Verimli Topraklardan, Sanayi Merkezine

KONYA SANAYİ TARİHİ

KONYA SANAYİ ODASI

Verimli Topraklardan, Sanayi Merkezine

KONYA SANAYİ TARİHİ

Prof.Dr. Abdulkadir BULUŞ
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
İKTİSAT BÖLÜMÜ

Konya Sanayi Odası 45.yıl

KONYA SANAYİ ODASI

Bu kitap Konya Sanayi Odası tarafından hazırlatılmıştır.
© Copyright 2014

ISBN: 978 - 605 - 137 - 403 - 1

Verimli Topraklardan, Sanayi Merkezine

KONYA SANAYİ TARİHİ

KONYA SANAYİ ODASI

KONYA SANAYİ ODASI

Verimli Topraklardan, Sanayi Merkezine

KONYA SANAYİ TARİHİ

Yapım
KONYA SANAYİ ODASI

Hazırlayanlar
Prof.Dr. Abdulkadir BULUŞ (Araştırma - Metin)
İbrahim DIVARCI (Fotoğraf)
Feyzi ŞİMŞEK (Fotoğraf)
Ahmet KUŞ (Fotoğraf)

Katkıda Bulunanlar
Sedat TAŞKAZAN
Fatih ULUTAŞ

Kitap Tasarımı
SERVET CAN

Birinci Baskı
Temmuz - 2014 - TURKEY

Baskı / Printing
SERVET OFSET MATBAACILIK SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
0332 342 02 32 / KONYA / TURKEY

ISBN: 978 - 605 - 137 - 403 - 1

© 2014, Her türlü kullanım izne tabidir. Tamamen veya kısmen, kaynak gösterilerek dahi kopyalanamaz.
© 2014, All Rights Reserved. The contents of this document cannot be reproduced without prior permission of the authors.

İÇİNDEKİLER

7
Takdim

9
Önsöz

10
Sunuş

12
Giriş

15
Birinci Bölüm
Selçuklu Dönemi Konya Ekonomisi

21
İkinci Bölüm
Osmanlı Dönemi Konya Ekonomisi

51
Üçüncü Bölüm
Cumhuriyetten sonra Konya Ekonomisi

67
Dördüncü Bölüm
1980-2014 Döneminde Konya Ekonomisi ve Sanayisi

101
Beşinci Bölüm
Konya Sanayi Odası

122
Konya Ekonomisinin ve Sanayisinin Tarihsel Gelişimi

126
Kaynakça

134
Altıncı Bölüm
Konya Sanayisinin Öncüleri

212
Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

40 yıl

Takdim

Büyük Selçuklu Devleti yaklaşık 1000 yıl önce tarih sahnesine çıkmış ve bugün üzerinde 28 ayrı devletin kurulduğu muazzam bir coğrafyada hüküm sürmüştür.

Horasan'dan başlayan büyük Türk göçü, Yemen'e, Mısır'a ve Akdeniz'e ulaşan geniş bir bölgenin Selçuklu etkisine girmesi ile neticelenmiştir. Anadolu Selçukluları'nı, Harizm Devletini, Suriye, Irak ve Kirman Selçukluları'nı bu büyük medeniyetin birer unsuru olarak görmek gerekmektedir.

Türk geleneği ile İslam inancını kaynaştırmayı başaran Selçuklular, ordu düzeninden, toprak ve vakıf düzenine kadar birçok müessesenin kendine has bir yapı kazanmasını sağlamışlardır.

Selçuklular, farklı milletlerin bir arada yaşadığı bir coğrafyada hoşgörü ortamı oluşturmayı da başarmışlardır. Bu yönüyle Selçuklular, birlikte yaşama pratiği bakımından bize son derece güzel örnekler sunabilmektedirler. Farklı düşünmeye ve farklı düşünene tahammülü son derece güzel uygulayabilen bu medeniyet matematik, astronomi, felsefe, dinî ilimler, güzel sanatlar gibi alanlarda yetkin insanlar yetişmesine ve özgün eserler verilmesine de vesile olmuştur.

"Işık doğudan yükselir" sözünü doğrularcasına bir medeniyet kuran Selçuk, Çağrı ve Tuğrul Beylerle, ihtişam çağının yıldızları Alparslan, Melikşah ve Sultan Sencer tarihteki seçkin yerlerini almışlardır.

Günümüzde de geçerliliğini sürdüren çok değerli mesajlarıyla gönlümüzü ve ruhumuzu aydınlatan Ahmet Yesevî, Muhiddin Arabî, Konevî, Serahsî, Yûsuf-ı Hemedanî, Şehristânî, Abdülkâdir Geylanî gibi şahsiyetler fıkıh, tefsir, kelam, tasavvuf gibi alanlardaki derin vukuflarıyla hâlâ kendi semasının yıldızları olarak anılmaktadırlar.

Büyük Selçuklu ve takipçileri mimaride çığır açmışlardır. Bir medeniyet inşasına girişen Muhammed bin Atsız, Kelük bin Abdullah, Ahlatlı Hürrem Şah, Hacı Birti oğlu Mekki, Kerimüddin Erdişah, Hocentli Abdulgaffar oğlu Yusuf, Şamlı Havlan oğlu Muhammed taşa, tuğlaya ve çiniye ruh vermişler, bugün hayranlıkla seyrettiğimiz cami, türbe, köprü ve kervansarayları yapmışlardır.

Edebiyat tarihine Ömer Hayyam, Mevlâna, Sadi-i Şirazî, Enverî, Cürcânî, Ebyurdî, Ezrâkî, Yunus; müspet ilimlerde İbn-i Sina, Birunî, Beyhakî, Vâsıtî, Tûsî, Cezerî gibi isimleri kaydeden bu kadim medeniyeti yeniden okumalıyız.

Büyük Selçuklu Mirası'ndan söz ederken bir yandan da şarkın kandil şehirleri Merv, Rey, Ürgenç, Şiraz, Kirman, İsfahan, Bağdat, Dehistan, Kudüs, Halep, Şam, Belh, Herat, Ahlat, Divriği, Sivas, Kayseri ve Konya'dan söz etmiş oluyoruz.

Günümüzde bu büyük medeniyete sahip çıkmak ve ona vefa göstermek en çok bizim vazifemizdir. Zira Büyük Selçuklu 1157'de tarih sahnesinden çekilirken, onun devamı durumundaki Anadolu Selçuklu Devleti 1308 yılına kadar hüküm sürmüş ve Anadolu'yu vatan yapmıştır. Biz bu geleneğe sahip çıkarak insanlığın ortak mirası hâline gelmiş Selçuklu dönemine ait yapıların ve müzelerde bulunan objelerin hakkıyla korunmasını sağlamaya çalışmalıyız.

Himayemizle gerçekleşen belgesel ve kitapların bu alanda çalışacak herkese yeni ufuklar açacağını düşünüyorum.

Büyük Selçuklu Mirası Projesi'nin hayata geçirilmesinde emeği geçen Konya Aydınlar Ocağı Derneği'ni, Konya Selçuklu Belediyesi'ni, Başbakanlık Tanıtma Fonu'nu, TİKA'yı, proje koordinatörü İbrahim Dıvarcı'yı, editörler Prof.Dr. Osman Eravşar ve Prof.Dr. Haşim Karpuz'u, fotoğraf sanatçıları Ahmet Kuş ve Feyzi Şimşek'i tebrik ediyorum.

Ahmet DAVUTOĞLU

T.C. Dışişleri Bakanı

40 yıl

Önsöz

40 yıl önce, 1974 yılında çıkılan bir yolculuktu bu. Bir grup Anadolu girişimcisi, bir hayal kurmuş ve Konya'yı sanayi şehri yapmaya karar vermişlerdi. Bu hayalle çıkılan yolda çetin bir mücadelenin kendilerini beklediğini biliyorlardı. Ancak hiç tereddüt etmediler. Zira, Üstad Necip Fazıl'ın "Tereddüt edersen, bacakların seni taşımaz. Yürüyeceğim de, bas ve yürü" sözlerinde gizliydi başarının sırrı. Ve onlar buna inanarak, 24 Nisan 1974 yılında Konya Sanayi Odası'nı kurdular. Ben öncelikle odamızın kurucularına şükranlarımı sunuyorum. Hakkın rahmetine kavuşarak aramızdan ayrılanları rahmetle anıyor, aramızda olan, bugünün duayen sanayicisi ağabeylerimize teşekkür ediyorum.

8 grupta 165 sanayici bu yıl 40'ncı yılını kutladığımız Konya Sanayi Odası'nın temellerini attı. Bu temel öyle sağlam atıldı ki, aradan geçen 40 yılda, hayaller bir bir gerçek oldu. Konya Sanayi Odası tam puan alarak Türkiye'nin A seviyesinde akredite edilen tek sanayi odası oldu. Daha rekabetçi bir Konya için, küresel projeler hayata geçirdi. İlk'lere imza attı. Konya'ya Türkiye'nin İlk Bilim Merkezi'nin kazandırılmasına öncülük eden odamız, Türkiye'nin ilk Bölgesel İnovasyon Merkezi'ni de şehrimize kazandırıyor.

Sanayicilerimiz, girişimcilerimiz üretti, Konya büyüdü, dev bir sanayi kenti haline geldi. Anadolu'nun ortasında bir girişimcilik hikayesi yazıldı. Bu hikayenin kahramanları girişimcilerimiz, insanımıza iş ve aş sağladı, itibarımızı artırdı, gücümüze güç kattı. Onlar başarı merdivenlerini tırmanırken, bizim göğsümüz kabardı.

İşte Konya Sanayi Odası'nın 40. yılı dolayısıyla hazırlanan bu 'Konya Sanayi Tarihi' kitabında bir şehrin başarı hikayesini okuyacaksınız. 'Devler gibi eserler bırakmak için karıncılar gibi çalışan' insanların karşılaştıkları zorluklara, bunları nasıl aştıklarına şahitlik edeceksiniz. İnanıyorum ki; bu kalınlıktaki bir kitabı, bir çırpıda okuyacaksınız. Çünkü, bu kitapta anlatılanlar, bizlerin ortak tarihidir. Anadolu'nun gerçek hikayesidir.

