle elde edilen toprak ürünleri, toplumun üç sınıfı arasında; toprak sahipleri, toprağın ekilip biçilmesi için gerekli stok ve sermayenin sahibi bulunan kişiler ve toprağın ekilip biçilmesinde emeğini ortaya koyan işçiler arasında bölüşülür. Bununla birlikte, toplumun farklı evrelerinde rant, kar ve ücret adları altında bu sınıflar tarafından paylaşılan toprak ürünü oranları esas itibarıyla farklı olacaktır. Bu başta toprağın fiili verimlilik düzeyi olmak üzere, sermaye birikimi, nüfus artışı, beceri, ustalaşma ve tarımda kullanılan araçlara bağlı olarak gerçekleşecektir."(Ricardo" dan Aktaran Barber,1991;82)"Ricardo sermaye birikimi meselesinin bir çor karşıtlığa yol açtığını gördü. Nihayet bir ekonomide yararlanılan sabit sermaye stokunun değişmeyeceğini kabul etmek mümkün değildi. Aynı şekilde sabit ve dolaşan (mütedavil) sermayenin tüm üretim alanlarında aynı oranda bölüşüleceğine hükmetmek te mümkün değildi. Ricardo nun dikkatleri üzerine çekmeyi arzuladığı temel husus, emek girdileri tarafından yönetilen bir üretim sürecinin dolaylı emek girdilerinin (yani sabit sermayede cisimleşmiş emeğin) kullanıldığı üretim süreçlerin oranla, parasal ücret oranlarındaki artışlardan daha kolay etkilenir olduğuydu. Eşit emek girdisi miktarıyla üretilmiş iki malın biri satış vasıtasıyla gelirlerin elde edilmesine kadar,

diğer maldan daha uzun süre sermayenin bağlı kalmasını gerektiriyorsa, bu iki malın fiyatı farklı olurdu.”(Barber, 1991;91) “Çiftçi ve imalatçı, emekçinin ücretsiz yaşayabileceğinden daha uzun süre karsız yaşayamaz. Karda meydana gelen her eksilmeyle birlikte, onların biriktirme şevkleri de azalacak ve karları, sermayelerini kazanç getirici şekilde kullanmada kaçınılmaz olarak yüz yüze kalacakları risk ve zahmetler telafi edilemeyecek kadar düştüğü vakit de bütünüyle kaybolacaktır. ”(Ricardo dan Aktaran, Barber,1991;94) Tarımsal ürünlerin serbest ticareti ile ilgili argümanlarına destek olarak bu gün ders kitaplarında mukayeseli üstünlük teorisini de geliştiren Ricardo şunu savunuyordu. “Bu yüzden eğer dış ticaretin genişlemesi veya makinelerde ki gelişmeler sayesinde işçilerin gıda ve ihtiyaç maddeleri piyasaya düşük bir fiyatla getirilebilirse karlar artacaktır. Kendi buğdayımızı yetiştirmek veya işçilerin giyecek ve diğer ihtiyaç maddelerini imal etmek yerine, bu malları daha ucuza temin edebileceğimiz bir piyasa keşfetmemiz durumunda ücretler düşecek, karlarsa artacaktır. Fakat eğer dış ticaretin genişlemesi veya makinede ki gelişmeler sayesinde daha ucuza mal edilen mallar yalnızca zenginler tarafından tüketilen mallar olursa karların oranında hiçbir değişiklik gerçekleşmeyecektir. (Ricardo dan, Aktaran, Barber,1991;97)

“Marx, sermayenin biri “değişken bileşen”-yani emek ücretleri-, diğeri ise “sabit bileşen”-yani ham maddeler ile tesis ve teçhizatın aşınma payları olmak üzere ikiye bölmek suretiyle klasik muhakeme usulünü değiştirdi. Bu ayrım Marx ın doğrudan emek girdilerinin artı değer üretme kapasitesi ile ilintiliydi. Aktif emeğin yalnızca değerın kaynağı değil, aynı zamanda sahip olduğundan daha da fazla değerli olduğunu ileri sürüyordu. Kendisinden önceki klasik yazarlar gibi, Marx ta sermaye birikiminin, mülkiyet sahiplerinin aldığı gelir paylarından ortaya çıktığını kabul etmekteydi. Marx, klasiklerin kar ve rant tanımlarını reddettiğini ortaya koymaktaydı. Marx ın perspektifine göre önemli olan üretim araçlarının sahipliği idi. Kapitalisti toprak sahibinden ayıran önemli bir fark yoktu. Her iki sınıfta emeği sömürme ve ondan artı değer elde etme konumundaydılar. (Barber, 1991; 140,141) Klasik ekol, artı değerın üreticisi ve paydaşları olarak, toprak sahiplerinin aldığı rant gelirini, makine ve teçhizatın, hammaddenin sahiplerinin aldıkları karı ve emekçilerin aldığı ücretleri üretim unsurları olarak sayıyorlardı. Bizzat sermayenin kendisini elinde tutan sermayenin ve tasarruf edenin edindiği faiz henüz ayrı bir unsur olarak görülüyor, karın içinde üretim araçlarına sahip insanlar olarak görülüyorlardı. Marx ta bu ayrım

üçten ikiye indirilmiştir, bir tarafta artı değeri üreten emekçi sınıf diğer yanda bu değeri sömüren kapitalist sınıf. Marx a göre sermaye birikiminin ön şartı, olmazsa olmazı, kapitalist sınıfın üretim süreci sonrasında oluşan artı değere el koymasındır. Kapitalistlerin el koydukları bu artı değeri, yeniden üretim sürecine sokmaları yani yeni makineler, ham maddeler almaları, sermayenin yeniden kapitalistler lehine artması, emekçinin yeniden sömürülmesi anlamına geliyordu kuşkusuz. Kapitalistler lehine sürekli emek tasarrufu sağlamak, bireysel olarak kapitalistlerin suçu olmaktan daha çok, onları buna mecbur eden, rekabetten uzak durmaya mecbur olan kapitalist sistem mekanizmasıydı. “Kapitalist ancak kişileşmiş sermaye olarak saygıdeğerdir. Bu haliyle, cimrinin zenginliğe zenginlik olarak duyduğu arzuyu taşımaktadır. Fakat cimride sadece bir mizaç olan bu durum kapitalistte, kendisinin ancak çarklarından biri olduğu sosyal mekanizmanın bir sonucudur. Dahası, kapitalist üretimin gelişimi sınırları belirlenmiş belli bir endüstriyel girişimde, sermaye miktarının sürekli olarak arttırılmasını zorunlu kılmakta, rekabet ise kapitalist üretimin doğasında var olan yasaların zorlayıcı dış yasalar olarak her kapitalist tarafından hissedilmesini sağlamaktadır. Bu kapitalisti sermayesini korumak için daima onu arttırmaya zorlamaktadır, bunu ise ancak müterakki birikim vasıtasıyla yapabilmektedir. Biriktir, biriktir, İşte Musa ve kahinler, O halde yığ, sürekli yığ, yani artı değerini veya artı ürünün ne kadarı o kadarını sermayeye dönüştür. Birikim için birikim, üretim için üretim. (Karl Marx tan Aktaran Barber, 1991;145)

1.2.2. Sermaye Birikimine yol açan Kurum ve Kuruluşlar

İlk sermaye birikimi, hiçte masum değildi elbette. Hatta bugünkü kriterlere göre birçok sermaye oluşturma şekli, dine göre de, hukuka göre de, ahlaka göre de suç teşkil ediyordu. “Avrupa da ortaçağın sonlarında yaşanan ilk sermaye birikimi, şiddet, yağma, hırsızlık, sahtecilik ve soygunculuk içeriyordu. Korsanlar, papazlar ve tacirler, tefecilerinde desteğiyle, bu hukuk dışı yollardan, parayı sistematik biçimde, sermaye olarak dolaştırmaya yetecek kadar para gücü toplamış oldular. İspanyolların İnka ların altınlarını yağmalaması bunun paradigmatic örneğidir.” (Harvey, 2010;57) Teorisyenlerin farklı izahları olsa da, bazı kuruluşlar, ilk sermaye birikimi konusunda, bu günkü devasa sermaye birikimine diğer kurumlardan daha fazla katkı sağlamışlardır. Bu kurumların en başında bankalar, borsalar, sigorta şirketleri gelmektedir. Her ne kadar ilk sermaye birikimine katkı sağlayan en önemli kurumsal yapı, hiç şüphesiz, dini kurumlar ise de diğer beşeri

kurumlarında katkıları göz ardı edilmemelidir. Kıymetli madenlerin taşınmasındaki zorluklar, kiliselere emanet vermeyi zorunlu kılmıştı. Aynı zamanda kilise bağış toplayan yapısıyla da ilk sermaye birikimine katkı sunmuştur. Buna rağmen reel piyasadan, mali piyasaya geçişte, bu üç kurumun katkısı büyük olmuştur. Hatta bu kurumların mı sermayeyi oluşturduğu, yoksa sermayenin mi bu kurumları geliştirip büyüttüğü tartışmalıdır. "Bu dönem aynı zamanda, altın, ve gümüş ihraç yasağının kaldırılması, bankalar, devlet borçlanması, kağıt para, kaynaklar üzerinde yapılan spekülasyon, hisse senetleri ve her maldan alınan komisyonlar, yani genel olarak para sisteminin gelişmesi tarafından belirlenmektedir." (Baechler, 1994; 23) İşte sermayenin olgularının, fenomenlerinin, araçlarının değişimi onun müesseselerinin, piyasalarını ve her türlü riske karşı korunmasını zorunlu kılmış ve bankaya, borsaya, sigorta şirketlerine ihtiyaç doğmuştur.

1.2.2.1. Bankalar

Bankaların tarihi, ödünçleşmenin, emanet para alıp vermenin tarihi kadar eskidir elbette. Tabi ki bankalar şu anda işlevleri ile, hukukları ile, ekonomik hayatta ki yerleri ile, çoktan vazgeçilmez olmuşlardır. Günümüzde faizli, faizsiz çeşitleriyle, sadece mevduat toplayan, ya da sadece kredi veren çeşitleriyle çok sayıda bankadan ve banka işlevi yapan kuruluşlardan bahsedebiliriz."Bankacılığın tarihi ticaret kadar eski olup, insanlar arasında iş bölümü ve pazarların gelişmesi ile birlikte bankacılık faaliyetleri de başlamıştır. Milattan önce 2000 yıllarında Sümer ve Babillerde bankacılık faaliyetlerinin yapıldığı tuğla üzerine yazılmış tabletlerden anlaşılmaktadır. M.Ö. 19. Yüzyıla ait, olan Hammurabi Kanunlarında bankacılık işlemleri ile ilgili maddelere yer verildiği ve on kadar, maddenin borç alacak ilişkisi ile ilgili olduğu görülmektedir. Eski Yunan da ise bankacılık işlemlerinin tapınaklarda yapıldığı, daha sonra özel kişilerin bu sahaya el attıkları, bunların önceleri sadece para ticareti ile uğraşmalarına karşın, daha sonraları, mevduat kabul etmek, ödeme emirleri ile ödemeler yapmak, rehin karşılığı borç vermek gibi bankacılık işlerine de girdikleri, zamanla da birer banka halini aldıkları tespit edilmiştir. Yunanlılar daha sonraları Mısırdaki bankacılığın gelişmesinde de önemli rol üstlenmişlerdir. Bu çağlarda önemli bir imparatorluk olan Roma da dahi bankacılık faaliyetlerinin gelişmiş olduğu ve özel bankalarla birlikte devlet bankalarının da bulunduğu hatta bunlarda iyi bir muhasebe sisteminin olduğu, ortaçağdaki kargaşalarda, önemli kreditor pozisyonuna geldikleri, hacli seferlerinin İtalya üzerinden yapılması ile de

servetlerine servet kattıkları kaydedilmektedir. Fransız ihtilali ve Napolyon savaşları devam ederken, diğer taraftan, sanayi devrimi de bütün hızı ile gelişmekteydi. Sanayi devriminin geliştirdiği iş bölümü ve kitle üretim imkanları, aynı zamanda işletmelerin kredi talebini yükseltti. Bu talebe paralel olarak da bankaların fonksiyonları arttı ve yeni şubeler açmaya başladılar. Bu günkü manada işlemler yapabilen ilk banka, Amsterdam belediyesinin garanti ve denetimindeki Amstardam Bankasıdır. Bunu Hamburg, Nürnberg, Rotterdam, bankalarının kurulması takip etmiştir.” (Uçar, 1985;17,18,19) Bu gün “mevduat toplayan ve topladığı bu mevduat ile kendi öz sermayesini, teşebbüs alanına aktaran ve ekonomik hayatın sürdürülmesinde hizmetler üreten bu müesseseler” (Uçar, 1985,17) asla vazgeçilmez kuruluşlar olarak gözükmektedirler.

1.2.2.2. Borsalar

Sermayenin birikmesinde, kaldıraç görevi yaparak, hem sermayenin birikimini hızlandıran, hem de küçük sermayedarın, daha büyük sermayedarlarla ortak olmasını sağlayarak daha büyük birikimlere yol açan bir diğer kurumda hiç şüphesiz, borsalardır. Borsalar emtia borsaları olmaları hasebiyle çok eskidir. Fakat reel ekonomik değerleri temsil eden taraflarıyla, hisse senedi ve tahvil piyasası olması taraflarıyla, daha yeni fakat daha büyük ve önemlidirler. “Borsa en eski tarihli piyasa olarak temeli pazarlara ve panayırlara dayanmaktadır. Zaman içerisinde de kıymetli madenlerin alım satım işlemleri başlamıştır ve bir meslek halini almıştır. Kıymetli madenlerin alım – satım işlemlerine aracılarında girmesi ile pazar genişlemiş ve ticari senetlerin alım – satım işlemleri de pazara girmiştir.1487 yılında Avrupa’da Belçika’ya bağlı olan Anvers şehrinde ilk borsa kurulmuştur. 16. Yüzyıla gelindiğinde ise bu borsanın yerini Amsterdam Borsası almıştır. Borsa Tarihi ilk olarak eşya alım satımı ile başlamış ve devamında kıymetli madenlerden ticari senetlerin alım satımına başlanarak gelişme göstermiştir.16. yüzyılda Amsterdam’dan sonra Fransa’nın Lyon kentinde borsa tarihi gelişme göstermiş ve ilerleyen yıllarda da Fransa’nın diğer kentlerine yayılmaya başlamıştır. Menkul kıymetlerin alım satımının yapıldığı bir diğer borsada Londra’da gelişme göstermeye başlamıştır. Londra’da kurulan bu borsanın tarihine ait kesin bir bilgi bulunamamasına rağmen 1770 yılında menkul kıymetlerin alım satımına aracılık eden bir girişin ücretli olduğu bir kahvehanenin tabelasına Borsa anlamına gelen ‘The Stock Exchange’ yazılmıştır ve bu Borsa Tarihi olarak kabul edilmektedir. Borsa adı başka bir

görüŖe göre ise Belçika'nın Bruges Kenti'nin "Hotel des Bourses" isimli ve flamasında üç tane para kesesinin olduğu bir hanın adından gelmektedir. Bu handa toplanan yerli ve yabancı tüccarlar arasında alım satım işlemleri ile borsa doğmuştur. 1801 yıllarında temelleri atılan Londra Menkul Kıymetler Borsası 1802 yıllarında çalışmaya başlamıştır ama yasal kuruluşu 1875 kabul edilmektedir. Londra Menkul Kıymetler Borsası için 1945 yılında denetleme organı olan konsey kurulmuştur. 36 üyeye sahip olan konsey için 5 yıllık görev süresi vardır ve 5 yılın sonunda konsey üyeleri arasından üyeler tekrardan seçilmektedir. Londra' da ki borsaya ek olarak New York ve Kanada'da da menkul kıymetler borsası gönüllü olarak kurulmuş ama şirketleşememiştir. Bu kurumlar 1934 yılında bu zamana Securities Exchange Commission (SEC) denetimindedir. Türkiye'de ise Borsa Tarihçesi, bankacılık faaliyetlerinin başlaması ile aynı dönemlerde olmuştur. 1854 yılında Kırım Savaşı sonrasında Osmanlı'nın borçlanma ihtiyacı sebebiyle iç borçlanma tahvilleri çıkarılmaya başlamıştır. 1864 yılına gelindiğinde ise faaliyet alanı Osmanlı borçlanma tahvillerinin alım satımı olan bir dernek kurulmuş ve böylece borsanın temelleri atılmıştır. Galata Bankerleri denilen bir topluluk o dönemin Türk finans tarihinin ilk bankası olan İstanbul Bankası'nın kurulmasına ve ilk borsanın temellerinin atılmasına önemli katkıda bulunmuşlardır." (WWW. Borsanedir. Com.)

1.2.2.3. Sigorta Şirketleri

Günümüzde, hayat, hayat dışı ve bireysel emeklilik konularında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin ve sigortacılığın tarihide ticaret kadar eskidir. "Sigortacılık, esas itibariyle yirminci yüzyılda gelişmekle birlikte, çok eski zamanlara kadar gidildiğinde, sigorta benzeri kurumların daha önceki toplumlarda da var olduğu anlaşılmaktadır. Gerçekten, sigorta sisteminin ilk izlerine M.Ö. 1800 yıllarında Hammurabi Kanunlarında rastlanır. Mezopotamya da kara ticareti kervanlarla yapılmakta ve sıklıkla haydut saldırısına maruz kalındığından, büyük zararlar meydana gelmekteydi. Bu kanun ile saldırıya uğrayan kervan sahiplerinin, tüm zararının diğerkervan sahipleri arasında paylaşılaçağı öngörülmüştür. Roma ve Yunan devirlerine baktığında günümüz anlamında sigorta benzeri uygulamalara rastlanılmaktadır. Bunlardan ilki deniz öduncüne ait olup özellikle Akdeniz ülkelerinde kabul görmüştür. Deniz öduncü kurallarına göre, gemi sahiplerine ticaret yapmaları amacıyla sermaye verilmektedir. Bu tür bir sermaye ile denize açılan gemi sahibi sağ salım bir şekilde seferden dönerse, ödünç aldığı pa-

ranın iki katını alacaklıya öder, eğer selametle dönemezse, gemi sahibi hiçbir şey ödemez. Aynı şekilde Rodos kuralları adıyla anılan bir diğer düzenlemede müşterek avarya konusunu hükme bağlamıştır. Müşterek avarya gibi sigorta benzeri yardımlaşma kuruluşları daha sonraki devirlerde de – özellikle ortaçağda- görülmüştür. Bunlar, yangın, su baskını, kaza sonucu gemi batması ve hatta ölüm halinde üyelerin zararlarını karşılamak veya yakınlarına yardım etmek suretiyle, bir tür sigorta hizmeti veren loncalar, dernekler, dini kuruluşlar-kilise-dır. Sigorta hukukuna ilişkin ayrıntılı ilk düzenleme 1435, 1436 yıllarında İspanyada kabul edilen ve özellikle deniz ticareti alanındaki rizikoların sigortalanmasına dair hükümler içeren iki kararnamedir. Sigorta işiyle önceleri tek başına tacirler ilgilenirken, 17. Yüzyıldan itibaren sadece bu işle uğraşan şirketler kurulmaya başlamıştır. Türkiye ye de sigorta 1893 yılında kurulan Osmanlı Umum Sigorta Şirketi-nin kuruluşu ile girmiştir.”(Çeker, 2014; 7,8) Sermaye birikimi açısından sigortacılık iki nedenle önemlidir. Birincisi, sigortacılık sistemi, birikmiş var olan tüm sermaye araçlarını teminat altına alarak sermayeyi korur. İkincisi ise özellikle hayat ve bireysel emeklilik vasıtasıyla, mevduat toplar. Mevduat toplama yetkisine sahip bankacılık sisteminden bu konuda daha avantajlıdır. Çünkü bankacılık sisteminin topladığı mevduat kısa vadeli mevduattır. Ortalama vade nadiren bir yılı geçer. Oysa hayat poliçeleri ve bireysel emeklilik poliçeleri vasıtasıyla ortalama vadesi on yılı bulan mevduat toplanabilir. Bu toplanan mevduat direk sermaye birikimidir ve reel ekonominin finansmanında kullanılabilir.” Sigorta bireylere sağladığı güvence dolaşısıyla, ülke ekonomisine de katkıda bulunur. Gerçekten sigorta milli gelirin kaynağını oluşturan sermaye ve emeğin korunmasını sağlar. Öte yandan ekonomik faaliyetlerin gelişiminde de sigortanın önemli bir yeri vardır. Sigorta edilmemiş değerler üzerinde meydana gelen bir hasar, bir işletmeyi tamamen yok ederek ticari hayattan silebilir. İşletmelerin kredi taleplerinin karşılanmasında da sigorta yapılmasının önemli bir etkisi vardır. Sigorta kişilerin tasarruf yapmalarına da olanak sağlar. Sigorta şirketlerince toplanan pirimler çok büyük rakamlara ulaştığından, sigorta sistemi ile ülke ekonomisi ve sermaye piyasalarının gelişimine de katkıda bulunur.”(Çeker, 2014; 4,5) Sigorta şirketleri bu gün reasürans ve retroreasürans sistemlerin sayesinde, dünyanın en büyük ve kümülatif sermaye merkezileşmesini sağlamaktadırlar.

1.3. SERMAYENİN TÜRLERİ

1.3.1. Mekânsal Olarak

Sermaye mekan ilişkisini kurmak, pek te kolay olmayan bir süreçtir. Her şeyden önce sermaye kavramının işlevsel ayırımına baktığımızda, fiziki sermayenin mi, beşeri sermayenin mi, iktisadi sermayenin mi, finansal sermayenin mi, mekânla ilişkisini anlamaya çalışacağımız konusu aydınlığa kavuşturulmalıdır. Dijital devrimden sonra, sermayenin mekan olarak sanal mekanları seçebiliyor olması, sermaye mekan ilişkisini daha da karmaşık hale getirmiştir. Üretimin tüm unsurlarını en geniş anlamıyla sermaye olarak kabul edecek olursak, toprak, arazi, bina, madenler, orman ve su kaynakları doğrudan mekânla ilgilidir ve seyyaliyeti oldukça sınırlıdır. Üretim araçları, makineler, ham madde, ise mekânla mukayeseli üstünlükler teorisini işlevsel hale getirecek kadar yakın ilişkilidir. Üretimin en önemli unsuru olan emek ise, demografik bir olgu olarak, seyyaliyeti belli kanun ve nizamla bağlı olarak mümkün olabilen, mekân bağımlı bir fenomendir. Girişim ve onun doğurduğu sermaye hareketleri ise nispeten akışkanlığı en yüksek, modern teknoloji ve ilerlemelere en çabuk tepki veren unsurdur. “Ekonominin küreselleşmesi ve bu küreselleşmeyi sağlayan dünya ticareti gerek hacim gerekse hız bakımından önceden tahmin edilemeyen bir değişim sürecindedir ve buda ekonomik coğrafyayı derinden etkilemektedir. Dünya artık yalnızca mallar bakımından değil, hizmetler, sermaye ve teknoloji bakımından da küresel bir hale gelmiştir. Uluslar, birbiri ardına, kendi ulusal ekonomik sorunlarına, devlet temelli çözümlerden çok, Pazar tarafından güdülen bir çözüm arayışına girmişlerdir.” (Tümertekin, Özgüç, 1999; 1) Küreselleşme ve dijital teknolojik yeniliklerden sonra sermaye mekan ilişkisinin karmaşıklaşması bariz hale gelince, biz bu çalışmada, sermaye ve mekan ilişkisini daha iyi anlayabilmek için Abdullah Topçuoğlunun, doktora tezinde de kullanmış olduğu “işlem çevresi” kavramını kullanmayı tercih ettik.” Büyük sanayi işletmelerinin birer örgüt olarak incelenmesi, örgütlerin çevre ile etkileşimlerini sağlayan işlem çevresinin incelenmesini gerektirmektedir. Ancak şu hususu hemen belirtmek gerekir; bu çalışmada örgütü dolaylı olarak ve ancak işlem çevresi aracılığı ile etkileyen toplumsal çevre (social environment) dikkate alınmamıştır. Burada sözü edilen “örgütün uygulamaya dönük amaçlarının belirlenmesi ve gerçekleştirilmesinde doğrudan etkin olan (Terreberry, 1968, 596) işlem çevresidir. (Topçuoğlu, 1990, 45) Bu çalışmada elbette sosyal çevrede tezin bütününde dikkate alınmıştır, hatta sosyal çevrenin finansal kararlara etkisi anlaşılmaya çalışılmış-

tır. Fakat sermayenin mekanla ilişkisinin anlaşılabilmesi için bu soyutlama gerekli olduğundan, mekansal olarak sermaye türlerinin anlaşılabilmesi için işlem çevresi kavramı soyut olarak ele alınmıştır. “W.R. Dill, bir örgütün işlem çevresinin şu dört temel birimden oluştuğunu belirtmiştir. (Dill, 1958, 409,443 den alıntılan Topçuoğlu, 1990,45)

1-Tüketiciler; Bunlar, üretilen malın dağıtım ve pazarlamasını yapan kişi ve kuruluşlar olabileceği gibi, bizzat o malı kullananlarda olabilir.

2-Kaynak hammadde sağlayanlar. Bunlar hammadde, iş gücü, sermaye, teçhizat ve çalışma sahası sağlayan kişi ve kuruluşlar olabilir.

3-Rakipler Bunlar hem pazarda hem kaynak sağlanmasında olabilir.

4-Düzenleyici ve denetleyici kuruluşlar, Bunlar resmi kurumlar, dernekler, firma içi birlikler olabilir. (Topçuoğlu, 1990; 46) Burada işlem çevresini kavramsallaştırdıktan sonra, mekân sermaye ilişkisini bu dört temel birimin ilişkileri nispetinde anlamaya çalışacağız. Bu alan ekonominin, coğrafyanın, finansın, sermayenin iç içe geçtiği kozmopolit bir alandır.

1.3.1.1. Yerel Sermaye

Bir işletmenin, bir sermayedarın, bir ticari kuruluşun, işlem çevresi, dar ve münhasıran tek bir bölgede gerçekleşiyorsa o yerel bir sermayenin parçasıdır. Yani hammaddesini aynı bölgeden alıyor, aynı bölgede, işliyor, aynı bölgede tüketiciye arz ederek satıyor ve aynı bölgede ki rakipleriyle yarışıyor ve aynı bölgedeki kuruluşlarla yönetiliyorsa, yerel sermayeden bahsediyoruz demektir. Örneğin Konyada kurulmuş bir süt fabrikası düşünelim. İşleyeceği sütü Konya'nın ova ve dağ köylerinden alıyor, bunu Konya sınırlarında ki fabrikasında işliyor, ürettiği mamulleri, şehirde oluşturduğu kendi satış noktalarında tüketiciye sunuyor. Ürünlerin pazarlanması için yerel medyaya ve billboardlara reklam veriyorsa, bu üretim faaliyetinden elde ettiği geliri hem yeniden sermayeye dönsün diye üretime ayırıyor, kalanıyla da yeniden şehirde yatırım yapıyorsa karakteristik olarak yerel sermayenin bir oyuncusudur. Yerel sermayede maliklikler genelde aile sermayesi ya da tekil sermaye olarak gerçekleşmektedir. Çoklu ortaklı yapılara yahut finansal ortaklıklara fazla rastlanmaz.

1.3.1.2. Ulusal Sermaye

Bir işletmenin, bir sermayedarın, bir ticari kuruluşun, işlem çevresi, belli dar bir coğrafyaya, belli bir bölgeye, belli bir ile değilde, ülke çapında,

ulus çapında bir hareket alanına sahipse, artık yerel değil ulusal, milli bir sermayeden bahsediyoruz demektir. İşletme kullanacağı hammadde, ara mal, makine ve teçhizatı ülkenin bütün şehirlerinden alıyorsa, emek gücü tek bir bölgeden değilde ülkenin tüm bölgelerinden geliyorsa, ürettiği ürünleri, ulusal medya mecralarını kullanarak tanıtıyor ve ulusal dağıtım ve distribütörlük kanallarıyla satışa arz ediyor ve satıyorsa, denetimini tüm ulusal denetleme kuruluşlarına açık yapıyor ve sonuçlarını duyuruyorsa artık ulusal sermaye kriterine uygun bir oyuncu olmuştur. Ulusal firmalara fason üretim yapan firmalar, ulusal sermayeye entegre olmuş yerel firmalardır. Çünkü yerel işlem çevresindeki imkânları, kendileri doğrudan değilde ulusal lkte çalışan büyük bir firma aracılığı ile tüketime arz etmişlerdir. Ulusal sermayede sahiplik ya da malik olma, aileden çıkmış, profesyonel ortaklığa dnmştir. Çok ortaklı yapılara, finansal ortaklıklara daha çok rastlanır olmuştur. Konya da da elbette ulusal firmalar vardır. Torku, Zade, Brotime, Bera, Kombassan, İttifak gibi. Bu ulusal çapta üretim yapan firmaların ürettikleri ürünleri dünya çapında satıyor olmaları, bu firmaları küresel sermayenin bir oyuncusu yapmaz. Küresel çapta üretim yapan ulusal firma haline getirir.

1.3.1.3. Küresel Sermaye

Bir işletmenin, bir sermayedarın, bir ticari kuruluşun işlem çevresi, dar bir bölgeye, bir ile, bir ülkeye değilde bütün dünyanın coğrafi alanına şamil ise, o küresel sermayenin bir oyuncusudur. Değişik firmalarında kullanacağı hammaddeyi dünyanın ilgili bölgelerinden getirebilen, lojistik ve verimlilik açısından dünyanın uygun yerlerinde üretebilen, hedef kitlenin durumuna göre, kültürel ve demografik fark gözetmeksizin tüm medya mecralarını kullanarak arz eden ve global dağıtım ağlarını kullanarak satabilen, çok dilli, çok renkli, çok hukuklu, çok ortaklı büyük işletmelere, küresel sermaye temsilcisi diyebiliriz. Küresel sermaye firmaları, üretim unsurlarını kendi ticari çıkarları, doğrultusunda istedikleri gibi konfigre edebilirler. Bunu da yabancı sermaye ihtiyaı olan ülkelerde kendilerine tanınacak imtiyaz ve ayrıcalıklarla yaparlar. Bu mekânsal dağınıklığı anlamlı kılan, maddi verimlilik, kar maksimizasyonu ve kar transfer yöntemlerindeki kolaylıktır.

1.3.1.4. Merkezi Sermaye-GLO KAPİTALİZM- Çok uluslu SİYASALLAŞMIŞ Sermaye

Az önceki konumuzda, küresel sermayenin, üretim unsurlarını kendi çıkarları doğrultusunda bir araya getirebileceğinden bahsetmiştik. Bu eğer hem çok uluslu sermaye şirketinin, hem de yatırımı alan ülkenin çıkarlarına uygun olarak ve rızayla yapılıyorsa, problem yoktur. Fakat küresel sermaye ilgili ülkenin aleyhine olacak şekilde, gücünü ve siyasal ilişkilerini kullanarak, iktisadi ve siyasal manüplasyonlar yoluyla, illegal ve zorla yapıyorsa bu uygulanabilir olmaz. Küresel sermaye bu konuda sömürgecilikle, hegemonik güç kullanımı ile suçlanmaktadır. Son zamanlarda, Arap baharının, renkli devrimlerin arkasında, küresel sermayenin olduğu ile ilgili tezler hiç te yabana atılacak tezler değildir. Küresel finansın oligarşik bir yapıya bürünerek, ulus devletlerin egemenlik alanlarını daraltmaları endişe ile izlenmektedir. “Finans oligarşisi, finans sermaye azınlığının, devletlere ve dünya pazarlarına egemenliğidir. Banka ve sanayi tekellerinin, birleşmiş sermayesine, finans sermayesi denir. Sermayenin emperyalist aşaması finans kapitali çağıdır. Hilferding in aynı adı taşıyan yapıtından alınıp geliştirilen bu terimle anamalcılığın emperyalist aşamasında bankalarla sanayi sermayesinin kaynaşması dile getirilir. Bu aşamada, bankacı ve sanayici tipleri, banker-sanayici tipine dönüşmüştür. Bankalar sanayi şirketlerin ve sanayi şirketleri de bankaların hisse senetlerini satın alarak kaynaşmış ve çok güçlü bir finans kapital meydana getirmişlerdir.”(Hançerlioğlu, 1976; 74) Bu tehlikeyi yakından anlatan satırların üzerinden çok yıllar geçmiştir. Günümüzde merkezi sermaye, yani glo-kapitalizm olarak adlandırabileceğimiz, çok uluslu siyasallaşmış sermaye, hem takip edilemeyecek sahiplik yapısı, hem de sınırları belirleyecek, kanunları değiştirebilecek nüfuz gücüyle devasa boyutlara ulaşarak, ulus devletlerin egemenlik alanlarını yok etmektedir. Bu çalışma elbette yabancı sermayenin Konya şehrine gelme şansını araştırmaktadır. Bu bir çelişki gibi dursa da, önümüzde ki dönemlerde kapımızı çalacak olan küresel sermayenin karakteri, bozulduğunda dönüşeceği tehlikenin varlığı konusunda bir uyarı fişegi niteliği de taşımaktadır.

1.3.2. İşlevsel Olarak

Bu başlık altında, sermayeyi, iktisadi anlamda, istihsal yani üretim süreci içindeki işlevleri açısından anlamaya çalışacağız. Hiç şüphesiz biriken sermaye yeniden kendini gerçekleştirmek, büyümek, artmak, kar etmek amacıyla, müteşebbisler vasıtasıyla, değişik görüntü ve rollerle de yeniden

Üretim sürecine girer. Bu süreçte sermaye bazen arazi, bazen maden, bazen bina, bazen makine, bazen hammadde, bazen ii creti, bazen, ortaklara dağıtılan kar, bazen vergi ödemesinde kullanılan nakit görünümünde olabilir. Bu fonksiyonel farklılık, ne sermayenin birikme özelliğini, ne biriktikten sonra kar amacıyla akışkanlık kazanma özelliğini, ne de üretim sonucunda artarak, büyüyerek süreçten çıkma özelliğini bozmaz, değiştirmez.

1.3.2.1. Fizik-Doğal- Sermaye

Fiziksel sermaye, ya da doğal sermaye olarak adlandırdığımız sermayenin anlamlandırılması, biraz problemlidir. Eğer geniş manada fizik sermayeden bahsediyorsak, üretim unsurlarından emek, i gücü hariç tüm unsurlar fizik sermaye kategorisinde değerlendirilebilir. Hepsi, toprak, sermaye araçları, nakit ve gayri nakit varlıklar, ölçülebilir hesap edilebilir, fizik varlıklardır. Bu bakış asında ki en önemli farklılık daha zor hesap edilebilen, kavranabilen emek yani üretimdeki insan unsurudur. Coğrafyacıların fizik sermayeye bakış aları nispeten daha dardır. Onlar bir ülkeye, bir ekonomik bölgeye veri olarak sunulan, toprak yapısı, dağlar, ormanlar, gller, madenler, iklim, gibi mukayeseli stnlkler teorisi yoluyla, dış ticareti başlatacak farklılıkları doğal, fiziki sermaye olarak görürler. "Tarihi boyunca, ekonomik coğrafya, nüfus ile ekonomi ve kaynaklar arasındaki ilişkiler, insanların hayatlarını kazanmaları bakımından yerden yere olan farklılık ve benzerlikler, ekonomik faaliyetlerin yer seçiminde tercihleri belirleyen faktörler, bölgesel uzmanlamalar ve bu uzmanlaşmanın yarattığı ticaret akışlarının nedenleri, ekonomik kalkınma ve yaşam standartlarındaki farklılıkların açıklanması gibi çok sayıda konu üzerinde duran," (Tmer- tekin, zgc, 1999;4) coğrafyacılar fiziki farklılıkların ekonomiyi belirlediğini, bunun da fiziki sermaye saikiyle olduğunu vurgulamışlardır." Doğa her ülkenin emrine o ülkeye özgü ayrıcalıkları olan kaynaklar vermek suretiyle uluslar arası bireysel ayrıcalığa ek olarak bir de bölgesel ayrıcalık ka- deriyle ba baa bırakmıştır. Örneğin Almanya demir ve kömür cinsinden yer altı kaynaklarına sahip olması sebebiyle endüstriyel alanda uzmanlaır- ken, Avustralya sahip olduğu geniş yüz ölçümü ve tarımsal zenginliği ne- deniyle tarımsal ve hayvansal ürünlerin elde edilmesinde uzmanlamıtır. "(Emiroğlu,2002; 13) Bu yönüyle fiziki sermaye, yani doğal sermaye bu a- lımada yapılan kategorik düzenlemeye göre, potansiyel sermayenin bir alt balığıdır. Çünkü bir ara işlem, bir iyileştirme çalışması, kamu tarafından alt yapısı yapılmadan doğruda, kar getirmek amacıyla yatırım yapmak de-

mek olan, sermaye akışkanlığına katılamaz. “Neoklasik büyüme teorisine göre, tüm ülkeler iki aşamalı büyüme süreci yaşamaktadırlar. Birinci aşamada, büyümenin temel ögesi fiziksel sermaye stokunda meydana gelecek artışlardır. Fiziksel sermaye stoku, üretim sürecinde uzun yıllar kullanılabilen makine, teçhizat, bina gibi öğelerden oluşmaktadır. Ekonomik büyüme gibi makro düzeyde düşünüldüğünde fiziksel sermaye stokunun içine karayolu, demiryolu ve havayoluna yapılan yatırımlar, elektrik üretimi için kurulan barajlar gibi altyapı yatırımları da dâhil edilmektedir. Fiziksel sermaye stoku içinde yer alan sermaye malları fiziksel yönden birbirine benzerse de sermaye mallarının ortak yanı; her birinin, üretim sürecinde emek faktörünü verimli kılmak amacıyla kullanılmasıdır. Bu nedenle fiziksel sermaye stoku olmaksızın bir üretim faaliyetinden dolayısıyla ekonomik büyümeden bahsedilemez. Neoklasik büyüme modellerinde büyüme süreci verili bir üretim fonksiyonuna bağlı olup, bu üretim fonksiyonuna tüm ülkeler sahiptir.”(Songur, 2017; 201-224)

1.3.2.2. İşletme Sermayesi

İşletme sermayesi tanımı gereği, manifaktürü, yani değişik kademe ve büyüklüklerde, üretimi gerçekleştiren en küçük ekonomik birimin elinde bulundurduğu sermaye miktarıdır. Sermaye türlerini anlatırken, gerek kişisel sermayelerin, gerekse en küçük birimdeki iktisadi varlığın sermaye tanımlarını bilmemiz ve anlamamız, bu çalışma açısından oldukça faydalı olacaktır. “Teknik anlamda işletmenin dönen varlıkları (cari aktifleri) toplamı ile kısa vadeli borçları toplamı arasındaki farktan ibarettir. Dönen varlıklar, bir yıl. ya da işletmenin normal faaliyet dönemi içinde paraya çevrileceği tahmin edilen varlıklarını, kısa vadeli borçları ve aynı süre içinde ödenecek borçları içine alır. İşletmenin bilânçosunda gösterildiği şekilde, eldeki paranın (kasanın) serbestçe kullanılacak kısmı, kolayca paraya çevrilecek hisse senetleri ve tahviller, ileride fiilen tahsil edileceği umulan alacaklar, fiilen satılabileceği tahmin olunan mal stokları gibi varlıklarla, bu varlıkların paraya çevrilmesi ile ödenecek borçlar, işletme sermayesi alanı ile ilgilidir. Dönen varlıklar ve kısa vadeli borçlar birlikte incelendiğinde, dönen varlıkların kısa vadeli borçları karşılayan kısmını aşan, bu sebeple de işletme yöneticisinin asıl hâkim olabileceği net dönem varlıklar miktarı hakkında fikir verecektir. Dönen varlıklarla kısa vadeli borçlar arasındaki farktan ibaret bulunan bu net dönen varlıklar tutarına, bu sebeple net işletme sermayesi, net çalışma sermayesi gibi adlar da verilmektedir. İşletme sermaye-

si alanına giren bu iki grup bilginin birlikte incelenmesi, işletmenin faaliyet dönemi içinde devamlı olarak dönen değerler zincirinin durumu hakkında aydınlatıcı bilgi verecektir. İşletme yöneticileri için o kadar önem kazanmıştır ki, modern bilançolar işletme sermayesi unsurlarının, ilk bakışta, açıkça görülebilmesini sağlayacak şekilde düzenlenmektedir. İşletme sermayesinin bu büyük önemi, bir işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme gücünün ve ortaya çıkabilecek anî ödeme ihtiyaçlarını karşılama yeteneğinin ölçüsü olmasından doğmaktadır. İşletme sermayesi tutarında dönemden döneme ortaya çıkan değişimler, bu değişimin trendi, dönen varlıklarla kısa vadeli borçlar arasındaki oran, işletme yönetiminin çeşitli kararlarına ışık tutan önemli göstergelerdir. Ayrıca bu göstergeler, işletmenin dışında olup da işletme faaliyetleri ile çeşitli ilgileri bulunan kişi ve kurumlarca da yararlı şekilde kullanılmaktadır.” (WWW. İktisat sözlüğü. Com.) Burada işletme olarak, bahsedilen kurumlar, teoride tüm iktisadi faaliyetlerin temeli kabul edilen, uygulamada ise, şahıs firmaları, aile işletmeleri, kurumsal işletmelerin hepsini kapsamaktadır.

1.3.2.3. İktisadi Sermaye

İktisadi sermaye daha önce yaptığımız, potansiyel sermaye, kinetik sermaye ayrımında, kinetik sermaye tanımına daha uygun düşmektedir. İktisadi sermaye, girişimcinin, müteşebbisin emrindeki sermayedir. Üretimin tüm unsurlarını yeniden ve daha çok kar amacıyla bir araya getiren müteşebbis, toprağın, makine ve teçhizatın, emeğin, sermayenin kendi kullanımına verilen kısmıyla, yeni bir üretim süreci başlatacaktır. İktisadi sermaye, bütün ülkeye ait işletme sermayesi gibi düşünülebilir. Bunun içinde, üretimin tüm unsurları, değişik mülkiyet yapılarında ve değişik miktarlarda bulunur. Nakit, makine ekipman, iş gücü, toprak gibi fiziki varlıklar, hisse senedi, tahvil, türev piyasalardaki temsili vesaik, gibi mali varlıklar, topluca, eğer yeniden üretim için bir araya gelmişlerse, iktisadi sermayenin bir unsurudurlar.

1.3.2.4. Beşeri Sermaye

Sermaye konusunda ortaya konulan klasik yaklaşımlar ekseriyetle ekonomi bilimi ile ilişkili yönü ağır basan açıklamalar ve kullanımlarla sınırlı kalmıştır. Sermayenin üretim sürecinin maddi unsurlarından biri olarak görülmesi dolayısıyla, kavramın farklı alanlarda kullanılması, yeni anlamlar

ve sentezlerle ortaya konulması uzunca bir süre dikkat çekmemiştir. Üretim ve işleme sürecinin ana unsuru olarak maddi araç ve kaynakların ön planda tutulması, emek yoğun çalışma saatlerinin fazlalığı ve teknik araç gereçlere duyulan gereksinim, fabrika üretiminin insan bilgisine ihtiyaç duymaması, insani faktörlerden çok mekanik sistemin girdilerini hesap eden bir anlayışı beslemiştir. Böylesi piyasa mantığında ortaya çıkan ise sermayenin maddi unsurlar tarafından inşa edildiği bir ekonomik yapıydı. Oysa Adam Smith, 18.yüzyılda yazdığı *Ulusların Zenginliği* (1776) isimli eserinde, ekonomik etkinliğin verimliliğinde insan faktörüne dikkat çektiği görülür. Smith'e göre insan, üretimin verimliliğini sağlayan en önemli faktördür, organize olmuş insanların gücünden faydalanmak üretim sürecine işgücü, zaman, kaliteli üretim ve işlem maliyetinin azalması açısından fayda sağlar. Smith'e göre, bir ülkedeki nüfusun elde edilebilir ve kullanılabilen bütün yetenekleri sermayenin bir parçası olarak görülebilir.

20.yüzyıl endüstriyel gelişimin farklı boyutlar kazandığı, yeni iş ve çalışma anlayışının geliştiği bir yüzyıl oldu. Özellikle küreselleşme ve artan rekabet koşulları, yanı sıra bilgi toplumu, bilginin üretilmesi, ulaşılabilirliğinde ve yaygınlık kazanmasında ortaya çıkan olağan üstü hızlilik (Toffler, 1996: 36)3, teknolojinin gelişim hızı ve organizasyonların insan merkezli yeniden dizayn edilmesi vb. gibi gelişmeler sermayenin yeni kullanımını yaygınlaştırdı. Bilginin değer üretmedeki rolünün artmasıyla, sermaye olarak üretim sürecine dâhil olması sonucunu doğurdu (Nahapiet ve Ghoshal, 2000: 124). Klasik ekonomi, sermayeyi fiziksel unsurlar ve işgücü olarak tanımlarken, modern ekonomi bu anlayışı revize etti. Bilgiyi sermaye değeri olarak tanımladı.

Yaşadığımız dünyanın gündelik hayat pratiklerinden, organizasyonların işleyiş mantığına ve teknolojik gelişimin insani varoluşu hangi şekillerde biçimlendirdiği-ne kadar pek çok farklı toplumsal alanlarda yaptığı kestirimler ile alanında öncü bir çalışma olan Alvin Toffler'in (1996) *Şok; Gelecek Korkusu*, eseri bugünün sosyal gerçekliğini anlamada ve açıklamada bir referans olmuştur.

Beşeri sermayenin çağdaş kavranışında en fazla Theodore Schultz ve Garry Becker'in çalışmaları dikkat çeker. Schultz'un klasik sermaye anlayışına yönelik eleştirisi yeni sermaye anlayışını -Smith'in yaklaşımının bir açılımı olarak- maddi unsurların ötesine taşıdı. Shultz, *Beşeri Sermayede Yatırım* (1961-*Investment in Human Capital*) isimli makalesinde, —klasik ekonomi anlayışında insan kaynaklarının, sermayenin emek kısmında bir üretim

maliyeti olarak sadece işgücü ile ilişkilendirilmesini, yatırım maliyetinin hesaplanmasında basit düzeyde bilgi, beceri ve kol gücü gerektiren insan gücünün dikkate alınmasını ve bu bağlamda işgücünün eşit değerde görülmesini açıkça başarısız bir yaklaşım || (s.3) olarak değerlendirir. Schultz'a göre (1961) insanın kendisini maddi sermayenin bir parçası olarak görmesi, onun özgürlüğüne zarar vermese bile onu değersizleştirir. Zaten insanların bir sermaye nesnesi olarak görülmelerine, sahip oldukları değerler ve inançlar engel olur' (Aydemir,). Böylece insani varoluşun anlamı, bizatihi kendinde yerleşik bir değer ekseninde ortaya konulmuş olur. İnsanı mekanik bir dizgenin parçası olarak, tasarruf hakkı sermayedarın elinde olan bir nesne olarak görmek imkânsızlaşır. Elinde tuttuğu bilgi ve becerinin niteliği, geliştirilebilir, dönüştürülebilir ve farklı şekillerde kullanılabilir. Schultz'un da belirttiği gibi, sermaye sahibinin işletme stoku olarak üretim aracına dönüştürdüğü in-san, sahip olduğu bilgi ve becerinin sağladığı ekonomik değer ile bir sermayedara dönüşür.

Schultz'un, üretim sürecinin aktif yönlendiricisi olarak bireyin pozisyonuna ve donanımlarına atfen inşa ettiği beşeri sermaye teorisi, çağdaş Becker'in çalışmalarında bazı eklerle desteklenir. Zira Becker (1964) için beşeri sermaye, daha geniş anlamda nitelikli insan gücünü inşa etmenin bir yoludur. Bunun en önemli boyutu ise kuşkusuz eğitim yoluyla gerçekleşir. Formel ve informal eğitim süreci özelde ekonomik yönelimli bir verimliliğin artırılmasını sağlarken, dahası bireysel ve toplum-sal fayda üretme kaynağı olarak da görülür. Dolayısıyla eğitim beşeri sermayenin en önemli unsurudur. Becker'in teorisine göre eğitim ve öğretim beşeri sermaye-nin en önemli yatırım aracıdır. Daha fazla eğitim almış insanların çoğunluğunun kazançları ortalamaların üzerindedir. Pozisyonunun gerektirdiği bilgi ve beceriyi geliştirme iş hayatı önce-sinde edinilebileceği gibi bazen çalışma süresince gerçekleşir (Becker, 1993: 21). Çalışılan pozisyonun gerekleri, şirketin ya da piyasanın ihtiyaç duyduğu nitelikte işgücünün yaratılması, sahip olunan işgücünün bilgi ve becerilerine göre verimli kullanımı gibi unsurlar şirketlerin olduğu kadar, bilgi ve piyasanın ihtiyaç duyduğu niteliği elinde tutan bireylerin sermayeleri üzerindeki tasarruflarıdır. Ekonomi piyasasının belirleyici olduğu,

Entelektüel sermaye adı altında daha spesifik bir sermaye alanı tam da bu noktada ortaya çıkar. Bir firmanın sahip olduğu işgücünün niteliklerine, bilgi ve becerileri-ne uygun olarak verimliliği artırıcı şekilde kullanılması ve organize edilmesi süreci firmanın ya da organizasyonun sahip olduğu ente-

lektüel sermayenin düzeyine bağlıdır. Dolayısıyla entelektüel sermaye düzeyi kurumsal boyutta ortaya çıkar ve bil-giye dayalı ekonomik sistemlerin yarattığı yeni bir sermaye türüdür. Bkz. (Wall, Kirk ve Martin, 2004), *Sosyal Sermaye* 17 işgücünün niteliğine atfen geliştirilen beşeri sermaye teorisi Becker'in inşa ettiği teoriye dayanak olurken, eğitilmiş insan ihtiyacının yalnızca firmalar için değil toplumun geneli için gerekli olduğu fikri Becker'in teorisini farklı kılmaktadır. Böylece ailenin, resmi ve gayri resmi eğitim ve öğretim faaliyetlerinin bilgi, beceri, değer ve alışkanlıkların kazandırılması konusundaki rolü beşeri sermayenin inşa edilmesinde önemli olarak görülmüştür. Zira bireyin toplumsal değer üretmedeki rolü ya da iyi toplumun inşa edilmesinde eğitilmiş bireylerin yarattığı sosyal sermaye, bireysel temelde edinilen eğitimin bir sonucudur.

1.3.2.5. Kültürel Sermaye

Beşeri sermayenin, bireysel olarak elde edilen bilgi ve becerinin hem ekonomi piyasası için geçerli bir faydaya dönüşmesinde hem de toplumsal düzeyde değer üretiminde ve sağlıklı ilişkilerin yaratılmasında temel önemde olduğu daha önce ifade edildi. Buna ek olarak sermayenin farklı kullanımlarından biri toplumsalın doğasında ortaya çıkan kültürel sermaye kavramıdır. Pierre Bourdieu'nun "toplum kuramının temel kavramlarından sermayenin bir boyutu olarak kültürel sermaye, toplumsal eşitsizliklerin kültürel yeniden üretimini ifade eder" (Lin, 2001: 14). Bourdieu (1986), toplumsal alanda ortaya çıkardığı işlevler bağlamında sermayenin üç temel türde ekonomik, kültürel ve sosyal olarak var olduğunu düşünür.

Bourdieu'nun *Sermayenin Türleri* (1986-The Forms of Capital) başlıklı makale-sinde tartıştığı ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye kavramları sonraki bölümde daha detaylı olarak yer alacağı için bu bölümde sadece kültürel sermaye konusundaki fikirleri tartışılacaktır. Bunun yanı sıra Bourdieu bu üç türe *Simgesel Sermayeyi* (Symbolic Capital) de ekler. Simgesel sermaye ise bu türlerden herhangi birinin, algı kategorileriyle kavrandığında büründüğü biçimdir (Bourdieu, 2003;108). Bourdieu toplumun, sınıflar arası güç ilişkileri ile şekillenen mücadele alanlarına sahip olduğunu düşünür. Ona göre sınıf, güç ve sermaye toplumsal alanın gerçekliğini inşa eder, böylece toplumun yeniden üretilmesini sağlar. Sosyal ilişkilerin, etkileşimlerin gerçekleştiği toplumsal uzay (space) farklı alanların (field) açılmasını sağlar. Jenkins'in de (2002: 53) belirttiği gibi Bourdieu için alanlar, her şeyden önce bir güç ilişkileri sistemi olarak anlaşılmalıdır. Alan, toplumsal

arenadır. Bu arenada özel amaçlı kaynakların kullanılması veya kazanılması ve onlara ulaşılması için mücadeleler, manevralar gerçekleşir. Onlar aynı zamanda ortak -kurumların- ve bireysel eyleyicilerin etkileşim ortam ve araçlarıdır. Bu kesinlikle, baskın sınıfın doğrudan uygulaması şeklinde bir zorlama değil, dolaylı ve kültürel olarak uyguladığı bir sembolik şiddet (symbolic violence) sürecidir (Jenkins, 2005: 69).

Alan böylece yapılaşdırılmış hem bireyler hem de kurumlar tarafından işgal edilen- işgal edenlerin doğalarının tanımladığı bir sosyal konumlar sistemidir. Ortaya çıkan toplumsal uzay bir iktidar mücadelesinin yaşandığı, değişik alan ve sermayelerle temasta olunan bir yerdir. Farklı alanların tahakküm edenleri orada çarpışır ki orası farklı iktidar sahipleri arasında iktidar için bir çatışma alanıdır (Akt. Ünal, 2004: 134). Aslında alanlar farklı oyunları (dolayısıyla çatışmaları) içerseler de, onlar arasında dönüştürmeler yapmak mümkündür. Bourdieu bunu açıklamak için sermaye kavramını kullanır. Herhangi bir türde sermayenin farklı türde sermayelere tahvilinin imkânı ve dönüştürülme dinamiklerinin analizi, Calhoun'un belirttiği gibi Bourdieu'nun teorisinin en özgün ve önemli özelliklerinden biridir (Calhoun, 2007: 106). Sermaye türlerinin dönüştürülebilir olması, sınıfsal çıkarların korunması ve sürdürülmesi adına işlevsel ve yeniden üretilebilen bir boyutta kurgulanır. Dolayısıyla ekonomik sermayenin eğitsel (scholastic) başarıya dönüşmesi amacıyla kültürel sermayenin yaratılması mümkün olabilir.

Bourdieu'nun sermaye teorisinin, toplumsal eşitsizliklerin üretilmesinde ve sürdürülmesinde eğitimin, kültürel ürünlerin, aile ve kan bağının, toplumsal ağların ve sembollerin anlamı üzerine şekillendiğini söylemek yanıltıcı olmaz. Bourdieu'nun sosyolojisinde diğer sermaye türlerine göre kültürel sermaye merkezi roledir. Bu anlamda (Göker, 2007: 282) kültürel sermaye inşa edilen toplumsal uzayın yapısına göre dini sermaye, bürokratik sermaye, politik sermaye, eğitimsel sermaye gibi *Sosyal Sermaye 19* gömlekler giyebilir. Yanı sıra kültürel sermaye, algı kategorileri, böylesi bir özelliği tanımaya (farketmeye) ve kabul etmeye ona bir değer vermeye olanak sunacak biçimde oluşmuş toplumsal eyleyiciler tarafından algılanan herhangi bir özelliktir (Bourdieu, 2006: 108).

Kültürel sermaye, geniş anlamıyla eğitimin, başka bir deyişle, sosyalleşme sürecinde elde edilen birikimin toplamını dile getiren bir kavramdır. Bourdieu, kültürel sermayeyi formel eğitimle kazanılan ve diplomalarla objektif bir görünüm kazandırılan okul sermayesi ile aileden kaynaklanan

ve doğal bir biçimde, aile hayatı içerisinde kazanılan nitelikleri ifade eden tevarüs eden kültür sermayesi olmak üzere ikiye ayırarak inceler. (Ünal, 2004: 116) Böylece sermayenin kültürel temelleri üzerinden yürüttüğü teorisini edinilen ve aktarılan¹¹ olarak iki farklı dizgede ele alır. Eğitimin, beşeri sermaye yaratmadaki işlevleri aynısıyla kültürel sermayede karşılık bulur. Bourdieu, bazı temel farklar ile eğitim imkânlarından faydalanmanın, sınıfsal çelişkileri ya da çatışmaları bünyesinde barındırdığını ifade eder. Bu eşitsizliklerin kaynağını ise tevarüs eden ve yakın sosyal çevreden edinilen kültürel unsurların ortaya koyduğu farklar temelinde ele alır.

Bourdieu'ya göre (2002: 282), kültürel sermaye üç şekilde var olabilir. İlk olarak; Somutlaşmış ya da bedenselleşmiş halde, (embodied state) var olur. Akıl ve beden mizacının uzun süreli şekillenmesini ifade eden bir durumdur. İkinci olarak; Nesneleşmiş halde (objectified state) var olur. Resimler, kitaplar, sözlükler, araçlar, makineler, vb. gibi kültürel ürünler şeklinde var olurlar. Üçüncü olarak ise; Kurumsallaşmış halde (institutionalized state) var olurlar. Eğitimsel niteliklerin bir parçasında görülebileceği gibi tahsis edilmiş olarak maddileşen bir şekilde, kültürel sermayede garanti altına alındığı farz edilen tamamen asıl imkânların tahsis edilmesidir. Kültürel sermaye kavramı Bourdieu'nun uygulamalı çalışmalarının sonuçları üzerinden kurduğu teorik hipotezlerinin açıklamaları olarak yansımıştır. Bu veriler, farklı sınıflardan gelen çocukların okulla ilgili akademik başarılarının eşitsizliğini açıklama imkânı vermiştir. Farklı sınıflar ve sınıf fraksiyonlarından gelen çocukların akademik piyasadaki özel *çıkart*lardan *faydalan*maları, onların geldikleri sınıflar ve sınıfsal fraksiyonlar arasındaki kültürel sermaye dağılımları ile doğrudan ilgilidir (2002: 282). Buna göre, okulda başarılı olmak için aileden gelen kültürel sermaye unsurlarına, çeşitli dilsel ve kültürel becerilere sahip olan çocuklar daha fazla çıkar sağlayacaktır. Bu da gizli bir sınıfsal çatışma alanını besleyen kültürel arka plandır. Çocuğun sosyalleşmesinde fayda sağlayan kültürel imkânlar, sportif ve sanatsal faaliyetlerin sağladığı bedensel ve zihinsel beceriler, aileden ve yakın sosyal çevreden edinilen yetiler çocuğun bedenselleşmiş haldeki sermayesini besler. Böylece çocuğun edinilmiş kültürel sermaye unsurları ile diğer çocuklar karşısında avantajlı olması toplumsal eşitsizliğin akademik başarıda görünür kılınmasını ortaya çıkarır. Bu anlamda Becker'in beşeri sermaye kazanmada eğitimin işlevsel sonuçları olduğu teorisi, sınıfsal farklılıkların eğitimsel yatırımlardan faydalanma konusundaki toplumsal eşitsizliğin yarattığı haksız rekabet koşulları ile akamete uğrar (Becker, 1964; Bourdieu,

2002). Ekonomik sermayenin paylaşımına dayalı sınıfsal yapı, bu sermayenin paylaşımında da yer yer karmaşıklılaşsa da, genellikle paralel bir biçimde işleyecek şekilde sınıfsal farkları yansıtır, yeniden üretir ve meşrulaştırır (Aktay, 2007: 477). Üretilen ve sürdürülen sınıfsal farkların kültürel nesnelleştirilmesi -sanat ürünlerinde, eşyalarda, yaşama koşullarında vb.- maddi değer ölçütlerine dönüştürülebilir olur. Böylece kısmi olarak da olsa, nesnelerin ihtiva ettiği sosyo-kültürel değerın sahiplenilmesi, ekonomik imkânlar dâhilinde gerçekleşebilir. Sanat eserlerine, entelektüel ürünlere, seçkin özellikleriyle gündelik eşyalara sahip olmak sermayenin ekonomik boyutu ile ilgilidir. Fakat bu ürünleri ortaya çıkarabilecek kapasitenin ya da tüketebilecek zevkin (beşeri özelliklerin) kazanılması bilgi, beceri, alışkanlık, kültürel ortam, eğitim vb. gibi unsurlara dayalıdır. Bu unsurlar aynı zamanda sermaye sahibinin kendinde menkul kültürel kodlara tekabül eder. Yani bedenselleşmiş haline. Sanat yapıtı üzerinden açıklamak gerekirse; sanat eserinin üreticisinin kendi zevkini nesnede görünür kılması, nesneye yansıtması kültürel sermayenin -üretici olarak kişide var olan sermayenin- açığa çıkması iken, onu tüketen kişinin yani satın alanın sahiplendiği sermaye biçimi ise kültürün nesnelleşmiş halidir.

Kültürel sermayenin kurumsallaşmış formu, eğitimsel onay-lama ve kutsama sisteminin ve devlet/bürokrasi alanının eyleyicilerin eşitsiz toplumsal konumlara dağıtılması üzerindeki kurumsal etkisi bağlamında inşa edilir (Göker, 2007: 283). Bu anlamda sözgelimi toplumsal uzaydaki konumuyla akademik sermaye sahibinin bunu kendisi veya çocukları için mesleki pozisyon elde edilmek veya daha yüksek ücretli işgücü üretmek için kullanması, ya da yakınları için daha iyi eğitim imkânlarına erişmek için aktarması kurumsallaşmış haldeki kültürel sermayeye örnektir. Genel olarak Bourdieu'nun kültürel sermaye nosyonuna yüklediği anlam, toplumdaki tabakalaşmaya olan etkileri ve sınıfsal mesafelerin üretilmesi dahası yeniden üretilmesi bağlamında anlaşılabilir.

1.3.2.6. Sosyal Sermaye

Sosyal teoride sermaye konusu son yıllarda oldukça farklı bağlamlarda ele alınmış ve tartışmaların konusu olmuştur. Yukarıda değinilen anlamlarıyla hem modern toplumun karakteristik yapısını tanımlamada hem de yeni ekonomi anlayışları etrafında geliştirilen organizasyon mantığının işletilmesinde farklı sermaye türleri ortaya konulmuştur. Özellikle son yılların dikkat çeken kavramlarından biri olan sosyal sermaye, hem ekonomi

biliminin çatısı altında ekonomik eylemin sosyolojik motivasyonlarını anlamada, hem de özelde sosyoloji genelde de sosyal bilimler için toplumsal dinamiklerin anlaşılmasında, Halpern'in (2007) adlandırmasıyla anahtar bir kavram (buzzword) olarak kullanılmaktadır.

Sosyal sermayeye yönelik tanımlamaların bazı noktalarda salt sermayeye ilişkin unsurlarla örtüşüyor olması karşımıza sorunlu bir alanı çıkar-maktadır. Sosyoloji, siyaset ve ekonomi özelinde tartışmaya açılan kavra-mın bu anlamda öncelikli olarak vesayet sorunu olduğu görülmektedir. Ekonomi biliminin temel kavramlarından biri olan sermayenin siyaset bili-mi ve sosyoloji için kullanışlı bir metafor haline gelmesini, sosyal bilimlerin ekonomistler tarafından sömürgeleştirilmesi olarak değerlendiren yakla-şımlar ortaya çıkmıştır (Fine ve Green, 2000: 82; Fine, 2011: 36). Sermayenin ekonomi dilindeki referansı, çoğunlukla ekonomik gelişmenin insani unsur-ların dışındaki maddi temellerle ilişkilendirilmesine dayanmaktadır. Sosyal sermayenin vurgusu ise daha kapsayıcı olarak toplumsal olanın ön plana çıkarılmasıdır. Dünya bankası bu anlamda sosyal sermayeyi ekonomik ge-lişmede kayıp halka (missing link) olarak tanımlamıştır (Grootaert; 1998). Böylece sermayenin ekonomik içeriğinde gözden kaçırılan eksenin sosyal dünyaya ilişkin olduğu vurgulanmıştır. Bu yaklaşımın yanında sosyal ser-mayeyi troika (üçler erki) olarak yani (Svendsen, Svendsen, 2009: 1) siyaset, ekonomi ve sosyolojinin kesişme noktası şeklinde gören yaklaşımlar vardır.

Fakat bu vurgu, ekonomi karşısında sosyal bilimlerin kavramsal dü-zeyde -Fine'in (2000) ifadesiyle- sömürgeleşmesine neden olur. Oysa büyük çapta ekonomik etkililiğin temeli insanın sosyalliklerinde anlam kazanmak-tadır. Alışveriş Kuramı, Rasyonel Seçim Kuramı ve Oyun Teorisi vb. gibi sosyal bilimlerin ekonomi dilinden devşirdiği metodolojik tanımlamalar bu karşılaşmanın çok önce gerçekleştiğini göstermektedir. (Baron-Hannan, 1994: 1111-1141)6. Bu anlamda sosyal sermaye kuramının dili her ne kadar ekonomik eylemin doğasından neşet etmiş gibi görünse de kavramsal dü-zeyde kullanım alanları ve tanımlamaları ile yeni bir boyut kazanmıştır. Sosyoloji ve siyaset bilimi alanlarında yapılan pek çok araştırma ve analiz-lerde kavramın iştigal ettiği konum net olarak ekonomi biliminin sayıtlıla-rından uzaktır.

Sosyal bilimleri kendi içinde sınıflandırma ve sınırlandırma çabaları pek çok noktada sorun alanları doğurabilmektedir. Bu anlamda modern bilimin tasnifleriyle insani eylemlerin inceleme alanlarını münhasıran ayırış-tırmak, hem bilimsel an-lamda hem de toplumsal anlamda gerçekliğin kay-

bına sebep olacaktır. Dolayısıyla bilimler arasında bir *çatı* bilim aramak ya da bilginin sömürgeleştirildiği iddiası pek çok riski barındırır. Fakat bilimsel disiplinlerin hem inceleme alanı hem de teorik arka planı benzerlikler taşıyabilmekte, ortak metodolojik eğilimler geliştire-bilmektedirler. Böyle bir durumda etkileşimden bahsetmek mümkündür. Bu etkileşimin çağdaş sosyoloji literatüründeki yansımalarını ekonomi bilimi özelinde inceleyen James N. Baron ve Michael T. Hannan'ın (1994), *The Economics on Contemporary Sociology* isimli makalesinde daha detaylı olarak görülebilir. ramın iştigal ettiği konum net olarak ekonomi biliminin sayıltılarından uzaktır. Dolayısıyla burada bir indirgmeden bahsetmek anlamlı sonuçlar vermeyecektir. Fakat bir analiz birimi olarak sosyal sermaye araştırmalarının yapısal koşulları yeni boyutların ortaya konmasına da imkân tanımaktadır. Mesela sağlık, aile, demokrasi, eğitim gibi farklı toplumsal bağlamlarda yapılan araştırmaların ekonomi diline tahvil edilebilecek bir boyutu yoktur.

Sosyal sermaye konusunun kavramsal düzeyde oluştuğu bilimsel zemine yönelik sorunun aşılması ve sosyal sermayenin daha net anlaşılabilmesi için diğer sermaye türleri ile olan ilişkisine değinmek gerekmektedir. Lachmann'ın tanımlamasıyla kısaca sermaye en temel düzeyde artı değer üreterek geri döneceği umuduyla biriktirilen ya da yatırıma dönüştürülen kapasite-lerin bütünüdür. Bu bütün, doğrudan ya da dolaylı olarak, üretim araçlarıdır. Bu araçlar belki tamamıyla insan yapımı değil-dir (doğal kaynaklar gibi), ama onların tamamı insanın kullanımındadır (1978: 53). Değer üretebilmenin temel kaynaklarına atıfla anlaşılması gereken sermaye, somut özellikleri ile ekonomik etkinliğin altyapısal unsuru olarak görülürken, bunun yanında bilgi, deneyim ve yetenek gibi kişisel özelliklerin bütünü olarak da anlaşılmıştır. Bütün bu sermaye yaklaşımlarında orta-ya konulan gerçek, üstü örtük kalsa da sermayenin bir güç olarak (Nitzan-Bichler, 2009) değerlendirilmesi gerektiğidir. Sahi-bi için ve ortaya konulduğu bağlam için sermaye bir güçtür. Sermayenin bu şekilde anlaşılması daha çok sosyal sermaye ile olan benzerliklerine işaret eder. Bunun yanında sermayeyi diğer sermaye türlerinden farklılaştıran çeşitli özellikler de sayılabilir.

Buna göre ilk olarak; fiziksel sermayenin tersine, fakat beşeri sermayeye benzer şekilde, sosyal sermaye kullanıldıkça biriktirelebilen bir nitelik arz eder. Farklı şekilde ifade etmek gerekirse, sosyal sermaye kolektif eylemin hem bir girdisidir hem de bir sonucudur. Sosyal etkileşimler müştereken faydalı sonuç-ların gerçekleşmesine yardımcı olurlar, bu etkileşimlerin nite-

liği veya niceliği ile artış gösterirler (Grootaert ve Bastelaer, 2002: 4-5). Dolayısıyla sosyal sermayenin artışı veya azalışı sermaye-nin kendinde bir gerçekliğe değil, aktörler arasında kurulan iliş-kilerin doğasından neşet eden bir gerçekliğe işaret eder. Adler(*Mehmet Ali Aydemir* 24) kendilerinde değil, onların diğer bireylerle kurdukları sos-yal ilişkilerinde yerleşiktir. Buradan yola çıkarak bir başka farklılık daha tespit edilebilir. Buna göre sosyal sermayeyi diğer sermaye türlerinden ayıran en önemli fark toplumsal bağlamın kendisidir. Diğer sermaye türleri kendilerinde bir değere sahiptir. Üretilmesi ve aktive edilmesi için herhangi başka bireye gereksinim duymadan Sosyal Sermaye ve Kwon'un da (2000: 94) belirttiği gibi sosyal sermaye birey-lerin potansiyel üretim etkisine sahiptir. Oysa Grootaert ve Bastelaer'in de vurguladığı gibi (2002: 5) sosyal sermayenin yaratılması ve aktive edilmesinde en az iki insana gereksinim duyulur. Başka bir ifadeyle sosyal sermaye kamusal bir karakter taşır. Bu durum Robinson Crusoe ekonomisi olarak isimlendirilir. Oysa sosyal sermayenin işlerlik kazanabilmesi için Cuma'nın ortaya çıkması gerekmektedir. Toplumsal alanın sermayesi aynı zamanda sosyal etkileşim ve iletişim ağlarının kurulmasına ve insanlar arasında karşılıklılık esasına dayalı bir ağ'ın (network) etkinleştirilmesine imkân tanır, Sosyal sermayenin ekonomi performansı üzerindeki etkilerine yönelik yapılan en dikkat çekici analizlerden biri şüphesiz ki Ronald Burt'e aittir. Sosyal ağ (social network) teorisiyle insani etkileşimlerin ekonomi alanındaki yansımalarını sosyal sermayenin bir boyutu olarak gören Burt, üretim sürecinin etkinleştirilmesinde, işgücü piyasasının etkin kullanılmasında, maliyetlerin azaltılmasında ve pazardan maksimum verim elde etmede yani genel anlamda ekonomik hareketliliğin sağlanmasında sosyal sermayenin önemine dikkat çeker. Toplumsal yapının sunduğu imkânlar ve insanı çevreleyen sosyal ağların ekonomi alanına yönelik çözümleme-si, sosyal sermaye ve ekonomi arasındaki güçlü ilişkiyi daha belirginleştirir. Zira ona göre rekabet alanı üç çeşit sermayeye sahne olur. Bunlardan finansal sermaye, nakit, banka hesabı ya da kredi gibi paraya dayalıyken, zekâ, yetenek, bilgi ve tecrübeye dayalı beşeri sermaye ve öteki oyuncularla ilişkiye dayalı olan sosyal ser-maye unsurlarından bahsedilebilir. Sosyal sermayeyi diğerlerinden ayıran özelliği ise oyuncunun sahip olduğu sosyal ağları etkin kullanarak hem maddi hem de beşeri sermaye unsurlarına nispeten kolay ulaşabilmesidir (1995: 9). Daha detaylı bilgi için *Structural Holes; The Social Structure of Competition* (1995) ve *Brokerage and Closure; An Introduction to Social Capital* (2005) isimli eserlerine bakılabilir.

Bu farklılıklara rağmen sosyal sermayenin diğer sermaye türleri ile olan benzerlikleri üzerinde durulmayı gerektirir. Bu benzerlikleri Adler ve Kwon'un (2000: 93-94; 2002: 21-22) betimlemeleri temelinde özetlemek gerekirse; öncelikli olarak, sermayenin diğer türleri gibi sosyal sermayede bir çeşit kaynak-tır. Geri dönmesi kesinlik taşımasa da gelecek beklentisi ile kaynakların kullanılması, toplumsal alana yatırım yapılması esastır. Toplumsal ağlar ve ilişkiler, kolektif eylemler ve dayanışma gibi toplumsal davranış biçimleri bahsedilmiş bir toplum-sal kaynak olmayıp, inşa edilebilen ve geliştirilebilen ya da yıkılarak yok edilebilen özellikler taşır. İkinci olarak, sermayenin diğer türleri gibi sosyal sermaye de belirli amaçlar için tahsis olunabilir ve tahvil edilebilir. Tıpkı maddi sermaye gibi farklı türde amaçlar için kullanılabilir. Örnek olarak akrabalık ilişkilerinin ekonomik bir ortaklığa tahvilinin mümkün olması verilebilir. Üçüncü olarak, hedefin ya da üretimin gerçekleşmesinde gerekli olan kaynakların tamamlayıcısı ve hatta onların tamamının veya bir kısmının yerine ikame edilebilecek rezervleri temsil eder. Dördüncü olarak, fiziksel ve beşeri sermaye unsurlarına benzer şekilde fakat parasal sermayenin tersine sosyal sermaye süreklilik gerektirir. Beşinci olarak, beşeri sermaye gibi fakat fiziksel sermayenin tersine kullanıldıkça aşınan ya da değeri azalan bir boyuta sahip değildir. Aksine kullanım dışı kaldıkça değerini yitirmesi söz konusu olurken, kullanıldıkça etkinliğini artırmaktadır. Altıncı olarak, sosyal sermaye bireylerin özel eş-yaları değildir, aksine kamuya ait olandır.

Sermayenin diğer türleri ile olan benzerlik ve farklılıklarından anlaşılacağı üzere sosyal sermaye, kolektif eylemin bir girdisi ve sonucu olarak işlev görmektedir. Belirli bir toplumsallığa işaret eden kavram, kendinde bir değerden ziyade kişiler ara-sı etkileşimin hem girdisi hem de sonucu olarak ortaya çıkar. Böylece belirli bir sosyallığe ve üretilen toplumsal organizasyonun ilkelerine yaslanır. Yani insani ilişkilere bağlı olarak sosyal sermayenin toplumsal bağlamda anlaşılması gerekmektedir. Çalışmanın bundan sonraki bölümü, öncelikle kavramın gelişimi ve toplumsal dinamikleri üzerine odaklanacak, böylece sosyal dünyanın hangi bağlamlarda sermaye ürettiği üzerine geliştirilen teorileri inceleyecektir.

1.4. SERMAYE ARAÇLARI ve SERMAYE PİYASALARI

1.4.1. SERMAYE PİYASALARI

1.4.1.1. Geleneksel piyasalar: Sermayenin Görünüm ve Temsil Problemi

Sermayenin birikimi kadar önemli bir diğer konu da sermayenin temsili problemidir. Prekapitalist dönemden günümüze kadar sermayenin görünüşü, algısı, taşıyıcısı olan nesne ve materyaller, pek çok değişikliğe uğramıştır. İktisadi yaşamın ilk dönemlerinde sahip olunan hayvan sayısı kişiyi zengin bir sermayedar yapabiliirdi. Daha sonraki dönemde toprak sahibi olmak, daha sonraki dönemlerde üretimi yapacak makineleri üretebilmek, satın alabilmek, daha sonraki yüzyıllarda, işleyecek hammaddenin üretildiği madenleri işletme ruhsatları, daha sonraları robotik üretim gücü sizin birikiminizi büyük bir sermayeye dönüştürebilirdi. Günümüzde ise, yaratıcı bir fikir, sermayeniz az önceki saydığım anlamlarda olsun olmasın sizi büyük bir sermayedar yapabilir. Google, Alibaba, Windows, gibi karşılığında yeni bir dünya kurabileceğiniz tüm fikirler sizi zengin bir sermayedara dönüştürebilir. Tabi bu arada tüm bu saydığım çalışmalar ve fikirler karşılığında devasa somut endüstriler oluştu. Karşılığında hiçbir şey olmayan, sorumlu bir otoriteye bağlı olmayan blokchaine üzerinden işlem yapılan kripto para piyasası 1 triyon dolar hacmiyle şu güne kadar öğrendiğimiz tüm değer, fiyatlandırma, takas, değişim teorilerini alt üst etmiş durumda. Bu kafa karışıklığını gidermek için kayda değer, bilinçli bir iktisadi hayatın başlangıcından bu tarafa – nasıl sermaye birikim tarihini özetlemişsek - sermayenin var oluş şekillerini, sermaye görüngülerini, sermaye araçlarını ve bunları ekonomiye kazandıran, piyasa yapılarını anlamaya çalışalım. Konunun önemini ve sorunun büyüklüğünü daha iyi anlamak için şöyle bir örnek verelim. 2017 yılı itibariyle dünyanın gayri safi milli hâsılası, yaklaşık olarak 90 trilyon dolar. Dünyada türev piyasalarda işlem gören türev piyasa kontratlarının toplam değeri yaklaşık 600 trilyon dolar. Gerçektende bu uçurumun anlaşılması için çaba sarf etmeye değmez mi. Bu hayretimizi cevaplayabilmek için sermaye araçların ve bu enstrümanların alınıp satıldığı sermaye pazarlarına bir göz atalım. Tezimiz açısından bu konunun önemli oldukça büyük. Tez için yaptığımız nitel araştırmanın merak ettiği en önemli sorunlarından biri, Konya sanayisinin belli başlı büyük sanayi kuruluşları, sivil toplum kuruluşları, bazen sermayeyi artırıcı, bazen de koruma işlevi yüklenen bu araçlardan ve piyasalardan ne kadar bilgi sahibi olduklarıdır. Bu bilgiye sahip olduğumuz takdirde Konya şehrinin iktisat ikliminde var olan sermaye bilincini, tasarruf ve yatırım iştahını daha rahat tahmin

edebilme şansımız olacak. Çünkü bu araçlar tarihi perspektif içerisinde değişik dönemlerden günümüze birikmiş sermayeyi taşıma ve daha da çoğaltma görevini üstlenmişlerdir. Nasıl ki ülkelerin ve ekonomilerin büyüklüklerinin en önemli göstergelerinden birisi gelişmiş sermaye araçları ve sermaye piyasaları ise, bu kural aynı şekli ve keskinliği ile şehir ekonomilerinin gelişmişlik seviyelerini de belirlemektedir. Şehrin ekonomik karar vericilerinin bilgi, tecrübe ve bilinçleri bize Konya şehrinin finans merkezi olma şansının var olduğunu ya da olmadığını gösterecek. Burada bu konuyu teferruatlı bir şekilde ele almadan önce sermaye piyasaları ve sermaye araçlarına kısaca bir bakalım.

Piyasaları öncelikle, reel piyasalar ve finansa piyasalar olarak ana hatlarıyla ikiye ayırıyoruz. “Piyasa alıcı ve satıcıların bir araya geldiği ya da karşılıklı iletişim içinde oldukları mübadele ortamlarıdır.” (Karabıyık, Anbar, 2010; 2) Buradan da anlaşılacağı üzere piyasalar dendiğinde, belli günlerde mahalle aralarında kurulan semt pazarlarından tutun da, en gelişmiş elektronik pazarlara kadar, alıcı ve satıcıyı ticaret yapma amacıyla bir araya getiren tüm mekanizmalar, Pazar yahut Piyasa olarak adlandırılır. “Alıcı ve satıcıların karşılaştıkları piyasalar genel olarak Reel Piyasalar ve Finansal Piyasalar olarak ikiye ayrılabilir. Reel piyasalar, reel ve fiziki varlıkların el değiştirdiği piyasalardır. (Karabıyık, Anbar; 2010, 2) Buralarda alınıp satılan mallar, reel, somut ve teslimi şart olan mallardır. “Ekonomilerde her zaman tasarruf fazlası olan ekonomik birimler ile tasarruf açığı (fon ihtiyacı) olan ekonomik birimler mevcuttur. Bu durumda tasarruf açığı olanlar, tasarruf fazlası olanların fonlarını kullanmak isteyeceklerdir. Finansal-mali- piyasa, bir ekonomide fon arz edenler ile talep edenler arasında ki fon akımını düzenleyen kurumların, araçların ve kuralların oluşturduğu bir yapıdır. Diğer bir ifadeyle, finansal piyasalar, kısa veya uzun vadeli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasalardır. Bir ekonomide fon kullanmaya ihtiyaç duyanlar ile ellerindeki birikimleri değerlendirmek isteyen tasarruf sahiplerinin farklı birimler olması mali piyasaların temelini oluşturmaktadır. Yatırım ve tasarruf kararlarının farklı birimlerce verildiği, merkezi olmayan bir ekonomide tasarrufların yatırımlara dönüştürülmesi ve böylece ekonomik kalkınmanın sağlanması işlevi finansal sistem aracılığıyla yerine getirilmektedir.” (Karabıyık, Anbar, 2010; 2) Bir ülke ekonomisinin bütünleşik olarak kalkınabilmesi için reel piyasalar ile finansal piyasaların eş güdümlü olarak çalışması gerekmektedir. “Etkin bir sermaye pazarı, gelişmiş, diğer bir deyişle sanayileşmiş bir ekonominin ürünüdür. Sanayileşmenin gerçekleştirilemediği bir

ülkede sermaye pazarının var olması ve bütün kurumları ile işlerlik kazanması beklenemez. "(Sarıkamış, 1998,1)

Finansal Piyasalarda kendi aralarında, kullanılan araçların vadelerine göre ikiye ayrılırlar."Finansal piyasaları vade açısından iki ye ayırabiliriz. Kısa vadeli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasa, para piyasası; orta ve uzun vadeli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasa ise sermaye piyasası olarak adlandırılmaktadır. Burada kısa vade kavramı, bir yılın altını ifade ederken, uzun vade bir yıl ve üzeri vadeleri kapsamaktadır. Finansal piyasaları vadeye göre kesin hatlarla ayırmak pek mümkün değildir. Çünkü bazı finansal varlıklar her iki piyasada da işlem gördüğü gibi, çoğu finansal kurum da bu iki piyasada birden faaliyet göstermektedir."(Karabıyık, Anbar, 2010;4) Finansal piyasaların büyüklüğü ve etkinliği ülkedeki insan ve şirketlerin tasarruf alışkanlıklarıyla yakından ilgilidir. Tasarruf yeterliliğinin olmadığı ülkelerde, sürekli cari açık veren ülkelerde, yurt içi tasarruflar yetersiz kaldığından, ülke başka ülkelerin tasarruflarını kullanmak zorunda kalacaktır. Bu oldukça maliyetli bir fonlama yöntemidir. Uluslararası iktisadın konusu olan yabancı sermaye yatırımları ve yabancı fon seyyaliyeti bu bağlamda çok önem kazanmaktadır. "Para piyasası, kısa vadeli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasalardır. Para piyasalarında dönen fonlar, işletmelerin, dönen varlıklarının finansmanında kullanılmaktadır. Para piyasaları kendi içinde örgütlenmiş ve örgütlenmemiş para piyasası olarak ikiye ayrılır. Örgütlenmiş para piyasası, bankalar sistemidir. Para piyasalarının en önemli kuruluşları ticari bankalardır. Ticari bankalar, toplamış oldukları tasarrufları, kısa vadeli fon ihtiyacı bulunan kuruluşlara borç vermek suretiyle gelir elde ederek para piyasasının etkin bir şekilde çalışmasında rol oynamaktadır. Bankalar fon fazlası olanlardan yani tasarruf sahiplerinden mevduat toplarlar ve topladıkları mevduatı fon ihtiyacı olanlara kredi olarak kullanırlar. Örgütlenmiş para piyasalarının dışında kalan, belli kuralların ve yapıların olmadığı piyasalara, örgütlenmemiş veya tezgâh üstü para piyasaları denilmektedir. Para piyasası, kısa vadeli, pazarlanabilir, likit ve düşük riskli enstrümanları içermektedir. Başlıca para piyasası araçları şunlardır. Finansman Bonosu, Banka Kabulleri, Mevduat sertifikası, Euro-Dolar mevduat sertifikası, Repo anlaşmaları, Hazine Bonoları, Likidite senetleri. Yukarıda açıklanan para piyasası enstrümanları dışında, ticari senetler(bono ve poliçeler), çekler, kredi kartları da para piyasası aracı olarak değerlendirilebilir. "(Karabıyık, Anbar, 2010; 6,7) Sermaye akışkanlığını sağlayan en önemli kurumlardan biri hiç şüphesiz banka sistemi ve bu sistemden yarar-

lanma bilgi, beceri ve yeteneğidir. Tezimiz bir finans tezi olmadığı için para piyasalarında kullanılan araçların ayrıntıların girmedik. Konumuzu ilgilendirdiği kadar, gerek kısa vadeli, gerekse uzun vadeli olan araçların sermaye seyyaliyeti üzerindeki etkilerini göz önünde bulundurduk. Bu konuda ki algıyı ve bilinci anlamaya çalıştık. Daha sonra ayrıntıları ve tarihiyle inceleyeceğimiz para ve para piyasaları, reel ekonomiden finansal ekonomiye geçişte ilk basamak, birinci adım mesabesindedir. Reel ekonomiler doğrudan fiziki olarak malların el değiştirdiği bir alandır. Bu ekonomilerde az önce saydığımız araçlar, ödeme kolaylığı, taşıma kolaylığı, hesap kolaylığı gibi nedenlerle devreye giren, zaman kazandıran, ticareti hızlandıran unsurlardır. Sermaye piyasaları ise, serveti ve üretim araçlarını temsil eden, küçük parçalara ayrılmış, seyyaliyeti olan, yatırıma dönüşebilen “sermaye” dediğimiz kavramın temsili noktasında anlam ifade eden tüm evrakların alınıp satıldığı piyasalardır.”Sermaye piyasası, orta, uzun veya sonsuz vadeli fonların arz ve talebinin karşılaştığı piyasalardır. Diğer bir deyişle, sermaye piyasası, hisse senedi, tahvil ve benzeri pazarlanabilir menkul kıymetlerin alınıp satıldığı yerlerdir. Sermaye piyasasından sağlanan fonlar, genellikle işletmelerin bina, makine ve teçhizat gibi duran varlıklarının finansmanında ve sürekli işletme sermayesinin finansmanında kullanılır.”(Karabıyık, Anbar, 2010; 7) Yani daha genel bir tabirle para piyasası araçlarının tamamı ödeme amaçlıdır, sermaye piyasasının araçları, finansman, borçlanma ve yatırım araçlarıdır.”Sermaye piyasasının en önemli ve yaygın araçları, hisse senedi ve tahvillerdir. Sermaye piyasasında işlem gören finansal varlıklar, genel olarak “menkul kıymetler” olduğu için, sermaye piyasaları ve menkul kıymetler piyasaları eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Sermaye piyasasının bir ülke ekonomisi açısından önemi, tasarrufların menkul kıymetler aracılığıyla işletmelere ve ekonomiye tahsisini sağlamasıdır. Para piyasası aracılığıyla fonların yatırımlara aktarılması daha dolambaçlı iken, sermaye piyasası, tasarrufların doğrudan doğruya ve hızla yatırımlara yönelmesini sağlamaktadır.”(Karabıyık, Anbar, 2010;7) Tezimizin odaklandığı en önemli noktalardan birisi de bu konudur. Çünkü aynı ülke ekonomilerinde olduğu gibi, şehir ekonomilerinde de işletmelerin büyümesi finansal fonların efektif olarak kullanılmasına bağlıdır. Bu da elbette bu fonu kullanacak olanların bu konulardaki ilgi, bilgi ve alakasıyla doğru orantılıdır. Yapmaya çalıştığımız şey Konya iktisadi karar vericilerinin bu konulardaki bilgilerini, kanaatlerini ölçmek ve varsa eksiklikleri giderecek çözümler üretilmesine katkı sunmaktır. Sermaye piyasaları iki farklı kritere göre sınıflandırılmaktadır. Bu kriterler, örgütlenme durumu ve araçların el

değiştirme şeklidir.”Piyasaların örgütlenme durumuna göre, sermaye piyasası, organize piyasalar ve organize olmayan piyasalar olarak ikiye ayrılabilir. Organize sermaye piyasaları, alıcı ile satıcıyı belli bir fiziksel alanda buluşturan ve işlemlerin gerçekleştirilmesi için belli kural ve düzenlemeler içeren piyasalardır. Organize sermaye piyasalarına en iyi örnek, menkul kıymet borsalarıdır. Bu piyasanın en önemli fonksiyonu, menkul kıymetlerin alım satımı için sürekli bir Pazar oluşturmaktır. Alım satım işlemleri, araçlar aracılığıyla ve açık artırmayla yapılır.(Karabıyık, Anbar, 2010; 8) Burada belirtilen araçlar konusu, çalışmamız açısından önemlidir, çünkü bu tür borsaların merkezi örgütlerine ulaşmak mekânsal açıdan zor olacağı için, yaygın aracı sistemiyle,- bankalar, brokerler, acenteler-yerelde bulunan iş insanlarına ulaşış ulaşmadıkları önem kazanmaktadır.