Memiş KÜTÜKCÜ
Konya Sanayi OdasıBaşkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

Sunuş

Konya Sanayi Odası'nın 40'ıncı yılı için hazırlanan bu çalışmanın temel amacı, Konya'nın Selçuklu, Osmanlı ve Cumhuriyet dönemlerindeki küçük imalat ve sanayi faaliyetlerini tarihsel gelişimini genel ekonomik yapı içerisinde tespit etmektir. Böylece Konya'nın zaman içerisinde sanayi alanında aldığı mesafe dönemlere göre tespit edilebilecektir. Konya ekonomisinin ve Konya Sanayisinin yazılı ve görsel bir hafızasını oluşturmak yolunda atılmış adımlardan birisi olarak değerlendirilmesi gereken bu çalışmanın daha sonraki çalışmalara da yol göstermesi umulmaktadır. Bu çalışmada yalnızca durum tespiti yapılmamakta veya tarihsel gelişim üzerinde durulmamakta Konya sanayisinin yapısal sorunları üzerinde de durulmaktadır. Konu ile ilişkili uygulamalı çalışmaların tespit ve önerilerine de kısaca değinilerek politika tespiti için gerekli verilerden bazıları vurgulanmaktadır.

Çalışmanın bir diğer amacı da, Cumhuriyet dönemindeki Konya'da sanayinin kurumsal olarak gelişimi bakımından önemli yeri olan Konya Sanayi Odası'nı temel faaliyetleri ve projeleri ile kısaca ele almaktır. Sanayi Odası'ndan önce 1882'de kurulan Ticaret Odası, Cumhuriyet döneminde 1926 yılından itibaren Ticaret ve Sanayi Odası olarak faaliyet gösterdi. Konya sanayisi belli bir düzeye eriştikten sonra ise 1974 yılında 8 gruptan 165 sanayici Konya Sanayi Odası'nı kurdu. Sanayi Odasının 40 yıl içerisinde sanayi sektörünün sorunlarını tespit etme ve çözme yeteneği zaman içerisinde bir hayli artmıştır. Bu çalışma özellikle Konya Sanayi Odasının içinde yürüttüğü ve içinde yer aldığı projeler hakkında da kısaca bilgi vererek odanın stratejik vizyon ve misyonunu örneklemeye çalışmıştır.

Bu çalışmada kuşkusuz pek çok eksiklik bulunabilir. Bu eksiklikler çalışmanın yazarına aittir. Buna rağmen çalışma Konya iktisat tarihi açısından ve kapsamı bakımından ilk sanayi tarihi çalışması olma özelliğini taşımaktadır. Bu çalışmanın temelleri yazarın 2010'da Konya'da Tablet Kitabevi tarafından yayınlanan, Konya Ekonomisinin Tarihsel Gelişimi ve Özel Girişim Ağırlıklı Bir Kalkınmanın Temelleri başlıklı kitabında atılmıştır. Ez cümle, gayret bizden tevfîk Allah'tandır.

Genel olarak bakıldığında Konya Sanayinin 1923-1950 dönemde küçük ölçekli imalat yapan nitelikte olduğu ve bir kamu işletmesi olan 1937 tarihli Ereğli Dokuma Fabrikası dışında büyük ölçekli tesise sahip olmadığı görülmektedir. 1950-1980 arası dönemde ise büyük ölçekli en önemli yatırımları Konya Şeker (1954), Karaman İplik ve Dokuman Mensucat İşletmesi (1955), Çimento (1963) ve Seydişehir Alüminyum (1976) fabrikalarıdır. Bunların dışında özellikle Un Sanayisinde hayli gelişkin sanayi tesisleri ile belli bir ivme kazanan Konya Sanayinin 1970'lerin başları ile çok ortaklı şirketleşme çabaları dikkat çekmektedir. Yine bu dönemde ilki 1971 yılında açılan Organize Sanayi Bölgesi ile bu süreç devam etmiştir.

Sanayi Odası'nın kurulmasından sonraki dönemlerde de gelişimi sürdüren Konya sanayinin faaliyetlerini geliştirdiği ve özellikle 1980 sonrası dönemdeki dışa açılma dönemi ile beraber ihracata yönelik sanayileşme stratejisine uygun olarak dış ticaret yeteneğini artırdığı görülmektedir. Bu dönemde özellikle Organize Sanayi Bölgelerinin sayısı üçe yükseldiği gibi, ihracata yönelik imalat faaliyetlerinde çeşitlenme dikkati çekmektedir. Bu dönemin en bariz özelliği otomotiv yan sanayi, ayakkabıcılık ve tarım makineleri imalatının öncülüğünde Konya sanayinin dış dünya ile entegrasyonunun artmasıdır. Bu dönemden itibaren Konya Sanayi Odası'nın özellikle 2000'den sonra proje bazlı çalışmaları dikkat çekmektedir. Dönemin ruhuna uygun olarak Konya sanayisinin yapısını analize yönelik anket çalışmaları yanında Otomotiv Yan Sanayi, Ayakkabı ve döküm gibi sektörlere yönelik kümelenme çalışmaları ile Bölgesel İnovasyon Merkezi kurma çalışmaları dikkati çekmektedir.

Prof. Dr. Abdulkadir BULUŞ
Necmettin Erbakan Üniversitesi Öğretim Üyesi

Teşekkür

Bu çalışmanın ortaya çıkmasında başta Konya Sanayi Odası yönetimi olmak üzere İbrahim Divarcı, Muhittin Koraş ve Mustafa Gömleksiz'e destek ve yardımları için teşekkür ederim. Bugünlere gelmemde en büyük destekçilerim olan ailemin dua ve destekleri ise her türlü takdirin üstündedir. Bir anlamda tüm bu yardımlar olmasa, çalışmalarım verimsiz ve kısır kalırdı. O yüzden bu çalışmanın ortaya çıkmasında küçük büyük katkısı olan herkese şükranlarımı sunmayı bir borç bilirim.

Prof. Dr. Abdulkadir BULUŞ
Necmettin Erbakan Üniversitesi Öğretim Üyesi

Giriş

Bu çalışmada Konya ekonomisi ve sanayisi, Cumhuriyet öncesi ve sonrasına göre tarihsel olarak kısaca ele alınmakta ve Konya sanayisinin tarihsel süreç içerisinde kat ettiği mesafe tespit edilmeye çalışılmaktadır. Böylece, Konya sanayisinin Cumhuriyet öncesi ve Cumhuriyet sonrasındaki ülke ekonomisindeki ağırlığı belirlenmeye çalışılmaktadır. Son olarak Konya ekonomisinin tarihsel olarak geçirdiği dönüşümler tespit edilerek, Konya'nın ekonomik potansiyelini sınırlayan koşullar ile imkân ve fırsatlardan en göze batanları üzerinde kısaca durulmaktadır.

Bu çalışma, Konya'nın Cumhuriyet döneminde pek az kamu yatırımı ve girişimi yapılmasına rağmen 1980'den ama özellikle 1990'dan sonra sanayi alanında ve çok ortaklı girişim modelinde dikkati çeken bir örnek olduğunu ortaya koymaktadır. Konya'nın ilginç deneyimi ile DP ve Anavatan Partisi ile AK Parti iktidarlarının göreli ekonomik özgürlük ortamı arasında bir ilişki kurulabilir. Ancak bahsedilen şaşırtıcı özelliğin yalnızca Konya ile sınırlı bir özellik olmadığı esasen, 1980 sonrasında Türkiye'nin ekonomi politik yapısında görülen, eski siyasi ve ekonomik yapıda etkin olan ekonomik aktörlerin yerine Anadolu merkezli yeni dinamik aktörlerin geçmesi ile ilişkili olduğu düşünülmektedir.

Özellikle, 1990'dan sonra girişimcilik potansiyelinin arttığı ve çeşitlendiği Konya'nın özel sektör öncelikli ekonomik girişimlere dayalı girişimcilik deneyiminin, İstanbul merkezli ekonomik güçlerin karşısında Kayseri, Denizli ve Gaziantep gibi bir dizi kentin de içinde yer aldığı ciddi bir rekabet potansiyelini taşıyan bir deneyim olduğu görülmektedir. Bu deneyimle Anadolu sermayesi yalnızca ülke ekonomisindeki ağırlığını artırmakla yetinmeyerek, kendi değerlerini yansıtan siyasi değişimlerin yanında yer alarak, İstanbul sermayesine hizmet etmiş siyasi ve ekonomik yapıların değişimini de hedefleyen stratejik ortaklıklar ve stratejiler geliştirmek suretiyle ülke siyasetindeki ağırlıklarını artırmak istemektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde Selçuklu döneminin genel siyasi ve ekonomisi yapısı içerisinde Konya ekonomisinin genel bir görünümüne değinilmekte ve ekonomik faaliyetlerin yapıldığı siyasi ve toplumsal yapılar belirlenmektedir. Daha sonra, ticaret, esnaflık ve imalat gibi temel ekonomik faaliyetler bakımından incelenmektedir. Önemli ticari güzergâhların geçiş noktasındaki Konya'nın Anadolu'nun güney ve kuzey ticaret hattı ile batı ve kuzey batı hattındaki ticari akımın geçiş noktalarından biri olarak önemli bir ticari merkez olma niteliği incelenmektedir. Konya'da Ahilik ilkelerine örgütlenmiş değişik meslek gurupları ile bunların ticari mekânlarına değinilmektedir. Konya'nın dokumacılık, dericilik, bezircilik, halı ve kilimcilikte ileri bir imalat merkezi olduğu görülmektedir. Son olarak ekonomik faaliyetleri kolaylaştıran para ile ilgili meseleler özellikle Selçuklu döneminde para sisteminde hangi paraların tedavül ettiği ve para arzını belirleyen kısıtlar bakımından ele alınmaktadır.

İkinci bölümde, Osmanlı döneminde Konya Ekonomisi ve sanayisi incelenmektedir. Selçuklu dönemine ait bölümde olduğu gibi önce genel siyasi ve ekonomisi yapısı içerisinde Konya ekonomisinin genel bir görünümüne değinilmekte ve ekonomik faaliyetlerin yapıldığı siyasi ve toplumsal yapılar belirlenmektedir. Konya nüfusunun yüzyıllara göre genel eğilimleri verildikten

sonra Konya'nın ticari potansiyeli ticareti yapılan ürün grupları ve ticari ilişkilerin genel biçimleri bakımından ele alınmaktadır. Sonra, Konya'nın Osmanlı dönemindeki tarımsal üretiminin özellikleri ürün çeşitleri, ekilen arazi büyüklüğü, teknoloji ve verimlilik açılarından incelendikten sonra hayvancılıktaki durumu genel olarak ele alınmaktadır. Esnaflık ve imalat faaliyetlerinin yapıldığı kurumsal yapıya değinildikten sonra öne çıkan iş kolları ele alınmakta ve akabinde Osmanlı döneminde Konya'da düzenlenen sergiler hakkında bilgi verilmektedir. Bir sonraki kısımda Konya'da para, fiyat hareketleri ve ücretlere ilişkin bilgi verildikten sonra, Konya'nın Osmanlı Merkez Maliyesi olan vergisel ilişkileri temel vergiler ve vergi yükünün ağırlığı temelinde ele alınmaktadır. Bir sonraki kısımda Konya'da madencilik faaliyetleri ele alınmaktadır. En son kısımda Konya'da Şirketler ve Bankalar hakkında bilgi verilmektedir.