“Türkiye de organize olmuş sermaye piyasasına örnek olarak İstanbul Menkul Kıymet Borsası(İMKB) verilebilir. Organize olmayan sermaye piyasaları, kendine özgü kuralları olan ve belli bir mekanı olmayan piyasalardır. Diğer bir ifadeyle, menkul kıymetlerin menkul kıymet borsaları dışında el değiştirdikleri yerlerdir. Bu piyasalara “tezgâh üstü piyasalar” denilmektedir. Menkul kıymet fiyatlarının pazarlık sonucu oluştuğu, bu piyasada, genellikle, küçük ve riskli firmaların, borsaya kote edilmemiş hisseleri işlem görür. Tezgâh üstü piyasalar bir aracı kurum piyasasıdır.”(Karabıyık, Anbar, 2010; 8,9) Sermaye Piyasasının sınıflandırılmasında kullanılan bir diğer kriter, sermaye piyasası araçlarının el değiştirme şeklidir. Bu kriter gereği sermaye piyasaları, Birincil ve İkincil sermaye piyasaları olarak ikiye ayrılmaktadır.”Birincil sermaye piyasası, menkul kıymetlerin –hisse senedi, tahvil vb.-fon talep eden tarafından öz kaynak ya da yabancı kaynak şeklinde fon toplamak amacıyla ilk defa ihraç edildiği piyasadır. Bu piyasada menkul kıymet ihraç edenler ve alıcılar yani tasarruf sahipleri yer alır. İhraç, fon talep edenler tarafından menkul kıymetlerin çıkarılıp halka arz edilerek ya da halka arz edilmeksizin satışını ifade etmektedir. Halka arz ise, menkul kıymetlerin satın alınması için tasarruf sahiplerine çeşitli şekillerde çağrıda bulunulmasını, tasarruf sahiplerinin şirkete ortak olmaya davet edilmesini ifade etmektedir. (Karabıyık, Anbar, 2010; 9) Sermayedar ya da tasarruf sahibi olan insanlar bu kararlarından dolayı ortak oldukları şirketlerin karlılığı oranında gelir elde edeceklerdir. Bu eylem sermaye birikiminin en yalın, en basit hallerinden birisidir. Biriken sermaye, daha da büyümek için piyasaya çıkmıştır artık. Fakat bu noktada, ya daha karlı bir işletmenin varlığı, ortak olunan şirkette işlerin iyi gitmemesi yahut da tasarruf sahibinin her

hangi bir nedenle acil paraya ihtiyacı olması durumunda, yatırımcı bu ortaklıktan vazgeçip menkul kıymetlerini satmak isteyebilir. Bu durumda ikincil sermaye piyasaları devreye girecektir.”Öz kaynak şeklinde fon toplamak isteyen şirketin çıkarttığı birincil piyasada ihraç edilerek alıcısıyla buluşan hisse senetleri, alıcılar(yatırımcılar) tarafından paraya çevrilmek istendiğinde, satış yeri ikincil piyasalardır. Yani söz konusu hisse senetleri yatırımcılar tarafından onları ihraç eden şirkete geri satılamaz. Tahviller için de durum aynıdır. Yani ihraç edilmiş tahvillerin paraya dönüştürülebildiği piyasa yine ikincil sermaye piyasalarıdır. İkincil piyasalar daha önce ihraç edilmiş menkul kıymetlerin el değiştirdiği piyasalardır. Bu piyasanın temel fonksiyonu, menkul kıymetlere, likidite ve pazarlanabilme olanağı sağlamasıdır. İkincil piyasalarda menkul kıymetler, borsalarda veya borsa dışında satılabilmektedir. Menkul kıymetlerin el değiştirme şekline göre, üçüncül ve dördüncül sermaye piyasalarından da söz edilebilir. Dördüncül piyasalarda alım ve satımlar blok olarak yapılır. Son yıllarda elektronik iletişim ağlarının gelişmesiyle, yatırımcılar arasındaki doğrudan işlemler giderek artmaktadır. Elektronik iletişim ağlarında, sisteme üye yatırımcılar alış ve satış emirlerini girmekte ve bu emirler, sistemdeki diğer yatırımcılar tarafından girilen emirlerle eşleşmektedir. (Karabıyık, Anbar, 2010; 10) Telekomünikasyon ve iletişimdeki gelişmeler sermayeyi temsil eden tüm araçların devredilebilirliğini ve satışını çok hızlandırıp artırınca bu sermaye akışkanlığını da çok artırmıştır. Bunun sonucunda reel ekonomik piyasalarla finansal piyasaların ve türev piyasaların arasındaki makas değer olarak çok açılmıştır. Reel ekonomik değerler piyasaların durumlarına, taleplerine, iştahlarına göre, sertifikalara dönüştürülerek, finansal piyasalara arz edilmiş ve bunun neticesinde devirdeki hız ve medyatik olarak yükseltlen beklentiler nedeniyle özellikle finansal ve türev piyasalarda haddinden fazla kazançlar söz konusu olmuş, buda piyasaların nereye gittiği ile ilgili şüpheleri artırmıştır. Elbette sermaye piyasaları özellikle teknolojik gelişmeler neticesinde, sadece bunlardan ibaret kalmamış, farklı sermaye araçları oluşmuş ve bunların alınıp satıldığı başka sermaye piyasaları gelişmiştir. “Finansal pazarlara fon sunan özel ya da tüzel kişiler, kendi kullanım gereksinimleri üzerinde kalan fonları, bu fonlara gereksinim duyan kişilere pazarda belirlenen bir fiyatla devretmekte ve belirli bir süre veya süresiz olarak bu fonlardan uzak kalmayı kabullenmektedir. Fon sunanlar, diğer kişilere devrettikleri fonların karşılığında fon isteminde bulunanlardan bir belge almaktadırlar. Bu belgeye genel olarak, Menkul kıymet veya Finansal Varlık adı verilmektedir. Sermaye piyasalarında işlem gören finansal varlık-

lar, hisse senedi-pay senedi-ve tahvildir. Bu iki araç dışında fonlara sahipliği belgeleyen belgelerde doğal olarak finansal varlık sayılacaktır. “Melez Finansal Varlıklar” veya “Türev Finansal Varlıklar” olarak adlandırılan bu tür finansal varlıklarda sermaye piyasalarında alınıp satılırlar. (Sarıkamış, 1998; 17) Son yıllarda gerek sermaye seyyaliyetini artıran en önemli unsur olmaları sebebiyle, gerek sermaye piyasalarının işlem hacmini artırmaları nedeniyle Türev Piyasalarda bu tezin önemli konuları arasına girmiş olduğundan bu piyasalara da yakından bakmakta fayda var.

1.4.1.2. Türev Piyasalar

Bu konunun başlarında piyasaları ayırırken reel piyasalar ve finansal piyasalar ayrımını yapmış ve fiziki mal ve hizmetlerin alınıp satıldığı, değişik ödeme araçlarıyla el değiştirdiği piyasalara, reel piyasalar demiştik. Fon arz ve talebinin bulunduğu birikmiş mal varlığının, servetin, sermayenin menkul kıymetler üzerinden el değiştirdiği, borç alacak sözleşmelerinden oluşan piyasaları da sermaye piyasası olarak adlandırmıştık. İşte gerek reel piyasa ürünlerinin, gerekse finansal piyasa ürünlerinin sertifikalara dönüştürülerek alınıp satıldığı piyasalara melez piyasalar ya da türev piyasalar denmektedir. “İkinci Dünya Savaşından sonra, finansal sistemde yeniden yapılanma, Bretton Woods anlaşmasıyla başlamıştır. Bretton Woods sistemi Amerikan dolarına ve onun aracılığıyla, dolaylı yoldan altına bağlı bir uluslararası para birimiydi. Ayrıca Bretton Woods toplantılarında Uluslar arası Para Fonunun(İMF) ve Dünya Bankasının kurulması kararlaştırılmıştır. 1973 yılında sistemin tamamen göçmesiyle, mal ve hizmet fiyatlarında, faiz oranlarında ve döviz kurlarında dalgalanmalar meydana gelmeye başlamıştır. Böylece uluslar arası piyasalarda faiz, fiyat, kur riskleri ortaya çıkmıştır. Bu riskleri ortadan kaldırmak ya da azaltmak amacıyla yeni finansal araçlar ve piyasalar geliştirilmiştir. Yeni gelişen piyasalar arasında en önemlisi türev ürün piyasalarıdır. Türev ürünler, fiyatları bir başka ürünün fiyatına bağlı olan ürünlerdir. Başka bir ifadeyle, türev ürün, vade sonundaki veya vade içerisindeki değeri, sözleşmeye konu olan varlığın fiyatı tarafından belirlenen bir finansal varlıktır. Türev ürünlerin dört temel türü vardır.

Swap sözleşmeleri

Forward (Alivre) sözleşmeleri

Futures sözleşmeleri

Opsiyon sözleşmeleri

Türev ürünlerin işlem gördüğü piyasalara Türev Piyasalar denmektedir. Türev piyasalar dünya da büyük tutarda işlem hacmine sahiptir ve bu piyasalar hızla büyümeye devam etmektedir. ”(Karabıyık, Anbar, 2010; 341) Türev ürünlerin tamamı aslında başka bir mal veya hisse senedi, döviz sözleşmesi, tahvil gibi zaten var olan değerlerin ileri de alacakları muhtemel değerler üzerinden ve gelecek tarihlerde edilmesi muhtemel karlar, kazançlar üzerinden sertifika edilmiş ürünlerdir. Toprak, yatırım araçları, sermaye olarak tanımlanabilecek tüm reel ve finansal temsil ürünlerinin vade durumuna göre yeniden sertifika edilerek alınıp satıldığı piyasalardır. Bu piyasalar Türkiye de, Reel ve Finansal piyasa oyuncuları tarafından deruhte edilmektedir. Bunlar, İstanbul Menkul Kıymet Borsası, Takasbank, Emtia Borsaları ve bunlara aracılık eden aracı kuruluşlar, bankalar, brokerler dan oluşan hazine tarafından kontrol edilen kuruluşlardır. Türev piyasalar ise daha önce sermaye piyasası tarafından İMKB içinde yönetilirken, şu anda daha sonra kurulan Vadeli işlemler Opsiyon Borsasında yönetilmektedir. Bu çalışma bir iktisat çalışması olmadığı için, bu konular daha fazla derinleştirilmeyecektir. Riskten korunmak, arbitraj-fiyat farklılığı olan piyasaları dengelemek-ya da spekülasyon amacıyla faaliyet gösteren türev piyasalar ve türev ürünler konusunda bilgi sahibi olunup olunmadığını biliyor olmak bir şehirdeki iktisadi karar vericilerin sermaye bilincini ölçme noktasında önemli kıstaslardan birisidir. Konuya sermayenin temsili açısından baktığımızda, sermaye piramidinin en altında olan reel ekonomi, para piyasası araçlarıyla el değiştirir. Burada biriken sermaye ve servet organize olan ve olmayan sermaye piyasalarındaki araçlarla hem yeniden temsil edilir, hem çoğaltılır. En üst basamakta ise sermaye piyasasının araçları da türev piyasa araçları tarafından hem yeniden temsil edilir, hem de yeniden çoğaltılır. Hem ülke ekonomilerinin, hem şehir ekonomilerinin gelişmişlik düzeyi bu verilerle anlaşılabilir. Çok gelişmiş ekonomiler, türev piyasalarda ve finansal piyasalarda ürün çeşitliliğine ve çalışma kültürüne sahiptirler. Gelişmekte olan ülkeler ise reel piyasalarda ve kısmen finansal piyasalarda çalışma yetkinliğine sahiptirler. Başlangıçta hatırlattığımız reel piyasalarla türev piyasalar arasında ki fark buradan kaynaklanmaktadır. Bu çalışmada sermaye piyasasında bulunan ulusal ve küresel finans ürünlerinin, yatırım alternatiflerinin, Konya sanayisinin iktisadi karar vericileri ve resmi, gayri resmi kurumlar tarafından bilinip bilinmediği araştırılmıştır. Bu nedenle yapılan saha çalışmasında sanayicilere bu konular sorulmuş ve alınan cevaplar, ilgili bölümde analiz edilmiştir.

1.4.2. SERMAYE ARAÇLARI

Bilindiği gibi iktisadi üretimin dört ana unsuru vardır.

1-Toprak

2-Emek

3-Girişim-Teşebbüs-

4-Sermaye

Bu unsurların iktisadi olarak, verime, potansiyelden kinetiğe dönme noktasında, belli bir kar ve kazanç sağlamak amacıyla bunları bir araya getirecek bir girişimciye, müteşebbise ihtiyacı vardır. Girişimci bazen diğer unsurların hiç birine sahip olmaksızın, yalnız bilgi birikimi, tecrübe yahut icat ve buluş yapma kabiliyetiyle bunları kazanç ümidiyle bir araya getirebilir. Elbette ki bu bir araya gelişte, bu unsurların herhangi birine sahip olanlar farklı beklenti ve ümitlerle üretim sürecinde bir araya gelirler. Müteşebbis, yani girişimci kar ve kazanç ümidiyle bu işe kalkışırken, toprak sahibi rant yani kira beklentisi ve ümidiyle, emek sahibi yani işçi-proletarya- ücret beklentisi ve ümidiyle, sermaye sahipleri ise hiç şüphesiz faiz, nema karşılığında bu sürece katılmayı ve kendilerine ait olandan üretim sürecinde uzak kalmayı kabul edeceklerdir. Beklentiler maddi olduğundan tüm unsurlar, bir piyasaya ihtiyaç duyacaklar ve ellerinde olanın alınıp satıldığı piyasalarda taleplerin gücü oranında fiyatın belirlenmesine verdikleri kararlarla etkili olacaklardır. Üretim unsurlarından toprak denilince kastedilen çok fazla anlam vardır. Tarlalar, imarlı-imarsız arsalar, bu arsalarda inşaat teknikleriyle inşa edilmiş, değişik amaçlarla kullanılabilen bağımsız birimler,- dükkân, çarşı, konut, fabrika, depo, antrepo, limanlar, yer altı depolama alanları, madenler, meralar, deniz çiftlikleri, meyvelikler, gibi- tüm halleriyle toprak kavramının içinde değerlendirilebilir. Karşılığında kira ödenerek üretim sürecine dâhil edilmiş tüm gayrimenkuller üretimin en önemli unsurudur. Türkiye de gayrimenkullerin reel ekonominin konusu iken alınıp satıldıkları, menkul kıymet borsaları gibi organize pazarları yoktur. Emlak piyasası olarak adlandırılan gayrimenkul piyasası, Çevre ve Şehircilik bakanlığının kontrolünde, özel ve tüzel kişiler tarafından işletilmektedir. Tapu kadastro müdürlüklerinde gerçekleştirilen, alım, satım, uzun ve kısa süreli kiralama, tarım arazileri için icar, güneş enerji panelleri için yer temini gibi tüm işlemler şartları ve yeterlilikleri sağlanmış, devlet tarafından denetlenen emlakçılar tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu piyasada fiyatlar, serbest piyasa şartlarında arz ve talebe göre şekillen-

mektedir. İmar ve İskân bakanlığının metre kare fiyatları zorlayıcı değil yol gösterici değil tavsiye kararları hükmündedir. Reel piyasaların haricinde toprak ve toprak türevi ürünlerin bir kısmı, sermaye piyasalarında da alınıp satılmaktadır. Bunlara “Gayrimenkul Sertifikaları” denmektedir. “Gayrimenkul sertifikası, ihraççıların bedellerini inşa edilecek veya edilmekte olan gayrimenkul projelerinin finansmanında kullanılmak üzere, nominal değeri eşit ve hamiline yazılı olarak ihraç ettikleri menkul kıymetlerdir. Gayrimenkul sertifikası ihraç etmek isteyen firmaların, gayrimenkul ihracına konu olacak projeye eşdeğer büyüklükteki en az bir projeyi en son beş yıl içerisinde tamamlamış olması ve üstlendiği gayrimenkul projesini gerçekleştirebilecek mesleki ve teknik donanımına sahip olduğunu belgelendirmesi gerekmektedir. Ayrıca ihraççı kurumun taahhütlerinin bir banka tarafından garanti edilmesi ve sertifika ihracı karşılığında toplanan paraların banka tarafından açılan özel bir hesapta tutularak, ihraççı adına değerlendirilmesi gerekmektedir.” (Karabıyık, Anbar,2010;44) Aynı şekilde gayrimenkule dayalı kira sertifikaları olan “sukuk ” lar da sermaye piyasalarında, uzun dönem gayrimenkul satış (mortgage) ve kiralama sertifikaları da türev piyasalarda alınıp satılabilmektedir. Üretimin bir diğer önemli unsuru olan “Emek” ise emeğini arz etmek isteyen işçilerle, o emeği talep eden kamu ve özel sektördeki işverenler arasında yapılan müzakereler sonucunda fiyatlanmaktadır. Emek piyasasında da, emeğin ortalama fiyatları, arz edilen emeğin kalifikasyonu ile doğru orantılı olarak belirlenmektedir. Fakat burada sendikaların rolü oldukça önemlidir. Çünkü ücret pazarlıklarında, gerek kamu sendikaları, gerekse özel sendikalar oldukça etkin olabilmektedirler. Daha önce de belirttiğimiz gibi üretim unsurları içerisinde en organize olan, en fazla çeşide sahip olan, sermayedir. Sermaye, üretime, belli bir ülkede ki cari hukuk sistemine uygun olarak girmeye karar vermiş, girmiş olan servetin tamamıdır. Bu servet, para olarak, döviz olarak, hisse senedi, tahvil olarak, üretim araçları ve ekipmanlar olarak, türev piyasa ürünleri olarak, hammadde olarak, değişik biçim ve görüntülerde üretim sürecine dâhil olabilir. Bunların en önemlisi, en çok bilinen ve kullanılanı, hacmi en büyük olanı hiç şüphesiz para yani nakittir.

1.4.2.1. Para

Burada kastedilen, anlatılacak olan soyut manasıyla “para” kavramı değil, bir mübadele aracı, bir sermaye görüngüsü olarak, ekonominin yürümesini, sermayenin akışkanlığını sağlayan, temerküz ettiği takdirde ser-

mayeye dönüşen somut kağıt ve metal para emisyonundan oluşan paradır. Paranın tarihi ekonominin tarihi kadar eskidir. “Mal ve hizmetlerin mübadele edilmesinde kullanılan takas yönteminden, emtia paraya, sonra altın/gümüşe, daha sonra altın karşılığı olan değerli kâğıtlara, oradan altın karşılığı bulunmayan güvene dayalı itibari paraya derken, paranın evrimi dijital ve sanal paralara doğru yol almaktadır. İnsanlık, mübadele aracı olan parayı kendi ekonomik, bilimsel ve kognitif gelişimine paralel olarak, soyutlaştırmaya devam etmektedir. *Bitcoin*, 21. yüzyılda, para kavramının nerelere kadar geldiğinin en uç örneklerindendir.” (Çarkacıoğlu, 2016;1) Sermaye kavramını iyi analiz edebilmek için ticaretin, üretimin tam içinde olan ve birçok fonksiyonu olan para kavramını iyi anlamak gerekmektedir. Tarihsel bütünlüğü içinde para kavramını ve onun dönüşümü ile oluşmuş kredi kartı gibi varyantlarını da yerli yerine oturtmak gerekmektedir.” Bütün iktisat ve maliye kitaplarında ticari değişimin en bilinen aracı olan paranın dört ana fonksiyonu bulunmaktadır. İnsanların ticarete, tasarrufta, devlet mekanizmasının vergilerini hesaplarken kullandığı muhasebe sisteminde sıklıkla kullandığı paranın ilk fonksiyonu, değişim aracı olmasıdır. Her hangi iki nesnenin, malın, hakkın ya da hizmetin değişiminde para, üçüncü bir emtia olarak araya girer. Bu araya girme fiiliyle alım satımı iki parçaya ayırır. Alışveriş amacıyla, herhangi bir mal veya hizmet verilir, karşılığında para alınır. Bu alışverişin birinci kısmıdır. Bu muamelenin ikinci kısmında, parayı alan taraf başka bir yer ve zamanda gidip alacağı başka hizmet ve nesneler için bu parayı öder. Bütün ticari hayatın içinde yer alan tüm çeşitli mal ve hizmetin, değişim oranlarını belirleyen paranın bu fonksiyonuna, paranın muhasebe ve değer taşıma fonksiyonu denir. Paranın üçüncü ve en önemli fonksiyonlarından en önemlilerinden biri, tasarruf etme ve spekülasyon yapma aracı olma halidir. Paranın bu fonksiyonundan dolayı arz ve talep rahatlıkla karşılanır, aynı zamanda bu özellik dolayısıyla sermaye birikir ve yatırıma dönüşür. Paranın bir diğer fonksiyonu, milli iktisat politikalarının aracı olmasıdır. Milli iktisat politikaları, bu politikaların uygulanmasında kullanılan araçlar olan, emisyon arzı, faiz oranı, faiz kontrolleri, disponibilitate oranları para ile gerçekleştirilebilir. Para teknolojik gelişmelere ve ekonomideki yerine göre değişik tarihsel dönemlerde, farklı görünümelerde olmuş, farklı fonksiyonlar yüklenmiş, farklı isimlerle anılmıştır. Bu konuda Çarkacıoğlu'nun, Sermaye Piyasası Kurumu için hazırladığı, *Bitcoin* araştırmasında para tarihiyle ilgili yazdıklarını özetleyelim. Yazar bu konuda para denilen fenomenin geçirdiği evreleri ve değişimleri şu başlıklar altında, kategorize ediyor, Emtia para, -altın, gümüş gibi-, Tem-

sili Para, İtibari Para, Dijital Para, Sanal Para, Kripto Para, Bu gelişimden sonra Dünya'nın her yerinde bu para çeşitlerinin hepsine aynı zaman dilimi içinde rastlanabilmektedir. *Mal para, emtia para* denilen para cinsi ekonominin ilk başladığı tarihlere kadar götürülebilen, değerini imal edildiği üründen alan, fiziksel varlıklardır. Dünya iktisat tarihinde, farklı yer ve ülkelerde, tuz, sigara, bakır, köle, fildişi gibi birçok emtia para olarak kullanılmıştır. Bütün bu zaman dilimi içinde en çok kullanılan, mal para, emtia para, altın ve gümüşdür. Her hangi bir alışverişte kullanılsalar dahi altının da, gümüşün de kendine ait bir değeri, içsel değeri (intrinsic value) olduğu varsayılır. Günümüzdeki kullanıma bakacak olursak altın ve gümüş halen iktisadi bir alternatif olarak halen tedavüldedir. Değişik kriz ve ekonomik karışıklıklarda, tasarruf sahipleri ve sermayedarlar için, hükümetlerin bastığı resmi paraya karşılık kullanılabilmektedir. Çok ideal bir mal para olan altın ve gümüş, yer kürede ender bulunan ağır elementlerdendir. Her iki madde de, dekoratif amaçlı, ziynet amaçlı, kadın ve erkek için süslenme amaçlı, binalarda dekorasyon amaçlı kullanıldığı gibi metal para basımında da kullanılmıştır. Çabuk kararmaması nedeniyle altın gümüşe göre daha çok tercih edilen bir madendir. Her iki madende, zehirsiz, sert, renkli, periyodik cetveldeki diğer metallerle kolay tepkimeye girme, yanmama özellikleriyle diğer madenlere göre tercih edilmişlerdir. Sayılan bu özellikler, hem altını hem gümüşü, sikke basımına uygun, külçe olarak dökülebilir ve takı yapılabilir hale getirmiştir. Dünyada var olan altın emisyonu yaklaşık olarak 185 bin ton civarındadır. Nüfusu 8 milyara yaklaşan dünyada, kişi başı 35 grama yakın altın düşmektedir. Her iki madende günümüz dünyasında bir emtia paranın tüm fonksiyonları ile kullanım alanı bulabilmektedir. Yani, değişim aracı, resmi muhasebe aracı, tasarruf ve servet biriktirme aracı, ödeme aracı olarak, diğer para dediğimiz kavramlarla birlikte kullanılmaktadır. *Temsili Para* Mal paraların kusurlarından biri içinde taşıdıkları emtia değeri yüzünden, altın ya da gümüşün yükseldiği zamanlarda bu paraların içindeki emtia eritilerek ayrı olarak satılabiliyordu. İktisat literatürüne “kötü para, iyi parayı kovar” ilkesi olarak geçen bu kaideye göre - Gresham Kanunu- bir müddet sonra piyasadaki hareketlilikten dolayı piyasa emisyonu azalmaktaydı. Bunu önüne geçebilmek için, mal para sisteminden temsili para sistemine geçilmiştir. Bankalar, devlet, altın ve gümüş tacirleri, karşılığında istendiğinde emtia para olan, istendiğinde hangi para cinsinden ise ona çevrilebilen temsili paralar basmışlardır. Bu sistemde resmi kurumlardan altın ve gümüşe dayalı sertifika basma yetkisi alan tüm kurumlar, resmi kurumlar dahil, sertifika toplamaları kadar, ellerinde sabit bir

oranda altın ve gümüş madeni tutmak mecburiyetindedirler. Emtia paralarına yani altın ve gümüşe bağlı ekonomilerde, ülkedeki kağıt paraların değeri, doğrudan bu madenlerin piyasa değerine bağlıdır. Tarihsel süreçte ilk kağıt para olan “Jiaozi” 900 lü yıllarda, bir Çin hanedanı olan Songular, döneminde Çin de basılmıştır. Batı dünyasında ise 1661 yılında, Stockholm Banco isimli bankada tab edilmiştir. *İtibari Para*, Bu para türü, herhangi bir kıymetli madene dayanmamaktadır. Kendisini üreten ülkelerin itibarlarına, altına attıkları imzalara, merkezi bir otokratik güce, kağıdın taklit edilemeye güvencesine dayanan ve mal, hizmet ve diğer tüm alışverişlerde kullanılan kağıda basılmış paralara itibari para- fiat money- denir. Bu para sistemi ikinci dünya savaşının galipleri tarafından inşa edilmiş bir ekonomik sistemin kendine has kurallarıyla kurulmuş bir sistemdir.

Savaş sonrasında, 1944 yılında Bretton- Woods denilen şehirde bir iktisat toplantısı yapıldı, bu toplantıya o zamanki ticari ve siyasi konjoktürde etkili olan 44 ülke katıldı. BM nin düzenlediği, Birleşmiş Milletler Mali ve Finans Konferansında alınan ekonomik kararlardan biri şöyle idi. Bu konferansa katılan bir çok ülke, kendi parasının Amerikan Dolarına endeksli olmasını, Amerikan Dolarının da, altına dayalı olmasını kabul etti. Bu anlaşmaya göre, altına çevrilebilen tek para birimi dolar olacak ve bir ons altın- 0,88867 gram- 35 Amerikan Dolarına eşit olacaktı. Böylece savaş sonrasında bu toplantıya katılan tüm ülkeler, kendi para biriminin Dolara endeksli bir milli itibari para olmasını kabul etmişlerdir. Bu basılacak paralara karşılık altın ve gümüş cinsinden karşılık bulundurma mecburiyeti, ABD başkanlarından Richard Nixon tarafından kaldırılmıştır. Günümüzde, Amerikan Doları arzının ve İngiliz Sterlin arzının karşılıkları sembolik hale gelmiştir. Para denilen kavram bu operasyonla, taşıdığı değeri artık içinde taşıdığı değerden ya da karşılığı olan tek bir paradan değil dünyadaki tüm ekonomilerin birbirleriyle ilişkisinden ve arz talepten almaya başlamıştır. Paranın iç değerinden kopması, onun kendi fiziki halinden de koparak elektronik ortama taşınmasına ortam hazırlamıştır. *Dijital Paralar*, fiziki dünya da var olan paraların, elektronik ortamda, saklanan ve transfer edilebilen bu özellikleriyle fiziki parayı dijital dünya da temsil eden paralardır. Bu paraların ortaya çıkış hikayesinde oldukça ilginçtir. “1980’lerin sonunda, Hollanda’da gece yarısı yakıt alan kamyon şoförlerini ve benzin istasyonlarını hırsızlığa karşı korumak için, akıllı kartlara para yüklenmesi ve bu paralarla yakıt alınabilmesi elektronik ödemenin ilk örneklerindendir. Yine o tarihlerde, Albert Heijn isimli bir perakendeci, müşterilerinin banka hesaplarından

doğrudan ödeme yapabilmeleri için bankalara baskı yapıyordu. Bu baskı sonucunda, şimdilerde herkesin bildiği POS (Point Of Sale) cihazları ortaya çıktı.”(Çakracıoğlu, 2010; 65) Teknolojinin gelişmesiyle, banka hizmetleri de çok hızlı bir şekilde gelişti, yaygın her yerde zamana bağlı olmaksızın hizmet verebilen banka sistemleri dijital para kullanımını artırmıştır. Bankalarda elektronik düzlemde temsil edilen tüm paralar, maaşımız, havalelerimiz, hak edişlerimiz gibi reel fiziki kağıt paraların temsilinden başka bir şey değildir.

Bilişim teknolojilerinin hızla gelişmesi paranın evrimini çok hızlandırmıştır. Altına ve gümüşe dayalı emtia paradan, altını ve gümüşü temsil eden temsili kağıt paraya, oradan itibari paraya, itibari paradan elektronik paraya yapı dijital paraya geçiş, son elli yılda mümkün olmuştur. Dijital para kullanımı, fiziki kağıt ve metal para kullanımını sıfıra yaklaştırmıştır. Paranın bu kadar soyutlaşması ve kavramsallaşması onun denetim ve kontrol problemini gündeme getirmiştir. Bu konuda denetim devlet mekanizmalarına ve kurumlarına bağlı olarak merkezi ve otoriter olabileceği gibi dağınık, merkezsiz veya çok merkezli olabilir. İşte paranın bu evrimi bizi, *Sanal Para* kavramıyla tanıştıracaktır. Sanal paralar elektronik ortamda doğmuş, dijital nitelikteki paralardır. Fakat dijital paralar fiziki, itibari kağıt paraları temsil ederken, sanal paralar her hangi bir ekonomik değeri, temsil etmezler. Kredi kuruluşları, resmi hükümetlerin resmi merkez bankaları, her hangi bir internet kuruluşu tarafından sunulmadıkları halde, inisiyatifli durumlarda, isteklileri tarafından, bazı hallerde, paraymış gibi kullanılabilen çeşitli değerlerin dijital sembolleri sanal para olarak adlandırılabilir. Avrupa Bankacılık Asamblesi ve ABD hazine bakanlığı gibi resmi kurumlar, sanal parayı tanımakta, tanımlamakta, takip etmekte, kullanılmasına izin vermektedir. Para kavramının teknoloji ile dansı nihayetinde günümüzde, *Kripto Para* kavramına kadar gelmiştir. Şifreli para da denilen kripto paralar, kırılması mümkün olmayan, korunaklı internet şifreleri ile oluşturulmuş, ilave sanal para emisyonuna uygun, dijital paralardır. Aynı sanal paralar gibi asla bir değeri temsil etmezler, kendi başlarına alternatif bir para birimidirler. Sübjektif değer teorisine göre fiyatlarını alıcı ve satıcıların alım ve satım iştahlarına göre alırlar. Sanal paralar kendi ülkelerinin para rejimine, milli paralarının değerine sıkı sıkıya bağlıyken, kripto parala hiçbir resmi otoriteye, hükümete, denetim kuruluşuna bağlı değildir. Genellikle, Bitcoin ve türevleri olarak anılan kripto paralar, kendiliğinden para birimi olarak inşa edilmişlerdir, herhangi bir otorite tarafından kontrol edil-

mezler, denetlenmezler, düzenlenmezler. Şu an bitcoin ve ondan sonra ortaya çıkmış 1600 adet alt coin oluşturulmuş ve tedavüle arz edilmiştir. Dünyaya mali piyasalarında en son istatistiklere bakılacak olursa bir trilyon dolar civarında bir kripto para işlem görmektedir. Sermaye birikimi açısından baktığımızda, sürekli olarak, yeni yatırım alanları ve yatırım mecraları arayan sermayedarlar, elbette henüz riskli bir seçenek olan kripto paraları da tercih etmektedirler. İsveç devleti, 2021 yılında kendi kripto parasını yapma, ve 2023 yılında nakit esaslı iktisadi yaşamı bırakma kararı almış ve bu konuda çalışmalara başlamıştır.

1.4.2.2. Hisse Senedi

“Sermaye piyasasının iki temel aracı hisse senedi ve tahvildir. Hisse senedi ve tahvil ile anonim şirketler arasında doğrudan bir ilişki vardır. Anonim şirket (A.Ş.) bir unvana sahip, sermayesi belli paylara bölünmüş olan ve borçlarından dolayı yalnız mal varlığıyla sorumlu bulunan şirkettir. Hisse senedi, anonim şirketlerin öz kaynak bulmak amacıyla ihraç ettikleri ve sahibine ortaklık hakkı sağlayan bir menkul kıymettir. Hisse senetleri, anonim şirketler tarafından çıkartılan, yasal şekil şartlarına uygun olarak düzenlenmiş, şirket sermayesine katılımı temsil eden ve ortaklık hakkı sağlayan kıymetli evraklardır. Hisse senedi sahibine her türlü ortaklık haklarından yararlanma hakkı sağlar. Ayrıca, kardan pay alma hakkı, şirket yönetimine katılma hakkı, oy kullanma hakkı, rüçhan hakkı, tasfiyeden pay alma hakkı, şirket faaliyetleri hakkında bilgi edinme hakkı sağlar. Hisse senedi türleri, nama ve hamiline yazılı hisse senetleri, bedelli ve bedelsiz hisse senetleri, primli ve primsiz hisse senetleri, adi ve imtiyazlı hisse senetleri şeklinde sıralanabilir. (Karabıyık, Anbar, 2010; 22.23.24.25.26) Hisse senetleri finansal piyasaların omurgasını oluşturmaktadır. Elinde fon fazlası olan kişi yahut işletmeler, faize göre daha karlı olan hisse senetlerine fon aktararak hem mali yapılarını güçlendirmekte hem de ekonomiye katkı sağlamaktadırlar. Bu çalışmada firmalara konunun iki yönü de sorulmuştur. Hem yatırımcı olarak tasarruflarını borsa kanalıyla hisse senetlerinde değerlendirip değerlendirmeyecekleri, hem de sermayeye ihtiyaçları olması halinde şirketlerini halka açıp açmayacakları araştırılmıştır. Hisse senetleri piyasası reel piyasadan hemen sonra bir işletmeye ait ortaklık ve varlığın temsili noktasında devreye girer ve finansal piyasalarda işlem görürler. Bu çalışmada finansal olarak en üst piyasa gördüğümüz türev piyasalarda, hisse senetlerini temsil eden türev araçlarında, alınıp satıldığı türev piyasa-

larda faaliyet gösterilip gösterilmediği araştırılmıştır. Türev piyasalarda hisse senetlerini temsilen alınıp satılan türev ürünler şunlardır. “Kar ve zarar ortaklığı belgeleri, katılma intifa senetleri, oydan yoksun hisse senetleri”(Karabıyık, Anbar, 2010;33,34) gibi menkul kıymetlerdir. Bu ürünlerde sermayeyi temsil noktasındaki araçlar olarak dikkat çekmektedirler.

1.4.2.3. Tahvil

Tahvil, alacaklılık hakkı sağlayan, belirli bir meblağı temsil eden, dö-nemsel gelir getiren, misli nitelikte, seri halinde çıkarılan ve ibareleri aynı olan bir borçlanma senedir. Diğer bir ifadeyle, tahvil anonim şirketlerin ve kamu iktisadi kuruluşlarının çıkardığı uzun vadeli borçlanma senetleridir. Tahvil sahibi tahvil çıkaran işletmenin uzun vadeli alacaklısı konumundadır. Fakat tahvil sahibi, işletmenin aktifü üzerinde ki alacağından başka hiçbir hakka sahip değildir. Buna karşılık işletmenin brüt karından öncelikle tahvil sahiplerinin faizleri ödenir. İşletme, tahvil anapara ve faizle-rini ödeyemediğı zaman, tahvil sahipleri işletmenin iflasını isteyebilir. Ayrıca tasfiye durumunda ilk olarak tahvil sahiplerinin alacakları ödenir. Tahviller geri ödeme süresi bir yıldan uzun olan borç senetleridir. Tahvillerin vadesi genellikle 5 ila 20 yıl arasında değişmektedir. Tahviller, ihraççı, te-minat yapısı, faiz yapısı, içerdiği haklar ve diğer özelliklerine göre farklı şekilde sınıflandırılabilir. En önemlileri olarak şu tahvil çeşitleri sayılabilir. Devlet tahvili, Özel sektör tahvili, nama ve hamiline yazılı tahviller, güven-celi, güvencesiz tahviller, primli başa baş tahviller, sabit ve değişken faizli tahviller, ikramiyeli tahviller, kuponsuz tahviller, satma opsiyonlu tahviller, erken itfa edilebilir tahviller, kar payı ödemeli tahviller. (Karabıyık, Anbar, 2010;34.35.36.37.38) Tahviller de hisse senetleri gibi sermaye piyasasının en önemli ve eski araçlarından. Günümüzde para politikaları oluşturulur-ken, cari açık pozisyonlarla ilgili olarak borç döndürebilme yeteneğinin çoğı menkul kıymetler piyasasının iki unsuru olan, hissi senetleri ve tahvil-ler üzerinden kurgulanılmaktadır. Bununla birlikte, “hisse senedine dönüş-türülebilir tahvil, dönüştürülebilir tahvil gibi ürünler” türev piyasalarda işlem görmektedirler.

1.5. SERMAYENİN AKIŞKANLIĞI

Burada sermaye akışkanlığından maksat, sermayenin sadece mekânsal olarak, ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye yahut ulusal sınırlar içinde şehir-

den şehre akışı yahut iş ve sektörler arasında ki akışı değil mutlak manada birikimden yatırım vasıtasıyla yeniden kar ve kazanca akışıdır. Elbette mekânsal seyyaliyette sermaye hareketleri bölümünde incelenecektir. Sermaye akışkandır. Biriken sermaye, uzun bir akış yolculuğuna çıkar. Bu konuda, David Harvey, “Sermaye Muamması” kitabının girişinde şunları yazar. “ Bu kitap sermayenin akışı üzerinedir. Sermaye kapitalist olarak adlandırdığımız bütün toplumların, siyasi gövdesine hayat veren kandır. Bazen sızıntı halinde, bazen bir sel misali, yeryüzünün insan tarafından yerleştirilmiş en ücra köşesine yayılır. Kapitalizm koşullarında yaşayan bizler, günlük ekmeğimizi de, evlerimizi, otomobillerimizi, cep telefonlarımızı, gömleklerimizi, pabuçlarımızı, günlük hayatımızı sürdürmek için gereken bütün öteki malları da bu akış sayesinde elde ederiz. Bizi ayakta tutan, eğlendiren, eğiten, hayata döndüren, ya da temizleyen bütün hizmetler, bu servetin içinden çıkarak bize sunulur. Bu akışı vergilendirme yoluyla ki, devletler iktidarlarını, askeri güçlerini ve yurttaşları için yeterli yaşam standardını sağlama kapasitelerini artırırlar.(Harvey, 2010; 7) Harvey bunları yazarak sermayenin bu akış döngüsü nedeniyle iktisadın, günlük hayatın, devlet yoluyla siyasal hayatın nasıl şekillendiğini anlatır. Fakat sadece günlük hayata etkisini değil, bu akışı anlama, anlamlandırma, teorisini, paradigmasını şekillendirme ili ilgili olarak birçok disiplinin katkı sağladığını göz ardı etmez. “Sermayenin akışını dolambaçlı patikalarını, davranışının tuhaf mantığını anlamak, bu yüzden içinde yaşadığımız koşulları anlamak açısından hayati önem taşır. Kapitalizmin başlangıç yıllarında her soydan ve her boydan siyasal iktisatçı bu akımları kavrayabilmek için çaba gösteriyordu.(Harvey, 2010; 7) Sermayeyi diğer üretim unsurları içinde en aktif ve fonksiyonel kılan husus, teşebbüs iradesiyle birleştiğinde, yeniden kazanca dönüşme, potansiyelini içinde taşımasıdır. Metal para döneminde olduğu gibi, madeni parayı değerli kılan, fiyatının oluşmasını sağlayan şeyin içinde taşıdığı altın ya da gümüş miktarının olması gibi, sermayeyi muteber kılanda, onun içinde taşıdığı yeniden kazanma ve kazandırma ihtimalidir. Bu ihtimal sektör, mekân, şehir ülke, siyasal rejim ayırt etmeksizin sermayenin dönüşümünü, seyyaliyetini akışkanlığını üretir ve sürekliliğini sağlar.

1.5.1. Sermaye neden akmak zorundadır

Biriken sermaye akmak zorundadır. Aksi halde kendi kendini yer bitirir. “Sermaye bir şey değil süreçtir, paranın daima daha fazla paranın peşinde olduğu bir süreçtir. Finans kapitalistleri başkalarına faiz karşılığı

ödünç vererek daha fazla para kazanmaya çalışır. Tüccar kapitalistler ucuza alıp pahalıya satar. Toprak sahipleri rant elde ederler, çünkü sahibi oldukları toprak ve gayri menkul kıt kaynaklardır. Rantiyeler imtiyaz haklarından ve fikri mülkiyet haklarından para kazanırlar. Varlı alıp satanlar, mülkiyet hakkı (örneğin menkul kıymetler ve hisse senetleri üzerinden), borç ve sözleşme(Sigorta dâhil) alış verişinden kar ederler. Ama on sekizinci yüzyılın ortalarından itibaren hâkim hale gelmiş olan sermaye dolaşımı biçimi sanayi ve üretim sermayesinin dolaşımıdır. (Harvey, 2010, 50) Peki hangi kesimden olursa olsun, sermayeyi bir şekilde elde etmiş olan sermayedarı, yeniden yatırıma sevk eden motivasyon, nedir? “Kapitalist güne bir miktar para ile başlar, bir teknoloji ve organizasyonel bir biçim seçtikten sonra piyasaya çıkar ve gerekli miktarda emek gücü ve üretim aracı (hammadde, fiziksel donanım, ara ürünler, makineler, enerji ve benzeri) satın alır. Emek gücü, kapitalistin denetimi altında yürütülen, aktif bir emek süreci aracılığıyla, üretim araçlarıyla bir araya getirilir. Sonuç, sahibi yani kapitalist tarafından piyasada kar edecek şekilde satılan bir metadır. Ertesi gün kapitalist, birazdan anlaşılabilecek nedenlerle, dünyanın karının bir bölümünü alır, bunu yeni sermayeye dönüştürür ve süreci genişleyen bir ölçekte yeniden başlatır. Şayet teknoloji ve organizasyonel biçimler değişmemişse, bunun anlamı, ikinci gün boyunca daha da fazla kar yaratabilmek amacıyla, daha büyük miktarda emek gücü ve üretim aracı satın almaktır. Bu böylece sonsuza kadar devam eder. (Harvey, 2010, 51)

Bu süreci sonsuza kadar devam ettirmenin ekonomik, sosyal ve dini temelleri vardır elbette. Bu temelleri, Max Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu isimli kitabında, çok yetkin bir biçimde anlatır. “Unutma ki, zaman paradır, unutma ki, kredi paradır, unutma ki para, üretimi güçlendirici ve verimli bir yapıya sahiptir. Bunları bu cümlelerle bize anlatan, Benjamin Franklin dir. Burada özgün bir biçimde “Kapitalizmin ruhu” nun dile geldiğinden kimsenin şüphesi olmasın, insanın bu ruhtan anlayabildiği her şeyin kapsandığı pek sanılmasa da. Sığırdan donyağı yaparlar, insandan da para. Bu hırs felsefesi, para sahibi saygı değer adamın ideali ve hepsinden önemlisi, bireyin kendi sermayesini genişletme eğiliminin düşüncesi olarak görülür. Aslında burada öngörülen bir yaşama tekniği değil, özel bir ahlakıdır. Bu ahlakın zedelenmesi, yalnızca aptallık olarak değil, ödevin unutulması olarak ele alınmaktadır.” (Weber, 2002.41.42) Bu cümlelerden de anlaşılacağı üzere, samimi bir kapitalist için bu sermaye döngüsü, seyyaliyeti, akışkanlığı ekonomik bir rasyonalite olmasının yanında, aynı zamanda ah-

laki, dini bir görevdir. “Sermaye dolaşımında akışın sürekliliği çok önemlidir. Zarar etmeksizin sürece ara verilemez. Ayrıca dolaşım hızını arttırma yönünde epeyce güçlü teşvik edici unsurları mevcuttur. Çalışma temposunun arttırılması hemen her zaman daha yüksek kar getirir. İşleri hızlandırmaya yarayan yenilikler çok arzulanır şeylerdir. Süreçte her tür kesinti, yatırılmış sermayenin yitirilmesi ve değerden düşmesi tehlikesini taşır. “(Harvey, 2010, 52) Buraya kadar anlatılanlardan, sermaye akışkanlığının ardında, dini, sosyal, ahlaki motivasyonlar yanında, sermaye dönüşüm hızının daha fazla kar kazandıracığı gibi teknik saiklerin olduğu, hareketin durması ve eksilmesinin sermayeye zarar vereceği sonucuna ulaştık. Sermaye akışkanlığının diğeri nedenleri olarak, rekabette geri kalmamak ve sosyal ayrıcalık elde etme arzularını sayabiliriz. “ Kapitalistler, neden karlarını zevk-ü safa içinde tüketmek yerine genişlemeye yarırlar. Rekabetin zorlayıcı yasalarının belirleyici bir rol oynadığı bir alandır bu. Ben bir kapitalist olarak, genişleme amacıyla yeniden yatırım yapmazsam ve bir rakibim yaparsa, bir süre sonra piyasadan kovulmam yüksek olasılıktır. Kendi pazar payımı korumam ve genişletmem gerekir. Bir kapitalist olarak kalabilmem için yeniden yatırım yapmam gerekir. Ancak yeniden yatırım yapmak için başka bir saik daha vardır. Para özel kişiler tarafından mülk edinilebilecek bir toplumsal iktidar biçimidir. Üstelik kendi doğasından kaynaklanan her hangi bir sınırı olmayan bir iktidar biçimidir. Paranın sınırsızlığı ve onun kazandıracığı toplumsal iktidara sahip olma konusunda ki kaçınılmaz arzu, toplumsal ve politik açılardan daha fazla paranın hep istenmesi konusunda çok farklı türden saikler yaratır.(Harvey, 2010, 53)

1.5.2. Sermaye Akışkanlığının Görüngüleri -Sermaye Hareketleri

Sermaye akışkanlığı konusunun başında, bu akışkanlığın mutlak ve soyut bir akışkanlık olduğundan ve birikimden kazanca doğru mecburi bir akışkanlık olduğundan bahsetmiştik. Elbette bu soyut akışkanlığın kendini gerçekleştirdiği somut göstergeler de mevcuttur. İster kişisel, ister kurumsal, isterse milli olsun tüm sermayeler, yeniden para kazanma iradesiyle akmaya niyetlendiğinde, yani potansiyel sermaye olmaktan çıkıp kinetik sermayeye dönüşmek istediğinde bunu yatırımlar vasıtasıyla yaparlar. “ İşe başlamak ve iş yapabilmek için paraya gereksinim vardır. Günlük yaşantımıza girmiş bir deyimle işi finanse etmek gerekir. Para iş sahibinin bizzat kendisi tarafından işe koyulabileceği gibi, çeşitli şekil ve yollarla dışarıdan borç alarak ta sağlanabilir. “ (Emiroğlu, 2002,175) Bir tüzel kişilik, bir şirket,

belli bir yerleşim yerinde teşekkül ettirilmiş olsun. Bu şirket üretim çevresini ve işletme çevresini aynı yerde inşa etmişse ve sermayedarları da aynı yerde bulunuyorsa, yani aynı yerde üretilip aynı yerde satılıyorsa bu işletme yerel sermayenin içinde mütalaa edilebilir. Bu işletme üretim için gerekli olan ham madde, makine ekipman, emek gücü sadece yerleşik olunan mekandan değilde mekana erişimi mümkün çevre yerleşim birimlerinden de temin edilmişse ve üretilen emtialar, bu geniş çevreye pazarlanıyorsa, sermayedarlarda hem yerleşim bölgesinde hem de çevre yerleşim yerlerinde var ise bölgesel bir sermaye ve bölgesel bir işletmeden bahsedilebilir. Eğer işletmenin ham madde, makine ve ekipmanları, emek gücü, yöneticileri, sermayedarları- ister doğrudan, isterse finansal olsun- ülkenin her bölgesinden geliyor ve firma, ürünlerini ülkenin her yerinde kitlesel olarak pazarlıyor ve satıyorsa artık milli sermayeden, ulusal sermayeden bahsedebiliriz. Bundan başka ister finansal, ister doğrudan, sermayedarları yurt dışı ülkelerde bulunan işletmelere, yabancı sermaye denilebilir. Tüm bu iktisadi birimler kendi aralarında, finansal, ticari, mekânsal ilişkiler kurabilirler. Bu sermaye akışkanlığının mekânsal boyutunu göstermektedir. “Sermayenin dolaşımı aynı zamanda mekânsal hareket de içerir. Para bir yerden toplanır, başka bir yerden gelmiş olan iş gücü kaynaklarını kullanmak amacıyla belirli bir yere getirilir. Ben Baltimore da ki banka şubeme bir tasarruf hesabına para koyarım, bu para sonunda, Çin de Dongguan da, göçmen işçi-çoğunlukla genç kadınlar-istihdam eden bir çorap fabrikası kurmuş olan bir girişimcinin eline geçer. Üretim araçları-ham maddelerde dahil olmak üzere-bambaşka bir yerden getirilir, üretilen meta da başka bir yerde piyasaya sunulur. Bu mekansal hareket içinde sürtünmeler ve bunun önündeki engeller zaman içinde müzakerelere konu olur ve dolaşımı yavaşlatır. Bu yüzden kapitalizmin tarihi boyunca mesafenin yarattığı sürtünmenin ve hareketin önünde ki engellerin azaltılması için çok çaba harcanmıştır. Kapitalizmin tarihi boyunca mekansal engellerin genel olarak azaltılması ve temponun yükseltilmesi yönünde bir eğilim hep var olmuştur. (Harvey, 2010; 52) Sermayenin bu kadar karmaşık ve kompleks olarak akmasının elbette sermayenin devasa boyutlarda birikmesinde büyük katkısı vardır. Bu akışta, yerel ve ulusal akışkanlık, ülke içindeki ekonomik iklim, kanuni alt yapı, iletişim ve teknik altyapı, taşımacılık ve nakliye alt yapısı, siyasal tercihler ile elbette çok yakından ilgilidir. Bu çalışmamızda biz, kadim bir şehre bölgesel, ulusal ve küresel sermayenin –bunun faydalımı, zararlımı olduğu tartışmalarına fazla girmeden- şehrin fiziki, ekonomik, teknik, hukuki ve beşeri sermaye bakımından, iktisadi karar vericilerin algı, tutum ve

davranışları açısından gelip gelmeyeceğini tartışacağız. Yerel ve ulusal sermaye hareketlerin belirleyicileri, genelde iktisadi koşullar, karlılık, verimlilik, bölgeler arası yatırım tercihlerinde kamu gücünün sağladığı teşvik ve desteklemeler gibi bilindik nedenler olduğundan daha çok yabancı yatırımlar konu edilecektir. Yerel, bölgesel, ulusal sermayenin, Konya şehrinde, şirket birleşmeleri, doğrudan satın alma, ortak üretim yapma, finansal ortaklık gibi konularda ki avantajları ve dezavantajları saha verilerinin analizi yapılırken daha yakından ele alınacaktır.

1.5.2.1. Dış ticaret-İthalat, ihracat

Sermayenin el değiştirmesinde, sektör değiştirmesinde, yer değiştirmesinde en büyük etkenlerden biri hiç şüphesiz dış ticaret, yani ithalat ve ihracattır. Daha önce, sermayenin birikimi konusunda değinilmiş olduğu üzere, sermayenin birikmesinde ki en büyük amillerden birisi de, dış ticarettir, uluslar arası iktisattır. “Dünyada hiçbir toplum tek başına yaşamamakta, tüm ülkeler aynı dünyayı paylaşmaktadırlar. Ülkeler, nüfus coğrafi özelliklerinin yanında sosyal, siyasal ve ekonomik yapı, tarihsel geçmiş, kültür ve benzeri özellikler yönünden birbirinden farklılık gösterirler. Geniş bir açıdan bakıldığında, ülkeler arası ilişkiler, ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel, askeri, sportif ve benzeri niteliklerde olabilir. Ülkeler arası ilişkilerden ekonomik olanlar, çoğu kez diğerlerini bastırmaktadır. Uluslar arası ekonomik olayların başında, ülkelerin birbirleriyle olan mal alım ve satımları gelir. Mal akımları, uluslar arası ekonomik işlem türleri içinde belki de en eskisidir. Mal hareketlerinin yanında, önemli bir uluslar arası ekonomik işlem grubu da hizmetlerden oluşur. Bu şekilde ülkenin dış dünya ile yaptığı ve yalnızca mal alım satımlarını kapsayan işlemlere dış ticaret(foreign trade) adı verilir. (Seyidoğlu, 2013; 2-3) İşte bu akımlar, mal akımları, hizmet akımları, faktör akımları, iş gücü akımları, sermaye seyyaliyetini oluşturan büyük akımlardır. Bu akımlar sayesinde, sermaye hem birikmiş, hem de yenisinden karlı bir kazanç sürecine dahil olabilmek için ulusal ve uluslar arası dolanıma katılmıştır. “Bir ulusal ekonomide olduğu gibi, uluslar arası ekonomik toplumda da temel ilke iş bölümü (division of labor) ve uzmanlaşmadır. Hiçbir ülke ihtiyacı olan mal, hizmet ve faktörlerin tamamını kendisi üretemez. Buna olanak yoktur, olsa bile böyle bir yaklaşım ekonomik açıdan doğru da değildir. Bunun yerine iş bölümüne gidilmesi, ülkelerin, kaynak verimliliğini artırarak ulusal refah düzeyini yükseltir. İş bölümü ülkenin yalnızca etkin olduğu malların üretimine yönelmesi ve bunların ihracat-

çısı olması demektir. İş bölümü ve uzmanlaşma ise zorunlu olarak serbest ticareti gerektirir.” (Seyidoğlu, 2013; 5) Ülkelerin birbirleriyle ticarete mecbur olmaları iki ayrı teoriye dayandırılmaktadır. Birincisi Adam Smith e ait olan ve ilk defa Milletlerin Zenginliği kitabında yer alan, Mutlak Üstünlükler Teorisi, diğeri ise David Ricardo ya ait olan, Mukayeseli üstünlükler teorisidir. “Adam Smith serbest ticaret ve uluslar arası uzmanlaşmanın yararlarını mutlak üstünlükler teorisi ile açıklar. Buna göre bir ülke, karşı ülkeye göre hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa, o malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bunları ihraç ederek, pahalıya üretebildiklerini dış ülkeden ithal etmelidir. Amerika da bir işçi günde A malından 50 birim, B malından 30 birim üretiyor olsun. Almanya da ise bir işçi günde, A malından 20 birim, B malından 80 birim üretiyor olsun. Yukarıdaki örneğe göre, Amerika A malının, Almanya ise B malının üretiminde uzmanlaşacaktır. Çünkü bu malları daha ucuza üretmektedirler. Bu da karlı ticaretin yapılabileceği anlamına gelir. Mutlak üstünlükler teorisinin dış ticareti açıklamada yetersiz kalması karşısında daha gerçekçi bir yaklaşıma gerek doğmuştu. Nitekim uluslar arası ticareti karşılaştırmalı üstünlüklere dayandırarak ona daha genel ve daha gerçekçi bir nitelik kazandıran, David Ricardo dur. Ricardonun yaptığı katkılara göre, uluslar arası ticaret için üzerinde durulması gereken, ülkenin bazı malları diğer ülkeden daha ucuza üretmiş olması, yani bu mallarda mutlak üstünlük sahibi olması değildir. Tersine, önemli olan üretimde uluslar arası üstünlüklerin derecesidir. Bir ülke diğerine göre, hangi malların üretiminde daha yüksek oranda bir üstünlük sahibi ise o mallarda uzmanlaşmalıdır. Başka bir deyişle, Ricardoya göre, uluslar arası ticaretin temelini mutlak değil, karşılaştırmalı üstünlükler oluşturur.”(Seyidoğlu, 2013; 27-28)

1.5.2.2. Devlet Destek ve Yardımları

Sermayenin yer değiştirmesini seyyaliyetini, akışkanlığını en çok artıran, faaliyet hiç şüphesiz, uluslar arası sermaye hareketleridir. Bunların bir kısmı yukarıda anlatıldığı gibi, mukayeseli üstünlükler teorisi gereği oluşan karşılıklı bağımlılık nedeniyle zorunlu olan dış ticaret kuralları gereği zorunlu hareketlerdir. Bir diğeri ise hem verenin hem alanın iradesine bağlı olan ihtiyari uluslar arası finansal sermaye akımlarıdır. Uluslar arası sermaye hareketleri, her şeyden evvel, özel ve resmi sermaye akımları olarak ikiye ayrılır. Kısa ve uzun vadeli özel mali sermaye akımlarının fiyatları, faizleri

ticari piyasalarda oluşur ve bu krediler, yalnızca ticari piyasalardan temin edilir. Bunlara dolayı (finansal) yatırımlar denir. Özel uluslar arası sermaye akımlarının bir kısmında, direk yatırım yapmak, var olan bir firmaya ortak olmak, bir işletmeyi satın almak gibi eylemlerle oluşan dolaysız (doğrudan) yabancı sermaye yatırımlarıdır. Bu sermaye akımlarının en önemli başlıklarından birisi de hiç şüphesiz resmi sermaye akımlarıdır. Uluslar arası resmi sermaye akımları, karşılıklı ya da karşılıksız olabilir. Karşılıklı olarak verilenler düşük faizli krediler şeklinde, karşılıksız olanlar ise hibe şeklinde olur. “İkinci dünya savaşından sonraki dönemlerde, başta ABD olmak üzere, piyasa ekonomisine dayalı sanayileşmiş ülkelerle merkezi planlı ülkeler, az gelişmiş ülkelere ekonomik ve askeri yardım konusunda rekabete girişmişlerdi. Yardım veren ülkelerin ahlaki düşüncelere dayandıkları söylenebilir. Fakat uzun dönemde yardımların hiçbir karşılık beklemeden yapıldığını düşünmek gerçekçi değildir. Genel olarak dış yardım nedenleri, siyasal, ekonomik ve insancıl faktörler diye üç gruba ayrılır. *Siyasal Nedenler*; Hükümetler dış yardımı çoğunlukla dış politikalarının bir aracı kullanma eğilimindedirler. Savaş sonrası dönemin daha ilk yıllarında, Marshall Planı çerçevesinde Amerika, yıkılan Avrupa ekonomilerinin onarımı için yardım yaparken, aynı zamanda Komünizmin Avrupa da yayılışına set çekmeye çalışıyordu. Truman doktrini ile, Türkiye ve Yunanistan a verilen yardımların altında da Sovyetlerin Boğazları ele geçirerek Akdeniz e inme tehlikesini önleme amacı yatıyordu. *Ekonomik Nedenler*; Az gelişmiş ülkelerin, sahip oldukları kaynakların sınırlılığı nedeniyle, kalkınmalarını tek başlarına başarmaları çok güçtür. Zengin ülkelerin gayri safi milli gelirlerinin bir kısmını her yıl dış yardıma ayırmaları, onların bu çabalarını destekler. Küresel açıdan ele alındığında, kalkınmış ülkelerle az gelişmiş ülkelerin bir kader birliği içinde oldukları görülür. Az gelişmiş ülkeler kalkındıkça gelişmiş ülkelerin refahı azalmayıp daha da artar. *İnsancıl, Ahlaki, Dini nedenler*; Zenginlerin yoksullara yardımda bulunması ahlaki bir davranıştır. Hemen bütün dinlerde bu tür öğütlere yer verilir. Gerek gelişmiş, gerek az gelişmiş ülkelerde bu düşüncelerle, dış yardımı savunanlar bulunabilir. Fakat daha önce de belirttiğimiz gibi, uzun dönemde yardımların hiçbir karşılık beklemeden yapıldığını düşünmek gerçekçi değildir.(Seyidoğlu, 2013; 665.670.671) Proje kredileri, Program kredileri, Bağlı krediler. Gıda yardımları, Teknik ve mali yardımlar, Eximbank kredileri, gibi çeşitleri bulunan dış yardımlar, Uluslar arası para fonu, Dünya Bankası gibi uluslar arası kurumlar aracılığıyla verilmektedir.

1.5.2.3. Dolaylı (Finansal) Yatırım

Sermaye hareketini sağlayan en önemli etkenlerden birisi de, finansal, mali yatırımlardır. Çalışmamızın önceki bölümlerinde piyasaları, reel piyasalar, finansal piyasalar ve türev piyasalar olarak ayırmıştık. Reel ekonomiyi oluşturan maddi varlıkların, finansal piyasalarda hisse senedi ve tahvil gibi sermaye araçları ile temsil edildiğini söylemiştik. İşte gerek ulusal, gerekse uluslar arası piyasalarda, fabrika almak, ortak fabrika kurmak, gibi doğrudan değilse, bu varlıkları temsil eden hisse senedi, tahvil gibi, finansal varlıkları satın alarak yapılan yatırımlara, dolaylı (finansal-mali) yatırımlar denmektedir. “Mali piyasalar, tasarruf fazlasına sahip kişi ve kuruluşların bu fonlarını, tasarruf açığı içinde bulunanların kullanımına sunmalarına aracılık eden piyasalardır. Tasarruf sahipleri, elde edecekleri gelirler karşılığında fonlarını başkalarına devretmeyi kabul ederler. Diğer yandan, işletmelerde bu günkü fonlarından daha fazlasını kullanarak yaratacakları gelir artışının bir kısmını ödeyerek başkalarına ait kaynakları kullanmak isterler. Finansal piyasaların temel işlevi ise, bu ihtiyaçlar doğrultusunda fon arz ve talep edenler arasında, aracılık yapmak, başka bir deyişle fonlarını arz edenlerden talep edenlere aktarılmasını sağlamaktır. Ekonomik açıdan, finansal piyasalar, işletmelere kaynak tahsisinde bulunarak önemli bir ekonomik görev yerine getirirler. Bu piyasalarda yalnız özel işletmeler olmayıp, bazı zamanlarda hükümetler ve resmi kuruluşlarda önemli bir müşteri grubu oluştururlar.(Seyidoğlu, 2013; 598) Finansal piyasalar, menkul kıymet borsaları, tezgâh üstü piyasalar, birincil ve ikincil piyasalar şeklinde örgütlenerek yahut örgütsüz olarak, hisse senedi, tahvil, alanlara aracılık ederler. Londra borsası, Paris Borsası, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası gibi. İster yurt içinden isterse yurt dışından yatırımcılar tarafından yapılan, hisse senedi, tahvil gibi yatırımlar “portfolyo” yatırımı olarak adlandırılır.

1.5.2.4. Dolaysız (Doğrudan) yatırım

Bu çalışmanın en önemli odak noktalarından biri hiç şüphesiz dolaysız-doğrudan- yatırım konusudur. Hatta bu çalışma genelde şehirlerin, özelde Konya şehrinin, ulusal ve uluslar arası yatırım çekme kapasitesini ölçmek ve bu yatırımı alarak kullanacak yerel yatırımcıların, iş yapma ahlakı, iş yapış şekli, yabancı yatırımcıya bakış kriterlerini ölçmek ve belirlemek için yapılmıştır. Ulusal ve uluslar arası sermayenin, sanayileşme, büyüme konusunda, yatırım yapılacak yeni yer tespitinde nelere dikkat ettiği, gideceği

ülke ve şehirlerde ne gibi özellikler aradığı, Konya şehrinin bu özellikleri taşıyıp taşımadığı incelenmeye, kayıtlara geçirilmeye çalışılmıştır. “Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için önemli bir sermaye kaynağıdır. Birçok ülke, doğrudan yatırımları teşvik ederek ekonomilerini geliştirme stratejisini izlemektedir. Küreselleşme sürecinin hız kazanmasıyla birlikte, hem gelişmiş hem de tasarruf ve yatırım eksiği bulunan ülkeler, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekebilmek için çaba sarf etmektedir. Söz konusu yatırımları çekebilmek; ülke ekonomisine sermayenin yanı sıra teknoloji, istihdam, milli gelir artışı, üretim ve geniş dış pazar avantajları gibi birçok katkı sağladığı için, ülkelerin kalkınmasında doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının etkin bir rol oynadığı kabul edilmektedir. Türkiye, yabancı sermaye yatırımlarına karşı olumlu bir tutum sergileyen, liberal mevzuata sahip bir ülke olmasına rağmen, sahip olduğu doğrudan yabancı sermaye yatırımı çekme potansiyelinin oldukça gerisinde kalmıştır. Ayrıca, Türkiye’ye gelen yabancı sermayenin, sabit yatırımlar yerine daha çok şirket birleşmeleri ve satın almalar, özelleştirme ve gayrimenkul alanlarına yönelmesi nedeniyle, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının istihdam, milli gelir ve ekonomik büyüme gibi makroekonomik değişkenlere yapması gereken olumlu katkı, yetersiz seviyede kalmıştır.” (Erdoğan,2011; 1) Gözetilmesi gereken dikkat edilmesi gereken husus, mutlak manada yabancı sermayenin gelmesi değil, yabancı sermayenin, kontrollü, Türk ekonomisinin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde gelebilmesidir. Bu konuda bir doktora tezi hazırlayan, Erdoğan’ın, aşağıdaki paragrafta Türkiye için dikkat çektiği hususların tamamı Konya şehri içinde geçerlidir. “Tezin temel hipotezi ise, Türkiye’nin ev sahipliği yapacağı doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının; istihdam, milli gelir ve ekonomik büyümeyi en uygun seviyede ve olumlu etkileyebilmesi için, gelen doğrudan yatırımların türünün önem arz ettiği ve bu bağlamda ülkemizin sabit yatırımlara ihtiyaç duyduğudur. Aynı zamanda, tezin amacı, gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının; büyük oranda Türkiye’nin iktisadi durumuyla ilgili olduğu, dolayısıyla ekonomisinin büyüklüğü, istikrarı ve dışa açıklık seviyesi ile ilişkili olduğunu ortaya koymaktır.” (Erdoğan, 2011; 2) Türkiye sürekli cari açık veren bir yapıya sahip olduğu için, büyümesini ve kalkınmasını kesinlikle dış sermaye akımlarıyla karşılamak zorundadır. Türkiye için yabancı sermaye çekmek ister doğrudan yatırım şeklinde isterse finansal yatırım şeklinde olsun mecburidir. Peki, nedir doğrudan yabancı sermaye yatırımı, nasıl tanımlanmalıdır. “Bir şirketin üretimini, kurulu bulunduğu ülkenin sınırlarının ötesine yaymak üzere ana merkezi-

nin dışındaki ülkelerde üretim tesisi kurması veya mevcut üretim tesislerini satın alması bir dolaysız sermaye yatırımı (foreign direct investments) olarak tanımlanır. Bu şekilde, ana merkezin yönetim ve denetimi altında olan ve farklı ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerden oluşan kurumsal yapılara çok uluslu şirket adı verilir. (Seyidoğlu, 2013; 627) Genelde bir ülkenin başka bir ülkede, doğrudan yatırım yapması, oldukça zor, karmaşık ve uzun süreli bir karardır. Çok istisnai durumlarda karar hemen verilip uygulanır. Fakat normal süreç işletmeler açısından şöyle işler. “İç piyasada faaliyet gösteren ve dış piyasaya açılmayı düşünen bir firmanın deneyebileceği birkaç yol vardır. Bunları aşağıdaki gibi açıklayabiliriz. 1-İhracat yoluyla dış piyasaya girme. Bir firma açısından dışa açılma sürecinin ilk aşaması genellikle ihracatla başlar. Daha sonraki aşamada ise doğrudan dış piyasada üretim yapılır. Malın ana ülkedeki tesislerde üretilip dış piyasalara ihraç edilmesi, dolaysız dış yatırıma göre daha az risklidir. Çünkü dışa açılma süreci başarılı olmazsa uğranılacak kayıplar çok yüksek olmayacaktır. 2-Doğrudan dış yatırım. Firma ihracat yoluyla girdiği dış piyasada yeterli bir talep oluştuğunu görürse, ayrıntılı bir fizibilite çalışmasından sonra, o piyasada doğrudan üretim kararı alabilir. Bu karar, talebin devamlılığına piyasada ki potansiyel rekabete ve ülke riskine bağlı olacaktır. 3-Lisans anlaşmaları. İhracat ile dolaysız dış yatırım arasında uzlaştırmacı formülde lisans anlaşmalarıdır. Lisans firmanın elindeki teknoloji veya üretim yönteminin yabancı bir işletmeye kiralanmasıdır.” (Seyidoğlu, 2013; 630,631)

Burada anlatılan tavırlar açısından Konya şehrinin sosyo-ekonomik imkanları gayet yeterli görünüyor. Konya sanayisi, özellikle hammadde konusunda, ara mallar konusunda, bazı kimyasal girdiler konusunda, ithalata bağımlı bir şehir. Yani dışarıdaki bir sermayedar işletme açısından gerekli fizibilite çalışması yapıldığında, oldukça verimli bir alternatif olabilir. Doğrudan yabancı sermayenin tarihi çok eski değildir. Doğrudan yabancı sermayenin dış yatırım yapmasının nedenleri konusunda birçok teori ve görüş vardır. “Aşağıda yabancı sermaye yatırımlarının nedenleri olarak ileri sürülen belli başlı etmenlerden özet halinde bahsedilecektir. Bunlar aynı zamanda bir yabancı sermaye arzının ne tür amaçlarla başka bir ülkede yatırım yapmayı tercih edeceğinin, hangi kriterlere göre, bir ülkeyi ya da şehri tercih edeceğinin ip uçlarıdır. *Hammadde kaynakları*, Hammadde kaynakları yeryüzünde dengeli biçimde dağılmış değildir. Hammaddelerin işletilmesine yönelik tesisleri, madenlerde olduğu gibi bu kaynakların bulunduğu yerlerde kurmak zorunluluğu vardır. *Aktarılamayan bilgilerin ve şirket sırları*

nın varlığı. Üretime ilişkin bilgilerde gizliliğin çok önem taşıdığı durumlarda, lisans anlaşması değil dolaysız dış yatırım tercih edilir. Çünkü lisans sahibi bu bilgilerin korunmasında, dışarıya sızmasını önlemede patent sahibi kadar özen göstermeyebilir. *Şirketin marka ve ya unvanından yararlanmak istemesi.* Burada amaç, yukarıdaki durumda olduğu gibi unvanı korumak değil, tersine bundan yarar sağlamaktır. Bir bankanın uluslar arası üne sahip olması tasarruf sahiplerinde güven doğurarak mevduatı artırıcı etki yapar. *İthalatçı ülkenin koyduğu tarife ve kotalardan kaçma* İhracatçı firma, dış alıcı ülkenin uygulamaya koyduğu tarife ve kotalar karşısında, o piyasayı kaybetme tehlikesi ile karşılaşır. Bu durumda tarife ve kotaların etkisinden kurtulup o piyasayı eskisi gibi elde tutmanın en etkili yolu, söz konusu piyasada üretime başlamaktır. *Ulusal piyasadaki yasal düzenlemelerden ve kısıtlamalardan kurtulma* Bankaların ve bazı imalat sanayi alt sektörlerinin uluslar arası alana yayılmalarında önemli bir etkidir. Ülkedeki çevre koruma standartlarının getirdiği kısıtlamalardan kurtulmak isteyen bazı imalat sanayi firmaları, üretim için düşük çevre standartlı ülkeleri seçmişlerdir. *Yatırımları uluslar arası çeşitlendirme.* Dış yatırımlar, hissedarlar açısından dolaylı olarak portfolyo çeşitlemesi sağlar. Üretimin tek bir piyasa ile sınırlı bulunması durumunda nakit akımları göreceli bir istikrarsızlık gösterir. *Ucuz yabancı faktör kullanımı.* Emek ve doğal kaynak maliyetleri, ülkeler arasında büyük değişimler gösteriyor. Dolayısıyla emek ver doğal kaynak yoğun malların bu faktörlerin yoğun ve ucuz olduğu yerlerde kurulması, üretim maliyetlerini düşürücü etki yapar.” (Seyidoğlu, 2013; 630.631.632.633.634) Yabancı sermaye kendi başına, bir ülkenin bütün finans problemlerini çözecek sihirli bir değnek değildir. Yabancı sermayeyi davet edecek olan, bu yöntemle ülkeye sermaye, teknoloji, üretim disiplini, yeni bilgi sokmak isteyen, kani otoritesi ve yerel sermayedarlar bazı konulara dikkat etmelidirler. Yabancı sermaye kesinlikle kontrollü ve belli kriterler ışığında ülkeye ve yahut şehre davet edilmelidir. Yabancı sermayenin faydaları olduğu kadar, zararları da mevcuttur. Bu konu kesinlikle, özellikle sermaye çekmeyi amaçlayan şehirler açısından, sadece bu konulara kafa yoracak ve disiplinler ve kurumlar arası çalışabilecek, başka bir işi olmaksızın, konusunda uzmanlaşmış münhasır bir kurumla mümkün olabilir. Doğrudan yabancı yatırımların yararlarını ve zararlarını maddeler halinde özetleyelim.

“Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının faydaları, ev sahibi ülke,(yatırımın yapıldığı ülke) açısından şunlardır.

1-Ekonomik üretim kapasitesinin artması

- 2-Üretim artışı ve istihdam yaratma
- 3-Yeni teknoloji ve yönetim bilgisi getirme
- 4-Döviz girişi sağlama
- 5-İhracatı artırma
- 6-İç tekelleri kırma, rekabet ve dinamizm yaratma
- 7-Ölçek ekonomisi yaratma
- 8-Devlet hazinesine vergi geliri sağlama

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının olumsuz etkileri

- 1-Ekonomi üzerindeki yabancı denetiminin artması
- 2-Yerli şirketler karşısında haksız rekabet üstünlüğü ve yerel ekonomide tekel kurma
- 3-Dış ticaret kısıtlamalarının aşılması
- 4-Yerli yatırımları azaltıcı etki üretmesi
- 5-Döviz giderlerini artırıcı etki
- 6-Kur dalgalanmalarına neden olma ve mali kriz ortamı oluşturma etkisi
- 7-İhracatı kısıtlama
- 8-Teknolojik bağımlılık yaratma
- 9-Ekonomik bütünlüğün bozulması ve işsizlik artışı” (Seyidoğlu, 2013; 645.646.647.648,)

Bu bilgiler ışığında ülkemize, şehrimize doğrudan yabancı sermayenin gelmesi, önemli bir ekonomik gerekliliktir. Fakat burada yabancı sermayenin kötü, olumsuz etkilerinden kaçınarak, iktisadi olarak faydalı yönlerinden istifade etmek gerekmektedir. Onun için bu konu uzmanlık, bilgi ve tecrübe gerektirmektedir. Konya şehri için, çok iyi bir sektör, branş analizi yapılmalı ve muhtemel gelecek yabancı sermaye kendi seçtiğimiz, rekabet gücümüzün olduğu alanlara davet edebilmeliyiz. “Küreselleşme sürecinin hız kazanması ile birlikte, doğrudan yabancı sermaye yatırımları da büyük bir ivme kazanmış ve küreselleşmenin gelişimini sağlayan en önemli faktör olmuştur. Yabancı yatırımları kalkınmanın bir aracı olarak gören gelişmekte olan ülkeler, bu yatırımlardan pay alabilmek için büyük bir rekabete girişmişler, yabancı yatırımcılar ise, maliyet farklılıkları ve avantajlarından yararlanabilmek için doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına hız vermişler-

dir. Yatırımları gerçekleştiren ve yatırımlara ev sahipliği yapan ülkeler açısından, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yapılmasını hızlandıran pek çok etken bulunmaktadır. Dolayısıyla doğrudan yabancı sermaye yatırımları, hem ev sahibi ülkeye ilişkin talep cephesi faktörleri tarafından hem de kaynak ülkeye ilişkin arz cephesi faktörleri tarafından belirlenmektedir. “ (Erdoğan, 2011; 65)

Gelişmekte olan ülkeler, yabancı sermayeyi çekme noktasında yarış halindedirler. Bu beklentiyle, kurumsal yapılarında, hukuk yapılarında, ekonomik yapılarında hatta sosyal yapılarında, yabancı sermayenin istedikleri doğrultusunda değişiklikler yapmaktadırlar.

1.5.2.6. Doğrudan Yatırımlara Yön Veren Faktörler

“UNCTAD (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı), 1998 yılında yayınlanan Dünya Yatırım Raporunda, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını belirleyen pek çok faktörü, politik faktörler, ekonomik faktörler ve yatırım ortamına ilişkin faktörler olmak üzere üç ana başlık altında toplamıştır.” (Erdoğan, 2011; 65) Buradan anlaşılabacağı üzere sermaye fazlası olan bir ülke, birçok uluslu şirket bu kriterleri esas alarak, bir ülkeye ya da bir şehre ya finansal olarak para yatırır, ya da doğrudan yatırım yapar. Bu faktörler üç ana başlık altında toplanmıştır. 1-Politik Faktörler, 2- Ekonomik Faktörler, 3- Yerel Faktörler,

Politik faktörlerin ağırlıklı olarak incelediği, ilgilendiği konular şunlardır.” Siyasi istikrar, Ticaret Politikaları, Vergi Politikaları, Özelleştirme Politikaları, Bürokratik Gelişmeler.” (Erdoğan, 2011; 68) Elbette, yatırım çekmek isteyen bir ülkenin, Demokratik bir Hukuk devleti olma zorunluluğu vardır. Çalkantı içinde, henüz siyasi istikrarını sağlamamış bir ülkenin yatırım çekmesi zor bir ihtimaldir. Bir ülkedeki güven ve yatırılan paranın geri alınma garantisi o ülke siyasi iklimine bağlıdır. Fakat siyasi istikrar tek başına ülkeye sermaye gelmesine yeterli sebep değildir. Ülkedeki, ticaret politikalarının, vergi politikalarının, özelleştirme politikalarının yabancı sermayenin kar etmesine fırsat vermesi ve bu karı kendi ülkesine transfer edebilmesine yardımcı olması gerekmektedir. Bir ülkeye gelmek isteyen yabancı sermayenin en hoşlandığı şey, yabancı sermaye ile ilişkilerde, yardımcı olacak olan bir bürokratik mekanizmadır. Ekonomik Faktörlerin incelediği, yoğunlaştığı başlıklar şunlardır.”Ekonomik büyüme, Piyasa büyüklüğü, Fiyat düzeyi istikrarı, Döviz kuru, Dışa açıklık seviyesi, Yurt içi yatırımlar ve altyapı, İş gücü maliyetleri, Devlet politikası ve yatırım teşvikleri, Eko-

nomik özgürlük, Rekabet gücü.” (Erdoğan, 2011 69). Burada incelenen konular, yatırım için gerekli ve yeterli şartlar, genel olarak ve iklim olarak var olduktan sonra, yatırım yapmayı düşünen firmanın kendi öznel çıkarları açısından, maliyetler, yapılacak yatırımlara devletin katkısı, döviz kurlarının istikrarı ve uygunluğu, pazarın uygunluğu, büyüklüğü gibi daha çok kazanca ve kara taalluk eden hususlardır. Yatırımı çeken önemli faktörlerden birisi de, Yerel Faktörler dir. Bu konunun işlediği başlık ve alt konular şunlardır. “Şeffaflık seviyesi, Kurumsal Yapı, Fikri mülkiyet haklarının korunması, Ülkenin ya da şehrin konumu ve coğrafi özellikleri, Kültürel yapı ve psikolojik faktörler.” (Erdoğan, 2011; 70) Sermaye akışkanlığının en önemli konusu nasıl sermaye hareketleri ise bu çalışma açısından, sermaye hareketlerinin en önemli alt başlığı doğrudan yabancı sermaye konusu, onun da en önemli alt başlığı da hiç şüphesiz, doğrudan yabancı yatırımları etkileyen faktörler ve yerel faktörlerdir. Bu çalışma tam da bu konuya odaklanmıştır. Genelde şehirlerin özelde Konya şehrinin kendine ait özellikleriyle sermaye çekme şansı var mıdır? Konya nın, kültürel yapısı, iktisadi karar vericilerinin bu konudaki bakış açıları, davranışları, olumlu, olumsuz psikolojileri nelerdir ve bunlar yabancı sermayeyi çekmede pozitif ya da negatif nasıl bir etki yapacaktır?

1.6. SERMAYENİN KÜRESELLEŞMESİ VE ENTEGRASYON

1.6.1. Entegrasyon ve Küreselleşmenin Mahiyeti

Küreselleşme aslında, dünya çapında, sosyal, iktisadi, teknolojik, kültürel, hukuki bir entegrasyon modelidir. Bu çalışmada ağırlıklı olarak sermaye entegrasyonu ele alınacağından, kültürel, sosyal, teknolojik entegrasyon teknikleri ve metotlarına çok fazla odaklanılmamıştır. Ağırlıklı olarak, finansal entegrasyon, ve bu bütünleşme içinde, sermaye entegrasyonu ve bu faaliyet esnasında uygulanan metodoloji tartışılmaya çalışılmıştır. Entegrasyon kavramına bu çalışmada ülkelerin entegrasyonu kadar şehirlerin kendi ulusal iktisadi iklimleriyle ve dünya ekonomik iklimleriyle entegrasyonu, birleşmesi, ortak kabiliyetleri tartışılmaya çalışılmıştır. “Farklı ülkelerin, bölgesel bir blok içerisinde ticareti serbestleştirmeye yönelik politikalar izleyerek ekonomik birlikler oluşturmaları olarak tanımlanan (İncekara, 1995: 60) ekonomik entegrasyon, siyasi açıdan bağımsız olan ülkeleri ekonomik açıdan birbirine bağımlı hale getirmektedir. Ülkeler, ekonomik entegrasyon akımlarına katılarak üretim kapasitelerini, kaynak verimliliklerini ve toplumsal refah seviyelerini yükseltmeyi amaçlamaktadırlar. Gelişmiş

Ülkelerin, hızlı üretim artışlarına karşılık ulusal piyasalarının yetersiz kalması, gelişmekte olan ülkelerin ise, ulusal piyasalarını birleştirmek yoluyla sanayileşme hızlarını arttırma çabası ülkeleri ekonomik entegrasyon kurmaya yönelmektedir (Uyar, 2007: 2). 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren, hem gelişmiş ülkeler hem de gelişmekte olan ülkeler arasında pek çok ekonomik entegrasyon hareketi ortaya çıkmıştır. Sadece bir grup ülke arasında olsa bile dünya ticaretini serbestleştirilme çabası, küreselleşme açısından da olumlu gelişmeleri beraberinde getirmektedir (Seyidoğlu, 2001: 264). Ekonomik entegrasyonlar, bazı mallar üzerindeki tarife indirimlerinden, para ve maliye politikalarının uyumlaştırılmasına kadar pek çok birleşme, çeşidini içermektedir (Dura, 2003: 5). Bu bağlamda ekonomik entegrasyon için daha açık bir tanım yapılacak olursa, B.Balassa'ya göre; en basitinden en ileri aşamasına kadar, ticareti engelleyen unsurların ortadan kaldırılması yani ticaretin entegrasyonu, lkelerarası faktör hareketlerine serbestlik kazandırılması, faktör entegrasyonu; ulusal ekonomi politikalarının uluslar arası ilişkileri güçlendirici yönde uyumlu hale getirilmesi politika entegrasyonu ve son olarak da bunların bileşimini içeren tam entegrasyonu oluşturmaktadır. (Ertürk,1997:5). lkeleri ekonomik entegrasyona yönelten sebepler arasında, üretim kapasitelerini ve verimliliğini yükseltmek yoluyla toplumsal refah düzeyini arttırmak, bölge dışı bloklara karşı rekabet gücü kazanmak ve aynı bölgedeki ülkelerin çıkar çatışmalarını engellemek gelmektedir (İncekara, 1995: 63). Temel amacı, entegrasyona katılan ülkeler arasında ticareti serbestleştirerek refah seviyesini yükseltmek olan ekonomik entegrasyonun diğer amaçları; bölgesel dengesizliklerin giderilmesi, dünyadaki ekonomik ve siyasi olaylarda birliğe dahil olan ülkelerin söz sahibi olmalarının sağlanması ve sosyal-siyasal sorunlara ortak çözümler bulunması olarak sıralanabilir (Dura,2003: 5).

II. Dünya Savaşı'ndan sonra başlayan entegrasyon hareketleri 1960'lı yıllardan itibaren hız kazanmıştır. Ancak dünya ticaretine sağladığı etki bakımından asıl gelişme; 1980 sonrasında ülke ekonomilerinde büyüme, gelişme ve uluslararası rekabetin artmasıyla ortaya çıkmıştır. Ekonomik açıdan küreselleşmeyle aynı anda meydana gelen bir diğer oluşum olan bölgesel ekonomik entegrasyonların son dönemde artış göstermesinin sebebi olarak ise, ülkelerin ağırılaşan rekabet şartlarına birlikte karşı koymak istemeleri ve genişleyen pazarlardan yararlanma çabaları olarak görülmektedir (İncekara,1995: 51).” “(Aktaran, şanlı, 2008; 14-15) Buradan da anlaşılacağı üzere, küreselleşme, dünya ticaretinin, ekonomisinin, sosyal yapısı-

nın, kültürel yapısının, yaşam tarzının ve sermaye bütünleşmesinin önündeki en büyük entegrasyon hareketidir. “Küreselleşme” kelimesi dünya entelektüellerinin yeni odak noktası olmuş durumda. Gün geçmiyor ki, yeni bir özelliği, yeni bir faydası, yeni bir ilgi alanı ortaya çıkmayın. Bütün dünyaya yayılmış bir büyü gibi. Kültürle, turizmle, teknoloji ile demografik yapıyla, ekonomiyle, bankacılıkla, siyasetle, akademiyle, sürekli ve yakından ilgili. Her şeyin küreselleşmesi mümkün ama her küreselleşme kendi problemlerini de yanında taşıyor. “Herkesin dilinde bir küreselleşmedir gidiyor. Bu moda deyim hızla bir parolaya, sihirli bir sözcüğe, geçmiş ve gelecek tüm gizlerin kapılarını açacak bir anahtara dönüşüyor. Bazılarına göre “küreselleşme” onsuz mutlu olamayacağımız şey, bazılarına göre mutsuzluğumuzun nedeni. Gelgelelim herkesin üzerinde birleştiği nokta, küreselleşmenin, hem geri dönüşü olmayan hem de hepimizi aynı ölçüde ve aynı şekilde etkileyen bir süreç; dünyanın kaçamayacağı kaderi olduğu. Hepimiz, küreselleşiyoruz ve küreselleşiyor olmak, tüm küreselleşmişler için üç aşağı beş yukarı aynı anlama geliyor. (Bauman, 2017;7) Bir başka sosyolog ise şöyle bakmış küreselleşme kavramına, ‘Sosyologlar küreselleşme terimini insanların tüm dünyada birbirleriyle kurdukları sosyal ilişkileri ve birbirlerine bağımlılıklarının artmasına işaret eden süreçler için kullanırlar.’(Giddens 2005,51) Giddens in bu yaklaşımı, David Harvey in küreselleşmeyi anlatırken kullandığı “zaman-mekan” sıkışması kavramına oldukça yakın. “mekân ve zamanın nesnel niteliklerinde öylesine devrimci değişiklikler olur ki, dünyayı görüş tarzımızı, bazen çok köklü biçimlerde değiştirmek zorunda kalırız. Zaman-mekân sıkışması işte bu değişim sürecine işaret eder.” (Harvey den alıntılan, Bauman, 2017; 8) Küreselleşme dünyanın görünme biçimi ile bizim ona bakma biçimimizi değiştiriyor. Küresel bir görünüme uyum sağlamakla başka toplumlardaki insanlarla kurduğumuz bağlantıların çok daha farkında oluruz. Aynı zaman da, yirmi birinci yüzyılın başlangıcında dünyanın karşı karşıya kaldığı problemler konusunda daha bilinçli oluruz. Küresel bakış açısı, bizim dünyanın geri kalanıyla ilişkimizi algılamamız konusunda gözümüzü açar. Şöyle ki, eylemlerimizin başkaları için ortaya çıkardığı sonuçlar vardır ve dünya problemlerinin bizim için sonuçları olduğunun algılanmasını küresel perspektif sağlar.(Giddens 2005,51) Küreselleşmenin popülaritesi elbette her alanda aynı değildir. Her bir konu, sektör, alan aynı ölçüde küreselleşmemiştir. Küreselleşme kesinlikle tek taraflı bir irade değil, her birimin kendi büyüklüğü ve etkinliği nispetinde katkı sunduğu bir fenomendir, “Geçtiğimiz birkaç yıl içinde küreselleşme kavramı, politika, iş dünyası ve medyayla

ilgisinde oldukça sık kullanılmaya başlamıştır. On yıl önce ,’küreselleşme’ terimi, herkesin diline pelesenk olmuştur. Küreselleşme, hepimizin gitgide ‘tek bir dünyada ‘ yaşadığına işaret eden bir olgudur, böylelikle bireyler, gruplar ve uluslar birbirlerine karşılıklı bağımlı hale gelmektedir. Küreselleşme ekonomik bir görünüşü için sıklıkla kullanılmıştır. Bunda ulusötesi şirketlerin (UÖŞ) rolü büyüktür. Bu tür şirketler ulusal sınırları aşan etkili işler yapmış, küresel üretim sürecini arttırmış ve işçi sayısının artmasını sağlamıştır.(Giddens, 2005; 52) “Elbette, ekonomik konuların tartışılması küreselleşmeye ilişkin kapsamlı bir incelemenin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Ancak küreselleşmeye ilişkin bir inceleme, ekonomik konuların tartışılması ile yetinmemelidir. Aslında küreselleşmenin dönüştürme gücü, çağdaş ve toplumsal yaşamın ekonomik, siyasi, kültürel, teknolojik boyutlarını derinden kavramaktadır. (Steger, 2013;9,10) Bu şirketler aynı zamanda küresel para dalgasını hareketlendirmiş ve küresel mali pazarların elektronik bütünleşmesini sağlamışlardır. Küreselleşme, politik, sosyal, kültürel ve ekonomik etmenlerin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan bir olgudur. Ama hepsinden önemlisi, dünyanın her yerindeki insanların birbirleriyle iletişimlerinin hızı ve kapsamını artıran enformasyon ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeydi.(Giddens 2005,52)

1.6.2. Neden Küreselleşiyoruz

Küreselleşmenin en önemli nedeni hiç kuşkusuz, modern dünyada yaşanan, teknoloji ve alt yapıda ki yeni icat ve buluşlardır. Son otuz yılda, internetin ve iletişim alt yapısının değişimi baş döndürücüdür. Sadece iletişim değil, ulaşım, seyahat imkanı sağlayan imkanların çoğalması ve herkes tarafından kullanılabilir olması, üretim faktörlerinin bir çoğunun seyyaliyetini akışkanlığını artırmıştır. “Savaş sonrası çağda, telekomünikasyon akışının alanında ve şiddetinde adamakıllı bir dönüşüm meydana geldi. Direk ve mekanik araçlar yardımıyla kurulan kablo ve teller aracılığıyla sinyallerin gönderilmesine bağlı olan geleneksel telefon iletişimi, daha fazla bilgiyi toplayıp dijital olarak gönderen daha karmaşık sistemlere yerini bırakmıştır. Kablo teknolojisi daha verimli ve daha ucuz olmuştur; fiber optik kabloların gelişmesi, taşıyıcı bir dizi kanalı kapsar hale gelmiştir. 1950’li yıllarda döşenen Atlas okyanusunu aşan kablolar, yüzden daha az sesi iletebiliyor-ken,1997 yılındaki çalışmalarla tek bir okyanus aşan kablo 600.000 kadar sesi iletebilir hale gelmiştir (Held ve diğerleri,1999) Komünikasyon uydularının 1960’lı yılların başında yaygınlaşması, uluslararası komünikasyonun

yaygınlaşmasına çok önemli bir katkı yapmıştır. Bugün,200 uyduyla kurulan bir ağ sayesinde bilginin tüm dünyaya ulaştırılması kolaylaşmıştır. Bu tür iletişim sistemlerinin şaşırtıcı ölçüde etkisi olmuştur. Kalkınmış ülkelerdeki gelişmiş telekomünikasyon yapıları sayesinde evlerden ve ofislerden dış dünyayla çok sayıda hat kullanılarak bağlantı kurulabilmektedir. İnsanların evlerinden ve ofislerinden dış dünyayla bağlantı kurmaları ev ve cep telefonları, fax makineleri, dijital ve kablolu televizyonlar, elektronik posta ve internet aracılığıyla mümkün olmaktadır.(Giddens 2005,53) Bu teknolojik sıçrama, sadece haberleşmeyi, medyayı, haber almayı değil, ekonomiyi de hızlandırmıştır. Üretim, finans, tüketim hem ulaşılabilirlik, hem fiyat, hem teslimat olarak farklılaşmış ve hızlanmıştır. Buna bağlı olarak, uluslar arası yeni toplumsal hareketler, yeni politik tavırlar gelişmiştir. Teknolojik dünyanın hızla değişmesi, kültürel farklılıkları törpülemiş, bilgiye ulaşım, kolaylaşıp artmış, geleneksel değerleri dönüştürmeye başlamıştır. Bütün bu kalıp değişiklikler, ferdiyeti, grup aidiyetini, cemaat ve cemiyeti, devleti, ulus devleti, devlet normlarına bakışı değiştirmeye koyulmuştur. Bu geldiğimiz nokta, sermaye birikiminin en müesses hali olan kapitalizmin kendini ulus devletler üzerinde yeniden inşası gibi görülebilir. “ Bu gün ise artık kapitalizmin tamamen küresel bir boyut aldığını söylersek, pek te yanlış bir ifade kullanmış olmayız. Birey ve toplumun davranış ve ilkelerinden tutunda, doğal kaynaklara kadar bir çok unsur, kapitalizmin kar birikimine dönüştürülen alanları haline gelmiştir. Kapitalizmin mantığı ve etkileri, gelişmiş kapitalist toplumlara ve yeryüzünün her bölgesine tamamen nüfuz eder vaziyettir. O halde, bir değer yapısı ve ahlak öğretisi olmaktan daha çok sermaye ilişkilerini içeren küreselleşmenin Milli devletlerle olan ilişkisi ne anlama gelmektedir.? Çok uluslu şirketlerin dünya sahnesinde oldukça etkin olduğu, her hangi bir ülkeden ellerini çektiklerinde, ülke ekonomisinin felç olmasına ve ciddi krizlerin yaşanmasına vesile oldukları bu dönemde, küreselleşme, milli devlet yapısını tehdit mi etmektedir veya bazılarının iddia ettiği gibi “daha az devlet, daha çok özgürlük” mü talep etmektedir. Kuşkusuz kapitalist dünya ekonomisi oldukça iyi örgütlenmiştir. Lakin milli devlet gibi bir partneri yok etmeyi veya çökertmeyi göze alabilecek kadar cesur mudur.(Habermas, 2018; 10) Eğer ulusal devletler için tehdit unsu olacaksa, küreselleşmenin en büyük taraflarından ve oyuncularından olan ulus devletler neden küreselleşmenin rüzgarına kapılıyorlar.? Bu soruyu cevaplamak o kadar kolay değil. Az öncede söylediğimiz gibi, artan sermaye, refah ve kalkınma ihtiyaçları ulus devletleri, sermaye aramaya itti. Fakat finans kapital sahipleri, devletlerin krediye ulaşmaları konusunda

onlara bazı şartlar öne sürdü. Bunların en önemlisi kuşkusuz, küresel ölçekte ekonomi, modern yaşam biçimi, üretim faktörlerinin seyyaliyetine ve kar transferine uygun hukuki alt yapı şartlarıydı. Küresel finans olabildiğince küçük bir devlet istiyor olabilir. “Geçtiğimiz yüzyılın özellikle son çeyreğinde belirtileri iyiden iyiye gün yüzüne çıkan devlet yapılarındaki zayıflama, kimileri tarafından sevinçle karşılansa da, aslında kapitalist dünya için bir zaaf teşkil etmekteydi. Zira sistemin en önemli sacayaklarından biri olan biri olan devletlerarası yapı zarar görmekte ve bu durum sistemin tümünü olumsuz yönden etkilemekteydi. Çünkü ulus aşırı şirketler, güçlü devlet kurumları, özellikle merkez alanlarda güçlü devlet kurumları olmadan faaliyet yürütemezler, güvenliklerini sağlayamazlar, nispi tekeller oluşturamazlar, ver rekabet edemezler. Güçlü devlet yapıları, kapitalizmin garantisi, yaşam alanı, büyük karların elde edilmesinde vazgeçilmez öneme sahip unsurlardır. Güçlü devlet yapıların olmaksızın, sermayenin sonsuz birikimi mümkün değildir.(Habermas, 2018;11) Ulus devletler bu gelinen noktada hem küreselleşmenin olumsuz etkilerine karşı tedbir almaya, hem de küreselleşme selinin getirdiği nimetlerden, fırsatlardan yararlanmaya devam edeceklerdir. Küreselleşme kendi tarihselliği içinde, sürekli kendini yenileyerek devam eden bir süreçtir. Çağdaş küreselleşme, sadece teknik buluşlardan ve politik tavırlardan etkilenmemiştir. Uluslar arası büyük, siyasi hareketler, bölünmeler, birleşmeler, yeni büyük ekonomik oluşumlarda küreselleşme üzerinde katalizör etkisi olmuştur. “Çağdaş küreselleşmeyi güdüleyen bir dizi etken vardır. Bunlardan en dikkate değer olanı, 1989 yılında Avrupa’daki dramatik bir dizi devrimle meydana gelen ve Sovyetler Birliği’nin kendisinin 1991’de çözümüyle sonuçlanan Sovyet tarzı komünizmin çökmesidir. Rusya, Ukrayna, Polonya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Baltık Cumhuriyetleri, Kafkas Ulusları ve Orta Asya’yla diğer pek çok ülkenin de için de olduğu Sovyet bloğundaki ülkeler. komünizmin çökmesi ile birlikte ,Batı tarzı ekonomik ve politik sisteme geçerler. Bunlar artık küresel topluluktan yalıttık değildir ve onunla bütünleşmiştir. Küreselleşmeyi hızlandıran ikinci önemli etken uluslar arası ve bölgesel yönetim mekanizmalarının gelişmesidir. Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği ulus-devletleri ortak bir politik forum içinde bir araya getiren en önemli iki örgüttür. BM bunu tek ulus-devletlerin topluluğu olarak yerine getirirken AB, üye devletlerin, kendi ulusal egemenliklerinden bir yere kadar vazgeçtikleri ulusötesi yönetim biçiminin öncüsüdür. (GİDDENS 2005,54)

1.6.3. İnsanlar da Küreselleşir mi?

Küreselleşme denince insanın aklına artık, büyük finans hareketleri, kurumsal birleşmeler, kitlesel göç hareketleri, dünyanın belli bölgelerini aniden belli dönemlerde sarıveren toplumsal hareketler, şirket birleşmeleri, devasa medya hareketleri geliyor. Bu kurumsal hareketlilik, acaba fert olarak, birey olarak, tekil insanı nasıl etkiliyor? İnsan dediğimiz fenomeni tekil olarak, grup olarak, cemaat olarak, günlük habitatında nasıl bir dönüşüme uğrattıyor. "Küreselleşme sıklıkla dünya finans pazarları, üretim ve telekomünikasyon gibi 'büyük' sistemler içindeki değişikliklerle birlikte ilerlese de, küreselleşmenin etkileri özel alanda da eşit olarak güçlü hissedilmektedir. Küreselleşme 'burada' medya, internet, popüler kültür gibi... Küreselleşme, en temel de günlük deneyimlerimizin yapısını değiştirir. İçimde yaşadığımız toplumlar büyük değişimlere uğrar, bunları desteklemek için eskiden kullanılmış yapılar kullanılmaz olur. Bu, bizi yaşamlarımızın aile, toplumsal cinsiyet rolleri, cinsellik ,kişisel kimlik ,diğer insanlarla ve işimizle kurduğumuz ilişkiler gibi özel ve kişisel yapılara ilişkin yeni tanımlamalar yapmaya zorlar.(GİDDENS,2005,59) Bireyler eskisine göre daha şanslı durumdadırlar.Bir zamanlar gelenek ve görenek insanların yaşamları üzerinde çok etkiliydi.Sosyal sınıf ,toplumsal cinsiyet,etniklik ve hatta dinsel birliktelik türünden faktörler,bazı bireylere geniş hareket alanlarını kapatmakta ,bazı bireylere de açmaktadır. Değerler, yaşam biçimleri ve etik insanların içinde yaşadıkları toplulukta görece egemen olan kılavuz öğelerdi.Bununla birlikte küreselleşmenin koşulları altında ,kişilerin kendilerini oluşturma ve kimliklerini etkin olarak kurma anlamına gelen yeni bir bireycilikle karşı karşıya kaldık.Geleceğin ağırlığı ve kurulu değer sistemi ,yerel toplulukların yeni bir küresel düzenle karşılıklı ilişkisi söz konusu olduğunda yeniden gözden geçirilmelidir.'Sosyal kodlar' gözle görülür biçimde çözülmeye başladı.Küreselleşme insanları daha açık ve dönüşlü yaşamaya zorlamaktadır.(Giddens2005,61) Çalışma için 'güç ve zevksiz' veya 'gerekli bir düşman ' diye adlar kullansak da kişisel yaşamlarımız söz konusu olduğunda çalışmanın elzem bir öge olduğu inkar edilemez.

Zamanımızın büyük bir bölümünü ' çalışarak ' veya 'işte' geçirmekteyiz ve iş arkadaşlarımızla geçirdiğimiz vakitlerden boş vakitlerimizde ilgilediğimiz meşguliyetlerimize kadar varlığımızın pek çok yönünün çalışma örüntülerimiz tarafından biçimlendiğini görürüz. Küreselleşme, çalışma dünyasında çok büyük değişimlere yol açmıştır. Uluslar arası ticaret ile ilgili yeni örüntüler ve bilgi ekonomisine yöneliş, uzun süreli iş örüntülerin

ortaya çıkmasında önemli bir etkiye sahiptir. Geleneksel pek çok endüstri, yeni teknolojik gelişmeler tarafından kullanılmaz hale getirilmiş veya işçilerin ücretlerinin endüstrileşmiş bir ülkede çalışan işçilerin aldıkları ücretlere göre daha düşük olduğu dışarıdaki rakipleri karşısındaki Pazar payını kaybetmiştir. Küresel ticaret ve teknolojinin yeni biçimlerinin geleneksel üretici topluluklar üzerindeki etkisi çok büyüktür,dolayısıyla bu tür yerlerde çalışan işçiler işlerinden olmuşlar ve becerileri yerine yeni,bilgi temelli ekonomiye ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır.Örneğin İngiltere'nin ortasında bulunan endüstrileşmiş eyaletler ile Galler'in madenci toplulukları ,ekonomik küreselleşmenin sonucu olarak ,uzun süreli işsizlik ve suç oranlarındaki artış gibi bir dizi yeni sosyal sorunla karşı karşıya kalmıştır."Yaşamak için iş".Bugün pek çok kişi kendi kariyer alanını kendisi yaratmakta ,kendilerine uygun hedefler bulmakta ve bunlara ulaşmak için şans yaratmaya çalışmaktadır.Bu durum kişinin kariyer yapmak için yeni beceriler ve kabiliyetler edinmek için ve bunları işine aktarması için pek çok iş değiştirmesine yol açar. Tüm bu çalışmayla ilgili değişmez örüntüler daha esnek düzenlemeler yönünde değişmektedir: Bunlar bilgi teknolojisi yardımıyla çalışma hayatını evden yürütme, meslek paylaşımı, kısa süreli çözüm projeleri üretme, "esnek zaman"vb.dir. (GIDDENS2005,61) Küreselleşme yollarından bir tanesi Britanya'da insanların her hafta vakitlerinin büyük bir bölümünü işte geçirmeleri nedeniyle aile yaşamını etkilemiştir. İkinci Dünya Savaş'ın dan sonra tüm gün çalışan annelerin oranındaki dramatik artıştır. Tüm bu olgular bir araya getirildiğinde ailelerin bugün bundan on sene öncesine göre çocuklarıyla daha az vakit geçirebildiği ortaya çıkar.Bazı araştırmalar aileye düşen rolün ,günden güne çocuk bakımı sağlayan kurumlara geçmesiyle aileler içindeki gerilim ve stresin hissedilir biçimde arttığını ortaya koymaktadır.Küresel rekabet baskısı altındaki bazı işverenler,daha fazla ücret ödeyerek çalışanlarını daha fazla çalıştırmaktadırlar,böylece de üretkenlik düzeylerini yükseltmektedirler.Çalışanlar iş yerinde haftada kırk saatten fazla çalıştıklarında,daha fazla ücret almayacaklarını bildikleri halde ve bu tür bir çalışma taahhüdünün aile yaşamlarını kötü yönde etkileyeceğini,bilgisayarlaşmanın çalışma yerlerindeki randımanı çok fazla artıracığı bir zamanın geleceğini bildikleri halde neden bu kadar fazla çalışıyorlar?Bugünün işçileri ,uzun saatler boyunca çalışmalarının kendilerini işlerine adadıklarını ve profesyonelleştiklerini gösteren birlikte çalışma kültürü içinde sosyalleşmektedirler. Küreselleşme dünyadaki her devleti ve milleti etkilemesine rağmen, çalışma saatleri üzerindeki etkileri ülkeden ülkeye değişmektedir. Britanya ve Birleşik Devletlerde uzun saatler boyunca ça-

lşma büyüme ve gelişmeyi sağlayan bir şey olarak görülmektedir. Bunun aksine Fransa ve Almanya’da işçiler bazen örgütler aracılığıyla bazen de oy verme nedeniyle sahip oldukları güçleri kullanarak uzun bir çalışma haftası öneren şirketleri reddedip işverenlere baskı yaparak çalışma saatlerini azaltmayı ve uzun tatiller yapmaya istemektedirler. Küreselleşmenin kültürel etkileri daha fazla dikkat gerektirir. İmgeler, fikirler, mallar ve tarzlar dünyanın her yerine daha öncesine göre daha hızlı yayılmaktadır. Ticaret, yeni bilgi teknolojileri, uluslar arası medya ve küresel göç, kültürlerin ulusal sınırları aşır serbestçe tüm dünyada dolaşmasına katkıda bulunmuştur. Pek çok insan artık bilginin hızlı ve büyük bölümler halinde küresel bir ağla her yere ulaştığı tek bir bilgi düzeninde yaşadığımızı inanmaktadır. (Giddens, 2005; 56) Küreselleşme kavramı bizimle, şahsımızla, değişen büyüyen bizi etkileyen bir kavram. Bir uçağın gökyüzünden geçip gittiği gibi geçip gitmiyor üzerimizden. Bizi dönüştürüyor, değiştiriyor, çevremizi, ekonomimizi, kültürümüzü dönüştürüyor. Alvin Toffler, Dünyayı Nasıl Bir Gelecek Bekliyor kitabını anlatırken, “cinsel roller, düşünce işçileri siyaseti, sanayi siyaseti, tarih felsefesi gibi” değişen tüm konuları ele alıyor diyordu. Şok kitabının tanıtımında ise “sosyal ve teknolojik değişimin hızlanması, fertlerin ve örgütlerin bu değişimle başa çıkmasını giderek zorlaştırdı. Şu veya bu şekilde uyum sağlamamız gereken yalnızca değişim değildi, aynı zamanda değişimin hızıydı da. Toffler a göre, değişimin yönü ve muhtevassından ayrı olarak, değişimin hızının da etkileri vardı. Toffler, “geleceğin vakitsiz gelişini” yazarken, değişim süreçlerini yep yeni terimlerle tahlil ediyor ve şu sonuca ulaşıyordu; demokrasi yaşamak için sadece daha yaygın ve katılımcı olmakla kalmayıp aynı zamanda geleceği daha fazla kapsamalıdır. (Toffler, 1997;10)

1.6.4. Küreselleşmenin Büyük Oyuncuları – Çok uluslu-Şirketler

Küreselleşme olgusunun görüngüleriyle, taşıyıcıları farklıdır. Küreselleşmenin her insana yansıyan yönü kuşkusuz aldığı hizmetlerdeki kolaylık, alternatif çokluğu ve onlara ulaşımındaki kolaylıktır. Herkesin ulaşabildiği herkesin her gün kullandığı küresel materyaller, kuşkusuz, mobil telefonlar, internet ve sosyal medyadır. Bu teknolojik imkânlardan yararlanan insanların sayısı milyarlaraya çıkmıştır. Bu görüntünün arkasında, hiç şüphesiz, bu imkânları oluşturan, kapitalist sermaye birikimi ve onu kullanan çok uluslu devasa şirketler bulunmaktadır. “Çok uluslu şirketler, bir ana merkezi bulunan ve bu merkeze bağlı olarak değişik ülkelerde üretim yapan şubeler-

den ve bağılı birimlerden oluşan işletmelerdir. Merkez şubelerin yönetimini denetler ve bir sinir sisteminin beyni gibi görev yapar. Dış ülkelerdeki şubeler buna karşılık, elde ettikleri kazançları-tamamını veya bir kısmını ana merkeze transfer ederler. Çok uluslu şirketler üretim faaliyetlerini küreselleştirmiş olan dev kuruluşlardır. Aynı anda birçok ülkede üretim yaparlar. Büyük bir sermaye ve teknoloji gücünü temsil ederler. Çeşitli uyrukta işçi, mühendis ve yönetici çalıştırır. Bu günkü anlamda çok uluslu işletmelerin ortaya çıkması 1950 li yıllara rastlar. Bunun önemli bir nedeni uluslar arası ulaşım ve iletişim araçlarında yaşanan hızlı gelişmelerdir. Jet uçakları ile taşımacılığın başlaması, ucuz ve hızlı haberleşme hizmetleri, şirketlerin küresel çapta faaliyette bulunmasını kolaylaştırmıştır. Diğer önemli bir nedenle de, daha çok uluslar arası ekonomik ve siyasal düzende yaşanan gelişmelerle ilgilidir. Savaş sonrasında ülkeler, barış ortamının sürekliliğini sağlayacak ekonomik ve siyasal koşulların yaratılması için büyük çaba sarf ettiler. Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası, Uluslar arası Para Fonu, gibi kuruluşlar bu sürecin sonucu oluşmuştur. Gerçekte, çok uluslu işletmeler, küreselleşmenin temel kuruluşlarıdır. Mal ve hizmetlerin tüm dünya çapında üretilmesini sağlarlar, faaliyetlerini küresel çapta planlar ve tüm dünyaya yeni fikir, model ve teknolojiler yayarlar.” (Seyidoğlu, 2013; 650,651) Bu gün dünyanın tüm noktalarında görebileceğimiz, Ünilever, P&G, BP, Shell, AXA, Total, General Elektrik, IBM, Facebook, Amazon, gibi çok uluslu şirketler, küreselleşen dünyanın, petrolüne, kimyasına, enerjisine hâkim olmakla kalmayıp, kültürüne eğlencesine, yaşam biçiminde hâkim olmaktadır. Küresel çok uluslu şirketlerin yıllık ciroları bir çor ulusal devletin gayri safi milli hâsılasından daha fazladır. “Dünya Düzdür” adlı kitabında Friedmam bunu şöyle anlatıyor. “İşte bizim konferans salonumuz burası. Ekran, sanırım Asya nın en büyüğü, tam kırk dijital ekran bir araya getirildi.” diyor. Söylediğine göre, İnfosy, istediği an, belli bir projenin küresel tedarik zincirindeki tüm ana oyuncularla o süper ekranda sanal toplantı yapabiliyormuş. Yani Amerikalı tasarımcılar, Hintli yazılımcılar ve Asyalı üreticiler, ekranda birbirleriyle konuşabiliyorlarmış. “New York, Londra, Boston ve San Francisco da ki insanlarla buradan canlı toplantı yapabiliriz. Diyelim ki, üretim Singapur’da yapılıyor, Singapur dan birisi de aramıza canlı katılabilir. Küreselleşme budur. ” (Friedman, 2010; 16)

1.6.5. Uluslar arası Kurum ve Kuruluşlar

Bir önceki bölümde Friedman dan yaptığımız alıntıda anlatılanlar kolay oluşmadı elbette. Dünyanın küreselleşmede bu noktaya gelebilmesi, için, çatışmalar, savaşlar, çıkar kavgaları, büyük ve uzun müzakereler yapılması gerekti. Özellikle ikinci dünya savaşından sonra yapılan anlaşmalar tarafından meşruiyetleri sağlanan, dünya çapındaki bazı kuruluşlar bu günkü gelişmenin mimarlarıdır. Birleşmiş Milletler, İMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü, OECD, Uluslar arası sivil toplum örgütleri, bunlardan ilk elde akla gelen kurumlardır. Şimdi kısaca bu kurumlardan ve küreselleşmeye etkilerinden bahsedelim

Birleşmiş Milletler

“Birleşmiş Milletler (BM), pek çok sorunla boğuşmasına rağmen, politika alanında ilk sırada yer alan küresel bir örgütlenmedir. Milletler cemiyesinin ardından gelmiş, onun pek çok ilkesini, bazı işlevlerini ve niteliklerini yüklenmiş, onun başaramadıklarını başarmıştır. Kendisinden önce yapılan ve kuruluşuna yol açan dünya savaşları gibi, BM de en azından politik alanda küreselleşmenin bir sembolü olmuştur. BM faaliyetlerine 24 Ekim 1945 tarihinde başlamıştır. Üyesi olan ulus devletler temelinde örgütlenmiştir. (2007 yılında 192 üye devlete sahipti. Devlet merkezli bir örgütlenme olarak, BM en azından genel düzlemde, küreselleşmenin beraberinde ulus devletin çöküşünü de getirmiş olduğu, ya da getirdiği yönünde ki iddiaların karşısında durmaktadır. Ancak BM, sadece ulus devletlerin bir araya geldiği ve sorunlarını çözdüğü bir kuruluş değil, aynı zamanda bağımsız bir aktördür. BM nin devlet esaslı ünlü iki organı, Güvenlik Konseyi ve Genel kuruldur. BM esas olarak dört kapsamlı alanla ilişkilidir. Birincisi askeri sorunlardır. İkinci faaliyet alanı ekonomik sorunlarla ilgilidir. Bu alanda BM nin asıl ağırlığı, küresel eşitsizliği azaltmaya dönük eylemleri teşvik etme yönündedir. Üçüncü alan ise çevresel sorunlardır. Son olarak ise, insani koruma amaçlı sorunlar vardır.” (Ritzer, 2011; 171,172)

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)

“DTÖ, genel merkezi İsviçre’nin Cenevre kentinde bulunan çok yönlü bir örgütlenmedir. 2008 yılı itibariyle 152 üye ülkesi vardır. Ağırlık noktasının ticarete yönelik olması bu örgütü, ekonomik küreselleşmenin merkezine yerleştirmiş durumdadır. Bu konumuyla, ticaretin liberalleşmesindeki kapsamlı süreçlere ve bunun teşvik edilmesine, ayrıca DTÖ nün faaliyetlerinin bazı yönlerine de karşı çıkanların hedefi olmuştur. DTÖ daha önce kurulan GATT ın hareket alanındaki pek çok unsuru kapsamaktadır. DTÖ bünye-

sindeki her üye devletin eşit oy hakkı vardır. DTÖ büyük ölçüde bu üye devletlerin bir örgütüdür. Bazı istisnalar dışında devletler üstü bir örgüt sayılmaz. Elbette, DTÖ gümrük tarifeleriyle ve ayrıca hizmet sektöründeki kısıtlamalarla ilgilenmeyi sürdürüyor.(Ritzer, 2011; 198)

Uluslar arası Para Fonu (IMF)

“IMF nin, amacı, hem üye ülkelerin hem de daha genelinde küresel ekonominin makro-ekonomik istikrarının sağlanmasıdır. Daha özelinde IMF döviz kurlarıyla, ödemeler dengesiyle, uluslar arası sermaye akışıyla ve üye devletlerin ve onların makro-ekonomik politikalarının gözetimiyle ilgilenir. IMF, gelişmiş ülkeleri desteklediği için eleştirilmekte ve bu ülkelerin az gelişmiş ülkelere kendi politikalarını dayattığı yönündeki eleştiriler karşısında da paratoner rolü üstlenmektedir. Kurumun yandaşları da onu küresel ekonominin ortaya çıkmasında ve daha da gelişmesinde önemli bir unsur olarak görürler. Küresel ekonomideki değişmelerin bir sonucu olarak, IMF nun kurulmuş olduğu 1944 yılından beri yüklendiği işlevler ve kendi niteliği de değişmiştir. Başlangıçta bu kuruluş, Bretton Woods ta yaratılmış olan döviz kurları sistemini yönlendiriyordu. Düzenlenebilir ancak sabit döviz kur sistemi 1970 lerin başında çökünce IMF nin ilk işlevlerinden birisi de değişmiş oldu. Böylece artık, kendi üye ülkeleri arasındaki döviz savaşlarını önlemek amacıyla, daha şekilsiz ama istikrarlı bir döviz kuru amacına yönelik bir sorumluluk yüklendi. IMF ayrıca dengesizlik durumunda, bazı ülkelerin (başlangıçta bunlar gelişmiş ülkelerdi) uluslar arası yükümlülüklerini yerine için uyum kredileri de verebiliyordu. Bunun için fonlar da üye ülkelerin kotaları esasına göre oluşturulmuştu. Her ülke için geçerli kota, alacağı borcun sınırları ile ve kuruluştaki oy gücüyle ilişkiliydi.”(Ritzer, 2011;200)

Dünya Bankası

“Dünya Bankası (Resmi adıyla, Uluslar arası Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası-IBARD-) BM nin uzmanlaşmış bir örgütü olarak Dünya Bankası Grubunun en önemli unsurunu oluşturmaktadır. Banka 1944 yılında Bretton Woods ta kuruldu ve 1946 yılında faaliyete geçti. Üyelik IMF üyesi olan bütün devletlere açıktır ve şu satırların yazıldığı sırada 184 üye ülkeye sahiptir. Kesim 2 adıyla anılan ülkelerdeki (orta gelirli ülkeler ya da kredi vermeye değer daha yoksul ülkeler) hükümet destekli ya da güvenceli programlara para kaynağı sağlamaktadır. Ayrıca bu tür devletlere çözümlayici hizmetler sunmakta ve tavsiyelerde bulunmaktadır. Bankanın görevleri arasında şunlar yer almaktadır. 1-Az gelişmiş ülkelerdeki üretim imkan-

larının ve kaynaklarının gelişimini teşvik etmek. 2- Makul koşullarda özel sektörün sağlayamadığı üretken amaçlar için para kaynakları oluşturmak. 3-Uluslar arası ticareti ve kalkınmayı ödemeler dengesindeki düzensizliği değiştirmek amacıyla, uluslar arası yatırımı teşvik etmek. 4-Üye ülkelere üretkenliklerini, yaşam tarzlarını ve çalışma koşullarını geliştirmek üzere yardımda bulunmak. Yıllar geçtikçe Banka, gelir getirici maddi altyapılar (örneğin ulaşım, telekomünikasyon, su projeleri gibi) olarak kendini gösteren ilk projelerin ötesine geçti. Artık, nüfus, eğitim, sağlık, sosyal güvenlik, çevre, kültür, gibi makro ekonomik politikanın ve yapısal reformların nitelikleri, yoksulluğun azaltılması gibi daha geniş kapsamlı ekonomik kalkınma konularına el atıyor. İlâveten, artık, kamu sektörü işletmesi, yoksulluk, hukuki ve adli reform ve insan haklarının bazı yönleri ve daha geniş politika reformları gibi çeşitli yönetim sorunlarıyla başa çıkılması için de borç veriyor. Pek çok zorluklara rağmen Banka küresel bakımdan önemli bir güçtür. Birincisi ülkelerin kalkınma ve kalkınma finansmanını tartıştığı bir forum işlevini görmektedir. İkincisi, gelişmekte olan ülkeler nezdinde önemli bir para kaynağı olmayı sürdürmektedir. Üçüncüsü, kalkınma konusunda önemli bir bilgi kaynağıdır ve üyesi olan ülkelere değerli tavsiyelerde bulunmakta ve destekler sağlamaktadır.”(Ritzer, 2011;203,204)

1.7.SERMAYENİN AKIŞKANLIĞINDA YENİ YÖNLER VE ALTERNATİFLER

1.7.1. Yeni Ekonomi

WPP ve Kantar Brown, 2018 yılı, Dünyanın en değerli markalarını paylaştılar. Birinci sırada, Google, ikinci sırada, Apple, üçüncü sırada, Amazon vardı. Onları sırasıyla, Microsoft, Tencent, Visa, Mc Donalds, Ali Baba, AT ve T, IBM takip ediyordu Peşinden diğer firmalar geliyordu. Bu sıralama bize kesinlikle yeni bir ekonominin, yeni bir toplumun, yeni bir üretimin ve kesinlikle yeni bir tüketimin ipuçlarını veriyor. Bunca teknolojik buluş, bunca yenileşme bize yep yeni bir iktisadi toplumu yepyeni bir sosyal yapıyı, avantajları ile, dezavantajları ile yepyeni bir insan tipini haber veriyor.” Bu durum, günümüzü önceki dönemlerden ayıran önemli bir husustur. Özellikle de bilgisayar, internet, cep telefonu teknolojilerindeki gelişmeler, piyasaya çıkan yeni ürünlerin, aynı anda dünya pazarlarına sürülmesine ve tüketicilerin kullanımına sunulmasına yol açmaktadır. Yalnızca malların değil, aynı zamanda emek ve sermayenin de, global ölçekte dolaşabilmesi, oldukça yeni bir gelişmedir. Bu gelişmeyle faktör piyasaları arasında da,

dünya ölçeğinde bir eklemleşme süreci ortaya çıkmıştır. Bu söz konusu süreç “küreselleşme” kavramıyla ifade edilmektedir.” (Yumuşak, Eraslan, Bayraktar, 2010;2) Küreselleşme, elbette seliyle kumuyla üzerimize gelirken, ferdi de, toplumu da, grupları da, yani iktisadı, siyaseti, cemiyeti farklı bir düzleme doğru sürükleyecektir. İstesekte istemesekte. Fakat küreselleşme, üretim faktörlerinde, toprakta, sermayede, makine ekipmanlarda, emeğin, sermayenin dolaşımına etkileriyle en çok iktisadi hayatta etkili olmuştur. “Bu dönemde ekonomide sürekli bir gelişme ve ilerleme yaşanmıştır. Ekonomide yaşanan bu değişim sürecine farklı kesimlerce, “bilgi ekonomisi”, “yeni ekonomi”, “internet ekonomisi”, “sanayi ötesi toplum” “tüketim toplumu” ve “dijital ekonomi” gibi isimlendirmeler verilmiştir. “(Landefel, and Fraumer den alıntıl原因, Yumuşak, Bayraktar, Eraslan, 2010; 6) Anlayabildiğimiz kadarıyla, yeni ekonomi, bir bilgi ekonomisidir. Yani geleneksel üretim unsurlarının yanına beşinci unsur olarak, “bilgi”yi koymuş bir ekonomiden bahsediyoruz. Peter Drucker, konuyu şöyle özetliyor.”Bilginin bir ekonomik kaynak olarak davranışını, bu gün için tam kavrayamamış durumdayız. Henüz bir teori geliştirip, sınayacak kadar tecrübe sahibi olamadık. Şu an için tek söyleyebileceğimiz şey, böyle bir teoriye ihtiyacımız olduğudur. Bilgiyi servet üretme sürecinin merkezine yerleştiren bir ekonomik teori gereklidir. Şu ana kadar, bilgi konusunda bir Adam Smith, ya da David Ricardo belirmiş değildir. Ancak bilginin ekonomik davranışıyla ilgili çalışmalar, yavaş bir şekilde ortaya çıkmaya başlamıştır.” (Drucker, 1997; 256) Drucker in bunları söylemesinin üzerinden yirmi yıl geçmiş. İçinde bulunduğumuz süreçte evet henüz bunları teorik olarak bir çerçeveye oturtabilmiş değiliz henüz. Fakat uygulama alıp başını gitmiştir. Dünya, imalat, üretim, pazarlama ve dağıtım, reklam, tüketim, satış sonrası hizmet, sigorta gibi konularda geleneksel uygulamaları çok gerilerde bırakmıştır. Bu gün yeni bir yarın inşasını, yeni bir ekonomiyi, yeni bir toplumsal ilişkiler manzumesini üzerine kurmaya çalıştığımız, yeni ekonominin taşıyıcısı olmasını hayat ettiğimiz “bilgi” nedir peki? ” Bilgi toplumu ve bilgi ekonomisi kavramlarının tam olarak anlaşılabilmesi için öncelikle bilginin tanımının yapılması ve veri (veri) enformasyon (information) ile bilgi (knowledge) kavramları arasındaki ilişkinin ortaya konulması gerekmektedir. İngilizcede veri, işlenmemiş bilgi, enformasyon, bilgiye dönüşmüş veri, ve bilgi ise, kullanılabilecek, özelleşmiş enformasyon anlamına gelmektedir.” (Yumuşak, Eraslan, Bayraktar, 2010; 7) Elbette yaşayıp durduğumuz bu topluma, bu yeni gerçekliğe verilen isimler, tek doğru, şaşmaz gerçekler değildir. Bu konuda değişik fikirler vardır.”Max Horkheimer, Theodor W. Adorno

ve Herbert Marcuse gibi düşünürler ise, içinde yaşadığımız toplumların, “tüketim toplumu” olduğunu savunmaktadırlar. Tüketim toplumlarının en büyük özelliği, her bireyin öncelikli görevinin tüketmek olmasıdır. Bu toplumda en büyük saygı, en çok üreten yerine, en çok tüketene gösterilmektedir. Tüketim toplumlarında, akılcılık, çilecilik ve ilerleme inancı yerine, fayda, zevk ve bireycilik gibi kavramlar öne çıkarılmaktadır. Dolayısıyla tüketim toplumunu, bireylerin ekonomik sistemin işleyişine sadece üretim süreci içindeki rolü ile değil, aynı zamanda istek ve ihtiyaçları ile de katıldığı bir toplum olarak nitelendirmek mümkündür. Tüketim toplumunun ortaya çıkmasına yol açan en büyük gelişme ise, 190-1970 yılları arasında yaşanan bunalım sonucunda “Fordist” kitlesel üretim tarzının çökmesi olmuştur. Böylece “post-fordist” bir üretim tarzına geçilmiş ve üretim bireyden bağımsızlaşmıştır.”(Yumuşak, Eraslan, Bayraktar, 2010; 13) “Postkapitalist değerler dizisi, artık egemen toplumsal örgütlenme biçimlerinin (yani kapitalizm ve sosyalizmin aşılmakta olduğuna inanmaktadır. Toffler ve Drucker, in aktüel anlatımları içinde bu toplumsal yapının en önemli belirleyicileri, bilginin, bilgi kullanımının, bilgi kullananların önemlerinin giderek artışı, beceri ve ilişkilerdeki zenginleşme, eğitim düzeyinin yükselmesi, yüksek özgüven, katılım ve toplumsal dayanışmanın artışı şeklinde belirlemektedir. ”(Belek, 1999; 152) Adı ne olursa olsun, nasıl nitelenirse nitelen-sin, teorisi yapılsın ya da yapılmassın, yeni dönem, yeni ekonomi üretimin en başat en tetikleyici unsuru olan girişimciyi, sermayedarı da etkilemiş, yeni hareket biçimlerine, yeni sermaye örgütlenmelerine itmiştir. Bu nedenle akmak zorunda olan, durduğu zaman düşecek olan, varlığını sürekli kar motivasyonuna borçlu olan, küresel büyük sermaye de yeni ekonomi içinde, akacak yeni mecralar, karını sürdürecekt ve transfer edecek yeni mekan-lar bulmak ve hatta üretmek zorundadır. Akışkan sermayenin, yeni yön ve alternatifleri arasında, yeni icat ve buluşlar, yeni internet şirketleri, yeni uygulamalar, yeni uygulamalar, yeni sturtuplar, yeni ülkeler, yeni sektör-ler, yeni şehirler hızla trend haline gelmektedir.

1.7.2. İnternet ve Teknoloji Şirketleri

Yukarıda bahsettiğimiz dünyanın en pahalı şirketleri listesinin ilk onunda ağırlık olarak, internet, telekomünikasyon, mobil telefon şirketleri ve internet üzerinden alış veriş yapan e-ticaret siteleri yer alınca, bu alan hızlı bir şekilde, ulusal ve küresel sermayedarların dikkatini çekti elbet. Bu nedenle küresel sermaye, yatırım değeri düşük, riskli, riskli olduğu kadar

karlı, kültürel küreselleşmesinde etkisiyle yaygınlaşması çabuk olan bu alanda pozisyon aldı ve çok ciddi yatırımlar yaptı. Bilgisayar dünyasının hem donanım, hem yazılım kısmında çok büyük üreticiler, tedarikçiler, satıcılar teşekkül etti. Bu nedenle sermaye akışının önünde duran fırsat ve alternatiflerden en önemlisi kuşkusuz, internet ve teknoloji şirketleridir. Telekomünikasyon, mobil telefon, iletişim alt yapısı, uydu haberleşme, gibi altyapı şirketleri elbette, yazılım şirketlerinin aksine büyük yatırımlar gerektirdiğinden büyük sermayenin konsorsiyumunu gerektirdi. Bundan dolayı yerel ve bölgesel sermayedarlar karşılıklı ilişki içinde ulusal piyasaları da rahatlıkla temsilcilik, ortaklık, distribütörlük gibi yollarla kısa zamanda örgütlenerek domine etmeyi başardılar.

1.7.3. Yeni icat ve Buluşlar

Yeni ekonominin en popüler kelimesi hiç şüphesiz, “inovasyon” kelimesidir. Bu kelime, düşüncede, üretimde, yönetimde, tüketimde, pazarlama ve satışta, reklam ve promosyonda, sihirli bir dokunuş gibi, satılabilir, pazarlanabilir, kazanca dönüşecek sürekli, devam ettirilebilir, yeni fikirleri anlatıyor. Yeni icat ve buluşlara sermaye yatırmak, üniversitelerin teknoloji kentlerinde, kamunun ar-ge merkezlerinde, özel sektörün araştırma merkezlerinde, bulunmuş, patent alınmış, faydalı modele dönüşmüş birçok fikrin çürümesini engelleyen bir davranıştır. Melek Yatırım, Risk Sermayesi olarak ta adlandırılan, bu hareket, yenilikçi her türlü çalışmayı destekleyen, ileride çok büyük yapılara dönüşebilecek fabrika ve işletmelerin ilk adımı olarak değerlendirilebilir.

1.7.4. Startup lar

Yeni ekonominin, yeni iktisadın, sanayi ötesi toplumun girişimci ve müteşebbis modeline ve bunların iş yaptığı küçük işletmelere “Sturt Up” deniyor. Sturtup lar, yeni ekonominin, dil bilen, piyasayı okuyabilen, teknolojik gelişmeyi takip edebilen, gözü kara, maceracı, fikirleri ve teknik becerilerini, sermayedarlara anlatarak finanse ettirebilecek, post-modern girişimciler aslında. Girişimci kriterleri açısından baktığımızda, bir sturtup işletmecisi, asla sermayedar olamaz. O nedenle girişimci sıfatının, sermayedar ve yönetici sıfatlarıyla birleşmesi mümkün değildir. Sadece yeni inovatif fikri bulan kişi, sermayedarı bulup icadını finanse ettirebilirse belki başlangıçta, maliyetleri azaltmak için bazı yöneticilik fonksiyonlarını üstlenebilir.

1.7.5. Şehir Ekonomileri

Büyüyen şehir ekonomileri artık, birikmiş küresel sermayenin önünde ki, en önemli yatırım ve büyüme alternatiflerinden biri haline dönüşmüştür. Şehirler, hem tüketimin hem tematik üretimin merkezi olma yolunda, sermaye ile birleşeceği ve bunu refaha ve kalkınmaya dönüştüreceği bilinciyle hareket etmenin arifesindedirler. Şehirlerin turizm kaynakları, maden varlıkları, tabiat üstü güzellikleri, uzmanlaştıkları üretim şekilleri, demografik özellikleri, yetişmiş insan kaynakları gibi potansiyel sermaye varlıkları, kinetik sermaye ye dönüşmek için girişimci ve müteşebbislerini beklemektedirler. Günümüzde, ülkelere sunulan refah ve büyüme seçenekleri içinde, şehir ekonomileri, kendi spesifik özelliklerinden dolayı, iktisat teorilerinin ana konularından biri olmaya adaydır. “Tarih boyunca kentler, yeniliğin cereyan ettiği mekânlar olarak ekonomik gelişmenin asıl itici gücü olmuştur. Küresel ekonomilerin tetikleyici öznesi olan kentler aynı zamanda bölgesel ekonomilerin de temel belirleyici aktörü olarak karşımıza çıkmakta. Avrupa Birliği’nde” Kentsel Bir Gündem Yaratılmasına İlişkin Bildirge’de”(1997) belirtildiği gibi kentler; Avrupa Birliği içerisinde en yaratıcı ekonomik faaliyetlerin cereyan ettiği yerleşimler olarak değerlendirilmekte ve bu nedenle kentsel alanların desteklenmesi gerektiği üzerinde durulmaktadır. (Mevka, 2014) Bu konuda bütün kentlerin durumu aynı değil elbette. Her şehrin kendisine göre avantaj ve dezavantajları var. Bu çalışmada biz genelde şehir ekonomilerinin sermaye akışkanlığı üzerinde ki etkilerini anlamaya çalışırken, özellikle odaklandığımız şehir Konya dır. Türkiye nin coğrafi olarak tam ortasında olan şehir, stratejik ve lojistik açıdan yatırımcılara çok büyük avantajlar vaat etmektedir. Bu çalışmada Konya şehrinin sermaye çekme kapasitesi, hem sosyal olarak, hem ekonomik olarak, hem de iktisadi karar vericilerin sübjektif değerleri üzerinden ayrı ayrı incelenmeye çalışılmıştır. “Benzer şekilde 2006 yılında Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü’nün (OECD) küresel ekonomide rekabetçi bölgelerin tespiti için yaptığı araştırmada, metropol bölgelerin çoğunda (78 metropol bölgenin 66’sında) kişi başına düşen GSYİH ve işgücü verimliliği (78 metropol bölgenin 65’inde) ulusal ortalamanın üzerinde olması ve bu kentlerden çoğunun büyüme oranı da genellikle ülke ortalamalarının üzerinde olması kentsel ekonomilerin aynı zamanda mekânsal anlamda bölgesel ekonomilerin yapı taşları olduğunu ortaya koyuyor. Kentlerin bölgesel gelişme açısından rolünü Konya Karaman Bölgesi özelinde değerlendirelim: Konya ve Karaman il merkezlerinden bahsediyoruz aslında büyük ölçüde. Bu mer-

kezler TR52 bölgesinde ekonomik aktiviteler, yenilik, istihdam ve diğer tüm fırsatları ile birlikte bölgesel rekabet edebilirlik açısından da oldukça önemli fırsatlar sunması nedeniyle bölgenin ulusal ve uluslararası rekabet edebilirliğini doğrudan etkiliyor. Konya metropoliten alanı ve Karaman il merkezi ile birlikte Seydişehir, Beyşehir, Ermenek, Akşehir ve Ereğli ilçe merkezleri de kentsel karakteri oldukça ağır basan yerleşimler. Dolayısıyla bölgesel politikanın önemli bir ayağını da bunlar oluşturuyor.” (Mevka, 2014). Konya kent olarak bir çok avantaj önerdiği ulusal ve küresel sermaye sahiplerine, çok uluslu şirketlere çok ciddi maddi ve kanuni ayrıcalıklar sunmaktadır. “Peki neden? Birincisi ülkemizde Konya’nın coğrafi olarak en belirgin ve en temel kısıt sahip olduğu geniş yüzölçümü nedeniyle kırsal ve kentsel alanlar arasındaki fiziki erişim imkânlarının sınırlı kalması ve buna bağlı olarak da mal, hizmet ve insan akımlarında kaliteli ve verimli bir hizmetin sunulmamasıdır. Oldukça geniş yüzölçümü ile Lüksemburg, İsviçre, Belçika ve Hollanda gibi Avrupa’daki birçok “ülke” yüzölçümünden büyük veya eşdeğer bir yüzölçümüne sahip olan Konya, 2013 yılı itibarıyla 2.079.225 nüfusu ile birlikte Türkiye nüfusunun yaklaşık %2,71 ini tek başına oluşturuyor. Çok büyük bir coğrafyadan bahsediyoruz. Dolayısıyla yeni Büyükşehir yasası özellikle Konya için yalnızca yerel değil, bölgesel de bir boyut kazanıyor. İkincisi Konya Metropoliten alanı etrafındaki tek merkezli büyüme eğilimi, beşeri ve ekonomik sermayenin merkezde yoğunlaşmasına neden olmakta bu ise bölge içi gelişmişlik farklarının derinleşmesine neden olabiliyor. Dolayısıyla büyüklüğü AB’deki birçok ülke yüzölçümünden büyük ancak tek merkezli büyüme eğilimi gösteren Konya il merkezine görece daha uzak olan ilçeler talep ettikleri mal ve hizmetleri kendinse en yakın bir ilçeden sağlayabilmekte ve bu ilçe ile sosyo ekonomik açıdan fonksiyonel ilişkiler kurabilmekte. Konya’da beşeri ve ekonomik sermaye birikimi Konya il merkezine yığılmış durumda. Alt bölgelerin oluşturulması önceliği Konya metropoliten alanı odaklı tek merkezli bir büyüme eğiliminin doğurduğu dezavantajların önüne geçilerek çok merkezli mekânsal gelişmenin sağlanmasını, hizmetin daha hızlı ve etkin bir şekilde o bölgeden verilerek il merkezleri üzerindeki baskının hafifletilebilmesini ve en nihayetinde bölge içi gelişmişlik farklarının azaltılması politikasını ve küresel rekabet edebilirlik politikasını hayata geçirmeyi amaçlıyor.” (Mevka, 2014) Konya ekonomisi bu olumlu rekabetçi tavrını sürdürebilmek için, şehri faydalı, büyük ve uzmanlaşmış alt bölgelere bölerek, yatırım çeşitliliği, riskin dağıtılması gibi konularda ciddi mesafeler kat etmiştir. Bu alt bölgeler, Seydişehir- Beyşehir alt bölgesi, Ereğli alt bölgesi, Akşehir alt bölgesidir. “Alt Bölge;

kaynakların daha etkin ve etkili bir şekilde kullanabilmesi adına İşsizliğin yoğun olduğu, göç veren ilçelere coğrafi olarak daha yakın, bunlara hizmet verme potansiyeli görece daha yüksek ve yakın çevresiyle sıkı fonksiyonel ilişkiler kuran ilçe merkezleri, kendisinin etkisi altında kalan diğer ilçe merkezlerini kapsıyor. Alt Bölgeler mal, hizmet, ev ile iş arasındaki yolculuk hareketleri bakımından birbirleri ile daha yoğun ilişki kuran ilçeleri ele alıyor. Alt bölgeler müdahale alanları, idari sınırlarla çakışmayan, yani fonksiyonel ilişkiler açısından o sınırları aşabilen mekânsal oluşumlardır.” (Mevka, 2014). Bu bölgelerin hepsinin, ikliminin üretim uzmanlık alanlarının farklı olmasının, sanayi ve maden potansiyellerinin çeşitli olmasının sermaye akışında çok önemli bir avantaj olduğu unutulmamalıdır.

1.7.6. Sermaye Birikiminin Mekânı Olarak Şehirler

Elbette sermaye birikimi için, bir mekân formu, bir yer oluşumu gerekiyordu. Coğrafi olarak, mezralar, köyler, kasabalar, küçük sermaye birikintileri için iş görür mekânlar olsalar da, daha büyük sermaye birikimi için daha büyük coğrafi formlar gerekiyordu. Fiziki şartları itibarıyla, insan aklının oluşturabildiği en kullanışlı mekân formu elbette ki şehirlerdir. Şehirler bu özellikleriyle insan aklının ve zekâsının tüm ürünlerini belli bir yerde toplama ve onlara kullanma alanları açmada eşiz bir yerleşim şeklidir. “İlk kentlerin nasıl ortaya ilişkin çok sayıda açıklama bulunmaktadır. Genel olarak bu kuramlar şöyle sınıflanabilir.

1-Hidrolik Toplum kuramı ve Artı ürün

2-Ekonomik Kuramlar

3-Askeri Kuramlar

4-Dinsel Kuramlar

Hidrolik kuramın ve artı ürünün kentleşmeyi desteklemesi için, yerleşik tarımın, yüksek yoğunluklu nüfusun, değiş tokuş esasından dağıtım esasına geçişin olması gerekir. Ekonomik Kurama uygun şehirlerin merkezi Pazar niteliği taşıması, merkantil nitelikli uzun mesafe ticaret mekânı olması gerekir. Askeri nitelikli şehirlerin savunmaya uygun şehirler olması beklenir. Dinsel Kuram şehirlerinin kutsal mekânlar olması gerekir. (Bal, 2008,43) Buradaki anlatılan kriterlere uygun olarak günümüzde kurulmuş birçok şehir örneği bulunmaktadır. “Şehirler yalnızca Ortadoğu’da değil belli başlı her bir medeniyet potasında da, gıda üretiminin hemen ardından, ortaya çıkmışlardır. Fırat-Dicle Vadisi, Mısır, İndus Vadisi, Kuzey Çin, orta

Meksika ve Kuzey Andlar'da tarımın başlangıcıyla büyük ve kompleks şehrsel yerleşmelerin ortaya çıkışını birbirinden yalnızca 4000 sene ayırmaktadır. Bununla birlikte bu şehirlerin ortaya çıkışından önce iki koşulun oluşması gerekiyordu. Birincisi, şehir sakinlerini beslemeye yetecek gıda fazlalığının elde edilebilir hale gelmesi zorunluydu. Mezopotamya ovaları da güvenilir bir gıda miktarına uygun ölçüde verimlilik sağlamıştı. Bu ise kuru tarımdan beş altı kez daha verimli olan sulamalı tarıma geçerek sağlanmıştı. Sulanmış arazilerden alınan daha yüksek verimler, toplumun git-tikçe artan nüfusu besleyebilir hale gelmesini sağlamış ve de sulamalı tarım akarsu kıyılarıyla sınırlı olduğu için yerleşmelerde bunlar boyunca konumlanmışlardı. Büyük ve istikrarlı bir çiftçi nüfus kitlesi Mezopotamya'nın alçak kesimlerinde gelişmeye başlamıştı.

Çevrede ki alanlar kendi gıdalarını üretemeyenleri(şehir yöneticileri, sanatkârlar, tüccarlar ve din adamları)beslemeye yetecek tarımsal fazlalık üretmeye yeterli verimlilikte olmasaydı, hiçbir şehir ayakta kalmayı başaramayacaktı. İkincisi, gıda üretim fazlalığını toplamak, depolamak ve yenden dağıtmak için bir toplumsal örgütlenmeye ihtiyaç vardı. Şehirlerin ortaya çıkması için gerekli olduğu halde bulunmayan şey, bu gıda artığını örgütlemeyi ve insan enerjisinin yönlendirildiği faaliyetlere yönltebilmeyi becerebilecek bir toplumsal yapı eksikliği idi. İster dinsel isterse siyasal ya da ekonomik nedenlerle olsun, çiftçiler, balıkçılar ve çobanlar kendi gıda fazlalıklarını şehrsel mal ve hizmetler karşılığında değiş-tokuşa ikna edilmeliydiler. Bu ilk şehirlerde insan enerjisini düzene koymak ve kontrol etmek için de ilk büyük ölçekli girişimler yapılmıştı. Mevcut enerji, sular, tapınaklar ve piramitler inşa edebilecek "emek makineleri" haline çevrilmişti. Böyle bir yönlendirmenin ise uzmanlaşmış bir din adamları sınıfı tarafından yapıldığı açık bir şekilde anlaşılmaktadır. Bu sınıfın, Mezopotamya'da yer alan çok sayıda ki ilk medeniyetlerden birisi olan Sümerlerde, ekonomik yönetici ve manevi lider olarak davrandıkları anlaşılmaktadır. (Tümertekin, Özgüç, 2002, 419,420) Sermayeden önce bir şehirde birikmesi gereken şey belli bir konuda ki uzman bilgi, bu bilginin bütün aşamalarını üretime çevirebilecek nitelikli iş gücü ve tabakalaşmaya müsait nüfus yapısı, insanları bir arada yaşamaya motive edecek, hukuki ve dini kurallar gibi maddi ve moral değerlerdir. Bu birikimlerden sonra artı değer oluşur ve eğer diğer şartlarda tekâmül ederse bu yerleşim yeri artık sermaye birikiminin yatağı, mekânı olabilir.

1.7.7. Sermaye görünür hale geliyor, Sanayi Şehirleri

Sermaye şehirlerde hızla birikmeye başlayınca, kullanılan güç üreticilerde değişmeye başladı. Önce insan gücü, ardından buhar gücü, sonra elektrik gücü, makinelerin ihtiyacı olan kuvveti daha ucuz maliyetli sağlarken, sermayedarların daha uzak mesafeli yerler için kitlesel üretim yapma cesareti arttı. Daha önce üretim yapmadığı iddia edilen sadece form değişikliği yaptığı söylenen ilkel atölyeler, hızla fabrika tipi sanayi kuruluşlarına evrildiler. Bu üretim tipi, şehri, şehirliyi, sermayedarı kısaca, toplumun tamamını hızla dönüştürmeye başladı. “ İşte böyle bir mekânsal ve bilimsel araştırma iklimi içinde,1750’de,İngiltere’de Sanayi Devrimi meydana geliyordu. Makine teknolojisinin üretici güçleri önüne geçilemez bir değişim seli yaratmıştı. Önce maden kömürü, daha sonra petrolden gücünü alan makineler hammaddeleri mamul madde haline dönüştürdüler. Yeni yeni sanayi kolları ortaya çıktı ve üretilen maddeler çeşitlendi. Yeni ticaret ve alışveriş kalıpları yerkürenin uzak kesimlerini birbirine bağladı. Yeni ekonomik sistemin -kapitalizmin- yüksek verimliliği bilimde ki ilerlemelerle birleşerek nüfusta hızlı bir büyümeye yol açmıştı.1800’e doğru dünya nüfusu bir milyarı aşmaya ve bu insanların çoğu da hızla büyüyen şehirlerde iş aramaya başlamışlardı. Şehir, gittikçe daha çok insanın evi haline geldi; fabrikada iş çevresi. Yeni ve farklı bir beşeri coğrafya ortaya çıktı. Bu değişimler günlük yaşama birçok iyileştirme getirmiş fakat aynı zamanda da günümüzün temel toplumsal ve ekonomik sorunlarının çoğu da böylece yaratılmış oluyordu. (Tümertekin, Özgüç, 2002, 426) Bu aşamada artık şehirler sanayi şehirleri haline gelirken, toplum da aynı zamanda sanayi toplumu haline dönüştü. Bu dönüşüm sonunda, şehirlerde birikmeye başlayan sermaye, daha büyük kazançlar için, bu yerleşim mekânında bulduğu bütün imkânlarla yeniden üretme, yeniden kazanma ve sonra yeniden üretme sürecine tüm varlığıyla dâhil olmuş oldu.

Sermaye grupları şehirlerde biriken potansiyel sermaye iklimini, sonsuz ve devamlı kar güdüsüyle, kinetik bir sermaye yapısına doğru yöneltmek için girişimciliğin, teşebbüsün, hukuki altyapının, eğitilmiş nüfusun, imkânlarından sonuna kadar yararlandılar. “Toplumlar geliştikçe şehirlerin çoğunda ekonomik rol büyük önem kazanır. Şehirler, insan ve faaliyetlerini, daha büyük kolaylık sağlamak üzere bir yerde bir araya getirdiler. Bu olguya agglomerasyon denir. Agglomerasyon ise uygun bir iş bölümüne gidilmesini sağlar. Şehirler, aynı zaman da hinterlandlarındaki üretimin bölgesel özelleşmesini de artırır ve yönlendirirler. Bu bölgesel özelleşmede işgücü-

nün araziye göre bölümü olarak kabul edilebilir. Sanayileşme ile birlikte şehirler aynı zamanda da önemli birer üretim merkezi haline gelirler. Şehirler yaşamlarını sürdürebilmek üzere gıda maddeleri alır, buna karşılık da hizmet sağlar ya da "ihraç" ederler. Şehirler sanayi maddeleri üretir ve dışarı gönderirlerse de, sağladıkları hizmetler yalnızca gönderdikleri değildir; aynı zaman da bunları satın almak üzere şehre gelenlere de sundukları hizmetler vardır. Örneğin; bir büyük şehre kalp ameliyatı olmaya geliniyorsa, o durumda bu hizmet şehrin bir dış satım faaliyeti sayılır. Tatil faaliyetleri, örneğin; Antalya gibi şehirlerin; kumar Las Vegas 'ın dışsatım faaliyetidir.

Şehir ekonomisinin dışarıyla ilgili üretimleri yapan kısmı temel sektör olarak anılır; şehir halkının ihtiyacını karşılayanlar ise temel olmayan sektörü oluştururlar. Şehrin temel ve temel olmayan sektörleri bütünüyle ekonominin primer, sekonder, tersiyer ya da kuanterner olarak anılan sektörlerinde yer alabilirler. Ayrıca temel sektördeki işler temel olmayan sektörde iş olanakları yaratırlar. Örneğin; yerel bir fabrika dünyanın her tarafında satılan bir üretim yapıyorsa, fabrika çalışanları yerel alışverişleriyle, yerel hizmetlerden yararlanma yoluyla kazandıklarını yerel olarak harcayacaktır. Bu şekildeki kazançlar tekrar tekrar dolaşıma girerler. Bu yüzden de temel sektördeki herhangi bir iş, aslında bazı temel olmayan sektör işlerini de desteklemektedir. Böylece de temel sektördeki işlerin temel olmayan sektör üzerinde çoğaltıcı etkisinden söz edilebilir. (Tümertekin, Özgüç, 2002,446) Von Thünen modeli Johann Heinrich von Thünen kendi çiftliğini bir laboratuvar olarak kullanarak, tek bir şehirselle merkezin etrafındaki tarımsal alanların dağılışını etkileyen faktörleri belirlemeye çalışmış; bunun içinde bazı varsayımlarla işe başlamıştı. Birincisi, tüm bölgede toprak ve iklim koşulları aynı olacaktı; ikincisi de tamamen dümdüz olan araziye hiçbir akarsu vadisi ya da dağ kesintiye uğratmayacaktı; üçüncüsü İzole Devlet'te merkezi konuma sahip tek bir şehir bulunacaktı ve bu şehrin etrafı yerleşilmemiş boş alanlarla çevrili olacaktı. Dördüncüsü; çiftçiler ürünlerini merkezi şehir olan pazara doğrudan kendileri öküz arabalarıyla taşıyacaktı. Bu da merkezden çevreye doğru eşit ve aynı nitelikli bir yol sistemi bulunduğunu varsayıyordu ki bu sistemde taşıma maliyetleri mesafeyle doğru orantılı olacaktı. Von Thünen deneyimleri sonucunda, tarımsal faaliyetlerin mekânsal düzeninin merkezi şehirden dışa doğru açılan (konsantrik) bir dizi halkalar halinde olacağı sonucuna varmıştır. Şehre en yakın olan halkada kolaylıkla bozulabilen ve / veya en fazla kazancı sağlayacak ürünler (sebze gibi) yetiş-

tirilmeliydi, çünkü kolaylıkla erişilebilen bu alana büyük bir talep vardı ve bu yüzden de burası oldukça pahalıydı; mandıracılıkta bu en iç halkada sürdürülmeliydi. Tahıl ve patates daha uzak halkalarda yer alabilirdi. Taşıma maliyetlerinin şehre olan mesafeyle arttığı gerçeğinden yüründüğünde de, belirli bir hattın ötesi bir ürün yetiştirilmesi için artık ekonomik olmanın çıkacaktı. Burada da ıssız alanlar başlayacaktı. (TÜMERTEKİN, ÖZGÜÇ 2002,454)

1.7.7.1. Chirstaller Modeli

Şehirlerin hinterlandları yani hizmet alanları, çeşitli zamanlarda ve çeşitli yerlerde daima tartışılmaktadır. Bu tür bölgeler için şehirler “merkezi yerler”dir. Hatta bir köy bile küçük bir alan için merkezi bir yerdir. Öyleyse bu hizmet alanları nasıl birbirleriyle ilişki kuracaklardır? Üst üste mi denk düşerler? Yaklaşık aynı büyüklükteki şehirler birbirlerinden hemen hemen eşit mesafede mi ayrılırlar? Mekân üzerinde şehrsel yerlerin dağılışını düzenleyen kurallar nelerdir? Burada ileri sürülen soruların cevaplarını araştıran coğrafyacı Walter Christaller hiyerarşide (hamletler, köyler, kasabalar ve şehirler) merkezi yerlerin birbirine göre durumunu gösteren bir model oluşturma girişiminde bulunuyordu. Bu dağılışı yöneten kuralları keşfetme çabasıyla, Christaller 1933’de Güney Almanya’da Merkezi Yerler ‘-Die zentralen Orte in Süddeutschland’ başlığı altında bir kitap yayımladı. 1950’lerin ortalarına kadar İngilizce’ye çevrilmeyen bu kitapta, Christaller, merkezi yer teorisi için temel bir çalışma ortaya koyuyordu. Christaller, coğrafya ya olan ilgisini ve merkezi yer teorisini nasıl keşfettiğini bir yazısında uzun uzadıya anlatır:

“Coğrafya ve istatistikten sonra sosyolojiye ilgi duydum. Bu yüzden de ulusal ekonomi dersleri aldım. Diğer taraftan da felsefe estetik ve edebiyatla da ilgileniyordum. Aynı anda hocam Alfred Weber ‘in bir sanayi kuruluş yeri teorisi geliştirme çabalarına tanık oluyordum. Alman Arazi Reformcuları Birliği ve imar ve iskan işlerinde ilginç bir iş bulmuştum. Böylece ilk kez planlamayla özellikle Berlin’in şehir planlamasıyla tanışıyordum.

En sonunda 1930’da Erlangen’deki ekonomi eğitimimi tamamladım. Kişisel ilgim nedeniyle de ek olarak Robert Grandmann’ın derslerine de devam ediyordum. Burada eski aşkım coğrafya bütün gücüyle tekrar canlandı ve beni kırk yaşına gelmiş bu adamı tamamıyla etkisi altına aldı. Grandmann’ın seminerinde iki makale hakkında yazı yazmam gerekiyordu. Hugo Hassinger’in “Sermaye, Ulusal Zenginlik ve Ulusal Gelir Ekonomik

Coğrafi Önemin unsurları olabilir mi?" makalesine cevap yazdım. Grandmann her şeyden önce bir yerleşme coğrafyacısıydı ve yalnızca tarihsel yöntemi değil gerçek coğrafi yöntemleri uyguluyordu. Ekonomi bilgim sayesinde yerleşme coğrafyasında ekonomik noktaları ön plana çıkarmıştım. 1930'ların başlarında Erlangen ve Nünberg'de karşılaştığım sorunları Güney Almanya'da Merkezi Yerler adlı kitabımın başında belirtmiştim. Bunlardan bazıları şu sorulara dökülebilir. Şehirlerin büyüklük, sayı ve dağılışlarına genel bir açıklama nasıl bulunabilir? Kuralları nasıl bulabiliriz? Salt coğrafi araştırmayla bunları çıkarabilir miyiz? Tomografik ve coğrafi konum bakımından şurası bir şehrin kurulmasına çok uygundur; şehir"burada kurulmalıdır" gibi varsayımlardan yürünemezdi çünkü sayısız uygun ya da daha az uygun yer vardı ve hiç uygun olmayan yerlerde kurulmuş çok büyük şehirlerde bulunabiliyordu. Hetner 1902'de benzer ekonomik yapıya sahip şehirlerin büyüklükleri ve birbirlerine olan ortalama mesafelerini bulmanın ne kadar önemli olduğuna zaten dikkat çekmişti. O zamandan sonra bu tür hesaplamalara yerleşme coğrafyası monograflarında ender de olsa rastlanıyordu ama genelde kullanılabilecek geçerli kurallar ya da yasalar henüz keşfedilememişti. Belki de tarih genel bir cevap üretebilir miydi? Eğer bütün şehirlerin geçmişten itibaren büyümeleri incelenebilseydi, bunlardan bölgeye ve zamana göre bazı kurallar çıkarılabilirdi. Ama yalnızca tarihsel araştırma yoluyla bir düzeni meydana getiren ilkeler ortaya çıkarılamazdı. Son olarak da istatistiksel yöntemler bizi daha ileriye götürebilirmiydi? Birisi bir alandaki şehirselleme yoğunluğu, iki şehir arasındaki ortalama uzaklığı hesaplasa, birisi şehirleri büyüklüğüne göre sınıflandırsa ve gruplar içine giren şehir sayısını bulsa, bir başkası da bu yoldan frekansları ve ortalama sayısal değerleri, belirli bazı düzenlilikleri ve özellikle de sık sık vuku bulan olgu kombinasyonlarını belirleseydi; geçerli kurallarla çalışan birinin mantıksal gerekçeleri yalnızca istatistiklerle yine de ortaya konulamayacaktı. Belki de şehirlerin büyüklük ve dağılışını "kurallar" mı yönlendirir ve bu kuralları benimsemek mümkün müdür değil midir? Sorusunu bir kenara bırakmak daha uygun olacaktı.

Eğer yerleşme coğrafyası bir bilimsel inceleme alanı idiyse, burada da her doğal olgunun bazı kurallara dayanması gerekirdi. Erlangen'de yalnızca bu teorik sorularla ilgilenmedi. Aynı büyüklükteki şehirleri düz bir hatla birleştirdim –önce demiryolu ya da karayolu ağları boyunca belirli kurallar bulunup bulunmadığına baktım, sonra da eşit büyüklükteki şehirler arasındaki mesafeleri ölçtüm. Böylece haritalar üçgenlerle, çoğu kez de eşkenar

üçgenlerle doldu ve bunlar altı kenarı olan şekiller oluşturdular. Daha sonra Güney Almanya’da küçük kırsal kasabaların sık sık ve kesin bir şekilde birbirlerinden 21 km uzaklıkta yer aldıklarını gördüm. Bu olgu daha önce de biliniyordu; ancak bunun nedenleri bu küçük şehir ya da kasabaların uzun mesafeli ticaret trafiğinde durak noktaları oldukları ve ortaçağ da atlı arabayla günlük alınabilecek mesafenin 20 km olduğu olgusuna bağlanmıştı. Benim hedefim şehirlerin büyüklük, sayı ve dağılışlarının hangi kurallara göre belirlendiğini bulmaktı. Çalışmamı göklere çıkardı ki benim zamanımda bu son derece olağandışıydı. Benim incelemelerim içerik ve yöntem-bilim bakımından Grandmann’ın coğrafya, botanik ve tarih arasındaki yeriyse benzerlik gösteriyordu-kendisinin dışarıdan olan çalışmalara karşı anlayışlılığını belki de bu özelliği açıklayabilirdi. Bölgesel bir çalışma yapıyordum. Önce Von Thünen’den başladım ve onun tamamen düz, hiçbir engelin olmadığı ve kısmen bütün beşeri etkilerden de arınmış, merkezi şehrin ya da pazarın yerinin belirlendiği soyut modeline baktım. Gerçek mekân da asla var olmamış olsa da bu model kendi için de doğruduydu. Ancak, ben statik bir durumda, hiçbir değişkenin olmadığı, sabit bir coğrafi görünümle tatmin olmadım ve bunun yerine, ekonomik faktörler değiştiğinde merkezi yerlerin sayı, büyüklük ve dağılışlarının da nasıl değiştiğini, nüfusun sayı, dağılış ve yapısının nasıl olduğunu ve merkezi yerlerden mal ve hizmet taleplerinin neler olduğunu, üretim maliyetlerini, teknik ilerlemelerini vb. de incelemek istedim. Buradan yürüyerek mevcut bütün yerleşmeleri incelemem gerekiyordu ve nötr bir terim olan “merkezi yer”i bu fonksiyonları veren yerler için kullanmayı tercih ettim. Ancak nüfus sayısı fazla bir şey ifade etmiyordu çünkü 50.000 ya da 100.000 nüfuslu sanayi şehirleri vardı ve bunlar çevrelerindeki alan için önem taşıyorlardı. Ticaret taşımacılık, sağlık ve kültür, yönetim ve eğitim gibi hizmetlerde çalışanların sayısını alabilirdim. Araştırma alanı olarak dağ sıraları ve ormanların bulunduğu, arazide tarımın egemen olduğu (o sıra da Almanya’nın diğer yerlerinde sanayi yaygındı) ve turizm faaliyetlerinin de coğrafi görünüme damgasını vurduğu tüm Güney Almanya’yı almak istiyordum. Çevresindeki alana verdiği hizmet, büyüklük ve özellikleriyle merkezi yerleri birbirleriyle kıyaslayabilecek en basit yolu bulmaya çalıştım. Bütün hizmetler için de çevre alanla bağlantılı öneme sahip olan hizmet ise telefondur. Böylece çeşitli yerlerdeki telefon bağlantılarını bir yerleşmenin merkezi fonksiyon kriteri olarak aldım –doğal olarak da çevre alandaki yaşayanlara göre önemi belirlemek için nüfuslarını da göz önünde tuttum. Özellikle iyi birer bağlantıya sahip olan alanları Doğu Bavyera’da kendisiyle aynı düzeydeki

ama daha geride kalmış olanlardan ayırt edip, ortaya çıkarmak için de kat-sayılarla düzeltme yapmaya giriştim. Bu telefon kriteri sık sık eleştiri saldırılarına uğramıştır, günümüzün teknolojik gelişmeleri karşısında, doğal olarak artık bu kriteri kullanmak mümkün değildir.

Buna göre en düşük düzeydeki merkezi yerlerin çevre alanda 4-5 km çaplı birer etki alanı ve ortalama 3000 nüfusları vardı ve en yakın diğer merkezi yerlere olan mesafe, modele göre altıgen bağlantı için de 7 km'ye varıyordu. Bazıları''Gerçekten çok soyut, çok teorik bu ulusal ekonominin konusu bizi ilgilendirmez''dediler. Bazıları altıgenlere (heksagon) güldü; merkezi yerler dizesindeki numaralar, mesafeler ve sayılara yorum getirdiler: bir zamanlar seçkin bir coğrafyacının ''bu sayılarla sihir yapmaktır''dediğini duydum. Ama özellikle Amerika'da, Hollanda'da ve İsveç'te çok tutuldu. Hatta William Bunge 1962'de Lund'da basılan Theoretical Geograpy adlı kitabını bana ithaf etmişti. İlginç olan bir hususta benim çalışmamdan tamamen bağımsız olarak August Lösch'ün de Amerika' merkezi yerler sistemini keşfetmesidir-ama benim kitabım 1933'de yayımlandı ,onun ki 1940'da çıktı.

Teorinin uygulanması için bölgenin yüzeyinin düz olacağı fiziki engeller bulunmayacağı varsayılıyordu. Topraklar aşağı yukarı aynı yapıda olacak verimlilik bakımından değişkenlik olmayacaktı. Düzenli bir nüfus dağılımı ve eşit bir satın alma gücü olacaktı, her bir yerleşmeden diğerine doğrudan erişime izin verecek tek düze bir ulaşım sistemi bulunacaktı. Son olarak Christaller yerleşmede üretilen herhangi bir ürünün satışıyla ilgili sabit bir maksimum mesafenin yerleşmeden her yöne doğru aynı olacağı varsayımını kullanıyordu. Bazı yerlerin diğer yerlere göre daha fazla ''merkezi''olduğunu düşünüyordu. Daha büyük yerleşmelerin merkezi fonksiyonlarının içinde yer aldığı bölgede daha az merkezi fonksiyonları olan daha küçük yerleşmelerde yer alabilirdi. Burada ihtiyaç duyulan şey, çeşitli yerlerdeki merkezîyet derecesini ölçmektir. Bunu yapabilmek için de Christaller ancak bir merkezi yerde bulunabilecek merkezi mal ve hizmetleri ayırt etmeye çalıştı. Bu mallar ise başka herhangi bir yerde bulunabilecek türde olmayan, fakat uzak, hatta yabancı pazarlarda üretilen, dolayısıyla da yerel tüketicilerle ilgisi olmayan mallara da benzemeyen, ancak söz konusu merkezi yerin çevresindeki bölgede yaşayanlara hitap eden ve onlar için erişilebilir kılınacak mal ve hizmetler olacaktı. Daha sonra bu tür merkezi mal ve hizmetlerin satış derecesi sorusu geliyordu; yani bunları elde etmek için insanların göze alabileceği yolculuğun mesafesi ne kadar olacaktı. Bu

mesafe için sınır bir merkezi yerden aynı ürünün üretildiği ve aynı fiyata satıldığı diğer bir merkezi yere kadar olan mesafenin tam ortasından geçiyordu. Christaller'in kullandığı varsayımlara göre bir kişinin bir malı almak için bir yere, eğer bunu temin edebileceği 49 km mesafede başka bir yer varsa, 51 km yolculuk yapması beklenemeyecekti." (TÜMERTEKİN, ÖZGÜÇ, 2002; 456.457.458.459.460.461.462). Bu yüzden de her bir merkezi yerin içinde, yerleşmenin belirli bir mesafe için de ve belirli bir fiyatla sağlayabileceği belirli mallar üzerinde, tekelinin bulunduğu bir tamamlayıcı bölgesi olmaktadır. Buraya kadar söylenenlerden böyle bir tamamlayıcı bölgenin biçim bakımından dairesel olması gerektiği görülmektedir. Fakat "model" eğer bu temele dayanılarak oluşturulursa ortaya sorunlar çıkacaktır: Daireler birleştğinde ya hizmet verilmeyen alanlar belirmekte ya da hizmet verilen alanlar üst üste binmektedir. Böyle olunca da bir tekel durumundan söz etme olanağı da kalmamaktadır. Belirli bir merkezi yerin 100 farklı türde mal ve hizmet sağladığını varsayalım. Bunlar önem sırasına göre 1'den 100'e kadar sıralanacaktır. 1.sırada olan ürün en geniş alandan müşteri çekerken ve böylece de en geniş sınıra sahip olurken, 100. Sıradaki en az öneme sahip olacak, dolayısıyla da en küçük alana hizmet verecek. Her biri 100 merkezi mal ve hizmet üreten birbirinden 100 km mesafeyle ayrılmış eğer beş tane merkezi yer (Christaller bunları G diye adlandırmış) bulunması durumunda ise olay şu şekilde gelişecektir. Merkezi konumda olan şehir 1 numaralı ürününde sınırına işaret edecek, iki numaralı ürün altıgenin içinde daire ile gösterilen sınıra sahip olacak ve şekilde görünmeyen 3 numaralı üründe onlardan biraz daha küçük bir sınıra sahip olacak. 100 ürünün her biri için daireler çizildiğinde her bir dairenin dışında hizmet verilmeyen bir alan kalmaya başlayacaktır.(teorik olarak da tabi) İlerledikçe örneğin 30'uncu sıradaki unsurun etrafına daire çizilir, bu hizmet verilmeyen alan kendi altıgenine ve merkezi yerine sahip olacak yeterli büyüklüktedir ve böylece de yeni bir yerler ağı ortaya çıkar. Christaller bu ikinci merkezlere B demiştir. Şimdi hem G (şehirler) hem de B (kasabalar) ile gösterilen yerler 31 ve daha aşağıda kalan yerleşmelere mal ve hizmet sağlarlar. İşlem sürdürüldükçe 55 ile 60 arasındaki sırada yer alan mal ve hizmetler için çizilen hizmet alanı daireleriyle yukarıdaki durumun tekrarlandığı görülecektir. Bu kez de daha aşağı derecede bir merkezi yerler sistemine yer olduğu anlaşılır ki bir sistemde merkezi yerler artık köyler olacaktır. Christaller tarafından K diye anılmıştır. Modelin en son durumunda hamletleride içine aldığı görülmektedir ki bu da ,4. yerler sistemi tamamlayıcı bölgeler olarak ortaya çıkar. Christaller gerçek dünyada bu modeli çarpıtacak birçok

faktör olduğunun farkındaydı. Fakat kitabı bir tartışma fırtınası ve ortamı yaratmıştır. Bu durum sistem üzerinde bir çok değişiklik yapıldıktan sonra bile hala devam etmektedir. Modelin ortaya konulmasından hemen sonra altıgen sistem gören coğrafyacılar da, görmeyen coğrafyacılar da belirmişti. Kısa süre de Christaller'in modelini değiştirme ve dünyanın değişik alanlarında uygulama girişimleri başladı. Christaller, yalnız Avrupa ve Kuzey Amerika'da kendi fikirlerini gerçek dünyaya uygulayan coğrafyacılar değil dünyanın başka yerlerindekiilerden de destek almıştı, Çin'de ki Kuzey Çin Ovası'nda Christaller'in arazisinin tek düzeliliği varsayımına çok yaklaşan kesintisiz bir düzlük söz konusuydu. İnsanın yüzyıllardır yerleşmesi sonucu Çin'in kırsal nüfusu, çoğu Kuzey Çin Ovası'nda yer alan, sayıları 1 milyonun üzerindeki köylere dağılmıştır. Bu köylerin her birinin birkaç yüz dolayında nüfusları vardır ve kendilerine ait tarlalarla çevrili durumdadırlar. Köy grupları daha büyük Pazar kasabalarının hinterlandında yer almışlardır. Her bir Pazar kasabası da diğer Pazar kasabasından yürüyüş mesafesi için de (6-7 km) bulunmaktadır. Pazar kasabaları yüzyıllar boyunca köylüler ile tüccarların buluştukları, malların ve fikirlerin değiş tokuş edildiği yaşamsal öneme sahip yerler olmuştur. Burada köylü, kendi tarlasının ürünü satabiliyor, mal ve hizmetleri satın alabiliyor ve başka köyden gelenlerle konuşabiliyordu. Çin köylüsünün hareket mekanı daima çok sınırlı olmuştur, ama Pazar kasabası hiyerarşinin zirvesindeki Çin'in büyük şehirleri de dahil hala daha büyük Pazar merkezleri ağının bir parçası durumundadır. Pazar kasabasında ki köylüler kendi köylerinin ötesinde Çin dünyasıyla karşılaşılır; bu tür yerler mal değiş tokuşunda da daha çok şeyin hizmetini veren pazarlardır. Çin halkının da bütünleşmesini görürler. Çin'de ki merkezi yerler ağı ve hiyerarşisi, özellikle bazı alanlarda, Christaller modelinin unsurlarıyla büyük bir benzerlik göstermektedir. Kuzey Çin Ovası'nda bile bazı sapmalar veya bozulmalar vardır; örneğin; köyler sel tehlikesini azaltmak için akarsudan uzaklaşmak ve daha yüksek kesimlere toplanma eğilimindedirler. Tümüyle farklı bir kültürel ortamdaki gözlemlere dayana Çin kalıbı, Christaller'in kavramlarının hal evrensel uygulaması olduğunu doğrulamaktadır. Nitekim Hollanda'da denizden kazanılan arazilerin sonuncusu olan Flevoland polderinde de güney kesimindeki yerleşmelerin oluşumunda Christaller kalıbı uygulanmıştır. Kendi modelinin geçerliliği hakkında aşırı iyimser olduğu düşünülse bile, yine de merkezi yerler üzerine gelecekte yapılacak araştırmalar için bir kalıp ortaya koyduğu ve modelin çeşitli denemelerinin yapıldığı da gerçektir.(TÜMERTEKİN, ÖZGÜÇ 2002.462.463.465.466)

İKİNCİ BÖLÜM

2.1. KONYA ŞEHRİNİN SOSYO EKONOMİK ANATOMİSİ

Bu bölüm çalışmanın içinde en ağır yükü kaldıran bölümlerden birisidir. Çünkü tezin isminde de açıkça belirtildiği gibi, tez, küresel ve ulusal sermayenin akışkanlığı bağlamında, “Konya sanayisinin, sosyo-ekonomik imkânları” konusunu odak olarak seçmiştir. Bu çalışma, metodolojik olarak monografik özellikler göstermektedir. Bu nedenle çalışmanın bu bölümünde, ister potansiyel sermayenin konusunu teşkil etsin, ister kinetik enerjinin konusunu teşkil etsin, şehre ait iktisadi ve sosyal tüm döküm kayda geçirilmeye çalışılmıştır. Şehrin, tarihi, coğrafyası, tarımı, endüstrisi, demografik yapısı, turizmi, eğitim durumu, iş ahlakını gösteren veriler, gayet açık bir şekilde, kayda geçirilmiş ve karşılıklı ilişkileri yorumlanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın bu bölümündeki verilerin derlenmesinde, Konya Ticaret Odasının, yayınladığı 2017 Konya Ekonomi Raporu kitabı verileri kullanılmıştır.

2.2. KONYANIN SOSYAL İMKÂN LARI

2.2.1. Konya Tarihi

Konya şehrinin, Kutsal Tasvir, anlamına gelen ve “İkon” kelimesinden türediğine inanılan, ismi, tarihin kadim zamanlarından beri değişmemiştir. İsmi kaynağı konusunda değişik rivayetler üretilmiştir. Bu rivayetlerden ilki, kente saldırmayı huy edinmiş bir ejderhayı öldüren cengâver adına yapılan bir anıttır. Anıtın adı, “İkonion” dur ve anıtta olayı anlatan tasvirler bulunmaktadır. Bu ad, daha sonra, Roma döneminde, Claudiconium, Colonia Selie, Augusta Iconium, biçimlerinde de söylenmiştir. Bizans kaynaklarında “Tokonion” olarak geçen isim, Arap kaynaklarında, “Kunia” olarak kullanılmakta iken, Selçuklu ve Osmanlı dönemlerinde bu günkü kullanımıyla Konya ya dönüşmüştür. Konya ya bağlı Çumra ilçesinde bulunan Çatalhöyük, M.Ö. 7000 li yıllara tarihlenebilen geçmişiyile, hem ülke kültürünün, hem de Dünya kültürünün göz bebeğidir. Dünya ölçeğinde, yemek kültürünün ilk başladığı, ateşin ilk kullanıldığı, yerleşik hayata ilk geçilen yer olduğu, ortak savunma kültürünün ilk başladığı yer olduğu gerekçesiyle haklı bir şöhrete sahiptir. Tarihin değişik devirlerinde, Hititler, Lidyalılar,

Persler, Büyük İskender, Selevkoslar, Bergamalılar, Sasaniler, Emeviler, Bizanslılar, Selçuklular ve Osmanlılar şehirde hükümranlık kurmuşlardır. Konya, Selçuklu, Kutalmışoğlu Sultan Süleyman Şah tarafından fethedilerek Türk Yurdu yapılmıştır. Konya'nın fethi 1074 yılından daha önce gerçekleştirilmiştir. Bu fetihle birlikte, şehirde, Türk İslam medeniyeti başlamış, başkenti İznik olan, Anadolu Selçuklu Devletinin vilayeti iken, daha sonra başkent olmuştur. Konya'nın şehir olarak güzelleşmesi, büyümesi ve ait olduğu medeniyetin bir sembolü olması bundan sonra gerçekleşmiştir. Türk fetih ruhunun adil yönetim tarzı, kültürel, sosyal, ekonomik, dini kurumlarıyla birleşerek, Konya şehrinde Türk İslam medeniyetini kalıcı kılmıştır. Kent Selçukluların tarih sahnesinden çekilmesinden sonra, Karamanoğulları beyliğinin başkenti olmuştur. Karamanoğulları beyliğinden sonra, şehir başka bir Türk İslam devletinin yönetimine girdi. Fatih Sultan Mehmet, 1470 yılında Konya şehrini alarak, Karaman Eyaletinin merkezi şehri olarak yeniden yapılandırdı. Osmanlı Devleti döneminde, şehzadelerin vali olarak atandığı, merkezi ve önemli bir şehir oldu. Fatihin şehzadesi, Şehzade Mustafa, Şehzade Cem, Şehzade Şehenşah, Kanununin şehzadesi, Şehzade Selim Konya da valilik yapmışlardır. 1600 lü yıllarda eyaletin 11 sancağı vardı ve 80.000 km²'ye yakın toprak büyüklüğü bulunuyordu. Tanzimat döneminde eyalet için Karaman adı yerine "Konya" ismi kullanılmaya başlandı. 1910'da şehir 102.000 km² büyüklüğünde idi ve Konya eyaletinin nüfusu 1.380.000'di. Konya'nın 11 ilçesi vardı. Merkez, yani Konya eyaleti, 7 ilçeli Niğde, 2 ilçeli Burdur, 5 ilçeli Teke (Antalya), 5 ilçeli Hamîd (Isparta) sancaklarına (İl) ayrılıyordu. Mustafa Armağan, Şehir Asla Unutmaz isimli kitabında, "Bir başkent her zaman başkenttir" diyor. Gerçektende birçok medeniyetin başkentliğini yapmış olan Konya şehri, mimari eserleriyle, zengin tarihi ve doğal mirasıyla, potansiyel sermayesi çok zengin olan şehirlerden birisidir. Tarihi eserleri açısından Türk İslam medeniyetinin sayılı şehirleri arasında yer alan Konya, Türk devletlerine asırlarca başkentlik yapması sebebiyle, Türk mimarisinin gözde eserleri sayılan âbidelerle süslenmiştir. Konya'da Türk-İslâm döneminden önce yapılan eserlerin günümüze ulaşmadığı söylenir. Yapılan kazılar neticesinde Hitit, Roma ve Bizans kalıntıları bulunmakla beraber, Konya'da ayakta kalan âbidelerin hepsi "Türk Medeniyeti döneminde" yapılmıştır. Bu eserlerin en önemlisi hiç şüphesiz Konya'nın sembolü sayılan Mevlâ'na Müzesidir. Mimar Bedrettin Tebriz'i tarafından yapılan ve 16 dilimden oluşan Kubbe-î Hadra (En Yeşil Kubbe) nadide firuze çinilerle kaplıdır ve bugünkü görüntüsüne Cumhuriyet döneminde kavuşturulmuştur. Alâeddin Camisi, Sahip Ata Külliyesi,

Karatay Medresesi, İnce Minareli Medrese, Sırçalı Medrese önemli ve bu gün bile ziyaret edilebilen Selçuklu dönemi eserleridir. Selçuklu ve Beylikler dönemine ait pek çok cami, hamam, çeşme, köprü, tekke, kervansaray, hastane, su yolu ve diğer altyapı kuruluşlarına sahip bulunan Konya'da Osmanlı dönemine ait eserlerin en tanınmış ise Sultan Selim ve Aziziye Cami'leridir. Konya 12. Yüzyılın ilk yarısında Sultan Alâeddin Keykûbat (1219,1236) devri ve sonrasında, Dünyanın ilim ve san'at merkezi özelliğini kazanmıştır. Türk-İslam Dünyası'nın her tarafından gelen bilim ve san'at adamları Konya'da toplanmışlardır. Bahaeddin Veled, Muhyiddin Arabî ve Mevlânâ Celâleddin Rûmî, Sadreddin Konevî, Şemsî Tebrizî, Kadı Burhaneddin, Kadı Siraceddin, Urmemi gibi bilgin, mutasavvıf ve filozoflar kıymetli eserlerini Konya'da hazırlayarak, dünyaya ışık tutmuşlardır. "Konya'nın Altın Çağı" denilebilecek bu özelliği, 12. yüzyıl ortalarına kadar devam etmiştir. Bu şahsiyetlerin ve Anadolu'nun yeni sahiplerinin engin hoşgörüler, bilim, san'at ve teknik alanlardaki üstünlükleri, köklü kültürel ve sosyal yapıları, Anadolu'nun "Ana Yurdumuz" olmasında büyük etken olmuştur. Böylece ne Bizans saldırıları, ne Moğol istilâsı, ne Haçlı orduları, ne İtalyan, ne Yunan işgalleri, Türk'ün Anadolu'daki egemenliğini yok edememiştir.

Konya ve millî kültürümüzün manevi mimarları, Mevlânâ Celâleddin Rûmî; yaşama sevinci, dünya görüşü ve hayat felsefesi ile dünyaya ışık tutarken; Nasreddin Hocamız, Türk Milet'inin hazır cevaplılığını nükteleriyle dile getirmiş; Yunus Emre ise insan ve insanlık sevgisiyle adeta Ortaçağ karanlığındaki Avrupa'ya "medeniyet dersleri" vermiştir. Mondros Ateşkes Anlaşması'ndan sonra İtalyanlar, Antalya ve çevresinden başka Konya'yı da işgal ettiler. Ekonomik çıkar sağlamak ve sömürge olarak kullanmak amacıyla olan İtalyan askerleriyle silahlı mücadele yapılmamıştır. Akşehir'e kadar gelerek devriye görevi üstlenen İtalyan askerleri Konya kent merkezinde kayda değer bir faaliyette bulunmamışlardır. Batı Cephesi'nde Yunanlılara karşı İnönü Savaşlarını kazandığımız günlerde İtilaf Devletleriyle anlaşmazlığa düşen İtalya, işgalden vazgeçerek 12 Mart 1920'de Türkiye'den ayrılmaya başlamıştır. 20 Mart 1920'de Konya, işgalden tamamıyla kurtulmuştur. Konya şehrindeki genel tarihi mirası kayda geçirmek adına, kısaca bir özet yapacak olursak, Karamanoğulları Devri Tarihî ve Kültürel Eserleri şunlardır. Ali Gav Tekkesi, Kadı Mürsel tekkesi, Ebu İshak Kazeruni Mescidi, Meram Hasbey Mescidi, Hasbey Hafız Tekkesi, Ali Efendi Hoca hanesi, Şeyh Osman Rûmi Türbesi, Nasuh Bey Hafızhnesi, en önemlilerin-

dendir. Turgutoğulları, Kalenderhane, Tursunoğlu Türbeleri, Siyavuş-u veli ve Burhaneddin Fakih Türbeleri, bunların en mühimleri ve ayakta kalabilmiş olanlarıdır. Osmanlı Devri Tarihî ve Kültürel Eserleri ise şunlardır. Süleymaniye diye de bilinen Selimiye Camii, Pir-i Mehmet Paşa camii, Yusufâğa Kütüphanesi, Şerafettin, Kapu, Hacı Fettah Camileri ve Nakiboğlu ile Aziziye Camiileri, elbette ki Mevlana Türbesi ve Külliyesi, Hacı Şeyh Halili Türbesi dönemin mimarî eserlerinden bazılarıdır.