Üçüncü bölümde Konya'nın Cumhuriyetten sonraki dönemdeki ekonomik görünümü üç ayrı dönemde ele alınmaktadır. Konya ekonomisi, ilk olarak tarihsel olarak kısaca ele alınmakta ve Konya ekonomisinin Cumhuriyet döneminde kat ettiği mesafe tespit edilmeye çalışılmaktadır. Böylece, Konya ekonomisinin Cumhuriyet sonrasındaki ülke ekonomisindeki ağırlığı belirlenmeye çalışılmaktadır. 1923-1950 arası dönemde izlenen genel ekonomi politikalarının oluşturduğu çerçevede Konya ekonomisinin kendine özgü dinamikleri araştırılmaktadır. 1950-1980 arası dönemde genel olarak Türkiye ekonomisindeki tarımsal ve endüstriyel canlanma ile beraber Konya'da da gözlenen ekonomik gelişmeler tarım ve sanayi sektörleri ağırlıklı olarak ele alınmaktadır.

Dördüncü bölümde kısaca İlin madencilikte durumuna değinilip, ekonomideki yeri çok yüksek olan tarım ve hayvancılık faaliyetleri incelenmektedir. Konya tarımının sorunlarına değinilen ve organik tarım çalışmalarından bahsedilen bu kısımdan sonra ilin sosyo-ekonomik gelişmişlik açısından Türkiye'deki durumu ele alınmaktadır. Daha sonraki kısımda Konya'da istihdamın genel yapısı ve işsizlik incelenmektedir. En son kısımda 1980'den sonra büyük bir ivme kat eden dış ticaret sektörü ele alınmaktadır. Bu dönemin son kısmında ise 1980'den günümüze kadar olan gelişmeler özel girişimciliğin gelişimini örnekleyecek şekilde daha ayrıntılı olarak ele alınmaktadır. Önce sanayi alanındaki gelişmeler kısaca ele alınmakta ve tarımsal sanayide durum tespit edilmektedir. Bu bölümde yalnızca durum tespiti yapılmamakta veya tarihsel gelişim üzerinde durulmamakta Konya sanayisinin yapısal sorunları üzerinde de durulmaktadır. Konu ile ilişkili uygulamalı çalışmaların tespit ve önerilerine de kısaca değinilerek politika tespiti için gerekli verilerden bazıları vurgulanmaktadır.

Beşinci bölümde Konya Sanayi Odasının kuruluşu ile amaçları hakkında bilgi verildikten sonra Konya Sanayi Odasının yürüttüğü ve ortak olduğu projeler hakkında bilgi verilmektedir.

Sonuç kısmında ise Konya Ekonomisinin ve Konya Sanayisinin özel girişim ağırlıklı kalkınmasının tarihsel temelleri özetlenip, bu kalkınmanın anlaşılmasına ilişkin bazı değerlendirmeler ve ilin daha ileri düzeyde kalkınması için neler yapılması gerektiğine dair öneriler yer almaktadır.

40 yıl

BİRİNCİ BÖLÜM

Selçuklu Dönemi Konya Ekonomisi

KONYA SANAYİ ODASI

BİRİNCİ BÖLÜM

Selçuklu Dönemi Konya Ekonomisi

Selçuklu Dönemi Ekonominin Genel Görünümü

Selçuklu döneminde ekonomiyi etkileyen pek çok faktör vardı. Göreli barış ikliminin doğurduğu ticari canlılık ile ahilik düzeninde kurumlaşmış esnaflık faaliyetleri, yerleşik ve göçebe unsurların tarım ve hayvancılık faaliyetleri Moğollar öncesi dönemin en önemli özelliklerini oluşturmaktadır. Moğollar sonrasında ise, özellikle İlhanlıların ağır vergilerinin tarımsal üretimi olumsuz etkilemesi dışında 1243-1277 yılları arasında genel ekonomik tablonun olumsuz olduğu söylenemez. Ancak 1277'deki Memluk kumandanı Baybars'la işbirliği yapan Muineddin Pervane'nin idamından sonra, Moğolların Selçuklu ordusunu ve iktâ düzenini tahrip etmesi ile genel bir ekonomik buhran yaşanmıştır. Selçuklu ricali ve askerini beslemek, Moğollara vergi vermek durumundaki üretici kesimler bu durumdan olumsuz etkilenmişlerdir. (Tabakoğlu, 2005: 91-92). Bu kargaşalık dönemlerinde Orta Anadolu'dan, Azerbaycan'dan ve bu arada Konya'dan âlimler ve dervişlerin geçimlerini temin için zâviye kurmak, sadaka toplamak için Osmanlı Beyliği'nin bulunduğu uca doğru gelmeleri, Moğolların işgalinin sonunda görülen bir eğilimdir. Konya'dan âlimlerin ve dervişlerin bu hareketi, ekonomik durumun onlar için pek parlak olmadığının bir göstergesi olarak okunabilir. (İnalcık, 2009: 22).

1.1. Selçuklu Döneminde Konya Ekonomisi

Konya'nın tarihi milattan önceki dönemlere kadar gider. Konya, Selçuklu ve Osmanlı devirlerinde her zaman önemli merkezlerden biri olmuştur. Anadolu Selçuklu Devleti ile birlikte İslam Kültürü'nün etkisinin daha yoğun hissedildiği Anadolu'da, Hıristiyan ve İslam unsurlar doğal olarak rekabete girdi. Anadolu'nun Türkleşmesi ve İslamlaşması büyük ölçüde kurulan cami, medrese, tekke, zaviye, hamam, suyolu, kervansaray, han gibi alt yapı yatırımları yoluyla oldu. Bunlardan bir kısmı ise Ahilik çatısı altında örgütlenen esnaf ve zanaatkâr ile tacirlerin oluşturduğu iş yerleri, bedestenler, çarşılar ile hanlardan oluştuğu için ekonomik yaşam da bu süreçte kurumsallaşmaya başladı. Konya başkent olduktan sonra adeta yeniden kuruldu. 13. Yüzyılda Daru'l Huzur diye adlandırılan ve dünyanın en mamur kentlerinden biri haline gelen Konya'nın siyasi ve ekonomik gelişmesi Selçukluların kesin hâkimiyetinden sonra hızlandı. Şehre yapılan yoğun imar yatırımları ile şehrin ekonomik ve sosyo-kültürel yapılanmasının oluşumu arasında kuvvetli bir ilişki vardır. (Bayram, 2008a: 9-21).

Konya Kale Kapısı (Ressam Nesip Koçer)

[1] Ayrıntılı bilgi için bkz., KONYALI, İbrahim Hakkı, (1964), Abideleri ve Kitabeleri ile Konya Tarihi, Yeni Kitap Basımevi, Konya; DURUKAN, Aynur, (2001), "Selçuklular Öncesinde Konya", Gez Dünyayı Gör Konya'yı, Hazırlayan: Ahsen ÇETİNKAYA, Yapı Kredi Yayınları-1560, I. Baskı, İstanbul, ss.10-18;

Konya'nın muhkem bir savunma sistemi ile dış saldırılara karşı güvenliğinin sağlanması ancak I. Alaaddin Keykubat zamanında oldu. I. Alaaddin Keykubat ile beraber şehir iç ve dış surlarla korunduğu gibi, Selçuklunun idari merkezi olma kimliği kesinleşmiştir. İç surlar Halep Kalesi'ne benzetilen bir şekilde bugünkü Alaaddin Tepesi'ni kucaklamaktaydı. Meram Deresi, Sille Çayı ve sel sularının bağlandığı bir hendek dış surların dışında ikinci bir savunma hattı gibi işlev görmekteydi. Şehrin sur içi bölgeleri mescidler, medreseler, hânikâhlar, bedestenler, lüks evler, cadde ve sokaklarla mamur iken; sur dışında bağlık bahçelik kısımlar ile bunlar arasındaki mahalleler, bağ evleri, mescidler, medrese, tekke ve zaviyeler bulunmaktaydı. Bayram'ın (2008a), Ünsî'nin Şeh-nâme'sinden aktardığına göre, Selçuklular devrinde Konya'da 360 zaviye, 70 hânikâh, 7 büyük Cuma camii ve 300 mescid vardı. Mescidlerin 50 ile 100 kişi kapasiteli olduğu düşünülür, hanım ve çocuklar bu mescid kapasitesine eklenirse, şehir nüfusu 45 ila 50 bin kadar tahmin edilmekteydi. (Bayram, 2008a: 23-26).

İbn-i Batuta ve Haçlı Seferleri'ne katılan gözlemcilerin notları ve seyyahların intibaları hep şehrin mamur olduğundan, gelişmiş bir ticaret ve sanat faaliyetinden söz etmektedir. (Öztürk, 2003:1-2). Yabancı gezginler ve gözlemcilere göre XIII. yüzyılda Anadolu'da ekili ve dikili alanların çokluğundan söz edilmektedir. Konya, Kayseri, Sivas ve Aksaray şehirlerini birbirine bağlayan yolların kenarlarında sulama kanalları ile tarlalar, otlaklar ve kayısı, şeftali, badem, erik, armut bahçeleri uzanmaktaydı. Şehirlerin etrafındaki bağlar, sebze ve meyve bahçeleri önemli bir geçim kaynağı olduğundan, bu şehirlere saldıran istilacılar önce buraları tahrip ediyorlardı. (Erdem, 2006:364; Ceran, 1988:107).

Ahilikle ilişkili zanaatkârlık ve ticaret önemli ekonomik faaliyetlerdendir. Bunun dışında ziraat ve hayvancılık köylüler ile göçebe ve yarı göçebelerin en önemli meşgalesidir. Türkler siyasi ve askeri meselelerle daha ziyade meşgul olduklarından, Gıyaseddin Keyhüsrev'in 1196'da fethedilen Menderes havzasındaki Hıristiyanları Akşehir'e iskân etmesi örneğinde olduğu gibi, Hıristiyanların tarımla meşgul olmaları için Konya'ya toplu iskân edildikleri bilinmektedir.(Ceran, 1988:107). Selçuklu döneminde ev işlerinde Rum kadınlar, inşaat, tarım v.b. işlerde Rum erkekleri tercih edilirdi. Konya içindeki Ermeniler daha çok hizmetçilik ve kasaplık işi görürlerken, Yahudiler daha çok şarap üretip, meyhanecilik yaparlardı. (Bayram, 2008a: 37; Oktaç, 2003:281).