Cumhuriyet Devrinde Konya

29 Ekim 1923 yılında Cumhuriyetin ilanı ile eskilere ilave yeni okullar açılarak, yeni gazete ve dergiler yayınlanmaya başlanır. Yurt genelinde olduğu gibi Konya'da da İlk, orta, Lise ve Yüksek Öğretim devlet yönetimine geçer, okul yapma ve okuma seferberliğine başlanılarak öğretmen yetiştiren okullar ile teknik ve sanat okulları, yüksek okullar memleketin ihtiyacına göre yenilenerek çoğaltılmıştır. Kültür Bakanlığının kurulması ile kütüphaneler ve müzeler, Kültür ve Tabiat Varlıklarımızın korunması 2863 ve değişik 3386 Sayılı " Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kurumu " çerçevesinde Kültür Bakanlığının denetimine verilmiştir. Tüm illerde Bakanlığı temsil edecek İl Kültür Müdürlükleri teşkilatlandırılarak Cumhuriyet dönemi kültür ve sanat hareketleri sistematik hale getirilmiştir. (Bu bölümde, Konya Valiliği internet sitesinde ki bilgiler esas alınmıştır.)

2.2.2. Konya'nın Coğrafyası

Konya ili Anadolu Yarımadası'nın ortasında bulunan İç Anadolu Bölgesi'nin güneyinde, şehrin kendi adıyla anılan Konya bölümünde yer almaktadır. Yüzölçümü 41.001 km²'dir. Bu alanı ile Türkiye'nin en büyük yüzölçümüne sahip olan ildir. Ortalama yükseltisi 1.016 m'dir. İdari yönden, kuzeyden Ankara, batıdan Isparta, Afyonkarahisar, Eskişehir, güneyden, İçel, Karaman, Antalya, doğudan, Niğde, Aksaray illeri ile çevrilidir. Konya ili sınırları içerisinde Türkiye'nin en büyük alüminyum (boksit) ve magnezit yataklarının yanı sıra, kömür, kil, çimento hammaddeleri, kurşunçinko, barit madenleri ile önemli oranda yer altı suyu rezervleri bulunmaktadır. Alüminyum (boksit) yatakları Seydişehir ilçesi güneyinde Üst Kretase zaman aralığında karasal ayrışmalarla meydana gelmiştir. Magnezit yatakları ise Meram ilçesi sınırları içerisinde olup tek başına hem Konya'nın hem de dünyanın en büyük rezervli (80 milyon ton) magnezit yatağıdır. Konya

ilinde en fazla alana sahip yeryüzü şekli ova ve platolardır. Ovaların tabanlarında yer alan çukur kısımlarında kapalı havzalar oluşmuştur. Yükselti az yer tutar, genellikle ilin güneyinde toplanmıştır. Ovalar, platolarla birbirinden ayrılmıştır. Platolar akarsular tarafından fazla derin parçalanmamıştır. Açık havza kısımları da vardır. Zengin bozkırlarla kaplı olan platolar, il hayvancılığı ve tarımı açısından önemlidir. Tuz Gölü Türkiye'nin yüzölçümü olarak ikinci büyük gölüdür. Derinliği 1,2 m civarındadır. Yaz mevsiminde buharlaşmanın etkisi ile alanı oldukça küçülür. Kuruyan kesimlerde tuz tortulları meydana gelir. Türkiye'nin tuz ihtiyacının bir kısmı buradan temin edilir.

Beyşehir Gölü, Konya ilinin batısında Konya-Isparta sınırı üzerinde yer almaktadır. Beyşehir Gölü, yurdumuzun 3. büyük gölüdür. Aynı zamanda en büyük tatlı su gölüdür. Tektonik-Karstik olaylarla meydana gelmiştir. Aynı zamanda Türkiye'nin en önemli milli parklarından biridir. Milli park alanı içerisinde aynı anda su sporları, dağ sporları ve av sporları yapmak imkanı vardır. Su ürünleri açısından ekonomik değeri yüksektir. Gölün iki plajı, 22 adası ve pek çok kayalığı bulunmaktadır. Göl Ornitolojik bakımdan önemli bir kuş üreme, barınma, beslenme ve konaklama merkezidir. Bu yönü ile de turizm açısından önem taşımaktadır.

Karapınar ilçesi sınırları içerisinde bulunan Meke Gölü, Kültür Bakanlığı, Konya Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kurulu tarafından "1. Doğal Sit Alanı" ilan edilmiştir.

2.2.3. Konya'nın Demografik Yapısı

Bu çalışmada nüfus, potansiyel sermayenin bir unsuru, bir beşeri-sosyal sermaye unsuru olarak kabul edilmiş ve önemsenmiştir. Nüfusun niteliği, cinsiyet ağırlığı, eğitimi, coğrafyaya göre dağılımı konumuzu açısından da önemlidir. Beşeri sermayenin niteliği, yetiştirme tarzı, kültürü, iş yapış şekli, iş bölümü ve sosyal tabakalaşmadaki yeri gibi unsurlar, bir şehre yatırım yapacak olan sermayedarın kararını etkileyen unsurlardır. Bu nedenler demografik yapının ayrıntılı bir biçimde çalışmada yer almasını önemsedik.

2.2.3.1. Nüfus

2017 yılında, 2 milyon 180 bin 149 kişiden oluşan nüfusu ile Konya şehri, Türkiye'nin nüfus sıralamasında, 2015 yılından beri sürdürdüğü, Türkiye'nin en kalabalık 7. İli olma özelliğini devam ettirdi. 2016 istatistiklerine göre, 2 milyon, 161 bin 303 olan nüfusunu % 0,87 artıran şehir, bu günkü nü-

fus yapısına kavuşmuştur.

Bu artış cinsiyet kökenli nüfus artışında da kendini göstererek, erkek nüfusu, 2016 ya göre %0.66 artarak 1 milyon 81 bine yükselmiştir. Bu süre içinde kadın nüfusunda erkek nüfusundan daha fazla artış gözlemlenmiştir. Kadın nüfus, 1 milyon 98 bine ulaşırken, % 0,98 lik bir artış göstermiştir. Şehir Türkiye sıralamasında, kadın ve erkek cinsiyetleri açısından yine 7. Sırada yer edinmiştir.

Türkiye Konya Nüfus Karşılaştırması Cinsiyet Bazında

	Toplam	Erkek	Kadın
Türkiye	80 810 525	40 535 135	40 275 390
Konya	2 180 149	1 081 718	1 098 431

Kaynak; TÜİK

2.2.3.2. Örgün Öğretim

Ülkede nüfus açısından yedinci sırada olan il deki eğitim durumu da oldukça önemlidir. Görece genç bir nüfusa sahip olan şehir, eğitim öğretim faaliyetleri ile adeta bir eğitim şehri hüviyetindedir. Konya il Milli Eğitim Müdürlüğünden temin edilen verile göre şehirde, 327 adet okul öncesi, 757 adet ilkokul, 610 adet ortaokul, 340 adet lise binası faal olarak eğitim faaliyetinde bulunmaktadır.

İlkokul ve ortaokulların toplam rakamlarının yıl içindeki payına bakıldığında; toplam okul sayısının %67'sini, toplam öğrenci sayısının %65,8'ini, toplam öğretmen sayısının ise %65,3'ünü oluşturduğu görülmekte ve buda eğitimin ağırlığının bu aşamada olduğunu göstermektedir.

Milli Eğitim Müdürlüğü'ne bağlı okullarda toplam 448 bin öğrenci ders görmektedir. Bu öğrencilerin 295 binini ilkokul ve ortaokul öğrencileri oluşturmaktadır, Öğrenci sayısı açısından ilk sırada yer alan okul türü ise ortaokuldur. Yıl itibarıyla Konya'da 610 ortaokulda 10.603 öğretmen mevcutken, öğrenci sayısı bir önceki yıla göre 60.099 kişi artarak toplamda 154.423 öğrenci eğitim görür hale gelmiştir.

2017 yılında bir üst kademe olan lise düzeyinde şehrin eğitim durumu- na bakıldığında, 36.876 öğrenci sayısı ile Anadolu meslek liselerinin ağırlığı göze çarpmaktadır. Anadolu meslek lisesini 31.777 öğrenci sayısı ile Anadolu lisesi takip etmektedir.

Okul türlerine göre Okul, Öğrenci ve Öğretmen Sayıları

Okul Türü	Okul		Öğrenci		Öğretmen	
	Sayısı	Payı (%)	Sayısı	Payı (%)	Sayısı	Payı (%)
Okul Öncesi	327	13,9	39.707	5,7	1.127	3,9
İlkokul	757	32,3	140.710	20,2	8.981	30,8
Ortaokul	610	26	154.423	22,1	10.603	36,4
Genel Ortaöğretim	134	5,7	41.917	6,1	3.303	11,3
Mesleki ve Teknik Eğitim	146	6,3	45.257	6,5	4.017	13,7
Yaygın Eğitim Kurumları	370	15,8	274.508	39,4	1.155	3,9
Genel Toplam	2.344	100	696.522	100	29.186	100

Kaynak; Konya Milli Eğitim İl Müdürlüğü

Meslek Liselerine göre Okul, Öğretmen ve Öğrenci sayısı

meslek Lisesi Türü	Okul Sayısı	Öğretmen Sayısı	Öğrenci Sayısı
Anadolu Meslek Programı	79	3.007	36.876
Çok Programlı Anadolu Lisesi	36	436	3.375
Meslek Lisesi (İşitme Engelliler)	1	31	103
Mesleki Eğitim Merkezi	11	226	2.528
Özel Eğitim İş Uygulama Merkezi (III. Kademe)	8	92	378
Özel Eğitim Mesleki Eğitim Merkezi (Zihinsel Engelliler III. Kademe)	4	79	387
Özel Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi	7	146	1.610
Genel Toplam	146	4.017	45.257

2017 yılında şehirde mesleki eğitim kurumları arasında sayı ve ilgi ağırlığının Anadolu meslek lisesi programı ve çok programlı Anadolu liselerinde olduğu belirlenmiştir. Konya’da, 2017 yılı göz önüne alındığında 79 Anadolu meslek programı, 36 çok programlı lise, 11 mesleki eğitim merkezi bulunduğu tespit edilmiştir. Bu eğitim kurumlarında var olan öğretmen sayıları açısından duruma baktığımızda; 3.007 öğretmen sayısı ile Anadolu meslek programı birinci, 436 öğretmen sayısı ile çok programlı Anadolu lisesi ikinci ve 226 öğretmen sayısı ile Mesleki eğitim Merkezi üçüncü sırada yer almaktadır. Mesleki eğitim kurumlarının öğrenci sayılarına, 2017 yılı

açısından bakıldığında, 36.876 öğrenci sayısı ile Anadolu meslek programı birinci sırada yer alırken, 3.375 öğrenci sayısı ile çok programlı Anadolu liseleri ikinci görünmekte ve 2.528 öğrenci sayısı ile Mesleki eğitim merkezleri üçüncü sırada yer bulmaktadır. Meslek liselerinde verilen çok alternatifli programlara rağmen 2017 yılında en çok tercih edilen meslek lisesi, İmam Hatip Programlarıdır. İlk sırada, 25 704 öğrenci ile İmam Hatip bulunurken, ikinci sırayı Sağlık Hizmetleri Alanı 4879 öğrenci ile üçüncü sıradaki Bilişim Teknolojileri Alanı 3545 öğrenciye sahip bulunmaktadır. En az tercih edilen bölümlere baktığımızda, ilk beş sıranın şöyle sıralandığını görüyoruz. 1- Dış Protez Alanı, Dış Protez Teknisyenliği 2- Elsanatları Teknolojisi Alanı, 3- Hayvan Sağlığı Alanı 4- Seramik ve Cam Teknolojisi Alanı, 5-Tıbbi Laboratuvar Alanı – Tıbbi Laboratuvar Teknisyenliği Dahı.

2.2.3.4. Yüksek Öğrenim

Yüksek öğrenim verileri, sermaye akışkanlığına yön veren en önemli verilerdir. İster yerel, ister ulusal, isterse küresel sermayedar olsun, tüm sermaye grupları, genelde bir ülkede özelde bir şehirde yatırım yapacaklarsa, oradaki iş yapacakları profesyonel kadronun yetişme yerleri olan yüksek öğrenim kurumlarını çok önemserler. YÖK ün 2017 yılında beyan etmiş olduğu istatistiki verilere göre, üniversite öğrenci sayıları en fazla olan iller arasında Konya daha önceki yıllarda olduğu gibi dördüncü sıradaki yerini korumayı başarmıştır. Bu sıralamada, İstanbul, Ankara, İzmir ilk üç sıradaki yerlerini korurken, Konya şehri de 135.310 öğrenci sayısı ile dördüncü sıradadır. İlk üç ilde ki öğrenci sayısı, 1 milyon 365 bin olarak beyan edilmiştir. Aynı verilere göre, bu ilk dört sıradaki iller arasında akademisyen başına düşen öğrenci sayısında 29,5 ile Konya birinci sıradadır.

Akademisyen ve Öğrenci sayısına göre il sıralaması

Sayı	İl Adı	Akademisyen	Öğrenci	Öğrenci/Akademisyen
1	İstanbul	30.517	890.287	29,2
2	Ankara	17.904	302.945	16,9
3	İzmir	8.488	171.662	20,2
4	Konya	4.589	135.310	29,5
5	Sakarya	1.945	89.580	46,1
6	Kocaeli	2.503	87.210	34,8
7	Isparta	2.138	83.682	39,1
8	Antalya	2.712	76.676	28,3
9	Erzurum	2.776	75.470	27,2
10	Bursa	2.696	71.981	26,7
	Genel Toplam	76.268	1.984.803	26

Tezin hazırlandığı zaman itibariyle, Konya da üçü devlet ikisi de vakıf üniversitesi olmak üzere 5 adet üniversite eğitim faaliyeti göstermektedir. Devlet üniversiteleri, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi, Konya Teknik Üniversitesi, vakıf üniversiteleri ise, Konya Ticaret Odası, Karatay Üniversitesi ve Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi. Bu üniversitelerden, Konya Gıda Tarım Üniversitesi, Konya da faaliyet gösteren bir kooperatif holdingi olan Torku tarafından kurulmuştur.

Üniversitelerin akademik kadrosuna bakıldığında, 2017 yılı itibariyle şöyle bir tablo karşımıza çıkıyor. Ağırlığın Selçuk Üniversitesi'nde olduğu görülüyor, Selçuk Üniversitesi'nde 2017 yılı itibariyle 2.702 akademisyen görev almaktadır. Selçuk Üniversitesi'nden sonra ise bir diğer devlet üniversitesi 1756 akademisyenle Necmettin Erbakan Üniversitesi gelmektedir. Özel üniversitelerden KTO- Karatay üniversitesinin 299 akademisyeni bulunmaktadır. Bir diğer vakıf üniversitesi olan Konya Gıda ve Tarım Üniversitesinin ise 57 akademisyeni bulunmaktadır. Konya'daki özel ve devlet üniversiteleri arasında akademisyen sayısını en çok artan bir devlet üniversitesi olan Necmettin Erbakan Üniversitesi olmuştur, 2017 yılı itibariyle üniversitenin akademik kapasitesi 1.622'den 1.756'ya çıkarak oldukça tatminkâr bir seviyeye ulaşmıştır. .

Şehirde Unvanlarına göre Akademisyen Sayısı

Üniversite	Profesör	Doçent	Dr. Öğr. Üyesi	Öğr.Gör.	Arş.Gör.	Toplam
Selçuk	475	262	484	670	811	2.702
N. Erbakan	264	182	450	188	672	1.756
KTO Karatay	44	8	105	66	76	299
Gıda Tarım	12	4	23	9	10	58
Toplam	795	456	1.062	933	1.569	4.815

Dış ticaret yapmaya ve bu yolla büyümeye oldukça açık olan Konya şehrinde ki en önemli verilerden biri hiç kuşkusuz, şehre yüksek öğrenim görmeye gelmiş olan yabancı öğrencilerdir. Bu konuda ki istatistiklere bakıldığında şehirde okuyan yabancı öğrencilerin gelmiş oldukları ülkelere göre bölgesel dağılımı şöyledir. Birinci sırada 1.886 öğrenci sayısı ile Orta Asya bölgesi yer almaktadır, Orta Asya ülkelerinin ardından 443 öğrenci sayısı ile Avrupa ikinci, 348 öğrenci sayısı ile Afrika bölgesi üçüncüdür. Konya'daki üniversitelere en az öğrenci gönderen bölgeler ise sırasıyla; Güney Amerika (5), Okyanusya (1) Kuzey Amerika (9) ülkeleri gelmektedir.

Öğrencilerin Geldikleri Yerlere Göre Bölgesel Dağılımı- 2017

Öğrencilere ülkeleri bazında bakıldığında, Konya'da en çok öğrencisi olan ülkenin, 494 öğrenci sayısı ile geçen yıl olduğu gibi yine Suriye olduğu anlaşılmaktadır. Suriye den sonra Afganistan gelmekte. Afganistan ın öğrenci sayısı 278 dir. 234 öğrenci sayısı ile Türkmenistan üçüncü sırada yer bulmaktadır. Konya'da faaliyet gösteren dört üniversiteye çevre illerden de yoğun öğrenci akışı olmaktadır, Konyalı öğrencilerden daha fazlası diğer illerden gelmektedir. Bölgesel düzeyde bakıldığında Konya'ya 22.625 öğrenci ile en çok İç Anadolu Bölgesinden öğrenci gelmiştir, Konya'ya şehir dışından gelen öğrencilerin yaklaşık %30,8'i kendi bölgesinden yani İç Anadolu Bölgesinden gelmektedir. Konya'nın da içinde bulunduğu bölgede Konya'ya en çok öğrenci gönderen şehir 5.229 öğrenci sayısı ile Ankara olmuştur. Ankara'nın ardından Mersin 3.516 öğrenci sayısı ikinci, 3.311 öğrenci sayısı ile Karaman ise üçüncü sırada yer almaktadır.

13.605 öğrenci ile, İç Anadolu Bölgesinin ardından en çok öğrenci güneyden, Akdeniz bölgesinden gelmektedir. Bu bölge içinde Konya'nın en çok öğrenci çektiği iller arasında 3.516 öğrenci sayısı ile Mersin ili gelmek-

tedir. Mersin'ini 2.386 öğrenci sayısı ile Adana, 2.002 öğrenci sayısı ile Kahramanmaraş takip etmektedir.

Şehrin en çok öğrenci çektiği üçüncü bölge yine bir önceki yılda olduğu gibi, değişmemiş ve Karadeniz bölgesi olmuştur. Karadeniz bölgesinden toplamda 11.338 öğrenci gelmiştir. Bu bölgeden Konya ya en çok öğrenci gönderen il, 1.742 öğrenci sayısı ile Çorum olmuştur, onun ardından 1.308 öğrenci sayısı ile Samsun ikinci, 1.104 öğrenci sayısı ile Ordu üçüncü sırada bulunmaktadır.

Şehirde, en az öğrencisi bulunan bölge, üniversite alternatiflerine sahip olmakta en zengin bölge olan, Marmara bölgesidir. Marmara bölgesinden gelen öğrenci sayısı 4.132 dir. Bu bölge içinde Konya'ya en çok öğrenci gönderen birinci il 1.046 öğrenci sayısı ile Bursa'dır. Bursa'nın 458 öğrenci sayısı ile Balıkesir takip etmektedir. Türkiye nin üniversite şehri İstanbul ise 420 öğrenci sayısı ile üçüncü sırada yer almaktadır. Konya'da en az öğrencisi bulunan il bu yılda Yalova dır. Yalova nın Konya da okuyan öğrenci sayısı 52 dir. O nu 85 öğrenci ile Tunceli izlemekte, 101 öğrenci ile Kırklareli üçüncü sırada gelmektedir.

2.2.3.5. Sağlık

Sağlık sektörü verileri de, yatırım seyyaliyeti açısından önemli verilerdir. Şehre çağrılan sermayedarlar elbette şehirde verilen sağlık hizmetlerinin kalitesinden emin olmak isteyeceklerdir. Ayrıca nüfus oranına göre, hastanelerin yetersiz olması durumunda, yeni çıkan yasalardan sonra en çabuk sermaye çekmesi muhtemel sektörlerden birisi sağlık sektörüdür. Bakanlığa bağlı, İl Sağlık Müdürlüğünün sağladığı verilere göre, 2017 yılında şehirde, Devlet hastanesi statüsünde 29 adet hastane bulunmaktadır. Yatak kapasitesi açısından bakıldığında, Konya da ki hastanelerdeki yatak sayısı, 2016 yılındaki 7133 sayısını 2017 yılında geçerek, 7280 rakamına ulaşmıştır.

Yıllara göre Konya da Yatak ve Hastane Sayısı

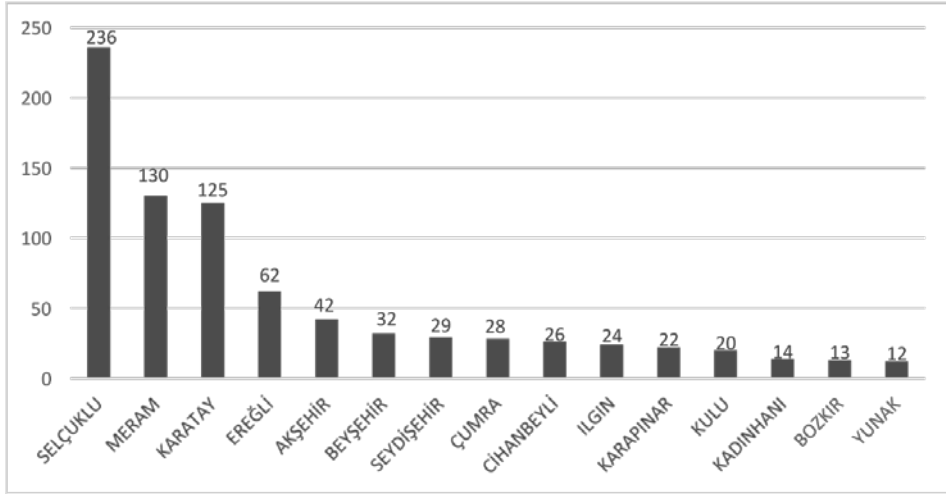
Kurum/Kuruluş Türü	2015		2016		2017	
	Sayısı	Yatak Sayısı	Sayısı	Yatak Sayısı	Sayısı	Yatak Sayısı
Sağlık Bakanlığı Hastanesi	29	3.711	28	3.899	29	3.993
Üniversite Hastanesi	4	2.153	3	2.208	3	2.256
AskerHastanesi	1	100	-	-	-	-
Özel Hastane	11	805	13	1.031	13	1.031
Toplam	45	6.769	44	7.138	45	7.280

Kaynak; Konya İl Sağlık Müdürlüğü

Çalışmada sağlık sektörünün istihdama sağladığı katkı da unutulmayarak, sağlık sektöründe çalışan personel de yakından incelenmiştir. İl Sağlık Müdürlüğü verilerine göre, 2017 yılında da geçen yıllarda olduğu gibi sağlık çalışanlarının çoğunluğunu diğer sağlık personeli kategorisindeki personel (%29) ve hemşireler (%28) oluşturmuştur. 2017 yılı itibariyle şehirde Sağlık Bakanlığı'na bağlı olarak çalışan sayısı toplam da bir önceki yıla göre %1 oranında artış göstererek 16.710 olarak gerçekleşmiştir, 2017 yılında Konya'da bulunan Aile Sağlığı Merkezi sayısı, bir önceki yılda olduğu gibi 217 olarak gerçekleşmiştir. Aile hekimliği sayısı değişmemiş 2016 yılında 688 olan sayı 2017 yılında da 688 olarak hizmetlerine devam etmiştir.

Aile Sağlığı Merkezi, Aile Hekimliği Birimi gibi Aile sağlığına ilişkin hizmet yerleri, bölgesel olarak 2017 istatistiklerine göre şöyle yapılandırılmıştır, 236 merkez ile ilk sırada Selçuklu yer almaktadır, Selçuklunun ardından Meram 130 merkez ile ikinci ve Karatay ise 125 merkez ile üçüncü sırada bulunmaktadır.

İlk beş ilçede Aile Sağlığı Hizmet Birimleri Dağılımı-2017



Kaynak; Konya il Sağlık Müdürlüğü

Konya da bulunan tüm sağlık kurumlarının tüm bilgileri aşağıdaki tabloda açıkça ortaya konmuştur. Bunun yapılmasında ki amaç şudur. Gerek özel hastaneleriyle, gerek devlet hastaneleriyle, gerekse Üniversite hastaneleriyle, Konya bütün özelliklerinin yanında bir sağlık şehridir. Şu anda Konyada bulunan sağlık hizmetleri birimlerinin yetkinliği, büyüklüğü ve kalitesi nedeniyle şehir, komşu şehirlerden de hasta çekebilmektedir. O nedenle, nüfusla ve hitap ettiği kesime göre doğrudan özel hastane yatırımlarına açık olduğu gibi, tıbbi malzeme, ilaç, sağlık araç ve gereçleri üreten, firmalar için de oldukça cazip bir merkez durumundadır.

2016-2017 Yıllarında Özel Hastane ve Sağlık Kuruluşları

Sağlık Kuruluşu	2016	2017
ÜYTE (Üremeye Yardımcı Tedavi Merkezleri) Merkezleri	7	7
Genetik Merkezleri	2	1
Özel Tıp Merkezi	6	6
Özel Diş Polikliniği	15	19
Özel Poliklinik	4	4
Doktor Muayenehanesi	50	53
Diş Hekimi Muayenehanesi	204	222
GETAT (Geleneksel ve Tamamlayıcı Tıp Uygulamaları) Ünitesi	6	6
Ortez/Protez Üretimi ve İşitme Cihazı Satış ve Uygulama Yapan Merkezler	45	47
Psikoteknik Değerlendirme Merkezi	5	7
992 sayılı kanuna tabi Laboratuvar	41	44
3153 sayılı kanuna tabi Laboratuvar	7	4
Optisyenlik Müesseseleri	208	233
Özel Sağlık Kabini	20	30
Özel Diş Protez Laboratuvarları	46	49

Kaynak; Konya il Sağlık Müdürlüğü

Yıllar göre eczane sayısının artışında elbette taşıma kapasitesi ve nüfus artışı önemli rol oynamıştır. Bu dönemde en fazla serbest eczane sayısı bir önceki yılda olduğu gibi nüfus bakımından en yoğun ilçe olan Selçuklu' da olmuştur. Selçuklu bölgesindeki eczane sayısı 2016 yılında 242 iken, bu rakam 2017 yılında 245 olarak gerçekleşmiştir. Burada sayının fazla olmaması Sağlık bakanlığının eczane açma şartlarında gösterdiği denetleme faaliyetleridir. Selçuklunun ardından bir önceki yıla göre eczane sayısında 9 azalış olan Meram 133 eczane sayısı ile 2. sırada gelmektedir. Üçüncü sıradaki Karatay ilçesinde 89 eczane bulunmaktadır. Gerek doğum gerekse göç nedeniyle, sürekli artan Konya şehrini nüfusu, sağlık endüstrisinde ki yatırımcılar için oldukça cazip fırsatlar sunuyor.

2.2.3.6. Turizm

Konya şehri potansiyel sermaye açısından bakıldığında oldukça zengin, bir tarihi mirasa ve oldukça tatmin edici bir tabiat güzelliğine sahiptir. Bu potansiyelin kinetiğe çevrilip verime kazanca dönüşebilmesi için hem özel sektöre hem de kamu sektörüne bazı yükümlülükler düşmektedir. Turizm bakanlığına bağlı, İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü verilerine göre, 2017 yılında Konya ya gelen turist sayısı 525.208 dir. Bu konaklamaksızın, şehri ziyaret edip dönen turist sayısıdır. Bu sayı bir önceki yıla göre, 112.714 kişi artmıştır. Konya şehrine gelerek, konaklayan turist sayısı ise 744.800 kişi olmuştur. Konaklayan turist sayısı ise bir önceki yıla göre 170.489 kişi artmıştır. Bu verilere göre, şehre giriş yapan ve konaklayan turistlerin çoğunluğunu, il dışından ve bölgeden gelen yerli turistler oluşturmaktadır. Bir önceki yıl, şehre gelen yerli turist sayısı 369.078 iken, bu sayı 2017 yılında 469.186 olarak gerçekleşmiştir, yabancı turisti sayısı ise aynı dönemde, 43.416 dan 56.022 ye yükselmiştir.

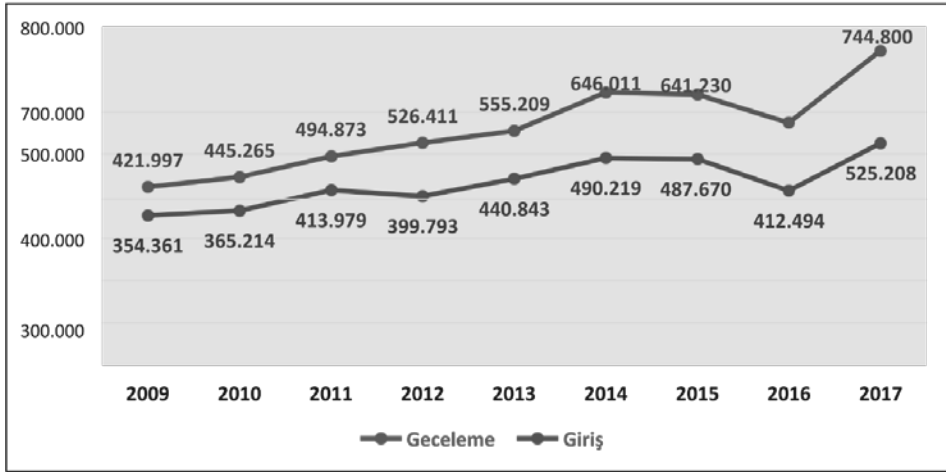
Konya ya gelen yerli yabancı turist sayısı

Giriş				Geceleme		
Yıl	Yerli	Yabancı	Toplam	Yerli	Yabancı	Toplam
2015	368.764	118.906	487.670	476.900	164.330	641.230
2016	369.078	43.416	412.494	492.179	81.932	574.111
2017	469.186	56.022	525.208	655.282	89.518	744.800

Kaynak; Konya il Kültür ve Turizm Müdürlüğü

Grafikte de açıkça görüldüğü gibi 2017 yılında Konya'ya ziyarete gelenlerin sayısında bir önceki yıla göre % 27,3 oranında artış gözlenmiştir. Geceleyen ziyaretçi sayısına bakıldığında ise 2017 yılında bir önceki yıla göre %29,7 oranında artış gözlenmektedir.

Konya'ya Gelen ve Konaklayan Turist Sayısı (2009-2017)



Kaynak; Konya İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü

Elbette ki turizmin ön önemli konusu, dünya standartlarına uygun turizm tesisleri ve yatak kapasitesidir. Bu işletmelerde verilen hizmet kalitesi, dünya standartlarına yaklaştırılabilirse önümüzdeki yıllarda şehre gelen turist sayısı daha hızlı artacaktır. İnanç turizmi, gastronomi turizmi, yaz ve kış turizmi, kaplıca turizmi için zengin potansiyele sahip olan şehir tesisleşme açısından yeni yatırımcılar için oldukça cazip şartlar barındırıyor. İlimizde turizm işletme belgesine sahip 36 otel bulunmaktadır, bunların 5'i beş yıldızlı, 10'u dört yıldızlı, 16'sı üç yıldızlı, 3 tanesi iki yıldızlı ve 2 tanesi de özel belgeli otellerden meydana gelmektedir.

Yıllara göre Turizm İşletme Belgeli Otel ve Yatak Kapasiteleri

Sınıfı	Otel Sayısı		Oda Sayısı		Yatak Kapasitesi	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
5 Yıldızlı	5	5	1.107	1.102	2.240	2.232
4 Yıldızlı	10	10	1.044	1.044	2.093	2.093
3 Yıldızlı	16	16	804	802	1.572	1.568
2 Yıldızlı	3	3	40	40	80	80
Özel Belgeli	3	2	85	30	136	58
Toplam	37	36	3.080	3.018	6.121	6.031

Kaynak; Konya İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü

İlimizde yatırım belgeli 19 tesis bulunurken, bu sayı 2017 yılında 21'e yükselmiştir, bu tesislerin 10 tanesi Konaklama, 10 tanesi Restoran, 1 tanesi de Kongre ve Sergi Merkezi inşa edilmiş ve izin alınmıştır. Bu yatırım belgeli tesislerinin 6' tanesi 5 yıldızlı, 2'tanesi dört yıldızlı, 2'tanesi de üç yıldızlıdır.

Belgeli restoran tesislerinin 9'u 1. sınıf olarak hizmet vermekteyken, bir tanesi günübirlik olarak hizmet sunmaktadır, 2017 yılında ise yatırım belgeli konaklama tesislerin toplam oda sayısı 2.129 olarak gerçekleşmiştir. Oda sayısı bakımından en fazla pay %72,5 ile beş yıldızlı müesseselerdedir.

Şehirde Yatırım Belgeli Konaklama Tesis Verileri

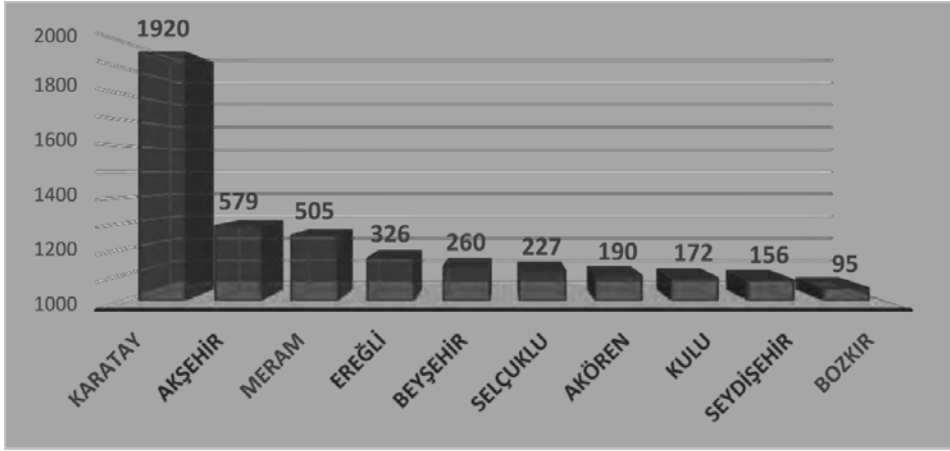
	Otel Sayısı	Oda Sayısı	Yatak Sayısı
3 Yıldızlı	2	266	708
4 Yıldızlı	2	319	640
5 Yıldızlı	6	1.544	3.267
Toplam	10	2.129	4.615

Kaynak; Konya il Kültür ve Turizm Müdürlüğü

Aynı şekilde merkezde değil de, mahalli idarelerce belgelendirilen konaklama tesislerine bakıldığında, 2017 yılında 98 adet tesis bulunduğu görülmektedir, yatak kapasitesi açısından bakıldığında ise 2017 yılı itibariyle 1.920 yatak kapasitesi ile Karatay ilçesi ilk sırada yer almaktadır. Bu ilçeyi 579 yatak kapasitesi ile Akşehir ve 505 yatak kapasitesi ile Meram ilçeleri takip etmektedir.

Konaklama tesisleri açısından baktığımızda ise, Karatay ilçesi 34 adet konaklama tesisi ile birinci olurken, 14 konaklama tesisi sayısı ile Meram ilçesi ikinci sırada yer almaktadır. Onu takip eden Akşehir ilçesinde ise 10 adet konaklama tesisi bulunmaktadır.

İlçelerce Belgelendirilen Otellerin Yatak Kapasitesi



Kaynak; Konya il Kültür ve Turizm Müdürlüğü

2.2.3.7. Kültür

Kültür varlıkları ve kültür müesseseleri dendiğinde genelde aklımıza, müzeler, kütüphaneler, ören yerleri, tabiat varlıkları geliyor. Son yıllarda artık boş zaman mekânlarında yapılan etkinliklerde, kültürel faaliyet olduğundan, sinema, tiyatro, kütüphane, konser, park bahçe gibi mekanları da kültürel varlık olarak ele alınmaktadır. Bu konuda Konya tesisleşme açısından henüz yolun başındadır. Son zamanlarda Selçuklu Belediyesi tarafından yapılan Selçuklu Kongre Merkezi büyük bir boşluğu doldurmuştur. Bu baptan olarak, Konya Müzeler Müdürlüğüne bağlı olarak şu müzeler bulunmaktadır. Mevlana Müzesi, Karatay Müzesi, İnce Minare Müzesi, Atatürk Müzesi, Arkeoloji, Etnografya, Çatalhöyük müzeleri, Akşehir Batı Cephesi Müzesi, Akşehir Nasreddin Hoca Müzesi.

İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü'nün şehir bazlı istatistiklerine göre 2017 yılında ilimizi ziyaret eden ziyaretçiler, daha çok yaz döneminde şehre gelmektedirler. Konyanın dünya çapında bilinen kültür aktivitesi olan, Şeb-i Arus törenleri, haftalık bir etkinlik olarak kutlanmakta ve etkinlikler, 17 Aralık günü sema gösterileri ile son bulmaktadır. 2017 yılında törenlere gelen, ziyaretçi sayısı, 2016 yılına göre artarak, 146,116 iken, 228.899 a yükselmiştir. Konya da bulunan müzelerin geneline baktığımızda, 375.175 ziyaretçi ile en çok ziyaretçi gelen ay Ağustos ayıdır, en az ziyaretçi gelen ay ise 70.820 ziyaretçi sayısı ile Ocak ayı olduğu tespit edilmiştir.

Konya'daki Müzelerin Ziyaretçi Sayıları

Müzeler	2016 (Kişi)	2017 (Kişi)	Değişim (%)	Toplam İçindeki Payı (%)
Mevlâna	2.098.936	2.480.433	18,7	94,8
İnce Minare	38.563	32.301	-16,2	1,2
Çatalhöyük	14.597	4.595	-68	0,1
Karatay	39.575	44.387	12,1	1,6
Akşehir Nasreddin Hoca	15.602	11.250	-27,8	0,4
Atatürk	16.709	13.573	-18,7	0,5
Akşehir Batı Cephesi	8.876	7.497	-15,5	0,2
Arkeoloji	8.773	7.977	-9	0,3
Ereğli	6.706	6.995	4,3	0,2
Etnografya	6.352	5.626	-11,4	0,2

Kaynak; Konya İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü

2.3. KONYANIN EKONOMİK İMKÂNLARI

2.3.1. TARIM

Hiç şüphesiz, tarih boyunca, tahıl ambarı olarak anılan, Konya şehri, tam anlamıyla bir tarım şehridir. Tarımsal üretim, tarımsal sanayi, tarım makineleri sanayi, tarıma dayalı ticaret ve tarım istihdamı açısından şehir, Türkiye nin en önemli tarım kentlerinden birisidir. Tarımsal arazi varlığı açısından, şehirde yaşayan insanların, tarımla ilgili köklü ve derin bilgilerinden dolayı şehir, tarım şehri olma unvanını hak eder. Tarımsal potansiyelinin yadsınmaz olması nedeniyle, Konya sanayisinin var oluşunda da, sanayinin daha çok tarım endüstrisine yönelmesinde de, şehrin kendine özgü ikliminin ve buna dayalı olarak oluşmuş ürün çeşitliliğinin rolü vardır. Konya Ticaret Borsasında şu anda, buğday, arpa, çavdar, yulaf, şeker pancarı, kuru fasulye, patates, ayçiçeği, haşhaş, havuç, mısır gibi tarla bitkilerinin yanında, sebze, meyve gibi bahçe bitkileri de alım satım şansı yakalamıştır. Son yıllarda, Türkiye geneli tarım sektörünün, tohum ihtiyacının %40 ını tek başına karşılayan Konya şehri, organik tarımda da bir hayli mesafe kat etmiştir.

Arazi Varlığı ve Dağılımı

Konya şehrinin haritalara yansımış, Tarım Bakanlığı verileriyle teyit edilmiş, yüzölçümü 4.083.800 hektardır, bu rakamlarla yurdumuzun en geniş arazi varlığına sahip ili olan şehirde 1.886.156 hektar alanda tarım yapılmaktadır. Türkiye nin toplam tarım alanlarının % 8.07 lik kısmını bu şehirdeki tarım alanları oluşturmaktadır, Türkiye geneli ile kıyaslandığında Konya’da işlenen tarım alanı oranının oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Konya’nın toplam alanının %46,1’ini, tarım alanları meydana getirmektedir. Bu haliyle Konya şehri yabancı tarım yatırımcıları için ülkedeki en önemli tarım rezervi olma durumunu devam ettirmektedir. Şehrim var olan toplam alanının %18,6’sı (761.461 ha) çayır-mera, %12’si (492.857 ha) orman, %23’ü de (943.326 ha) tarım dışı arazilerden oluşmaktadır. Bu tarım arazisi stokuyla şehir, tüm tarım üretimi seçenekleri için, özellikle, yem bitkileri, tahıl, yağ bitkileri, yemlik mısır üretimi gibi dallarda, yatırımcıya gayet güzel alternatifler sunmaktadır.

Arazi Varlığı (ha) (2017)

Arazi	Yüzölçümü	Tarım Alanı	Orman	Çayır Mera	Tarım Dışı
Konya	4.083.800	1.886.156	492.857	761.461	943.326
Türkiye	78.004.300	23.375.788	22.342.935	14.617.000	17.668.577
Konya/TR	5,24%	8,07%	2,21%	5,21%	5,34%

Kaynak; TÜİK

Şehirde üretilen tarım ürünleri ve bu ürünler için kullanılan tarım arazileri açısından bakıldığında, tarımsal alan kullanımında, şöyle bir durumla karşılaşyoruz, 1.389.919 hektar alanda tahıllar ve diğer tarla bitkileri, 26.024 hektar alanda sebze, 46.015 hektar alanda meyve ve 83 hektar alanda ise süs bitkilerinin yetiştirildiği görülmektedir. Nadasa bırakılan alan ise 424.115 hektardır.

Tarımsal Alan Kullanımı (ha) (2017)

	Toplam Tarımsal Alan	Tahıllar ve Diğer Bitkisel Ürünlerin Ekilen Alanı	Nadas Alanı	Sebze Bahçe leri Alanı	Meyveler, İçecek ve Baharat Bitkilerinin Alanı	Süs Bitkileri Alanı
Konya	1.886.156	1.389.919	424.115	26.024	46.015	83
Türkiye	23.375.788	15.531.734	3.697.414	798.265	3.343.382	4.993
Konya/TR	8,07%	8,95%	11,47%	3,26%	1,38%	1,66%
TR Sırası	1.	1.	1.	11.	26.	9.

Kaynak; TÜİK

Konya şehrinin iklimi, verimli toprak yapısı ve diğer ekolojik şartları, hem hayvancılık hem de ziraat konusunda, yatırımcılara ve üreticilere, önemli kazanç, kaynak ve fırsatlar sunmaktadır. Tarım Bakanlığı bu konuda, yani yapılacak zirai ve hayvansal üretimler için çok önemli destekler sağlamaktadır. Konya şehrinde var olan ve genelde orta ölçekli tarım işletmelerine hem Avrupa destekli, hem devlet destekli teşvik ayrıcalıklar tanınmaktadır. İşletme başına düşen işlenebilir tarım arazileri konusunda Konya şehri Türkiye sıralamasında ilk sıradadır. Şehir, toplam tarımsal alan, hububat ve diğer bahçe bitkilerinin ekili olduğu alanlar bakımından, nadasa bırakılan alanlar bakımından, ülkemizdeki birinciliğini 2017 yılında da sürdürmüştür. Türkiye de ki toplam ekili alanların % 8,95 ini tek başına kapsayan Konya de ekili alanlar, 13.899.919 hektardır. Konya bu konuda ki birinciliğini sürdürürken, sulamaya açılan alanlar konusunda da bir hayli mesafe kat etmiştir. Bu konudaki iyileştirmeler, meyveli ve meyvesiz ağaç yetiştiriciliğini hızlandırmıştır. Bu konuda hem devlet yatırımları, hem Konya çiftçisinin şahsi girişimleri, ortak teşebbüsleri çok etkili olmuştur. Fakat bütün bu gelişmelere rağmen, henüz sulanabilir, 18,2 milyon dekar tarım alanının, sadece % 30u yani 5,4 milyon dekarı sulanabilmektedir. Şu an Türkiye nin itibarlı projelerinden biri olan Konya Ovası Sulama (KOP) projesi sonucunda, toplamda 6 milyon dekar tarım arazisinin sulanması planlanmaktadır.

Bu proje gerçekleştirildiğinde il ekonomisine önemli bir katkı sağlayacaktır, proje ile tarımsal üretimde çeşitlilik, sulanabilir tarım alanlarında artış, üründe verim artışı, tarımsal sanayide kalkınma, güvenli üretim, i ve dış piyasada rekabet gücü sağlanacaktır. Yem bitkileri ekimi, hayvancılık ve bütünleşmiş tesislerin sayısında artışlar meydana gelecektir, ilave sulamaya açılacak yaklaşık 300 bin hektar sulu tarıma geçilmesiyle verim artışı ve diğer kazanımlar dikkate alındığında sadece bu kısımda en az yılda 600 Milyon TL ekonomimize kazandırılmış olacaktır. Bu da projenin ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Bu proje kazançlarından, Karaman ile de yararlanacağından bu genel kazanç rakamının Konya İl'ine en az %60 oranında yansıması beklenebilir, bu da senede 360 Milyon TL/yıl miktarına balığ olmaktadır.

Bitkisel retim

Bitkisel retim bakımından ülkede nc olan Konya şehri, Türkiye de bulunan zirai faaliyete açık arazi varlığının yüzde 8 ine sahip bulunmaktadır. Konya'da, 1 milyon 390 bin hektarlık alanda tarla bitkileri, 26.024 hektar alanda sebze üretimi, 46.015 hektar alanda meyve üretimi, 46.015 hektar alanda ss bitkileri üretimi yapılmakta ve yıl bazında 424.115 hektar alan ise mecburen nadasa bırakılmaktadır. Bu konudaki istatistiklere daha yakından bakacak olursak, şehrin özellikle tahıl ürünleri konusunda tarihi unvanı olan Türkiye nin tahıl ambarı unvanını hak ettiğini söyleyebiliriz. Ovada, bir yılda, 3 milyon, 530 bin ton hububat üretilmekte olup, bu Türkiye toplam tahıl üretiminin % 10 una karşılık gelmektedir. Yılda 2 milyon 192 bin 410 ton buğday retimiyile de lider durumdadır. Bu retiminde hem ekmeklik hem de durum buğdayı bulunmaktadır, şehir ayrıca ülkedeki şeker pancarı ve kuru fasulyenin yüzde 29'unu, arpanın yüzde 12'sini, havucun %62'sini ve lalenin %99'unu üreterek, bu ürünlerin tamamında Türkiye de ki birinci olma durumunu kimseye kaptırmamaktadır. Üretilen rn gamı açısından bakıldığında, geniş fakat sulama problemi bulunan arazilerde daha çok tahıl üretiminin yapıldığını, Konya ovasında, buğday ve arpa üretim alanlarının, toplam ekili alanlar içerisindeki payının % 73,4 olduğunu gözlemledik.

Gerek popülerliği, gerek ekonomik kazancı, gerekse verimliliği, açısından ziraatı tercih edilen şeker pancarı, tarla arazileri içinde yüzde 6'lık bir orana sahiptir. Bunun sebebi, tercih edilen bir ürün olmasına karşın, üretim kotası ve sulama zorunluluğu gibi yine Konya ya ait zorluklardır. Bunun

yanında mısır, nohut, kuru fasulye, yonca ve patates gibi ürünlerin bölgenin ürün deseninde ağırlıklarını arttıran ürünler olarak karşımıza çıktıklarını görüyoruz. Şehir bazı sebzelerin üretiminde ülkemizde önemli yere sahiptir, 355 bin 652 ton üretim ile Türkiye'nin toplam havuç üretiminin yüzde 62'si, başta Ereğli (mor havuç) ve Çumra- Kaşınhanı (sofralık havuç) olmak üzere Konya da yapılmaktadır, ildeki havuç üretim miktarı son on yılda 10 kat artış göstermiştir. Bu artışa paralel olarak yetiştirilen havucun %40'ı ihraç edilmekte olup, üretimdeki on kat artışa paralel olarak havuç ihracatı da 10 kat artmıştır. Türkiye de ki mor havuç üretiminin tamamına yakını Ereğli ve Karapınar ilçelerinde üretilmektedir. Ağırlıklı olarak gıda sanayisinde kullanılan bu ürünler, ve bu ürünlerde ki verimlilik başarası, fonksiyonel gıda, kimya ve medikal sanayi alanında yatırım yapacak sermayedarlar için önemli fırsatlar sunmaktadır. Diğer sebze üretimlerinde olduğu gibi Konya kenti, kültür mantarı, kavun gibi bitkilerin üretiminde de iddialı bir konumdadır. Türkiye de yetiştirilen kültür mantarının % 10 u Konya da üretilirken, şehrin Çumra ilçesi kavun üretimindeki iddiasını sürdürmeye devam etmektedir. İlçede yaklaşık 6300 dekar ekilebilir tarım arazisinde, 151, 604 ton kavun üretilmiştir.

Konya'da Sebze Üretimi (2015-2017) (Ton)

Ürünler	2015	2016	2017
Havuç	310.295	336.463	355.652
Domates	177.998	233.930	249.005
Kavun	113.608	148.051	151.604
Soğan	31.884	44.973	79.295
Karpuz	60.445	67.781	76.886

Kaynak; Konya il Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

Türü	Ürün adı	Üretim (ton)			Ülke Üretimindeki Oranı	Türkiye Sırası
		2015	2016	2017		
Tahıllar ve Diğer Bitkisel Ürünler	Şekerpancarı	4.570.731	5.665.228	6.031.734	%29	1.
	Buğday	2.554.256	2.045.298	2.192.410	%10	1.
	Arpa	972.570	809.258	873.016	%12	1.
	Fasulye (Kuru)	72.869	69.877	70.242	%29	1.
	Mısır (Dane)	558.190	638.300	621.884	%11	2.
	Mısır (Silajlık)	1.348.829	1.468.100	1.650.455	%7	2.
	Patates (Diğer)	493.748	549.802	567.076	%12	2.
	Bezelye	817	718	746	%28	2.
	Haşhaş	6.960	4.594	4.161	%27	2.
	Kimyon	6.462	5.770	7.290	%38	2
	Aspir	5.625	5.137	6.809	%14	2.
	Nohut	29.747	32.139	34.586	%7	3.
Sebzeler	Havuç	310.295	336.463	355.652	%62	1.
	Kavun	113.608	148.051	151.604	%8	2.
	Mantar (Kültür)	4.360	4.519	4.215	%10	3.
Meyveler ve Süs Bitkileri	Kiraz	44.085	55.426	56.294	%9	2.
	Vişne	28.650	26.966	30.164	%17	2.
	İğde	401	343	393	%9	3
	Lale (adet)	40.000.000	40.000.000	44.000.000	%99	1.

Kaynak; Konya İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

Türkiye'nin en büyük yüzölçümüne sahip olan Konya'nın, birbirinden çevreyle ve iklimle ilgili olarak farklı alanları bünyesinde bulundurması, şehirde çok sayıda farklı, meyve ve sebze türünün yetiştirilmesine sebep olmuştur. Şehrin özellikle Ereğli, Akşehir, Ilgın, Taşkent, Hadim ilçeleri iklim ve arazi özellikleri açısından bahçe tarımına oldukça elverişlidir. Türkiye meyve üretiminin %4'ünden fazlasını gerçekleştiren Konya şehri, önemli meyve ürünleri elma, üzüm, kiraz, vişne ve çilek üretiminde iddialı bir konumdadır, Konya 2017 yılında kiraz ve vişne üretiminde Türkiye'de ikinci sırada kendine yer edinmiştir.

Konya’da Meyve Üretimi (2015-2017) (Ton)

Ürünler	2015	2016	2017
Elma	69.109	101.181	75.945
Üzüm	51.104	72.357	70.598
Kiraz	44.085	55.426	56.294
Çilek	24.508	28.482	37.572
Vişne	28.650	26.966	30.164

Kaynak; Konya il Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

Konya, özellikle lale soğanı üretimi ile de iç ve dış piyasalarda çiçekçilik piyasalarında, mühim başarılarla imza atmıştır, 44 milyon adet üretim ile Türkiye lale ziraatının yüzde 99’u nu tek başına üretmiştir.

Çumra, Altınekin, Karapınar, Karatay, Ereğli, Kulu ve Cihanbeyli ilçeleri sulama imkânları ve işletme büyüklüğü açısından, verimlilik ve karlılık bakımından tarımsal potansiyeli daha yüksek ilçeler olarak ön plana çıkmaktadırlar. Pancar üretiminde Çumra, buğday, patates ve lale üretiminde Karatay, havuç üretiminde Meram, arpa (diğer) üretiminde Kulu, kuru fasulye üretiminde Çumra, vişne üretiminde Akşehir, kiraz üretiminde Hadim, mısır üretiminde ise Ereğli listenin en başında yer almaktadırlar.

Organik Tarım

Son zamanlarda meydanında etkisiyle, sağlık nedenleriyle, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de organik tarım ürünlerine olan ilgi artmış bulunmaktadır. Ülkemizde organik tarım ürünlerinin yetiştirilmesi iç talepten önce özellikle batılı ülkelerdeki sağlıklı ürün talebinden dolayı ihracat sebebiyle 1986-1987 yıllarında başlamıştır. İthalatçı firmaların isteklerinden, Konya’nın organik ziraata elverişli, kirlenmemiş, tabi üretime müsait arazi varlığına sahip olduğu görülmüştür. Organik, hormonsuz, ilaçsız tarım ürünlerine ilgi artınca Tarım bakanlığı organik üretim ziraatını desteklemeye başlamıştır, bu konuda öncülük etmeye, çiftçileri, bilgilendirmeye ve eğitmeye başlamıştır. Her şeyden önce bir çiftçinin organik üretim yapabilmesi, ürettiği ürünlerin organik sayılabilmesi için, “organik ürün” sertifikasının alınması zorunludur. Ziraat yapılacak alan için alınan sertifikalı bölgeleri artırmak için, Akşehir,

Beyşehir, Bozkır, Cihanbeyli, Çumra, Derbent, Derebucak, Doğanhisar, Güneysınır, Hadim, Hüyük, Ilgın, Meram ve Seydişehir, Taşkent, Yunak ilçelerinin 179 mahallesinde sertifikalandırma çalışmaları başlatılmıştır. Sertifikalandırma çalışması her üren için değil, ihracatı mümkün olan, satış şansı bulunan, verim ve kar vadeden ürünler için yapılmaktadır. Buğday, vişne, ceviz çilek, üzüm, havuç, arpa, kimyon, kiraz, elma, patates vb. ürünlerin üretimlerinde organik sertifika sözleşmeleri başlatılarak organik üretime geçişte bakanlık öncülük etmiştir. Bu gün özellikle Akşehir, Doğanhisar, Hüyük, Meram, Sarayönü ve Yunak ilçelerinde organik tarım yaygın şekilde yürütülmektedir. 2017 yılında, şehirde, 26 ilçe ve 179 mahallede, 1277 üretici, organik tarım üretimiyle uğraşmakta ve 44.735 dekar alanda ekim yapmaktadırlar. Yılar itibarıyla, tarım yapılan alan, üretim miktarı, ürün çeşitliliği ve kalitesi, sürekli olumlu gelişmeler göstermektedir. Organik tarım meselesi, özellikle yabancı yatırımcılar için, yeni kazanç sahaları vedettiğinden oldukça önem arz etmektedir. Tarım sanayi açısından, özellikle dağlık Konya bölgesinde, Meram, Beyşehir, Seydişehir, Bozkır, Hadim bölgelerinde hızla artan meyve üretimi, yeni meyve suyu, nektar, marmelat ve reçel üretimlerinde, batıdan gelen ithalat talep doğrultusunda, yeni fabrikalar için zemin oluşturmaktadır. Bu konuda yeni teknolojilerle inşa edilmiş soğuk hava depoları, meyve paketleme tesisleri, meyve suyu üretim tesisleri ilk akla gelen yatırım imkânlarıdır. Özellikle Karamanda kurulmuş olan Alman sermayeli meyve suyu fabrikası Konya içinde örnek teşkil etmektedir.

Konya'da Organik Tarım Üretim ve Destek Miktarları

Yıl	Üretici Sayısı	Üretim Alanı (da)	Üretim Miktarı (Ton)	Desteklenen Üretici Sayısı	Desteklenen Alan (da)	Destek Tutarı (TL)
2012	750	16.827	21.122	193	3.712	77.420
2013	909	20.446	25.212	224	5.680	290.460
2014	1.215	35.246	32.864	406	10.175	534.847
2015	1.170	34.189	34.189	229	3.881	176.511
2016	1.212	44.650	44.650	578	17.579	1.224.761
2017	1.277	44.735	42.225	753	19.708	1.636.294

Kaynak; Konya il Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

Organik ürünlere olan talep tüm dünyada ve ülkemizde arttıkça, şehirde organik tarıma verilen destek tutarı da her yıl artış göstermektedir, bu kapsamda 2017 yılında 753 üretici toplam 1 milyon 636 bin TL destekten yararlanmıştır.

Sırasıyla ilde en çok şu organik ürünler(buğday, vişne, kiraz, arpa, çilek, kimyon, üzüm, elma, badem, ceviz, havuç, yonca, erik, mısır, fasulye, nohut, armut, patates) yetiştirilmektedir.

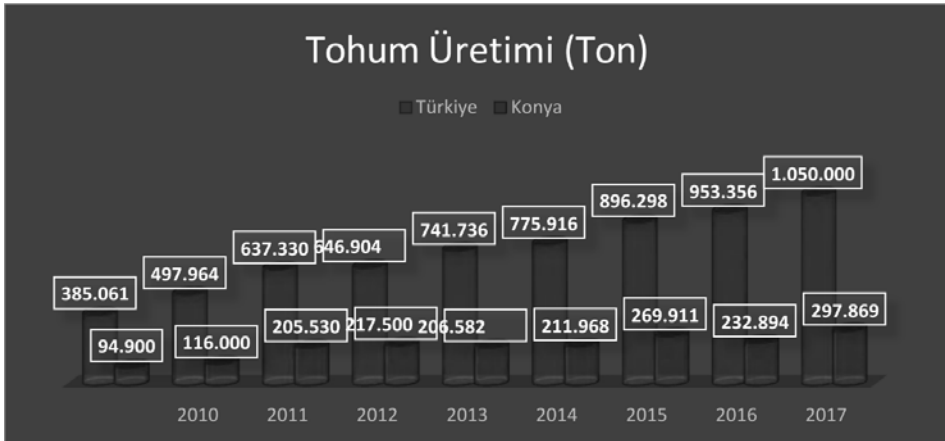
Konya'da Üretimi Yapılan Başlıca Organik Tarım Ürünleri (2017)

Ürün Adı (da)	İlçe Sayısı	Çiftçi Sayısı	Toplam Alar
Buğday	19	137	9.710
Vişne	9	827	7.498
Kiraz	13	477	4.710
Arpa	13	38	2.268
Çilek	10	502	3.174
Kimyon	3	15	1.837
Üzüm	15	160	1.765
Elma	18	230	1.716
Badem	10	19	1.656
Ceviz	13	143	1.179
Havuç	2	7	1.266
Yonca	6	32	730
Erik	7	81	625
Mısır	5	10	615
Fasulye	13	52	375
Nohut	10	27	222
Armut	8	37	189
Patates	8	69	114

Kaynak; Konya İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

Konya İli Tohumculuk Sektörü

Konya vilayeti sahip olduğu zengin tarım arazisi varlığı yüzünden, yalnız, hububat, meyve sebze üretiminde değil zirai üretimin temel taşı olan tohumculuk üretiminde de ülkemizde ön sıralarda yer almaktadır. Tahıl tohumları üretiminde doğrudan bakanlığa bağlı olan, Bahri Dağdaş Araştırma merkezi gibi kamu kurumlarının, tohumculuk alanında faaliyet gösteren özel firma ve kurumların artması bölgeyi tohumculuk merkezi haline getirmiştir. Öncelikle buğday, arpa, patates, hibrit ayçiçeği, hibrit mısır, haşhaş, yem bitkileri, yemeklik tane baklagiller, aspir gibi tarla bitkileri ile bazı sebze türleri tohumluğu ve meyve fidanı üretimi bölgede hızla gelişmiştir. Ülke tohumculuğunun % 28,4 ü, 2017 yılında Tarım Bakanlığı verilerine göre bu ilde gerçekleşmiştir, buğday, arpa, patates, ayçiçeği ve yonca tohumluğu üretiminde Konya birinci sırada gelmektedir. Türkiye Tohumluk Sektörünün 2023 hedefi 1.000.000 ton tohum üretimi, Konya'nın 2023 yılında bu sektördeki hedefi 400-450.000 ton olacaktır, Türkiye toplam üretiminin % 40-45 i demek olan bu rakam devlet desteği ve teşvikleriyle oldukça mümkün görünüyor.



Kaynak; Konya il Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

2003 yılında, Konya şehrinde 35 bin ton olan tohum üretimi 2017 yılında 8,5 kat artış göstererek 298 bin tona ulaşmıştır, başka illere göre tohumluk üretimi ve tüketiminde en çok artış bu şehirde gerçekleşmiştir. Bu artışın sebepleri arasında şehrin zirai üretim parsellerinin büyüklüğü, sulama imkânlarının mevcut olması, özellikle ayçiçeği ve mısır gibi yabancı dölle-

nen bitkilerde izolasyona ve kapalı havza ziraatına uygun geniş üretim alanlarının oluşudur. Konya ovasının sahip olduğu gece gündüz arası sıcaklık farklarının kaliteli tohumluk üretiminde faydalı olması, tarım teşkilatının ve çiftçilerin tohumluk üretiminde firmalarla uyumlu bir şekilde çalışması gibi nedenler önemli etkenler sayılabilir.

Ürün bazında tohum üretimine bakıldığında, 2017 yılı için en fazla buğday tohumu üretildiği görülmektedir, buğdayı patates, arpa, mısır, ayçiçeği ve yonca tohumları takip etmektedir. Tarım Bakanlığı il müdürlüğün istatistiklerine göre, önceki yıllarda, deneme amaçlı üretilen soya, nohut, fiğ, yeme bezelyesi ve aspir tohumu ekiminin 2017 yılında fazla yapılmadığı görülmektedir.

Konya İli Yıllara Göre Ürün Bazında Tohum Üretimi (Ton)

Ürün	2014	2015	2016	2017
Buğday	96.632	135.378	96.513	138.587
Patates	61.869	68.987	92.389	93.333
Arpa	33.143	54.925	28.514	47.002
Mısır	2.757	1.654	3.114	2.001
Ayçiçeği	15.331	6.190	8.431	12.914
Soya	16	7	0,2	-
Nohut	214	196	137	-
Fiğ	60	252	135	-
Yem Bezelyesi	50	130	614	-
Aspir	128	307	320	-
Yonca	426	543	560	627
Toplam	211.969	268.570	232.894	297.869

Kaynak; Konya il Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

120 adet tohum üreticisi tarafından, 2017 yılında toplam 297.894 ton sertifikalı tohumluk üretimi yapılmıştır.

Konya İli Tohum ve Fidan Üretici Sayısı (2017) (Adet)

	Belge Sayısı	İptal ve Men	Faal
Tohumluk Üreticisi	169	49	120
Fidan Üreticisi	28	12	16
Süs Bitkisi Üreticisi	31	5	26
İşleyici Belgesi	56	10	46
Tohum Satış Bayii	554	83	471

Kaynak; Konya il Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

Hayvansal Üretim

Ülkenin hayvan ve hayvansal üretiminde Konya şehri çok önemli bir pay sahibidir. Ülkenin, küçükbaş hayvan varlığı, büyükbaş hayvan varlığı, kanatlı hayvan varlığı çok yüksek olduğundan, şehir, et, süt ve yumurta üretiminde sürekli lider olmaktadır. Bu unvanın sebebi, Konya'nın sahip olduğu geniş meralar, sürekli ve teknik olarak yapılan kamu destekleri, geniş, verimli bitkisel üretim alanları ile hayvancılığın serpilip gelişmesine imkan sağlayan orta ölçekli zirai işletmelerdir.

Büyükbaş Hayvancılık

TÜİK Konya Bölge Müdürlüğü'nce her yıl yayınlanan "Hayvansal Üretim İstatistikleri" verilerine göre, Konya 2017 yılında da ülkenin tamamında büyükbaş hayvan sayısında liderliğin sürdürmüştür. Konya'da büyükbaş hayvan sayısı bir önceki yıla göre, 2017 yılında %15,3 artış göstererek 867 bin 950'ye yükselmiştir. Konya şehrini, sırasıyla, 729 bin 552 baş sığır ile Erzurum, 694 bin 438 baş sığır ile İzmir, 522 897 baş sığır ile Diyarbakır ve 520 bin 792 baş sığır ile Balıkesir izlemiştir.

Konya'da Büyükbaş Hayvancılık

Hayvan Adı	Hayvan Sayısı (Adet)			Süt Üretimi (Ton)		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Sığır (Kültür)	480.129	500.287	624.523	752.184	709.237	960.055
Sığır (Melez)	209.239	204.297	213.493	202.123	203.166	228.038
Sığır (Yerli)	50.465	47.637	29.934	17.089	18.145	12.049
Toplam	739.833	752.221	867.950	971.396	930.548	1.200.141

Kaynak; TÜİK

Küçükbaş Hayvancılık

Van ilinin 2 milyon 523 baş varlığıyla, birinci olduğu, küçükbaş hayvan üretiminde, Konya 1 milyon 894 bin 530 baş hayvan varlığıyla ikinci konumdadır. Bu rakamlarla Konya küçükbaş hayvancılık konusunda da Türkiye de önemli bir konuma sahiptir. Şu anda şehirde, Küçükbaş hayvan yetiştiricileri birliği bulunmaktadır. Tarım Bakanlığının himayelerinde devam eden Önder çiftçi etkinliklerin de küçükbaş hayvan yetiştiriciliğini teşvik etmektedir. Küçükbaş hayvan varlığı sıralamasında birinci Van olurken, ikinci Konya şehri olmuş onu da sırasıyla, Şanlıurfa 1 milyon 732 bin 269 baş koyun ile, Diyarbakır 1 milyon 454 bin 746 baş koyun ile ve Ağrı 1 milyon 411 bin 306 baş koyun ile takip etmiştir, gerek küçükbaş hayvan sayısında gerekse süt üretim miktarında 2017 yılında 2016 yılına göre az da olsa artış söz konusudur.

Konya'da Küçükbaş Hayvancılık

Hayvan Adı	Hayvan Sayısı (Adet)			Süt Üretimi (Ton)		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Koyun (Yerli)	1.544.436	1.526.830	1.614.840	71.887	71.170	73.644
Koyun (Merinos)	317.586	299.943	279.690	5.965	5.689	5.676
Keçi (Kıl)	254.293	260.833	239.300	10.343	11.049	10.376
Keçi (Tiftik)	875	848	1.067	19	19	19
Toplam	2.116.315	2.088.454	2.133.830	88.195	87.908	89.696

Kaynak;TÜİK

Süt Üretimi

Konya toplam süt üretimi 2017 yılında bir önceki yıla göre %26,6 artarak 1.289.837 ton olarak gerçekleşmiş ve Konya şehri tüm Türkiye de en fazla süt üretme konusunda ki iddiasını devam ettirmiştir.

Konya'da Süt Üretimi (Ton)

Hayvan Türü	2015	2016	2017
Büyükbaş Hayvancılık	971.396	930.548	1.200.141
Küçükbaş Hayvancılık	88.195	87.908	89.696
Toplam	1.059.591	1.018.456	1.289.837

Kaynak ; TÜİK

Türkiye de toplam süt üretimi 2017 yılında 2016 yılına göre % 12 oranında artarak 20 milyon 630 bin ton olmuştur, bu üretimde Konya şehri 2017 yılında 1.289.837 ton süt üretimi ile birinci olmuştur. Konya'yı 1.119.618 ton ile İzmir, 892.266 ton ile Erzurum, 693.599 ton ile Balıkesir ve 579.264 ton ile Kars takip etmiştir. Özellikle Konya şehrinin sınırları içinde yer alan ve 20 ye yakın süt işletmesi ile, süt endüstrisinde sağlam bir yeri olan Ereğli ilçesi, süt üretiminde Türkiye de birinci konumdadır. Bu ilçede özellikle koyun sütü üretimi oldukça yüksektir. Konya bölgesi koyun sütünden üretilen, yoğur, peynir, lor gibi süt ürünlerinin hem üretilmesinde hem tüketilmesinde ön sıralardadır. Keçi yetiştiricileri birliğinin katkılarıyla, süt yetiştiriciliğine olan ilgi şehirde gün geçtikçe revaç bulmaktadır. Bu konudaki entansif yetiştiricilik yapan orta ölçekli işletmelerin artışında, süt üretici birliklerinin destek ve bilinçlendirme çalışmalarının etkisi bulunmaktadır. Son zamanlarda, hem inek sütü, hem koyun hem keçi sütündeki üretim artışında, Tarım Bakanlığından izinli kooperatif ve birliklerin çok büyük katkısı olmuştur. Daha küçük yerleşim yerlerinden üreticilerden toplanan sütler, kooperatif ve birlikler sayesinde süt endüstrisinin büyük fabrikalarına ulaştırılarak en iyi fiyata satılması sağlanmaktadır. Köylerde kurulan soğutma tesisleri sütün kalitesinin bozulmadan ve süte fazla ek maliyet yüklemeyen, süt ürünleri üretim tesislerine makul bir fiyattan ulaşmasını sağlamakta ve çok büyük bir ekonomiye dönüşmektedir. Bu konuda devlet tarafından hayvan başına verilen, hayvan, yem, küpe, sigorta destekleri, çiftçi ve üreticiler için oldukça teşvik edici olmaktadır. Konya ölçeğinde küçüklü büyüklü 40 a yakın süt işleme tesisi vardır. Bu durum da yabancı yatırımcılar için süt endüstrisinde yeni doğrudan yatırıma davetiye çıkarmaktadır.

Kümes Hayvancılığı ve Yumurtacılık

Konya’da eti için kümes hayvanı yetiştirmekten daha çok yumurta tavukçuluğu yapılmaktadır. Bu konuda 2017 yılında Türkiye nin en büyük yumurta tavuğu üreticisi, 18 milyon 594 bin 47 adet yumurta, ülkenin 15,2 oranında yumurtasını üreten Afyon ilidir. Konya, toplam 15.215.625 adet yumurta tavuğu ile Türkiye’nin yumurta tavuğunun %12,5’ini karşılayarak, ülkede ikinci olmuştur.

Konya’da Kümes Hayvancılığı (adet)

Hayvan Adı	2016	2017
Yumurta Tavuğu	11.995.381	15.215.625
Et Tavuğu	424.000	348.000
Hindi	49.051	46.180
Kaz	18.076	19.305
Ördek	8.310	9.184
Kanatlı Toplamı	12.494.818	15.638.294

Kaynak; TÜİK

Yumurta tavukçuluğunda 130 adet 16 milyon 823 bin 577 üretim kapasiteli işletme bulunan Konya da 410 000 kapasiteli 16 adet de, et pilici üretim işletmesi bulunmaktadır. Konyada yumurta tavukçuluğunda teknoloji kullanımı oldukça yüksekken, şehirde yeterli teknik donanım ve büyüklüğe sahip kanatlı hayvan kesimhanesi bulunmamaktadır. Bu sebeple kesim için hayvanlar civar illeri götürülmektedir. Bu tesis bütünlüğü içerisinde, Türkiye de üretilen yumurtanın yaklaşık % 15- 20 si bu şehirde üretilmektedir, bu durum Konya yı yumurta fiyatlarının belirlenmesinde baş aktörlerden birisi yapmaktadır.

Şehir dışından gelecek yatırımcılar için gerek kanatlıların yem üretimindeki potansiyeli, gerek üretilen ürünler için çok iyi bir Pazar olmaları

hasebiyle Konya ilinde oldukça verimli, karlı fırsatlar bulunmaktadır. Şehirde yeni kesimhane ve kümeslere ihtiyaç bulunmaktadır. Tavuk harici, kaz, ördek gibi kanatlılar noktasında, Konya'nın ülke içindeki payı % 2 civarındadır. Sayıları giderek artan tabi ve yapay göletler sayesinde, kaz ve ördek yetiştiriciliği de hızla artma eğilimindedir.

Tarım Makineleri Kullanımı

Konya şehrinin zengin ziraat potansiyeli, şehrin sanayisinin de, tarım makineleri üretimine bağlı olmasını sağlamıştır. Hem ziraat hem hayvancılık anlamında, kullanılan en önemli iş makinesi hiç tartışmasız traktördür. Traktör kullanım verilerine yakından bakıldığında, Manisa 74 bin 433 traktörle birinci sırada yer alırken, 71 bin 615 traktör varlığıyla Konya ikinci ve 49 bin 786 traktör ile Bursa üçüncü sırada yer almaktadır. Traktör kullanımını römork izlemektedir.

Traktörden sonra Konya'da en çok kullanılan tarım aleti ise römorktur. 73 bin 309 adet römork şehrin ziraatçıları tarafından kullanılmaktadır, römorku, Kulaklı Traktör Pulluğu (48.783) ve Yağmurlama Tesisi (41.321) izlemektedir. Tarım makinesi için yatırım yapabilecek sermayedarlar açısından şehir oldukça zengin fırsatlar sunmaktadır. Özellikle, biçerdöver, ekim makinesi, süt sağım makinesi, pulluk, gübre dağıtım makinesi gibi ürünlerin en çok kullanıldığı ve satın alındığı şehirlerin başında Konya gelmektedir. Konya, pulluk, traktör, su pompası gibi tarım makinelerinin kullanım ve satın alınmasında Türkiye de ikinci sırada yer almaktadır.

Tarımsal Destekler

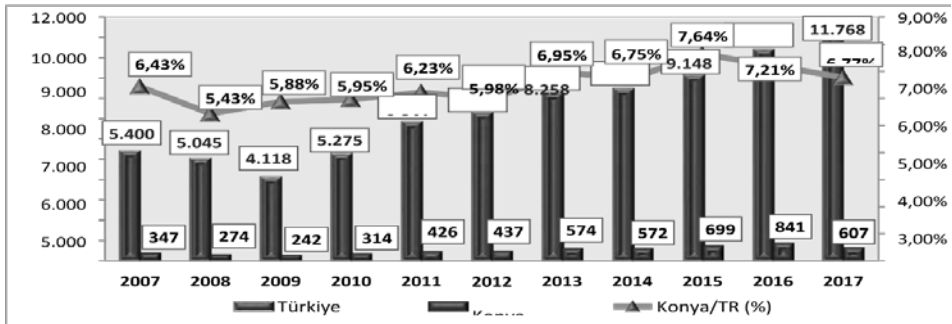
Hiç şüphesiz belli bir şehirde tarımın ve hayvancılığın gelişmesinde, iklim, arazi varlığı, makineleşme gibi etkenler ne kadar önemliyse, devletin çiftçiye sağladığı , destek ve teşviklerde o kadar önemlidir. Tarımda ve hayvancılıkta, makineleşmenin sağlanması, girdilerin dünyayla rekabet edebilir olması için devlet desteği şarttır. Konya şehri 2016 ve 2017 yıllarında devletini yanında bulmuştur. Devlet çok farklı şekillerde, çok farklı kanallardan fonlar bularak Konya da yapılan ziraat faaliyetlerini desteklemiştir. Öncelikle Konya da uygulanan tarım desteklerini ana başlıklar halinde belirleyelim. Tarım Bakanlığı Destekleri, İyi Tarım Destekleri, Çevresel amaçlı Arazileri Koruma Destekleri, Kırsal Kalkınma Yatırım Destekleri,

Genç Çiftçi Destekleri, KOP Destekleri, İPARD Destekleri. Şimdi bu desteklere daha yakından bakalım.

Tarım Bakanlığı Destekleri

Türkiye özellikle son yıllarda, bütçesinden tarıma yüksek pay ayırmaya başlamıştır. 2002-2017 arasındaki onbeş yılda, tarımın ve tarıma dayalı endüstrinin gelişebilmesi için, toplamda 99 Milyar, bütçe ayrılmış, bunun % 6,4 e karşılık gelen 6,4 Milyar liralık kısmını Konya kullanmıştır. Kamunun Konya ziraatı için harcadığı bu bütçe rakamı, özel sektöründe dikkatini çekmiş ve firmalarda şehre bu konuda çok ciddi yatırımlar yapmışlardır. Bu konuda Konya Ticaret Odasının fuarcılık faaliyetlerinin de çok ciddi katkısı olmuş, görülen ilgi ve alaka yüzünden, fuar alanı büyütülmek zorunda kalmıştır. Tarımın tüm bileşenleri Türkiye nin en büyük tarım şehirlerinden biri olan Konya çiftçisiyle, tarım ürünleri, tarım makineleri, tohumculuk gibi alanlarda bu fuar sayesinde buluşma imkânı yakalamıştır.

Toplam Tarımsal Destekler 2007 -2017 (Milyon TL)



Kaynak; Konya il Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

Konya'da 2017 yılında, Bakanlığın istatistiklerine göre, 607 milyon TL tarımsal destek sağlanmıştır, 2017 yılında Konya'ya sağlanan tarımsal destekler, tüm ülkede yapılan toplam tarımsal desteklerin %6,77'sini oluşturmuştur, tarımsal desteklerden, Çiftçi Kayıt Sistemine kayıtlı 91,3 bin çiftçi faydalanma imkanı bulmuştur.

Konya İli 2017 Yılı Tarımsal Destekleri (TL)

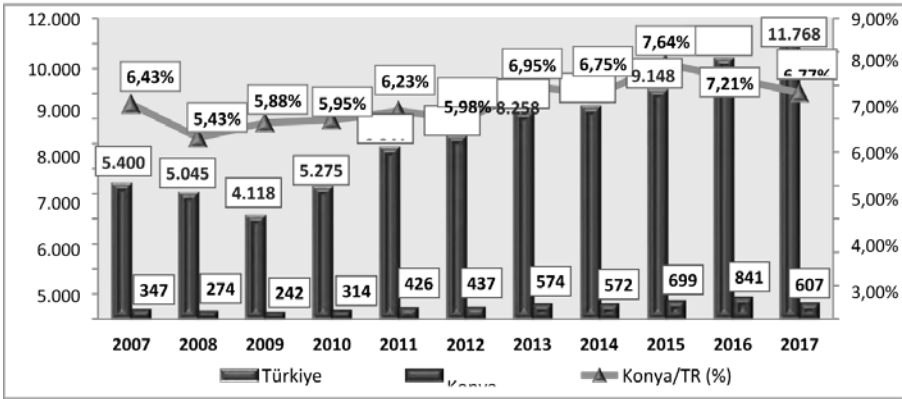
TARIMSAL DESTEKLEMELER	2017
Alan Bazlı Destekler	145.292.175
Mazot	136.957.185
Kimyevi Gübre	27.755
Toprak Analizi	3.422
Organik Tarım	1.230.877
İyi Tarım Uygulamaları	7.033.571
5 Dekar Altındaki Küçük İşletme Desteği	39.362
Fark Ödemeleri	113.636.667
Yağlık Ayçiçeği	76.028.736
Dane Mısır	15.063.279
Soya Fasulyesi	4.883
Buğday	22.539.769
Hayvancılık Destekleri	251.564.817
Yem Bitkileri	30.505.132
Süt	64.894.509
Arıcılık	829.212
Su Ürünleri	508.598
Tiftik	9.604
Büyükbaş Hayvan	29.108
Buzağı	92.347.370
Bambus Arı	7.094
Islah Amaçlı Küçükbaş Yetiştirici Birlikleri	29.722.727
Hastalıktan Ari Hayvan Tazminatı	5.397.212
Aşı Desteği	655.021
Biyolojik ve Biyoteknolojik Mücadele Desteği	74.576
Et-Besi	10.426.881
Hastalıklardan Ari İşletme	2.806.652
Süt Tozu	8.150.883
İpek Böceği	1.854
Gen Kaynakları	2.316.449
Sürü Yöneticisi İstihdamı Desteği	2.760.510
Küpe Uygulama	113.202
Atık Desteği	8.216
Kırsal Kalkınma Desteği	16.829.984
Genç Çiftçilere Proje Desteği	7.995.960
Diğer Tarımsal Amaçlı Destekler	71.535.666
ÇATAK	22.584.726
Çiftlik Muhasebe Veri Ağı Katılım Desteği	140.280
Tarımsal Yayım ve Danışmanlık	330.660
Sertifikalı Tohum Kullanım	25.321.249
Sertifikalı Tohum Üretim	16.372.245
Sertifikalı Fidan Kullanım	406.187
Ar-Ge Destekleri	1.060.222
Lisanslı Depo İşletmelerine Kira Destekleme Ödemesi	5.320.097
TOPLAM	606.855.262

Kaynak; Konya il Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü

İyi Tarım Desteklemeleri

Konya da 2017 yılı İyi Tarım Uygulamalarının Yaygınlaştırılması ve Kontrolü Projeleri açısından oldukça verimli geçmiştir. Bakanlık bu konuda çok farklı bölgelerde, çok farklı konularda birçok çiftçimize destek vermiştir. Özellikle de dağlık Konya bölgesinde, Hadim ilçesinde 99 üzüm üreticisi 2100 dekar alanda, Güneysınır ilçesinde 20 üzüm üreticisi 200 dekar alanda, Derbent ilçesinde 7 fasulye, 1 patates üreticisi 275 dekar alanda, Akşehir de 16 örtü altı sebze üreticisi (domates, hıyar) 25 dekar alanda ve 1 elma üreticisi ile 20 dekar alanda iyi tarım çalışmaları yapılmıştır. Bu iyi tarım uygulamalarında proje masrafları bakanlık tarafından karşılanarak, üreticilere destek verilmiştir. Ayrıca sebze, meyve ve hoş kokulu bitkiler konusundaki iyi tarım uygulamalarına da destek verilmiştir. İyi tarım uygulamaları ile ilgili devlet destekleri proje temelli olarak önümüzdeki yıllarda da sürdürülecektir.

Yıllara Göre İyi Tarım Desteklemeleri



Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi Programı

Kırsal kalkınma desteklerine Konya da ilgi bir hayli fazladır. Tarım Bakanlığı bu konuda, oldukça kolay, fazla bürokrasiye bulaşmadan ulaşılabilen bir usul belirlemiş durumdadır. İl değerlendirme kuruluna gelen 252 adet Çiftlik Faaliyetlerinin Geliştirilmesi projesi, 64 adet, Ekonomik Yatırım projesi, hızla değerlendirilip sonuçlandırılmıştır. Kırsal Kalkınma Yatırımlarının 12. Etap için başvurular, 11 Aralık 2017 tarihinde tamamlanmış ve ödemeleri yapılarak uygulanmaya başlanmıştır. 25 ocak 2018 tarihinde İl değerlendirme birimi tarafından onaylanarak uygulamaya sokulan % 50

hibe destekli ödemelerin tutarı 47 milyon 234 bin 475 liraya ulaşmış ve destekten toplamda 181 yatırımcı faydalanmıştır.

Yıllar İtibariyle Ekonomik Yatırımlar Tablosu

Yıllar (TL)	FaydalananÇiftçi Sayısı	Destekleme Tutarı
2005-2016 arası	252	82.270.319,83
2017	32	7.909.374
2018	181	47.234.476
Toplam	252	137.414.169,83

Bireysel Sulama Sistemleri

Yıl	Damlama	Yağmurlama	Tamburlu	Lineer	Center	Güneş	Hibe Miktarı
					Pivot	Enerjili	(TL)
2007-2015	977	138	19	40	18	10	15.138.705,41
2016	193	81	5	28	3	1	5.167.322,94
2017	335	227	6	20	--	--	8.887.017,81
2018*	--	--	--	--	--	--	55.163.813,00
Toplam	1.514	447	31	88	21	11	113.549.905,32

Bu kırsal kalkınma projelerinde proje büyüklüğü, hem gerçek hem tüzel kişiler için 1 milyon TL ile sınırlı olup, parsel ve konu ile ilgili her hangi bir kısıtlama getirilmemiştir. 2018 yılı başvurularındaki toplam hibe tutarı, 55 milyon, 160 bin 838 TL dir. Bu % 50 hibe tutarından söz konusu yıl için faydalananak çiftçi sayısı 2209 çiftçi olup verdikleri projelerin sayısı 3000 adete ulaşmıştır.

Genç Çiftçi Projeleri

Genç Çiftçi Projelerinin desteklenmesi uygulaması Bakanlığın Kırsal Kalkınmayı Destekleme programı içinde uygulanmaktadır ve 2016-2018 yıllarında uygulanmıştır. Tarım Bakanlığı tarafından 2016 yılında ile, 7 650 000 TL bu destekleme kapsamında ödeme yapılmıştır. Desteklenen 255 çiftçi projesi 18 166 çiftçi projesi arasından titizlikle seçilmiştir. Genç Çiftçi Projesi kapsamında başvurular 31,03 2017 ile 2018 tarihleri arasında alınmış ve

4.500 gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda Bakanlık tarafından Konya çiftçisi-
ne 266 çiftçi projesine karşılık, 7.980.000 TL destekleme parası ödenmiştir.

Konya Ovası Projesi (KOP)

Birçok ilin paydaşı olduğu, Konya Ovası Sulama Projesi kapsamında, Konya şehrinde birçok kalkınma ve sosyal refahı artırma projesi gerçekleşti-
rilmektedir. Özellikle var olan damızlık sığır ve küçükbaş hayvancılık iş-
letmelerinin yenilerinin yapılmasının yanı sıra tadilatlarının yapılması veya
Yeni Ahır Ağıl inşaat yapımı desteklenmektedir. Bununla beraber, damızlık
koç ve teke alımları da KOP projeleri kapsamında desteklenmektedir, ahır
ve ağıl yapımına %50, Küçükbaş hayvancılıkta damızlık erkek materyal
(Koç-Teke) alımına %80 hibe desteklemesi halen yapılmaya devam etmek-
tedir. Bu çerçevede, projeden, 2014-16 yılları arasında, Konya çiftçilerine, 2
923 baş ko, 79 baş kıl keçisi başta olmak üzere, toplamda, 714 üreticiye, 3
002 baş koç ve teke dağıtımı yapılmıştır, bu projelerin destekleme oranı %
80 olup, bu kapsamda, 3 milyon 550 bin 200 TL ödeme yapılmıştır. Yine
aynı kapsamda, 2014 yılı için 9 yatırımcıya, 929 477 TL, 2015 yılı için, 83 yatı-
rımcıya 8 816 349 TL, 2016 yılı için 30 yatırımcıya, 3 544 04 TL, 2017 yılı için 2
yatırımcıya 294 000 TL olmak üzere toplamda 124 yetiştirici çiftçiye 13 583
851 TL Ahır ve Ağıl yapımı hibe desteği, KOP tarafından ödenmiştir.

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) Destekleri

Avrupa Birliği desteklerinden olan ve eş finansman yönteminin kulla-
nıldığı, IPARD kredilerinde finansman oranları %75 Avrupa Birliği, % 25
ulusal bütçeden ödeme şeklinde uygulanmıştır. Ayrıca 2016 yılında tamamlan-
mış olan bu destekleme modelinde uygulama yapılırken proje getiren
çiftçilerden de finansmana katkı sağlamaları istenmiş, bazı projeler % 50
bazıları % 80 e kadar hibe oranlarında kullanılmıştır. IPARD 1 programı,
2016 da tamamlanmış olup, hemen arkasından IPARD 2 uygulaması ile
tarımsal destekler devam ettirilmektedir. Bu kapsamda desteklenen ziraat
faaliyetleri ve çiftçilik uygulamaları şunlardır. Bu destekleme konularında
bu kadar detaya girmemizin nedeni, yatırım dünyasının özellikle tarım
yatırımları konusunda finansal destek sağlayan kuruluşlarından olan
IPARD gibi bir kurumunda Konya şehrindeki tarım potansiyelini görerek
Avrupa Birliği tarımı ile uyumlandırma çalışmalarını buradan başlatmış
olmasıdır. Bu özel sektör yatırımcıları içinde teşvik edici ve yol gösterici

olacaktır. Hem havıyacılığa, hem tohumculuğa, hem de iyi ziraat, bilinçli çiftçi uygulamalarına, devletin ve Avrupa Birliğinin desteklerinin olması, tarım endüstrisinin geleceği açısından oldukça önemli ve davetkârdır. Geniş arazi yapısı eğitimli ve bilinçli çiftçi popülasyonu, tarım tabanlı sanayileşmeye elverişli olması nedeniyle Konya şehri jeo stratejik avantajlarıyla, hem yerel, hem ulusal, hem de küresel sermayedarlar açısından yarının stratejik ürünü olan gıda ürünlerinin üretimi, dağıtımı ve satışı konusunda oldukça cazip imkânlar sunuyor.

Sektörel Hibe Destekleri (2017)

Tarımsal Krediler

İlçe Adı	Kredi Kullanan			Kullanılan		
	Ortak Sayısı			Kredi Miktarı (TL)		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
KARAPINAR	1.151	1.179	1.127	52.365.219	61.019.115	58.458.959
ÇUMRA	1.320	1.340	1.363	29.132.431	30.553.744	32.123.396
EREĞLİ	1.161	1.174	1.182	25.787.370	28.777.409	28.158.730
CİHANBEYLİ	1.239	1.151	1.107	26.335.828	20.580.448	24.872.010
KARATAY	969	922	908	20.871.715	20.385.868	21.904.278
KADINHANI	643	580	613	12.070.110	11.202.269	13.973.217
KULU	881	868	910	11.815.375	10.621.663	13.147.292
HÜYÜK	623	641	676	8.831.026	9.427.073	12.165.101
YUNAK	579	505	588	7.731.016	6.780.779	10.126.795
SARAYÖNÜ	343	378	413	6.712.919	6.968.569	9.610.270
ILGIN	680	605	647	6.515.848	5.755.468	8.168.936
AKÖREN	193	255	314	2.025.556	4.183.671	8.101.325
BEYŞEHİR	462	443	440	5.980.510	6.443.919	7.484.416
HALKAPINAR	380	383	405	4.058.957	5.217.060	7.482.145
AKŞEHİR	532	501	530	5.111.771	4.952.472	6.422.357
SEYDİŞEHİR	437	444	463	4.687.481	5.001.259	5.391.649
SELÇUKLU	162	155	164	4.832.407	4.526.940	5.212.213
ALTINEKİN	127	123	133	3.093.425	3.272.694	4.672.555
MERAM	233	214	242	3.360.328	3.111.876	3.780.231
TUZLUKÇU	161	127	140	3.883.702	2.011.815	3.226.018
AHIRLI	215	203	231	2.125.432	2.399.761	2.980.475
ÇELTİK	103	102	114	1.949.491	2.140.118	2.705.358
DOĞANHİSAR	343	313	306	2.622.454	2.375.828	2.703.205
GÜNEYSINIR	203	190	192	1.874.488	1.532.175	1.878.070
DERBENT	146	119	128	1.109.098	960.073	1.161.135
TOPLAM	13.286	12.915	13.336	254.883.957	260.202.066	295.910.146

Konya da buluna Tarım Kredi Kooperatifleri Konya Bölge Birliği şu illeri kapsamakta ve bu illere hizmet vermektedir, Konya, Karaman, Niğde ve Aksaray. Bu il merkezlerinde, 4'ü ilde, 35' ü ilçede, 13' ü Beldede ve 52'si da köy ve mahallelerde olmak üzere toplam 104 kooperatifle 41.691 çiftçi ortağa, tarımla ilgili, danışma, satış, bilgilendirme hizmetleri götürmektedir.

Konya İlinde 2015-2016-2017 yıllarında ilçeler bazında kullandırılan kredi miktarları ve kredi kullanan ortak sayıları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

KREDİ TÜRÜ	KONYA
GENEL İHTİYAÇ	96.381.545
TOHUMLUK VE FİDE	23.864.478
GÜBRE	66.938.459
ZİRAİ MÜCADELE	594.012
HAYVANCILIK	25.545.538
PETROL ÜRÜNLERİ	23.157.397
TÜKETİM	7044.987
SİGORTA PRİMİ	690.534
DİĞER İŞLETME	28.045.482
DONATMA	1.414.179
MEKANİZASYON	6.203.741
SULAMA SİSTEM	12.497.790
HAYVAN EDİNDİRME	3.252.731
TÜKETİM YATIRIM	279.273
TOPLAM	295.910,146

Tarım Kredi Kooperatifleri, Konya ilinde 2017 yılında toplam 13.336 çiftçi ortağına kredi kullandırılmıştır, 2016 yılına göre 2017 yılında ortak sayısında %3,2, kullandırılan kredi miktarında ise %2,08 artış görülmektedir.

2.3.2. SANAYİ

Konya şehri kelimenin tam anlamıyla bir KOBİ kentidir. Tarım ekonomisinden hızla sanayi ekonomisine geçiş sürecini yaşamaktadır. Yerli sanayi gerek ihracatla gerekse, yabancı firmalarla girdiği ortak çalışmalarla yerel

işlem çevresini kırarak ulusal hatta küresel sermaye olma vizyonu ile hareket etme seviyesine gelmiştir. Bu konuda şehrin hızla artan sanayi alt yapısı şehrin yarınları için ümit vaat etmektedir. Konya küçüklü büyüklü, çok sayıda sanayi sitesi ile sanayi tesisleşmesinde çok ciddi yol kat etmiş ve Türk ekonomisinin üretim yükünü ve istihdam yükünü sırtlanmaya aday iller arasına girmiştir. Şu anda Konya da, 9 adet organize sanayi bölgesi, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından desteklenmiş 17 küçük sanayi sitesi bulunmaktadır. Bunun yanında il merkezinde yer alan 15 küçük sanayi sitesi, Konya iline bağlı ilçelerde yer alan 16 küçük sanayi sitesi ve 10 özel sanayi sitesi ile Türkiye çok geniş bir sanayi alt yapısına sahip bulunmaktadır. Tarım ekonomisinden ve geleneksel iktisadi ilişkilerden modern iş ilişkilerine geçiş vizyonu ve küresel manada üretim misyonuyla Türkiye nin yükselen ekonomilerinden biri olan Konya sanayicisi iktisadi potansiyellerini verime, refaha ve ulusal kalkınma hareketine dönüştürmek istiyor. I. Organize Sanayi Bölgesinde, 2017 yılı istatistiklerine göre, 160 firma, Organize Sanayi Bölgesinde 581 firma, Beyşehir Organize Bölgesinde 9 firma, Ereğli Organize Sanayi Bölgesi'nde 47 firma, Akşehir Organize Sanayi Bölgesi'nde 30 firma, Seydişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde 6 firma, Çumra Organize Sanayi Bölgesi'nde 7 firma, Karapınar Organize Sanayi Bölgesi'nde 18 firma olmak üzere organize sanayi bölgelerinde toplam 858 firma üretim faaliyetlerinde bulunmaktadır. Çok az bölgede uygulamasına rastlanan özel sanayi sitelerinden olan BÜSAN sanayi bölgesinde, 862 işyeri tesis bulunmasına rağmen bunların sadece 762 si doludur, burada bulunan 762 firma halen Konyada üretimlerini sürdürmektedir.

Bütün bu sanayi alt yapısının yanı sıra Konya sanayisinin özelliklerinden biriside bu sitelerde faaliyet gösteren firmaların sektörel çeşitliliğidir. Konya da sanayiye faaliyet gösterdiği alanlara göre tasnif edecek olursak bazı sektörlerin öne çıktığını görürüz. Bunlar, metal işleme sanayi, oto yedek parça sanayi, tarım makine ekipmanları sanayi, ayakkabı ve tekstil sanayi, mobilya sanayi, araç üstü ekipmanlar sanayi, gıda işleme sanayi ilk başta akla gelen sektördür. İş yerlerinin sayısı bakımından bu sektörel çeşitlilik oldukça dikkat çekicidir. Şehir, metal işleme alanında Türkiye pazarının % 45 ini üretirken, Traktörlerde kullanılan parçaların %90'ını, ve tarım makinelerinde kullanılan parçaların %100'ünü üretebilmektedir, ve bu alanda Türkiye pazarında %65'lik bir pazar payına sahiptir. Otomotiv Yan Sanayi sektöründe, birçok marka modelin %70'den fazla parça ve ekipmanı Konya'da üretilirken, şehir sadece sanayide değil tarımda da ciddi bir üre-

tim kapasitesine sahiptir. Konya şehri, Türkiye tahıl üretiminin %10'unu Konya karşılarken, bununla birlikte Çumra Şeker Fabrikası ve Ilgın Şeker fabrikaları sebebiyle, Konya'da çikolata ve şekerleme sektörü de, oldukça ilerlemiş durumdadır. Konya da çok ciddi anlamda şekerleme, lokum ve helva işletmesi bulunmaktadır. Metal döküm sanayi sektöründe 450 firma yılda 250.000 ton kapasiteyle çalışmaktadır, bu üretim miktarı da Türkiye'deki metal döküm üretiminin %18'ine karşılık gelmektedir. Konya ayakkabı sanayi de İstanbul ve Gaziantep ten sonra, yılda yaklaşık 15 milyon çift ayakkabı üretimi ile Türkiye pazarının %15'ini tek başına karşılayarak üçüncü sırada yer almaktadır.

Konya İli 2017 Sonu Sanayi Siciline Kayıtlı İşletmelerin Sektörlere Göre Dağılımı

Sıra	SEKTÖR ADI	FİRMA SAYISI	YÜZDE DAĞILIM
1	Fabrikasyon metal ürünleri imalatı	1.547	22,9 %
2	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman	1.132	16,7 %
3	Gıda ürünlerinin imalatı	791	11,7 %
4	Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı	504	7,5 %
5	Motorlu kara taşıtı, treyler ve yarı treyler imalatı	461	6,8 %
6	Ana metal sanayi	380	5,6 %
7	Deri ve ilgili ürünlerin imalatı	354	5,2 %
8	Ağaç ve ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı	346	5,1 %
9	Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı	345	5,1 %
10	Giyim eşyalarının imalatı	165	2,4 %
11	Elektrikli teçhizat imalatı	162	2,4 %
12	Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı	135	2,0 %
13	Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	126	1,9 %
14	Diğer Madencilik ve Taş ocakçılığı	112	1,7 %
15	Tekstil ürünlerinin imalatı	70	1,0 %
16	Kâğıt ve kâğıt ürünlerinin imalatı	47	0,7 %
17	Bilgisayarlar, elektronik ve optik ürünleri imalatı	33	0,5 %
18	Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı	28	0,4 %
19	Metal Cevherleri Madenciliği	10	0,1 %
20	Diğer (10'dan az firma sayısı bulunan sektörler)	15	0,2 %
	Toplam	6.763	100,0 %

Kaynak; Konya Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü

“Sanayi siciline kayıtlı işletmelerin sayısı” verilerine bakıldığında, sektörel çeşitlilikte önemli mesafeler kat eden ilde, 2014 yılında 3.825 olan sicile kayıtlı işletme sayısı”, 2017 yılı sonunda 6.763’e yükselerek çok ciddi bir artış göstermiştir. Bu dağılımda, sıralamaya giren 9 ana sektörün, % 86,6 oranla önde gelen sektörler olduğu göze çarpmaktadır. Bu işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında ise ilk 9 sektörün %86,6 oran ile önde gelen ana sektörler olduğu görülmektedir. Sektör çeşitliliği içinde bu sektörlerden öne çıkanlar ana hatlarıyla şöyle sıralanabilir.

Otomotiv Yan Sanayi:

Şehirde şu anda yoğun bir şekilde faaliyet gösteren otomotiv yan sanayi, şehirde TUMOSAN motor fabrikasının açılmasıyla başlamıştır. İlk başlangıçta daha çok karasörcülük ve çeşitli parçaların üretimiyle başlayan yan sanayi, küçük işletmeler hatta atölyeler tarafından yapılmaktaydı. Türkiye’nin genelinde de hızla yayılan ve gelişen lisanslı otomotiv montaj sanayi Konya sanayisinin de otomotiv yedek parça ve yan sanayisine yönelmesine sebep olmuştur. Bu konudaki gelişmeler Türkiye’yi yerli ve milli otomotiv üretme noktasına kadar getirmiştir. Yerli otomotivin üretim üssü olarak seçilecek iller arasında Konya’da ön sıralarda yer almaktadır. Dünyanın bilinen birçok otomotiv markasına lisanslı yedek parça üreten, Konya sanayisi, bu büyük üretim kapasitesiyle, yerli otomotiv içinde üretim üssü olma noktasında ümitlenmiştir. Konya, gerek alt yapısıyla, gerek kurum kültürüyle, gerek yetişmiş endüstriyel nüfusuyla, bu gün gelinen noktada Türkiye’de yedek parça üretiminde bir üs haline gelmiş ve her türlü yedek parça yüksek kalitede üretilmektedir. Her yıl Türkiye ihracatının önemli bir kısmını yapan Konya’nın en büyük ihracat kalemi, oto yeder parçadır. Konya tüm bilinen yurt için ve yurt dışı markalar için üretim yapmaktadır. Tüm otomotiv markaları için motor, piston ve gömlek, fren kaliper parçaları, supap, krank, dişli ve conta üreten fabrikalar şehirde yer almaktadır. Ayrıca yerli otomobilin üretiminin Konya şehrinde bulunan sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri, sanayiciler, tüccarlar üniversite gibi tüm iktisadi karar vericiler, şehrin yerli ve milli otomotiv üretiminde üs olması ve Konya’nın oto yedek parça ve yan sanayideki yerinin korunabilmesi için var güçleriyle çalışmaktadırlar.

Makine İmalat Sanayi:

Makine ve Teçhizat İmalat Sanayi de Konya'nın başat sektörlerinden birisidir. Bu sektör, bir yandan değirmen makineleri, süt makineleri gibi sektörlerle hitap ederken bir yandan da savunma sanayisi için parça, mühimmat ve makine üretebilir noktaya gelmiştir. Bu sektör, ilimizde savunma sanayisinin dışa bağımlılığını azaltmak için DPT'nin son hazırladığı raporda öncelikli sektörler arasında sayılmıştır. ASELSAN firmasının Konyada kurulması ve Konya Teknik Üniversitesinin sanayi havzasına kuruluyor olması bu konuda ilde olumlu bir hava oluşturmıştır. Konya metal işleme makineleri sektörü, kesinlikle Türkiye metal işleme makineleri sektörünün kalbi gibidir. Türkiye'nin en önemli, kaynak makineleri, kompresör, giyotin makas ve pres makineleri, motor yenileme makineleri, muhtelif matkap üretim tesisleri ve benzeri metal işleme tezgâhlarının en büyük fabrikaları Konya dadır. Konya aynı zamanda bir CNC tezgâhları cennetidir.

Ana Metal Sanayi:

Döküm Sanayi üretmekte olduğu pik, çelik, sfero ve alüminyum döküm ile ülkemizin önemli merkezlerinden biridir, Konya'da döküm sanayinde faaliyet gösteren yaklaşık 450 firma vardır. Konya Döküm sanayi, 150 bin tonun üzerindeki üretim kapasitesi ile Türkiye'nin toplam döküm üretiminin %18'ini karşılamaktadır. Savunma sanayisinin şehre gelmesiyle birlikte, savunma sanayisinde kullanılan, havan parçaları, mermi, roket başlıklarında kullanılan alüminyum parçalar ve benzerlerinin talebinin artması, ilde döküm sanayisine yapılan yatırımları artırmıştır. Bu taleplere ve yeni yapılan yatırımlara bağlı olarak Konya döküm sanayisinin üretim kalitesi ve kapasitesi hızla artmaktadır. Bu konu da, Konya ya gelmeyi düşünen yerli, ulusal ve küresel sermaye açısından oldukça verimli ve davetkar bir sonuç doğurmaktadır.

Gıda Ürünleri İmalatı:

Zirai üretimin en büyük üreticilerinin olduğu şehirlerden biri olan Konya'nın iddialı olduğu bir diğer sanayi sektörü hiç şüphesiz gıda ürünleri imalatıdır. Ülkenin tahıl üretiminin %10'luk kısmını karşılayan, süt üretiminde birinci olan, sebze meyve üretiminde belli bir üretim kapasitesine ulaşmış Konya şehri elbette tarımsal sanayi de, değirmen makineleri imalatında da, süt ürünleri imalatında da iddialı olacaktır. En büyük un, süt, makar-

na, tuz ve şeker, yumurta fabrikaları bu şehirdedir. Bu ürünlerin çoğunun üreticileri kendi üretim konularında Türkiye nin çok önemli markalarının da sahibidirler. Konya nın tüm sermayedarlar için en verimli en davetkar olduğu sektörlerden birisi hiç şüphesiz, gıda ürünleri işleme fabrikalarıdır.

Ayakkabı Sanayi:

Türkiye nin ayakkabı ihtiyacının % 15 ini sağlayan Konya şehri hiç şüphesiz, Ayakkabı sektöründe de ön sıralardadır ve oldukça iddialıdır. Konya, ayakkabı endüstrisi, üretim sürecinin tamamında bütün ayakkabı parçalarını üretebilme kabiliyetindedir. Ayrıca sektörün kullandığı bir çok ayakkabı makinelerinin imalatı da Konya da yapılmaktadır. Şehirde Ayakkabı sektöründe yaklaşık 10 bin kişi istihdam edilmekte olup, 70'e yakın ayakkabı fabrikası ve 500'e yakında imalathane vardır. Daha önce sadece ayakkabı imalatı, ayakkabı imalat makineleri konularında iddialı olan Konya ayakkabı sanayisi, genç kuşakların yetişmesiyle, yeni model üretme, dizayn, tasarım konularında da iddialı olarak, kendini yeniden inşa etmektedir

Küçük Sanayi Siteleri

Konya da bulunan küçük sanayi siteleri her şeyden önce bakanlık desteği olan ya da olmayan sanayi siteleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Bakanlık Destekli Küçük Sanayi Siteleri

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Desteği İle Yapılan Küçük Sanayi Siteleri

Sıra No	Küçük Sanayi Sitesi	Kuruluş Yılı	Faal İşyeri Sayısı	Boş İşyeri Sayısı	Toplam İşçi Sayısı
1	Konya Merkez Karatay KSS-I+II Bölüm	1971	1.059	-	4.236
2	Konya Anadolu Teknik KSS-I+II Bölüm	1983	674	10	2.022
3	Konya Merkez Zafer KSS	1989	420	14	1.680
4	Konya Merkez Bayrakçı KSS-I+II Bölüm	1972	433	12	1.299
5	Konya Ereğli KSS	1983	350	-	1.050
6	Konya Akşehir KSS -2.Bölüm	1990	428	-	856
7	Konya Akşehir KSS -1.Bölüm	1974	341	-	682
8	Konya Ereğli Hızılar ve Mar. KSS	1974	112	-	560
9	Konya Çumra KSS	1985	174	-	522
10	Konya Merkez Hızarcılar KSS	1980	94	10	376
11	Konya Karapınar KSS -1. Bölüm	1988	110	-	330
12	Konya Ilgın KSS	1983	92	-	184
13	Konya Karapınar KSS II Bölüm	2001	60	-	180
14	Konya Kulu KSS	2009	90	-	180
15	Konya Yunak KSS	1995	81	9	162
16	Konya Bozkır KSS	1992	53	-	106
17	Konya Bozkır Özlem KSS	2009	39	7	78
TOPLAM			4.610	62	14.503

Kaynak; Konya Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü

Bakanlık Destekli Olmayan İl Merkezindeki Küçük Sanayi Siteleri

Ortalama işyeri doluluk oranı % 89 olarak gerçekleşen ve Bakanlık desteği olmayan Konya il merkezindeki 15 küçük sanayi sitesindeki 3.664 işyerinde, yaklaşık 8.000 kişi çalışmaktadır. İl merkezinde bulunan söz konusu sanayi sitelerinde, ayakkabı, mobilya, otomotiv, döküm, makine vb. sektörlerde ağırlıklı olarak üretim yapan firmalar bulunmaktadır. Bunun yanında

bu sitelerde oto tamir bakım, oto servis işleri yapan firmalarda yer almaktadır.

Konya İl Merkezindeki Küçük Sanayi Siteleri (KSS)

Sıra No	Küçük Sanayi Sitesi Unvanı	Kuruluş Yılı	Faaliyet Geçiş yılı	İşyeri Sayısı	Boş İşyeri	İşyeri Doluluk Oranı	İstihdam (Yaklaşık)
1	Motorlu KSS	---	---	1.530	32	98%	3.100
2	Keresteciler KSS	1991	1999	103	13	87%	2.006
3	Aslım KSS	1988	2001	363	21	94%	1.050
4	Dökümcüler	1986	1996	53	1	98%	1.000
5	Kunduracılar KSS	1969	1972	455	90	80%	916
6	Tırsan KSS	1990	2003	170	21	88%	310
7	En - San KSS	1978	1992	150	15	90%	306
8	Sonbirlik KSS	1978	2003	100	17	83%	250
9	Selçuk KSS	1984	1990	111	7	94%	220
10	Mobilyacılar KSS	1986	1993	99	14	86%	218
11	Saygın KSS	1989	1997	87	5	94%	175
12	Bakırcılar KSS	1984	1989	66	18	73%	125
13	Kıbrıs KSS	1989	2001	181	14	92%	120
14	Yıldız KSS	1996	2010	163	13	92%	100
15	Altınbaşak KSS	1983	1986	33	5	85%	64
Toplam				3.664	286	89%	7.982

Bakanlık Destekli Olmayan İlçe Merkezindeki Küçük Sanayi Siteleri

Şehirde, şehir içinde olmayıp ilçe merkezlerinde kurulmuş, bakanlık desteği olmayan sanayi siteleri de bulunmaktadır. İlçelerde 16 adet küçük sanayi sitesi vardır, bu sanayi sitelerinde toplam 1.618 işyeri bulunurken, bu işyerlerinde 3 bin kişi üzerinde bir istihdam sağlanmıştır.

İlçelerindeki ufak sanayi siteleri

SIRA NO	KÜÇÜK SANAYİ SİTESİ ÜNVANI	KURULUS YILI	FAALİYETE GEÇİŞ YILI	İŞ YERİ SAYISI	BoS İŞ YERİ	İŞ YERİ DOLULUK ORANI %	İSTİHDAM YAKLAŞIK
1	Akören KSS	1998	2001	12	1	92 %	24
2	Beyşehir KSS	1979	1999	460	3	99 %	1.200
3	Cihanbeyli KKS	1987	1993	124	26	79 %	248
4	Çeltik KSS	---	---	50	9	82 %	70
5	Doğanhisar KSS	1999	2006	36	7	81 %	50
6	Ereğli Mahrukacılar	1989	1999	110	9	92 %	240
7	Güneysınır KSS	---	---	50	8	84 %	65
8	Ilgın Ağaç İşleri KSS	1999	2002	23	8	65 %	152
9	İçeri Çumra KSS	1995	---	160	12	93 %	61
10	Kadınhanı KSS	1968	1987	95	3	97 %	100
11	Kulu Aksanayi	---	---	35	10	71 %	186
12	Sarayönü KSS	1990	1999	25	4	84 %	60
13	Hızarcılar KSS	1989	1998	77	22	71 %	56
14	Seydişehir KSS	1994	2001	124	52	58 %	130
15	Seydişehir Hızarcılar	1989	1999	77	13	83 %	265
16	Seydişehir Yeni Sanayi	1997	2004	160	10	94 %	300
Toplam				1.618	197	88 %	3.207

Organize Sanayi Bölgeleri (OSB)

Organize Sanayi Bölgesi uygulaması Türkiye nin yeni tanıştığı fakat çok sahiplenerek birçok şehirde yaygınlaştırdığı bir uygulamadır. Sanayinin uzmanlaşarak ve kümelenerek büyümesini sağlayan OSB ler, geri kalmış bölgelerin gelişmesine kalkınmalarına büyük katkı sağlamaktadırlar. Bilim Sanayi Bakanlığı tarafından, düşük faizli, uzun vadeli krediler tahsis edilerek, bölgeye gelen sanayicilere, alt yapısı tamamlanmış, bazı yerlerde kendi

elektriğini üretebilen, ortak hizmet satın alma yöntemiyle, maliyetleri düşük iş yeri parselleri hazırlanmaktadır. Bu ortak hizmet alanlı, uzmanlık ve üretim alanlarına göre, kümelenmenin olabilmesi OSB lere yatırımcıların ilgisini çekmektedir. Kısaca OSB ler, ortak idari, teknik ve altyapı hizmetleri sunarak, sanayi işletmelerinin bir arada faaliyet göstermesine zemin hazırlayan bölgelerdir. Konya ili 9 adet organize sanayi bölgesi ile Türkiye de en çok sanayi bölgesine sahip illerden birisidir. 2002 yılı öncesi 7 adet OSM varken bu sayı 2017 yılında 9 âdete çıkmıştır. Türk ekonomisinin lokomotif sanayi tesislerine sahip olan Konya bu tür sanayileşme sayesinde bu bölgelerde, 51 binin üzerinde istihdam sağlamayı başarmıştır.

Konya İli Organize Sanayi Bölgeleri

Sıra	OSB ADI	Milyon m ²	Parsel Sayısı	Tahsis Yapılan Parsel	Üretim	İnşaat	Proje	Aktif Firm a Sayısı	İstihda m Sayısı
1	1. OSB	1,34	166	160	160	-	-	140	7.500
2	KOS	23,00	620	615	581	26	8	556	40.000
3	Akşehir	1,12	60	55	30	14	11	29	1.200
4	Beyşehir	1,00	68	31	9	11	11	11	450
5	Çumra	1,00	41	41	7	3	31	10	500
6	Ereğli	2,58	119	108	47	7	54	53	1.400
7	Karapınar	2,08	51	46	18	9	19	20	180
8	Kulu	4,00	210	Altyapı ve kamulaştırma devam ediyor					
9	Seydişehir	2,50	54	28	6	5	17	6	35
	Toplam	38,62	1.389	1.084	858	75	151	825	51.265

Kaynak; Konya Bilim Sanayi Teknoloji İl Müdürlüğü

Bu günkü konjoktürde, Türkiye çapında Bakanlık destekleriyle, 2017 yılı sonu itibarıyla 311 OSB'ye tüzel kişilik kazandırılmıştır. Konya ilinde tüzel kişilik kazanmış 8'i tamamlanmış, 1'i ise halen inşaat ve ruhsat aşamasında olan toplam 9 adet OSB vardır.

Konya Organize Sanayi Bölgesi (KOS)

Konya OSB leri içinde hiç kuşkusuz en çok bilinen, en rağbet gören

OSB Konya Organize Sanayi Bölgesi yani KOS tur. Konya da ikinci organize sanayi bölgesi olan yer, 1976 yılında 3 milyon metrekare Organize Sanayi Bölgesi (KOS), 1997 yılında 9 milyon metrekare alan ile 3. OSB'nin açılması ile alanını genişletmiştir. Türk ve Konya sanayisinin gelişmesine uygun olarak gördüğü ilgiye paralel bir şekilde büyümeye devam etmiştir, 2006 yılında 4 milyon metrekare ile 4. OSB'nin açılması ve son olarak da 5. OSB'nin bölgeye kazandırılması neticesinde toplamda yaklaşık 23 milyon metrekarelik arazi ile Türkiye'nin en büyük ikinci organize sanayi bölgesi olma yolundadır. Şu anda 6, organize sanayi bölgesi için yer tahsis çalışmaları ve talepler alınmaktadır.

Konya Organize Sanayi bölgesinde 40 farklı sektörde, sektöründe ulusal ve küresel çapta liderlik konumuna ulaşmış, 430 sanayi kuruluşu faaliyet göstermektedir. Burada faaliyet gösteren işletmeler bünyelerinde 40 bin çalışan istihdam edilmektedir. Bu çalışmamızı yaparken derinlemesine görüşme yaptığımız firmalarda genel itibariyle KOS bölgesinde çalışan yaklaşık 6500 kişilik istihdamları ile sektörlerinde öncü firmalardır. Konya Organize Sanayi Bölgesi, öncü OSB lerden olduğundan, birçok ortak hizmet problemini çözmüş, sıcak asfalt, elektrik, doğalgaz, içme suyu sistemlerini tamamlamış, bunun yanı sıra bölgenin büyük bölümünde peyzaj çalışmaları da tamamlanmış bulunmaktadır. Türkiye'nin en modern fiziksel, kimyasal, biyolojik ileri arıtım tekniği ile faaliyet gösteren atık su tesisi, 10 000 metre küp-gün bazlı olarak çalışma kapasitesine sahiptir.

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde Tahsisi Yapılan Firmaların Sektörel Dağılımı

Sektör Adı	Üretimdeki Firma Sayısı	Sektör Yüzdesi
Otomotiv Yedek Parça	108	19 %
Döküm	71	13 %
Makine	68	12 %
Tarım Makinaları ve Ekipmanları	50	9 %
Gıda	38	7 %
İnşaat Malzemeleri	28	5 %
Kâğıt ve Ambalaj Sanayi	27	5 %
Mobilya ve Ahşap Ürünleri	18	3 %
Değirmen Makinaları	17	3 %
Kimya	15	3 %
Ayakkabı ve Tekstil Ürünleri	10	2 %
Diğer	106	19 %
Toplam	556	100 %

Kaynak; Konya Organize Sanayi Müdürlüğü

Birinci Organize Sanayi Bölgesi

Şehrin modern sanayi tesisleri anlamında ilk göz ağrısı, ilk deneyimi olan Konya Birinci Organize Sanayi Bölgesi, 134,4 hektar bölge büyüklüğü içerisinde 102,2 hektar sanayi parseli olarak planlanmış ve yapılanmış olup geniş bir alan büyüklüğüne sahip bir lokasyonda yer almaktadır.

Birinci OSB'de üretim yapan firmaların sektörel dağılım oranlarının istatistiklerine baktığımızda şöyle bir tablo ile karşılaşırız. "Tarım Makineleri" ve "Otomotiv ve Yedek Parça" sektörü %19 ile birinci sırayı alırken, Ayakkabı ve Tekstil ürünleri, % 16 oranla ikinci sırada yer almaktadır.

BÜSAN Özel Organize Sanayi Bölgesi

Özel Organize Sanayi kendi nev-i şahsına münhasır bir finansman uygulaması olup, 1995 yılında, üyelerinin öz kaynakları ile finanse edilmiş, devlet kre-

disi kullanmaksızın, sanayicilerin bir araya gelerek kurdukları bir sanayi sitesidir. Bu yöntemle uygun Konya da kurulmuş ilk sanayi sitesi BÜSAN sanayi sitesidir. Bu sanayi sitesinde, toplam işyeri binası 862 iken, bu binaların 850 si doludur ve aktif olarak çalışmaktadır. Yakın işlem çevresi ile birlikte, 25 000 kişiye istihdam sağlayan sanayi sitesi, 5000 araç ve günlük 35 000 den fazla giriş çıkış sayısı ile şehir ticari hareketliliğinin ve sanayi tedarikçiliğinin çok yoğun olan yükünü kaldırmaktadır. Tüm finans kurumları, bankalar, restoranlar, marketler, esnaf lokantaları, KOSGEB in faaliyet büroları, ofis marketleri, danışmanlık firmaları, siteyi Konya nın en aktif en cazip iş merkezlerinden biri haline getirmiştir.

Özel sanayi siteleri arasında, Türkiye ekonomisi içinde 3. sırada yer alan bu özel sanayi sitesinde üretilen, çeşitli malzemeler otomotiv yedek parça, makine imalat, metal, plastik ambalaj malzemeleri, 7 kıtada 100'ün üzerinde ülkeye ihraç edilmektedir. İç piyasa payı da bir hayli yüksek olan sitenin ürettiği ürünlerin %60'ı ihraç edilmektedir. Burada faaliyet gösteren firmaların %40'ı otomotiv ve makine yedek parça üretimi, %30'u plastik, ambalaj, gıda üretimi, malzeme satış ve ticareti, %30'u ise sanayi sektöründe diğer imalat faaliyetlerinde bulunmaktadırlar. Konya da özel sanayi sitelerinin başarılı bir örneği olan, BÜSAN sanayi sitesi bu şehirde gerek inşaat sektöründe gerekse sanayi alanında yatırım düşünen tüm sermayedarlar için önemli bir yatırım ve sermaye akış yönü sunmaktadır. Sürekli gelişen, sanayisi, yeni yeni sektörlerle açılması, Aselsan gibi savunma sanayi çözümlerinin Konya sanayisi ile entegrasyonu, yeni açılan teknik üniversite gibi faaliyetler, şehre yatırım çekme ihtimalini yükseltmektedir.

BÜSAN Özel Organize Sanayi Sitesinde Yer Alan Firmaların Sektörel Dağılımı

Sektör Adı	Sektörde Yer Alan Faal Firma Sayısı	Sektör Yüzdesi
Makine İmalat	106	13,9 %
Otomotiv	94	12,3 %
Gıda	70	9,2 %
Endüstri Ürünleri	66	8,7 %
Metal	64	8,4 %
Hırdavat	42	5,5 %
Elektronik	34	4,5 %
İnşaat	30	3,9 %
Lokanta-Market	28	3,7 %
Hidrolik	27	3,5 %
Finans	24	3,1 %
Kalıp	22	2,9 %
Reklam	18	2,4 %
Makine Satış	16	2,1 %
Kargo Taşımacılık	12	1,6 %
Alüminyum	10	1,3 %
Asansör	10	1,3 %
Demir Çelik	10	1,3 %
Plastik	10	1,3 %
Sağlık	9	1,2 %
Dalgıç Pompa	8	1,0 %
Mühendislik	8	1,0 %
Mobilya	7	0,9 %
Diğer (5 ve Altı)	37	4,9 %
Toplam	762	100 %

Kaynak; BÜSAN Organize Sanayi Müdürlüğü

Sitede yer alan bazı firmaların, ilk olmanın avantajıyla birden fazla işyeri olduğu için sektörel dağılım toplamı, yukarıda beyan ettiğimiz listede, genel toplamdan daha düşük çıkıyorsa da bu eldeki verilerin bir çelişkisi değil, daha önce almakla bazı yatırımcıların daha çok avantaj sağladıklarını göstermektedir. BÜSAN Sanayi içinde müstakil bir bütünlük arz eden Konya Ticaret Merkezinde 220 firma aktif olarak çalışmalarına devam etmekte, küçük üretim ve sanayi altı tedarik hizmetleri yürütmektedirler.

Konya Merkezdeki Diğer Sanayi Siteleri

Büyük küçük sanayi siteleri rahatlıkla Konya şehrini “sanayi şehri” ilan etmeye yeterlidir. Şehirde yalnız Bakanlık destekli sanayi siteleri ve organize sanayi bölgeleri yoktur. Bunların haricinde şehir merkezinde on farklı sanayi sitesi daha bulunmakta olup, bu sanayilerde toplamda 2.347 işyeri bulunmaktadır ve yine bu sitelerde yaklaşık 18 bin kişi çalışmaktadır.

Konya Merkezdeki Diğer Sanayi Siteleri

Sıra No	Sanayi Alanının Adı	İşyeri	İstihdam
		Sayısı	(Yaklaşık)
1	Aykent Ayakkabıcılar Sitesi	1.343	8.000
2	Yeni Dökümcüler Sanayi Sitesi	70	2.900
3	KONSAN Sanayi Sitesi	121	2.100
4	Ketenci Sanayi Sitesi	55	1.700
5	Vatan Sanayi Sitesi	340	1.240
6	Şekerciler Sanayi Sitesi	130	650
7	KONİMSAN Sanayi Sitesi	176	620
8	ASTİM Sanayi Sitesi	60	250
9	MODESA Sanayi Sitesi	52	200
	Toplam	2.347	17.660

2.3.3. DIŞ TİCARET

Konya şehrinin dış ticaretle ilişkisinde sosyolojik bazı enteresanlıklar gözlenmiştir. İdeolojinin ekonomiyi de domine ettiği kimi dönemlerde, özellikle yirmi sekiz şubat dönemlerinde, bu şehrin sermayedarları genel Türkiye ekonomik ikliminden “yeşil sermaye” kodlaması ile dışlanmaya çalışılmıştır. Aynı akıbet Konya, Kayseri, Yozgat gibi başka şehirlerine başına gelmiştir. Bu ideolojik tavır istemeden de olsa Konya sanayisini yeni arayışlara itmiş, ulusal sermaye ile entegrasyonun önüne, kamu imkânlarını kullanmasının önüne engeller çıkarılınca, şehrin sanayici ve tüccarları, çareyi küresel sermaye ile entegrasyonda, yani dış ticarete bulmuşlardır. Ülkenin ihracatı, 2017 yılında bir önceki yıla nispetle % 10,2 artarak, 142 milyar 529 milyon dolardan, 156 milyar 996 milyona çıkarak, 2002-2017 yılları itibariyle dört buçuk kat arış göstermiştir. Türkiye çapında bakıldığında, bu rakamlar Cumhuriyet tarihinin en yüksek ikinci ihracat seviyesidir ki, birincisi 2014 yılında 157,6 milyar dolarla 2014 yılında kırılmıştır. Bu rekor artışın gerçekteştiği dönemde Konya ihracatına bakacak olursak, aynı dönemde, şehrin ihracatı 9 kat artmıştır. Bu sıçrama farkı kesinlikle daha önceki dönemlerde Konya nın dış ticaretten başka şansının olmadığı ideolojinin ekonomiyi etkilediği yıllara dayanmaktadır. İstatistik karşılaştırmasının başlangıç yılı olan 2002 yılında Konya nın ihracatı 0,29 milyar dolar iken ve Türkiye ihracatının binde 3 ünü karşılıyorken, 2017 yılında bu rakam 2,6 milyar dolara çıkmış ve Türkiye nin dış ticaretinin % 1 ine yaklaşmıştır. İhracattaki artışta ulusal ve küresel birçok etki bulunmaktadır, dünya ekonomisinin gelişmesi, küresel ticaretteki büyüme, Avrupa Birliği ekonomisindeki büyüme 2017 ve 2018 ihracatı için olumlu etkilemiştir. Dış ticarete ayrılan, devlet destek ve teşvikleri de ayrıca Ticaret Odalarının eğitim ve destekler ide, sadece Konya nın değil tüm Türkiye nin ihracatı hacminin yükselmesine sebep olmuştur. Yeni dönem ekonomide ihraç edilen ürünlerin hem miktarı, hem çeşitliği artmış ve değişmiştir. Tarım ihracatı yerini daha çok katma değerli sanayi ve yeni jenerasyon ürünlere bırakmıştır. Bunda da sanayi üretimine, sanayi tesislerine, inovasyona, arge çalışmalarına verilen devlet desteklerinin çok ciddi rolü olmuştur.

Fakat küresel çaptaki ekonomik daralma 2019 yılında ve daha sonraki yıllarda ekonomik kırılmalara ve yeni finansal çözümlere gebe olabilir.

Konya'nın Dış Ticaret İstatistikleri (2002 – 2017)

(Önceki Yıla Göre)			İthalat % Değişim (Önceki Yıla Göre)		Dış Ticaret Hacmi	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı
Yıllar	Milyar \$	Değişim %	Milyar \$	Değişim %	Milyar \$	%
2002	0,13	21,3	0,16	80,1	0,29	80
2003	0,18	37,8	0,24	51,6	0,42	73
2004	0,28	53,9	0,38	54,2	0,65	73
2005	0,42	52,4	0,43	13,1	0,85	98
2006	0,49	17,5	0,56	30,2	1,05	89
2007	0,69	40,6	0,70	25,2	1,39	100
2008	0,87	25,5	0,78	11,5	1,65	112
2009	0,74	-15,5	0,58	-24,8	1,32	126
2010	0,98	33,2	0,80	37,6	1,78	122
2011	1,17	19,2	1,17	45,8	2,34	100
2012	1,28	9,2	1,15	-1,5	2,43	111
2013	1,37	7,2	1,25	8,3	2,62	109
2014	1,49	9,0	1,34	7,4	2,83	111
2015	1,35	-9,3	1,17	-13,0	2,52	116
2016	1,31	-2,8	1,01	-13,5	2,32	130
2017	1,55	17,7	1,05	3,8	2,60	148

Kaynak; TÜİK

Şehrin dış ticaret dengesi 2011 yılında 2,3 milyon dolar, açık vermekten, 6 yıl boyunca sürekli fazla verme noktasına gelmiştir, buna karşılık olarak ülke dış ticaret karnesi, ithalatın ihracattan fazla olmasından dolayı sürekli negatif durumdadır. Özellikle enerji ithalatı yüzünden bu açık, yakın dönemde kapanamaz.

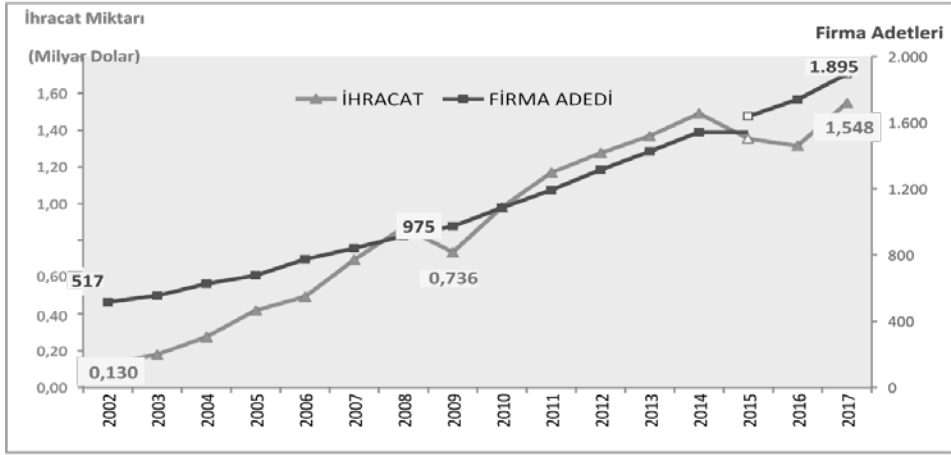
Hem Türkiye ye hem Konya şehrine dış ticaret karnesi verecek olursak şöyle bir tablo çıkar karşımıza. Son yıllarda Türkiye nin, enerji ithalatından dolayı, dış ticaret açığı artarak devam etmekte iken, Konya nın dış ticaret açığı, ürün çeşitlemesi ve üretim gücünden ve satış gücünden dolayı fazla verme eğilimindedir. İhracatın ithalatı karşılama oranına baktığımızda,

Konya ihracatının ithalatı karşılama oranının ülke ortalamasının üzerinde olduğu, 2017 yılında bu oranin yüzde yaklaştığı görölmektedir. 2017 yılı açısından bu verileri karşılaştıracak olursak, ülkenin ihracatının ithalatı karşılama oranı, % 67 iken, bu oran Konya için % 148 rakamlarına ulaşmıştır.

İHRACAT

2017 yılı gelişmiş ekonomilerde farklı, gelişmekte olan ülkelerde farklı hissedilen, küresel ölçekte “düşük büyüme” kışkacında geçmiştir. 2018 yılında da daha sonraki yıllarda da aynı zorluk devam ediyor. Bu süreç zarfında gelişmiş ekonomiler artıp daha da büyürken düşük büyüme kışkacına giren az gelişmiş ekonomiler, özellikle likidite açısından büyük bir krizin eşiğinde olabilirler. Gelişmiş ülkelerin artış kaydeden büyüme performansları, küresel ekonominin yukarı yönlü artışına sebep olmakla birlikte, aynı zamanda hem maddi hem finansal kaynakların daralmasına neden olmuştur. Bütün bu olumsuz gelişmelere rağmen, Türkiye ihracatı, bir önceki yıla göre % 10,2 artarak 157 milyar dolara çıkmıştır. Aynı dönemde yani 2017 yılında, ithalatımız ise, % 17,7 artarak 233,8 milyar dolar olarak görölmektedir. Aynı dönemde, dış ticaret hacmi de bir önceki yıla göre %14,6 artarak 341,15 milyar dolardan 390,79 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu artış rakamlarından sonra, dış ticaret açığı da %36,9 artmış ve 56,09 milyar dolardan 76,80 milyar dolara çıkmıştır, böylelikle ihracatın ithalatı karşılama oranı da 2016'da %72 iken 2017'de %67'ye inmiştir. Bu aşamada Konya sanayisinde dış ticaret firmaları, hem sayı olarak hem ihraç ettikleri ürün çeşitleri olarak ciddi artış gösterdi, 2002 yılında 517 olan Konya ihracatçı firma sayısı, 15 yılda 3,4 kat artarak 2017 sonu itibarıyla ile 1.895'e çıkmıştır. Aynı yıllar arasında aynı dönemde, 130 milyon dolar olan Konya ihracatı 15 yılda yaklaşık 12 kat artarak 1,55 milyar dolara çıkmıştır.

2002-2017 Konya İhracat Verileri



Kaynak; TÜİK

Konya ihracatında yer alan 189 farklı ülkeden ilk 10 ülkenin toplam ihracat içindeki payı, Türkiye İstatistik Kurumu istatistiklerine göre %46,4 olmuştur, ülke bazında bakıldığında, Konya ihracatında en büyük payı %14,1 ile Irak almıştır. Bu ülkeyle olan dış ticaretimiz, ihracat, iç savaş, yerel sorunlar vb. nedeni ile 2012 yılından beri düşme eğilimindedir. Son iki yılda bu düşüş durmuş ve 2016 yılına kıyasla 2017 yılında %15,2 artış göstermiştir. Konya'nın ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında, Irak ve Almanya son beş yıldır ilk iki sırada yer bulmaktadırlar. Cezayir, İran, İtalya, Suudi Arabistan ve ABD gibi ülkeler ise Konya'dan ihracat yapılabilen önemli ülkelerdir, ihracatta ilk 10 ülke içerisinde bulunan İran, Arabistan ve Mısır'a yapılan ihracat çok düşük oranlarda azalırken (%1-2) diğer 7 ülkede ortalama %20'lik bir artış olmuştur. Konya şehrini en çok ihracat yaptığı ilk on ülke içinde olan ülke lerden İtalya ve Polonya'ya yaptığı ihracat, bir önceki yıla göre %30'un üzerinde artmıştır, geri kalan 179 ülkenin ihracat artışı da %21,3 ile 830 milyon dolara yükselmiştir. Konya sanayisini çalışmanın ilk bölümünde birçok sektöre ayırmıştık. En çok ihracat yapılan sektörler göz attığımızda özellikle imalat sanayi en başta göze çarpmaktadır.

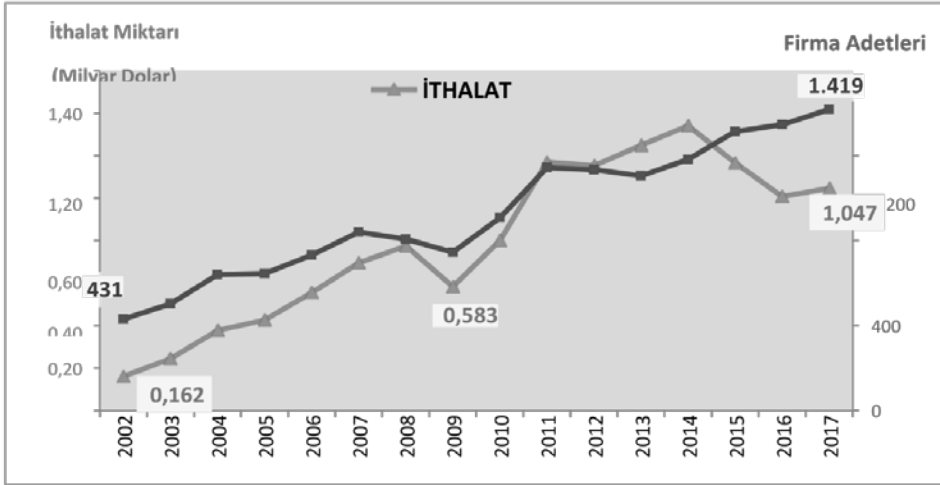
Ana sektörler itibarıyla, ihracatın sektörel temelli dağılımına bakıldığında, "İmalat Sanayi" ihracatının çok yüksek bir yüzde ile, 2017'de %94 ile birinci sırada yer aldığı görülmektedir. İmalat sanayisini sırasıyla "Tarım ve Ormancılık, Madencilik ve Taşocakçılığı, Toptan ve Perakende Ticareti" izlemektedir. Bu ana sektörlerin Konya ihracatındaki payı % 6 lara ulaşmak-

tadır. Alt sektörler açısından bakıldığında Konya sanayisinin ihracat mallarında ki çeşitliliği göze çarpmaktadır, 85 farklı sektör içerisinde ilk on sektörün ihracat miktarı, 1,26 milyar dolara ulaşmış ve bu ilk sektör toplam ihracattan % 81,4 ile en önemli payı almıştır.

İTHALAT

Bu çalışmada temel yıl aralığı olarak kabul edilen 2002 yılı 2017 yılı aralığında şehirde ithalat rakamları da ciddi şekilde yükselmiştir, 2002’de 431 olan ithalatçı firma sayısı üç kattan fazla artarak 2017 sonu itibarıyla 1.419’a çıkmıştır. Yine aynı yıllar içinde 161,5 milyon dolar olan ithalat rakamı ise yaklaşık 7 kat artarak 1,05 milyar dolara yükselmiştir.

2002-2017 Konya İthalat Verileri



Kaynak; TÜİK

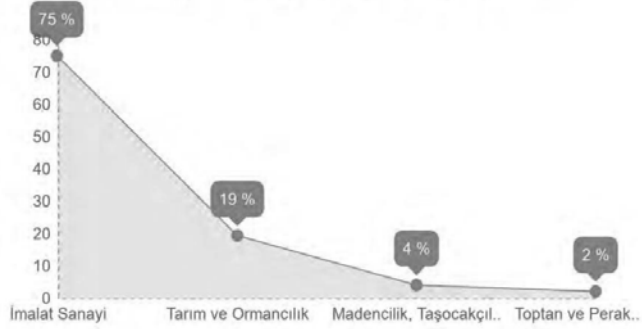
İhracat ürünlerindeki mal, ülke çeşitliliği ithalat konusunda görülmemektedir. Bütün Konya’da faaliyet gösteren tüm firmalar, 2017 yılında toplam ithalatın yarısını %50,3 ünü sadece 5 ülkeden Çin, Rusya, Almanya, Malezya ve İtalya ülkelerinden gerçekleştirmişlerdir, ilk 10 ülke içerisinde Tayland (%268), Malezya (%139) ve Ukrayna (%114), ithalat rakamları en çok artış gösteren ülkeler olmuştur. İthalat istatistikleri Konya da üretim yapan ana sektörler bakımından incelendiğinde “İmalat Sanayi” %75,2 oranla birinci sırada yer alırken, ihracattaki düşük orana %4,6 rağmen “Tarım ve Ormancılık” sektörünün ithalatta %18,7 gibi bir oranla ikinci sırada olması

dikkat çekmektedir.” Elektrikli Makineler” sektörü hem 2016 da hem 2017 de en çok ithalat yapılan alt sektör olması hasebiyle, toplam ithalatın % 16 sını gerçekleştirmiştir, “Kazan ve Makineler” sektörü %15,3 ile ikinci, “Plastik” sektörü de %13,6 ile üçüncü sırada kendine yer bulabilmiştir.

Konya İthalatının Ana Sektörlere Göre Dağılımı (2017)

**“İmalat Sanayi”,
ithalatta da %75 gibi
yüksek bir oranla ana
sektörler içerisinde
büyük payı
üstlenmektedir.**

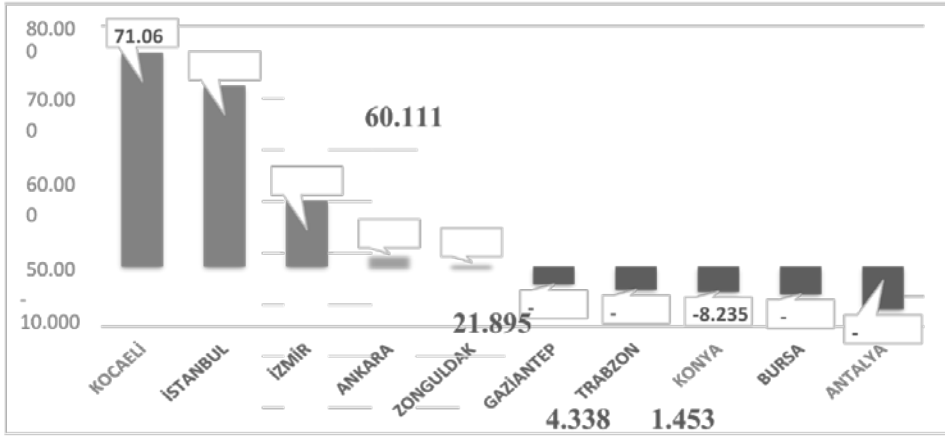
**“Tarım ve Ormancılık”
sektörü %19’lık
ithalat oranı ile ikinci
büyük sektör olarak
sıralamadaki yerini
almıştır.**



2.3.4. İÇ TİCARET

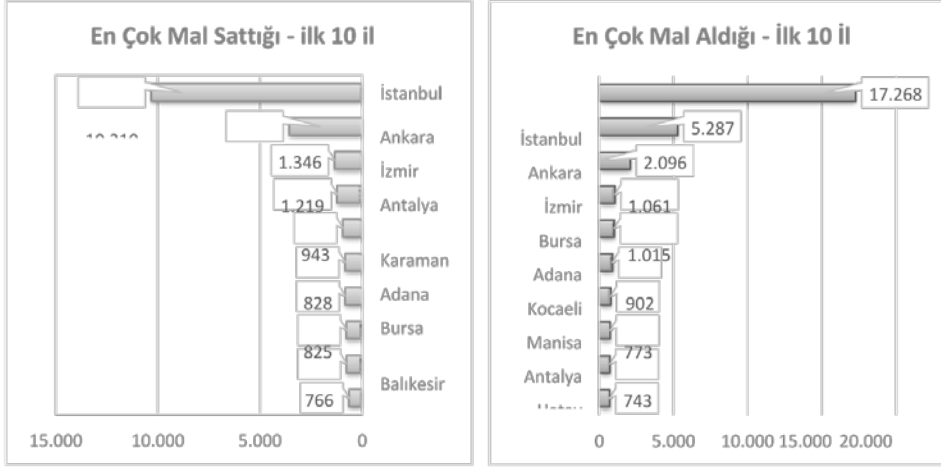
Bilim, sanayi ve teknoloji bakanlığının Girişimci Bilgi Sisteminde, Türkiye de bulunan illerin karşılıklı ticaret oranları takip edilmekte ve mukayese edilmektedir. İl bazında ticaret dengeler karşılaştırıldığında, ticari olarak fazla veren illerin başında Kocaeli’nin geldiği görülmektedir. Bu şehir 2016 yılında iç ticaret açısından 71 milyar TL’lik fazla vermiştir yani Kocaeli’nin sattığı ürünler aldıklarından daha fazladır. Kocaeli’nin ardından 60,1 milyar liralık ticaret fazla ile İstanbul ikinci sırada yer alırken, İzmir 21,8 milyar liralık ticaret fazlası ile üçüncü sırada yer almaktadır. Tam tersi olarak ticaret açığı olan illere bakıldığında Konya’nın bu kategoride yer almaktadır. Sıralamada en fazla ticaret açığı veren il, 14,1 milyar liralık açık miktarıyla Antalya dır, onun ardından 9,1 milyar liralık açıkla Bursa ikinci, 8,2 milyar liralık açığıyla Konya üçüncü sırada yer almaktadır.

İç Ticaret Dengesi İlk Beş ve Son Beş İl (2016 - Milyon TL)



Konya şehri dış ticarete fazla vermesine rağmen iç ticarete açık verdiği için dolayı, dış ticaret dengesi verileri negatif çıkmaktadır, 2016 yılında Konya'nın 951,8 milyon TL'lik dış ticaret fazla vermesine karşılık iç ticarete yaşadığı 8,2 milyar TL'lik açık, şehrin ticaret dengesini olumsuz etkilemiştir. Konya verdiği 6,9 milyar TL lik açık rakam ile, iç ve dış ticaretin beraber değerlendirdiği, ticaret dengesinde negatif olarak değerlendirilmektedir. Enteresant olan bir diğer durum ise İstanbul'un iç ticarete 60,1 milyar liralık fazla vermesine rağmen dış ticarete verdiği 121 milyar liralık açık miktarıyla toplam ticaret dengesinde en son sırada yer almasıdır. Mal alınan iller açısından bakıldığında ilk 10 şehir arasında, 17,2 milyar liralık alımla İstanbul ilk sırada yer almaktadır. Onun ardından 5,2 milyar liralık alım miktarıyla Ankara ikinci, 2 milyar liralık alım miktarıyla İzmir üçüncü sırada yer almaktadır. Konya'nın en çok mal sattığı illerde ilk üç sırada; İstanbul (10,3 milyar), Ankara (3,5 milyar) ve İzmir (1,3 milyar) yer almaktadır.

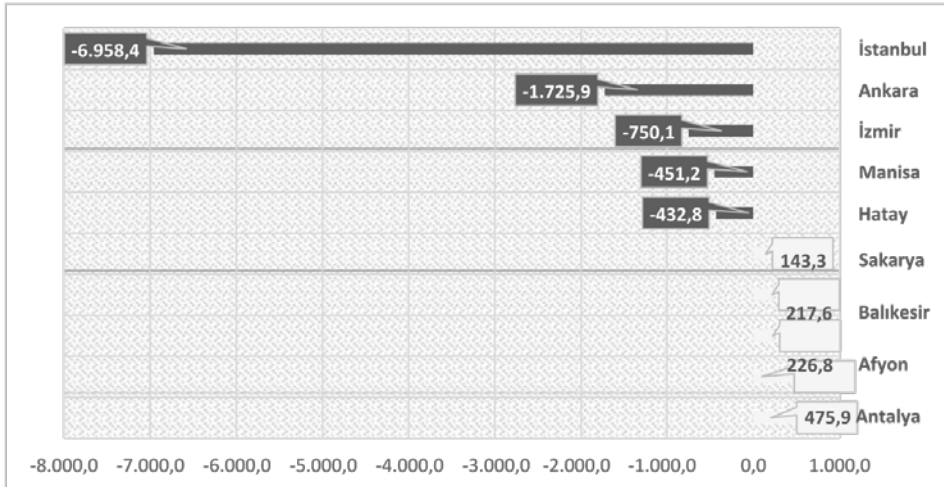
Konya'nın En Çok Mal Aldığı ve Mal Sattığı İlk 10 İl (2016 - Milyon TL)



Kaynak; Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Girişimci Bilgi Sistemi

Konya'nın mal alım-satım yaptığı illere bakıldığında, dış ticaret istatistikleri değerlendirilmesinde, en çok açık verdiği iller sırasıyla İstanbul 6,9 milyar, Ankara 1,7 milyar TL ve İzmir 750 milyon TL dir. Fazla verdiği iller Karaman (581 milyon TL), Antalya (475 milyon TL) ve Afyon (226 milyon TL) olarak sıralanmaktadır.

Konya'nın İç Ticaret Dengesi İlk 5 ve Son 5 İl (2016 - Milyon TL)



2.3.5. TİCARİ HAYATA BAKIŞ

Genellikle ülkelerin ve şehirlerin ekonomileri değerlendirilirken bakılan kriterlerin başında, açılan kapanan şirket sayısı, protestolu senetler ve karşılıksız çekler gelmektedir. İlk kriter şirketlerin yapılanma ve tesisleşme ölçütlerini gösterirken, diğer kriterler, yani çek ve senet kriterleri şehirde var olan ticari ahlakı, iş yapış şeklini, kurallara uyumu gösterir. Bu ölçütlerin yanında, şehrin suç oranları, ekonomik suçlara karışma oranları gibi değerlendirmelerde o şehirde ki sosyolojik yapının durumunu göstermesi açısından önemlidir. Fakat bu çalışmada kriminal göstergelerden daha çok ekonomik göstergeler tercih edilecektir.

Açılan ve Kapanan Şirket Sayısı

TOBB kurumunun istatistiklerine göre, 2017 yılında Konya’da açılan şirket sayısı, 2016 yılına nispetle %15,6 artmış ve 1 438 olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılında şehirde kapanan şirket sayısı 2017 yılında kapanan şirket sayısına göre %37,34 oranında azalarak 202 olarak gerçekleşmiştir, açılan kooperatif sayısı ise 2016 yılına göre %7,1 artarak 2017 yılında 30 olurken, kapanan kooperatif sayısı ise 58 olarak gerçekleşmiştir.

Konya’da Türüne Göre Şirket Sayıları ve Değişimi

Yıl	Firma Tipi		Konya	Türkiye	Konya Pay (%)	Konya Değişim (%)
2017	Açılan	Şirket	1.438	72.871	1,9	15,6
		Kooperatif	30	912	3,2	7,1
		Gerçek Kişi	772	44.238	1,7	-4,8
	Tasfiye	Şirket	147	10.228	1,4	-8,1
		Kooperatif	35	871	4,01	-46,9
	Kapanan	Şirket	202	13.517	1,4	37,4
		Kooperatif	58	1.184	4,8	-4,9
		Gerçek Kişi	325	18.005	1,8	-12,6
2016	Açılan	Şirket	1.243	63.709	1,9	-9,2
		Kooperatif	28	771	3,6	3,7
		Gerçek Kişi	811	41.972	1,9	-12,9
	Tasfiye	Şirket	160	12.502	1,2	12,6
		Kooperatif	66	1.463	4,5	-15,3
	Kapanan	Şirket	147	11.038	1,3	-21,97
		Kooperatif	61	1.290	4,7	-51,2
		Gerçek Kişi	372	19.610	1,8	11,7

Kaynak; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TOBB verileri incelendiğinde, kurulan firma sayıları bakımından, Konya’da açılan firma sayısı 2017 yılında bir önceki yıla göre %7,5 artarak 2.240 olurken, yine TOBB verilerine göre Konya’da kapanan firma sayısı 2017 yılında bir önceki yıla göre %0,8 artarak 585 olarak gerçekleşmiştir.

Konya'nın Merkez İlçelerinde İşyeri Açma Ruhsatı Alan Firma Sayısı

İlçe	2015	2016	2017
Selçuklu	1.070	1.216	941
Meram	454	548	710
Karatay	356	118	359
Toplam	1.880	1.882	2.010

Esnaflık ve Sanatkarlar

Bir şehri anlamamızı sağlayan en önemli verilerden birisi şüphesiz o şehirde bulunan esnaf ve sanatkarlara ait verilerdir. Konya şehri ahi kültürünün manevi etkisiyle şekillenmiş bir esnaf ve sanatkar topluluğu barındırmaktadır. Kendilerine ait, Türkiye Esnaf ve Sanatkar Odaları Birliği'nin 2017 yılı verilerine göre, Konya'da toplam 84 meslek dalında oda faaliyet göstermektedir. Bu odalar bünyesinde toplam 49.780 esnaf Konya şehrine, halkına ve ziyaretçilerine hizmet sunmaktadır, ayrıca Konya, esnaf odaları üye sayıları açısından, Türkiye'de 6. sırada yer almaktadır.

Esnaflık ve Sanatkarlar Oda Sayısı ve Esnaf Sayısına Dair İstatistikler

SIRA	İl Adı	Esnaf Sayısı	Oda Sayısı	İlin Nüfusu	Esnaf Sayısının İlin Nüfusuna Oranı (%)
1	İSTANBUL	192.758	159	14.804.116	1,3
2	İZMİR	104.610	129	4.223.545	2,48
3	ANKARA	87.767	113	5.346.518	1,64
4	ANTALYA	70.843	75	2.328.555	3,04
5	BURSA	64.456	104	2.901.396	2,22
6	KONYA	49.780	84	2.161.303	2,3
7	MERSİN	45.227	70	1.773.852	2,55
8	MANİSA	43.308	93	1.396.945	3,1
9	ADANA	40.115	81	2.201.670	1,82
10	BALIKESİR	39.839	85	1.196.176	3,33

Protestolu Senetler

Protestolu senetler, günü geldiği halde ödenmeyerek, yada ödenemeyerek noter kanalıyla protesto çekilmiş ödeme araçlarının temsil etmektedir.

Bu istatistiğin rakamlarının yüksek olması, o şehirde, tacirlerinin ya sermayelerinden çok iş yaptıklarını, ya içinde bulundukları sektörün nakit sıkıntısı olduğunu ya da o şehir esnafının iş ahlakında zaafılabileceğini göstermektedir, protestolu senetlere tutar bazında bakıldığında Konya, Türkiye'deki iller arasında beşinci sırada yer almaktadır. 2017 yılında şehirde protesto edilen senetlerin tutarı, bir önceki yıla göre %12,57 artış göstererek 508 milyon TL olarak gerçekleşirken, bu oranla Konya Türkiye ortalamasının üstünde bir protestolu senet miktarına yükselmiştir.

Protesto Edilen Senetlerin Tutarının Sıralaması (İlk 10 İl, bin TL)

SIRA	İLLER	2016	2017	Değişim (%)
1	İstanbul	3.296.488	3.721.848	12,90
2	Ankara	1.649.481	1.206.905	-26,83
3	İzmir	774.580	740.304	-4,43
4	Antalya	562.657	610.982	8,59
5	Konya	451.934	508.728	12,57
6	Bursa	413.847	498.522	20,46
7	Kocaeli	241.810	393.484	62,72
8	Gaziantep	489.329	284.209	-41,92
9	Adana	295.457	259.270	-12,25
10	Muğla	142.697	223.830	56,86
Genel Toplam		6.629.534	8.400.374	

Kaynak; Türkiye Bankalar Birliği, Risk Merkezi

Protesto edilen senetlerin sayıları açısından bakıldığında, protesto edilen senetlerin sayısı 2016 yılında 44.113 adet iken bu sayı %0,94 azalmış ve bu sayı 2017 yılında 43.699'a düşmüştür, bu da ulusal ve küresel ekonomik daralmanın şehir üzerindeki etkisinin azaldığını anlatan bir veri oluşturmuştur.

Protesto Edilen Senetlerin Adedinin iller Bazında Sıralaması (İlk 10 İl)

SIRA	İLLER	2016	2017	Değişim (%)
1	İstanbul	155.167	147.571	-4,90
2	Ankara	79.419	77.323	-2,64
3	İzmir	47.497	45.646	-3,90
4	Konya	44.113	43.699	-0,94
5	Antalya	38.074	32.742	-14,00
6	Bursa	32.554	31.897	-2,02
7	Gaziantep	17.738	17.192	-3,08
8	Kayseri	16.637	15.844	-4,77
9	Samsun	14.657	15.392	5,01
10	Adana	17.528	15.003	-14,41

Son yıllardaki veriler üzerinden Türkiye de ve Konya’da protesto edilen senetleri mukayese ettiğimizde Konya ortalamasının ülke protestolu senet ortalamasının üstüne çıktığını görüyoruz. Son günlerde yaşadığımız ekonomik krize rağmen hem ülkede hem, Konya da protesto edilen senet sayılarında düşük gözlemlenmektedir. İstatistiklere baktığımızda 2015 ve 2016 yıllarında artışın paralel bir seyir izlediğini, fakat Konya’da ki artışın daha çok olduğunu söyleyebiliriz. Bu değerlerde ki artışlar, her zaman tacir ve sanayicilerin sübjektif durumlarını yansıtmayıp, tüm ülkede görülen bir krizin etkisini yahut yerel bir ekonomik krizi betimliyor olabilir. Son üç yıllık periyotta hem ülkede hem Konya da protestolu senet miktarı artmıştır. Fakat son zamanlarda ekonomik iyileşmeye paralel olarak, hem Konya’da hem de Türkiye de bu oran düşmektedir.

Karşılıksız Çekler

Senetler, arada kimsenin olmadığı, alacaklı ve borçlunun karşılıklı akitleştiğini gösteren, ciro edilebilen, hukuki takiplerinin devlet tarafından üstlenildiği vadeli ödeme araçlarıdır. Çekte vadeli bir ödeme aracı iken, burada borçlu ve alacaklının arasına bir üçüncü oyuncu olarak Bankalar girer. Bu nedenle bankadan yaprak başına belli bir teminatla alınarak piyasaya arz edilen bu vadeli ödeme aracının ödenmemesi durumunda meri hukuk sistemine göre, hapis cezası uygulanabilen bir ödeme aracıdır.

Karşılıksız Çeklerin Tutarının İller Bazında Sıralaması (İlk 10 İl, bin TL)

SIRA	İLLER	2016	2017	Değişim (%)
1	İstanbul	9.673.582	5.970.509	-38,3
2	Ankara	2.397.077	1.749.221	-27,0
3	İzmir	1.279.646	784.997	-38,7
4	Bursa	1.212.602	778.489	-35,8
5	Antalya	1.487.839	632.146	-57,5
6	Adana	811.683	542.275	-33,2
7	Gaziantep	753.227	448.255	-40,5
8	Kocaeli (İzmit)	814.049	380.319	-53,3
9	Şanlıurfa	435.148	341.344	-21,5
10	Konya	477.708	339.336	-29,0

Kaynak; Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi

Çekleri tutar bazında karşılaştırdığımızda, karşılıksız çek kesme sıralamasında, Konya, Türkiye’de 10. sırada gelmektedir. 2017 yılında Konya’da karşılıksız çeklerin tutarı, 339 bin lira olmuştur. Bu rakamlara göre şehirde karşılıksız çıkan çekler, bir önceki yıla göre %29,0 azalmıştır, 2016 yılında 15.609 adet olan karşılıksız çek sayısında %36 azalış meydana gelmiştir. Bu rakamlarla Konya 2017 yılında karşılıksız çıkan çek sayısı 9.857’ye düşmüştür, karşılıksız çeklerin adedinin iller bazında sıralamasında Konya 7. sıradadır.

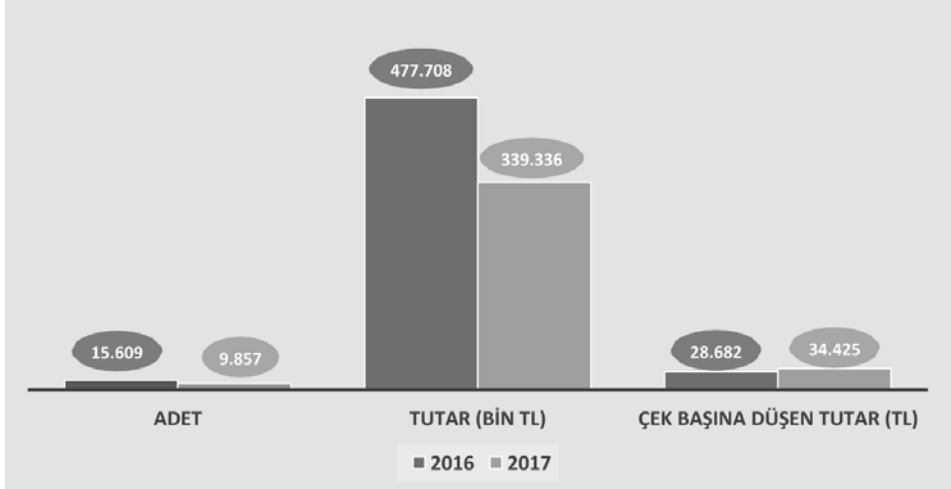
Karşılıksız Çeklerin Adedinin İller Bazında Sıralaması (İlk 10 İl)

SIRA	İLLER	2016	2017	Değişim (%)
1	İstanbul	212.747	119.584	-43,7
2	Ankara	55.825	32.766	-41,3
3	Bursa	38.083	20.721	-45,5
4	Antalya	45.012	20.146	-55,2
5	Adana	24.875	13.862	-44,2
6	Gaziantep	19.097	10.866	-43,1
7	Konya	15.609	9.857	-36,8
8	Mersin	15.469	8.269	-46,5
9	Kayseri	11.263	7.263	-35,5
10	Şanlıurfa	10.926	7.759	-28,9

Karşılıksız çek sayıları son iki yıllık süreçte ele alındığında hem Konya’da hem de Türkiye’de düzenli bir azalma olmuştur. Bankalar Birliği istatistiklerine göre, 2016 ve 2017 yıllarında karşılıksız çek tutarı oranlarının en yüksek gerçekleştiği il İstanbul dur, 2016 yılında 9.673 milyon TL olan bu

tutar 2017 yılında %42,4 oranında bir azalış göstererek 9.5570 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Konya şehrinde karşılıksız çek tutarı 2017 yılında 2016 yılına göre %28,9 oranında azalarak ve 339 bin TL olmuştur.

Konya'da Karşılıksız Çek Oranları (2016-2017)



Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi

2.3.6. İSTİHDAM

Gerek tarımdaki, gerek sanayide ki, gerekse turizm deki ve ticaretle ilgili potansiyeli ile Konya şehri, istihdam sağlama noktasında Türkiye de ki işsizlik rakamlarının pozitif dönüşüm noktasında ülkeye ciddi katkı sunmaktadır. Sanayi üretimindeki çeşitlilik ihracattaki artış gibi nedenlerle Konya, hem beyaz yakalı istihdamında, hem mavi yakalı istihdamında, hem de istihdamın fideliği sayılan, teknik çıraklık okullarında sağladığı başarıyla istihdam alanında şehirde ve bölgede umut olmaya devam ediyor. SGK istatistiklerine göre, 2017 yılında Konya'da aktif çalışan sayısı, 4/c Emekli Sandığı çalışanı haricinde artmıştır, 2017 yılsonu itibariyle Konya'da emekli sandığı (4/c) % 0,4 azalış göstermesine karşılık sigortalı çalışan sayısı (4/a) %8,2 ve Bağkur %2,5 oranında artış göstermiştir. Kentte aktif çalışan sayısı ise 2017 yılında %5,8 artarak, 545 340 a yükselmiştir.

Türlerine Göre Sigortalı Sayısı

Yıl	SSK (4/a)	BAĞ-KUR (4/b)	Emekli Sandığı (4/c)	TOPLAM
2010	210.190	119.481	57.049	386.720
2011	236.247	119.473	63.897	419.617
2012	261.447	117.931	66.908	446.286
2013	276.145	107.886	71.304	455.335
2014	293.160	108.269	74.555	475.984
2015	314.195	107.143	78.193	499.531
2016	335.817	102.731	76.644	515.192
2017	363.660	105.356	76.324	545.340

Kaynak; Sosyal Güvenlik Kurumu

Kurumun istatistiklerine göre ülke istihdam sıralamasında; SSK'lı (4/a) ve BAĞ-KUR (4/b) aktif çalışan sigortalı sayısında İstanbul birinci sırada yer alırken Emekli Sandığı (4/c) aktif çalışan sigortalı sayısında ise Ankara birinci sırada yer almaktadır.

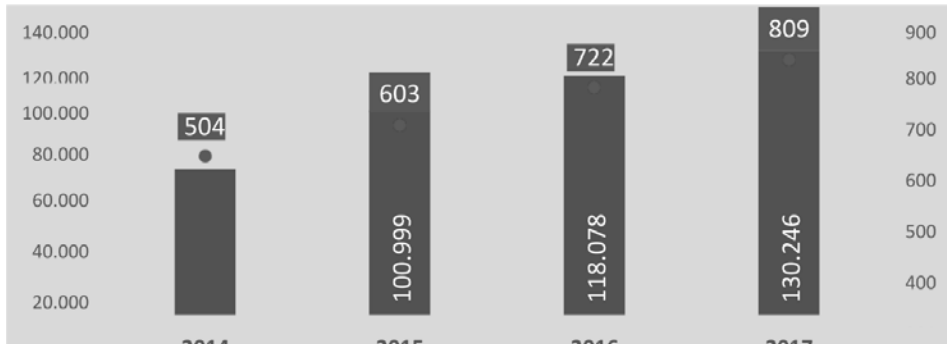
SGK kurumunun yayınladığı verilere göre, Konya'nın Türkiye'deki istihdam sıralaması, her bir çalışma şubesine göre şöyle oluşmaktadır. SSK'lı çalışan sayısında 363.600 kişi ile sekizinci, esnaf olarak çalışan sayısında 105.356 kişi ile altıncı, çalışan memur sayısında 76.324 kişi ile beşinci sırada yer aldığı görülmektedir, bu da kentin bir memur kenti olmaktan çok, bir esnaf ve sanayi kenti olduğunun göstergesidir.

Sigortalı Türlerinin Türkiye Sıralaması

S.	İl	(4/a)	S.	İl	(4/b)	S.	İl	(4/c)
1	İstanbul	4.462.970	1	İstanbul	547.212	1	Ankara	395.857
2	Ankara	1.358.882	2	İzmir	164.761	2	İstanbul	340.729
3	İzmir	1.008.272	3	Ankara	159.307	3	İzmir	163.086
4	Bursa	767.551	4	Antalya	132.961	4	Bursa	78.563
5	Kocaeli	546.844	5	Bursa	107.356	5	Konya	76.324
6	Antalya	506.868	6	Konya	105.356	6	Adana	73.144
7	Adana	374.778	7	Mersin	79.662	7	Antalya	72.999
8	Konya	363.660	8	Manisa	71.960	8	Diyarbakır	64.306
9	Gaziantep	332.297	9	Adana	70.317	9	Mersin	61.652
10	Mersin	306.001	10	Gaziantep	63.367	10	Kocaeli	58.548
Toplam		16.369.073	Toplam		2.923.994	Toplam		2.987.396

Konya'nın bir sanayi ve istihdam kenti olduğunun göstergelerinden bir diğeri de hiç şüphesiz, 50 ve üstü istihdam sağlayan işletmelerin sayısının yıllara göre sürekli olarak artış gösteriyor olmasıdır. Elli ve üstü istihdam sağlayan firma sayısı, 2014 yıllarında 504 iken bu sayı 2017 yılında % 60,5 artarak 809'a yükselmiştir ki bu sadece işletme sayısında bir artış değil aynı zamanda istihdamında artışı anlamına gelmektedir. Söz konusu firmalarda çalışan sayısı da aynı şekilde 2014 yılında 71.880 iken 2017 yılında bu sayı % 81,1 artarak 130.246'ya yükselmiştir. Bu artış sadece firma sayısının artmasından değil, bu firmaların çalıştığı sektör çeşitliliğinin artmasından ve firmaların ürettiği mal çeşitliliğinden kaynaklanmaktadır.

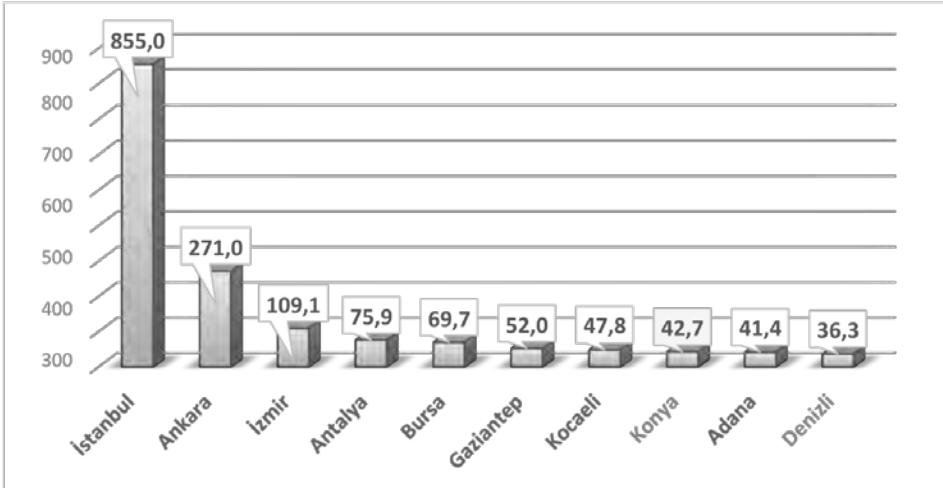
Konya'daki 50 ve Üstü İstihdam Sağlayan Firmalar



2.3.7. FİNANSAL GÖSTERGELER

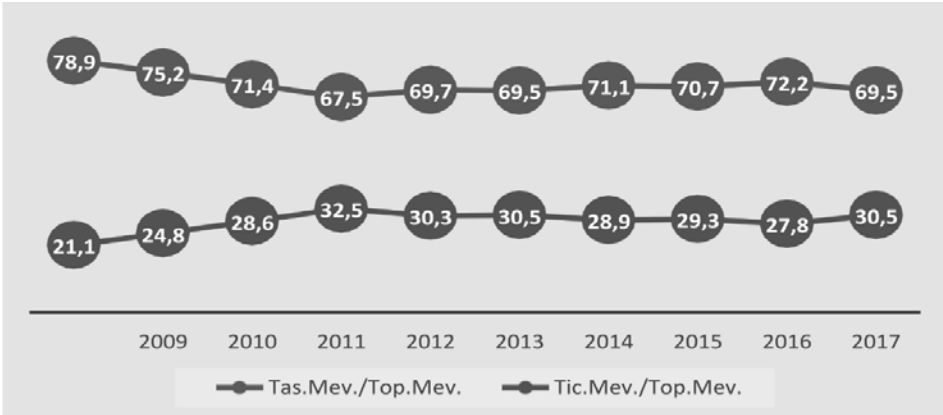
Bu çalışma bir yan çıktı olarak, Konya da yatırım düşünen, yerel, ulusal ve küresel yatırımcıların, yatırım kararı vermeden önce dikkate alacakları, şehir sanayisinin ve ticaretinin verileri yanında, yerli sermayedarların ve iktisadi karar vericilerin, finansal araçlarla ilgili algısını ve finansal araçları kullanma alışkanlıklarını da kayda geçirmeyi hedeflemektedir. Bunu gösterecek önemli verilerden birisi nakdi kredi miktarıdır. Bu veri hem Konya ticaretinin potansiyelini hem de şehrin kredibilitesini ortaya koymaktadır. Bu para elbette belirli vade sonunda faiziyle birlikte geri alınmak üzere tüzel-gerçek kişilere ve işletmelere kredi kuruluşları tarafından verilen borçtur, nakdi krediler, tüketici ve ticari kredilerinden oluşmaktadır. Konya’da 2017 yılında kullandırılan nakdi kredi, 42,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir, bu rakamlar üzerinden iller düzeyinde nakdi kredilere bakıldığında, 855 milyar TL ile İstanbul birinci, 271 milyar TL ile Ankara ikinci, 109,1 milyar TL ile İzmir üçüncü sırada yer almaktadır. Kentler sıralamasında Konya şehri ise 42,7 milyar TL’lik nakdi kredi kullanım tutarıyla geçen sene olduğu gibi yine sekizinci sırada yer almıştır. Bu rakam büyük illerin, nakdi kredi kullanım oranlarının Konya ya nispetle çok yüksek olduğunu göstermekle birlikte o mega kentlerde ulaşılan ticaret hacmiyle kıyaslandığında şehrin nakdi kredi kullanım oranının yüksek olduğunu göstermektedir. Bu da şehrin sermaye yeterliliği noktasında yeterli bir düzeye gelinmediğinin bir işareti olarak değerlendirilmelidir. Konya şehri bu açıdan bakıldığında da kente gelecek olan sermaye sahipleri için hayli cazip bir ekonomik alandır. Bu konudaki Konya için olumlu bir veri tasarruf ve mevduatların oranıdır. Bu konuda Konya şehri, % 69,5 tasarruf mevduatı ve % 39,5 ticari mevduat ile iyi bir konumdadır. Bu oranlar Konya da ki toplam mevduata olan oranlarıdır.

Nakdi Krediler İlk 10 İl (2017, Milyar TL)



Kaynak; Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu

Konya'da Tasarruf ve Ticari Mevduatların Toplam Mevduatlardaki Payı (%)



2.3.8. YABANCI SERMAYE

Son yıllarda gerek Türk ekonomisinin istikrarlı büyümesi gerekse komşu ülkelerde meydana gelen siyasi karışıklıklar yüzünden, hem genelde ülkeye hem de özelde Konya ya ciddi bir yabancı sermaye akışı olmuştur. Bu akış bir yandan finansal araçlara olurken diğer yandan da doğrudan yabancı sermaye şeklinde olmaktadır. Yabancı sermayedarların gelişlerinde Konyada tercih edilen şehirlerden olurken, 2017 yılsonu itibariyle Türkiye'de 59.580 yabancı sermayeli firma gelmiş olup aynı dönemde, Konya 293 firma ile Türkiye genelinde 14. sırada yer almıştır.

Yabancı Sermayeli Firmaların İllere Göre Dağılımı (İlk 15 İl- 2017)

Sıra	İl	Firma Sayısı
1	İstanbul	36.208
2	Antalya	5.275
3	Ankara	3.111
4	İzmir	2.595
5	Mersin	2.108
6	Muğla	1.654
7	Gaziantep	1.616
8	Hatay	1.069
9	Bursa	695
10	Aydın	678
11	Kocaeli	607
12	Adana	454
13	Yalova	371
14	Konya	293
15	Sakarya	271

Kaynak; Ekonomi Bakanlığı

2017 yılsonu itibarıyla Konya’da toplam 293 yabancı sermayeli firma faaliyet göstermekte olup, yabancı sermayenin ülkelere dağılımına baktığımızda, Suriye, Almanya ve Irak’ın başı çektiği görülmektedir. Suriye 59 firmayla birinci, Almanya 30 firmayla ikinci ve Irak 26 firmayla üçüncü sırada yer almaktadır, daha sonra yine bir Ortadoğu ülkesi ve bir komşu ülke İran gelmektedir.

Konya’da Faaliyet Gösteren Yabancı Sermayeli Firmaların Ülkelere Göre Dağılımı (2017)

Ülke	Ülke Başına Firma Sayısı	Toplam Firma Sayısı
Suriye	59	59
Almanya	30	30
Irak	26	26
İran	13	13
Hollanda	10	10
İngiltere	9	9
Kazakistan, Çin Halk Cumhuriyeti	8	16
Suudi Arabistan	7	7
Afganistan, Azerbaycan, Danimarka, Filistin, İspanya, İtalya, Libya	6	42
Avusturya, Cezayir, Fas	5	15
ABD, İsveç, Fransa	4	12
Türkmenistan, Romanya, Rusya, Ukrayna	3	12
Birleşik Arap Emirliği, Kuveyt, Meksika, Moldova, Makedonya, Gürcistan, Bulgaristan, Ürdün, Arnavutluk, Nijerya, Yemen, Özbekistan, Pakistan, Mısır	2	28
Diğer	14	14
TOPLAM		293

Kaynak; Ekonomi Bakanlığı

Ülkenin Suriye ile yaşadığı olumsuzlukların başında hiç şüphesiz savaş dolayısıyla yaşanan göç gelmektedir. Çok büyük bir nüfus kitlesi yaklaşık dört milyon insan şu anda Türkiye de mülteci durumdadır. Bu da hem sosyal hem ekonomik birçok sorunu içinde barındırmaktadır. Fakat bu durumun olumsuzluklarının yanında olumlu etkileri de bulunmaktadır. Bu olumlu etki hiç şüphesiz Türkiye de yapılan Suriye sermayeli yabancı yatırımlardır, 2016 yılında Konya’da 249 yabancı sermayeli firma yer alırken 2017 yılında bu sayısı 293’e çıkarak büyük bir sıçrama göstermiştir. Dış tica-

retin ve ihracatın istenilen seviyelere gelebilmesi için bu tarz sermaye ve doğrudan yabancı sermaye artışlarının takip edilmesi ve desteklenmesi zorunludur. 2017 yılında Türkiye'nin ihracat yaptığı bütün sektörlerde, yabancı sermayeli firma bulunmaktadır, bu firmalar sadece Suriyelilere ait değildir. Doğu ve batıdan birçok ülke ülkede ve Konyada yatırım yapmıştır, katma değerli ürünlerin büyük önem kazandığı günümüzde, imalat sanayinde başı çeken Konya, farklı ana sektör ve alt sektörde yabancı sermayeli firmalara kucak açmakta ve güvenli bir liman olmaktadır. Yabancı sermayenin Konya ya çekilebilmesi noktasında elbette ekonomik veriler çok büyük önem arz etmektedir. Fakat en az bu göstergeler kadar Konya da yaşayan iktisadi karar vericilerin de, yabancı sermaye ile beraber çalışmaya olumlu bakması gerekmektedir. Bu çalışma esnasında gördük ki, Konyalı sermayedar ve yöneticiler, sermaye eksikliklerinin bilinciyle, finansal olarak değil, yabancı sermayenin doğrudan yatırım yaparak şehirlerine gelmesine oldukça sıcak bakıyorlar. Konya da şu anda faaliyet gösteren yabancı sermayenin bir kısmı kendisi işletme açarken, hem doğudan hem batıdan önemli bir kısmı da şehirden sermayedarlarla ortaklık halinde yatırım yapmış durumdadır. Özellikle toptan ve perakende ticarete faaliyet gösteren yabancı firmaların bir diğer gözdesi de imalat sanayi. Konya sanayisinin sunduğu sektör çeşitliliği, tesisleşme için uygun, alt yapısı hazır arazi varlığı, devletin sunduğu cazip teşvik ve destekler, yetişmiş iş gücü, aynı ve yakın sektörlerde kümelenme fırsatları gibi imkanlar, doğudan ve batıdan bir çok firma ve işletmenin dikkatini çekmektedir. Bu konuda Ünilever Grubunun küresel sermayeye temsilen şehirde üç fabrika birden açması, birçok yabancı sermayeli firmanın Konya seçeneğinin yeniden gözden geçirilmesini mecburi kılmaktadır.

Konya’da Faaliyet Gösteren Yabancı Sermayeli Firmaların Sektörel Dağılımı (2017)

SEKTÖRÜ	Firma Sayısı
Toptan ve Perakende Ticaret	187
İmalat Sanayi	28
Gayrimenkul, Kiralama ve İş Faaliyetleri	19
İnşaat	19
Ulaştırma, Haberleşme ve Depolama Hizmetleri	16
Elektrik, Gaz ve Su	7
Tarım, Avcılık ve Ormancılık	6
Madencilik ve Taş Ocakçılığı	3
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	3
Eğitim Hizmetleri	2
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	2
Diğer Toplumsal, Sosyal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri	1
TOPLAM	293

2.3.9. YATIRIM TEŞVİK

Bir ülkedeki yatırım iklimini düzenlemenin, bir şehre sermayedar çekmenin en güzel metotlarından birisi hiç şüphesiz ülkede, bölgelere ve şehirlere göre tanzim edilmiş, bilinçli bir yatırım teşvik sistemi inşa etmektir. Bu konuda, Türkiye de, devlet ve özel sektöre temsilcilerince, mutabık kalınarak, 19 Haziran 2012 de, bir yatırım teşvik sistemi kurgulanmış ve yürürlüğe girmiştir. Bu teşvik sistemi ağırlıklı olarak beş başlıktan oluşmaktadır. Bunlar, 1- Genel teşvik, 2- Bölgesel teşvik, 3- Öncelikli yatırımları teşvik, 4- Büyük montanlı yatırımların teşviki, 5- Stratejik yatırımların teşviki konularıdır. İster yerel, ister ulusal ve küresel olsun yatırımcılar, bu teşvikler kapsamında katma değer vergisi istisnası, genel vergi indirimi, gümrük vergisi istisnası, asgari ücret hesapları üzerinden hesaplanan sigorta primi, işçi ve işveren payı desteği, yatırım yeri sağlama, gelir vergisi stopajı desteği ve KDV iadesi destekleri, faiz indirimi desteği sağlanmaktadır. Yapılan yatırımların, bölgesine, mevzusuna, sektörüne, konusuna göre, çeşitli oran ve

miktarlarda yararlanılabilmektedir. Konya şehri, yatırım teşviklerinde ikinci bölgede yer alan bir şehirdir. Bu kapsamda bu şehirde yatırımcılara, yatırım yeri sağlanmakta, % 20 yatırıma katkı oranında, vergi indirimi, katma değer vergisi İstisnası, Gümrük Vergisi Muafiyeti sağlanmaktadır. Ayrıca 3 yıllığına Sigorta Primi İşveren Payı desteği imkânı verilmektedir. Eğer yatırım bir organize sanayi bölgesine ya da imalat sanayine elverişli olan Endüstri Bölgesinde yapılırsa, indirimler ve teşvikler açısından daha avantajlı olan üçüncü bölgede geçerli olan oranlar, istisnalar ve indirimler geçerli olmaktadır. Bu avantajlar, yer seçme şartına bağlı olmaksızın, büyük ölçekli ve stratejik yatırımlara yönelik yatırımlarda doğrudan uygulanmaktadır. Genel geçer teşviklerden yararlanamayan yatırımcılar, bir milyon ve üzerinde bir miktarda yatırım kararı alırlarsa, gümrük vergisi muafiyetlerinden ve katma değer vergisi istisnalarından yararlanabilmektedirler. Konya şehrinin, gelişmiş sanayisi, fizik şartları, yetişmiş istihdam yapısı gibi avantajların yanında yatırım teşvik uygulamaları ile de yatırımcılara cazip bir seçenek oluşturmaktadır. Yatırım teşvik siteminin başladığı Haziran 2012 den 2017 yılına değin olan mevcut uygulama döneminde, şehir genelinde uygulamaya konulmak üzere 1.187 adet yatırım projesi için yatırım teşvik belgesi düzenlenmiştir. Belirtilen bu teşvikler çerçevesinde 10,5 milyar TL tutarında yatırım, 21.062 kişilik ilave istihdam sağlanması planlanmıştır. Bu rakamlar Konya sanayi teşviklerindeki değişimi de göz önüne seriyor. Teşviklerden önceki beş buçuk yıllık periyoda şu farklılıklar olmuştur. Bu dönemde eskiye göre; adet olarak %56'lık bir artış olmuş, projeler 760 adetten 1.187 adede çıkmıştır. Tutar bazında ise %266'lık bir sıçrama ile rakam 2,9 milyar TL'den 10,5 milyar TL'ye, öngörülen işçi çalıştırma sayısı %26'lık bir artışla 16.660 kişiden 21.062 kişiye çıkarılarak kayda değer bir yükseliş gerçekleştirilmiştir. Türkiye genelindeki yatırım teşviklerinden yararlanma sıralamasına bakıldığında, esas alınan Haziran 2012 dönemi ile, Aralık 2017 döneminde, Konya, teşvik adedi bazında beşinci sırada, sabit yatırım ve istihdam tutarında ise on ikinci sıradadır.