Moğol İstilası ile sonuçlanan 1243'deki Kösedağ Savaşı'ndan sonra, Moğol idarecilerin mültezimlerinin baskısı ile ağır vergiler altında ezilen tarım sektöründe üretim düştüğü gibi, çiftçilerden tarlalarını terk edenler oldu. Buğday fiyatları arttığı gibi bir zamanlar buğday ihraç eden Selçuklular, temel gıda ihtiyaçlarını karşılayamaz hale geldiler. Konya'nın Selçuklu ticaretindeki önemi de, Moğol İstilasından sonra azalmaya başladı ve İlhanlıların başkenti Tebriz önem kazanmaya başladı.(Erdem, 2006:367; Polat, 2006:375; Bedirhan, 2002:168).

1.2. Ticaret

Konya'nın eski devirlerde ekonomik olarak gelişimini belirleyen en önemli faktörlerden birisi şüphesiz ticaret yollarının kesiştiği bir coğrafi konuma sahip olmasıdır. Suriye, İran, Antalya, Trabzon, İzmir ve en önemlisi İstanbul yönlerine doğru değişik güzergâhların geçiş noktalarından birisi olarak Konya, tarihin ilk çağlarından bu yana önemli bir transit kenti oldu. Selçuklu döneminden önceki kaynaklar, tarihin ilk dönemlerinden beri Konya'nın mümbit arazili ve kalabalık nüfuslu bir merkez olduğundan söz etmektedir (Öztürk, 2003:1). Karaman, Aksaray, Akşehir ve Beyşehir istikametinden gelen yollar Konya'da birleştiğinden yoğun bir ticari

Zazadin Hanı

SAKAOĞLU Necdet, (2001), "Dârü'l Mülk Konya", Gez Dünyayı Gör Konya'yı, Hazırlayan: Ahsen ÇETİNKAYA, Yapı Kredi Yayınları-1560, I. Baskı, İstanbul, ss.18-78; DÜLGERLER, Osman Nuri, (1984)," Konya'nın Dünü ve Bugünü", Konya, Yay. Haz.: Feyzi HALICI, Güven Matbaası, Ankara, ss.9-14; DARKOT, Besim, (1977), "Konya", İslâm Ansiklopedisi, M.E.B., C.6, İstanbul; M.E.B., (1975), "Konya", Yeni Türk Ansiklopedisi, C.XXII., Ankara; Ötüken, (1985), "Konya", Türk Ansiklopedisi, C.5, İstanbul; BAYKARA, Tuncer (2002), "Konya", İslâm Ansiklopedisi, T.D.V., C.26., Ankara.

faaliyet bulunan Konya'da, bu yollar üzerinde 30 km. ara ile sıralanan kervansaraylar ticari faaliyeti kolaylaştırıyor ve teşvik ediyordu. (Bayram, 2008a: 35-36; Bedirhan, 2002: 161-162).

Ticarete konu olan mallardan Konya'dan dışarıya satılan ürünlerin bazıları şunlardı: At, katır, sığır, koyun, keçi, lacivert taşı, meyve, Rus, Kıpçak ve Çerkes köleler. İthal edilen en önemli ürünler ise, elbise, kürk, atlas, ipekli, kemha kumaşlar ile şeker, baharat, mehter çalgıları, kokular, yay, kılıç, kalkan, tolga, miğfer, zırh gibi savaş malzemeleri, şarap, sabun, kalay, kurşun, kâğıt, züccaciye, cam ve mücevherat. (Bedirhan, 2002: 163-166). Selçuklular döneminde Konya'dan "kamereddin" diye bilinen kuru kayısı ihracatı yapılırken; Karaman'dan da renkli kumaş ihracatı yapılmaktaydı. (Beştav, 1995: 42-43; Ceran, 1988:109, Oktaç, 2003:279; Demirhan, 2002: 168).

12. yüzyılda Kayseri ve Sivas gibi şehirlerde Suriye, Irak, Kıpçak ve Rus tacirlere rastlanmaktaydı. Konya'da da özellikle Venedikli ve Cenevizli şap tüccarları gibi Avrupalılar yanında Horasan, Irak, Suriye, el-Cezire, Kıpçak, Rus, Bulgar ve Hazar tacirlerine rastlanmaktaydı. (Bedirhan, 2002:167-168; Ceran, 1988:110). Tüm bunlar Selçuklu döneminde dış ticaretin gelişmişliği ve bölgesel bağlantıların çeşitliliği açısından ulaştığı düzeyi yansıtmaktadır.

Obruk Hanı

Selçuklu döneminde ticaretin gelişimi ile Bizans ve Selçuklu güç mücadelesi arasında yakın bir ilişki vardır. Çünkü Beylikler döneminin göreli serbest ticaret iklimi yerini, Anadolu Selçuklu Devleti'nden sonra daha kontrollü bir ticaret politikasına bıraktı. Bizans, bazen İstanbul-Konya güzergâhındaki Selçuklu tebaasından Rum ve Türk tüccarların mallarına el koyup hapsedebiliyordu. Bunun karşısında Selçuklu da, Bizans hükümdarına giden mal ve hediyeleri müsadere edebiliyor ve bu yüzden çatışmalar ortaya çıkabiliyordu.

Genel olarak 13. yüzyılda ticaret özellikle Antalya ve Sinop'un gelişmesinden sonra büyük gelişme kat etti. Yol güvenliğini artırmak için kervansaray inşaatlarının hız kazandığı bu dönemde Anadolu'da pek çok pazarın varlığı da ticaretin gelişmişliğini göstermekte idi. Kayseri'deki Yabanlu, Mardin Koçhisar (Kızıltepe) Pazarı, Kırşehir- Kayseri güzergâhındaki Ziyaret Pazarı, Amasya ile Tokat arasındaki Azine pazarı ve Ilgın'daki Yılgın Pazarı bu pazarların en önemlileridir. Yabanlu deyimi, yabandan gelen tacirlerden dolayıdır. Bu pazar o kadar meşhurdur ki, Türkçe lügatlerde "panayır" anlamına kullanılmaktaydı. Bahar başlarında başlayan pazarın 40 gün kadar sürdüğü rivayet olunmaktadır. Yabanlu'nun Moğol hâkimiyetinden sonra 14. Yüzyıl başlarında sona erdiği öne sürülmektedir. (Çakır, 2006: 14; Polat, 2006:371, 377; Akçura, 2009:13, Bedirhan, 2002:163, 169). Panayır diye adlandırılan bu pazarların, sürekli olarak açılan pazarlardan farkı, senede belli bir zamanda açılmaları ve toptan satışın ağırlıklı satış biçimi olmasıdır. Dolayısıyla Selçuklu döneminde, Konya'da dâhil olmak üzere diğer bölgelerde bu dönemlik pazarların dışında sürekli olarak bulunan Saman Pazarı, Koyun Pazarı, At Pazarı, Balık Pazarı gibi bölgesel ve sürekli pazarlar ile haftanın belli günü kurulan daha dar bir çevreye hitap eden semt ve köy pazarları da bulunmakta idi. (Akçura, 2009: 13). Konya'da ise At Pazarı, Odun Pazarı, Buğday Pazarı, Eski ve Yeni Çarşı ve Attarlar Pazarları vardı. (Demirhan, 2002:163).

Ticarette alınan vergiler hakkında fazlaca bilgi yok ise de, I. Gıyaseddin Keyhusrev'in Antalya'yı aldıktan sonraki bir fermanındaki, "Rum memleketinde ne ticareti yapılırsa yapılsın vergi alınmaması ve hangi kavme mensup olurlarsa olsun tüccarların bâc, ubûr, zarâyib ve avârızdan muaf ve müsellem tutulmalarına dair" ibarelerden ticarette mevcut bazı vergilerin isimleri öğrenilebilmektedir. İlhanlılar döneminde ticaretten ve diğer esnaf ve zanaatkârdan alınan vergi tamga olarak adlandırılıyordu. Dış alım satımda alınan gümrük vergilerinin oranı % 2 ile % 10 arasındaydı. Tahıl, madenler, değerli taşlar ve inciden vergi alınmıyordu. (Polat, 2006:371, 377; Beştav, 1995: 60-63; Ceran, 1988:110, Bedirhan, 2002:173). Böylece içeride bolluğu istenen ürünlerden vergi alınmaması uygulaması ile ülkenin iaşesinin temini kolaylaştırıldığı gibi para sisteminde kullanılan madenlerin miktarı artırılmış oluyordu.

1.3. Ahi Teşkilatı ve Esnaflık Faaliyetleri ve İmalat

Selçuklu devrinde Konya'nın iktisadi hayatının merkezini Ahi Teşkilatı oluşturmaktadır. 12. yüzyılın sonlarından itibaren Ahi teşkilatı reisleri Konyalı esnafı idare etmeye başlamış ve daha sonra da, I. Alâeddin Keykubat zamanında Konya'ya gelen Ahi Evran, bir esnaf örgütü mahiyeti kazanan ahiliğin başına geçmişti. Ancak Küçükdağ, Konya'da eski debbağhanedeki Ahi Evran'ın işyerinin bulunmasından hareketle, Konya'daki ahilik teşkilatının kuruluşunun Ahi Evran'ın Konya'ya gelişinden önce olması gerektiğini öne sürmektedir. (Küçükdağ, 2004a:70). Bayram (2008a) ise, Ahi Evran'ın I. Alaaddin Keykubat ve oğlu II. Gıyaseddin Keyhüsrev zamanında Konya'da bulunduğunu söylemekte ve dolayısıyla Konya'daki ahilik faaliyetlerinin başlangıcını I. Alaaddin Keykubat ile başlatmaktadır. Ahiler sadece ticari faaliyetlerin yürütülmesinde değil, belediye ve güvenlik hizmetlerinin yürütülmesinden de sorumlu idiler. Ahilerin imalat atölyeleri ve ticaret merkezleri

bugünkü Uluırmak ve İsmet Paşa İlkokulu civarında idi. I. Alaaddin Keykubat zamanında nüfuzu artan Ahiler, Moğollar'a karşı koydukları için devletle ters düştüler ve Moğol baskısına dayanamayan dönemin Sultanı'nın fermanıyla ellerindeki tekke, hanikah ve medreseler ellerinden alındı. Bunun üzerine Konya'yı terk ettiler. (Bayram, 2008a: 47-54; Bayram, 1991: 83-85).

Ahiliğin kadınlar kolu olan Bacı Teşkilatı'nın da faaliyetleri vardı. Bu teşkilat asıl dericilikle maruf olan Ahilerin işledikleri deriden hâsıl olan yünlerin dokumacılık ve örgücülükle değerlendirilmesi amacıyla Ahi kadınları arasında kurulan bir teşkilattı. (Bayram, 2008b: 67-69). Bu teşkilatın Anadolu'nun tamamına yayılıp yayılmadığı bilinmese de, en azından Konya, Kırşehir, Ankara, Larende ve Kayseri'de oldukları bilinmektedir. Moğollardan sonra Bacıyan-ı Rum'un da takibata uğradığı mal ve mülküne el koyulduğu ve bunların daha güvenli olan bölgelere-uçlara gittiği anlaşılmaktadır. Konya'nın batısındaki Başara Köyü'nün adı, Ahi Türk'ün kardeşi olan Ahi Başara'dan geldiği gibi burada dokunan halılardaki motifler ve desenlerin bu ahilerin hanım ve kızlarına dayandırılabileceği öne sürülmektedir. Yine Ulumuhsine ve Kiçimuhsine isimli köylere mahsus hali ve cicim motiflerinin de köylerle aynı adı taşıyan Ulumuhsine ve Kiçimuhsine'ye dayandığı ifade edilmektedir.(Bayram, 2008b:87-89; Bayram, 1991:156).

Konya Anadolu Selçuklu Devleti'nin siyasi olarak başkenti iken debbağlık başta olmak üzere ülkedeki ticaretinin merkezi konumundadır. (Küçükdağ, 2004a:78). Bu anlamda 13. yüzyılda Konya şehrinde 32 esnaf dalı ve bunlarının her birisinin şeyh, yiğitbaşı veya kethüdaları mevcuttu. (Baykara, 1998: 19). Konya'daki en eski ve köklü esnaf dallarından birinin Kuyumculuk olduğu ve Şeyh Selahaddin-i Zerkub'dan (Ö. 1258) itibaren bilindiği kaydedilmektedir. (Baykara, 2002:186). Ahiliğin daha sonra önemini yitirdi ve Osmanlı Devleti'nde zamanla zayıflayan ahiliği 17. Yüzyılın ortalarına kadar sadece debbağlar sürdürdü. (Küçükdağ, 1989:144).

Anadolu Selçukluları devrinde, yaklaşık 250'ye yakın serbest meslek sahibi unvanı tespit edilmiştir. Bazı meslekler birden fazla isimle anılmaktaydı. Mesela, ticaret erbabı için bâzergân, hâce, tacir; dokumacı için câmebaf, cüllâh, nessac, bâfende; fırıncı için habbâz, nân-bâ ve nân-pez lafızları kullanılmaktaydı. 13. yüzyılda ticaret hayatına Anadolu'da Türk-İslam toplumunun hâkim olduğu görülmektedir. (Merçil, 2006:381-382).

Selçuklu döneminde vakfiyeler ve tahrir defterleri yoluyla tespit edilebilen Allâme, Külahçılar, Uzun Çarşı, Argaçcılar, Pamukçular, Şekerciler, Sabunhane, Çömlekçiler Kârhanesi, Kasaplar, Debbağlar, Ayakkabıcılar gibi çarşı ve imalathaneler şehrin doğu kısmında yer almakta idi. Bu çarşıların saflar halinde dizildiği ve her çarşının içindeki esnafa göre adlandırıldığı bilinmektedir. Bunlar dışında diğer kaynaklardan tarihi 1190 öncesine gitmesi muhtemel Sûk-i Atik dışında Sûk-i Cedid, At Pazarı, Garipler Pazarı, Buğday Pazarı, Tiz, Tuz, Odun ve Koyun pazarlarından bazıları, Dış Kale surlarının kapıları dışında ve bazıları da İç Kale çevresinde konumlanmıştı. (Yasa, 2006: 251; Uysal, 2004: 96-97).

Selçuklu döneminde Konya'da imalat sanayilerinin önde gelenleri, dericilik ve dokumacılık ile alakalı boyahane, cenderehane, kârhane, sabunhane, aydınlatma malzemesi olan bezir elde edilen bezirhane, şaraphane, halıcılık, kilimcilik ve tuğla ocakçılığı sanayileri idi. (Ceran, 1988:118-119).

1.4. Para

Selçuklular Konya, Sivas ve Erzincan gibi şehirlerde sikke bastırdığı gibi (Beştav, 1995: 39) Konya'da da "Alâi" veya "Keykubadî" ismindeki altın sikkelerden basılmakta idi. (Tabakoğlu, 2005:123-125). İlk bakır para (pul, fels, mangır) I.Mesud (1116-1155) zamanında, dirhem ismindeki gümüş para ise II. Kılıçarslan (1155-1192) zamanında bastırıldı. Konya'da en son basılan gümüş paranın 1301 tarihli olduğu bilinmektedir. Altın madeninin Selçukluda azlığı nedeniyle 2,95 ila 2,97 gram ağırlığındaki dinarın ilk kez II. Kılıçarslan tarafından H. 573- M. 1177-1178'de bastırıldığı ve en son sikkenin 1286'da kesildiği görülmektedir. (Bedirhan, 2002:174-175). Ticaret geliştikçe para arzını genişletmek zorunluluğu bulunmaktadır. Selçuklularda gümüş olduğundan gümüş para darbında sorun yok ise de altın bulunmadığından altın bolluğunu sağlamaya yönelik önlemler alınmıştır. Sultan I. Alaaddin Keykubat zamanında Venediklilerle yapılan ticaret muahedesindeki bir hükme göre, Selçuklu zamanında dışarıya kıymetli maden ihracı yasaklanmasına rağmen, kıymetli madenlerin ve mücevheratın gümrükten muaf tutulması içerideki para arzının bolluğunu temin politikasının bir sonucudur. (Ceran, 1988: 114 ve 120; Bedirhan, 2002: 175). Bu politika merkantilist iktisat politikalarının değerli maden bolluğunu hedefleyen siyaseti ile aynıdır. Eflaki'ye göre altın para olan dinar 20 dirhem gümüşe, dirhemde 120 pula yani bakır paraya eşitti. İsmail Galib'e göre o devirlerde orta halli bir ailenin 400-600 dirhem yıllık geliri vardı. (Aktaran, Ceran, 1988:121-123).

Konya İç Kale Surları 1825, (Laborde)

40 yıl

İKİNCİ BÖLÜM

Osmanlı Dönemi Konya Ekonomisi

KONYA SANAYİ ODASI

İKİNCİ BÖLÜM

Osmanlı Dönemi Konya Ekonomisi

Osmanlı Ekonomisinin Dönemlere Göre Genel Görünümü

Matrakçı Nasuh'un Konya minyatürü

Osmanlı döneminde Konya ekonomisi genel olarak Osmanlı ekonomik yapısının özelliklerini ve geçmiş deneyimlerin mirasını taşımaktadır. Osmanlıda tarımsal faaliyetlerle, küçük esnaflık faaliyetlerine eşlik eden ticaret en önemli faaliyet kollarıdır. Osmanlı ekonomisinin uzun dönemli gelişme eğilimlerine bakıldığında özellikle nüfusla ilişkili faktörlerle ilgili iniş ve çıkışlar ekonomik faaliyetlerden özellikle tarımsal üretim miktarı üzerinde çok etkilidir. Tarımın genel olarak ekonominin % 90 oranında hâsılasını yarattığı düşünülürse, tarımsal üretim miktarındaki dalgalanmaların ekonominin genel iniş ve çıkışı ve geçim maliyetleri üzerindeki etkisi hayli önemlidir. Ayrıca tarımda bazı ürünlerin esnafın hammaddesini teşkil ettiği düşünülürse bu etkinin esnaflık ve imalatı da doğrudan etkileyebildiği görülebilmektedir.

Genel olarak bakıldığında Osmanlı Devleti'nde 14. yüzyıldaki veba gibi salgın hastalıklarla nüfusu azalan ve tarımsal üretimi azalan bir dönemi, 15. yüzyılın ortalarından 17. yüzyıl başlarına kadar göreli bir ekonomik canlanma dönemi izlemiştir. Daha sonra ise ekonomik faaliyetlerde ve tarımsal üretimde gerilemenin görüldüğü bu 17. yüzyıl dönemini, 18. yüzyılın ilk çeyreğinden başlayan bir ekonomik canlılık dönemi izlemiştir. 19. yüzyıl ise göreli olarak nüfusun kıt ve toprağın bol olduğu bir dönem olarak dikkati çekmektedir. 19. yüzyılın özellikle son çeyreğinden itibaren Rumeli'den ve Kafkaslardan gelen göç hareketleri ise nüfus artışına yol açtı. Böylece özellikle yüzyılın son çeyreğinden sonra Anadolu'ya yönelen göçmenlerin ekilemeyen arazilere iskânı ve Avrupa ile artan ticari bağlantılar sonucunda tarımsal üretim canlandı. Demiryolları ile ticarileşen tarım sayesinde özellikle genel olarak ticaret hacmi yanında, bu yüzyılda üretim ve gelirlerde de yaklaşık asgari % 30 bir artış olduğu tahmin edilmektedir. (Ayrıntılı bilgi için bkz. Pamuk, 2007).