Konya İli İçin Düzenlenen Teşvik Belgelerinin Sektörlerine Göre Dağılımı (2012-2017)

SEKTÖRÜ	BELGE ADEDİ	SABİT YATIRIM	İSTİHDAM
ENERJİ	452	2.509	
HİZMETLER	154	2.575	
İMALAT	532	4.885	
MADENCİLİK	23	163	
TARIM	26	372	
TOPLAM	1.187	10.504	

Dönemsel olarak baktığımızda, Konya şehri için düzenlenen yatırım teşvik belgelerinde planlanan 10,5 milyar TL’lik sabit yatırım tutarının, 4,9 milyar TL’lik kısmı İmalat, 2,6 milyar TL’si Genel Hizmetler, 2,5 milyar TL’si Enerji üretimi 372 milyon TL’si Ziraat ve 163 milyon TL’si Madencilik işletmelerinde ve sektörlerinde kullanılmıştır. 2017 yılında ise Konya ilinde gerçekleştirilmek üzere 312 yatırım projesi için teşvik belgesi düzenlenmiştir. Bu yatırımlar kapsamında 2,6 milyar TL tutarında yatırım yapılması ve 4.432 kişilik ilave istihdam yaratılması öngörülmüştür. Bu değerler ile bir önceki yıla göre; adet bazında %24’lük (251 adetten 312 adede), öngörülen sabit yatırım tutarında %62’lik (1,6 milyar TL’den 2,6 milyar TL’ye), öngörülen istihdamda da %50’lik (2.951 kişiden 4.432 kişiye) bir artış sağlanmıştır.

2017 Yılında Konya İli İçin Düzenlenen Teşvik Belgelerinin Sektörlerine Göre Dağılımı

SEKTÖRÜ	BELGE ADEDİ	SABİT YATIRIM	İSTİHDAM
ENERJİ	140	1.042	
HİZMETLER	45	600	
İMALAT	115	820	
MADENCİLİK	3	24	
TARIM	9	135	
TOPLAM	312	2.620	

2017 yılında Konya ili için düzenlenen yatırım teşvik belgelerinde öngörülen 2,6 milyar TL’lik toplam sabit yatırım tutarının 1 milyar TL’si Enerji, 820 milyon TL’si İmalat, 600 milyon TL’si Hizmetler, 135 milyon TL’si Tarım ve 24 milyon TL’si Madencilik sektöründe yer almıştır.

Kentler bazında Türkiye’de yapılan kamu yatırımlarına bakıldığında, 2017 yılında birinci sırada 12 milyar TL’lik yatırım miktarı ile İstanbul şehri gelmektedir. Onu, 5,8 milyar TL’lik kamu yatırımıyla Ankara izlerken, ondan sonra da 2,7 milyar TL’lik kamu yatırımıyla İzmir gelmektedir. Konya ise bu şehir bazlı sıralamada 1,4 milyar TL’lik yatırım ile beşinci sırada yer almaktadır. 2017 yılı sonu itibariyle sektörel kamu yatırımlarına iller bazında bakıldığında Konya; Tarım sektöründe 2., eğitim sektöründe 4., sağlık ve ulaştırma sektörlerinde 6. yerini almıştır. 2016 yılında Konya’daki kamu yatırımları arasında imalat sektörü yer alırken 2017 yılında yer almadığı görülmektedir. 2016 ve 2017 yıllarında konut sektöründe Konya’da yapılan kamu yatırımı bulunmamaktadır. Konya’nın Türkiye sıralamasındaki yerine baktığımızda enerji, turizm ve eğitim yatırımlarında sırası yükselirken sağlık ve diğer kamu hizmetleri yatırımlarında ise sırası düşmüştür.

2.3.10. MARKA-PATENT

Şehir endüstrilerinin ve sanayilerinin gelişmişlik göstergelerinden birisi de, o şehirde yapılan, icat, faydalı buluş, marka patent gibi inovasyona ve yeniliği dair kayda geçirilebilmiş, lisansı alınmış faaliyetlerdir. Türkiye de bu tür yenilik faaliyetleri ile ilgili takip ve kayıtları, Türk Patent Enstitüsü isimli kurum izlemektedir. Bu kurumun veri ve istatistiklerine göre 2017 de, ülke genelinde, 106 099 adet patent başvurusu yapılmıştır. Yapılan bu patent başvurularının sadece 77.394 tanesi tescillenerek onaylanmıştır. Aynı konuda Konya şehri, 2017 yılında, ülke genelinde ilk ona girmeyi başarmıştır. Konya, 2852 adet başvuru ile, ve bu başvuruların % 78 dolayında 2852 adet kayıt ile bir önceki yıldaki başarısını tekrar ederek 7. olmuştur.

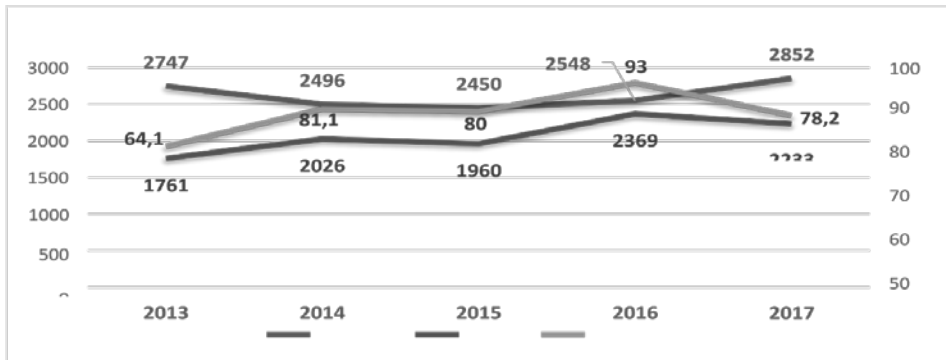
Marka Başvuru ve Tescil Sayısı Türkiye Sıralaması-İlk 10 İl (2017)

Marka Başvurusu			Marka Tescil		
Sıra	İller	Sayı	Sıra	İller	Sayı
1	İSTANBUL	49.683	1	İSTANBUL	36.570
2	ANKARA	8.536	2	ANKARA	6.087
3	İZMİR	7.060	3	İZMİR	5.398
4	BURSA	4.847	4	BURSA	3.546
5	GAZİANTEP	3.496	5	GAZİANTEP	2.631
6	ANTALYA	3.443	6	ANTALYA	2.409
7	KONYA	2.852	7	KONYA	2.233
8	KOCAELİ	2.408	8	KOCAELİ	1.867
9	ADANA	1.757	9	ADANA	1.267
10	DENİZLİ	1.548	10	DENİZLİ	1.115

Kaynak; Türk Patent Enstitüsü

Konya sektör çeşitliliği yüksek olan bir vilayet olduğu için, tarımdan sanayiye, geniş bir yelpazede marka ve patent başvurularında bulunmaktadır. Özellikle, son yıllarda,, faydalı model, icat, marka patent başvurularında, hem sayısal artış, hem de kabul edilen marka patent sayısında artış gözlemlenmektedir. Konya dan yapılan, marka- patent başvurularının % 98 i kabul edilerek tescillenmiştir.

Konya Marka İstatistikleri



Patent Başvuru ve Tescil Sayısı Türkiye Sıralaması-İlk 10 İl (2016)

Patent Başvurusu			Patent Tescil		
Sıra	İller	Sayı	Sıra	İller	Sayı
1	İSTANBUL	3.795	1	İSTANBUL	1.111
2	MANİSA	1.206	2	ANKARA	200
3	ANKARA	823	3	BURSA	129
4	BURSA	440	4	İZMİR	77
5	KOCAELİ	343	5	KOCAELİ	72
6	İZMİR	305	6	KONYA	52
7	KONYA	178	7	SAKARYA	41
8	GAZİANTEP	172	8	MANİSA	37
9	SAKARYA	142	9	TEKİRDAĞ	34
10	TEKİRDAĞ	96	10	ESKİŞEHİR	26

Kaynak; Türk Patent Enstitüsü

“Konya firmalarının patent başvurularında ve kabul oranında son yıllarda dalgalı bir seyir görülmektedir. 2013 yılında 153 olan patent başvuru sayısı, 2014 yılında 199’a yükselmiş, ardından tekrar düşme eğilimine girmiştir. 2016 yılında 130’a kadar azalan Konya’nın patent başvuruları, 2017 yılında bir önceki yıla göre artış göstererek 178’e yükselmiştir. Tescillenmiş patent sayısı ise yıllar içerisinde kademeli olarak artış göstermiştir. Konya’nın patent kabul edilme oranına bakıldığında; 2016 yılında başvuruların 34,6’sı kabul edilirken, 2017 yılında bu oran %29,2’ye gerilemiştir. Endüstriyel Tasarım, endüstride üretilen, nihai kullanıcıya yönelik ürünlerin, işlevsellik, hedef kitlenin beğenisine ve kullanıcının ihtiyaçlarına uygunluk gibi ölçütleri gözeterek fikren geliştirilmesi ve üretime uygun yeni bir ürün olarak projelendirilmesidir. Endüstriyel tasarımda Konya, Türkiye sıralamasında 6. sırada yer almaktadır. 2017 yılında Konya’da 458 endüstriyel tasarım başvurusu yapılmış ve 420 endüstriyel tasarım tescili yapılmıştır. Konya, endüstriyel tasarım başvuru ve tescil verilerine göre 6. sırada yer almaktadır.”(Kto, Konya 2017 Raporu)

Endüstriyel Tasarım Başvuru ve Tescil Sayısı Türkiye Sıralaması (2017)

Endüstriyel Tasarım Başvurusu			Endüstriyel Tasarım Tescil		
Sıra	İller	Sayı	Sıra	İller	Sayı
1	İSTANBUL	3664	1	İSTANBUL	3472
2	BURSA	776	2	BURSA	788
3	ANKARA	735	3	ANKARA	658
4	KAYSERİ	587	4	KAYSERİ	595
5	İZMİR	517	5	İZMİR	488
6	KONYA	458	6	KONYA	420
7	GAZİANTEP	324	7	GAZİANTEP	324
8	KOCAELİ	213	8	KOCAELİ	191
9	DENİZLİ	114	9	ANTALYA	100
10	ANTALYA	111	10	DENİZLİ	98

2.3.11. HİBE VE DESTEKLER

KOSGEB Destekleri

KOSGEB Konya Hizmet Merkezi Müdürlüğü veri tabanına kayıtlı işletme sayısı bir önceki yıla göre 6.804 artarak 2016 yılında 29.512 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye genelinde KOSGEB Konya Hizmet Merkezi Müdürlüğü 6. Sıradaki yerini korumuştur.

KOSGEB Konya Hizmet Merkezi Müdürlüğüne Kayıtlı İşletmeler

YIL	İŞLETME SAYISI	Türkiye Sıralaması
2012	19.086	6
2013	20.223	6
2014	21.186	6
2015	22.708	6
2016	29.512	6

Kaynak; KOSGEB

2016 yılında geri ödemesiz olarak 1.261 işletmeye 14 milyon 946 bin TL destek verilmiştir. Geri ödemeli olarak 28 işletme KOSGEB desteklerinden

faýdalanmış olup 3 milyon 698 bin TL’lik bir tutar işletmelere tahsis edilmiştir. Böylece geri ödemeli desteklerde destek tutarı 2016 yılında bir önceki yıla göre %288 oranında büyük bir artış göstermiştir. Toplamda 1261 işletme desteklerden yararlanmış ve 18 milyon 645 bin TL tutarında bir kaynak tahsis edilmiştir.

KOSGEB Konya Hizmet Merkezi Müdürlüğü Destek Verileri

Destek Türü		2015	2016
GERİ ÖDEMESİZ	Tutar(TL)	9.892.090,32	14.946.998,53
	Destek Sayısı	2.526	2.908
	İşletme Sayısı	1.208	1.261
GERİ ÖDEMELİ	Tutar(TL)	951.497,50	3.698.421,58
	Destek Sayısı	14	32
	İşletme Sayısı	11	28
TOPLAM	Tutar(TL)	10.843.587,82	18.645.420,11
	Destek Sayısı	2.540	2.940
	İşletme Sayısı	1.215	1.261

KOSGEB tarafından 2016 yılında işletmelere altı farklı programda destek sağlanmıştır. Konya’da 2016 yılında toplamda geri ödemesiz (hibe yoluyla) ve geri ödemeli yani kredi kullanımı tahsis edilerek sağlanan destek tutarı 18,6 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki yıla göre Konya’nın KOSGEB desteklerinden faydalanma miktarı yaklaşık 7 milyon TL artmıştır.

Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı’na 2015 yılında yaklaşık 2 milyon TL destek sağlanırken, bu tutar 2016 yılında yaklaşık 3,3 milyon TL’ye yükselmiştir. Yine bu dönemde Genel Destek Programı kapsamında sağlanan destekler bir önceki yıla göre 1,5 milyon TL azalış göstermiştir. Girişimcilik Destek Programı kapsamında sağlanan destekler 600 bin TL azalış göstermiştir. KOBİGEL-KOBİ Gelişim Programına 2,3 milyon TL destek sağlanmıştır. KOBİ Proje Destek Programı 2016 yılında bir önceki yıla göre azalış göstermiştir. Teminat Giderleri Destek Programı’na ise 3.809 bin TL’lik bir destek aktarılmıştır.

KOSGEB Konya İli Program Bazında Destek Verileri

2016	Program Adı	Destek Türü		Destek Tutarı
			İşletme Sayısı	
	Ar-Ge ve İnovasyon Endüstriyel Uygulama Desteği	Geri Ödemesiz	35	3.130.171,16
		Geri Ödemeli	1	22.539,97
	Genel Destek	Geri Ödemesiz	921	6.485.356,33
	Girişimcilik Destek	Geri Ödemesiz	321	5.289.085,69
		Geri Ödemeli	16	1.098.339,52
	KOBİGEL-KOBİ Gelişim	Geri Ödemesiz	20	660.133,50
		Geri Ödemeli	7	1.670.574,59
	KOBİ Proje Destek	Geri Ödemesiz	12	285.409,56
	Teminat Giderleri Desteği	Geri Ödemesiz	5	3.809,79
TOPLAM			1.261	18.645.420,11

KOSGEB tarafından 2017 yılında finansman sorunu yaşayan KOBİ'ler için bankalar ile yapılan protokoller çerçevesinde Kredi Faiz Destekleri vermiştir. Bu kapsamda KOSGEB 16 işletmeye yaklaşık 747 bin TL tutarında Makine Teçhizat Kredi Faiz Desteği ve 3 kişiye yaklaşık 32 bin TL KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisi Faiz Desteği vermiştir.

**KOSGEB Konya Hizmet Merkezi Müdürlüğü Kredi Faiz Desteği Verileri
(2017)**

Program Adı	İşletme Sayısı	Faiz Desteği Tutarı (TL)
Makine Teçhizat Kredi Faiz Desteği	16	747.276
KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisi Faiz Desteği	3	31.500
TOPLAM	19	778.776

2016 yılında Konya sınırları içerisinde 122 adet girişimcilik eğitimi düzenlenmiştir. Eğitime katılan kişi sayısı 3.056'dır.

KOSGEB Konya Hizmet Merkezi Müdürlüğü Konya İli Girişimcilik Verileri

	2013	2014	2015	2016
Girişimcilik Eğitimi Sayısı	36	38	45	122
Katılımcı Sayısı	854	1.043	1.134	3.056
Desteklenen İşletme Sayısı	262	169	224	-
Destek Tutarı (TL)	1.690.486,42	1.709.234,71	2.380.235,68	-

Ayrıca KOSGEB Konya Hizmet Merkezi Müdürlüğü, metal sektöründe faaliyet gösteren firmalara yönelik laboratuvar hizmeti de sunmaktadır. Bu kapsamda 2016 yılında 282 işletmeye 3.103 adet test ve analiz hizmeti vermiştir.

Kalkınma Ajansı Destekleri

Kalkınma Ajansları tarafından sağlanan destekler ele alındığında, 2016 yılında Türkiye'de 1.749 projenin destek aldığı görülmektedir. Diğer yandan bu projeler için sağlanan destek miktarı ise 326,7 milyon TL olmuştur. Eş finansman dahil bu projelerin toplam bedeli 529,8 milyon TL'dir.

2016 yılında Konya'da 32 adet proje destek almaya hak kazanırken, ajans tarafından sağlanan destek 635 bin TL olup, eş finansman dahil projelerin toplam bütçesi 705 bin TL'dir.

Kalkınma Ajanslarına Dair İstatistikler (2016)

SIRA	İLLER	Desteklenen	Destek Tutarı	Eş-Finansman
		Proje Sayısı	(TL)	Dahil Tutar (TL)
1	Ankara	140	21.819.235	33.349.633
2	İstanbul	99	69.267.116	81.267.871
3	Bursa	51	4.699.410	9.489.084
4	Adana	50	4.159.284	8.005.754
5	İzmir	37	18.855.388	27.701.464
6	Konya	32	635.800	705.600
7	Mersin	27	2.116.719	3.884.254
8	Diyarbakır	24	2.875.437	4.607.375
9	Şanlıurfa	16	3.196.376	6.354.616
10	Balıkesir	11	45.523	45.523

2.3.12. ULAŞIM

Konya, hem eski çağlardan beri yerleşim yeri olması, hem de Türk uygarlıklarının ekonomik kaynağını oluşturan ve Anadolu'yu baştanbaşa geçen dünyaca ünlü tarihi ipek yolu üzerindeki önemli duraklardan biri olması sebebiyle önem ve itibarını günümüze kadar taşımıştır. Konya, Asya ile Avrupa'yı birbirine bağlayan Anadolu Yarımadasının ortasında bulunan İç Anadolu Bölgesi'nin güneyindedir. Anadolu'nun kuzeyini güneye doğusunu batıya bağlayan kavşak noktasında olduğu için stratejik bir konumda bulunmaktadır. Konya'nın tarihinde "Ulaşım" ve "Lojistik" her zaman iki önemli kavram olmuştur. Bu doğrultuda Konya'nın karayolu, havayolu ve tren yolu üzerinden ulaşılabilirliği, malzeme taşımacılığındaki kapasitesi, şehir içi ve şehirlerarası yolların durumu önem arz etmektedir.

Karayolu Ulaşımı

Konya ili, il ve devlet yolları içerisinde yol ağı sıralamasında uzunluk olarak ilk sırada yer almaktadır (Karayolları Genel Müdürlüğü). Ülke içindeki konumu itibarıyla ulaşılabilirliği en yüksek illerinden birisidir ve önemli bir kavşak noktasıdır. Konya, ülkenin doğu-batı ve kuzey-güney karayolu bağlantılarının kesiştiği bir noktadadır. Bu bağlantılar üzerinden

Konya'nın, önemli merkezlere uzaklıkları aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Konya'nın Bazı İl Merkezlerine Uzaklıkları

İl	Mesafe
Adana	356 Km
Ankara	258 Km
Antalya	322 Km
İstanbul	662 Km
İzmir	550 Km
Mersin	348 Km
Eskişehir	338 Km

Kaynak; Karayolları Genel Müdürlüğü

Son yıllarda Konya'da ulaşım alanında önemli gelişmeler olduğu görülmektedir. 2005 yılında Konya'yı çevre illere bağlayan duble yolların yapımı henüz proje halindeyken, bugün bu projelerin çoğu tamamlanmıştır. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde ise Konya'nın doğu-batı ve kuzey-güney hattının da otoyol ağına dâhil edilmesi hedeflenmektedir.

Konya Karayolları Yol Uzunlukları (Km)

Konya	Yol			Toplam Uzunluk	Bölünmüş Yol
	Asfalt Beton	Çeşitli Sathi Kaplama	Diğer (Geçit Vermezvb.)		
Devlet Yolu	933	478	2	1.413	999
İl Yolu	132	1.426	185	1.744	66,4
Toplam	1.065	1.904	187	3.157	1.065,4

Demiryolu Ulaşımı

Konya demiryolu ulaşımı; 6. Bölge Müdürlüğü (Ankara ve Doğu demiryolu bağlantısı) ve 7. Bölge Müdürlüğü (Afyon bağlantısı) sorumluluğu altında sağlanmaktadır. 1898'den beri Konya'nın demiryolu bağlantısı faaldır ve il sınırları içerisinde 305 km YHT, HT ve 383 km konvansiyonel hat olmak üzere 688 km'lik demiryolu ağı mevcuttur. Demiryolu ulaşımında Konya'da, son 5 yıl içerisinde önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Ankara'nın Konya üzerinden Çukurova'ya, oradan da Güney Doğu Anadolu'ya erişimini sağlamak amacıyla geliştirilen Ankara-Konya Yüksek Hızlı Tren Projesi 24 Ağustos 2011 tarihinde işletmeye açılmıştır. Ankara-Konya arasında günde karşılıklı 7 seferle Yüksek Hızlı Tren (YHT) işletmeciliği yapılmaktadır. Ankara-Konya arasındaki seyahat süresi 1 saat 45 dakikadır. 24 Ağustos 2011 tarihinden bugüne kadar 11,9 milyon yolcu seyahat etmiştir.

Eskişehir-Konya YHT, 24 Mart 2013 tarihi itibarıyla işletilmeye başlanmış olup, Eskişehir-Konya arasında günde toplam 3 sefer yapılmaktadır. 17 Aralık 2014 tarihinden sonra seferler İstanbul'a (Pendik) kadar uzatılmıştır. Konya-İstanbul arasında daha önce konvansiyonel trenlerle seyahat süresi 13 saat sürmekteyken, Konya-İstanbul (Pendik) YHT hizmete girdikten sonra 4 saat 15 dakika olmuştur. Konya-Eskişehir-İstanbul arasında bugüne kadar 3,5 milyon yolcu seyahat etmiştir.

YHT hatlarına ilave olarak, Konya'dan geçen trenler; Toros Ekspresi ve Konya Mavi Treni'dir. TCDD 2003 yılından bu yana Konya iline yönelik 2 milyar TL'lik yatırım yapmıştır. 2017 yılında ayrılan 470 milyon TL'lik ödeneğin %87'si kullanılarak 413 milyon TL yatırım yapılmıştır.

Konya iline ait istasyonlardan taşınan yolcu sayısı; 2011 yılına kadar 500 bin civarında iken, Yüksek Hızlı Tren (YHT) hattının hizmete girmesi sonucu kayda değer bir artış yaşanmış ve 2017 yılı sonunda yıllık 2,5 milyon yolcu rakamına ulaşılmıştır.

Konya Garı, Hızlı Tren Garı olarak yapılandırıldığından ve çalışmalarını yürütülen **"Konya (Kayalık) Lojistik Merkezi"** henüz faaliyete geçirilmediğinden, Konya ve çevresindeki yükleme-boşaltma işlemleri Horozlu han'a kaydırılmıştır. 2011-2017 yılları arasında Konya demiryolu istasyonlarında taşınan yük miktarı aşağıdaki şekildedir:

Konya Demiryolu Taşınan Yük Miktarı (2011-2017)

Yıllar	Taşınan Yük (Net ton)
2011	738.406
2012	1.069.528
2013	1.452.697
2014	1.208.823
2015	1.371.279
2016	1.175.842
2017	1.373.560
TOPLAM	8.390.135

Kaynak; Devlet Demir Yolları İşletmesi Genel Müdürlüğü

2017 Yılı Ankara-Konya-Ankara / İstanbul-Konya-İstanbul

Tarifeli Yolcu Sayıları

Tarife türü	Yolcu Sayısı
Tam	1.382.366
Genç (13-26)	653.602
60-64 yaş (%20)	51.744
Gazi	14.830
65+ yaş (%50)	120.220
Çocuk (7-12)	83.744
Öğretmen	84.203
Engelli	85.429
Diğer	63.268
TOPLAM	2.539.406

Havayolu Ulaşım

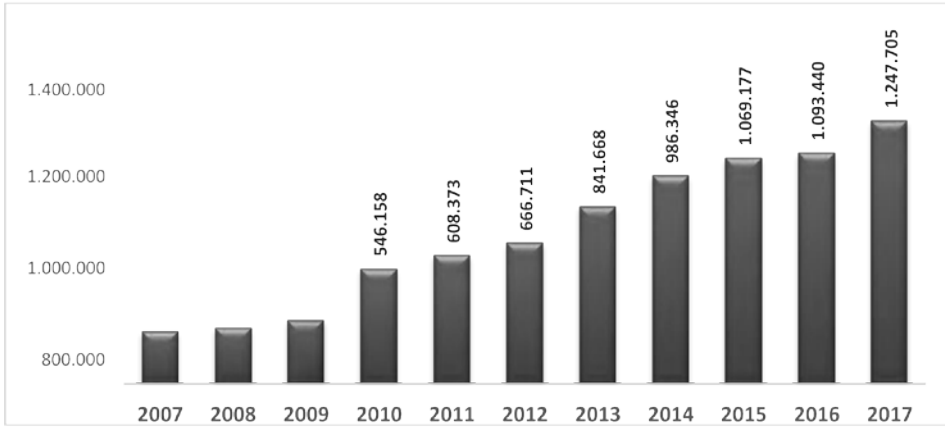
Konya'nın havayolu ulaşımı, 3.Ana Jet Üs Komutanlığı'na ait askeri havaalanına ilave edilen sivil tesislerle sağlanmaktadır. Bu tesis 29.10.2000 tarihinde hizmete girmiş, 17 Nisan 2001 Tarihli 2001/2332 Sayılı Bakanlar

Kurulu Kararı ile dış hatlar yolcu trafiğine açılmış olup, yıllık uçak kapasitesi 17.520'dir. Havaalanı 196.000 m² alan üzerine kurulmuştur.

Türk Hava Yolları ve Atlas Jet ile İstanbul Atatürk Havalimanı'na, Pegasus ve Anadolu Jet ile İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'na ve Sun Express ile İzmir Adnan Menderes Havalimanı'na karşılıklı seferler düzenlenmektedir.

Konya Havalimanı, 2017 yılsonu istatistiklerine göre; Türkiye'deki sivil hava ulaşımına açık 55 Havalimanı arasında, **1.247.705 yolcu** ve **9.416 uçak trafiği** ile (iç-dış hat toplamı) **22. sırada** bulunmaktadır.

Konya Havalimanı Yolcu Trafiği (2007-2017) (Kişi)



Kaynak: Devlet Hava Meydanları İşletmesi

2007-2017 yılları arasında Konya Havalimanı'nda yolcu trafiği **%402** artarken, uçak sefer sayısı da **%305** artış göstermiştir. Son bir yıla bakıldığında ise, uçuş sayısı **%8,3** artarken, yolcu trafiği **%14 artmış** ve iç-dış hatlar toplamı **1.247.705'a** yükselmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.1. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Bu araştırmada metot olarak nitel araştırma metodu tercih edilmiştir. “Nitel araştırma denildiğinde, kısaca, her hangi bir şekilde, istatistiksel ya da başka bir sayısal araç olmaksızın, bulguların üretildiği araştırmalar anlaşılabilir. Araştırma literatürüne göre, nitel araştırmanın belli başlı bölümleri şöyledir. Veri, Analitik ya da yorumlamacı prosedürler, yazılı ya da sözlü raporlar. (Coşkun, 2015; 304) Bu araştırmada da kesin ve sayısal sonuçlar elde etmek ten daha çok, belli bir amaçla, belli verileri kayda geçirmek, bir şehrin iktisadi karar vericilerinin sermaye konusundaki ufuklarını anlamak için çalışmalar yapıldığından, nicel metot değil nitel araştırma metodu tercih edilmiştir. Burada yapılan nitel araştırmanın ileride yapılacak yeni nitel ve nicel araştırmalara ilham kaynağı olması, yol açması hedeflenmiştir. “Nitel araştırma (belli bir nokta üzerinde) odaklanmada, çok metotlu; araştırma problemine yorumlamacı yaklaşımı benimseyen bir yöntemdir. Bunun anlamı nitel araştırmaların araştırma konusu olan fenomenleri kendi doğal ortamlarında ele almalarıdır. Dolayısıyla her bir fenomen insanların (ya da araştırmacının) ona yüklediği anlam açısından yorumlanırlar. Nitel araştırmada çeşitli deneysel araçların (örnek olay, kişisel deneyim, hayat hikâyesi, mülakat, gözlemsel, tarihsel, etkileşimsel ve görsel gibi) kullanılması mümkündür.” (ÇOŞKUN 2015,303) Yapılan araştırma fazla çalışılmış ve veri üretilmiş bir konu da olmadığından, sayısal ve istatistiksel verilerle değil daha çok bulgularla, röportaja katılanların, tecrübe ve hatıraları ile yol alınmaya, kavramsal bütünlük oluşturulmaya çalışılmıştır. Yani bu tezde nitel araştırmaların hem açıklayıcı hem de keşfedici teknikleri birlikte kullanılmıştır. Bu çalışmada, nitel araştırma yöntemine ait, kişisel deneyim, hayat hikâyesi, mülakat, katılımcı gözlem teknikleri, karma olarak kullanılmıştır.

3.1.1. Araştırmanın Konusu

Bu çalışmanın konusu “Sermaye”dir. Sermaye hareketleri ve sermayenin “Akışkanlığı”dır. Bu çalışmada tarihsel boyutu da dâhil olmak üzere, sermaye bütün yönleriyle ele alınmıştır. Sermayenin etimolojisi, algısı, piyasa ekonomisi ile ilişkisi,- kullanım ve temerküz yerlerine ilişkin olarak,-

yerel, bölgesel, ulusal, küresel sermaye konuları bu çalışmanın ana omurgasını oluşturmaktadır. Bu baptan olarak, kapitalizmin, piyasa ekonomisinin, batıda ki ve genel olarak dünyadaki gelişimi de, sermayenin görünüm biçimleri de-*em*tia, tarım arazisi, altın gümüş, metal para, kağıt para, hisse senedi, kredi kartı, kripto para, sanal para-bu çalışmanın tematik ilgi alanı içindedir. Sermaye kavramının algısındaki dönüşüme paralel olarak, pre-kapitalist dönemde ki, klasik dönemde ki, Marksist dönemde ki, modern ve post modern dönemdeki, sermaye yapısı ve sermaye algısı ile de yakından ilgilenilmiştir. Sermaye kavramına modern yaklaşımlar kapsamında, sosyal sermaye, beşeri sermaye, kültürel sermaye, gibi kavramlara da gerektiği kadar yer verilmiştir. Fakat bu çalışmada yeni olan, sermayenin mekânsal dağılımı ve sermayenin akışı ile ilgili olarak, genelde şehir ekonomileri özel de ise Konya şehrinin ekonomik verileri ışığında şehrin, bölgesel, ulusal ve küresel sermaye için, bir cazibe merkezi olma ihtimalinin tartışılmış olmasıdır.

3.1.2. Araştırmanın Amacı

Bilindiği gibi üretim unsurlarının hepsinin, seyyaliyet ve akışkanlık açısından kendine özgü bir hareket mekaniği vardır. Toprak hiç akışkanlığı olmayan, seyyaliyet noktasında hareket kabiliyeti sıfır olan bir üretim unsurudur. Buna karşılık, emek, teşebbüs ve sermayenin belli oranlarda seyyaliyet kabiliyetleri vardır. Teknolojik gelişim, küreselleşme, ulaşım endüstrisindeki ilerleme, iletişim ve haberleşmede bilgisayarlar ve sosyal medya, gibi amiller vasıtasıyla gerçekleşen büyük devrim nedeniyle akışkanlığı en çok artan üretim unsuru hiç şüphesiz sermaye yani kapitaldir. Biriken sermaye, yeniden karlı, güvenli ve verimli bir şekilde akmak ve kaynağına dönmek zorundadır. Sermaye için en büyük tehlikelerden biri, böyle bir verimli döngüye girebilme fırsatı bulamayacak kadar artması, atıl bir şekilde temerküz etmesidir. Bu nedenle küresel sermaye sürekli yeni yatırım konuları, yeni sektörler, fonlayabileceği yeni icatlar, yeni yatırım mekânları araştırmak zorundadır. Bölge ve ülke yatırım alternatiflerinde ki siyasal belirsizlik ve risklerin artması, sermayeyi mekânsal olarak yeni alternatifler aramaya itmiştir. Bu konuda sermayenin önündeki en fonksiyonel alternatif olarak şehir ekonomileri durmaktadır. Bu çalışma da biz, orta Anadolu nun kadim şehirlerinden olan Konya şehrinin, gerek ulusal, gerekse küresel sermayeyi çekme noktasında ki durumunu, konumunu, şansını anlamaya çalışacağız. Bu konuda ünlü Alman coğrafyacı, Walter Christaller in ‘mer-

kezi şehir” teorisi çerçevesinde, Konya’nın periferisindeki şehirlerin ekonomisini etkilemedeki başarısını, yabancı doğrudan yatırım sermayesini çekerek hem kendi, hem de çevre kentler için verim üretebilme şansına dönüştürme ihtimalini ele alacağız. Konya var olan sosyo ekonomik imkanlarıyla finans otobanında hareket halinde olan, global sermayenin dikkatini çekerek, bir tarım şehri, bir turizm şehri, bir sanayi şehri olmanın yanında bir finans şehri olma kapasitesine ulaşabilir mi sorusuna cevap aramaya çalıştık.

3.1.3. Araştırmanın Önemi

Sermaye hareketleri ve sermayenin akışkanlığı genelde, ulusal bölge hareketleri çalışılırken, coğrafi şartlar, ekonomik farklılıklar, sermaye yeterlilik rasyoları, hammadde yataklarına yakınlık, kaynak bölgenin sermaye birikim gücü, sermaye talep eden bölgenin güvenilirliği, karlılığı, sürekliliği, ekonomik büyüme iştahı, gibi konular göz önünde bulundurularak incelenir ve tartışılır. Konu ulusal zeminden çıkartılıp uluslar arası platforma taşındığında ise, kaynak ülkenin gücü, siyasal yakınlıklar, hukuki altyapı, diplomasi, aradaki fiziki ve coğrafi mesafeler, dış ticaret birikimi gibi konular üzerinden tartışılır. Bu doktora çalışması bu konuların ve yaklaşımların hepsine gereği kadar yer ayırmakla beraber, esas olarak sanayici, tüccar, yönetici penceresinden bakarak iktisadi kararların en önemlilerinden olan yatırım ve büyüme kararlarında ki, “insani” unsurlara önem vermektedir. Bu kararları veren ve uygulayan, riskini alan insan ve insan grupları, şirketler, sivil toplum kuruluşları, hangi toplumsal değerlerle büyümüştür ve teşekkül etmiştir. Eğitimleri, toplumsal değerleri nelerdir, iş etikleri nasıldır, beraber iş yapma, ortaklık yapma fikrine sıcak bakmakta mıdırlar, finansal araçlar hakkında ki bilgileri ve algıları nedir, büyüme iştahları, ekonomik hırsları ve çalışma mekanikleri nelere bağlıdır, gibi konular bu çalışmanın merak ettiği, öncelediği, önem verdiği ve bilgi toplamaya çalıştığı konulardır. Bu tavriyla bu çalışma sosyoloji ilminin alt dallarından olan, iktisat sosyolojisi, sanayi sosyolojisi, şehir sosyolojisi gibi üç önemli konuyu, finans, sermaye, yatırım ve şehir ekonomisi kavramlarıyla beraber çalışarak, disiplinler arası bir yaklaşımla, bir “finans sosyolojisi” denemeyi amaçlamakta ve önemsemektedir.

3.1.4. Araştırmada Kullanılan Yöntem

Bu sosyolojik araştırma çalışmasında, toplumsal bilimlerde kullanılan araştırma yöntemler demetinden bazıları karma olarak kullanılmıştır. “Değişkenlere dair bilgi(veri) edinmenin temel iki yolu vardır. 1-Birincil veriler, 2-İkincil veriler. Araştırmacının çalışması için ihtiyaç duyduğu özgün verileri, değişik araçları kullanarak toplaması ile oluşan verilere birincil veriler denir. Birincil veri toplama yöntemleri, 1-Anket, 2- Gözlem, 3- Derinlemesine görüşme-Mülakat- Daha önce derlenmiş verilere ise İkincil veriler denir. İkincil veri türleri-Dökümantasyonel, Çok Kaynaklı ve Anket olarak önce üçe ayrılır. Dökümantasyonel veriler, a- Yazılı malzemeler-Raporlar, e-Raporlar, dergiler gibi- b-Yazılı olmayan malzemeler- Televizyon, İnternet, Ses kaydı gibi-olarak ikiye ayrılırlar. Çok kaynaklı veriler ise a-Alan çalışmaları-Sektör raporları, TÜİK verileri, ülke raporları gibi- b-Zaman Seri çalışmaları-Merkez Bankası verileri gibi. İkincil verilerdeki Ankette ikiye ayrılır. 1- Sayımlar-Nüfus sayımı gibi- 2-Anketler- Oda anketleri, Basın anketleri gibi-(Çelebi, 1991, 63.64.65)

Çalışmamız nitel araştırma yöntemi kullanılarak yapıldığından, aşağıda sayılan usuller karma olarak uygulanmıştır.

1-Kaynak taraması

2-Gözlem

3-Derinlemesine görüşme-Mülakat-

Bu yöntemlerin kullanılması neticesinde, tezimiz nitel araştırma yöntemleriyle inşa edilmiş, saha karakteristiği olan bir sosyoloji tezi olarak kurulanmıştır. Ayrıca bu çalışmada monografik yöntemlerde kullanılmıştır. Bilindiği gibi, Fransız sosyolog ‘Frederic Le Play’ in literatüre kazandırdığı monografi, bir konuyu, bir olguyu, bir insanı, bir mekânı, her türlü yönüyle derinlemesine irdelemenin sosyoloji ilminde ki adıdır. Bu çalışmanın ana omurgalarından biri olan sermaye kavramı da, bu tezde, Konya şehrinin iktisat parantezinde değerlendirilebilecek tüm sosyo-ekonomik verileri de monografi titizliğinde kayda geçirilmiştir.

3.1.4.1. Kaynak Taraması

Burada çalışmamızın geçmişteki sosyal bilim çalışmalarıyla ilgisini kurabilmek ve kavramsal çerçeveyi oluşturabilmek için, her şeyden önce iyi bir arşiv çalışması yapılmış ve yeni çalışma, toplum bilim havuzuna oradan aldıklarıyla yeni bir artı sağlayabilmeyi amaçlamıştır. Konya şehri bütün

sosyo ekonomik yönleriyle kayda geçirilirken tarihi, coğrafi derlemelerden istifade edilmiştir. Ayrıca Konya da ki, resmi kuruluşların, sanayi ve ticaret odalarının, ticaret borsasının arşivlerinden, periyodik olarak yayınlanan, raporlarından, araştırmalarından azami olarak yararlanılmıştır. Yazılı olmayan kaynaklardan özellikle internetten yararlanılmıştır. Ayrıca derinlemesine mülakatlarda ses kayıtları alınmış ve bunların yazılı çözümleri analiz edilerek kullanılmıştır.

3.1.4.2. Gözlem

Araştırmacının Konya şehrinde ikamet etmesi ve sanayideki şirketlerden bazılarını finansal olarak danışmanlık hizmeti vermesi ona hem Konya şehrini, hem Konya sanayisini, hem de araştırmamızın ana konusu olan Konya sanayicisini, tüccarını, bürokrasisini yakından görme, tanıma, izleme ve gözlemlene imkânı sunmuştur. Çoğu” katılımlı gözlem” kategorisinde gerçekleşen bu gözlemlerde, gerek sanayi kuruluşlarının, işlem prosesleri, tedarikten satışa, ihracata kadar gözlenmiş, gerekse patronların çalışma kültürleri, iş yapış tarzları, sermaye ve yatırım araçlarıyla ünsiyetleri takip edilmeye çalışılmıştır.

3.1.4.3. Derinlemesine Görüşme – Mülakat-

“Derinlemesine görüşmenin tüm kuramsal temelleri yorumlayıcı gelenek (paradigma) içerisinde yer alır. Taylor ve Bogdan a göre derinlemesine görüşme, araştırmacı ve bilgi verenler arasında, bilgi verenlerin kendi yaşamları, deneyimleri, ya da durumlarını kendi ifadeleriyle açıklamalarını kavramaya yönelik tekrarlanan yüz yüze karşılaşmalardır. (1998,77) Bu tanım yüz yüze görüşmenin iki temel özelliğini vurgular.1- Araştırmacı ve bilgi veren arasında yüz yüze tekrarlanan etkileşim içerir. 2- Bilgi verenin bakış açısını anlamayı amaçlar. Bu yöntem, tekrarlanan iletişim ve bu nedenle de bilgi verenle uzun zaman geçirmeyi içerdiği için, araştırmacı ve bilgi veren arasında uyumun artacağı ve böylece aralarında gelişen anlayış ve güvenin, derinlemesine ve kesin bilgilere yol açacağı varsayılır. (Kumar, 2011, 170) Derinlemesine görüşme, mülakat, nitel araştırma yöntemi için en uygun metotlardan biridir. Özellikle mekân ve bölge monografilerinde mekânı, araştırılan olguyu tarihsel gelişim süreci içinde bilen kişiler, iyi kurgulanmış sorular vasıtasıyla araştırmalara büyük katkılar sunmaktadır.”Sözlü tarih, özellikle toplumsal tarih alanında uzun yıllardan beri kul-

lanılmakta olan araştırma yöntemlerinden birisidir. En önemli özelliği, tarihin öznesi olan insan unsurunu kendisine temel bilgi kaynağı olarak almasıdır. Kısaca araştırılmakta olan bir sosyal gerçekliğin oluşumunda yer almış insanlarla görüşmeye dayanır. Amaç var olan yazılı kaynakların yanında süreç içerisinde varlığı ile olaylara yön vermiş ya da katkıda bulunmuş olanların ağızından sosyal bir olayın anlatımı ya da anımsama yoluyla yaşanmışlığın yeniden yorumlanmasıdır.(Coşkun, Altınışik,2015,317) Bu çalışma da, Konya sanayisine yıllarını harcamış, duayen isimlerle, Konya sanayisinin oluşumunda, büyümesinde yer almış insanlarla görüşülmüştür. Çalışmada görüşülecek insanlar belirlenirken tecrübeye, bilgiye, önem verildiği gibi, Konya sanayisinde ağırlığı olan tüm alt sektörlerden temsilcilerle ve meslek örgütlerinin başkan ve temsilcileriyle görüşülmeye özen gösterilmiştir.

3.1.5. Çalışma Evreni ve Örneklem Seçimi

“Aslında iki tür evren vardır. Birisi genel evren, öteki ise “çalışma evrenidir.” Genel evren soyut bir kavramdır, tanımlanması kolay fakat ulaşılması güç ve hatta çoğu zaman olanaksız bir bütündür. Örneğin insanları evren olarak alan bir araştırmacının, tüm insanlara ulaşması ya da onlara genellenebilecek bir başka yol izleyerek tümüyle güvenli bir sonuca varması olanaksızdır. Bu nedenle olası yanlış anlamaları da kaldırabilmek için “çalışma evreni” kavramı geliştirilmiştir. Çalışma evreni ulaşılabilen evrendir. Bu yönü ile somuttur. Araştırmacının ya doğrudan gözleyerek, ya da ondan seçilmiş bir örnek küme üzerinden yapılan gözlemlerden yararlanarak, hakkında görüş bildirebileceği evren, çalışma evrenidir. Pratikte araştırmalar, çalışma evreni üzerinde yapılmakta olup sonuçların da, yalnızca bu sınırlı evrene genellenmesi kaçınılmazdır.” (Smith, 1975, 107 den Alıntılayan, Karasar, 1995, 110) Bu çalışma da çalışma evreni genelde Konya şehri, özelde Konya sanayisidir. Konya sanayisinde sermaye seyyaliyetini etkileyebilecek, yönlendirebilecek seviyede olan, sanayiciler, iş dünyasında oluşmuş sivil toplum kuruluşlarının yöneticileri, şehir yöneticileri çalışmanın genel ilgi alanıdır. Fakat bu çerçeveye bile nitel bir araştırma için oldukça geniş bir çalışma evrenidir. Bu nedenle, sivil toplum kuruluşlarının yöneticileri, şehir yöneticilerinden ekonomik formların yöneticileri ve sanayi içindeki dominant alt sektörlerin sahip ve yöneticilerinden bir örneklem grubu seçilerek çalışmanın görüşme odağı oluşturulmuştur. Bu çalışmada görüşme yapılan örneklem grubu yirmi bir kişiden oluşmaktadır. Katılımcılardan

biri sadece başında bulunduğu sivil toplum kuruluşu adına, biri hem başında bulunduğu sivil toplum kuruluşu adına hem de kendi işletmesi adına, diğerlerinin hepsi kendi şirketleri adına soruları cevaplamışlardır. Bu konuda, Konya sanayisinde güçlü alt sektörler olarak, Hazır giyim ve Ayakkabı sektörü, Otomotiv yan sanayi sektörü, Gıda sektörü, Tarım makineleri sektörü, Araç üstü ekipmanları sektörü, Mobilya sektörü, Makine sektörü, Plastik sektörü belirlenmiştir. Bu kategorilere göre katılımcı firmalarla derinlemesine mülakatlar yapılmış ve iktisadi karar vericilerin finansal bilinçleri, ufukları ve sermayeyle olan ilişkileri kayda geçirilmiştir. (Çalışma evreni ve örneklem grubuyla ilgili olarak, tezin saha çalışması bölümünde, “Katılımcı Firmaların Genel Değerlendirmesi” bölümünde geniş bir bilgi verilmiştir.)

3.1.6. Veri Değerlendirme Tekniği

“Nitel bir çalışmada verileri nasıl işleyeceğiniz, bulguları nasıl sunmayı planladığınıza bağlıdır. Genel anlamda, nitel araştırmada bulguları yazmanın üç yolu vardır. 1- Bir durum, dönem, olay ya da örneğin açıklanmasına yönelik olarak bir anlatı oluşturmak. 2-Alan notlarından ya da derinlemesine görüşmelerinden ortaya çıkan ana temaları tanımlamak ve kelimesi kelimesine kapsamlı alıntılar yaparak bunları yazmak. 3- Ana temaların yaygınlığını ve dolayısıyla da önemini göstermek amacıyla bunları nicel hale getirmek. (Kumar, 2011, 298,299) Bu çalışma belli bir mekânda, tahmin edilen, öncelenen bir konuda, betimleyici bir anlatım tekniğiyle dönemsel olarak durum tespiti yapmayı hedeflemektedir. Bu nedenle yarı yapılandırılmış soru formlarıyla, belirlenmiş odak gruplarıyla yapılmış mülakatlar, saha analizinin omurgasını oluşturacaktır. Şehirle ve sanayisi ile ilgili toplanan kaynak taraması sonuçları, katılımlı gözlem sonucu elde edilen kanaat ve yorumlar, görüşme sonuçlarıyla mukayese edilerek kayda geçirilecek ve iyi bir analizle metne dökülecektir. Metnin sunumunda gerekmesi halinde tablolar, grafikler ve şekiller kullanılacaktır.

3.1.7. Sayıltılar-Varsayımlar

Araştırmalar belli ön kabullere, belli varsayımlara dayanmak zorundadır. “Araştırmada, bazı başlangıç noktalarının, ayrıca kanıtlanmasına gerek görülmeden” doğru” olarak kabul edilmesi gerekebilir. Bu kabule, varsayım, sayıltı, faraziye,-assumption- denir. Varsayım, denencesinin aksine

denenmeyen bir yargıdır. Araştırma sonuçlarının geçerliliği, bu yargıların doğruluğuna bağlıdır. Bunlar bir binanın temelleri gibidir. Her varsayımın ussal ve olgusal gerekçeleri olmalıdır. (Karasar, 1995; 71,72) Konya sanayisini evren kabul ederek yaptığımız bu tez çalışmasında, çalışmaya temel teşkil etmesi açısından, aşağıdaki konular temel sayıldı ve varsayımlar olarak kabul edilmiştir.

-Dünya finans piyasasında yeterince büyük bir sermaye stoku olduğu varsayılmıştır.

-Ulusal ve Küresel sermayenin yeterli akışkanlığa sahip olduğu varsayılmıştır.

-Sermaye seyyaliyeti noktasında, varsa yabancı sermaye akışkanlığına mani mali ve iktisadi mevzuatın, düzeltileceği düşünülmüştür.

-Ulusal ve Küresel sermayenin alternatif yatırım yerleri arayışında olabileceği öngörülmüştür.

-Genelde Türkiye Cumhuriyetinin, özelde Konya sanayisinin doğrudan yabancı sermaye çekme ve büyüme arzusunun var olduğu düşünülmüştür.

-Konya şehrinin bu çalışmanın yapılabileceği büyüklükte bir mekân olduğu düşünülmüştür.

-Konya şehrinin sermaye kullanım oranlarının bir potansiyel olarak incelenebileceği öngörülmüştür.

-Konya şehrinin Alman coğrafya bilim uzmanı Christaller in, “Merkezi Şehir” teorisine uygun bir şehir olduğu düşünülmüştür.

-Daha önce yaşadığı tecrübelerden dolayı Konya sanayicisinin yabancı yatırımcılarla çalışmayı düşünebileceği, bu konuya sıcak bakabileceği varsayılmıştır.

-Konya sanayicisinin alternatif yatırım ve finans araçlarıyla daha yakından tanıştırılması gerekliliği ve bunun sonuçlarının olumlu olacağı düşünülmüştür.

-Konya da var olan, demografik yapı, ekonomik altyapı, iktisadi potansiyeller yüzünden şehrin yabancı sermaye çekebileceği öngörülmüştür.

3.1.8. Sınırlılıklar

Tüm bilimsel araştırmalar, belli bir sınırlılık ve kısıtlılık çerçevesi içinde olmak zorundadır. Bu çalışmada da araştırmacı, tezine belli kriter ve kısıtlılıkları gözeterek başlamıştır. “Araştırmacının ideal gördüğü ve normal ola-

rak yapmak isteyip de, çeşitli nedenlerle vazgeçmek zorunda kaldığı şeyler araştırmanın sınırlılıklarıdır. Bunlar “en uygun “görülenden sapmadır. Bu ideal koşullar, bazen araştırmacının kontrolü ve etki alanı dışında olduğu, bazen de fayda- maliyet analizi açısından pratik olmadığı için gerçekleştirilemeyebilir. Sınırlılıklar, araştırmacının kendi bilgi, beceri ve olanaklarından gelebileceği gibi, problem alanı, araştırma amaçları, yöntem ve öteki pratik zorunluluklardan da kaynaklanabilir. Araştırma bulguları verilen sınırlılıklar içinde geçerlidir.(Karasar, 1995; 73) Bu çalışmada da gerek sahanın genişliği, gerek konunun derinliği açısından bazı sınırlılıklar belirlenmiştir. Bu çalışmanın şu sınırlılıklarının olduğu, sahaya çıkmazdan evvel kabul edilmiştir.

-Çalışma Konya şehri ile sınırlıdır.

-Konya şehrinin tüm verileri kayda geçirilmiş olmasına rağmen, kararı etkileyecek olan kısım Konya sanayisidir.

-Konya sanayisi bu çalışmada, ekonomik büyüklük, yapmış olduğu işler, ürettiği ürünler gibi konularla değil finansal bilinç, sermaye piyasası araçları konusundaki bilgi düzeyi, doğrudan yabancı sermayeye bakış açısı gibi başlıklarla ele alınmıştır.

-Konya sanayisinin karar verici mekanizmalarından bir odak grup seçilerek, Konya sanayisinin büyüme iştahı, büyürken kullanabileceği finansal araçlar, faiz, ortaklık yoluyla büyüme, halka açılma gibi finansal araçlara yaklaşımlar başlıkları çerçevesinde odaklanılmıştır.

3.1.9. Saha Değerlendirilmesi-Saha da karşılaşılan güçlükler

Verilerin Analizi, Örnek olay çalışması sonucu, birbirleriyle ilgisiz gibi görünen pek çok bilgi yığınları ortaya çıkacaktır. Bu bilgilerin anlamlandırılabilirmeleri açısından araştırma projesinde belirtilen spesifik amaçlara hizmet etmeleri gerekmektedir. Elde edilen veriler nitel ya da nicel yöntemlerle analiz edebilir. Örneğin; içerik analizine tabi tutulup önemli konular ve bunların öncelik sıraları ortaya çıkarılabilir ya da eldeki bilgiler istatistiksel yöntemlerle yorumlanabilir.

Burada önemli konulardan biride örnek olayların genellenip genellenemeyeceğidir. Örnek olay yöntemi, araştırma yöntemleri içerisinde önemli bir yere sahiptir ve genel olarak nitel araştırma ile benzerlikleri vardır. Çünkü örnek olayların seçilmesi nitel araştırmanın orijinalliği, güvenilirlik ve doğruluğu açılarından çok önemlidir. Nitel araştırma yönteminin bir

diğer önemli bölümü de genellemeleridir. Genelleme elde edilen ilk bulgulara dayanarak yapılır, daha sonra gözden geçirilir ve ortaya çıkan yeni gelişmeler paralelinde değiştirilirler. Bir ya da birçok örnek olaydaki özel durumlar hakkındaki genellemeler, genelleme olarak değerlendirilirse ‘mini genelleme’ olarak adlandırılır. Ancak, bu genellemelere örnek olayın her bir aşamasında düzenli olarak gidilebilir.

Diğer bir genelleme türü ise, araştırma boyunca yapılan mini genellemelerin değiştirilmesi ve düzeltilmesi ile oluşturulan ‘büyük’ genellemelerdir. (Stake 1995). Mini ve büyük genellemeler arasındaki temel farklılık, mini genellenenin bir örnek olaydan ya da birbirine çok benzeyen örnek olaydan çıkarılmasıdır. Buna karşılık büyük genelleme çok sayıdaki örnek olaylardan çıkarılır. (ÇOŞKUN 2015,315)

3.1.10. Nitel araştırma esnasında kullanılan SORULAR.

Elbette ki nitel araştırma barındıran bir doktora tezinin en önemli bölümlerinden birisi “Sorular” bölümüdür. Bu bölüm çalışmanın dışa açılan yüzü, yani vitrinidir. Burada kullanılan sorular, tezin başlangıcında belirlenmiş, varsayımların incelenmesinde, kısıtlılıkların sınırlarının çizilmesinde oldukça etkin bir rol üstlenmektedir. Bu çalışmada sorular, kaynak kişi tarafından anlaşılacak şekilde açık, yönlendirme yapmaksızın samimi, konuya odaklanmış olarak önceden kategorik olarak hazırlanmıştır. Bütün görüşmeler yüz yüze yapılmıştır.

GÖRÜŞMENİN ETİK KURALLARI

Görüşmelerde, kaynak kişilere, mülakatın akademik amaçlı yapıldığı açıkça anlatılmıştır.

İzin alınarak ses kaydı yapılmıştır.

Kaynak kişilerin sohbet ortamında gizlilik kaydıyla söyledikleri, not edilmemiştir.

Çalışmanın sonuna ilave edilen görüşmeci listesinde, isim ve soy isimler değil, yalnız araştırma için gerekli olan, sektörler, statüler ve yaşlar yer almıştır.

Konuşmacıların işletmeleri ile ilgili ticari sırları asla alenileştirilmemiştir.

Bu doktora tezinde aşağıda ki soru seti kullanılmış ve cevaplar üzerinden, varsayımlara uygun analiz yapılmıştır.

Merhabalar

Bu görüşme metni, “küresel ve ulusal sermaye ile entegrasyon bağlamında, Konya sanayisinin sosyo ekonomik imkânları” konulu doktora tezi için bilgi edinmek amacıyla oluşturulmuştur. Cevaplar sadece bilimsel amaçlı olarak kullanılacaktır.

Görüşmeyi kabul ettiğiniz için teşekkürlerimi arz ederim.

Seyfettin Kurt Karatay Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Öğretim görevlisi

Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Sosyoloji Bölümü Doktora Öğrencisi

Ön bilgiler

Firma adı;

Adınız soyadınız;

Yaşınız

Eğitim durumunuz

Mail adresiniz

Hangi sektörde faaliyet gösteriyorsunuz

Kaç yıldır bu sektöredesiniz

İşletmenizin yıllık cirosu ne kadardır

Personel sayınız kaçtır

Şirketiniz aile şirketi mi

Şirketiniz kaç ortaklıdır

Şirketinizin sahip olduğu kalite belgeleri hangileridir

Sorular

Sermaye algısı ile ilgili sorular

1-başlangıç sermayeniz neye dayanmaktadır. Aile sermayesi mi, ortaklık sermayesi mi, kredimi, özsermaye mi?

2-büyümek için işletmenizde sermaye mi, teknik bilgi mi, pazar büyüklüğü mü daha önemlidir?

3-büyüme için özsermaye ne düzeyde önemlidir?

4-işletmeniz için, borçlanarak, risk sermayesi yoluyla kaynak bularak, kredi alarak ya da ortak alarak büyüme alternatiflerinden hangisini tercih edersiniz?

5-bu işletmenizden önce, tarımla mı, ticaretle mi, küçük imalat işiyle mi uğraşıyordunuz? Yahut daha önce çıraklığını, kalfalığını, ustalığını yaptığınız sektörde firma sahibi mi oldunuz?

Sermaye kullanımı ile ilgili sorular

1-işletmeniz ihtiyacı olması durumunda, sermayeye kolayca ulaşabilir mi?

2-şirketiniz, devlet hibe ve desteklerinden daha önce faydalandı mı, şu anda faydalıyor mu?

3-içinde bulunduğunuz sektör, sermaye kullanım talebi yüksek bir sektör müdür?

4-yeterli sermayeniz olsa işletmenizi büyütür müsünüz?

5-işletmenizdeki makineler, basit iş makineleri mi, kompleks iş makineleri mi, yoksa entegre bant tipi makineler mi?

6-teknolojik gelişmeye paralel olarak, makine ve ekipmanlarınızı, yenilemeyi mi tercih edersiniz, yoksa revizyon ve tamir ettirmeyi mi?

7-fazladan sermayeniz olsa sektörünüz dışında yatırım yapmayı ister misiniz, düşünür müsünüz?

8-fazladan sermayeniz olsa, kendi sektörünüzde ya da başka bir sektörde, Konya dışında yatırım yapmayı düşünür müsünüz?

9-fazladan sermayeniz olsa yurt dışında yatırım yapmayı düşünür müsünüz?

10-sermaye pazarları ile ilgilenir misiniz, devlet tahvili, bono, sukuk, döviz, yatırım fonları gibi alternatiflerle r hakkında ne düşünüyorsunuz?

11-daha önceki dönemlerde sermayeye ulaşma devlet desteklerinden yararlanma konusunda Konya sermayesi olmanızdan dolayı, negatif ayrımcılığa uğradınız mı?

12-işletmenize yeterli düzeyde yatırım yapabildiğinizi düşünüyor musunuz?

13-son üç yılda yüklü olarak ne tür bir harcama yaptınız?

(ev, araba, arsa, işletme için yeni makine, işletmede sermaye arttırımı, başka bir işletmeye ortaklık, hisse senedi, tahvil, bono, altın, döviz)

14-önümüzdeki üç yılda ne gibi bir yatırım planınız var. (yukarıdaki seçeneklerden birine)

Doğrudan yabancı sermaye ye bakış ile ilgili sorular

1-ortak olmak ya da ortak iş yapmak fikrine sıcak bakar mısınız?

2-ortak olmanız gerekse, Konya dan bir sermaye sahibiyle mi, ulusal bir sermaye sahibiyle mi, uluslar arası yabancı bir sermayedar lamı ortak olmayı tercih edersiniz? Neden?

3-yabancı sermayenin, çok uluslu sermayenin, doğrudan Konya da yatırım yapma fikrine nasıl bakıyorsunuz?

4-sizin sektörünüz ve işletmeniz, yabancı sermaye ile rekabete hazır mıdır?

5-doğrudan yabancı sermayenin, teknoloji ve sermaye gücü ile Konya ya gelmesi, şehir için faydalı mıdır, sizin işletmeniz için faydalı mıdır?

Sermayenin ve yatırımın dönüşümü ile ilgili sorular

1-sermayenizi güçlendirmek için halka açılmak fikrine nasıl bakıyorsunuz?

2-yabancı bir şirketin, işletmenize ortak olması fikrine nasıl bakarsınız?

3-yabancı bir sermaye ile bu işletmede değil de başka ortak iş yapma fikrine nasıl bakarsınız?

4-aileniz, eşiniz dostunuz, meslektaşlarınız, ulusal ve küresel sermaye ile ortak olmanıza nasıl bakar? Onların düşüncelerini önemser miydiniz?

5-aileniz, eşiniz, dostunuz, meslektaşlarınız, kredi ile büyümenize nasıl bakar,onların bakışlarını önemser miydiniz?

6-işletmeniz ar-ge yatırımı yapıyor mu, işletmenize ya da şahsınıza ait patent, buluş, icadınız var mı?

7-işletmenizin dış ticaret karnesi nasıl, ithalat, ihracat yapıyor musunuz, yapıyorsanız, yeni pazarlara ulaşmayı düşünüyor musunuz?

8-firmanız üretim için hammadde ve girdileri, ağırlıklı olarak nereden sağlıyor.

Kendi ilimizden

Kendi bölgemizden

Diğer bölgelerden

Orta doğu ülkelerinden

Ab ülkelerinden
Rusya ve Türkî cumhuriyetlerden
Diğer
8-firmanız ürettiği ürünleri daha çok nereye satıyor
Kendi ilimize
Kendi bölgemize
Diğer bölgelere
Orta doğu ülkelerine
Ab ülkelerine
Rusya ve Türkî cumhuriyetlere - Diğer
9-istihdam eğitimine kaynak ayırıyor musunuz?
10-istihdam kaynağınız neye dayanıyor, teknik okullar, üniversiteler,
kendi yetiştirdiğiniz elemanlar, şehir dışından gelen elemanlar?
11-işiniz ve işletmenizle ilgili bir probleminiz olduğunda, aşağıdaki ku-
ruluşlardan hangilerinin size faydalı olacağına inanıyorsunuz.
KOSGEB
Konya ticaret borsası
Konya ticaret odası
Konya sanayi odası
Ticari bankalar
Devlet bankaları
Müsiad yada başka bir sivil toplum kuruluşu
Tüsiad
İşkur
Üniversiteler
Mevlana kalkınma ajansı
Konya ovası sulama projesi (kop) kurumu
Bakanlıkların ilgili müdürlükleri
Teknokent
Organize sanayi müdürlükler
Hiçbiri – Diğer

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4.1. SAHA ANALİZİ

4.1.1. Başlangıç

Bu çalışmada, nitel araştırma teknikleri uygulanmıştır. Çalışmacının Konya şehrinin yerlisi olması, eski bir bankacı olması hasebiyle, sanayinin içinde uzun zamandır firmalara, finans konularında danışmanlık hizmeti vermesi gibi nedenlerden ötürü, çalışmada aynı zamanda katılımlı gözlem tekniğini de öne çıkarmıştır. Ayrıca Konya ve Türkiye için ekonomik ve sosyal veri üreten kurumların,- Konya sanayi odası, Konya Ticaret odası, Türkiye İstatistik Kurumu, Valilik, Konya ticaret Borsası gibi- ürettiği verilerden de, özellikle tezin önemli bölümlerinden olan, Konya sanayisinin soysa-ekonomik imkânları derlenirken azami ölçüde yararlanılmıştır. Konya sanayisinin karar vericilerinden bir grupla, derinlemesine mülakat yapılarak Konya sanayicisinin, sermayeye bakış açısı, yabancı sermaye ile ortaklık, ulusal sermaye ile ortaklık, beraber çalışma kültürü, büyüme iştahı, sermayeye ulaşmadaki kolaylık ve zorluklar gibi konularda bilgi sahibi olmaya çalıştık. Bu tezin saha analizinde kullanılmak üzere sorulan sorular altı ana başlık altında toplanabilir. 1- İşletmelerle ve yönetici-sahipleriyle ilgili genel sorular. 2-Sermaye algısı ile ilgili sorular. 3- Sermaye kullanımı ile ilgili sorular. 4- Yabancı sermaye ile ilgili sorular. 5- Sermayenin yatırım ve dönüşümü ile ilgili sorular. 6-Sonuç ve Öneriler. Başlangıç olarak, Abdullah Topçuoğlunun, yirmi yedi yıl önce yapmış olduğu, “Konya da ki büyük sanayiler” tezi ışığında, Konya sanayisini yeniden masaya yatırdık. Hocanın, daha çok, sosyal yapı, kurumsallık, işlem çevresi, teknoloji kullanımı, ilk kuruluş sermayesi gibi konularda soru yönelttiği sanayiciye bu kez sermaye kullanımı, büyüme hedefleri, ulusal ve küresel hedefleri, yabancı sermaye ile doğrudan ortak olma, şehir dışı sermaye ile rekabet şartları gibi konuları sorduk. Öncelikle Konya sanayisini faaliyet kolları ışığında, tarım makineleri, metal işleme, araç üstü ekipmanlar, plastik, tekstil ayakkabıcılık, gıda işleme sanayi, mobilya, oto yan sanayi, gibi alt kollara ayırdık. Şu ana kadarki çalışmalar göstermiştir ki, sermaye akışkanlığını, küreselleşme, ekonomik akıl, verimlilik ve karlılığın yanında, sermayeyi alıp kullanacak, ya da aktaracak olan insan unsuru da en az diğerleri kadar etkilemektedir.

Gerek sermayenin ülkeden, başka ülkelere sermaye olarak çıkışında, gerekse yabancı sermayenin ülkeye gelişinde, o ülkenin ulusal ve yerel sermayedarlarının görüşü ve davranışı, çalışma kültürü, sermayeye bakışı, ortaklık kültürü, büyüme iştahı çok önemlidir. “ Büyük sanayi işletmelerinde, örgüt yapısı üzerinde etkili olan en önemli faktörlerden birisi de girişimcilerdir. Girişimci International Encyclopedia of Social Sciences te “bütün üretim araçlarını bir araya getirerek kıymetli olduğunu sandığı bir mali üreten ve elde edeceği kar için riski göze alan adam”(cilt 10; 344) olarak tanımlanmaktadır. Girişimcilik, örgüt yapısı üzerinde etkili olan bir faktör olmanın ötesinde özellikle, kalkınma çabası içindeki ülkelerde, sanayileşmenin en temel dinamiklerindendir. Özel teşebbüs yoluyla sanayileşmeyi model olarak benimsemiş ülkelerde yatırımların, girişimcilik fonksiyonlarına sahip bireyler tarafından yapılması beklenir. Girişimcilik fonksiyonları, planlamak ve yenilik yapmak, risk yüklenmek, eşgüdüm, denetleme, yönetim yapmak, günlük işleri takip etmek olarak sıralanabilir.(Güler, 1970; 44 ten aktaran, Topçuoğlu, 1999; 55,56) Bu çalışma da ise, Konya girişimcisi, ilk oluşumundan, şu anki durumuna kadar, tarihsel perspektif içinde ele alınmaya çalışılmıştır. İlk sermaye oluşumu, büyüme, sermaye kullanımı, ortaklık algısı, sermaye piyasaları hakkında ki bilgisi, yabancı sermayeye bakış şekli, gibi konularda ki duruşu belirlenmeye ve kayıt altına alınmaya çalışılmıştır. Bu duruş, şehrin sermaye çekme ve büyüme sermayesine ulaşmadaki şansını anlamamızda bize yardımcı olacak ve şehrin ekonomik karar vericilerine ve yatırımcılara yol gösterici olacaktır diye ümit edilmiştir. Bu çerçevede yirmi bir, sanayici, tacir ve sivil toplum temsilcisi ile görüşülmüştür. Seçilen görüşmecilerin hepsi, Konya iktisadi hayatının içinde uzun yıllardır bulunan, burada kurulmuş ve büyümüş, kendi sektöründe söz söyleyebilecek, deneyim ve tecrübede olan insanlardan oluşmaktadır. Görüşmüş olduğumuz sanayicilerin, genel değerlendirmesine ve özgün bilgilerin analizine geçmeden önce, girişimci karakter olarak sanayicilerimizin özelliklerini öncelikle tespit edelim. “ Girişimcilerden beklenen diğer fonksiyonlar, yönetim, eşgüdüm ve günlük işleri takiptir. Sanayileşme çabası içinde olan ülkelerde sanayi kuruluşlarının bir çoğu, sermaye ve üretim yetersizliği, pazarın küçüklüğü vb nedenlerle optimum büyüklüğe ulaşamadıkları için yukarıda sözü edilen, birbirinden farklı girişimcilik fonksiyonları bir kişinin üzerinde toplanmıştır. Bu tip işverenlere, “sermayedar-girişimci-yönetici” adı verilmektedir. (Güler, 1979, 44 den alıntıl原因, Topçuoğlu, 1990; 57) Türkiye de halen bu tip yaygındır. Yapılan bir araştırmaya göre, özel girişimcilerin işletme içindeki konumlarına bakıldığında, “sermayedar, girişimci, yöneti-

ci” statüsünde olanlar, yüzde 49,5 ile birinci sırada, “sermayedar, yönetici” olanlar ise yüzde 20,5 ile ikinci sırada yer almaktadırlar. (Soral, 1974; 149 dan alıntılan, Topçuoğlu, 1990; 57) Konya da ki sermayedarların önemli bir bölümünün de “sermayedar, girişimci, yönetici tipinde olduğunu tahmin etmekteyiz. İşletmelerin, büyümesi ve işlem çevreleri ile ilişkilerinin karmaşıklaşması, teknolojinin gelişmesi, farklı işlevleri üstlenecek alt sistemlerin gelişmesi gibi etkenler, girişimci tipinin değişmesine yol açacak ve sermayedar, girişimci, yönetici işlevleri farklılaşarak, ayrı kişi ya da birimlerce yürütülecektir. (Topçuoğlu, 1990; 57) Hocanın tahmin ettiği gibi, işletmelerin işlem çevreleri büyümüş, sermayeleri artmış, işletme büyüklükleri, ciroları artmış. Fakat birçoğunda beklenen ayrışma gerçekleşmemiştir. Fakat ara bir formül, aile işletmesi formülüyle gelmiştir. Babanın karizmatik bir figür olarak işletmede bulunduğu modelde, yetişen evlatlar, yönetim, günlük takip gibi işlemleri, girişimcinin üzerinden almayı başarmışlar. Bazı küresel çapta oyuncu olmayı başaran firmalarda, kurucu gölgesi hissedilse de, profesyonel yönetici çalıştırma modeline geçilmiş. Bu formülle elbette, uluslar arası sermaye sahiplerinin beklediği profesyonel girişimci, profesyonel yönetici meselesi tamamıyla çözülmemiş, fakat yerel işletmelerdeki, yetişen kaliteli evlat yöneticiler sayesinde, girişimci sermayedarlar, düşünmeye ve işletmenin yeni ufuklara gidebilmesi için yatırım alternatifleri üretmeye fırsat bulmuşlardır.

4.1.2. Katılımcı Firmaların Genel Değerlendirmesi

Bizim derinlemesine mülakat yaptığımız yirmi bir firmanın sektörlere göre dağılımı şöyle gerçekleşmiş. Firmaların beş tanesi, otomotiv yedek parça sanayisinde çalışıyor. Bu firmaların çoğu after market metoduyla çalışan ihracatçı firmalar. Bu sektörde çalışan firmalar Konya ölçeğine göre, oldukça büyük ve dünyanın her yerine ihracat yapabilen, küresel çapta işlem çevresine sahip firmalar. Buradaki oto yedek parça genellemesini şu şekilde izah edebiliriz. Kimisi, yurt dışındaki markalara, fren kasnağı, alternatif enerjiler için yakıt tankı, kamyonlar için dingil, dorse üretimi gibi konularda uzmanlaşmışlardır. Bu firmalardan üç tanesi gıda firmasıdır. Bu firmaların içinde ilaç ve yağ üretiminde, ulusal seviyeyi çoktan aşmış küreselleşmiş olanlar da var, ulusal olan süt firması da, yöre de etkin olan, yerel şeker firmaları da var. Konuştuğumuz işletmelerden, dört tanesi plastik sektörünün değişik alt birimlerinde çalışıyorlar. İçlerinde yerel bir ambalaj firması da, küresel çapta ihracat yapan plastik boru fabrikası da, yerel de

plastik üretimi yapan firmalar için teknik kalıp üreten bir firma ve ulusal ve küresel çapta boya ve gıda firmalarına ambalaj üreten firmalar da bulunuyor. Konuştuğumuz firmalardan biri, dünya çapında bir mobilya firması, biri yerelde çok güçlü bir endüstriyel yağ firması, biri çok ortaklı bir holdingin ulusal çapta üretim yapan bir inşaata firması, biri çok ortaklı bir Konya holdinginin yöneticisi, birisi, teknik hırdavat ve makine tedarikinde şehrin en önemli tacirlerinden, birisi, araç üstü ekipmanlar üreten ulusal bir firma, birisi, hem ulusal firmalar için ayakkabı üreten, hem ihracat yapan, bir ayakkabı üreticisi, birisi de, sivil toplum kuruluşlarından odalardan birisinin temsilcisi. Konuşmacılardan birisi, hem kendi işletmesi adına, hem de başkanı olduğu oda adına sorularımızı cevapladı. Bu firma yetkililerinin görüşleri, bizim çalışmamızın ana omurgasını oluşturuyor. Katkılarından dolayı kendilerine bir kez daha teşekkürlerimi arz ediyorum. İşletmelerin on tanesi birinci kuşak, sermayedar ve yöneticiler tarafından yönetiliyor. Elbette ki çoğunun profesyonel yöneticileri var fakat hepsinde son sözü söyleyen, firmaya hedef ve ufuk çizen sermayedar olmaya devam ediyor. Bu birinci kuşak işletmecilerin, sanayicilerin çoğu, işletmesini kendisi kurmuş, ortaklık yapanda var fakat ekseriyet, ya ailesinden aldığı yahut kendi bilgi ve becerisiyle bir yerlere gelmiş. Firma yönetici ve sahiplerinin, dört tanesi ortaokul ve lise mezunu iken, geri kalanların tamamı, lisans düzeyinde değişik üniversitelerden mezun olmuşlar. Görüştüğümüz ve fikir edindiğimiz firmaların, işlem çevrelerine baktığımızda enteresan sonuçlarla karşılaşıyoruz. Firmaların beş tanesi işlem çevresi itibariyle, yerel firmalar. Yani hem tedariklerini hem de satışlarını yerel firmalardan sağlıyorlar. Dört tanesi ise, yerelden ve tüm ülkeden elde ettikleri girdileri ürün haline getirerek, tüm yurt sathında tüketiciye arz ediyorlar. On firma ise, hem tedarikini hem satışını tüm dünyaya yaparak, küresel işlem çevresine kavuşmuş. Bu firmalar tüm dünyaya ihracat yapabiliyor olmalarına rağmen daha çok fason üretim yapıp katma değer üretemedikleri ve diğer markalara üretim yaptıkları için henüz, küresel anlamda marka olamadıklarından, küresel sermaye olarak, adlandırılmıyorlar. Çok ortaklı holding firmaların dışında, görüşme yaptığımız firmaların tamamı, hem sermaye, hem yönetim, hem temsil açısından aile firmaları. Yeni çıkan kanundan dolayı, tek ortaklı olarak yapılanmış aile şirketlerin yanında, 2,3 ,4 ve 5 ortaklı aile şirketleri de bulunuyor. İşletmelerin altı adedi, ikinci kuşak aile bireyleri tarafından, dokuz adedi hala birinci kuşak aile bireyleri tarafından, büyük bir Konya markasını barındıran bir gıda firması ise üçüncü kuşak aile bireyleri tarafından beraber yönetiliyor. Bu hususu şu şekilde daha anlaşılabilir hale ge-

tirelim. İkinci kuşak tarafından yönetilen işletmelerde, birinci kuşak işi bırakmıyor, muhakkak işletmeye gelip gidiyor, göz kulak oluyor. Üçüncü kuşak aile bireylerince yönetilen gıda firmasında, birinci kuşağın, ikinci kuşağın ve üçüncü kuşağın temsilcileri işletmeyle ilişkilerini kesmiyorlar, ortak bir hiyerarşik yönetim sürdürülüyor. Görüşme yaptığımız firmaların Konya sanayisine yıllık katkısı, cirosu, -çok ortaklı holding ayrı tutularak- yaklaşık olarak iki milyar Türk Lirası civarındadır. Çok ortaklı holding firması dâhil çalışmamıza katılan firmaların istihdama katkısı da bir hayli yüksektir. Firmaların kendi beyanları esas alındığında 6500 işçi çalıştırdıkları tahmin edilmektedir.

4.1.3. Sermaye Algısı

Çalışmamızın ikinci bölümünde katılımcılara daha çok sermaye algısı ile ilgili sorular sorulmuştur. Sermaye deyince ne anlaşıyor. Sadece paramı, makinemi, nakit ve maddi varlıklar mı, yoksa bilgi, pazar hakkındaki tecrübemi, sözleşme yapılmış müşterimi anlaşıyor, bunu anlamaya çalıştık. Ayrıca, büyümek için sermayenin mi, teknik bilginin mi, pazar payının mı daha önemli olduğunu sorduk. Bu konudaki bir diğer sorumuzda yapmış oldukları işle ilgili olarak, başlangıçlarının ne olduğunu merak ettik. Bu işten önce, tarımla mı, ticaretle mi, yoksa yaptıkları işin çıraklığını, kalfalığını, ustalığını yaparak sonramı tesis kurduklarını sorduk. Şu cevapları aldık.

“Başlangıç sermayemiz, aile sermayesi, Şu anda after market piyasada dizel araçlar için çalışıyoruz, şu anda dizelde birinci firmayız diyebilirim. Doğrudan markalara üretim yapmak istiyoruz, bu da teknik bilgi ve pazara girebilmeyi gerektiriyor. Bu yöne doğru büyümek istiyoruz, bunun için sermayeye ihtiyacımız yok, teknik bilgi ve pazar bilgisi lazım. Önceden esnaftım sonradan sanayici oldum. Dolaylı olarak ta şu an ki işimin çıraklığını yaptım sayılır. Sıfırdan geldiğimiz için zaten her şeyi biz yaptık sayılır.” (K1, Sanayici)

“ Metal işleme sektörü 37 senedir bu sektörde aile şirketiyiz 12 personel var iki oğul ve hanımım ortaklarım kalite belgemiz yok müracaattayız. 1981de bu işe başladım. Tamamen babamın emekli maaşı yani tamamen öz sermaye yardım falan almadım, bence sermayeye daha çok ihtiyaç var çok geniş bir pazar alanı var zaten metal sektöründe sermayeyle beraber itibar lazım verdiğiniz güven çok mühim sözünüzde durmanız karşdakine gü-

ven vermeniz sermaye kadar önemli zaten sizin paranız olduğunu görür. (K2 Sanayici)

“ Valla hocam istersen yaz ama benim o zaman param yoktu, naptım hocam ben ilk geldiğimde bir bilgisayarım bir masam vardı mal aldım malı peşin sattım ardaki fark benim karım oldu. Sonra malı vadeli almaya başladım insanlara güven verdim yine peşin sattım ama vadeli aldım malı, belki sadece dış ticarete çalışmış olabilirim ama farkında olmadan çok şey öğrenmişim, geldiğim zaman imalata girdiğimde öğrendiklerimin çok faydasını gördüm, örnek veriyorum, rakiplerime baktığım zaman bizde ki sistemin hiçbirisi onlarda yok. Bütün alt yapımız oluşmuş ürünlerimizin ürün ağaçları oluşmuş, işte tek tuşla firmamızın ne kadar haftalık, aylık, yıllık, ihtiyacı var bunları görebiliyorum, istatistiği çok iyi tutuyoruz. Yani bunların hepsi önceden çalıştığımız yerden kaynaklı, o zaman biz şöyle diyebiliriz burası bilgiye dayalı bir şirket bilginin kullanımıyla alakalı kendi kendini büyütmüş bir şirket.(K3,Sanayici)

“Aile sermayesi babamım sermayesi, pazar olmazsa sermayede bir işe yaramaz pazarı buldun mu sermaye kendiliğinden oluşur zaten. Hazır parayla bir şey yapamazsın ama talep varsa kendiliğinden büyür. (K4, Sanayici)

“İlk başta benim bir ortağım vardı ama şimdi tek devam ediyorum sonrası için öz sermaye diyebiliriz, sermayeyle beraber teknik bilgi, pazar bilgisi diyelim. Pazar alanı çok geniş sektör buna müsait zaten sanayiyle entegre bir sektör bu sektör. Çünkü bizim sattığımız ürünler ilaç, kozmetik, tekstil oto yedek parça yani her sektörde kullanılan ürünler sanayi ve teknik bilgiye sahip olursak istediğimiz kadar büyürüz. Öz sermaye büyüme için en önemli etkenlerden birisidir.” (K5, Tacir)

“Bizim sermayemiz ortaklık sermayesi, çok ortaklı bir holdingin inşaat firmasıyız biz. Büyüme ve üretim açısından, hem sermaye, hem teknik bilgi, hem Pazar bilgisi aynı derecede önemlidir. Tüm Türkiye de üretim yapan ulusal bir inşaat firması olduğumuzdan, bunların hepsini yerine durumuna göre ortak kullanıyoruz.”(K6, Profesyonel Yönetici)

“Kırk yıldır aile olarak bu sektördeyiz, öz sermaye ile kurduk şirketimizi, ben 15 yıldır bu sektördeyim. Aile şirketiymiş şahsımın oldu. Yani ben den başka ortak yok, tek ortaklı A.Ş. oldu. Bu sektörde iş yapmak istiyorsan yalnız sermaye yetmez, biliyor olman lazım. Ama bu sektöre şimdi girilmez, iş yok. Çok güçlü olayım istiyorsan öz sermaye önemli.”(K7, Sanayici)

“ 1981 yılından beri bu sektördeyim. Şirketimiz aile şirketi ortaklarımızın hepsi aileden. Ziraat mühendisiyim, personel sayısı 90, anonim şirketi. İlk kuruluş sermayemiz de aile sermayesi kendi içimizde biriken sermaye, yani işte biri 20 bin getirmiştir biri 30 bin getirmiştir öyle bir parayla başladık bizde. Bu sektörde pazar büyük ama birilerinin elinde, büyüyemez bir sektör bu sektör, mesela Arap sermaye geldi yörsanı aldı adamlar battı. Pazar paylaşılmış. Yani mesele, sermaye değil, satış ve Pazar avantajı.” (K8, Sanayici)

“50 yaşında, lisans mezunuyum, bizim sektör, otomotiv sektörü olarak geçiyor. Alternatif araba yakıtları için tank imal ediyoruz. 2005’den beri bu sektördeyiz. İlk kuruluş sermayemiz özsermayeye dayanıyor. Sadece nakit anlamında değil, yani bunun için de bilgide var sermaye de var yurt dışına satış sözleşmelerimiz de var. Hangisi daha önemli dersin benim oyum Pazar bilgisinden yana. Pazar payı önemli satamadıktan sonra sermaye olsa napacan.” (K10, Sanayici)

“Başlangıç sermayemiz öz sermaye diyelim, sermaye, teknik bilgi Pazar bilgisi mi önemli dersiniz, aslında üçayaklı hepsinin olması gerekir eğer siz teknoloji le ilgili bir şey üretilip onun hakkında bir bilginiz yoksa başarılı olamazsınız. Yine dünya markası üretmek isteyip bir pazar büyüklüğünüz yoksa yine başarılı olamazsınız. Bunları yapabilmek içinde sermaye lazım hepsi bir arada olmalı. Olmazsa olmaz hangisi dersiniz bence sermaye bir şekilde elde edilir pazar ve bilgi olmalı. Tarım ya da ticaret geçmişimiz yok aslında. Çıraklığını yaptığım bir işte müessese sahibi oldum.” (K11, Sanayici)

“ Yaşım 48, yüksek lisans mezunuyum, otomotiv yedek parça, kömür de devam ediyor, döküm sektöründe 10 yıldır, kömür sektöründe de 33 yıldır bulunuyorum. Benim kendimin bir kuruluş param yoktu hatta ticarete başlayana kadar zekat alan biriydim kömür satmaya karar verdik bize kömür aldılar satın onu sermaye yaptık. Bizim sloganımız” güven ısıtır” idi, tescillidir bu slogan, güven kredisi aldık diyebiliriz yani. Bankadan değil ama. Konyada sattık burada kömür yasaklandı dışarı çıktık geriye döndüğümüzde müthiş bir pazar var ama tüm firmalar tarafından parsellenmiş, napsak bir farkındalık yapmamız lazım, bunlarla rekabet edecek sermayemiz yok çevremiz yok materyalimiz yok. Herkesi bağlamışlar daha da acı tarafı kalorifercileri falan rüşvetle bağlamışlar, bizde de hayatta böyle bir şey olmaz. Buyurun buraya girin nasıl gireceksin?düşündük düşündük ve bulduk.apartman yöneticilerini analiz ettik.genelde bunlarda emekli öğret-

menler falan .ve bu insanlara tonuna 250 dolar desek 60 ton kömür alıyor adan 12500 dolar para veriyorsun adamın eline.70 -80 milyarı bu adam ömründe görmemiş nasıl yönetecek.50 çeşit kömür var her çeşit üçkağıt var.apartmanları tek tek dolaştık dedik ki biz size nasıl kömür almanız gerektiğini nelere dikkat etmeniz gerektiğini çevreye nasıl duyarlı olursunuz işte piyasadaki üçkağıtçılara nasıl kanmayacağınız ile alakalı bir seminer vereceğiz dedik.yöneticileri oturttuk kapıcıları oturttuk ateşleyici belgesi olan öğretmenimiz teknikleri anlattı işte bu şekilde yakarsanız daha tasarruflu olursunuz dedik sonra marka falan söylemedik bizim hizmetimiz bu kadardı dedik hepsi bize geldi sen çok dürüst anlattın diye. Güven bu. Bu sektörde büyümek için, yine burada olmayan bir şıkkı söyleye cem entelektüel sermaye. İnsan kaynağı, ben öyle büyüdüm çünkü.biz bundan dokuz sene önce çok kara düzen bir torna atölyesini satın aldık . Şu anda kural koyan bir firma oldu. Bizim zaten vizyonumuz küresel ölçekte kural koymak. Şu an biz ulusal ölçekte kural koyan bir firmayız, sektörümüzde tüm kuralları biz koyuyoruz.”(K12, Sanayici)

“46 yaşında lisans, mezunuyum, gıda sanayi şekerleme üretimi yapıyoruz. 1952 yılından beri bu sektördeyiz..14 personel var, aile şirketi.tek ortaklı. İlk sermayemizde aile sermayesine dayanmaktadır. Bunu içinde bilgide var pazar da var tecrübede var. Bizim sektörde büyüebilmek için, sermaye ve pazar büyüklüğü elzem, yani bu ikisinin senkronize olması lazım. Fakat tüm işletmelerde olduğu gibi bizde de öz sermayen olmadan olmaz.” (K13, Sanayici)

“ Üç firmamız var, yaşıam 61, lisans mezunuyum, gıda ilaç kimya sektöründe faaliyet gösteriyoruz, benim 55 yılım var ama babamın 85 yılı var kendisi başımızda.130 yıllık bir aile şirketiyiz. İlk başlangıç sermayemiz tabi aile sermayesi. Fakat her zaman bilgi ilk sırada gelir şimdi de böyle 50, 100 yıl öncede böyleydi, bilgiye sahip olan güce sahip olur. Bu bilgiyi de doğru yönetmek gerekir ve tüm bilgileri kayıt altına alarak çalışmamız gerekir. 86 da falan ilk bilgisayar geldi o zaman daha da rahat oldu bu işler, ne yaptım ne ettim kime ne sattım ne aldım her şeyi tutuyoruz .45 saati geçmeden çalışıyoruz kul hakkından korkarız sizin bordronuz neyse benim elemanlarımınki de öyledir. Öz sermaye önemli tabi, bu şehirlerin insanların bir kültürü var iklim şartları Ankara da ayrı çorumda ayrı, yani ülkenin sanayicilik yaşı kaç ki der benim bir arkadaşım biz Özal la başladık. Sanayiye.(83’de) biz 89 da hadi napalım diye kakma bakanlığına devlet planlama teşkilatına gittiğimizde bize ayçiçeği yağı değil soya yağı fabrikası kurun dediler. Soya

da gelecek var hem değerli hem protein açısından zengin, şu kadar ton soya üretecek Türkiye, biz soya tesisi kurduk, çünkü bu teşkilat biliyor devletin neye ihtiyacı olduğunu, yani şu an biz dünyanın en modern tesisiz.”(K14, Sanayici)

“42 yaşındayım mobilya sektöründeyiz.1 yıldır bu sektördeyim. Firma 82 yılından beri var. Şu an da 37 yıllık bir işletme mevcut. Personel sayısı 370, aile şirketi. 3 ortaklı. Başlangıç sermayemiz, öz sermaye aile sermayesi. Büyüme ve başarılı olma noktasında söylediğiniz bütün unsurlar önemli, üçü de çok önemli hepsinin senkronize olmasıyla olur anca.”(K15, Sanayici)

“Başlangıç sermayemiz öz sermaye, yani aile sermayesi. Rahmetli amcam kurmuş. Bizim sektörde, hem sermaye, hem teknik bilgi gerekli, hem işi yapmak, hem de büyümek için. Teknik bilgi olmadığı sürece sermaye kendi başına işe dönüşmez. Öz sermaye elbette çok önemlidir. Hele şu günlerde, kriz ortamında, ayakta durabilmek için öz sermayeye, paraya çok ihtiyaç olur. “ (K16, Tacir)

“31 yaşındayım. Plastik sektörü bulduğumuz sektör.1974 den beri var.72 personel var. Aile şirketiyiz 4 ortağız, öz sermaye ve aile sermayesi, bizim sektörümüz için öz sermaye yeterliliği tamamen geçerli, çünkü krediyle büyüme bizim için pek geçerli değil tüm alımlarımız peşin çünkü. Hammaddeye peşin parayla çalışıyoruz, kredi ile almak istesek bu sefer vade farkı uygulanıyor. Rekabetçi olamıyoruz. (K17, Sanayici)

“ 46 yaşındayım, makine mühendisiyim, plastik boru imalatı ve ekipmanları sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Şirket 1975 de kuruldu, bu sektörde 19 yıldır faaliyetteyiz, aile şirketiyiz, 5 ortaklı, başlangıç sermayemiz, aile sermayesi, büyüme konusunda söylediğiniz unsurların hepsi önemli elbette fakat, firmanın ölçeği değiştikçe önem sıraları da değişir ilk başta teknik bilgi gerekir büyüdükçe sermaye ve pazar büyüklüğü önemli hale gelir.”(K18, Sanayici)

“41 yaşındayım, lisans mezunuyum, plastik sektöründe çalışıyoruz, plastik enjeksiyon kalıbı ve imalatı yapıyoruz 30 yıldır bu sektördeyim 80 personel var, aile şirketi 2 ortaklı bir şirket. Başlangıç sermayemiz, öz sermaye, yani küçüklükten başlatıp büyüyen bir sermaye gibi düşünebiliriz. Bizim sektörümüz teknik bilgiye dayalı olmasına rağmen, sermaye ve teknik bilgiden daha çok, pazar büyüklüğü daha çok önemlidir, fakat buna rağmen, sermayesiz bu sektöre girilmez hocam.”(K19, Sanayici)

Buraya kadar görüştüğümüz insanların cevaplarından, Konya sanayisinin sermaye teşekkülünün çokta karmaşık olmadığını gördük. Tarım sermayesi biriktiren sermayedarlar, sanayiye, özellikle tarım endüstrisine, yönelmişler. Bir kısmı ticaret hayatına atılmış, oradan sanayiye geçiş yapanda var. Özellikle ikinci ve üçüncü kuşak sanayicilerin köklü bir sermaye derinliği var. Fakat Konya sanayisi kendi beyninin, emeğinin, bilgi ve becerisinin alın terinin semeresiyle bir yerlere gelmiş ki isteyenlere de kapılarını açmış. Sermayeyi, nakit sermaye olarak algılayan da, bankaların veya bir yakınından alınmış borç olarak algılayanda, bilgi beceri, pazar bilgisi, yapılmış sözleşme, çevre ve sosyal ilişkiler olarak algılayan da var, bir kamyon kömür olarak algılayanda, babamın emeklilik parasıyla kurduk diyende var. Özellikle birinci kuşak sermayedarlarla yönetilen işletmelerin çoğu daha önce çıraklığını, kalfalığını yaptıkları sektörlerde, işletme sahibi olmuşlar. Bu tür sermayedarlar, varlıklarına, paralarına değil daha çok, işlem çevrelerine, saha bilgilerine, piyasadaki kredibilitelerine güveniyorlar.