2.1. Osmanlı Döneminde Konya'nın Nüfusuna Genel Bakış

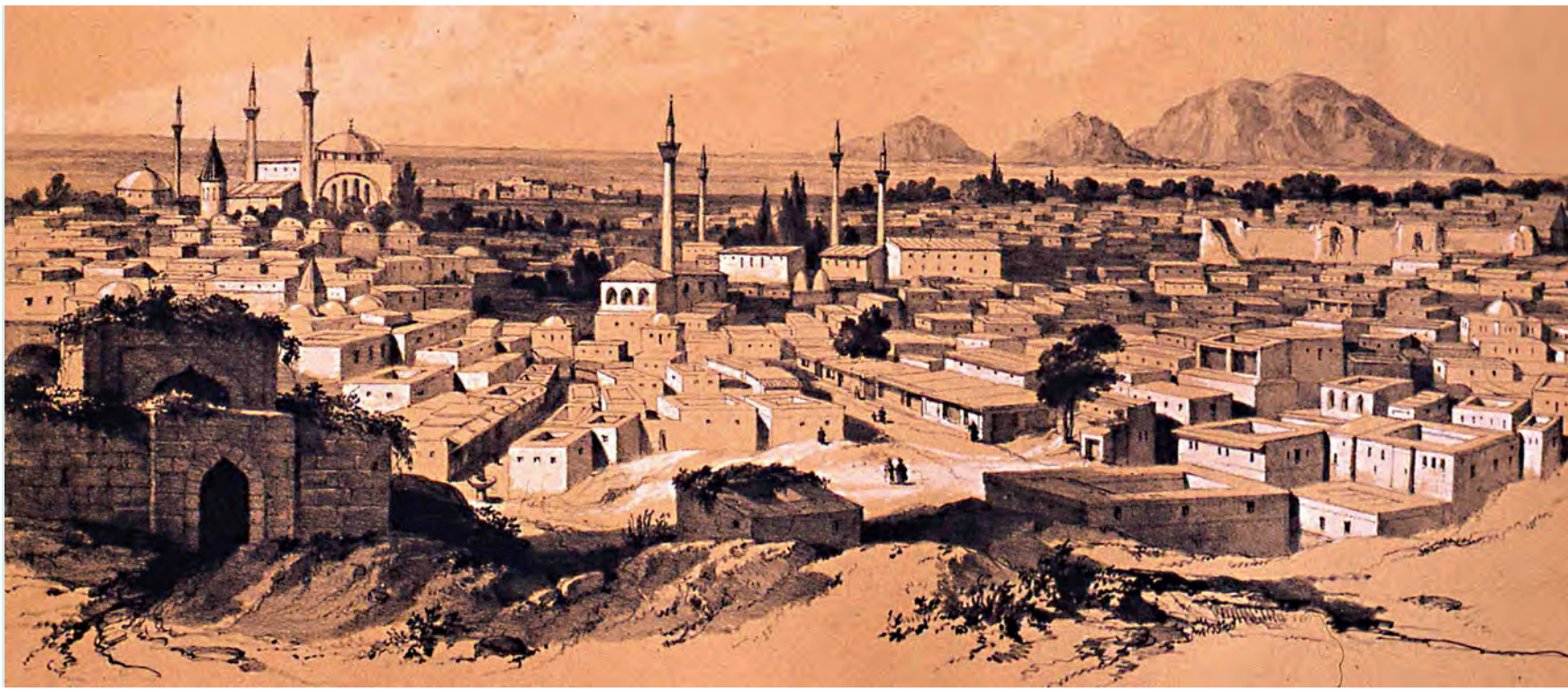
16. yüzyıl, Osmanlı ekonomisi ve Konya için önemli bir yüzyıldır. Çünkü bu yüzyılda Osmanlının genelinde görülen nüfus artışı Konya'da daha yoğun biçimde

yaşanmış ve yüzyıl başında tahmini 6 bin olan nüfus yüzyıl sonuna doğru 20 bine yaklaşmıştır. Osmanlının genelinde görülen önceki döneme oranla % 40'lık nüfus artışının Konya'da daha yüksek oranda yaşanması kentin önemli bir cazibe merkezi olduğunu göstermektedir. 17. yüzyılda ise nüfusun 20 bin düzeyinde bulunması yine Osmanlının geneline yansıyan bir nüfus durgunluğunun neticesiydi. Kentin nüfusunun 18. yüzyılda 22-23 bin arasında olduğu; nüfusun bu düzeyinin 19. yüzyıl başlarında 23.620 kişi olarak devam ettiği ancak yüzyılın ikinci yarısında nüfusta büyük bir artış olduğu 30 bine yükseldiği tahmin edilmektedir. Yine 17. yüzyıl ortalarında 108 olan mahalle sayısının, 18. Yüzyılın ilk çeyreğinde 140'a yükseldiği bilinmektedir. Salnamelerden anlaşıldığı kadarı ile 19. yüzyılın sonu itibarı ile nüfus 44.852 ve gayrimüslimlerin toplam nüfusa oranı %6,5'du. 1896'da 147 mahalle ve 3 köyde toplam 9220 hane bulunmakta idi. (Baykara, 2002: 185; Tuş, 2001: 121; Öztürk, 2003:2-3; Sak, 1987: 62).

Özellikle 1590-1608 arasında etkili olan Celali isyanlarının ekonomide üretimi tahrip ettiği ve bölgesel ticarette kesintilere yol açtığı kargaşa döneminde, Konya Bedesteni'nin Celaliler tarafından taş üstünde taş kalmamacasına yağmalandığı bilinmektedir. Faroqhi, bedestenin ancak yeniden inşa edilmek suretiyle kullanımının mümkün olacak derecede tahrip edildiğini söylemektedir. Ticareti olumsuz etkileyen bu olaylar dışında genel olarak Konya Mevlana Celaleddin Vakfı'nın 16. yüzyıla oranla 17. yüzyılda gelirlerinin gerilemesinde de bu kargaşa döneminde köylerin terk edilmesinin, kaçıp kentlere yerleşmesinin ve bir kısmının salgın hastalıklardan ve kötü beslenmeden ölümleriyle ifade edilen nüfus ve ekonomik gerilemenin etkili olduğu anlaşılmaktadır. Bu dönemde köylünün ve kentlinin çektiği sıkıntı yüzünden Mevlana Vakfı ile gerilimli bir ilişkisi olduğundan söz edilmektedir. (Faroqhi, 2000b: 570, 572-573, 703, 706-707).

16 yüzyılda Konya nüfusunun yaklaşık % 5'inin Mevlana Vakıflarından geçimini temin etmesi oldukça ilginçtir. (Baykara, 2002:185; ayrıntılı bilgi için bkz. Küçükdağ, 1989: 172-174). Bilindiği gibi, vakıfların kamu yararı olan imarla ilgili yatırımlar ve beledi hizmetler ile eğitim alanında önemli işlevleri vardır. Dolayısıyla günümüzde devletin sunduğu pek çok kamu hizmeti eskiden vakıf kurumu tarafından yapılmakta idi. Bu anlamda vakıflar yerel ölçekte kamu hizmetlerini yerine getirdiklerinden Konya'da da vakıflar toplumsal ve ekonomik hayatın önemli kurumlarından birisiydi. (Bkz. Buluş, 2008). İnalcık, Konya bölgesindeki göl sularını düzenleyecek bentlerin yapılmasına yönelik bir talepte bulunan köylülere devletin, sorunu kendilerinin halletmesi gerektiği şeklinde cevap verdiğinden söz etmektedir. (İnalcık, 2000: 120). Bir diğer ilginç örnek 1868 tarihli bir layihada yer almaktadır. Buna göre eskiden köylü ve vakıfların himayesine bırakılmış olan köprülerin 19. yüzyılın ikinci yarısından sonra merkezi idarenin kontrolüne verilmesi ile bu köprülerinin çoğunun tamir-i muhtaç bir hale gelmesidir. (Balcı, 2004: 117).

Konya, 19. yüzyıl başlarında 23.620 nüfusa sahipken de Mevlana Türbesi ve öteki vakıflar bir hayli kimsenin geçimini sağlamaya devam etmekteydi. Konya Tanzimat Dönemi'nden sonra artan Avrupa rekabeti ve yeni iktisadi değişikliklerin olumsuz etkilerini daha geç dönemlerde hissedecektir. Bu anlamda, vakıf gelirlerinin şehir ekonomisine olan olumlu katkısı Evkaf-ı Hümayun Nezareti'nin kurulmasından sonra azalmaya başlayacaktır. Tanzimat'ın olumsuz etkilerinden asıl etkilenmesi yüzyılın ikinci yarısından sonradır. XIX. yüzyılın ikinci yarısında Konya nüfusu (çeşitli seyyahların verdiği rakamlar 10000 ila 50000 arasında) 50 bin kadardır. Salnamelerin verdiği bilgilere göre, 1841'de şehir nüfus yapısını 5.571 Müslüman, 68 Rum ve 136 Ermeni hanesi oluşturmaktadır. 1881'de hane sayısı 7.480 Müslüman, 265 Rum ve 10 Ermeni şeklindedir.



Konya, 19.yy, (Laborde)

(Baykara, 1998: 19; Darkot,1977: 850; Kazgan, 2001:190-207). 1853'te yabancı bir seyyaha göre kentte 20-25 bin nüfus vardır. 1868 tarihli bir layihaya göre ise Konya kaza merkezinde 6.666 hane ve yaklaşık 30.000 nüfus vardı. (Balcı, 2004:121). 1896'da nüfus 45.723 (20.681 erkek-22.372 kadın)dür. Bunun 43.053'ü İslâm, 937'si Rum, 1.783'ü Ermeni ve 37'si Katolik'tir. 1899'da Konya Vilayetinin toplam nüfusu ise 1.047.236 idi. Bunun 967.606'sı İslâm, 67.786'sı Rum, 10.996'su Ermeni, 40'ı Katolik, 42'si Protestan, 271'i Yahudi, 445'i Kıptî gayrı Müslim'di. (Arabacı, 2007: 2).

19. yüzyılda yolu Konya'ya düşen seyyah raporlarının hemen hemen tamamı şehrin harap ve perişan bir görünümde olduğunda hemfikir görünmektedir. (Eravşar, 2001: 240-287; Darkot, 1977: 850). 1839'da Anadolu'yu gezen Ainsworth isimli bir seyyah, Konya'nın, Ankara, Kastamonu ve Kayseri'ye göre harap bir durumda bulunduğunu yazar. (Baykara, 2002: 186). İngiliz kaynaklarında, Konya'da özellikle demiryolundan sonra refah düzeyinin yükseldiğinden; "nüfusun çoğunluğunu fakir köylüler oluşturmasına rağmen daha iyi ve daha moda olan şeylere yönelik talebin" ve şeker ile kahve talebinin artışından söz edilmekteydi. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.21 ve 31'den aktaran Baskıcı, 2005: 231).

Ancak devletin 19. Yüzyılın ikinci yarısında Konya'nın ekonomik gelişimi ile ulaşım imkânları arasındaki ilişkinin farkında olduğu anlaşılmaktadır. 1867'de Nafia Nezareti oluşturulduktan sonra yolların ıslahı ve yeni yollar inşası projelerine girişildi. Bu çabaların sonunda 1875'de açılan yol projelerinden birisi Konya-Silifke-Mersin-Adana hattı idi. Konya Vilayeti coğrafi alan itibarı ile Anadolu'nun en büyük vilayetlerinden birisiydi. Vilayetin merkezi olan Konya kazası İstanbul Üsküdar-Gebze-Akşehir ile Adana-Antalya arasında yer alan önemli bir güzergâhta yer almakla birlikte zamanla ulaşımın deniz yoluna kayması ile önemi azalmıştı. Bu ise Konya ekonomisinin tarım ve hayvancılığa dayanması ile sonuçlanan ekonomik gelişim kısıtı yaratmıştı. Sulama imkânlarının azlığı yüzünden geniş arazilerinin pek az kısmı işletmeye açılabildiğinden bu da tarımsal üretimi ve ekonomik gelişmeyi sınırlamaktaydı. Bir diğer problem olan limanlara ulaşacak yol şebekesinin yetersizliği idi. Bu şose projesi ile Konya'nın Silifke üzerinden Akdeniz bağlantısı sağlanarak şehrin ticari ve ekonomik potansiyeli harekete geçirilebilecekti. Projeye 1870'de başlanmış ve 1875'de tamamlanmıştır. (Balcı, 2004:119-121).