4.1.4. Sermaye Kullanımı

Saha çalışmamızın üçüncü bölümünde, sanayici ve tacirlerimize “sermaye kullanımı” ile ilgili sorular sorduk. Sermayeye kolay ulaşabiliyorlar mı, devlet destek ve hibelerinden yararlanabiliyorlar mı, büyüme iştahları var mı, büyüebilmek için ortaklık alternatifine nasıl bakıyorlar, ulusal ve küresel yatırım yapma cesaretleri var mı, son üç yılda, gerek kendilerine, gerekse işletmelerine büyük bir yatırım yapabilmişler mi, önümüzdeki üç yılda böyle bir planları var mı? Sorularına cevap aradık. Buradaki amaç büyüme ihtiyaçlarının durumuna göre, Konya sanayisinin sermaye talebini belirlemeye çalışmaktır. Bilindiği gibi büyümenin finansmanında, öz sermaye ile büyüme, ortak olarak büyüme, faiz ve kredi ile büyüme, yabancı sermaye ile büyüme, halka açılma gibi alternatifler bulunmaktadır. Bu büyüme talebinin durumuna göre, Konya sanayicisi bu finansman alternatiflerinin hangisine daha sıcak ve yakındır bilgisine ulaşmaya çalıştık. Konjoktürel olarak içinde bulunduğumuz ekonomik daralma, sanayicinin büyüme iştahının etkilemiş olabilir mi sorusuna da cevap aradık.

“Sermayeye ulaşmamızda bir sıkıntı olmaz, malımız mülkümüz yeterli, bu vakte kadar kredi kullandık biz, hani son yıllarda manevi rahatsızlık duyduğumuz için kullanmıyoruz. Devlet hibe desteklerinden kısmen, KOSGEB filan faydalandık, büyük bir talebimiz olmadı. İşin doğrusu büyümeye de, ortaklığa da sıcak bakarım, bana birisi ortak olabilir, ama bana

bir katma değer verecekse, sermaye koymasına gerek yok, bizi daha başka, daha üst pazarlara taşıyacaksa ortak olmak isteriz. Makine yapımız karışık ama sermaye talebi açısından eskiyen makinelerimizi yeniliyoruz, makinelerimiz, işletme 4.0 a uygun makinelerdi. İster Konya da isterse Konya dışında, yeni bir yükün altına girmekten korkuyorum, üretim politikamız olmadığından dolayı, iktisadi çalışma şartlarından dolayı diyebiliriz. Fakat Konya dışında çok karlılık olacaksa alt yapısını kurabileceğim bir ekip olması durumunda, gerek şu olmazsa olmaz diyeceğim bir işe şartları yerine gelirse yurt dışında da yatırıma açığım, Daha önce türev sermaye piyasalarında çalışmadım, yani herhangi biriyle yatırımda yapmadım çok bilmemde işin açığı, bilmediğim işe de girmek istemem. Son üç yılda ne yatırım yaptın dersen, fabrikaya makine aldım, nasip olursa önümüzde ki üç yılda, döküm hane kuracağım”(K1, Sanayici)

“Sermayeye ulaşmak şu ekonomik ortamda zor hocam şu an için zor, maalesef biz şu an şirket üzerinden hiçbir iş yapmıyoruz yani şirketi değil de kendi servetimizi büyütüyoruz. Halbuki her şeyi şirket üzerine alsak büyüsek şimdi kredi alanlar destek alanlar konkordato çekenler yani hanımının çocuğunun üzerinde 100 lira mal var ama şirketin mal varlığı on milyon lira kendinin üstünde ki mal varlığı 30 lira şirket konkordato çekmiş hiç bir şey alamıyor. Yani Türkiye de Müslüman olanların yanı sıra bu konkordato çekene gel kardeşim benim mal varlığım var ben sana bunları vereyim ama değerini de vereyim, diyemiyoruz. Ben bu devlet desteği, hibe işlerine hiç girmiyorum onların bize verdiği desteklerin konumlarına göre kullanmıyoruz çünkü. Amaç dışı bir kullanım var araba yeniliyoruz arsa alıyoruz vs. bu vakte kadar hiç kullanmadım almadım, ben çok büyüme taraftarı değilim zira ne kadar büyürsen risk o kadar çoğalıyor. Alacaklarım büyüyor bu da benim için risk teşkil ediyor, bana yılların verdiği tecrübe bu, ben şu anda burayı çocuklarıma bıraktım ben arkadayım bu şirketin yıllık cirosu benim sermayemi geçemez, benim alacaklarımı aldığım zaman senin borcunu ödeyemem demek istemiyorum. Ama maalesef Konya da şu var bir şirketin yıllık cirosu 100 milyon maşallah diyorlar ama sermayesi 10 milyon hepsi üç aylığına alıyor ticari kredisini kullanıyor buraya da üç aylığına satıyor ama sonra oradan alamayınca ödeyemiyor. Böyle bir yerde tıkanır-sınız çocuklarıma da öğretiyorum şimdi bunu yıllık ciromuz sermayemizi geçmeyecek. Biz makinelerimizi yurt dışından getiriyoruz, benim ürettiğim malın üretimi Türkiye de yok biz krom nikel saç bunu yurt dışından rulo halinde getiriyor buraya indiriyoruz. Sonra ne kadar ölçülerde istedilerse o

ölçülerde kesip veriyoruz. İkinci makinemizde üzerini taşıyoruz nasıl yani mesela asansördeki parlaklıklar falan üçüncüsü çatal kaşık veya kelepçe sektörü bu ruloyu eni bir metre çatal kaşık yapanlar 8 cm lik bir rulo istiyor biz onları kesip rulo haline getirip veriyoruz. Hocam makineleri yenileme meselesine gelince, şöyle bu sektördeki herkesin çoğu benim arkadaşım hani çoğuyla konuşurum ben herkesin kanaati çıkma alıp revizyon tamir yapmaktır. Zira ciddi bir sermaye gerekiyor yeni bir makine için ben buraya ilk etapta sıfır makine aldım bir makineninkini söyleyeyim ben sana 800 bin Euro yeni bir yatırım yapmak buna değmez. Dışarıya yada başka işe yatırım mevzusu, valla benim felsefem hayatta bildiğin iş en iyi iş, sektörümün dışında yatırım falan düşünmem. Düşünmem entegrasyonu, bilmediğim işi yapmam herkes kendi işini yapsın mesela süt işi çok iyi derler şu kadara alıyorsun şu kadara satıyorsun derler işi bilmiyor para boşa gitti krizlerin çıkmasının bir nedeni de bunlardan dolayı işte bilmediğin işe girmeyeceksin. Ben Konya'nın dışına çıkmam, kendi sektörümün dışına çıkmam. Başka yatırımı da düşünmedim, düşünmem de devlet tahvilinde falan benim ne işim var zaten herkes kendi işine şirketine yatırım yapmalı kendi işini zaten anca yaparsın sanayicinin esnafın bence bu tür işlerle alakası olmaması lazım. Mesela burayı idare edecek gücüm varsa binam küçüktür yeni bina alırım arsa alırım dükkân alırım ama şirkete alırım hepsini. Son üç yılda, şirkete iş yeri aldık kiraya vermek için geçmiş yıldan kalan bir kaç evim var hanımım ve benim üzerime samimi konuşuyorum kardeşlerimle olan bir yerden ayrıldım. Çocuklarımı aldım geldim her şeyi şirkete yaptık yüzde 25 ortağız hepimiz Büsan da kiralık dükkânımız var 650 bin lira yıllık kirası hepsi şirket üzerine vergilerimi veririm başka da devletle işim olmaz. Önümüzdeki üç yıl içinde bir yatırımım yok şu anda hocam. Dışarıdan ortaklık meselesine gelince, yurt dışından biriyle ortak olurum. Buradakilerle ortaklıkla alakalı kaygılarım var, yani biz Allah için mi ortak oluyoruz yoksa ne olursa olsun ben işime bakarım ortaklığımı yani mesela biz senle ortağız benim hissem yüzde beş işte arabaya binip geliyoruz ben de buranın ortağımı diyoruz ama görev paylaşımına riayet etmiyoruz kart verip hava yapıyoruz.” (K2, Sanayici)

“ Benim bakış açıyla sektörün ki çok farklı sektör öz sermayeye önem vermiyor. Eğer büyüme fırsatı ele geçirdiyse bir şekilde o sermayeyi işte krediyle başka yöntemlerle buluyor ve büyüyor, ama benim için bu geçerli değil ben büyümek için sermayemin gücüne bakarım. Yani öz sermayem yoksa ben büyümem herhangi bir alternatif bularak büyümeye çalışmam

sermayem kadar ve sektörün beni kısıtladığı o en yüksek seviyeye kadar büyümek isterim. Yanlış anlaşılmasın şu anda sermayeye ulaşmakta sıkıntı çekmem. Daha önceki dönemlerimde devlet hibe ve desteklerinden faydalandım. Faydalanmaya devam ediyorum, Mevka dan hibe aldım. Şu anda arge ile ilgili çalışmalarımızdan dolayı KOSGEB den destek alabiliyoruz, kimi hibe kimi destek oluyor işçilerle alakalı desteklerden faydalanıyoruz, pazar araştırma desteklerinden faydalanıyoruz yani devletin sunduğu her türlü imkandan faydalanmaya çalışıyoruz. Aslında ilk önce bizim firmamıza bakış negatifti ama artık pozitifte döndü nasıl oldu bu mesela örnek veriyim; yurt dışında herhangi bir olumsuzlukla karşılaşmadık bizim Konya firması olmamız kimseyi ilgilendirmedir. Ama iç piyasada Konya firması olduğumuzdan insanlar biraz daha temkinli yaklaşıyorlar da, ama bu firmalar şimdi bizi örnek gösteriyorlar, keşke herkes sizin gibi olsa, işte siz Konya firması değil misiniz neden böyle çalışıyorsunuz diyenler oluyor. Teknolojiyle paralel olarak makinelerinizi yenilemeyi tercih ediyoruz, çok fazla gelişmememize rağmen 10 yıllık süreçte 2-3 makinemizi yeniledik. Kendi sektörüm dışında riski dağıtmak adına yatırım yapmak isterdim ve yaptım hayvancılık sektörüne yatırım yaptım. Konya dışına da yatırım yapmak isterim ama konjoktürel olarak imkânım yok, istemek mi yoksa yapabilmek mi? İmkânım yok mesela işte Arjantin de benim satışım çok iyi orada da bir yer açmak isterim, ben buna da açığım. Şöyle söyleyeyim daha realist bir cevap olur Rusya ile kriz yaşamadan önce ben oraya gidip depo baktım nerdeyse işlemlerimiz tamamdı ama kriz oldu acele etmemekle iyi bir karar aldım. Yani bizi kriz durdurdu. Ben reel ekonomiden yanayım, onun için tahvil, hisse senedi, arbitraj, foreks gibi piyasalarla hiç ilgilenmem. Önümüzdeki üç yıl içinde fabrika yeri aldım organizeden, fabrikamı yapıp bant tipi entegre sisteme geçmeyi düşünüyorum.” (K3, Sanayici)

“Ortakla büyümek Konya şartlarında biraz zor. Art niyetli insan çok iyi niyetli olsan üçüncü ortakta Allah’tır ama bunu bilen yok, ortaklıkta paylaşmayı bilersen çok iyi bir şey eğer ben sana yemek ısmarlıyorsam ortağımın rızası olması lazım, hayır vereceksem ortağımın rızası olması lazım. Dışarıdan biriyle de, Konya dışında ulusal biriyle de ortak olurum, ama, sermayeden önce bana pazar bulursa ortak olurum bana teknoloji getirecek bir de Pazar, pazar olmadı mı adam koyduğu sermayeyi de değerlendiremez. Devlet hibe ve desteklerinden ufak tefek yararlandım. KOSGEB in tutumu yanlış, kredi kartıyla ödemeyi bile kabul etmiyor. Sermayem biraz büyüse hemen gayrimenkule yatırımım. Yurt dışı yatırımlarında bizim po-

tansiyelimiz yetmiyor. Mesela birkaç yerden bize ortaklık teklif ettiler ama ben onlara işler yola girsın siz bizi kovarsınız dedim hani oranın şartları da ağır malum o yüzden zor gibi. Rusya şimdi bizim mallara KDV koyacak zorluyorlar bizi. Piyasanın getirdiği şartlara göre açmam demiyorum ama şu anda açmam orada iyi bir pazar var istenirse malımız gider oraya satarız. Mesela bazı ülkelerde işçilik çok ucuz bir Ruanda ya gittim, adam aylık 85 dolara çalışıyor. Tekstil atölyesi kurmuş Çinliler, mesela zencileri çalıştırıyorlar, benin yaşımlı genç olsa ben Ruanda ya gider çiftçilik yapardım. iklim koşulları çok müsait sulamana bile gerek kalmıyor her şey oluyor. Fazlalığımız olunca hiç hisse devlet tahvili almadım, hisse senedi de almadım. Borsadaki hisse senetlerinin yüzde 90 risklidir, tahtayı kapattın mı hiç bir sorumluluğu almazlar. Borsadaki oynadığın firmaların teminat vermesi lazım Türkiye her şeyde varsayımla gidiyor ezbere görmeden gidiyor. Borsaları ben tam teşekküllü görmüyorum. Sermayeye kolay ulaşıyoruz. Yani bankalardan istediğimiz kredileri alabiliyoruz. Önümüzdeki yıllar için biz şimdi kompozit malzemeye girdik ona biraz yatırım yaptık, Durumumuz var, varda korkuyoruz eldeki avuçtaki gidecek diye korkuyoruz, sermayemizi de kaybederiz diye korkuyoruz zaten makine fiyatları dolar yükselince fahiş arttı dolarla borçlanıyor adam dolar geliri yok bu adam batacak demek. Ortaklık için, dünyadan bir ortak tercih ederim ben paralı ortak istemiyorum bilgi ve teknolojisi olacak.”(K4, Sanayici)

“İhtiyacımız olması durumunda sermayeye ulaşabiliriz, şirketimizin kredi not ortalaması çok yüksek, sosyal çevreden kaynaklı kredi sermayemizde çok yüksek, o yüzden paraya ulaşmada bir sıkıntımız yok. Devletten her hangi bir şekilde hiç destek almadım zaten devletimiz üreticiye yönelik destekler veriyor biz üreticiyi destekler nitelikte şirketler olduğumuzdan hiç öyle bir destek almadık. Bu konuda biraz haksızlığa uğradık. İhracat yapmamamızdan dolayı ve üretici olmamamızdan dolayı belki bizden çok daha az ciro yapan devlete az katkısı olan firmalar destek aldılar ama biz alamadık. Sektörümüzün sermaye talebi yüksektir, bizim sattığımız ürünler yükte hafif pahada ağır ürünler ciddi sermaye isteyen ürünlerdir. Bütün bunlara ışığında büyümeye açık ve istekli bir firmayız. Yatırıma ayıracak sermayem olsa da sektör dışına yatırım yapmayı istemem, daha önce bunla alakalı bir tecrübe edindik hem para hem zaman kaybettik, bilmediğimiz işe girmememizle ilgili tecrübe sahibi olduk. Konya dışında kendi sektörümüzde bir yatırım projemiz var. Ha imkânım olsa sattığımız yağ ürünleriyle alakalı olarak ve onun yan ürünleri ile alakalı olursa yaparım üretimde ya-

parım. Reel sektör dışındaki yatırım alternatifleriyle, hiç ilgilenmedim, ilgilenmiyorum da. Daha reel yatırımlar yapıyorum, işyerimde kiracıydım, orayı satın aldım. Orun haricinde yüklü bir harcamam yok. Ortaklık, düşünebilirim, şirketimi büyütecekse, uluslar arası yabancı bir sermayedarla ortak olmak isterim ulusal bir ortakla da çalışmak isterim ama Konya en düşük seçenek Konya dakiler de ortaklık kavramı çok yok kurumsallık ve profesyonellik yok. (K5, Tacir)

“Sermayeye ulaşma noktasında, bundan önce grup şirket olduğu için sıkıntı çekmedik, ulaştık, ama bundan sonra zor görünüyor. Devlet hibe ve desteklerinden grup şirket olarak faydalandığımız oldu ama inşaat firması, olarak pek faydalandığımızı söyleyemeyeceğim. Bizim sermaye talebimiz çok yüksek makineli bir sistem değil çünkü, araziye alıp inşaatı, yapıp sattıktan, belli bir aşamaya geldikten sonra, satışa paraya çevirebiliyorsun, onun için ne kadar sermayen varsa o kadar iyi. Sektör dışı yatırım da düşünebiliriz, bununla alakalı çalışmalarımız da vardı ama sermaye yetersizliği ve o dönemin şartları el vermedi, yapamadık, yurt dışına yatırım daha önce yapmıştık yine düşünüyoruz, fırsat olursa, iyi teklif gelirse yaparız, sermaye ortaklığı şeklinde yurt dışında görüşmeler yapıyoruz ve arayış içindeyiz. Sermaye pazarları ile ilgileniyoruz elbette fakat firma olarak değil ama içinde yer aldığımız grup, holding bu konularda çalışıyor. Devlet hibe ve desteklerinden kısmen yararlandık. Geçen üç yıl içinde arsa aldık. Önümüzdeki yıllarda da proje arsaları bakıyoruz, zaten her zaman böyle bir şeyin olması lazım çünkü elimizdeki proje bittiğinde boş kalırız bitmeden yenisini üretmeniz gerekiyor şu an bizim 5-6 tane projemiz var. (K6, Profesyonel Yönetici)

“ihtiyacım kadarıyla istediğimde sermaye bulabilirim çok olmasa da az bulursun ama bu yeni bir yatırım için değil, işlerini çevirmek için olur. Devlet hibe ve desteklerinden, iş başı eğitim haricinde yararlanmadık. Ayakkabı sektöründe büyümek istiyorsan sürekli sermaye ihtiyacı vardır. Onun için ben fazla işleri büyütmeden yana değilim, iç piyasada büyürseniz riskiniz çok yükselir, dış piyasada iyi bağlantılar yaparsanız büyüne bilir. İç piyasa büyümeye müsait değil, Bizim sektörde büyüme insan odaklıdır, makinelerimiz de öyle çok teknik entegre makineler değil fakat teknik makinelerdir. İnsan da riski artırır, Fakat kullandığımız makineler iş gerektirirse tamir edilmez, yenilenir. Fazla sermayem olsa sektör dışına yatırım yapmayı düşünebilirdim. Ama Konya dışına, yurt dışına yatırım yapmayı düşünmedim. Ekonomiye çok güvenemiyoruz, yurt dışı piyasaların durumunu bil-

miyoruz açmam, bilmediğiniz bir piyasanın içine girmek istemezsiniz. Sermaye piyasaları devlet tahvili, hazine bonusu bunlarla ilgilenmem belki sadece döviz alırım. Faizden dolayı bunlardan kaçınırım. İmkânlarım seviyesinde, şirketime yatırım yapıyorum, son üç yılda, ev aldım, araba yeniledim, döviz aldım ve içinde bulunduğum iş yerini satın aldım. Önümüzdeki üç yıl içinde yaptığım yatırımları korumak istiyorum şu an da öyle bir planım, yatırım düşüncem yok. Ben ortaklığa sıcak bakarım, sermayenin yanında, yeni pazar bilgisi de olursa, bana yeni pazarlar açarsa çok iyi olur. Ortaklık için öyle çok büyük şartlarım yok, manevi değerlere önem vermesi, sermayesi, teknik bilgisi, sektör bilgisi ve pazarının olması yeterli. Ben yerli ortak istemem, ulusal ya da uluslar arası bir ortaklığı tercih ederim. Yerel sektördekilerle pek anlaşamıyoruz, birbirimizle anlayışlarımız uyuşmaz.” (K7, Sanayici)

“Şu ekonomik ortamda kolayca sermayeye ulaşamayız. İki üç ay önce bunu sorsaydın daha farklı bir cevap verebilirdim ama şu anda karlılıktan dolayı zaten hiç büyüme gibi bir planım yok. Bunun için bir sermaye talebim de yok. Bizim pazarımız sadece Konya, bizim ürünümüzün de raf ömrü kısa olduğundan yakın yerlere bakmak zorunda kalıyoruz. Devlet hibe ve desteklerinden daha önce çok ciddi olmasa da faydalandım. Ama şu anda yararlanmıyorum. Biz sütü peşin alıp vadeli sattığımız için sürekli sermayeye ihtiyaç duyarız, makinelerimiz kompleks iş makineleri. Şu an ki karlılıktan dolayı, yenileyemiyoruz, revizyon, tamir bakımla, makinelerin ömrünü uzatmaya çalışıyoruz. Otuz senedir aynı makinelerle çalışıyoruz, gönül ister ki yenisini alayım ama piyasa şartları buna müsaade etmiyor. Fazladan sermayem olsa isterim tabi şu sektöre girerim diyemeyeceğim ama riski dağıtmak anlamında başka yere de bir yatırım düşünürdüm. Şu an için, Konya dışında yatırım yapmak, çok zor yani ilk başta zaten babam izin vermez orda bur da çarçur olacağına işinizi bur da yapın Allah ne verdiyse onu yeriz der yani. Fazladan sermayemiz olsa, sermaye piyasalarında çalışmayı düşünmeyiz, hani kenarda bir mevduatımız olmayınca, ha ne olurdu biraz paramız olsaydı belki döviz alırdık öbürlerinin faizle olan bağlantısından dolayı hiç almayı düşünmeyiz. Haram helal konusu bizim için önemli. Sektörün kar marjları çok düşük ve sektörle alakalı endişelerim var, bu nedenle bırakın, sermaye piyasasını işletmeye bile yatırım yapamıyorum. Son üç yılda yapmadığım gibi ekonomik belirsizlikten dolayı, önümüzdeki üç yılda da yatırım yapabileceğimi düşünmüyorum. İyi planlanmış bir ortaklık olursa neden olmasın, elbette ortaklığa sıcak bakarım. Ana-

lizini iyi yapmak lazım, fayda sağlayacağını düşünürsem neden olmasın. Benim de onunda mutlu olacağımız bir iş olacaksa ve buda sermaye getirmediğinde olacaksa sermaye getirsin, bilgi ise bilgi bu hiç fark etmez.”(K8, Sanayici)

“Şu anda firmamız sermayeye kolay ulaşamaz. Ben sana şöyle söyleyeyim avm için el sıkıştık. Yurt dışındaki finansman bankası Türkiye için hayır dedi. Yani krediye ulaşmamızda tek kriter bizim işletmelerimiz değil, ülkenin kredibilitesi de önemli. Devlet hibe ve desteklerinden faydalandığımız yerler var hala da faydalandığımız yerler var iki tane arge merkezimiz var şu ana kadar on un üzerinde TÜBİTAK projesi yaptık. Negatif ayrımcılıkla çok karşılaştık hem ideolojik hem de teknik yönden de var ama onu da geçtim size bir enerji anlattım, onu yaptım herhangi bir destekte almadım. İki yıl sonra fark etmiş eğer ben İstanbul şirketi olsaydım o teşekkür mektubu gelirdi. şimdi insanlarda ön kabuller var ben o başlıklarda kendimi bir hayli yetenekli görüyorum. Çünkü inovativ şeylerdeki deneyimlerim bir hayli fazla batıyı da iyi tanıyorum onların yaptıklarını da takip ediyorum. Sosyal medyadan alt yapılarını gittim gördüm. Enerjide mesela iki ülkeyi değişik konular içeren 4-5 günlük bir gezi yaptım, Almanya, Avusturya, İsveç teki alt yapıları gördüm, ben de bir bilgiye hâkim olduğum için ben bunu yönetirim. Anadolu dan böyle bir şirket çıkmışsa onun bir yerinde eksikliği vardır. Yurt dışında proje bazlı yatırımlarımız var. 90’lı yılların ikinci yarısından itibaren un fabrikaları kuruyoruz. Taahhüt hizmetleri yapıyoruz, başka bir yatırımımız yok. Sermaye pazarları ile hiç ilgilenmedik, kuruluştan beri hedefimiz sermayemizi reel ekonomiye aktarmak oldu.”(K9, Profesyonel Yönetici)

“Evet, şu ortamda gerektiğinde sermayeye kolayca ulaşabiliriz. Devlet hibe ve desteklerinden, KOSGEB ve Mevka dan faydalandık ama o da çok az bir miktar. Bizim sektör diğerlerinden biraz farklı, kişiye özel olarak çalıştığımızdan biz sermayeden daha çok siparişler iptal olmaması gerek yani ödememizi alıyoruz zaten biz siparişler iptal olmadığı müddetçe bir sorun olmaz. Bizim sektör büyümeye müsait, hala bir Pazar açığı mevcut. Bizim makinelerimiz, kompleks iş makinelerinden ve bant tipi makinelerden oluşuyor, rekabet ve hızdan dolayı, tamir ve bakımı değilde, yenilemeyi tercih ederim. Sermayem olsa bütün yumurtaları aynı sepete koymamak için sektör dışı yatırım düşünürdüm. Konya dışında da, yurt dışında da yatırım yapmaya açığım, pazarın olduğu yerlerde olmayı daha çok isterim, mesela Cezayir ithalat yasağı konan bir yer bizim oraya bir yatırımımız olacak üze-

rinde çalışıyoruz. İşin doğrusu sermaye piyasalarından valla ben anlamam onlardan faizin girdiği yatırım alternatiflerini düşünmüyoruz hiç. Sermayeye ulaşmakta, devlet desteklerinde negatif ayrımcılığa, yok uğramadık. Ama devlet verdiği sözleri yerine getirmiyor, ideolojik bir problem yok ama devletin söylediklerini yapacak gücü kalmadı artık, şimdi biz Kore ye Samsung ve Hundai 'ye çalışmak için müracaat ettik. Oradan bize referans geldi, Kore ye satabilmek için lpg tanklarını kalite belgesi tip onay belgesi almamız gerek, bunun alınması için de 200 bin lira para gerekiyordu yaptığımız masraflar haricinde test ücreti bu. Devlet bunun bir kısmını karşılayacağı dedi ecer belgesi almamız gerek, müracaatlarımızı yaptık testlerimize devam ettik. Bir yıl da uğraştık, kurumla ilgili yazışmalarda devam ediyor, kurum sürekli bize denetici mevzuatla uğraştırıyor. Şimdi esas nedir sen bu iş için ne kadar para yatırdın ispat et. Bankadan bankaya göndermişim. Türkiye den Kore ye gitmiş. Belgeni getir. Sözleşmeni getir. Seni ikna edecek ne varsa getir.ama adam bunları İngilizce istiyor.şimdi diyoruz ki sanayi ve maliye bakanlığı arasında ki yazışmalar hangi dilde oluyor. Türkçe oluyor değil mi ya diyorum ki resmi dil Korece, biz geldik gittik en son bu belgelerin süresini kaçırdınız altı ay için de getirmeniz gerekiyor dediler ben bu defteri kapattım şimdi orda talep olsa da pazarda olsa ben oraya gitmem. Firmama hakkıyla yatırım yapabildiğimi düşünmüyorum. İmkan olsa daha çok yatırım ister. Buranın sorunu personel sirkülasyonu, rekabetçi olabilmek için Türkiye'de ki fiyatlarda arttı.

Bu yüzden rekabette edemiyoruz. Benim istediğim zaten bu fiyatı aşağıya çekmek adamsız nasıl iş yapılır diye düşünüyorum, son üç yılda tamamen fabrika için yatırım yaptık, fabrika büyütüldü yeni makineler alındı. Önümüzdeki üç yıl içinde devam ediyoruz yatırımlara ama bu bizim sektörde böyle dışarıda bunları da duyamazsınız. Ortak olma fikrine sıcak bakırım her ne kadar öncekilerinden eziyette çeksem iki düşüncesizin yaptığı şeyi diğer insanlara mal edemem. Uluslar arası bir sermaye sahibiyle ortak olmak isterdim, çünkü pazar açar sermaye getirir daha çok büyürüz, ortak olacağım birinin sadece bu işin içinde olması yetmez, benim için ortaklık beraber bir pazar açmak ve başkasına da bu pazarı kapatmaktır. Ya da elimde olan pazarı garanti altına almam gerek," (K10, Sanayici)

"Sermayeye ulaşma sorunumuz sektör yada şehir bazlı değil sistemin getirdiği zorluklardan dolayı var. Şehir ve sektör açısından da var ama sanayi şehri sanayi toplumu olmanın içinden geçiyoruz. Yeterli sermaye birikimimiz yok kıt olan sermayemizle üretim yapmaya çalışıyoruz. Bu yaptığımız

ğımız üretim rakiplerimizle rekabete hızlı büyümeye izin vermiyor, teknolojik yatırıma da izin vermiyor.marka değeri oluşturamazsanız karlılıkta oluşturamazsınız.sermaye birikimi de yapamazsınız.

Bugün bir yazı okudum Barış Soydan a aitti şöyle diyor ki ""bu aslında muhafazakarlığın krizi, Anadolu 'nun devrimci barutu tükendi" diyor, Bu döneme kadar Türkiye olarak Konya sanayisi olarak üretilmiş olan teknolojiyi transfer ederek, kullanarak bir yere geldi.son 7 -8 yıldır artık badanaj yapıyoruz. kişi başı milli gelirimizi 3 bin dolardan 10 bin dolara taşıdık. Ama on bin dolardan ileriye gidemiyoruz.kurum dalgalanmalarına göre de bir çıkıyoruz bir iniyoruz arada dolaşıyoruz.üstüne çıkmayı bırakın bazen gerilediğimiz bile oluyor.üretilen teknolojiyle zaten geleceğimiz yere geldik artık kendi teknolojimizi üretmemiz gerekir.teknolojik ürün üretir kendi teknolojileri ile birleştirebilir ihracatın dada ithalattan kurtulmuş bir sanayi oluruz.bu takdirde ihracatını çoğaltabilir karlılığını artırabilir.bunun artmasıyla da sermaye birikimi oluşturabilirsin.ve teknolojisini de ileriye taşıyabilirsin.yaşadığımız sorunların sarmala dönüşmesinin bir sebebi de bu, başka bir ayağı da var. Sermaye erişim argümanları, bunda finans sektörü tutucu, olağan üstü muhafazakâr, olağan üstü kuralcı emniyetçi. Finans sektörünün de proje odaklı risk ortağı olması lazım, dünyada tüm finans sektörlerine baktığınız zaman yapısı birbirlerine benzer. Finans sektöründe ve üretim sektöründe para en önemli varlık.en önemli varlığa ulaşmak içinde sizin her türlü güvenceyi veriyor olmanız lazım.bu güvenceyi vermedikleri için sınırlı teminatlarla finans ihtiyacını çözmeye çalışıyor.sırf bu yüzden devletimiz 2017 'de kgf'yi devreye soktu. KGF sayesinde de kredilenme sağlandı üretim sektöründe, ama kgf'de aynı güçte destek veremiyor. Bizim de üretim ve tüketim alışkanlıklarımızı da gözden geçirmemiz gerekiyor. Biz tüketim alışkanlıklarımız da amacımızı aşan bir hale geldik, milli geliri bizden 4 kat fazla olan kişilerden bile daha lüks yaşar hale geldik. Bu sürecin sürdürülebilirliği yok, sosyal olaylarında bir handikapı kimse konforunu bozmak istemez, ilerleyen zaman da sosyal bir sıkıntıya dönüşebilir."(K11, Sanayici)

"Ben ve şirketim istediğimizde, sermayeye ulaşabiliyoruz. Devlet hibe ve desteklerinden faydalandık, faydalıyoruz da TÜBİTAK gibi bilimsel bütün olanaklardan yararlanıyoruz yani. Bizim sektörümüzde büyüme sadece sermayeye bağlı değildir, yüzde 50 diyelim, geri kalan kısımda pazardır. Büyüme konusunda, niyetimiz var, kesinlikle büyürüm öyle bir iştahımız var. Bizim işletmemizdeki makineler, kompleks ile entegre makineler arası, şöyle söyleyim biz demir hurdaları 40 liraya alırsınız 200 euroluk krank

yapar motora takarız, tesisimiz öyle bir tesis. Makinelerimizi değerlendiririz, işletmedeki fonksiyonu açısından ve kar marjı açısından, revizyon işimize gelirse revize ederiz, yenileme işimize gelirse, yenileriz. Fazladan sermayemiz olursa yatırım fikrimiz var, evet şu anda enerji sektöründe yatırımımız var. Aselsan a da yatırım yaptık zaten oranın başkan yardımcısıym aynı zaman da güneş santralimiz var, yurt dışında yatırım planlarımız var, kesinlikle düşünürüm hatta yapacamda nasip olursa. Sermaye fazlamızı mali piyasalarda değerlendirme fikrimiz hiç olmadı bir kere bir fonla iki üç kez görüştük ama sonra inkitaya uğradı. Taksim Kapital bizim mimari yapımızı mali yapımızı yaptığımız işleri çok beğenmişlerdi ama başka işlerimin yoğunluğundan ben onla pek ilgilenemedim, inşallah 2019 'da düşünüyorum. Devlet hibe ve yardımlarına ulaşma da hiç bir negatif ayrımcılığa uğramadım, hem diğer şirketlerde hem devlette uğramadım hem de dört tane ODTÜ lü kardeş vardı bunların babaları Türkiye demir çelik fabrikalarının genel müdürüymüş. O da ODTÜ lü, yani hepsinin bizden farklı yaşayışları fikriyatları her şeyleriyle farklılar. Bu adamların distribütörlüğünü yaptım 3 milyon dolar bana açık hesap mal veriyorlardı. Bunu Türkiye'de sadece bana yaptılar kimseye yapmadılar, benim o parayı karşılayacak gücümde yoktu tamamen satıcı kredisi yani, bu benim şahsımla alakalıydı ama Konya nın yüzde 80'i bu çaptadır. İşletmemizi daha da büyütmemiz gerekiyor, hala yapmamız gereken şeyler var. Son üç yılda, valla bir çok yatırım yaptık. Güneş enerjisi yatırımı, Aselsan la ortaklık, fabrikaya 2 milyonluk makine alımı gibi şeyler bunları biz bir yılda yaptık. Önümüzdeki üç yılda, Aselsana ilave para yatıracağız ve fabrika yapacağız 3 yıl için bunları düşünüyoruz sadece. Ha bunları yaparken ortaklığa çok iyi bakarım ortaklığın faydası konusunda da şahsi kanaatim farklı genel görüşüm farklı. Yönetimsel manada bana katma değer katacak biriyle çalışmak isterim. Bilgi transferine kesinlikle yatırım yaparım ortaklıkta yaparım, Birde para, sizin üretmenizin bir değeri yok dünyada, mesela bence dünyanın en becerikli tüccarları Hollandalılardır, hangisi gelirse onlarla iş yaparım. Kiminle ortaklığa daha yakınsın diye sorarsan, uluslar arası birinci tercihimdir, diğeri adamı tanımama bağlı, aslında Aselsanı Konyalılarla yaptık ikinci sırada Konya diyebiliriz. Konyalının Konyalıyla iş yapmaması hem konuştuğumuz o genotipten hem de ben genelde bana yönetimsel manada destek olacak kişileri seçiyorum. Bunu hiç biri kabul etmez, eğitim kaynaklı mantalite kaynaklı." (K12, Sanayici)

“Sermayeye çok da kolay ulaşamayabilirim, bir nebze olsun ulaşabiliyim. Eş dost kavramıyla asla öyle bir şeye girmem, kendi imkânlarımla ne yapabiliyorsam. Devlet desteklerinden, bir sefer KOSGEB ten yararlandım. Süt sektörü kadar olmasa da, sermaye ihtiyacımız fazladır, sermaye hep yanımızda olması gerekir, likit önemlidir. Makinelerimiz, basit ve kompleks makine karışımıdır. Çok ileri teknoloji gerektiren makineler olmadığından, revize etmek daha mantıklıdır. Fazladan sermayem olsa elbette sektör dışına yatırım düşünürüm, düşünürüz para kazanacaksam düşünürüm sonuçta esnafım. Fakat Konyada düşünür müsün desen, hayır düşünmem, yurt dışında yaparım ama Türkiye de yapmam, büyük pazar ve hammadde şartlarımız olur ancak o şekilde yaparız. Sermaye pazarlarıyla, hisse senedi tahvil gibi, ilgilenmem bilmediğim bir alan bir, ikincisi hem de faize bulaşmak istemem varsa elimde imkânımı kendi işimde kullanırım. İşletmemize yatırım düzeyimiz orta düzeyde diyelim daha iyi şartlar olsa daha çok yatırım yapmayı isterim. Son üç yılda araç, makine aldık. Önümüzdeki yıllar için düşünmüyorum çünkü şu anda ki konjüktür iyi değil, yani şu anda önümü göremiyorum diyebilirim. Şu anda ortaklık yapıyorum zaten, ortaklarımla kötü değiliz ama fikir uyuşmazlığı oluyor ve kararları çabuk alamıyorsun, yurt dışından bir sermaye sahibiyle ortak olmak isterim. Birçok nedeni var bunun ama bence kurumsallığı oluşturamıyorsun, yurt dışından olanla kurumsallığı yakalarsın, en azından herkes kurallara göre oynar.” (K13, Sana-yici)

“Evet hem biz hem firma sermayeye kolayca ulaşırız, ulaşılıyor ama çok pahalı, konjüktür olarak pahalı. Bu bankacılık sistemi finans kurumları müşarekeyi, mudarabayı katlettiler. Bu ülkeye çok zarar verdiler, o yöneticiler bunun hesabını veremezler, müşarekede ki bir kötü örneği 80 milyona yıktılar.onlar seçkin firmalarla görüşüp müşarekelerini yapıp pazarlama yatırım desteği verip 3-5 sene devam edip 5 sene sonra büyüyünce de ilk önce aileye teklif edip artık bak şu yolda yürümelisin diye söylemeliler. Yani finansa erişim zor ve pahalı. Devlet hibe ve desteklerinden faydalanan-ken çok dikkat ediyoruz, kul hakkından korkarız, bürokraside de bulundum Özal’ın bir lafı var bazı şeylerin ispatı çok zor, kendileri için demi”“içimizde kolay satın alınanlar olmasaydı farklı bir Türkiye olurdu” içimizde kolay alınan adamlar var. Bu ülkenin değişik projeleri vardı, projenizi sunuyorsunuz yüzde 75 ni hemen ödüyorlar 25 ni de siz finanse ediyorsunuz, TÜBİTAK projelerine geldiğinizde onlarda harcıyorsunuz ondan sonra alıyorsunuz altı ay bir sene sonra falan kontrol sürekli. Cumhurbaş-

kanımıza Başbakanken şunu demiştim "başkanım bakın istirham ediyorum merkezi santralizasyonunuzdan, sanayi bankasından sanayimizin her şeyini görüyorsunuz, SSK dan denetletiyorsunuz, iş güvenliğinden denetlettiriyorsunuz, siz bilgiye hakimsiniz, Konya ya, Malatya ya, Ankara ya, Marmara zaten belli 25 sene 50 sene devletine zarar vermeden çalışan şirketler var. Her yerde müşavir dolu biliyorsunuz, sadece TSE de 16 tane başkan müşaviri vardı, 30 tane genel sekreter müşaviri vardı, şu anda 70 e yakın müşavir var, bunlar maaş alan bankamatik insanlar, çünkü her bakan değiştiğinde diğer görevli müşavir atıyor diğerleri yükseliyor, yan gelip yatıyorlar. Bu şirkete baktığında 40 yıl 45 yıl çalışmış olanları görüyorsun, buranın inşasını yaparken üniversitede üçüncü yılı olan bir arkadaşımız vardı, tuğla döşüyor işlerde yardımcı oluyordu. Üniversite bitince mühendis olarak geliyor şimdi buranın fabrika müdürü. İnsan kaynağı da önemlidir. Buna sahip çıkmazsanız da bir yere gidemezsiniz. İnsan kaynağı da kolay harcanmamlı.bunun seçimi de önemli biz onu da bilmiyoruz.bir tesis kurulacakken bir proje yönetilecek iken evvela iyi bir hukukçu iyi bir mali ,iyi bir patron,iyi de bir finansı bilen lazım, patronun dediğiyle işler yürümez.birinin görmediğini diğeri görmeli. Başka sektörlerde yatırım düşündük elbette, ama kendi bir duruşumuz var, savunma sanayi konusunda bir yerde çerez olup bir milyon para verip bilmediğin bir konuda insanları oyalamak iyi olmaz diye düşündük biz aile olarak. Sanayi odası bize teklif edince 1 milyon verelim dursun anlam teşkil etmeyecek ama savunma sanayinden anlayanlar firmalar var bırakalım onlar yürütsün diye düşündük aile olarak fikrimiz bu. Her yerde olmanın para vermenin kalabalık etmenin bir anlamı yok. YÖK başkanı Mehmet Çelik, TÜBİTAK başkan yardımcısı, Ziya Altunyaldız çok değerli insanlar, bugün Tümosan bize Erbakan hocanın hediyesi. Bu sanayi oluşmuştu otomotiv yağ sanayinde Konya Çini Tayvan ı geçmiştir. Aselsan da 30 yıl sonra Konya yı merkez haline getirecek, bu güzel bir yatırım oldu. Japonya bir işi yaparken Toyota ya demişler ki "biz sadece Japonya nın zengini sen ol istemiyoruz zengin ol ama yanında otuz zengin daha getir. Japon kültüründe şu anda 65 bin tedarikçisi var. Bu rakamında neredeyse 30 bini de Toyota gibi olmasa da ismi duyulan firmalar. Neyi biliyoruz Mercedes'in tüm elektrik donanımlarını Japonlar yapıyor. Almanların bir şartı var made in Japon yazmayacaksınız oraya diyor, tüm elektrik donanımları onlara ait. Aselsan ın ortakları savunma sanayinin ekosistemini Konyada oluşturabilmeli.2017 de kardeşim Amerika ya gitti ben bir konteynır yağ gönderdim.30 bin 40 bin dolar 20 ton yağ. Şimdi ben 1 ton yağ gönderiyorum 450 bin dolar dün gitti daha ilaç firmamızdan. Katma değerli

ürün bu işte ama. Buraya baktığımda benim kolum kanadım kırık desteğe ihtiyacım var devletten istiyoruz Turkalite gireyim marka desteği veriyor. Her şeyde anlatılmaz ki orda da ne olduğunu biliyoruz diyorlar. Milletimizin hepsinde niye ben değil de o oluyor diyorlar. Kazakistan dan Özbekistan dan talep var, benim de ekibim var ama param yok. Devletimde de kime gideceğim. Sermaye piyasalarına, hisse senedi, tahvil, gibi biraz uzağız. Hayrettin Karaman hocam bizim aile dostumuz, Şükrü Özbuğday hocam Konya müftüsüyken bizim Mehmet arkadaşımız var sizi karşılayan kardeşimiz, çok akıllıdır kendisi Genel müdür yardımcımızdır çok severiz kendisini Hüseyin Kulu hocamızın mahtumu. Oğlum, ben Mehmet abi gittik sanal örneği oluşturduk, hocam işlem bu deyip biz çıkıyoruz hocam dedik mehmed'e sor, biz çıktık Mehmed sordu yapıp yapılamayacağını. Biz hiç ölmeyecek gibi dünya yarın ölecekmiş gibi ahret için anlayışıyla çalışmaya gayret ediyoruz Her adımımızı hocalarımıza soruyoruz, finansalda olsa biz bu konu da Allah ne der hesap verebilir miyiz diye düşünüp adımımızı ona göre atarız, Allah katında hoş karşılanmayacak bir şeyse rızkımızı rabbimden isteriz. Onun için mesafeliyiz, bu konudaki fikriyatımızı dini inanışlarımız belirler. Devlet hibe, destek ve yardımlarına ulaşmada negatif ayrımcılığa uğradım diyemem, zaten 83 den beri var sanayi destekleri. Herkes çok rahat ulaştı devlet planlama teşkilatı yapın biz yanınızdayız derlerdi. Oraya gidenin işi görülmeden çıkmazdı. Çünkü Özal tek tek takip ediyordu kime evet kime hayır dediniz diye bakıyordu, o zaman ihracat mı biliyorduk şimdi Amerika ya ihracat yapıyoruz. Şu da var bürokrasi teknik olarak bizim çok gerimizde ve bizi kitliyor. "(K14, Sanayici)

"Biz, sermayeye çok rahat ulaşabileceğimize inanıyoruz. Devlet hibe ve desteklerini sermaye yahut maddi imkân olarak görmüyoruz, bir disiplin bir program olması açısından değerlendiriyoruz maddi açıdan çok ufak tefek şeyler aldık yararlandık yani. Makinelerimiz, entegre ve bant tipi makinelerden oluşmaktadır. Makinelerin yenilenmesi ya da revizyonu konusunda kurumsal bir kültürümüz var. Yeni bir teknolojiye katılmamız gerekiyorsa katılır ekonomik ömrü bitinceye kadar kullanırız, ömrü bitti ise de yenileriz. Makine imalat bölümümüz var zaten onlar gerektiği şekilde düzenleyip yeniden tasarlayıp güzel bir hale getiriyorlar. Bu makine ve takım ihtiyaca göre yapılır. Biz sektör dışında da yatırım yapmak zorundayız. Çünkü ofis pazarı çok büyük bir pazar değil, bu pazarı domine eden iki üç firmadan biriyiz zaten, bu pazara ekstra paralar yatırarak büyüme gibi bir imkânımız yok, bu pazarda satış ve dağıtım kanallarıyla büyüme gibi bir

imkânımız var. Bu nedenle satış ve pazarlama bağlamında yurt içinde de, dışında da yatırım yapabiliriz. Mali piyasalarla, sermaye piyasaları ile çok ilgilenmiyoruz, ama bundan sonra stratejik ortaklıklarla bizi dünyaya açacak ortaklıklarla ilgilenebiliriz. Her türlü faydalı ortaklığı konuşabiliriz, çünkü, işletmemize en üst seviyede yatırım yaptığımızı düşünüyoruz. Son üç yılda bütüncül olarak firmanın tamamına yatırım yaptık. Daha önce değişik, satın alma ve ortaklık teklifleri olmuş. Yabancı sermayenin yoğun olduğu bir dönemdi. Bizimde yokuşu çok hızlı çıktığımız zamanlardı, şimdi zirveye daha yakınız. Daha rahat düşünüyoruz daha seçici davranırız. Artık biz dünya markası olma yolunda ilerlemek istiyoruz.”(K15, Sanayici)

“ Şu anda bizim işletmemiz ve biz kolayca sermayeye ulaşabiliriz. Devlet hibe ve desteklerinden, hiç yararlanmadık. Bizim imalat değil de satış olduğu için hiç faydalanmadık. Yakın zamana kadar sektör dışında yatırım yapayım, böyle bir düşüncem vardı konjüktürden dolayı düşünmüyorum. Konya dışında pek bir yatırım düşünmem, aile düzenimi bozacağı için düşünmem bize İstanbul ’dan falan teklif geldi ama düzenimiz bozulacağı için düşünmedik. Yurt dışı içinde aynı. Mali piyasalarla, hisse senedi, tahvil gibi seçenekleri manevi Sebenlerden dolayı hiç düşünmedik. Elimizde fazlamız oldukça işimize yatırım yapıyoruz bir mağaza planımız var onunla alakalı yatırımlar yapıyoruz. Son üç yılda iş yeri için arsa aldık. Önümüzde ki üç yıl için riske girmeyi düşünmüyorum, elimizdekilere sahip çıkalım, ekonomi biraz belirsiz. Bir başkasıyla ortaklığı hiç sıcak bakamayız, aile ortaklığımız mevcut zaten dışarıdan birinin gelmesini istemem şu an. Çok ortak olmam gerekse, yurt dışından biriyle olmak isterim, Konyalılar birbirleriyle ortak olamıyor çünkü birbirlerini çekemiyorlar hanımlarda işin içine girince olmuyor.” (K16, Tacir)

“Sermayeye ulaşmaktan kasıt tercih etmesek te kolay ulaşabiliriz. Devlet hibe ve desteklerinden faydalanmadık, devlet tarafından bizim sektörle alakalı bir hibe ve destek sunulmadı. Sunulsaydı tabi faydalanırdık, makine yatırımları olarak birçok talepte bulunduk ama destek çıkmadı. İmalatı teknik anlamda geliştirmeye yönelik KOSGEB vasıtasıyla da talepte bulunduk ama genel anlamda bizim sektöre destek yok. Bizim işimiz tamamen sermaye odaklı. Büyüme konusuna gelince şu anda olduğu gibi kalmasını tercih ederiz. Şu konumumuzu korusak yeter, büyümek istemeyiz. Şu anda makine parkımız yeterli, genel de kompleks iş makineleri diyebiliriz. Makinele-
rimize bir şey olursa revize ediyoruz. Fazladan sermayemiz olsa da sektör dışına yatırım yapmayı istemeyiz kendi işletmemize yatırım yaparız yine.

Kendi işimizle ilgili yurt dışına yatırımı, düşünebiliriz. Çünkü üretim alanında maliyetlerin çok düşlüğü petrokimya bizde çok gelişmiş değil. .Suudi Arabistan tarafında bu işin direk hammaddesi oradan geldiği için hem de ulaşım yönünde diğer maliyetleri yönünden bizden çok düşük çıkıyor maliyetleri o yüzden Petro kimyada iyi olan yerlerde çalışmak isteyebiliriz. Sermaye piyasalarına yatırım hiç yapmadık yapmayı da düşünmüyoruz. Negatif ayrımcılığı Konya dan dolayı değil de, sektör bazında uğradık diyebiliriz. Şu anda yeterli fiziki şartları sağladık ama geri dönüşüm firması izni alamadık daha. Son üç yılda arsa ve yeni makine aldık diyebiliriz. Önümüzdeki üç yılda poşetle alakalı durumlar belli olursa yine sektörümüze yatırım yapmaya devam ederiz. Ne kadar büyüyeceksek te kendimiz kendi imkânlarımız kadar büyüyeceğiz, ortaklık fikrine negatif bakarız ortak olmak istemem abi. Çok ortaklık gerekirse yurt dışı biriyle ortak olmayı daha çok tercih ederim bu da şunda dolayı sektörel anlamda bizim iç piyasamızda bu sektörde olanların gelişmiş bir vizyonları yok. Daha çok ham madde ağırlıklı olduğu için sektör gelenin bize hem bilgi hem de pazar anlamında katkı sağlaması gerek.” (K17, Sanayici)

“Şu dönemde sermayeye ulaşım zorlandı bankalar muslukları kapattı, leasing olsa şu anda kullanırız, sıkıntıdayız, karşılığında yüksek teminatlar istiyorlar. Devlet hibe ve desteklerinden çok cüzi olarak faydalandık daha önce TÜBİTAK projesi yaptık, bir tane KOSGEB projesi yaptık. Büyüme konusuna gelince, büyümemiz gerekiyor zaten, şu anda yatırımlarımız devam etmeli, makine parkımız bant tipi makineler, kapasite ve kalite artırmak için yenilemeyi tercih ediyoruz zaman zaman da revizyon da yapıyoruz. Fazladan sermayem olsa, benim açımdan yine kendi işimi yaparım başka işlerde oyalanmanın anlamı yok. Yurt dışında yatırım yapmayı da düşünmem, burada kurulu bir düzen var. Reel ekonomide kalmayı üretim yapmayı düşünüyorum. Mali piyasalarda herhangi bir şey yapmadım yapmayı da düşünmüyorum, teknik bilgimde yok bunlarla alakalı hani beni bağlayan dini hususlarda var şehrimizin genel yapısı itibarıyla. Devlet desteklerini kullanırken ayrımcılık hissetmedik. Fabrikamıza, yeteri kadar yatırım yapabildiğimizi düşünüyoruz. Son üç yılda işletme için yeni makine aldık.7 milyon dolar civarında yatırım yaptık, önümüzdeki yılda bir makine yatırımımız daha var üzerinde çalışıyoruz. Ortak olma fikrine sıcak bakarım. Karşılıklı görüşme pazarlıkla şartlar oluşur zaten ben 2015 de falan üçlü şirketler birliği Japon ve İspanyol firmalarla 6 aylık bir çalışma yürüttük. Sumitoma ile yürüttük Sumitoma nın İstanbul da bir yatırım grubu var or-

da çalışmalarda bulunduk İşpanyol bir firmayla da üç sefer burada iki seferde ışpanyada toplantı yaptık. Sonra görüşmelerden çekildik, çünkü karşı firmalar çok ketumdu açık değillerdi, bir de sanki bizi küçümser bir tavırları vardı. Ama bu kötü tecrübelere rağmen uluslar arası firmalarla ortak olmayı düşünürüm.” (K18, Sanayici)

“şu an sermaye kıt ulaşamayız. Devlet hibe ve desteklerinden, fayda landık ama çok küçük miktarlar bizim için, kayda değer bir şey değil, KOSGEB gibi falan. Bizim işimiz para olmaz sa olmaz sermayesiz iş yürümez. Paramız, yeterli sermayemiz olsa, işlerimizi, fabrikamızı bytebiliriz yaptığımız ürünlerin sayısını artırarak bytebiliriz. şu anki makinelerimiz basit iş makineleri ama CNS de var bizde, şu anda ki koşullarda makinele rimizi revize etmeyi tercih ediyoruz. Sermaye fazlamız olsa, sektör dışı yatırım düşünülebilir hizmet sektörü olabilir yani az adam çalıştırılıp sürekli liği olan bir iş olabilir. Bizim konjektr Konya dışına el vermez ancak Konya da olabilir. Fakat yurt dışına yatırım düşünürüm depo gibi hani lojistiğin daha iyi olması açısından olabilir. Sermaye piyasası, tahvil mahvil bunları ben hiç bilmiyorum bilmediğimden hiç almayı düşünmedim. Devlet hibe ve desteklerini kullanırken ayrımcılığa uğramadım. şu ana kadar, işletmemize, yüzde doksan yeterli yatırımı yaptığımızı düşünüyorum. Son üç yılda, başka işletmeye ortaklık şeklinde bir yatırımımız oldu gıda işi yapan bir şirket oda. nmz deki üç yıl için şu ekonomik konjüktür de pek olacak gibi gözükmüyor, şu anda düşünmüyoruz. Ha ortak alarak bir şeyler yapılabilir mi? Olabilir. Ortağın yurt dışından olmasına daha sıcak bakarım. Diğerlerinin olmamasında özel bir sebep yok yurt dışından olursa yeni pazarla olur ve bizim ufkumuzu açar diye düşünüyorum.” (K19, Sanayici)

“ Finansa kolay ulaşma işi geçti. Geçmiş ola, Amerika 2008’de Norveç krizini dünyaya satmak için bir düzen oluşturmuştu, o düzen belli bir süre para bolluğu getirmişti, trilyonlarca doları bastı dünyaya dağıttı. Lehman Brothers’dan dolayı büyük zarar etmişti sonra dağıttıklarını topladı hatta bir kısmını da yaktılar paranın çünkü zehirli bir sermaye oldu artık o onlara zarar verir hale geldi. Kendini düze çıkartıyor senden benden çıkartıyor gelişmekte olan değil sadece Almanya da İngiltere de Fransa da var bunu içinde, krizin bedelini Amerika ödemiyor yani zaten bu kadar aralarının gergin olması da bundan kaynaklanıyor. Sermaye piyasalarında çalıştık, onların imkânlarını kullandık ara sıra. Paramız var dı vade de Aselsan halka arz yapmış ona yatırdık bir müddet sonra satarsınız dedik. Kullanıyoruz şu anda yani, swap işlemleri falan da yaparız, türev piyasalarında alışıyo-

ruz, dolar ile hammadde alıyoruz biz riskin bir kısmını azaltmak için mesele hammaddenin bir kısmını tl'ye çeviriyoruz, bazen zarar ediyoruz bazen kar ediyoruz kullanıyoruz ama. Biz ayrıca ulusal ve uluslar arası sigortada kullanırız, mesela sana mal vereceğiz ilk defa seni sigorta firmasına sorarız. Ben bunu sigorta ediyorum şu kadar da line açıyorum derse iş yaparız.” (K20, Sanayici)

4.1.5. Yerel Sermayedarın Yabancı Sermayeye Bakışı

Yabancı sermaye ile çalışma kararı, işletmeler için önemli bir karardır. Bu karar yapısı itibariyle, çift yönlü, yani sermaye arzı yapan ülkenin karar vericilerin tutumları ile, sermaye talep eden ülkenin iktisadi karar vericilerinin tutumlarının eşleşmesini, senkronize olmasını gerektiren bir karardır. Birinci bölümümüzde belirttiğimiz girişimci profili, burada, iktisadi bakış açısıyla da, işletmecici bakış açısıyla da, kültürel bakış açısıyla da, sübjektif bakış açısıyla da oldukça etkilidir. Çünkü büyümenin finansman alternatiflerinden birisi olan doğrudan yabancı yatırım çekme işlemi, işletmeciyi de, şehri de, şehrin sanayisine de, ülkeyi de ilgilendiren karmaşık karar verme süreçlerine tabidir. Bu çalışmayı yaparken, yola çıkma amaçlarımızdan biri bu tür iktisadi kararların sadece rasyonel akılla, homo economicus bir refleksle değil, iktisadi karar vericilerin, yetiştikleri kültürel, dini, sosyal, ortamın ve çevresel faktörlerin etkisiyle verildiğini anlamaya çalışmaktı. Yaptığımız saha çalışması bize bu yönde ipuçları vermiştir. Konya iktisadi kültürel ikliminin, Konya şehrinin tarihsel geri planından, bakış açısından, değerlerinden bağımsız gelişmesi mümkün değildir. Bu nedenle Konya sanayicisinin, büyüme finansmanı noktasında, doğrudan yabancı sermayeye nasıl baktığını, yabancı yatırımcılarla ortak iş yapma fikrine açık olup olmadığını, anlamaya çalıştık. Küresel sermaye ile sektör bazında rekabete hazır olup olmadığını, küresel sermayenin şehre gelmesinin, doğrudan şehre olan, ekonomik ve sosyal etkilerinin neler olabileceğini anlamak için sorular sorduk. Ayrıca diğer sermaye alternatifleri olan halka açılma fikrine nasıl baktıklarını merak ettik. En önemlisi de, faiz, halka açılma, yabancı ortak alma gibi konularda, karar alırken, yani iktisadi konularda rasyonel olmaları beklenirken, inanç ve değerlerinin, çevrelerinin fikirlerinin kendilerini etkileyip etkilemediğini sorduk ve şu cevapları aldık.

“Yabancı sermayeyle ortaklığa kesinlikle açığım şartlarımızı güzel bir şekilde belirlediğimizde gayet mantıklı görünüyor, uluslar arası bir sermaye sahibiyle ortak olmak isterim. Olabileceğim şirketler gelse onlarda zaten

uluslar arası olurdu. Yabancı sermayenin doğrudan Konya ya yatırımı, konusunda şöyle düşünüyorum. Zararı yok ama çok faydasının da olduğunu düşünmüyorum, başka bir yabancı sermaye gelse daha farklı olurdu hem istihdamda hem now- haw'da her türlü parasal konuda da. Yabancı sermaye ile rekabetten korkmuyorum. Zaten şu anda da bir rekabet içindeyiz ha orda yapmış ha burada bir farkı yok ve bizde buna hazırız. Halka açılma fikrine sığağım, olabilir tabi artı bir şey olacaksa bana tabi olur illa oyeme girmekte değil after markete girmek için çok büyümem gerekirse o zaman halka açılıp bir after market oluşturabilirim 3 oyem yapacağıma bir after market olur yani biz ondan da now- haw a ve yetişmiş iş gücü olmadığından korkuyoruz yani. Değilse yabancı şirketin, var olan kendi şirketime ortak olmasını kesinlikle isterim. Eşim dostum, ailem buna olumsuz bakabilir, ama ben bunu önemsemem ya herhalde, faiz konusunda da aynı düşünüyorum hocam. Faiz konusunda da çevremi bir şey deseler de önemsemem, ben zaten hesabımı yukarıya, vereceğim yani.” (K1, Sanayici)

“Yabancı sermayenin doğrudan yatırımına, ben çok sıcak bakıyorum en azından bize ortaklığı disiplini iş güvenliğini iş ahlakını veya ticareti gösteriyorlar. Sende fark etmişsindir sende çok iyi para verdiği halde gidip oraya işe giriyorlar. Çünkü adam gibi muamele görüyorlar bizim işçiye bakış açımız iyi değil, işte 45 saat çalışacaktır ama biz 50 çalışsa ne olur biz adamla böyle anlaştık deriz ama Unilever de çalışma sistemi neyse onun dışına çıkmazlar. Gelseler rekabete hazır mıyız, çok güçlü biri gelse rekabete hazır değiliz, çünkü biz sermayemizi şu anda şirkete fabrikaya koymuyoruz ki, güçsüzüz bu konuda ama Avrupalıya bak tüm sermaye şirketinde oturduğu ev şirketin yani onlar işletmesine yatırım yapar biz de şahsi sermayeye dönüşür maalesef. Ha Konya için şehir için faydalımı evet, ben faydalı buluyorum en azından kanunda yazan şeyleri bizim yapmadığımız, işte kul hakkı olsun bizden daha çok yerine getiriyorlar etik ve ahlaki açıdan onlar bizden daha Müslümanlar. İşçisine bir şey olduğu zaman ne hakkı varsa veriyorlar. Bir alternatifi olarak halka açtığım zaman hepsinin hakkını koruyabilecek miyim? İlk bunu düşünürüm benim için manevi bir sorumluluktur bundan dolayı da halka açılmayı pek düşünmem. Yabancı birisinin şirketime ortaklığını, hemen reddetmem oturur konuşurum, bu işletmede değilde başka bir şirkette ya da sektörde teklif gelirse, yabancı olduğu için düşünürüm. Bir Türklerle bunu asla yapmam da, şartlarımda sadece öz sermayeyle yapacaksak ve onlar bu işi biliyorsa bana güvendilerse bende onlara güvendiysen ve de yönetimi tamamen bana bırakırlarsa o

zaman bunu yaparım, yabancı şirketle ortak olmaya açığım. Fakat bu konuda zaten ortağım olan, ailem önemserim ailemle istişare ederim benim bu kararı almama karşı çıkmayabilirler, hani bu kararı aldıysa bir bildiği vardır derler ama fikirlerini muhakkak alırım ve önemserim. Krediyile, faizle büyümeme kesinlikle karşı çıkarlar zaten ben de böyle bir şeye girmem hanımın en başta karşı çıkar mümkün değil yani, her şey kar değil, hocam çok para kazanmam benim için çok önemli değil, bizim manevi değerlerimiz var bana Rabbim nasıl emrediyor, ben bunlara da bakarım” (K2, Sanayici)

“Yabancı sermayeye sıcak, olumlu bakarım. Fakat hem sermaye hem pazar ikisi birlikte olmalı, yani şöyle söyleyim hocam sohbet gibi anlatıyorum. Senin paran var ciddi bir paran var işte burayı büyütelim de daha büyük bir firma olsun. İşte 30 ülkeye değilde 45 ülkeye satalım hiç umurumda değil ama senin ciddi bir pazar payın vardır işte ben sana ortak olmaya geldim. Benim kanalım la ağımla anında satışlar başlar derse o zaman tamamdır bu firmaya para dışında bir şey katmıyorsan o zaman beni ilgilendirmez ne kadar parası olursa olsun. Kriterlerimiz önemlidir, biz sermaye ortaklığından çok iş ortaklığı arıyoruz. Zaten olursam, uluslar arası bir sermaye sahibiyle ortak olurum. Yerel de kimseyle ortak olmam. Yabancı sermayenin çok uluslu sermayenin doğrudan Konya’ ya yatırımını olumlu buluyorum. Tabi ki bundan on beş yıl önce otomotiv sektöründe çok fazla üretim vardı ama çok kalitesiz mallar çıkarıyorlardı, zaten Konya nın adı da biraz bu yüzden çıkmıştır. Ortaklık olmasa bile Avrupa’dan buraya gelip mal almaya çalışan firmalar Konya sanayisini biraz daha geliştirdi. Nasıl oldu bu adam geldi Konyalı imalatçının birinin fabrikasını gezdi dedi ki şu şartları yerine getirirsen ben senden mal alırım işte şu kadar mal alırım dedi imalatçı da mal satabilmek için daha kaliteli mal yapabilmek için gerekli yatırımları yaptı. Bu sayede geliştik, doğrudan bir sermaye yatırımı olursa biz biraz daha kendimizi geliştiririz. Yani buradaki mesele sermayeden çok kalitenin artması, mesela şimdi Konya sanayinde bildiğimiz bir tek Algida var ama otomotiv sektöründe kimse yok bir tek marka bile yok ama Çinlilerin otomotiv sektöründe bir çok yatırımı var niye Türkiye de ve ya Konyada yatırımları olmasın onlarla da neden ortak çalışmayalım. Çalışabiliriz, fakat rekabet anlamında, bizim sektör için soruyorsanız firmamız için, eğer ciddi bir oyuncu girerse sektöre, bizi geçer rekabet edemeyiz. İşte bizde o büyüklükte olmamız için sermayeye ihtiyacımız var. Doğrudan yatırımın Konya şehrine gelmesi, şehir için, kesinlikle faydalıdır öyle firmaların gelmesi buradaki işçi kalitesini bile yükseltir, bütünüyle bir değişim sağlar sermayenin

değişimini sağlar. Halka açılma fikrine çok uzağım, ben oranın çok uzağında olduğum için şimdilik öyle bir şey düşünmüyorum. Yabancı sermaye ile şartlar oluşursa, başka bir sektörde ortak çalışmaya sıcak bakarım, mesela hayvancılık şu an da Katarlı olan yatırımcılar hayvancılıkla alakalı iş peşindeler yani ben işletmeme sermayeme güveniyorum yabancı ortaklarla da başka bir işletme üzerinde de çalışabilirim. Ailem, eşim, dostum, fikir sunmaya çalışabilirler, ama şahsım adına soruyorsanız önemsemem fazla bunları, ben o işi yapmak istediysen kesin yaparım etrafımdakiler bunu bilirler onun için fikir bile sunmazlar. Fakat faizle ilgili çok karşı çıkarlar, zaten beni, bakışımı, duruşumu bildikleri için tepki de gösterirler. Onların bu tutumlarını önemserim, kültürel yönden ya da dini yönden mi desem bana bunu yakıştıramazlar. Böyle birşey yapmayacağımı bildikleri için hani yaptysa bir bildiği vardır derler. Ama bana sorarlar niye helaline haram kattın diye, cevaplayamayacağım için yapmam.”(K3, Sanayici)

“Konya ya yabancı sermayenin doğrudan yatırımı iyi olur, tabi bütünleşmiş tesis olursa iyi olur. Biz geçen omo yu gezdik 30 milyon yatırmış şampuan kutularını yapıyor nakliyesi olmasın diye burada yapıyor. Akıllı banklar yapmışlar, akıllı terekler yapmışlar aklım gitti çok güzel paketlemeyi bile lojistik paketliyor kendi paketlemiyor, 42 tane yükleme peronu var kodluyor makineden hepsi peronuna gidiyor, mesela Tümosan Konya ya geldi Konya nın ufku açıldı onlar gelince bilgide teknolojiye geliyor. Tümosan kaliteyi Konya ya getirdi zaten onlara fren kasnağını ilk biz yaptık. Bizim sektörde rekabet zor. İstanbul a İzmit e yaptılar Aselsan gelecek mesela destekleyelim daha büyük bir firma gelsin Konya olsun savunma sanayi merkezi. Mesela şimdi adam silahı vermiyor parayı alıyor teknolojisi elinde hedefi vurdurmuyor. Geçen ASELSAN da yeni bir sistem geliştirmiş tanka füze gelmesini engelliyor. Yabancı sermayenin şehre de sanayimize de faydası olur, yurt dışına gidip büyük yerleri geziyoruz mesela Tayvan ana maddeleri birileri yapar onlar markaya dönüştürür bu Konyalının yaptığı İstanbulda yapmaz Ankaralıda yapmaz. İstanbul da Harput damper var Elazığlı mühendis Konya da silobasa başladı bizim bırakmamız lazım. Konya ile rekabet edemeyiz dediler. Halka açılmayı düşündük ama masrafları çok borsaların dediğim gibi borsaya giren insanlar girdikleri miktar kadar teminatta yatırmalı biz işçinin hakkını yeriz iş yeri kapansa tazminat alamaz ama orda olsa tazminatı ölmez. Yabancılarla ortak iş te yaparım ben, çok iyi etüt yapmak lazım yapılabilir ama anlamam gerek o işten. Fakat yabancıyla ortak olduğunda veya yabancı ortak aldığında sana battı diye ba-

karlar. Konya'nın imajı, algısı bu senin hesabını senden iyi yapar. Mesela İtalya ya gittim yağ sattım sonra kendim için sordum yok dediler İran a gittim ben bu dingili yaparım dedim otobüs parçası yaptım hidrolikten çok para kazandım. Faiz işi biraz karışık hay hocam, Konya da herkes krediyi gizli alır, bizim dinimize göre haram bankanın önünden geçmemek lazım, ama şimdi bankasız bir iş yapılmıyor.” (K4, Sanayici)

“Yabancı sermayenin Konya ya doğrudan yatırımı konusunda, iyi olduğunu düşündüklerim var ama Algida gibi hiçbir şeye faydasının olmadığını düşündüğüm de var. İstihdama iç piyasaya hiç faydası olmadı ama otomotiv sektörü olsa çok iyi olabilir. Bize de getirisi olur buraya Algida'nın gelmesi tamamen kendi çıkarı için çünkü tam ortada olduğundan ürünü daha kolay ulaştırır ve satar. Yabancı sermayeyle rekabete biz hazırız çünkü bu sadece sermayeyle olmaz sosyal ve ikili ilişkilerde önemli bizim sektörde, teknik bilgi lokasyon bilgisi, yani tek sermaye bu sektörde yeterli değil. Yabancı sermaye şehir için faydalıdır benim sektörüme doğrudan olmasa bile dolaylı olarak fayda sağlayabilir. Sermayemizi güçlendirmek için halka açılmayı düşünürüm. Yabancı bir firmayla ortaklığa sıcak bakarım, olumlu bakarım eğer bizim sektörümüzle alakalı bilgisi varsa onu almak isteriz yok sadece sermaye getirecekse ona da razıyız. Yabancı sermayeyle başka bir sektörde, kendi sektörümde ama Konya dışında yatırım yaparım uzak bir şey değil benim için ama bu ortaklığa ailem, çevremiz kesinlikle olumsuz bakarlar. Bu konuda onları da dinlerim ama kendi kararımı kendim veririm, zaten olumlu yönde karar veririm, faz konusunda, insanların krediyle bakışı negatif bu konuyu pek umursamam duygusal bir bakış açısı benim tercihim değil.” (K5, Tacir)

“Yabancı sermayenin doğrudan Konya ya yatırım yapmasına çok olumlu ve sıcak bakarız, bu konuda denetim ve takip gibi hususlar olabilir, bu daha çok devletin yapacağı türden şeyler. Şu anda savunma sanayi Konyada yaygınlaşacak gibi geliyor bana, Aselsan ında gelmesiyle bu zaten yerlinin gelişmesine yardımcı oluyor. Yabancı sermayeye davetler yapılıyor zaman zaman kabul görmedi çoğusu Ünilever birkaç şirketi ve tedarikçisiyle burada onlar tamamen lojistiği öne alarak burada üretim yapıp Türkiye'nin her yerine ihracat sağlıyorlar. Maliyeti düşürme noktasında ciddi anlamda avantaj sağlıyorlar. Yani gelmeleri hem Konya için iyidir hem de buradaki sektörleri harekete geçirir. Rekabet konusunda rahatım ben, daha önce gelen firmalar çok fazla tutunamadı Konyada, şu anda da zaten çalışan firmalar var, problem yok. Biz halka açık bir firmayız, yabancı veya ulusal

Konya'nın dışından ve içinden biz zaten buna yani ortaklığa çok açık bir şirketiz, o nedenle buna, çoklu ortaklığa, yabancı ortaklığa hiç düşünmeden evet deriz, zaten çoklu bir yapımız var.”(K6, Profesyonel Yönetici)

“Yabancı sermayenin gelmesine sıcak bakıyorum, faydalı bir şey bizim açımızdan ekonomik ortamı iyileştirir. Yabancı sermayeyle bir rekabete hazırız, buranın şartlarını ve piyasasını biz gelen yabancı sermayeden daha iyi bildiğimiz için rekabet ederiz. Yabancı sermayenin şehre yatırım yapması, şehri, ekonomiyi, sanayiye olumlu etkiler tüketime istihdama faydası olur. Halka açılma fikrine çok uzağız, kapasitemizi aşar. Bildiğimiz ya da düşündüğümüz bir şey değil. Yabancı bir şirketle ortak olmak isteriz. Şartlarımızı beraber belirleyerek yabancı ortak edinmek isterim. Bu sektörde de, şartlarımız uyarsa başka şirkette de neden olmasın. Yabancı ortaklık için ailemin fikrini alırım, düşüncelerini önemserim, iyi bir ortaklık olacaksa eğer ben yüzde kırk onların dediklerini önemserim, yüzde 60 benim dediklerim olur. Faizle büyüme, kredi alarak büyüme konusunda kimsenin fikrini almam, faizli işe girmem, büyümem ailem böyle bir konuda telkin verse onların dediklerini önemserim, zaten en başta ben istemem” (K7, Sanayici)

“Çok uluslu sermayenin doğrudan Konya'ya gelmesi beni çok heyecanlandırmıyor, valla Algida falan geldi ya bunu çok büyük bir şey olarak görmüyorum ben. Orda birçok kişi çalıştırıyor ama bana kalırsa şehir için bir katma değer üretmiyor, Konya genelinde mevsimlik işçi çalıştırma dışında herhangi bir katkısı yok iktisadi oyunun içine girdiğini düşünmüyorum. Yani onlara yapılacak yatırımı, tanınacak kolaylıkları bize yapsınlar. Aynen böyle, Torku ya Ereğli'deki Beydo'ya destek versek un ürünlerine ayrıcalık tanısak, onlara destek üretsek daha iyi olmaz mıydı yani. Bizim sektör yabancı sermayeyle rekabete hazır değil, yani bize mal sattırmazlar abi, çok teknolojiye dayalı gelirlerse biz onlarla rekabet edemeyiz. Halka açılma, karlılıkla alakalı bir şey bu halka niye açılırsın, sermaye elde etmek için, kar dağıtmak için açarsın, bunlar bizim için çok uzak. Yabancı sermaye ile ortaklık konusuna İslami açıdan bakarım haram helal hassasiyeti yoksa onunla ben nasıl ortak olayım, orta doğudan bir firma bile olsa ehli-sünnet mi diye bakarım. Çevrem ailem yabancı bir şirketle ortak olmamıza sıcak bakarlar, ben bu düşüncelere, fikirlere kıymet veririm, ama Müslüman bir firma olması ve benimle aynı değerlere sahip olması gerekiyor. Faizle büyümeye de sıcak bakmam. Benim uhrevi hayatıma bir zarar vermediğini düşünsem her türlü ortaklığa varım ama şu anda benim kendimi idame

ettirmemle alakalı sorunum var çok param olsa zaten hemen çıkışımın mümkün olacağı bir şeye geçerim ben.” (K8, Sanayici)

“Yabancı sermayenin gelmesinin iyi olup olmayacağını, Sanayi Odası, Ticaret Odası cevaplandırırса daha genel olur ben tek başıma cevaplama taraftarı değilim. Ama doğrudan yabancı sermayenin gelişinin şehir için ne gibi sonuçlar doğuracağı konusunda bir iki laf edeyim. Benim bakışım bu başlıklara karşı geneldir, ben her yerde olukların çift olduğuna inanırım hiçbir şey salt yararlı veya zararlı değildir. Şimdi bunu zarar ve yaraları tartıldığında ne getirip ne götürdüğünü tartacak veriye sahip olmadığım için yorum yapmaktan biraz imtina ediyorum, yararlı tarafları mutlaka vardır. Bu soruya cevap verirken bir kuşak bir yolla cevap vermemiz gerekir. Seçim beyannamesine giren lojistik şehirler ne demek ve yahut da sanayi şehri ne demek ben bunu bırakın anlamayı kavram olarak bile Konyada yüzde 80 duyulmadığı kanaatindeyim. İşte ben 20 sene önce odalar borsalar birliğinin sanayicilerin olduğu bir toplantıda Türkiye ye gelen paranın yatırım sermayesi olarak adlandırılan paranın tasnif edilmesi gerektiğini savundum, o gün iki grup birbirinden bağımsız olarak tepeme üşüştü. Ne kastediyorsun, borsaya gelen parada yatırım olarak adlandırılıyor Türkiye de, fiili yatırıma gelen de yatırım sermayesi olarak adlandırılıyor hala, ikisi farklı. Biri mali piyasaya biri reel piyasaya geliyor. Düşük yüksek istediği anda satar çıkar girdisi çıktısı nedir zararı enedir bunu yansımaları farklıdır. Birde fiili üretime gelen sermaye var. İstihdam, imalat, ticaret boyutuyla gelen var, bu ikisinin tasnifini yapmamış bir ülke için bu soru bana konforlu bir soru olarak geldi. Şimdi biz batıda bir dönem yatırım yaptık, skalalar var, yaşayan nüfus şu kadarsa sen burada ikinci bir berber dükkânı açamazsın. İkinci bir market, ikinci bir eczane açamazsın, Yani bu adam sana kim olursan ol yatırım yaptırtmıyor. Yaşayabileceği ve rekabet ölçeğini tespit etmiş doğrusu yanlış tartışılabilir. Türkiye de bu petrol sektöründe ek-sik bir yasayla bir de eczanelerde uygulandı. .Dikiş tutmayan bir başlık, berberin yanına bende berber açabilirim, senide beni de batırabilirim. Türkiye nin müzmin sorunlarından biridir bu, bizim sermaye eksiğimiz var peki sermayeyi kim biriktirecek. Ücretli kesim mi çalışan kesim mi sermaye birikimini bırakın, kasap batmışsa orda bir dünya birikim var, buzdolabı, kesme makineleri, soğutucu üniteler bunlar çöp değerine gelecek. Türkiye de kayıt dışı ekonomi kayıt içi ekonomiden daha büyük, kontrolü yapılmadığı sürece kayıt içi darbe yiyor.”(K9, Profesyonel Yönetici)

“Yabancı sermayenin direk Konya ya yatırımını olumlu buluyorum, bunların siyasi şeyler olduğunu düşünüyorum ciddi anlamda iyi olduğunu düşünüyorum şehri her yönden canlandırdığını düşünüyorum. İstihdamı artırır. Bununla alakalı şu anda bir geri yansıma olduğunu düşünmüyorum, henüz erken. Konya ya ne faydası oldu da istihdam konusunda. Buradan tedarikte yapmadılar, peki bir disiplin getirirler mi? Olabilir, diye düşünüyorum. Yabancı sermaye gelecekse de kesinlikle kontrollü olması lazım, bu bizi bitirir. Benim mal sattığım adamlar Avrupa kitlerinin sahipleri, bizim bildiğimiz tüm markalar bir kişinin oldu, neredeyse. Halka açılmak hemen değil ama kesinlikle düşünülebilir bir sermaye alternatifi. Ben halka açılmaya da, yabancı sermaye ile ortak olma fikrine de sıcak bakıyorum. Kendi sektörümle alakalı olması, bildiğim sektör olması lazım. Yabancı sermaye ile ortaklığımıza onlar, ailem, çevrem benimle ortak bakar abi, ben de zaten sıcak bakarım. Karışmazlarda zaten bana. Hayır deseler de benim için pek önemli değil. Faiz konusunda daha emredici, daha kısıtlayıcı olabilirler, ama, bunu söylerler ama alıyorsam ihtiyacımda varsa bunu önemsemem benim işim için doğruysa ben çevreden etkilenmem.”(K10, Sanayici)

“Yabancı sermayenin doğrudan yatırım yapması bir çözüm tabi, zaten hükümette bunlarla alakalı politikalar üretiyor, yabancı sermayenin yatırım yapmasını destekliyor teşvikler veriyor. Bu konuda ciddi çalışmalarda var, bunun için Başbakanlık yatırım ajansı kuruldu, Cumhurbaşkanlığı yatırım destek ofisi olarak hala devam ediyor, bu ofisin tek hedefi yabancı yatırımcının gelmesini sağlamak. Doğrudan yabancı sermayenin gelmesine ülkenin iyi bakması gerek çünkü sermaye ürkektir. Sermaye güvence ister, bizim ülkemiz bizim için çok güvenli ama asıl olan yatırımcının nasıl baktığı. Yatırımcı hangi kriterlerle bakıyor, bunların pozitif yönden düzeltilmesi gerekiyor. Son dönem de ülkemize karşı bir negatif algı pompalaması var bunun başında fetö olmak üzere. Buna karşı bir argüman geliştirerek karşı bir argüman geliştirmemiz lazım. Hem içerde yatırımı destekleyen reformlar yapmamız lazım. Yabancı sermayenin denetlenmesi, ülke kaynaklarını kullanım açısından önemlidir. Bizim bu konuya nasıl bakmamız gerektiğiyle ilgili yıllar önce AB ile gümrük birliği anlaşması imzaladığımız zamana bakmamız gerekiyor. Bu anlaşmayı imzalamadan önce biliyorsunuz en başta otomotiv sektörü itiraz etti. :Bugün otomotiv sektörü dünyayla rekabet edebilen en güçlü sektörlerden biridir. Bugün bütün sektörlerin kaydettiği gelişme dünyayla girdiğimiz açık rekabetin sonucu geldi ve oluştu. Rekabetten korkmamak lazım insanı geliştiren bir unsur rekabet, ölümcül reka-

bet dediğimiz bazı ülkelerin kasten oluşturduğu haksız rekabet uygulamaları var. Bu noktada zaten bakanlıklar yakın takip ediyor, bizim de uyarılarımızı çok hızlı bir şekilde değerlendiriyorlar. Yerli üreticilerimizi koruyacak tedbirleri hızlı alıyorlar. Ama bu öldürücü haksız rekabet için yapılıyor, ama hakikaten etik kurallara uygun rekabete açık olmamız gerekiyor. Konya da buna açık bir pazar aslında.yabancı yatırımın gelmesi bizi disipline eder geliştirir hatta zorlayarak geliştirir. Sanayicilerimizin, aileleri, çevresi bu konularda bazen belirleyici olabiliyor. Tabi bu konu da bir miktar şeyimiz var bu konuda biraz muhafazakârız. Bu bizi sınırlıyor ve bunu aşmamız gerektiğini düşünüyorum. Bir miktar çevre baskısı oluşabilir, bunları hisseden sanayicimiz bundan dolayı geri duruyor olabilir. Bence baskıyı göğüslememiz ve bunu yenmemiz gerekiyor. Dünya şirketi olmanın başka yolu yok, karşı karşıya ya da yan yana, eğer yan yana olmayı tercih ederlerse ileriki zamanda kazançlı çıkacaklardır. Bunu söylerken olmazsa olmazımız şu ortak olmak için bilgiye, donanımına o konuyla alakalı bilgi birikimine sahip olmanız gerekiyor, eğer siz böyleyseniz hiçbir ortak sizi kaybetmek istemez. Ama siz sırtınızı ona yaslar kendinizi ona taşıtmak isterseniz kimsede sizi taşımaz. Her zaman değişime ve gelişime açık olmamız lazım. Bu bizim inancımızın muhafazakârlığımızı kimliğimizin erozyona uğraması ondan vazgeçmemiz anlamına gelmez, kimliğimizi koruyarak ta bu ortaklıkları yapabiliriz. Tabi ki yabancı sermayeye, faize, bakış açısı, dini de toplumsalda olabilir kişiselde olabilir buna saygı duymak lazım. Sermaye birikiminiz hakikaten sınırlıysa bu muhafazakâr yapı sizi sınırlıyor. Bazı sanayici arkadaşlarımız kendini bundan koruyor, bu muhafazakâr yapıyı koruyarak yabancılarla da ortak olabilirler. Bizim endişe ettiğimiz korktuğumuz gibi olmuyor, siz kendi kişiliğinizi kimliğinizi ortaya koyarsanız karşıdaki de size kendini iyi tanıtır o da kendi ile ilgili tanımını yapar bu şekilde yola çıkarsanız bir sorun yaşamazsınız. O da sende bir şeyleri kapatmaya gizlemeye çalışırsanız bu sonradan soruna dönüşüyor, profesyonel davranmak gerekiyor yani. Geçen de böyle bir şey tartıştık biz kapitalist bir sistemle yönetilen dünya finans sistemi içinde üretim faaliyeti, ihracat faaliyeti gerçekleştirerek Müslüman kimliğimizle bir mücadele veriyoruz. Kapitalist sistemin içinde Müslüman kalma mücadelesi veriyoruz, bunların ikisinden de vazgeçemeyiz mücadelemizi sürdürmek zorundayız. Eski merkez bankası başkanlarından Erdem Başçı Konya'ya geldi, ticaret odasında bir konferans verdi, Akyokuşta da bir yemek programı yapılmıştı orada da yemek yenilmişti. Başkanla yan yana oturuyoruz, dedim ki;sayın başkanım cumhurbaşkanımızla merkez bankası faiz konusunda bir türlü anlaşamıyor,

Cumhurbaşkanımız faizin sebep enflasyonun sonuç olduğunu savunuyor. Ekonomistlerin çoğu da enflasyonun sebep faizin sonuç olduğunu savunuyorlar, bunun doğrusu nedir? Bu konu hakkında Cumhurbaşkanımıza nasıl bakıyorsunuz? Bu yaklaşımına ne diyorsunuz? Dedi ki; Cumhurbaşkanımız bize Hakk'ı tavsiye ediyor, bizde ona sabrı tavsiye ediyoruz. Mesaj bu cümledir işte. Cumhurbaşkanımızın istediğini hemen yapmak bu sistemde mümkün değil zaten sistem buna izin vermiyor. Bir günde yükselen kurla artan faize ses çıkaramadığımız gibi buna da ses çıkaramıyoruz. Cumhurbaşkanımız tek bir cümle kurabildi sabrımın sonundayım. Bunu söylemesi bir şey ifade etmiyor ki reel gerçeklik ortada. Konya'nın da muhafazakâr insanımızın çektiği sıkıntıda bu. Türev sektörünü çok bilen yok Türev sektörü de kendini anlatabilmiş kabul ettirebilmiş değil, burada belki biraz daha çok çalışmamız lazım. KTO da açılan İslam İktisadı ve finans bölümünün açılış nedeninin temelinde de bu yatıyor." (K11, Sanayici)

"Doğrudan yabancı sermayenin şehrimizi gelmesi Konya açısından çok iyi bir şeydir. Fakat tüm olumlu yönlerine rağmen, yabancı sermayeye sonsuz bir destek ve hürriyet, hareket kolaylığı, ben vermem, kontrollü olması lazım. Rekabetten korktuğum için söylemiyorum bunu, biz her zaman rekabete hazırız. Zaten kural koyan bir şirket olmaya çalışıyoruz, ben bunda hiç korkmam. Halka açılma fikri, planlarımızın içinde var. Nasipse programlıyoruz. Eğer yapacağımız fizibilite ve etütler olumlu çıkarsa, ben ve işletmem yabancı sermaye ile ortaklığa da, beraber yatırım yapmaya da varız. Bundan çekinmeyiz. Yabancı sermaye ile ortaklığa eşim, dostum çevrem, gıpta ile bakarlar, ben işle ilgili konularda, onların görüşlerini önemsemem. Faizle büyüme, kredi ile büyüme konularına ben sıcak bakmıyorum ama çevre buna sıcak bakar maalesef." (K12, Sanayici)

"Yabancı sermayenin doğrudan Konya'ya yatırım yapması konusunda şöyle düşünüyorum. Konya'ya mutlaka bir faydası olmuştur en azından istihdam bakımından ama şahsen bana bir getirisi olmadı. Bence yabancı sermayenin girişinde, gelişinde kontrol, denetleme olsun. Ama gelmelerine asla karşı değilim, zaman zaman sektörümüzdeki büyük firmalar reklam yaptı mı ben memnun oluyorum ürünü tanıtıyorlar çünkü. Var olan pastadan pay alacak şekilde değilde kendisi pastayı büyütecekse gelsin. Bir işletmenin halka açılmasını çok olumlu buluyorum. Kendi işletmem için de düşünürüm bu da kurumsallığın getirdiği bir şey sen zaten belli bir noktaya gelmişsin, daha çok büyü yani. Krediyi kesinlikle karşıyım artık insanlarda bunu normal görmeye başladı ama ben kesinlikle kredili işe girmem. Ya-

bancı bir firmayla ortaklık yapabilirim, sermaye bağlamında beni sıkmayacak bir firmayla, başka sektörde bile yatırımı düşünebilirim. Eşim, dostum ve çevrem yabancılarla ortaklığa, olumsuz bakacaklarını zannetmiyorum tabi ki bakışlarını önemserim. Artı ve eksi düşüncelerini önemserim. Faizle büyümeye kesin karşı çıkarlar, bende yapmam zaten, kesinlikle olumsuz bakarlar ben de bunu önemserim.” (K13, Sanayici)