2.2. Tarım ve Hayvancılık

2.2.1. Tarım

Osmanlı döneminde Konya tarımının geleneksel Osmanlı tarımsal üretiminin özelliklerini taşıdığı görülmektedir. Kendine yeterli coğrafi birimler oluşturmak amacındaki Osmanlı iktisadi yaklaşımlarının gereği olarak, geleneksel usullere uygun olarak bir çift öküzün işleyebileceği arazilerde, kendi kendine yetecek kadar üretim yapmak hedeflenmekteydi. Bu ise ticari tarımın ürün fazlası olduğu durumlarda ulaşım maliyetinin ürünün piyasa fiyatı içerisindeki ağırlığının düşük olduğu pazarlarla sınırlı kalmasına yol açmaktadır. Ticari tarımın demiryolları ile başladığı ve Konya'nın ekili arazi miktarındaki artışla beraber pazara yönelik tarımın geliştiği görülmektedir. Buna rağmen tarımsal işletmelerin ölçeklerinin küçüklüğü hem Osmanlı döneminin hem Cumhuriyet döneminin önemli sorunlarından biridir.

16. yüzyılda İç Anadolu ve Konya'nın hububat tarımına elverişli geniş topraklarının sınırlı ölçüde üretime açıldığı ve bu bölgedeki insanların tüketimleri ve bir miktar da yerel pazarlar için üretim yapıldığı bilinmektedir. Pazar için üretimin kısıtlı olduğu, küçük köylü işletmelerinin üretim yaptığı tarımsal faaliyetler esastı. Bununla beraber, köylü haneleri nakdi vergileri

Konya Buğday Pazarı

ödeyebilmek için ürününün bir bölümünü pazara indirip satmak zorundaydı. Bunun dışında İstanbul, Bursa, Kayseri, Konya, Tokat ve Amasya gibi kentlerin çevresindeki köyler meyve ve sebze ile et, süt gibi hayvancılık ürünlerinde uzmanlaşıyorlardı. Bu kentlerin çevresindeki köylerde yaşayanlar tüketim gereksinimlerini büyük ölçüde kent pazarlarından sağlıyorlardı. (Pamuk, 2007: 38-39).

Osmanlının Klasik Çağı'nda Konya'da tarımsal arazi birimi olan çiftliklerin büyüklüklerine bakıldığında, 1528 senesinde Konya'daki köylü çiftlikleri, âlâ, evsat ve edna yani üst, orta ve düşük kalite olarak ve bir dönüm 920 metrekare esasına göre sırasıyla 60, 80 ve 100 /120 dönüm büyüklüğünde idi. Bir çift öküzle işlenebilen ve çiftçinin kendine yeten bir ekonomik üretimi sağlayabildiği bir ölçüt olan çiftlikler Osmanlı ekonomisinin dayandığı zirai ekonominin esasını oluşturmaktadır. (İnalcık, 2000:192).

Konya'daki bağcılık 1640'larda önemli bir iktisadi faaliyetti. Şehir civarındaki tarlalarda buğday ve arpa ziraatı yapıldığı ve vakıflara ait toprakların kiralanma suretiyle işletildiği görülmektedir. Ayrıca bu dönemlerdeki mülk satışlarını inceleyen Muşmal, 17. yüzyılın ilk yarısında Konya'da Hıristiyanların daha zengin oldukları sonucuna varmaktadır. (Muşmal, 2000:100-103).

Öte yandan, 18. yüzyılda Beyşehir'de Çelik Mehmed Paşa'nın köylülerle muzâra'a sözleşmesi yaparak, tarımsal faaliyetlere iştirak ettiğine dair bir örnek, ilginç başka bir tarımsal işletme tipine işaret etmektedir. Muzâra'a normalde, herhangi bir ticarette taraflardan birinin sermayesini; diğerinin emeğini ortaya koyduğu ortaklık ve şirket olan mudârabadan farklı olarak, toprak sahibinin belirli koşullarla toprağın işlemesini âmile yani çiftçiye bıraktığı; çiftçinin toprağın işlenmesi, tohum ekilmesi, ürün hasadını gerçekleştirdiği ve tarafların anlaştığı oranda da hasadın paylaşıldığı bir tür ortaklıktır. Beyşehir'deki uygulama ise yukarıda tanımdan farklı olarak, örfi idarecinin toprağın sahibi olmadığı yalnızca toprak sahibi köylüye para ve tohum ücreti verip ortaklık yapması şeklinde uygulanmaktaydı. Bu uygulamanın, genellikle maddi sıkıntı çeken köylülerin ekemeyecek durumda oldukları topraklarının ekime açılması ile üretimi artırıcı yönü dikkat çekmektedir. (Ergenç, 2007:131-134).

Demiryolundan önce ulaşımın yalnızca develerle yapılmasından dolayı yöredeki ürün fazlasının diğer bölgelere ulaştırılamaması tarım ürünleri fiyatlarını düşürmekteydi. İngiliz kaynaklarına göre, yüksek taşımacılık maliyetlerinin özellikle havaleli yüklerin maliyetini artırmasının ticaret üzerinde doğurduğu olumsuzluklara bir örnek şu şekilde idi. 1856 tarihli bir İngiliz Konsolosluk Raporu'na göre, İzmir'den Konya'ya kadar olan güzergâhtaki ulaşım maliyetinin yüksekliği büyük ölçüde yolların düzgün olmayışından kaynaklanmaktaydı. Yolların bozukluğu deve taşımacılığının maliyetini buğdayda kilo başına 9 kuruş artırmakta idi. Rapora göre, yollar düzgün olsa maliyetler düşeceği gibi hükümetin aşar geliri ve tarımsal üreticilerin de geliri artacaktı. (Issawi, 1980:181-182). Konya'dan özellikle Karaman üstünden Silifke yönüne giden yolların aşırı taşlı olması ve dere geçişlerinin muntazam olmaması temel sıkıntı idi. Nitekim Konya-Karaman-Silifke arasında bir şose yol inşasına 1870'de başlandı ve 1875'de bu hat işletmeye açıldı. (Balcı, 2004: 119-121).

1868 tarihli bir layihaya göre Konya ve civarındaki başlıca tarımsal ürünler şunlardır: Meram Ovasında, Hocacihan ve Sille'de hububat çeşitleri ve cehri; Çumra, Ortahan ve Alibeyköyü'nde hububat; Hacıbaba dağı eteklerindeki Devran, Algırak ve Almasun köyleri ile Ilısıra Kasabası'nda pamuk, hububat çeşitleri ve üzüm; Gaferyada Kasabası'ndan üzüm; Larende'de hububat çeşitleri, Larende'ye beş saat ilerideki Kozlubucak'ta ve onun ilerisinde Gertmen'de hububat ve pamuk; Göksu'ya yarım saat mesafesinde Gıravga Köyü'nde

Konya Sebze ve Meyve Pazarı

pamuk, susam ve hububat çeşitleri; Ermenek çayı kenarındaki Eskice ve Evrenköyü arasında kurulu aşiretlerin iskân olunduğu köylerde hububat ve pamuk; Mut civarında ve Evrenköyü ile Suçatı çiftliği arazilerinde ve Sertavulhanı'ndan Mut'a giden yol güzergâhındaki Hocantı köyünde bol miktarda hububat; Yapındı köyü çevresindeki ovada çeşitli hububat ve pirinç, Mut'ta hububat, pirinç, pamuk, zeytin ve zeytinyağı; Düğrol ve Hisar köylerinde pirinç ve hububat çeşitleri; Silifke'de çeşitli mahsuller. (Balcı, 2004: 122-123).

1850'lerden sonra ama özellikle 1878'deki Osmanlı Rus Savaşı'ndan sonra Anadolu'ya yönelik göç eden Kafkas ve Balkan kökenli pek çok Müslüman grup ve halkın yerleşim yerlerinden birisi de, Eskişehir, Ankara, Karaman, Akşehir, Samsun, Çarşamba, Terme, Enez, İpsala, Bergama, Dikili gibi merkezler yanında Konya idi.(Baskıcı, 2005: 23). Eskişehir, Ankara ve Konya civarında buğday tarımının gelişmesinde bölgeye demiryolunun gelmesinin yanı sıra bölgede Kırımlı göçmenlerin iskânı da etkili oldu. Konya'da demir saban, orak kullanımı gibi kullanımı gibi gelişmeler Rumelili göçmenler sayesindeydi ve bunlar aletlerin kullanımını bildiklerinden "cahil" yerlilere öncülük etmişlerdi. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.25'den aktaran Baskıcı, 26). İngiliz kaynaklarının yerli halkın tarımsal mekanizasyondaki geriliklerini cahil olarak nitelemesi dikkat çekicidir.

Demiryolundan sonra hakikaten üretim gelişti. 1907'de Konya'dan Haydarpaşa'ya olan yaklaşık 750 km'lik güzergâhta kervan yoluyla taşıma maliyeti zahire için ton başına 2 dolar iken, bu rakam 15 tonluk bir vagon için 0.62 dolara düşmekteydi. (Issawi, 1980:178). Bu durum, Konya'nın demiryolundan sonra düşen ulaşım maliyetlerinden sonra hızlı biçimde ticari tarıma yönelişini açıklamaktadır. Eskiden ulaşım maliyeti ürün bedelini geçtiğinden hububat ticareti yapmak mümkün olmuyordu. Demiryolundan sonra hem üretim artmış hem ürün çeşitlenmiş ama daha önemlisi Konya tarımında yapısal bir dönüşüm gerçekleşerek, ticari tarım yapılmaya başlanmıştır. Demiryolu idaresi hat boyunca nakliyatı artırmak için başta patates olmak üzere diğer ürünlerin yetiştirilmesini teşvik etmekteydi. Bunun dışında demiryolu teknolojik yenilikler için de bir teşvik unsuru idi. Nitekim 1902 yılında demiryolu kumpanyasının öncülüğünde bir ziraat makineleri sergisi açıldı. (Darkot, 1977:851; Öztürk, 2003:4-5).

1895'de Konya hattı devreye girince, kervancıların işleri bozuldu. Fiyat rekabetine giren kervancılar tarifelerini yarı yarıya indirdilerse de, aynı karşılığı demiryolu idaresi de verince kervancılık sona erdi. (Quataert, 2000:940). 1908 tarihli İngiliz kaynaklarına göre, Konya'da refahın artmaya devam ettiğinden, şehrin büyüdüğünden ve yeni ve daha iyi binaların hızla yapıldığından söz edilmektedir. Bir zahire borsasının açılmakta olduğu, yeni işyerleri ve endüstrilerin ortaya çıktığı, bankaların daha iyi çalıştığı ve halkın çoğunluğunun fakir çiftçiler olmakla birlikte daha iyi ve daha moda şeylerin talebinin sürekli geliştiği hususları da rapordaki öne çıkan unsurlardandır. (Issawi, 1980:8).