“Şu anda internet çağı bir dakikada tüm bilgilere ulaşabiliyor, ne istersen getirte biliyorsun Zade bir Ünilever olsaydı bir PNC olsaydı bu adamlar 200 ülkede faaliyet gösteriyorlar, reklamlarına bakıyoruz nasıl bir paradır bu diyorum oğluma nasıl yetiyor yani, dakikada 5 reklam üç reklam aynı kanallarda birde. Eğer yabancı sermaye bizim markalaşmamıza katkı sağlarsa gelebilir. Markanın gücü işte, o yüzden Türkiye de bir marka yapmalı. Bunların yatırım yapmasında bir beis yok. Çok istedim ama olmadı, Zade markasını henüz halka açamadık. Tüm bakkalları topladık, dükkânlarına kadar gittik yemek mi ikram etmedik her yeri gezdirdik uğurladık. Türkiye den 25 bin kişi falan talep etti tüm eczaneler geldi tanıdığımız doktorlar falan geldiler. Bu da finansa ve bilgiye giriyor. Kardeşimle konuşuyoruz ara sıra hani Türkiye nin şu kadar gerisin de bu kadar gerisinde diye, Türkiye Amerika’nın 50 yıl gerisinde ticareti bilmiyoruz, diyor bana kardeşim. Hocam ben faizle büyümek istesem kesin ayıplarlar zaten faizle büyülemeyiz onda yolun sonu bellidir. Diğerlerine gelecek olursak bir çok enstrüman var bir senin dediklerin değil. En önemli şey adalettir hocam. Merdiven altı, kayıt dışı, haksız rekabeti denetimi doğru yapmayı süt sektörüne denetime geliyorlar mı? Kimse gelmiyor. Bir peynir firması vardı, o zaman başkanım, tarım bakanlığının sayfasında yayınlanmış bağladılar beni adama ben bunu görünce çok üzüldüm. Konya nın sanayisine leke getirmek istemem bunun bir yanlış anlaşılma olduğunu düşünüyorum ne zaman müsaitsiniz söyleyin ben sizi dinlemeye geleyim bu olayı bana bir anlatın dedim. Adam kapattı yüzüme telefonu hatta yanındaki oturan da benim tanıdığım biri ya başkan bana böyle diyor da bizim işimiz daha çok arttı demiş. Yani bunları düzeltmeden halkada açıl yabancı ortakla da çalış bir sonuca ulaşmaz. Metodoloji olarak doğrudur ama bu konu da bilgi eksikliğimiz var.” (K14, Sanayici)

“Yabancı sermayenin doğrudan bir şekilde Konya ya gelmesine sıcak bakarım. Fakat bu kontrolsüz, kafasına göre olmaz, gıda ile alakalı konularda kontrolsüz bir şey olamaz endüstriyel anlamda adam buraya gelip fabrika kurarsa üretmek zorunda ve ürettiğini satmak zorunda Konya ya sata-

mıyorsa yurt dışına satacak gıda da ölümcül rekabetler olur diye düşünüyorum. Kaybımız olabilir, özellikle undur süttür vesaire gibi, ciddi anlamda zarar verebilir. Şehrin ekonomisine illa bir faydası olur beraberinde bir ekosistemi getirir, bir istihdamı getirir, insan kaynağına çok bir faydası var mı ondan emin değilim. Başka bir vizyon bakış açısı getirir. Yabancı sermayeyle rekabet konusunda bizim için problem yok, yok buyursun gelsin. Halka açılmayı en son seçenek olarak düşünüyoruz. Şu an uzak bir seçenek. Yabancı sermaye ile, kendi sektörümüz dışında da, yatırıma girebiliriz. Tüyük iyi kurulursa bizim için olur. Eşimiz, dostumuz, çevremiz de yabancı sermayenin distribütörlüğünü yaptığımızdan bu algı zaten var şu an yani sanki Alman bir firmaymışız gibi, ayıplamazlar ama kıskanabilirler. Faiz konusu çok ayrı, onları hayatımıza sokmayız, kredi kullanmakta sorun yok ama paranızı mevduata yatırıp faiz aldığınızda sorun var. Krediyle büyüene kimse bir şey demez, ama nedir Konyalı ölçüyü kaçırıyor, fazla borca giriyor, yiyor harcıyor başka şeyler yapıyor, bu sefer işletmesi çıkmaza giriyor.” (K15, Sanayici)

“ Doğrudan yatırımın Konya ya gelmesine sıcak bakarım. Her ne kadar da tedarikçisini elemanını Konya dışından getirse de onlar burada yiyor içiyor geziyor alışverişini yapıyor bir katkısı oluyor, faydası olur yeni bir bakış disiplin getirebilir. Bir kontrole, kısıtlamaya gerek yok bence serbest bıraksın sonuçta rekabet ortamı, buradaki firmalarda kendilerini iyileştirmeye gider daha iyi olur. Dışarıdan gelecek büyük bir sermayeyle rekabete hazır mıyız , hazır değiliz, gelirlerse sektör olarak zorlanırsınız ama onların Konyada çok muvaffak olabileceklerini düşünmüyorum, çünkü Konya ‘da ikili ilişkiler önemli. Halka açılmak zor iş, bu bizim için çok zor, hak yemekten korkarım düşünmem. Yabancı sermaye ile ortak olabiliriz, bunu da şundan dolayı isteriz hem yeni pazar, sermaye getirir ufukumuzu açar ve onlar daha profesyonel baktığı için bu işlere bizi de büyütür. Sektördün dışında iş bilmediğim için, yerli ya da yabancı bir iş yapmam kimseyle. Kendi işimizle alakalı olabilir, yani biz yabancı ortaklığa açığız bildiğimiz bir iş olursa eğer. Eşim, dostum, ailem yabancı bir şirketle ortak olduğumda, konuşurlar, ama ben işim ne gerektiriyorsa yaparım ve bunu önemsemem. Faizle büyümeme de bir şeyler söylerler, ayıplarlar, buna da bir şey derler, ama ben bunu önemserim, faizle büyümeye kendimde karşıyım.” (K16, Tacir)

“ Yabancı sermayenin doğrudan Konya ya gelmesine sıcak bakıyorum bizim vizyonumuzu güçlendireceklerini düşünüyorum. Rekabete hazır

mısın dersin hazır değildir, bu yatırımcılarında Algida Ünilever gibi firmaların tedarikçileri büyük yurt dışı sermayelerine sahipler. Bu firmalar Konya içine girdiği zaman bizle yine çalışmıyorlar tedarikçilerini yanlarına getiriyorlar. Konya sanayisine katkısı olmuyor. Bunlar Konya ya ilk geldiklerin de şartlar mevsimlik işçi şartları olduğu için sanayi odası devreye girmişti, bunun da negatif etkileri olmuştu, biraz iş imkanı sağlamışlardı ama sonra yine işsizlik oldu maalesef. Şehir için bakarsak o yönlerde iyi olabilir ama Konya sanayisine ve istihdam olarak bir yararı olacağını düşünmüyorum, yabancı sermaye dışında, halka açılma seçeneğini hiç düşünmüyorum. Yabancı sermaye ile kendi işletmemden ziyade başka bir işletme kurmak isterim, ister kendi sektörümde ister başka sektörde. Yabancı sektörde olmasına açığım işletme dışında olursa daha sıcak bakarım. Yani o da bir şey getirir siz de bir şey getirirsiniz çıkar çatışması yaşamazsınız yeni bir şey çıkarabilirsiniz, o bakımdan buna sıcak bakabilirim. Ticari işlerin eşle dotla ilgili olduğunu düşünmüyorum ikisi de ayrı tutulmalı, beni bir yere götüreceğine inanıyorsam ilerleyen zamanlarda ailem de beni destekleyecektir zaten. bunu on sene önce sorsaydınız zaten kısır bir döngüde olduğumuz için kimse buna cesaret edemezdi ama şimdi krediye bulaşmamış bir işletme göstermek zor zaten buna herkez alışmış durumda çok dindar diye bildiğimiz firmalar bile krediye bulaşmış sermaye olarak kullandıklarını biliyoruz, yani faiz kullanmak dindar olmanın göstergesi olmaktan çıktı iş öne geçti diyorum.” (K17, Sanayici)

“Yabancı sermayenin doğrudan Konya ya yatırımına pek sıcak bakmıyorum. Girdikleri sektörlerde kartel oluşturma riski görüyorum. Çünkü bunların hem sermayeye ulaşması hem de üretim hammadde ve girdilere ulaşmaları kolay doğrudan gelmesine pek taraftar değilim, bir denetim, gözetim, kısıtlama olabilir. Yabancı sermaye ile rekabete sadece Konya piyasası değil, yasalarımızda hazır değil. Zaten dünya markası olan sektörlerde geliyor buraya lojistik açıdan geliyorlar sermaye kazanmak yahut kazandırmak için gelmiyorlar ki ucuz iş gücü ve ulaşımdan dolayı geliyorlar. Gelişmekte olan ülkelerde yaptığın sermayeyi dışarı çıkarmak çok güç hidistan da yatırım yapsanız karı dışarı çıkaramazsınız, sizi tekrar ortaklığa zorlarlar mevzuat yönünden çoğunluk hisse onlarda olduğu için her hangi bir söz sahibi olmanız zor. Şehre, şehrin insanına faydası olabilir, Hundai nin burada yatırım yapacağı esnada sadece iki soru sormuşlar üç vardiyalı kaç firma çalışıyor, 1000 kişinin üzerinde çalışan var mı bu iki soruyla Konya yı tercih etmemişlerdi. Halka açılma seçeneği olabilir, ama şu an zamanı

değil. Yabancı şirketlerle ortaklık çalışmalarına açığız, hele kendi sektörümüzde, iş yapmaya, ortak olmaya hiç itiraz etmeyiz. Ailem, çevrem, bu ortaklıkla ilgili fikir beyan eder, aile şirketi olmamız hasebiyle aile hukukuna riayetten dolayı önemserim, ikna etmeye çalışırım olmazlarsa bağımsız hareket etmem. Faiz konusunda bu kadar rahat olamam. Ailem ve çevrem, olumlu bakmazlar, önemserim dediklerini.” (K18, Sanayici)

“ Yabancı sermayedarlar, doğrudan Konya ya gelseler herhangi bir sorun olmaz ama getirdikleri batı standartları bizim çalışanımıza uymadı diye düşünüyorum. Rekabet konusunda, geldiklerinde bizi etkileyebilirler, bunun sınırlandırılması lazım, yani kontrollü bir şekilde gelebilirler. Şehre faydalı olur tabi. O tür yatırımları ülkeye olan güvenden dolayı gelir, diye düşünüyorum, istihdam yönünden iyi olur, dışarının bize karşı güvenini ortaya koyar. Halka açılma fikri, belki iyidir ama içeriğini bildiğim birşey değil. Pazar ve teknik bilgi getirip oradaki yatırımlarda yaralanırsak yabancı sermayeyle ortak olmayı isteriz. Bu şirkette de ortaklık yapabiliriz, zaten yabancı sermaye dediğinizde bize sempatik geliyor. Eşim dostum, benim çevrem bunu şu anda anlayamaz, olur olmaz bir şeyler derler, yadırgarlar, ama mantıklı bir şeyse de yapılır. Çevre baskısı olur biz iş ne gerektiriyorsa onu yaparız. Faizle, krediyle, bu şekilde büyümeyi uygun görmeyiz çevremizde bunu kabul etmez.” (K19, Sanayici)

“Bir kere yabancı sermaye finansal olarak Konya ya gelmez. Büyük yatırımcılardan bahsediyoruz zaten adamların finansla, parayla alakalı dertleri yok. Konya için en büyük fırsat Ünilever di. 550 milyon dolar doğrudan yatırım yaptılar bu şehre, bu miktar, Amerika içinde çok para İngiltere için de çok para hele Konya için daha çok ve önemli bir para. Ünilever i bu yüzden biz iyi kullanmalıydık. Yani işte lojistik bakımdan çok güzel, burada yatırım çok kolay ve karlı çok lüks çok konforlu servisleri çok iyi güzel bir hizmet oluyor yemeklerini lüks lokantalarda yiyemezsin, dedirtebilseydik, bunu yapamıyoruz. Bir de adamlara lanet okutturuyoruz. 330 adam getirtirdi İstanbul dan lojman yaptırdı adamları buraya ithal etti. Bunlar beyaz yakalı falan değil teknisyen makine koordinatörü falan. Knorr Lipton da gelecekti, burası üretim üssü gibi olacaktı ama Knorr da Liptonda iptal oldu. Geleceğini de zannetmiyorum. Ana problem bakış açısı, Ünileverinde haberi oldu beş sanayicinin bizi dava ettiğinden, bunu anlayamıyorlar onlar, neden dava ettiklerini soruyorlar, duygusal konular deyip geçiyoruz, hâlbuki değil zihniyet eksikliğinden kaynaklanan bir şey bunlar. Yeni bir kuşak gelmeden değişmez. Önümüzdeki süreç ne gösterir bilmiyorum ama

Konya'nın şöyle iyi bir tokat yemesi lazım. Kendine gelmesi gerekiyor. Sanayicimizde halka açılacak olan az ve onlarda açılmıyor, kredi alsan çok muhafazakarlar, yabancı sermaye buraya gelse o mantaliteyi kıramadık nasıl olur bilmiyorum yani. Ben yurt dışından bankalarla bile çalışıyorum ama içim rahat değil. Babam bize bankanın önünden hızlı geçin ne olur ne olmaz diyordu yani, öyle büyüyen bir toplum ben de sadece sermayemle iş yapmak borçlanmamak isterim ama reel düzen önümüzde yani. Annem diyor mesela sen hala bankayla mı çalışıyorsun? bana fırça atıyor kızıyor. Herkes de bu baskı ortamı var sanayicide bunu tedirginliğini yaşıyor yani. Konyada ufuk darlığı ve güven sorunu var. Ticarete güven yoksa iş yoktur. Bu yüzden ortaklık Konya için çok zor, Konya'nın sanayici iş dünyasının ortalama bir mantalitesi var. Bazı sanayicilerimiz var içimizde çok ileriye gören ufku açık olan ama bunlar çok az. Babamın çok güzel bir lafı vardır, “oğlum toplumun bir adım önünde gidersen seni tepesinde taşır ama on adım ilerisinde gidersen deli derler. Hiçbir zaman da seni kabul etmez.” Bunun gibi adamlar var Konya da. Ama bu mevcut statü değişmeden Konya olmaz. Şu anda Konya ya ait yerli firmalarda fabrika yok. Büyük atölyeler var, halada öyle, şimdi şuradan gidelim Şakalak' a bütün hafıza Yusuf abide, Yusuf Genç ne derse o, bitti, cıvata boya lastik hepsini Yusuf abi bilir, departmanlara ayrılmamıştır. Uzmanlık yoktur, Yusuf abinin bu kadar büyük olması onun kurumsal bir şirket olduğunu göstermiyor, gayretli biridir, o ölürse de ne olacağını bilmiyorum.” (K20, Sanayici)

4.1.6. Sermayenin Yatırımı ve Dönüşümü

Buraya kadar, Konya sermayesinin, oluşumunu, dayanaklarını, sermayedarlarının, varlıklarını oluşturma süreçlerini, sermaye alternatiflerine bakışını, bir alternatif olarak yabancı sermayeye bakışını anlamaya çalıştık. Bundan sonra, sermayenin büyümesi, daha derinleşmesi, kalıcı olması, ulusal ve uluslar arası sermaye ile entegrasyon sürecinin geleceğini anlamaya çalışacağız. Bunun içinde bazı konularda ki davranış ve eylemlerine baktık. Bu konuları anlayabileceğimiz sorular hazırladık. Araştırma ve Geliştirme faaliyetlerine para ayırıyorlar mı?, istihdama, istihdam eğitimine, istihdam kalifikasyonuna kaynak ayırıyorlar mı?, Dış ticaret faaliyetleri, gerek ithalat, gerekse ihracat noktasında, çalışma, gayret gösteriyorlar mı. İşletmelerinin işlem çevrelerin, yerelden ulusala, ulusaldan küresele taşıyabilmek için çalışıyorlar mı? Yani birikmiş sermayenin katma değerli ürünler, daha iyi, daha iyi eleman, daha fazla dış ticaret yoluyla, yeniden para kazanacak karlı bir sermaye kazanımı sürecine dâhil edebiliyorlar mı? Bu konuda ellerindeki

tüm birikimi, yerel, ulusal, küresel sermaye ve bilgi birikimini seferber edebiliyorlar mı? Konya da bulunan sivil toplum kuruluşlarından hangilerine gidiyorlar, hangi kurum dertlerine çare oluyor, öğrenmeye çalıştık, bütün bu konularda sorular sorduk ve şu cevapları aldık.

“ Arge merkezimiz var ama henüz buluşumuz falan yok, kolay olmuyor bu işler, yeni başladık. Üretimimizin yüzde doksan beşi ihracat, dış ticaret karnemiz, Allaha şükür, çok iyi. Hammadde döküm de var ama ağırlıklı olarak tedariklerimizi yurt dışından, ülkemizden, diğer ülkelerden ve de Konya dan da temin ediyoruz. Makinelerimizi AB ülkelerinden alıyoruz. İstihdam eğitime kaynak ayırıyoruz, tabi ki kendimizde yardımlar alıyoruz eğitime katılıyoruz. İstihdam kaynağımız daha çok kendi yetiştirdiğimiz elemanlar. Konya yı beğenip te kimse gelmiyor, ben kendim bile bazen Konya da durmak istemiyorum. Konya nın bir şeyi yok ki. İşlerimizle alakalı bir sorun olduğunda, KOSGEB e gideriz ama derdimize çare olmazlar, diğerlerinin hiç biri bana çözüm bulamaz İNNO PARK a gidilebilir, belki.” (K1, Sanayici)

“Arge yatırımına başlayamadık ama kesinlikle yapmalıyız, bunun eksikliğini hissediyorum. Dış ticaret konusunda, bizim ihracat tarafımız yok, ithalatçıyız daha çok. İthalatımızın tamamı AB ülkelerinden geliyor. İstihdama maalesef eğitim kaynağı ayıramıyoruz, tamamen kendi tecrübeleriyle devam ediyorlar zaten makinayı aldığımız tedarikçiler eğitimini veriyor üniversiteden ve ya sanayiden bu işin eğitimini verecek kişi çok az, talepte bulunduk ama henüz başlayamadık. İstihdam kaynağımız daha çok alaylı, kendi yetiştirdiğimiz elemanlar başlarında bir mühendis var yani genelde yerelden istihdam sağlıyoruz. Bir sıkıntımız olunca kurumlardan istifade edemiyoruz maalesef. Konya da maalesef kimse kimseye yol göstermez hükümet bir kanun çıkardı. Krom nikel sacın ithalatı tamamen yurt dışında 200 gün için de 200 bin tonun altında getiren olursa biz yüzde 25 vergi alacağız dediler, bize İstanbul da bu konuyla ilgili çok büyük iki firma var, bunlar Türkiye nin devi nerdeyse. Türkiye nin yüzde 70 - 80'ini bunlar karşılıyor. Bunlarda Kibar holdingle, Asım Sarıtaş diye biri devlet şöyle bir şey çıkardı Konyada bizim gibi kesip yapan yok biz de onların minisi sayılırız. 200 gün içinde 150 bin tonu geçerse yüzde 25 vergi ödeyecek dediler fakat biz gördük ki bu 150 bin ton 45 günde bitti. Üç ay için yeterli sanıyorduk biz normalde bu 250 300 gün içinde gelir sonra bir araştırdık ki gümrükten ithalatçıdan bu iki firma getirmişler sacı ve bitirmişler şimdi onların sattığı mal üç lira ben vergi verdiğim için 3.75 lira demem lazım. Sarıtaş yüzde kırk

para kazanıyor ama ben hiç para kazanmamasına satış yapmaya çalışıyorum yinede kazanamıyorum. Biz bunu dile getirdik ama kimsenin gücümü mü yetmedi diyelim kimse bir şey yapamadı. Bir tek borsa başkanı Hüseyin Çevik Allah razı olsun ondan, Ticaret Bakanlığı yardımcısını aradı yanımda işte bizim hemşerilerimiz mağdur durumda bırakıldı falan dedi bir gelsinler dediler gönderdik birilerini, ama kimsenin elinden bir şey gelmiyor. Yani bizim tek yardım aldığımız kişi Hüseyin çevik gücü yettiği kadar bize yardımcı olur. Selçuk Öztürk te elinden geleni yapar yani. Konyalıların sorununu çözecek yüksek yerlerde kimse yok. Üniversitelerde herkes şu mühendisim, doktorum, doçentim deyip bizi küçümsüyorlar, pratikte bize yardımcı olamıyorlar. Ya hocam bizim birbirimize itimadımız yok, birbirimizi çekemiyoruz, hor görüyoruz, sıkıntılarımız hep bunlarla alakalı. “İşte şuna bak neydi şimdi ne oldu, o kim ki” tavrı içerisindeyiz. Konyada birbirimize karşı destekleme yok maalesef.” (K2, Sanayici)

“Herhangi bir buluş icat patentimiz yok ama arge yatırımı yapıyor musunuz derseniz kendi çapında küçük şeyler yapıyor ama hedefimizde ciddi bir arge merkezi kurup, akredite arge merkezi olmakla alakalı planlarımız var. İşletmemizin dış ticaret karnesi çok iyidir şükür. Yüzde 99’a kadar ihracat yapıyoruz, yüzde onluk bir ithalatımız vardır hammadde, yeni pazarlar sürekli arayış içindeyiz. Şu an 65 ülkeye ihracat yapıyoruz, pazarımız çok fazla geniş değil, ama bizim malımızı satabileceğimiz tüm pazarlara ulaşmaya çalışıyoruz. Hammadde ve diğer girdilerimizin çoğunu ağırlıklı olarak kendi ilimizden sağlıyoruz, ama bunun yanında ithalatımızda var, bu da Çin den, Uzak doğudan yapılıyor. İhracatımız, Avrupa, AB ülkeleri, Rusya az da olsa Ortadoğu ya yapıyoruz. İstihdam eğitimine maalesef kaynak ayıramıyoruz. Bu yönde eksikiz. İstihdam kaynağımız daha çok, kendi yetiştirdiğimiz elemanlar daha ağırlıklıdır. Hocam proplemim olsa hiçbirisi fayda etmez, çözüm üretmez hocam. Mesela bizim için problem hani sizin ki değilde örnek vereyim vergi iadelerimizin daha hızlı alınması. Bu problem için beni sanayi odası ticaret odası temsil eder ama ben hiçbirinden bir problemim için çözüm görmedim vergi dairesindeki memurumuz söylüyor. Kocaeli de de olsa 15 bin lira olan vergi iadesini Konyada 45 bin liradan aşağıya alamıyorsun, yani hiçbir işe yaramıyorlar, anca yaptıkları gezi düzenlemek, etkinlik düzenlemek, konferans düzenlemek bunlarda iyi şeyler ama ne kadar yararlı olduğuna bağlı. Geçen bir mail gelmişti 6 ay önce falan Vietnam, Tayland iş gezisi, güldürmesinler ya oralara iş gezisi olmaz bunu herkes bilir. Anca aidatları alıp geziyorlar ama şu konularda çok güzel çalış-

şılıyor, bunları da söylemek lazım ekonomi bakanlığının yurt dışındaki ticaret ataşeleri çok iyi çalışıyorlar. Sanayicilerimiz faydalanmak istiyorsa bu yurt dışındaki ataşelere başvursunlar. çok yardımcılar sektörlerini çok iyi biliyorlar ellerinden gelen tüm desteği de veriyorlar bizim Konya gibi değiller, tek tek ilgileniyorlar, istatistikleri verileri veriyorlar, benim başıma şu bile geldi sekreterimi al git bile dediler, yani şu özveriyi bu yukarıdakilerden hiç birinde göremezsin, ulaşamazsın bile onlar her zaman yoğun oldukları için görüşemezsin bile.” (K3, Sanayici)

‘Patentimizde var, kendi işletmemizde kullandığımız icatlarımızda var, arge ye yatırım yapıyoruz. Bu bizim işimizin bir parçasıdır. Genelde dış piyasaya mal satarız iç piyasada çok müşterim yok. Hammadde ve diğer girdilerimizi, kendi ilimizden, Konya mız dan çok az alıyoruz, ithalatımızda var. İstanbul dan falanda alıyoruz. Yunanistan dan, Azerbaycan dan sipariş alıyoruz. İstihdam eğitime bütçe ve vakit ayırıyoruz, kendimiz iç bünyemizde eğitim veriyoruz, 6 7 tane mühendisimiz var onlarda yardımcı oluyor. İstihdam kaynağımız, sanat okulu var şimdi, oradan gelirler. Başımız sıkıştığında bunların hiç biri olmaz. Geçen gün selçuklu üniversitesi motor yapacak dizel motor, bunun modası geçti yurt dışında, 15 yaşında olan aracı ülkeye sokmuyor. Tüsiata üyeliğim yok oraya gitmen için belli bir ciron olacak biri seni önerecek bir referansın olacak yani. Tüsiadın 25 30 milyon yıllık aidatı var. Üniversitelerin bize önderlik yapması lazım yapmıyorlar. Müsiadın da hiç faydası yok bakanlıkların Konya müdürlüğüne gidip başvururduk o da olmadı almadılar bile içeri. Organizedekiler bize yol gösteriyorlar ama bu bizim için öyle bize yapıyorlar ama başkasına yapmıyorlar.” (K4, Sanayici)

“Üretici olmadığımız için arge yatırımı yapmıyoruz, henüz buluş icat yok ama çalışmamız var sadece bizim yapacağımız bir üretim var ilerde o üretimde biz Türkiye de tek olacağız. Dış ticaretle hiç uğraşmıyoruz, şu anda yok ama bununla alakalı bir çalışmamız var ithalat yapmayla alakalı. Türkiye deki ithalatçılardan aldığımız ürünleri kendimizin getirmesiyle alakalı çalışma yapıyoruz. Sattığımız ürünlerin çoğu AB ülkelerinden, diğer bölgelerden geliyor, güçlü yağ markalarının Konya dağıtıcısıyız. İstihdam eğitime kaynak, az da olsa ayırıyoruz, kurslara gönderiyoruz. İstihdam kaynağımız ağırlıklı olarak kendi yetiştirdiğimiz elemanlar. Ben bu kurumların hiçbirisinin sanayide sermaye gelişimiyle büyümeyle inovasyonla, argeyle, üretimle çok ilgili ve başarılı olduklarını düşünmüyorum, hiçbirinin kültürü buna uygun değil. KOSGEB veya mevka olabilir gidenlerinde

hiçbirinin bu kurumlarda faydalandığını görmedim kurumlar çok da işlerini yapmıyorlar.” (K5, Tacir)

“Biz bir holdinge bağlı olduğumuz için, sermayenin, istihdam, dış ticaret yada argeye yatırılma kararını merkez verir. Sivil toplum kuruluşları ile alakalı olarak burada saydıklarınızla bizim bir şekilde ilişkimiz var, çoğunun üyesiyiz. Kimisiyle üyelik olarak kimisiyle yönetici olarak, münasebetlerimiz var. Hocalarla görüşüyoruz argelerle çalışıyoruz danışmanlıklarımız var bunların hepsiyle çalışıyoruz biz.” (K6, Profesyonel Yönetici)

“Bizde arge çalışmaları modele kalıba yapılır. Kendimizi, işimizi yeni modellerle ortaya koyarız çünkü. Genel dışarıdan var olan model ve tarzları satın alıyoruz. İşletmemize ait tescilli bir modelimiz yok maalesef. Dış ticarete kafa yoruyoruz. Bir dış ticaret firması aracılığı ile değilde, kendimiz doğrudan ihracat yapmaya çalışıyoruz. Bunun için, yurtdışı fuarlara katılıyoruz, firma ziyaretleri yapıyoruz. Yeni pazarlar arayışındayız. Hiçte ihracat yapmıyor değiliz, üretimimizin yüzde altmışını yurt dışına satıyoruz. Girdilerimizin neredeyse tamamını yerelden ve İstanbul, Bolu, Gerede gibi ulusal piyasalardan karşılıyoruz. Yurt içi satışlarımızın çoğu da Konya bölgesinin dışına ulusal pazarlara oluyor, Konya çok az. Yurt dışında yaygın bir satış ağımız var, AB ülkeleri var, Rusya, Ukrayna, İngiltere var ama orta doğu yok. İstihdam eğitime kaynak, yok ayırmıyoruz zaten istihdam eğitimini kendimiz veriyoruz. Zaten çoğu kendi yetiştirdiğimiz elemanlar. İşimizle alakalı problemimiz olduğunda, sanayi odası ve ayakkabıcılar odasına giderim önceden de gitmişliğim var diğerlerinin hiçbirine gitmem.” (K7, Sanayici)

“İşletmemize arge yatırımı yapamıyoruz, genelde klasik ürünler üretiyoruz biz. Süt firması olduğumuzdan hammaddemiz ve diğer girdilerimizin çoğu, kendi ilimizden, satışlarda zaten kendi ilimize, kendi bölgemize. İstihdam eğitime kaynak ayıramıyoruz, maalesef. İstihdam kaynağımızın tamamı kendi yetiştirdiğimiz elemanlar. İşle alakalı bir problem olduğunda, ticaret odası, sanayi odası, halk bankası, ticaret bankası, gibi kuruluşlara gidiyorum, Konya Ticaret Borsasında yöneticiyim, üniversiteler den herhangi bir çözüm alamadık ne yazık ki.” (K8, Sanayici)

“Bu tür sermaye birikimi, kalkınma, gibi işler, bu tür ufuklar, çok nitelikli eleman, çok geniş vizyon ister, bu kurumların içinde bu aradıklarım yok, Türkiye kalkınma bankası olması gerek.” (K9, Profesyonel Yönetici)

“ Arge bizim olmazsa olmazımız, arge ye ciddi kaynak ayırıyoruz, evet yapıyoruz, abi var patentte var, buluşta var. Dış ticaret konusunda karne-

miz iyidir. İthalat yok ihracat var yüzde yetmiş civarında ihracat şu anda, Rusya, Irak, Cezayir, Avrupa. İstihdam eğitimi konusunda, dışarıya bir kuruma göndererek eğitim aldırıyoruz, fakat işçilerimize kendimiz eğitim veriyoruz. İstihdam kaynağımız şu anda kapıdan kim girerse çünkü çok ihtiyacımız var. Bir problem olduğunda bunların hiçbirisinin faydası olmaz bana. Fonksiyonel değiller, çözüm üretmiyorlar. Bana kalırsa bir yetkinlikleri yok. Sanayicinin sorunu var çözelim demiyorlar.” (K10, Sanayici)

“Hocam, bizim tescilli arge merkezimiz var şu an hepsi var bizde bunların. Çok ciddi arge çalışmalarımız var, iyi bir kaynak ayırıyoruz, araştırma işine. Dış ticaretsiz olmaz bizim iş. Hem ithalatımız var, hem ihracatımız var. Hammadde ve girdilerimizi, AB ülkelerinde, uzak doğudan, azar azar olmak kaydıyla alıyoruz. Ürünlerimizi de çeşitli yerlere satabiliyoruz. Hep-sinden var. AB ülkelerinden, uzak doğudan çok küçük ama alıyoruz. İstihdam eğitime, çok ciddi bir şekilde kaynak ayırıyoruz, misyonumuz “tüm paydaşların asgari müşterekte birleşerek maksimum payı alırken ortak menfaatlerin zarar görmediği “sürekli öğrenen” bir işletme inşa etmek. Ben firmamın stratejik planını cebimde taşırım. Harfiyen uyarız. Mesela kriz çıktı ya hemen ne yapacağımızı planladık. Bütün makinelerin tamirat ve revizasyonlarına hemen bakın dedim. Eğitim eksiklerini çıkararak eğitime gönderin, bu 8 aylık zamanı tamamen bununla doldurun, bu kriz geçince benim eğitilmiş elemanım teçhizatım tam olsun millet ne oldu, bitti mi derken ben yoluma devam edeyim. İstihdam çeşitliliğimiz içinde hepsi var, okul, bizde dışarıdan gelenler şikayet ediyor mu, yok abi asla şikayet etmezler evini barkını getirdiler gayet memnunlar. Bir derdimiz olduğunda bu kurumlara da gidiyoruz elbette ama, kesinlikle “ Konya stratejik yatırımlar merkezi” kurulmalı ve bu kurumlara entegre olması lazım, bunların hiçbirinin öz görevi bu değil çünkü.”(K12, Sanayici)

“Arge yatırımı yapamıyoruz, ne yazık ki. Dış ticaret karnemiz pekiyi sayılmaz. Zaman zaman Orta doğu ve Afrika ya ihracat yapabiliyoruz. İthalatımız ihracata göre daha az, yapmıyoruz pek fazla. Hammadde ve girdilerimizin çoğunu kendi ilimizden sağlıyorum dışarıdan alımımız çok azdır. İstihdam eğitime kaynak ayıramıyoruz ne yazık ki, genelde işçilerimiz kendi işletmemizde yetişmiş elemanlar. Yani bu listede olan kurumların çoğundan yararlanmadım, bir işim olmadı. Bir KOSGEB den destek almıştık, faizsiz geri ödemeli esnafı bir araya getirip te şunu çözelim diyemiyoruz maalesef bir araya gelemiyoruz kültürün hatası buda.” (K13, Sanayici)

“ Var tabi hocam, arge merkezimiz, danışmanlar kurulumuz, en ileri şekilde var, argeye hem de çok fazla kaynak ayırıyoruz. Hammadde ve girdilerimizi kendi ilimizden kendi bölgemizden temin ediyoruz, bazen Adana dan aldığımızda oluyor,fakat ilginçtir ki yağ sanayisi derneği başkalarına da beyanım var yüzde 70’e yakın ürünü ithal etmekteyiz. Tarımı iyi yönetemediğimiz için, Ukrayna, Bulgaristan, Moldova ve Rusya’dan ithal ediyor. İhracatımızda var, 70 ülkeye ihracatımız var. Şimdi herkesin dilinde klasik bir laf var” Odalar ne yaptı da” diye ben de “neyi yapmadılar” diyorum yani, Odalar geldiniz de ne yapılmadı veya Selçuk’a gittiniz de ne yapmadı, asla buna katılmam. Bugün Rıfat’ın büyük yiğitliği oldu. Bizim odalarımızı beş yıldızlı oda yapmıştır. Londra da Paris te ne bekleniyorsa bizim odalarımızda o düzeydedir. Bizim odalarımız sanayicisinin arkasındadır, kimin ne problemi varsa anında işimi bıraktım hadi gidiyoruz dedim hepsine öyle davrandım, şu anda hepsi de öyle. Hepsinin fonksiyonu vardır hepsinde problem çözer. Herkes bir katkı sağlamak için çırpınıyor, geçenlerde Erkin Şahinöz diye bir hoca gelmiş Müsiada, ben gidememiştım gazete de yazısını okudum orda altı çizilmesi gereken bir şey söylemiş.”kötü günler, iyi günlerdeki yönetim eksikliğidir” iyi günde rehavete düşmeden işi yönetmek lazım. Yenidünya düzeni kuruluyor. Çok hızlandı her şey.”(K14, Sanayici)

“Sürekli arge yatırımımız var tasarımlar, faydalı modeller var. Makineler üzerinde de buluşlarımız var patentini alma konusunda geciktik biraz, çok fazla gün yüzüne çıkarmak istemiyoruz. Hammadde ve diğer girdilerimizin çoğu AB ülkeleri ve uzak doğudan fakat, ulusaldan ve yerelden de tedariklerimiz var. İhracatta dünyanın her yerine satışlarımız var. Dış ticaret karnemiz çok iyidir şükürler olsun. İstihdam eğitimlerimiz iş başı olarak sürekli var bizde zaten. İçerde biz kendimiz bir takım uygulamalarla rotasyonlarla vesaireyle, şirket içi eğitimlerle eğer lazım olursa şirket dışından da faydalıyoruz. İstihdam kaynağımız teknik okullar çok az. Diğer kaynaklarında hepsinden genelde var. Kendi yetiştirdiklerimiz var. Ağırlıklı ticari bankalarla çalışıyoruz, bunların çoğuna biz destek veriyoruz. Ben Ali Topak olarak bunların hiçbir çözüm vaat ettiğini düşünmüyorum idari işlerimizi yaptırıyoruz ama diğer anlamda maalesef, ben hiç birinin Konya ya hizmet ettiğini düşünmüyorum.” (K15, Sanayici)

“Üretim olmadığı için, firmamız ticaretle uğraştığı için buluş, icat falan yok. Fakat biz büyük firmaların temsilciliğini yaptığımız için dış ticaretimiz iyidir, bu nedenle ithalatta, ihracatta var. Hammadde ve girdilerimiz, Kon-

ya dan, bölgemizden, diğer bölgelerden var. İthalat AB ülkeleri ve uzak doğudan gelir genellikle. İstihdama istediğimiz kadar bütçe ayıramıyoruz, diğer firmaları düzenlediği eğitimlere gönderiyoruz, iş güvenliği eğitimleri veriyoruz, ayrıca temsilciliğini yaptığımız firmaların eğitimine hem personelimizi gönderiyoruz, hem kendimiz gidiyoruz. İstihdam kaynağımız üniversite ve kendi yetiştirdiğimiz elemanlara dayanıyor, dört mühendisimiz var. Bir problemimiz olunca Ticaret odası, Müsiad, Sanayi odası gibi kurumlara giderim, bankalarla çok işimiz olmaz ama olduğunda devlet bankalarıyla çalışıyoruz ama ticari bankalarda var, görüşümüzden dolayı aralarında çok bir fark yok ama kendimizi tatmin etme açısından onlarla çalışıyoruz.” (K16, Tacir)

“Arge çalışmalarına çok fazla para ayıramıyoruz, buluşumuz yok, icat, faydalı model yok, çünkü böyle bir ihtiyaç yok sektörde, bizimki geleneksel bir sektör. Dış ticaret karnemiz, ithalat açısından güçlüdür, ciddi anlamda ithalat var bunun çoğunu Suudi Arabistan dan alıyoruz yurt içinde Petkim adıyla Azerilerle işlettiğimiz bir işletme var büyük kısmını da oradan tedarik ediyoruz (sokar galiba). AB ülkelerine ihracatımızda var ama ithalata nispetle daha azdır. İşin doğrusu personel eğitime çok fazla bütçe ayıramıyoruz, sadece iş güvenliği ile ilgili eğitimlere katılabiliyoruz. İstihdam kaynağımızın çoğu kendi yetiştirdiğimiz elemanlar plastik adına gerçekten yetişmiş bir hoca bulamadık, çok fazla bir teknik okulu yok bizim için. Üniversitelerle de konuştuk, Mehmet Tuzan’ın önderlik ettiği bir okul var, ilerleyen zamanlarda bunun sanayi ile uyum sağlayabileceğini düşünüyorum. Mesela Konya Teknik Üniversitesi açılıyor. Ümit ediyoruz keşke faydalı olsa bilim merkezi açıldı ama bize gözle görülür bir faydası oldu mu? Sorarım size. Bir derdimiz, sıkıntımız olsa, sanayi odasını tercih edebiliriz, banka, para işlerini, ticari bankalarla çalışıyoruz, Teknokent bir kaç kere bizi ziyarete geldi, teknokentin sanayiye bir şeyler katma açısından iştahlı olduğunu gördük. OSB ‘nin genel de günlük, enerji çevreyle alakalı şeylerle ilgileniyor, diğer konularda bize pek katkısı olmuyor. Yabancı sermaye ile ilgili bir ofis, açılacak olsa, yine Teknokent diyebiliriz, Üniversitenin içinde olması, inopark olması, sanayinin içinde olması bizim için büyük avantaj.” (K17, Sanayici)

“Patent ve icatlarımızda var arge yatırımı yapıyoruz, yıllık 1 milyon doların üzerinde yapıyoruz, harcama yapıyoruz yeni ürünler için bazısı işe paraya dönüşüyor bazısı dönüşmüyor. Bu arge yatırımlarını belki biz önceden bilmiyorduk, argeye neyin girdiğini biz ne zaman anladık, sanayilerle

üniversitelerin iş birliği zorunlu hale getirilmeye başladığında anladık. TÜBİTAK projeleri açıklanmaya başlandığında harcama kalemlerine baktığımızda fuar ziyaretleri de argeye girdiğini gördük sanayiciler bunu yapıyordu ama bunun arge olduğunu bilmiyordu yaptığımız ticari gezilerde mesela arge sayılabilir. Dış ticarete azimli ve gayretliyiz. Hem ithalat, hem ihracat yapıyoruz. Hammadde ve girdileri ağırlıklı olarak AB ve orta doğu ülkelerinden var, yedek parça falan Çin den ithal ediyoruz kendi ilimize ve bölgemize de satışı var. Kendi bölgemizden ve şehrimizden tedarikimiz var, orta doğu ülkesine AB ülkelerine de satışı var Rusya ya yok yüksek devalüasyon dan sonra alım güçleri zayıfladı alamadılar bizden, bizim fiyatlarımız yüksek geldi. İstihdam eğitimine kısmi olarak kaynak ayırıyoruz, yapmamız gerekenlerin bir kısmını becerebiliyoruz, elemanlarımızın çoğu kendi yetiştirdiğimiz elemanlar. Bir sıkıntımız olunca sıkıntımızın derdimizin durumuna göre gidiyoruz. Mevzuatla alakalı problemlerde bakanlıkların müdürlüklerine gidilebilir, para işlerinde devlet bankalarını tercih ediyorum ben finansla ilgili konularda Müsiad Tüsiad ortak karar mekanizması ile hükümet üzerinde baskı kuruyor ama bunda muvaffak olamıyor hükümet dinliyor ama kendi bildiğini okuyor. Teknokentin fayda sağlayacağı durumlar var ama bazı prof arkadaşlarla görüşmüştük onlarla da aynı konulardan bahsettik yurt dışında ki akademisyenler Almanya da üniversite sinde yapılan arge çalışmaları ile ilgili bir sunum hazırlamış. Sonucunda ne elde ettiniz bir sonuç yok ortada araştırmaların sonunda somut bir veri elde edilmiyor bizde, bilim bilim içindir düşüncesi var. Elle tutulur bir şey çalışmazlar kaynağı nereden buldun derler devlet verdi dersin niye devlet verdi Amerika da falan böyle çalışmaları kaynaklarının yüzde 50 sini özel sektörden almadan bütçe oluşturmada girersen devlet geriye kalanını ödemiyo. Çıkan şeyin ticari bir ürün olması ve ülkeye katkı sağlayacak bir şey olması lazım haberlerde okudum geçen de yeni teknoloji motor üretiminin sanayicilerin değil üniversitedekilerin işi olduğunu söylemiş çokta doğru demiş bence.” (K18, Sanayici)

“Arge çalışmalarına, yatırım yapıyoruz, bütçe ve kaynak ayırıyoruz, kendi çapımızda tabii ki de, yeni ürünler yapıyoruz bir çok patentimiz var. Dış ticaret yapmaya işletmemiz için riski dağıtmaya çalışıyoruz, yapıyoruz yüzde 10 falan ihracatımız var yani ihracat hedefimiz var. Tedariklerimizi, hammaddelerimizi, istihdamımızı, kendi ilimizden ve diğer bölgelerimizden sağlıyoruz, gerektiğinde ithalat yapıyoruz. İhracatımız daha çok, Avrupa birliği ülkeleri, Rusya, Amerika, yurt içi satışlarımızı kendi ülkemizin

her tarafına yapmaya çalışıyoruz. İstihdam eğitimine kaynak ayıramıyoruz, elemanlarımızın çoğu kendi alıp yetiştirdiğimiz elemanlar, Konya dışından pek talep gelmez zaten. İşletmemizin bir sorunu olduğunda, bu saydığınız kurumların çoğu bizim derdimize derman olmaz ama plastikçiler derneği belki bizim derdimizi anlayabilir, çözüm bulamaz belki ama derdimizi anlar.” (K19, Sanayici)

“Konya ne kadar gelişirse gelişsin, bazı dezavantajlar yüzünden çok fazla sanayi için müsait değil, ağır sanayi olarak ne olur burada lokomotif sanayi olur. Tam fabrikanın kurulacağı yer, yine robotik teknolojiler için avantajlı. Konya’nın sosyolojik yapısı böyle ama bunun artıları var. Huzur kenti Konya burada yaşam rahat, relax, kolay güvenli bir şehir Konya. Dışarıdan gelen memurlar da burada kalıyorlar kalifiye eleman yönünden önümüzdeki yıllarda burada ciddi bir birikim oluşacak zaten. Üniversitelerimizden bize eleman gelmiyor. Üniversitelerin kendine çeki düzen vermesi lazım mesela bana gönderilen elemanı ben diyorum ki bak sen mühendis değilsin biz seni sıfırdan yetiştireceğiz diyoruz kabul ederse alıyoruz. Elemanlarımızın çoğu şehir dışından maalesef, Konyalı evlatlarımızı çalıştırmakta zorlanıyoruz, Konyada aile şirketi olupta bu kadar profesyonel çalışan yegâne şirkettir bizim firmamız. Konya ölçeğinde söylüyorum ben bunu. Ana ortak iki, 180 çalışanımız var. 79’dan beri bu sektördeyiz, grup şirket burası tek bir şirketten oluşmuyor. plastik sanayindeyiz ama ambalajda diyebiliriz, plastikten motor bloğu yapılıyor şimdi, plastikten Mercedes’in tırları var ya onların şanzımanları tamamen plastik. O yüzden sessizdir onlar kötü tarafı arıza yaparsa söküp atıyorsun. Tamiri mümkün değil, halka açılmayı düşündük halk banka bir sürü para yatırdık halka açılalım diye, orda şunu gördük bizim büyüklüklerimiz halka açılmaya uygun değil. C Cironun tl ile 300 milyonun üstünde olması lazım. Biz daha yüze yeni geliyoruz, kriz var sıkıntı yaşıyoruz. 25 milyon dolara mal oldu burası, Endonezya ya yatırıma gidiyoruz, yine plastikle alakalı, pazardan dolayı oraya gidiyoruz. Irak elden gitti Suudi Arabistan, umman da eyvallah, Ukrayna Romanya zaten pazar değil. Rusya’yla bir şey yapamıyoruz, oradaki yatırımları da geliştirmeyi düşünüyoruz, Azerbaycan Suudi Arabistan gibi ülkelerde belli bir yere kadar sana izin veriyorlar ama sonra dur bakalım diyorlar ufak tefek le idare et diyorlar yani. Biraz büyümeye başladın mı dur diyorlar sana, bizim bir arkadaş var da bu tip ülkelerin birinde çok üst seviyede olan birinin kızını almış öyle olursa olur.” (K20, Sanayici)

Son görüşmecimiz Konya'nın en büyük sivil toplum kuruluşlarından Konya Ticaret Odasının Başkanı Selçuk Öztürk idi. Başkan kendi işletmesi adına değil, yaklaşık yirmi bin üyesi adına, kurumu adına sorularımızı cevapladı. Başkana diğer görüşmecilere sorduğumuz soru setinden farklı olarak daha kapsayıcı, daha üyeleri ilgilendirecek, daha genele yönelik sorular sorduk. Konumuz, odağımız yine sermaye idi, sermayenin akışkanlığı idi, Konya esnaf ve sanayicisinin sermayeye ulaşma kapasitesi ile ilgili idi. Tabi ki en önemlisi Konya şehrinin yabancı doğrudan sermayeyi çekmedeki başarı şansısını da sorduk ve şu cevapları aldık.

1-Kurumunuzun Kaç Üyesi Vardır?

Konya Ticaret Odası, yaklaşık 20 bin üye ile Türkiye'nin en büyük 6. Odası durumundadır.

2-Genelde Kurumunuz Üyelerinin Sermayesi, Aile Sermayesi mi, Ortaklık Sermayesi mi, Kredi mi, Öz Sermaye midir?

Ticaret Odalarının üye profillerine bakıldığı zaman; tek kişiden oluşan şahıs firmasından limited şirketlerine, anonim şirketlerinden büyük kooperatiflere kadar farklı kategorilerde dağılım olduğu görülmektedir. Her ne kadar son yıllarda limited şirket sayısındaki artış oranı diğerlerini geçmiş olsa da şahıs firmalarının çoğunluğu yadsınacak seviyede değildir.

Hâl böyle olunca üyelerimizin sermaye dağılımları da çok farklılık göstermektedir. Küçük ölçekli işletmelerin kuruluşlarında sermaye olarak mevcut birikimler ve aile sermayesi ön plana çıkarken; orta ve büyük ölçekli firmaların kuruluşlarında ise genelde ortaklık sermayesi ve son yıllarda ise krediler rol almaktadır.

3-Üyeleriniz Sermayeye İhtiyaç Duymaları Halinde, Sermayeye Kolay Ulaşabilirler mi?

Sermaye konusu, sadece son dönemlerin değil yüz yıllardır bölgemizin ve dünyanın problemidir. Ticaret âlemimiz, işlerinin kurulması, yürütülmesi için gereken anapara ve paraya çevrilebilir malların tamamını "sermaye" bilmekte ve bu sermayeyi bulabilmek için çalışmalarını kendi imkanları nispetinde sürdürmektedir. Son yıllarda ciddi büyüme oranlarına sahip ülkemizde, kendi firmasını kurmak isteyenlere yönelik imkanlar da çoğalmıştır. Özellikle finans kurumları tarafından yeni yatırımcı için ciddi kredi

olanakları sağlanmakta ve devletimizin de istihdam destekleri ile birlikte üyelerimizin sermayeye ulaşmaları daha kolay hale gelmektedir.

4-Oda Olarak Sermayeye Ulaşım Konularında Bir Çalışmanız Var mı?

Oda ve Borsalar, tabi bulundukları mevzuat itibarı ile kredi verme, finansal destek sağlama gibi işlemleri gerçekleştirememektedirler. Ancak üyelerimizi finansa ulaşma, sermaye artırma gibi konularında bilgilendirmek amacıyla ilgili bütün kurum ve kuruluşlarla ortak programlar gerçekleştiriyoruz. Kredi Garanti Fonu, Eximbank, Türkiye Bankalar Birliği, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu gibi birçok kurum ile sürekli programlar yapmaktayız.

Üyelerimizin TOBB Nefes Kredisi ve KOBİ kredisine ulaşmaları konusunda ciddi çalışmalar yapıp, her türlü kolaylık gösterilerek sermaye artırımlarına yardımcı olduk.

Ayrıca sermayenin yönetimi noktasında Konyalı firmalarımızı bilgilendirmek üzere farklı programlar da düzenliyoruz. Özellikle “Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Seminerleri” dizimiz, “Belirsizlik Ortamında Finansal Risk Yönetimi ve Korunma” ve “Dalgalı Ekonomilerde Öne Çıkan Risklerin Yönetimi” gibi başlıklarda yaptığımız seminerler ile üyelerimizin mevcut sermayelerine hâkim olmalarını ve yönetebilmelerini teşvik ettik. Bu ve benzeri çalışmaları yapmaya sürekli olarak devam edeceğiz.

5-6-Tamamen Yabancı Sermayeli Üyeniz Var mı? Yabancı Sermaye ile Ortaklık Kurmuş Üyeniz Var mı?

Üyelerimiz arasında hem tamamen yabancı sermaye ile kurulmuş firmalarımız hem de ortakları arasında yabancı sermayedarlar bulunan firmalarımız bulunmakta. Özellikle son yıllarda Suriyeli misafirlerimizin de gerek kendi adlarına gerekse ortaklık şeklinde Odamıza üyelik başvurularında ciddi bir artış olduğunu görmekteyiz.

7-Üyeleriniz Yabancı Şirketlerden Ortaklık Teklifi Alıyorlar mı, Bu Konuda Odanızdan Yardım İstediler mi?

Dönem dönem üyelerimiz arasında yabancı şirketlerden ortaklık teklifi alanlar bulunmakta. Ortaklık teklifi ile alakalı olarak, ortak olmak isteyen

ve istenen her iki taraftan da Odamıza başvurular olabilmektedir. Taraflar birbirlerinin durumları hakkında bilgi sahibi olmak istemekte, Odamız kanalı ile karşı tarafa ait resmi kayıtlı evraklara ulaşmada kolaylık bekleyebilmektedirler. Böyle bir durumda Konya Ticaret Odası olarak, üyemiz ile ortak olmayan isteyen yabancı firmanın güven esasına bağlı iletişim kurmalarını teminde, birbirlerinin resmi durumlarını gösteren belgelere ulaşmalarında ve en önemlisi Oda kayıt işlemlerinde her türlü kolaylığı göstermekteyiz.

8-Siz Oda Başkanı Olarak Yabancı Sermaye Olgusunu Nasıl Değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'nin son 15 yılda gösterdiği gelişme, daha önceki dönemler ile kıyaslanamayacak kadar büyük olmuştur. Tabiidir ki Türkiye'nin kalkınmasında yabancı sermayenin önemi büyüktür. Dönemsel olarak yaşanan bazı ekonomik zorluklarda, yabancı yatırımcının ülkeye getirdiği sermayelerin son derece önemli olduğu görülmüştür ve hâlâ da görülmektedir. Biz ticaret âleminin temsilcileri olarak, yerli üreticimizin her zaman yanında olduğumuz gibi, başta Konya olmak üzere yurdumuzun kalkınmasına yardımcı olacak, bize değer katacak yabancı sermaye olgusunu da çok önemli buluyor ve destekliyoruz.

9-Doğrudan Yabancı Sermayenin, Teknoloji ve Sermaye Gücü ile Konya'ya Gelmesi Şehir İçin Faydalı mıdır? Oda Üyeleriniz İçin Faydalı mıdır?

Konya; sahip olduğu girişimcilik ruhu, coğrafi konumu, ulaşım alt yapısı yatırımları, üniversite-sanayi iş birliğinde attığı adımlar ile hem üretim ve ticaret merkezi olma yolunda ilerlemektedir hem de yabancı yatırımcılar için cazibe merkezi özelliği taşımaktadır. Bu ekonomik gelişim Konya'nın işsizliği en hızlı düşüren il olmasını sağlamıştır. Konya bu başarısını teşvik sistemindeki dezavantajına rağmen yakalamıştır. Şehrimiz, teşvikte ikinci bölgede yer alarak diğer bölgelere göre rekabette geri düşmesine rağmen; üretmeye, katma değer oluşturmaya, yurt dışına açılmaya, istihdam sağlamaya devam etmiştir.

Yukarıdaki izahlara ilaveten, yabancı yatırımcının Konya'mıza gelmesini ve özellikle teknoloji anlamında bilgisini, tecrübesini şehrimizde kullanmasını memnuniyet ile karşılarız. Her ne kadar düşük işsizlik oranına

sahip olunsa da şehre yapılan her yatırım bir istihdam alanı demektir. Ayrıca yabancı sermayedarın know-how tecrübesi, teknolojik altyapısı, ar-ge yatırımları gibi özelliklerinin sağlayacağı katkılar da unutulmamalıdır.

10-Oda Üyeleriniz ve Odanız Doğrudan Yabancı Sermaye İle Rekabete Hazır mıdır?

Yerli ve yabancı sermayenin rahatlıkla yatırım yapabileceği bir yapıya sahip olan Konya, üretime dayalı büyük yatırım yapacak olan girişimcilere önemli fırsatlar sunmaktadır. Konya sanayileşmedeki hızı bakımından önemli bir çekim merkezi haline gelmiştir. Türkiye'nin hedef sektörleri arasında yer alan makine, otomotiv ve gıda sektörleri Konya'da önemli bir yere sahiptir. Konya'mız ülkemizde yaşanan dış ticaretin gelişimine paralel olarak yükselişini sürdürmektedir. Son yıllarda makine, savunma, otomotiv sanayi gibi bazı alanlarda teknolojik altyapısını çok güçlendiren, ülkeye katma değer katan ürünlerin üretimini artıran üyelerimiz, ihracat rakamlarında da her geçen gün yeni rekorlara koşmaktadır.

Üyelerimizin yabancı sermayeye bakış açıları olumsuz değildir. Şehrimiz sanayicisi, tüccarı artık dünyanın küçük bir köy haline geldiğinin farkına varmış, işletmelerini sadece Konya değil dünya ile rekabet eder hale getirmelerinin gerektiğini öğrenmiştir. Konya'ya yapılan her yatırımın şehri kalkındıracağını, artık ülkelerin ekonomik rekabetinden ziyade şehirlerin isimlerinin ön plana çıktığını daha iyi anlıyor ve görüyoruz. Gerek sadece yabancı yatırımcının getirdiği sermaye gerekse ortaklık yoluyla kurulan bir firma mutlaka ekonomik dinamiklere etki yapacaktır.

Biz "Birlikte Konya yız" düsturu ile hizmet etmeye, kadim şehir Konya'ya değer katmaya devam edeceğiz.

11-Yabancı Sermaye Ye Denetleme ve Kısıtlama Yapılmalı mıdır?

İlk sorudan itibaren yabancı sermaye konusunda sürekli olarak söylediğimiz nokta, bu yatırımların ülkemize, şehrimize katacağı artı değerler olmuştur. Sermaye açığını karşılamak, istihdam sağlamak, ülkeye döviz arzını artırmak, yeni teknolojilerle donanmak vb. artılar, yabancı sermayenin getirilerine örnek gösterilebilir. Bununla birlikte; gelen yabancı yatırımcının, elde ettiği maddi-manevî faydayı adaletsiz ve dengesiz şekilde dağıtması, yerli kurum ve kuruluşlarla koordinasyon eksikliği, piyasaya hâkim güç olarak girip tekelleri yapıya dönüşmesi gibi olumsuz durumlar da

maalesef gündeme gelebilmektedir. Artıları ve eksileri ile konuya bakıldığı zaman, yabancı sermayenin ülkemize, şehrimize yatırım yapmasının teşvik edilmesi ve desteklenmesi ekonomik dinamiklerin güçlenmesi anlamında zaruri olarak görülebilir. Ve yine bu yatırımların içeriğinin denetlenmesi, bazı bölgelerde bazı sektörlerde kısıtlama yapılabilmesi, mali politikalar ve istihdam durumlarının takip edilmesinin de aynı sebepler ile gerekli olduğunu düşünmekteyiz.

12-Üyeleriniz, Faizle Büyüme ya da Yabancı Ortak Alarak Büyüme Seçeneklerinden Hangisine Daha Yakındır?

2018 yılı, sadece Konya’da veya Türkiye’de değil tüm dünyada ekonomik sıkıntılarla geçen bir yıl olmuştur. Ticaret savaşları, Brexit referandumu, AB ülkelerinde gerçekleşen gösteriler, ABD’nin birçok ülkeye uyguladığı yaptırımlar vb. sebepler ile tüm ülkelerde ekonomik dalgalanmalar yaşanmıştır. Bu derece etkileşimli bir dünya üzerinde firmaların da büyüme noktasında atacakları adımlar mutlaka daha dikkatli ve seçici olmaktadır. Her ne kadar zor bir süreçten geçilse de üyelerimiz finansa ulaşma noktasında devletimizin sağladığı imkânlardan faydalanma şansı bulmuş, Kredi Garanti Fonu, Eximbank, KOSGEB, TOBB Nefes Kredisi gibi farklı yollar ile paraya ulaşmaya ve büyümeye çaba sarf etmişlerdir. Yine bununla birlikte unutulmaması gereken asıl konu, kredi benzeri seçeneklerin faizli geri ödeme sistemi içerdiğidir. Finansal yönetimi kurumsallaşamamış, mali risklerin yönetimini bilemeyen firmalarımız için maalesef zaman zaman olumsuz sonuçlar da ortaya çıkabilmiştir. Yukarıdaki durumları göz önüne aldığımız zaman; altyapısı iyi oluşturulmuş, ortaklık sözleşmeleri sağlam kurulmuş, know-how bilgilerinin karşılıklı paylaşılabileceği, sektörde ciddi atılım sağlanabilecek ve en önemlisi sermaye artırımına vesile olacak “yabancı ortak” alımına bütün firmalarımız sıcak bakacaktır ve öyle de olmaktadır.

13-Konya Ticaret Odası, Doğrudan Yabancı Sermayeye Bölgede Rehberlik Etmeye Hazır mıdır, Bu Konuda Bir Kurum Oluşturulacak Olsa, Bu Bağımsız mı Yoksa Odalardan Birine Bağlı mı Olmalıdır?

Konya Ticaret Odası, bünyesinde bulundurduğu iştirakleri ile birlikte Konya için çalışmaya devam etmektedir. KTO Karatay Üniversitesi, Mesleki Eğitim Merkezi, Tüyap Fuar Alanı, Dış Ticaret Merkezi ile birlikte Konya iş

âleminin kendini geliştirmesi, ihracatını artırması, istihdamın çoğalması, sorunların çözümü ve önerilerin yerine getirilmesi için faaliyetlerimiz devam etmektedir. Bugüne kadar yaptığımız bütün faaliyetler, üyelerimizin gelişimine yönelik olmuştur. Eğitimler, seminerler, paneller, ikili iş görüşmeleri, sektörel ticaret heyet ziyaretleri, fuarlar, raporlar ve daha nicelerinin tamamında ana hedef başta üyelerimizin sonra da ülkemizin büyümesidir. Diğer bölgelerde olduğu gibi Konya’ımızda da faaliyet gösteren “Yatırım Destek Ofisi”, bölgede yatırım yapmak isteyen yatırımcılar için "Tek Durak Ofis" görevi görerek ücretsiz destek hizmetleri sunan bir birimdir. Yabancı yatırımcılara bölgenin yatırım ortamının tanıtımı yapılmakta, yatırımcılara ve girişimcilere ücretsiz bilgi verilmektedir. Bu ofisin devletimiz tarafından kurulmasının ana sebebi yabancı sermayeye rehberlik etmektir. Biz Konya Ticaret Odası olarak, yıllardır yaptığımız gibi, yabancı sermaye sahiplerine rehberlik yapmaya, yol göstermeye devam edeceğiz. Ayrıca devletimizin kurduğu Yatırım Destek Ofisi ile istişareli bir şekilde, Konya’mıza gelen/gelecek bütün yabancı yatırımcılara karşı kolaylık göstermeye, üyelerimiz ile tanıştırmaya ve her iki tarafı da teşvik etmeye, büyük yatırımlar için teşvik ve desteklerin artırılması için çalışmaya durmadan, yorulmadan devam edeceğiz.” (K21, Sivil Toplum Temsilcisi) Başkanın fikir ve görüşleri, çalışmamız için, yol gösterici, toparlayıcı, sonuç üretici olmuştur.

Sonuç ve Öneriler

Gerek katılımcı gözlem, gerek yazılı kaynak taraması, resmi ve gayri resmi verilerin taranması, gerekse yapılan yüz yüze görüşmeler neticesinde, bu doktora tezi araştırmacısının, hem çalışmalarının sonunda, hem de şahsi olarak varmış olduğu sonuçlar şöyle özetlenebilir.

- Konya sanayisinin, kuruluş sermayesi, genellikle aile sermayesine, öz sermayeye dayanmaktadır. Fakat burada sermayedarların, geleneksel toplumdaki kopuş durumlarına göre farklılıklar görülmektedir. Yönetimi ikinci kuşağa geçmiş şirketlerin, yani kurucu sermayedarları sağ olan büyük aile işletmelerinin çoğu, çok ortaklı aile şirketleri şeklinde, limited ve anonim şirketler olarak örgütlenmişler. Fakat işe sıfırdan başlayan, çıraklığını, kalfalığını yaptıkları işlerde firma sahibi olmuş olan, sermayedar, yönetici tipindeki girişimciler daha çok, tek ortaklı, limited ve anonim şirket olarak örgütlenmişler. Konya, ortaklık yapamaya, ortak iş yapma kültürüne yakın olduğundan çok sayıda, çoklu katılımla, holdinge dönüşmüş, şirketlerde bulunmaktadır.

-Konyalı sanayici ve tacirler, kuruluş sermayesi olarak, yalnızca nakit varlıkları algılamamaktadırlar. Nakit varlıklarının yanında, aklı, tecrübeyi, itibarı, bilgiyi, pazarda yapılan ticari sözleşmeleri, kuruluş sermayesi olarak görmekte ve algılamamaktadırlar. Görüşmelerde, “benim başlangıç sermayem, hibe edilen bir kamyon kömürdü” diyerek, dayanışmayı, destek ve yardımı sermaye olarak görende, “benim hiçbir kuruluşum yoktu, sıfırdım, fakat bilgim, tecrübem ve yurt dışında yapılmış ticari sözleşmelerim vardı” diye tecrübeye ve pazar bilgisine vurgu yapan da oldu.

-Konya sanayisi ve ticari ortamı yeni sermaye girişlerine kapısını sürekli açık tutan bir yapıya sahiptir. Şu anda, çıraklığını, kalfalığını, ustalığını yaptığınız bir işte, müessese sahibi olmanız, eş den dosttan bulunan, bildiğiniz düzgün bir işte yeni fabrika kurup büyümeniz, ulusal ve küresel bir sermaye grubuyla, Konya'nın var olan potansiyelinden istifa ederek yeni işlere atılmanız ve başarılı olmanız, hala mümkün durumdadır. Rekabete ve adilane ticari rekabete kapalı bir sektör, baskıcı bir iş kolu yoktur.

-Konya sanayisi ve ticari iklimi, genç, azimli, hırslı eğitimli, ortaklıklara, beraber iş yapma kültürüne, büyüme iştahına sahip bir girişimci profiline

sahiptir. “Çalışmaların ortak sorunsalı, ekonomik büyüme ile girişimcilik arasındaki ilişkidir. Girişimci geleneksel toplumdan kopuşu gerçekleştirecek başlıca araç olarak görüldüğünden, sorun, girişimciliğin ortaya çıkışını ve yaygınlaşmasını sağlayan ortamların, irdelenmesi biçiminde ele alınmış, psikolojik, toplumsal ve ekonomik etkenlerin açıklayıcı ağırlıkları irdelenmiştir. (Ayata, 2000; 20) Girişimciler, toplumu iktisadi olarak sırtladıkları gibi, sosyal olarakta bir yerden bir yere taşımaktadırlar. “Çünkü sayıca çoğalan girişimcilerin sağlayacağı kopuş, toplumu geleneksellikten, modernliğe taşıyacaktır. Önemli olan kopuşun temposu yani modernleşmenin ne hızla gerçekleştirilebildiğidir. Modernleşmenin hızı modernleşme aracı olan girişimcilerin çoğalma hızına bağlıdır.” (Ayata, 2010; 20) Konya ticari iklimi geleneksel tarım ve küçük sanayi toplumundan, modern fabrikalara, ulusal ve küresel sermaye ile birlikteliğe taşıyabilecek bir girişimci sınıf oluşmuştur.

-Sermayeye ulaşımında kayda değer bir problem yaşanmıyor. Gerek günlük işleyişin finansmanında, gerekse büyüme kararı alındığında, büyümenin finansmanında finansa ulaşım problem olmuyor. Özsermaye, aile içi dayanışma sermayesi, sektör içi dayanışma sermayesi bulmada zorluk yaşanmıyor. Devlet destek ve hibelerinde, devlet kurumlarının imkânlarından yararlanma konularında, daha önce rastlanan, inançlardan ve dünya görüşünden kaynaklanan negatif ayrımcılık sona erdiğinden, ekonomik fırsat eşitliğinden faydalanma konusunda adalet sağlanmış. Bilindiği gibi büyümenin finansmanında başvurulacak yöntemler, özsermaye, ortaklık, halka açılma, kredi-faiz-, yabancı ortak alma olarak kategorize edilebilir. Konya şehrinde yaşayan iktisadi karak vericiler, bu yöntemlerden, en çok özsermaye ve ortaklığı tercih ediyorlar. Halka açılmanın çok uzağındalar, gerek bilmediklerinden, ilgilenmediklerinden, gerekse dini nedenlerle bu yöntemden uzak duruyorlar. Kredi ve faiz konusunda kafalar karışık. Bu yöntemi kullanmak istemiyorlar. Bu konuda mahalle baskısıyla karşılaşacaklarını biliyorlar. Bu baskıyı gündelik yükümlülüklerini yerine getirirken, fazla önemsemiyorlar. Lüzumu halinde kredi kullanıyorlar. Fakat aynı sermayedarlar, büyük işler kuracaklarında, işletmelerini büyüteceklerinde, çevre baskısını önemsiyorlar, kredi kullanmamaya çalışıyorlar.

-Konya sanayici ve tacirleri, genel itibariyle reel ekonomik alanda çalışıyorlar ve faaliyet gösteriyorlar. Reel piyasaların, temsil alanı olan mali piyasalarda, finans piyasalarında hem bilgileri yok, hem de dini nedenlerle dahil olmak istemiyorlar. Bu piyasalarda sadece döviz işlemleri ve kısmen

de hisse senedi ve tahvil çalışıyorlar. Reel ve mali piyasaların enstrümanlarının zaman odaklı olarak alınıp satıldığı türev piyasalarda hiç işlem yapmıyorlar. Buradaki neden de, mali piyasalarla ilgili, türev piyasası konularını hiç bilmiyorlar, riske ve günaha bulaşmayalım motivasyonu bu piyasalardan uzak duruyorlar.

-Konya sanayici ve Tacirleri, fazla sermayelerini yeniden kendiışlerine yatırım yaparak değerdendirmeyi seviyorlar. Atölyesi olan fabrikaya, fabrikası olan entegre tesislere geçmek istiyor. İşletmelerin çoğunun, yeni makine alma, var olan tesisleri geliştirerek büyütme yönünde irade ve istekleri var.

-Konya sanayici ve Tacirleri ortak iş yapma fikrine sıcak bakıyorlar. Fakat ne gariptir ki ortaklık için kendi şehirlerinden bir sermayedarı değil, ulusal ve küresel sermaye oyuncularından birini tercih edeceklerini söylediler. Bu özgüven, kendi işine ve işletmesine, kendi şehrine ve ülkesine güven açısından olumlu bir durum. Fakat şehir ölçeğinde bakıldığında, iktisadi karar vericilerin, şehrin lehine olacak ortak yatırımlar yapabilme becerisinin az olduğunu göstermesi bakımından ilgi çekici. Yabancı sermaye açısından, bir kısmı böyle bir rekabete hazır değiliz zarar görürüz derken, çoğunluğu böyle bir rekabetten korkmadıklarını söylediler. Yabancı sermaye ile ortaklıkta, gelecek olan yabancı işletmenin, sadece sermaye getirmesini değil aynı zamanda, bilgi, tecrübe, know-how, getirmesini, güçlü bir proje yapılmasını, adil bir sözleşme yapılmasını, kafa yapılarının uyması gerektiğini ileri sürdüler. Ortaklık ve birleşme kendi firmalarında değil de, başka bir şirket kurularak olması gerektiğini, ille ortak olunacaksa, yönetimin kendilerinde olması gerektiğini söylediler. Kendilerinin de özellikle yeni pazarlara ulaşacaklarsa, yurt dışında yatırım yapabileceklerini tespit ettik. Son krizden sonra, işletmeler, büyüme iştahlarından çok şey kaybetmişler. Genelde tüm sanayi ve tüccarlar şu ortamın yatırım için, büyüme için, uygun bir vasatta olmadığını, onun için beklemenin daha doğru olduğu görüşündeler.

-Konya iktisadi karar vericileri, yabancı sermaye ile kendi şirketinde ortaklığa, yabancı bir firmayla, ortak yeni bir iş kurmaya, yabancı bir sermayedarla, hem Konya dışında, hem de yurt dışında yatırım yapmaya hazır. Bu büyük bir avantajdır. Konyalı sanayici ve tacirler, yabancı sermayenin şehre gelmesinin, hem kendilerine, hem işletmelerine, hem sektörlerine, hem şehrin iktisadi iklimine, hem de şehrin düzenine faydalı olacağını düşünüyorlar. Kendileri açısından, disiplin, yeni çalışma şekilleri, yeni ufuklar

görüyorlar. Şirketleri için, yeni sermaye, yeni bilgi, yeni üretim modelleri, yeni Pazar beklentileri var. Sektörleri için daha büyük ve güçlü bir sermayenin sektörlerinin tanıtımına katkı yapacağını, batılı ve profesyonel bir iş kültürünün gelebileceğini, sektörü disipline edebileceğini umuyorlar. Şehir için yeni müşteriler, yeni istihdam, yeni satın alma davranışları ve kararları üretilebileceğini düşünüyorlar. Fakat durum böyle olmasına rağmen, sanayicilerin bir kısmı, yabancı sermaye ile rekabetin, yerel oyunculara zarar vermeyecek şekilde inşa edilmesi gerektiğini söylediler. Anti tröst yasaları ile tekel piyasa oluşumunun önüne geçilmesi gerektiğini savundular. Konya'nın başat olduğu sektörlerde kısıtlamaya gidilmesini, sadece sermaye gücü ile, bazı sektörlerin zarar görmesinin engellenmesini talep ettiler.

-Artık üçüncü kuşak yönetici-sermayedar tipindeki insanlar tarafından yönetilen, sanayi ve ticarethanelerin, Ar-Ge yatırımlarına, Dış Ticarete, İnsan Kaynakları Eğitimine, daha fazla kaynak aktardıkları tespit edildi. Bu durum sanayideki sermaye birikiminin daha da derinleşeceği konusunda umut vaat etti. Ayıramayanlar da bunun gerekliliğine inandıklarını, sermayelerini artırdıkça bunlarla ilgilendiklerini, ilgilenemedikleri için üzüntü duyduklarını beyan etti.

-Konya ticari hayatında, ister sanayici olarak, ister tacir olarak, ister yönetici, isterse sivil toplum kuruluş temsilcisi olarak bulunsun, tüm taraflar, kurumsal yapıların, ister devlet, isterse özel sektör tarafında olsun kendilerine faydalı olmadığını düşünüyor. Bunun içinde, odalarda, ticari ve devlet bankalarının da, bakanlık il temsilciliklerinin de, üniversitelerinde olduğunu, değişik şekillerde işleri düşecek olsa, bu kurumlardan bir ümitlerinin olmadığını kendilerinin kendilerinin görmeye çalıştıklarını beyan ettiler. Bu da ne kadar iyi niyetle davranırlarsa davransınlar, kurumların, kendi aralarındaki uyumsuzluk ve kopukluk nedeniyle, kuruluş tüzüklerindeki eksiklik nedeniyle, şehrin ticari hayatına yeterince ağırlıklarını koyamadıkları yönünde, bir kanaat var.

-Bu kadar kaynak taraması, katılımlı gözlem, yarı yapılandırılmış derinlemesine mülakat sonunda, sermaye birikiminin, sermaye akışının, bir şehre doğrudan yabancı sermaye davetinin, özellikle şu ekonomik ortamda, çok önemli olduğu anlaşılmıştır. Bu tespitten sonra, bu çok yönlü, çok paydaşlı, çok taraflı, durumun, ele alınması, analiz edilmesi, sonuç doğuracak organizasyonların yapılabilmesi, Konya ya yabancı sermayenin çekilmesi ve bunun merkezi şehir teorisine göre Konya ve çevresindeki iller için, finans çözüm merkezi olunabilmesi için bir tampon kurumun oluşturulması fikri

ağır basmıştır. Bu konuda derinlemesine mülakat yaptığımız görüşmecilerimizden de, oldukça faydalı katkılar sunulmuştur. “ Bize yardımcı olacak kimse yok, maalesef ama olsun isteriz. “Konya nın Değeri” düşüncesinin oluşması lazım, yatırımcının mahrum edilmemesi gerekli insanlar Mevka nın içinde yabancı yatırım danışmanlığı var, buraya gelenlere hayvancılık yatırımı yapacağında “zaten birçok yerli bunu yapar” denmesin ve onu daha güzel yerlere yönlendirmesi lazım. Belki daha önce anlattım 15 Temmuz darbesinden önce Amerikalı bir firma bizim işletmemizi almak istediğini söyledi. Benle konuşan aracıydı ama alacak olan firmanın ismini de söylüyordu ben de şöyle bir şey oluştu o zaman, devletimizin, ya da odaların ortak kuracağı bir tane danışmanlık firması olsun bende ona işte git şu firmayla görüş diyebileyim ama yok.” (X3 Görüşmecisi)

“Aslında bu işler kalkınma ajanslarına verilmiş, Mevka’ nın içinde “Yatırım Destek Ofisi” diye bir birim var. Onların görevi yatırım için gelen firmalar için destek oluşturmak. Ama firmalarımızın ortaklıklarına finans yapılarına ve diğer ihtiyaçlarına yönelik bir destek ofisi kurulmasından söz ediliyorsa, odalar ve ya kalkınma ajansları içinde değilde bağımsız bir yapı olarak oluşturulması gerekir. Bu finans merkezinin de hem ilgilendirme hem de finanslama yapması lazım. Kendinin de fonlama yapıyor olması lazım. Sizin sorunuz neyse size bir çözüm üretmesi lazım. Diğer ofislerin altında destek ofisten başka bişey olamaz. Elinde yeteri kadar argümanı olmaz çünkü belki şehrin yatırım fonu mahiyetinde bir ortak oluşturulmuş fonla bu yapılabilir, Ne olursa olsun bunu ancak sermayenin olması ile olur. Şu an da bizim yüzüne baktığımız büyük firmalar bile zorlanıyor neden sermaye derinliğimiz yokta ondan. Bu fonu oluşturmak istesek şimdi buna sermaye koyacak kaç şirketimiz var. Sanayi odasına geçen bir ekonomist çağırdık. İçinde olduğumuz süreci değerlendirmek adına. Bir tavsiyesiydi en önemli olan bilançolarımızın sol taraf da pasif sağ taraf da aktif bölümü var, Saat ibresi yönünde bilançolarımızı dönüştürmemiz lazım dedi. Şirketlerimizi pasiften aktife doğru güçlendirmemiz lazım dedi. Kısaca şirketinize sermaye koyun dedi. İçinden geçtiğimiz süreçte şirketlerimizin en büyük ihtiyacı bu. Ama biz o çok kıymet verdiğimiz arsamızı tarlamızı en son ana kadar bekletiyoruz. Son dakikada da iş işten geçmiş oluyor.” (K11, Sanayici, Sivil Toplum Temsilcisi)

“Sizin bu bahsettiğiniz rolü Konya üstlenebilir. Şu an da görüştüğünüz insanlarda bu izlenimi alamayacaksınız hatta belki negatif dönüş bile olabilir. Sebebi şu, üstlenebilir çok iddialı konuşuyorum, ama bunu asla alama-

yacaksınız orada da iddialıyım. Anadolu medeniyetlerin karma olduğu bir yer, birçok medeniyet gelmiş hepsi bir parçasını bırakmış burada. Bunları biz kullanıyoruz aslında. Bu genetiğe de işlemiş genetikte bunu yapacak kurgu var. Ama kinetikte yok, buna bir hareket vermek lazım ölü toprağını üstümüzden atmamız lazım. Türkiye de hiçbir yerde yokken bir anda holding yapısını oluşturmuş, ilk bankacılık sistemi Osmanlının son döneminde Konyada kuruluyor nerden biliyorsun bunu. Birçok finans modeli Konya dan çıkıyor nerden çıktı bu, sonuçta Yahudi bir tüccar yok bişey yok genetiğimizde mevcutta ondan, İnsanlar bu genetiğin farkında değil eğitim eksikliği var. Bunu harekete geçirecek bir organizasyona ihtiyaç var.” (K12, Sanayici)

-Bu kurumun adı “Stratejik Yatırımlar Merkezi” “Yatırım Stratejileri Merkezi” gibi bir isim olabilir. Bu kurumun, şehre yabancı sermaye çekebilmek, sermaye algısını geliştirmek, sermayeye ulaşma noktasında çözüm üretebilmek, sermaye alternatifleri hakkında bilgi üretmek ve sanayiciyi, taciri eğitmek gibi konularla ilgili çalışmalar yapması gerekir. Her şeyden önce yerelde ve ulusda bilgi üreten tüm kurumlarla eşgüdümlü çalışarak çok teferruatlı bir Konya, sosyo-ekonomik envanteri çıkarılmalıdır. Daha sonra bu envanter ışığında şehrin güçlü ve zayıf yanları ortaya çıkarılmalıdır. Nihayetinde şehrin ulusal ve doğrudan yabancı sermaye ile ortaklaşa çalışarak refaha, kalkınmaya dönüştürülebilecek sektörleri tespit edilmeli, projeler haline getirilerek, uluslar arası sermaye sahiplerine sunulmalıdır.

Genel Katılımcı Listesi

- K1,- Sanayici, Oto Yedek Parça Üreticisi, 43 Yaşında
- K2,- Sanayici, Metal İşleme Sanayi, 62 Yaşında
- K3, - Sanayici, Oto Yedek Parça Üreticisi, 43 Yaşında
- K4, - Sanayici, Dorse Dingil Üreticisi, 66 Yaşında
- K5, - Tacir, Endüstriyel Yağ Satıcısı, 36 Yaşında
- K6, - İnşaat Sektörü, Profesyonel Yönetici, 56 Yaşında
- K7,- Sanayici, Ayakkabı Üreticisi, 42 Yaşında
- K8, - Sanayici, Süt Ürünleri Üreticisi, 50 Yaşında
- K10,- Sanayici, Alternatif Yakıt Tankları Üreticisi, 51 Yaşında
- K11,- Sanayici, Araç Üstü Ekipman Üreticisi, Sivil Toplum Temsilcisi, 62 Yaşında

- K12, - Sanayici, Fren Üreticisi, Kömür Taciri, 48 Yaşında
- K13, - Sanayici, Helva ve Reçel Üreticisi, 46 Yaşında
- K14, - Sanayici, Yağ ve İlaç Üreticisi, 61 Yaşında
- K15,- Sanayici, Büro Mobilyaları Üreticisi, 42 Yaşında
- K16,- Tacir, Endüstriyel Hırdavat ve Makine Satıcısı, 42 Yaşında
- K17,- Sanayi, Plastik Ambalaj İmalatçısı, 31 Yaşında
- K18, - Sanayici, Plastik Boru İmalatçısı, 46 Yaşında
- K19, - Sanayici, Plastik Kalıp Üreticisi, 41 Yaşında
- K20,- Sanayici, Plastik Ambalaj Üreticisi, 65 Yaşında
- K21, - Sivil Toplum Temsilcisi

KAYNAKÇA

- Aren, Sadun, (1978-Altıncı Basım) Ekonomi El Kitabı, Türkiye Ekonomisinden Örneklerle, İstanbul, Gerçek yayınevi
- Aron, Raymond, (1967) Sosyolojik Düşüncenin Evreleri, Ankara, İş Bankası Kültür Yayınları
- Ayata, Sencer, (1991) Sermaye Birikimi ve Toplumsal Değişim, Ankara, Gündoğan Yayınları
- Aydemir, Mehmet Ali (2011) Sosyal Sermaye-Topluluk Duygusu ve Sosyal Sermaye Araştırması, Konya Çizgi Kitabevi.
- Bal, Hüseyin, (2008) Kent Sosyolojisi, Isparta, Fakülte Kitabevi
- Bayraktar, Yüksel, Eraslan, Cemil, Yumuşak, İbrahim, (2010) Küreselleşme Sürecinde Yeni Ekonomi ve İktisat Politikaları, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım
- Belek, İlker, (1999) Post kapitalist Paradigmalar, İstanbul, Sorun Yayınevi
- Beauchler, Jean, (1994) Kapitalizmin Kökenleri, Ankara, İlgı Yayınevi
- Bauman, Zygmunt, (1996) Sosyolojik Düşünmek, İstanbul, Ayrıntı Yayınevi
- Bauman, Zygmunt, (2017), Küreselleşme, İstanbul, Ayrıntı Yayınları
- Barber, Wilyem (1991) İktisadi Düşünce Tarihi, İstanbul, Çıdam Yayınevi
- Bayraktaroğlu, Serkan- Altunışık Remzi-Recai Coşkun, Yıldırım, Engin, (2015) Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, SPSS uygulamalı, Sakarya, Sakarya Yayıncılık
- Bottomore, Tom, (2002) Marksist Düşünce Sözlüğü, İstanbul, İletişim
- Chang, Ha-joon, (2015-Altıncı Basım) Sanayileşmenin Gizli Tarihi, Ankara, Elif Yayınevi
- Çarkacıoğlu, Abdurrahman, (2016) Kripto Para Bitcoin, İstanbul, Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Dairesi
- Çeker, Mustafa (2014) Sigorta Hukuku, Adana, Karahan Kitabevi
- Çelebi, Nilgün, (1997) Sosyal Bilimlerde Yöntem Konya, Sebat Basımevi
- Çokluk, Ömer, (2011) Araştırma Yöntemleri, Ankara, Edge Akademi Yayınları
- Erman, Arif (2010) Küresel Ekonomik Kriz Sermaye Birikiminin Analizi, İstanbul, Truva
- Emiroğlu, Akif (2002) Ticari Açından Yatırım Projeleri, Bursa Ekin Kitabevi
- Erdoğan, Ali, (2011) Gelişmekte Olan Ülkelerde, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

- Friedman, Thomas,(2010) Dünya Düzdür, İstanbul, Boyner Yayınları
- Fine, Ben (2011) Sosyal Sermaye, Sosyal Bilime Karşı, Bin yılın Eşiğinde, Ekonomi, Politik ve Sosyal Bilimler, İstanbul, Yordam Kitabevi
- Giddens, Anthony, (2005) Sosyoloji, Ankara, Aytac Yayınları
- Habermas, Jürgen, (2018) Küreselleşme ve Milli Devletlerin Geleceği, İstanbul, Yarı Yayınları
- Hançerlioğlu, Orhan (1972) Ekonomi Sözlüğü, İstanbul Remzi Kitabevi
- Harvey, David, (2015) Sermayenin Sınırları İstanbul, Yazılama Yayınevi
- Harvey, David (2010) Sermaye Muamması, İstanbul, Sel Yayınevi
- Harvey David (2015-İkinci Baskı) Sermayenin Mekânları, İstanbul, Sel Yayınevi
- Harvey David (2017) Kent Deneyimi İstanbul, Sel Yayınevi
- Harvey, David (2017) Mark, Sermaye ve İktisadi Aklın Cinneti, İstanbul, Sel Yayınevi
- Harvey, David (2013) Asi Şehirler, İstanbul, Metis Yayınevi
- Hunt, E.K, Lautserheiser, Mark, (2016) İktisadi Düşünce Tarihi, Ankara, Phoneix Yayınları
- Sarıkamış, Cevat, (1998) Sermaye Pazarları, Bursa Alfa Yayınları
- Seyidoğlu, Halil (2013-19.Baskı) Uluslar arası İktisat, Teori Politika ve Uygulama, İstanbul, Güzem Can Yayınları
- Steger, Manfred, (2013) Küreselleşme, Ankara, Dost Kitabevi
- Soyak, Alkan, (2002) Küreselleşme, İktisadi Yönelimler ve Sosyo Politik Karşıtlıklar, İstanbul, Om Yayınları
- Şanlı, Bahar, (2008) Ekonomik Entegrasyon, İstanbul, İktisadi İdari Bilimler Dergisi
- Rodrik, Dani, (2011) Akıllı Küreselleşme, Ankara, Efil Yayınevi
- Tümertekin, Erol-Özgüç, Nazmiye, (2002), Beşeri Coğrafya, İnsan, Kültür, Mekân İstanbul Çantay Kitabevi
- Tümertekin, Erol-Özgüç, Nazmiye, (1999) Ekonomik Coğrafya, Küreselleşme ve Kalkınma, İstanbul Çantay Kitabevi
- Uçar, Mustafa, Türkiye de Dünya da Faizsiz Bankacılık ve Hesap Sistemleri, İstanbul, FEY Vakfı Yayınları
- Karagüney, Fuat, (2014) Bölgesel Gelişmenin Temel Yapı Taşları Olarak Kentler, Konya, Mevka Değerlendirme Notu
- Karasar, Niyazi (1995) Bilimsel Araştırma Yöntemi, Ankara, Alkın Yayınları
- Karabıyık, Lale-Anbar Âdem, (2010) Sermaye Piyasası ve Yatırım Analizi, Bursa Ekin Yayınevi

- Küçükkalay, Abdullah Mesut, (2018) İktisadi Düşünce de Faiz, Konya, Çizgi Kitabevi
- Kazgan, Gülten, (1988) Dışa Açık Büyüme, İstanbul, Altın Kitap
- Luxemburg, Roza, (1986) Sermaye Birikimi, İstanbul, Alan Yayıncılık
- Marx, Karl, (2011) Kapital 1. Cilt, İstanbul, Yordam Yayınları
- Marx, Karl, (2011) Kapital 2. Cilt, İstanbul, Yordam Yayınları
- Marx, Karl, (2011) Kapital 3. Cilt, İstanbul, Yordam Yayınları
- Piketty, Thomas, (2014) Yirmi birinci Yüzyılda Kapital, İstanbul, Kültür Yayınevi
- Ritzer, George, (2011) Küresel Dünya, İstanbul, Ayrıntı Yayınları
- Smelser, Neil-Swedberg, Richard, (2013) İktisat Sosyolojisi, Ankara, Sentez Yayınevi
- Sorgun, Mehmet (2017) Çankırı Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Çankırı
- Topçuoğlu, Abdullah, (1990) "Konya da ki Büyük Sanayiler-Sosyolojik Bir Araştırma, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Topçuoğlu Abdullah (2003) Akrabalık ve Hemşerilik İlişkilerinin Toplumsal Sermaye Değeri, Konya Çizgi Kitabevi.
- Uçar, Mustafa, (1998) "Türkiye de ve Dünyada Faizsiz Bankacılık ve Hesap Sistemleri, İstanbul, Başak Ofset
- Wallace A.Ruth-Wolf, Alison, (2004) Çağdaş Sosyoloji Kuramları, Klasik Geleneğin Genişletilmesi, İstanbul, Doğu, Batı Yayınevi
- Weber, Max (Dördüncü Baskı 2005) Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu, Ankara, Ayraç Yayınları
- Yılmaz, Aytekin, (2004) , İkinci Küreselleşme Dalgası- Kavram, Süreç ve Sorunlar, Ankara, Vadi yayınları
- Irmak, Yakut-Sencer Muzaffer, (1984) Toplum Bilimlerinde Yöntem, Ankara, Say Yayınları
- www.borsanedir.Com,
- www.tdk.büyük Türkçe sözlük.Com
- www.iktisatsözlüğü.com