Buna rağmen bu dönemde Konya tarımının önemli bir eksikliği ekilen arazi oranının düşüklüğü ve tarımsal işletmelerin küçük ölçekli oluşu idi. Temettuat Defterlerinden elde edilen bilgilere göre, 1844'de Konya'daki zirai işletmelerin % 21,5'u 10 dönümden küçük, % 45'i 10-50 dönüm arasında ve % 32,7'si 50 dönümden büyüktü. Her ailenin az çok ineği, öküzü, keçisi ve koyunu olmakla birlikte ailelerinin pek azının 100 kadar koyunu vardı. Başka bir ifade ile tarım geçimlik seviyede olduğu gibi hem tarımdan hem hayvancılıktan pazar için sunulacak bir artı değer yaratılamamaktaydı. (Öztürk, 1999:536-537).

1909'da Konya'daki ekili alanların %91'inde hububat, % 2'şer oranında sebzeler ve sınaî ürünler yetiştirilirken; % 6 oranında da bağcılık yapılmaktaydı. 1909'da toplam 9.100.000 dönüm toplam arazisi olan Konya Kazasında bu arazinin yalnızca 663.000 dönümü

Hicaz Demiryolu

ekilmekteydi. Ayrıca kimyevi boyaların gelişiminden sonra bir zamanlar Orta Anadolu'nun tepelerini kaplayan sarı akdiken çalıları kaybolmaya başladı. Konya'da sarıdiken üretimi 1860'da 60.000 okkadan yüzyıl sonuna doğru 1.000 okkaya kadar geriledi. Kula yöresinde gelişen halıcılıkta kullanılan kökboyanın 1860'da fiyatı okka başına 40-50 kuruş iken 1906'da bir kuruşa kadar düştü. (Güran, 1998: 76-77; Quartaert, 2000:964, 966, 969, 1028).

1909 itibariyle toplam tarımsal üretim içerisinde başlıca ürün guruplarının paylarına bakıldığında, tahıllar % 74,2, baklagiller % 1,1, sınaî bitkiler % 2,3, bağ ve bahçe ürünleri % 6,3 ve hayvan ürünleri % 16, 1 şeklinde bir dağılım mevcuttur. Tahılların toplam üretim içerisindeki ağırlığı Konya ve Erzurum gibi Orta ve Doğu Anadolu bölgelerinde yüksek iken İstanbul ve Hüdevandigar gibi Batı ve Kuzey bölgelerinde % 50'inin altında idi. Sınaî üretim pazarla ilişkisi en yoğun ürün gurubunu oluşturduğundan bu üretim dalında öne çıkan bölgelerin genelde Rumeli'de Selanik gibi tütün ve pamuk, Güney'de Adana gibi pamuk gibi üretimde uzmanlaşmış bölgeler olduğu görülmektedir. Konya'nın bu anlamda pazarla ilişkisi çok kuvvetli sınaî üretimde hayli gerilerde olduğu görülmektedir. Öte yandan Konya'da tahıl ve hayvancılık ürünlerinin payının % 90'ı aşması ekonominin tarım ve hayvancılığa dayanan temelini net biçimde ortaya koymaktadır. (Güran, 1998: 78-80).

Konya bölgesinde ve Anadolu'da tarımsal üretim miktarını sınırlayan diğer bir faktör üretim faaliyetinin çok zaman almasıydı. Güran, 19. yüzyıl başlarında 1 hektarlık tarlanın toprağın ekime hazırlanmasından ürünün kaldırılmasına kadar olan tüm işleri için 314 iş saati gerektiğini ve günlük 8 saatlik bir çalışma süresinde bunun yaklaşık 40 iş günü olduğunu ifade etmektedir. Hâlbuki 1830'larda Batı Avrupa'da 1 hektar buğday tarlasında işler 144 saatte tamamlanmaktaydı. Tarımda makine kullanımıyla 1896'da Amerika'da bu süre 22 iş saatine kadar düşürülmüştü. Yine Konya gibi arazinin nüfusa oranla bol olduğu yerlerde toprakların önemli bir kısmı nadasa bırakılabilmekteydi. 1912 / 1913'de 48 milyon dönüm tarıma elverişli toprağı bulunan Konya Vilayetinde yalnızca 8 milyon dönümlük arazi ekilmekteydi. Gübre kullanımı ise çok sınırlı olduğundan toprakta verimlilik nadasla sağlanmaya çalışılmakta idi. (Güran, 1998: 87-89).

Tarımsal üretimde kredi kullanımı çok sınırlıdır. İlk kez 1863'de kurulan Memleket Sandıkları diye bilinen Ziraat Bankası'nın ilk nüvesini oluşturan sandıklardan Konya bölgesinde olanının toplam sermayesi 1878 itibariyle 4,6 milyon kuruştu. Osmanlı'da toplam sermayesi 72,8 milyon kuruş sermayesi olan memleket sandıklarının sermayesinin büyük bir kısmı 27,1 milyon kuruş ile Edirne'de ve 25,8 milyon kuruş ile Tuna Vilayetinde olduğu göz önünde tutulursa Konya'daki sandığın toplamdaki ağırlığının Edirne ve Tuna Vilayetlerine göre önemsiz olduğu daha iyi anlaşılabilir. Ancak daha sonra bu sandıkların yerini alan Ziraat Bankası'nın sermayesi arttıkça özellikle Konya, Ankara ve İzmir şubelerinin 1889-1910 senelerini kapsayan dönemde sermaye miktarında, verilen kredi miktarında ve kredi alan sayısında en fazla artış sağlayan bölgeler olduğu görüldü. Mesela Konya şubesinin sermayesi 1897'de 13,4 milyondan 1908'de 31 milyon kuruşa yükseldiği gibi kredi alanların sayısı da aynı yıllar için sırasıyla 2.300 kişiden 21.300 kişiye yükseldi. Verilen kredi ise aynı yıllar için sırasıyla 2 milyon kuruştan 8,3 milyon kuruşa yükselmişti. (Güran, 1998:151, 154-157). Bu gelişimde demiryolu ile beraber artan ticari tarımın etkisi açıktır.

Tüm bu gelişmelere rağmen ekilebilir arazilerde sulama imkânlarının zayıflığından dolayı yeterince artış sağlanamadı. 20. yüzyıl başında yapılan bir ziraat istatistiğine göre toplam toprakların ancak %7'si ekiliyordu. Yine 1909'da yapılan diğer bir ziraat sayımına göre 93.711 çiftçi ailesinin tarımsal işletmelerinin %52'si 10-50 dönüm, %22'si 10 dönümden az ve %26'sının ise 50 dönümden fazla idi. İşletme ölçeğinin düşüklüğü verimi ve teknolojik gelişmeyi engelliyordu. Dolayısıyla o zamanlarda Konya tahıl ambarı diye anılmıyordu. (Güran, 1998: 65, 82; Öztürk, 2003:5). 1322 R. (1906) salnamesine göre, 94 milyon dönüm genişliğindeki Konya ovasının, 6.933.260 dönümü nadasa bırakılırken, 13.866.520 dönümü ekime açıktır. 73.200.220 dönüm arazi ise bataklık ve ekime elverişli olmayan arazidir. (Sarıkulak, 1988: 36-37). Ancak her şeye rağmen 1913'de tarımda en önemli sulama yapılan bölge Konya Ovasıydı. Toplam 50.000 dönüm arazi sulanmaktaydı. (Quataert, 2000:970).

1844 tarihli bir İngiliz konsolos raporuna göre bu tarihlerde, Konya tarımsal arazilerin sınırlı biçimde ekilip dikildiği ve insan azlığının tarımsal üretim düşüklüğünün en önemli nedeni olduğu ifade edilmektedir. (Issawi, 1980:206). 1862 tarihli bir rapora göre, Konya ve Bursa eyaletleri en önemli haşhaş üretim merkezleriydi. Toplam haşhaş üretiminin yaklaşık üçte biri buralardan elde edilmekteydi. İlaç yapımında kullanılan "yerli" ve "adet" ismindeki türlerinde Konya eyaleti ve özellikle Afyon Karahisar önde gelmekteydi. (Issawi, 1980:259-260).

1306 H. (1888) salnamesinde ise Konya'da pek bilinmeyen bir ürün dikkati çekmektedir. Salname'de Sille Bucağı'nda gül ekiciliği ve gülyağı çıkarıldığından bahisle, 84 dönüm arazide ekilen gülden 18 derece ve 122 miskal gülyağı elde edildiği bildirilmektedir. (Sarıkulak, 1988: 38). Gülcülük daha ziyade Şükran Mahallesi'nde yapılmaktaydı. (Sarıköse, 2009:230). Konya Vilayetinde Antalya, Akşehir, Nevşehir ve Sille'de 19. yüzyıl sonları ile 1914 arasında ipekböcekçiliği de yapılmışsa da pek başarılı olamadığı için zamanla terkedilmiştir. (Sarıköse, 2009:235).

Konya'da ova tarafında bağlar olduğu gibi dağ tarafında Gevele Kalesi'nin eteğinde gayet mamur bağlar mevcuttu. Silleliler hem güneyde dağdan önceki düzlüklerde hem de Hocacihan civarında bağ evleri olan bağlara sahipti. Yetiştirilen başlıca üzüm türleri şunlardı: Dimrit, büzgülü, kadın parmağı, kut, deve gözü, gemri ve razakla, aküzüm, kızıl üzüm. (Sarıköse, 2009:225-226).

Halıcılık ve dokumacılıkta kullanılan cehri üretimi de Konya'nın batısında Sille ve doğusunda Karapınar'da yapılmaktaydı. Cehri ihracatının 1903'te 600 bin kg'a kadar yükseldiği olmuştu. Konya'nın ihtiyacı

karşılandıktan sonra geri kalan kısmı özellikle İngiltere'ye olmak üzere İzmir ve Samsun limanına kilosu 5-6 franka sevk edilmekteydi. (Sarıköse, 2009:227).

19. yüzyılın sonlarında Konya'da Reji İdaresi'ne teslim edilen önemli düzeyde tütün tarımı dikkati çekmektedir. 1892-1893'de Reji İdaresi vilayetten toplam 457.000 kg tütün almaktaydı. Serbest piyasada 30 ile 50 satılabilecek ürün üreticiden 2,35 kuruşa alınmaktaydı. Bu ise o dönemdeki arpa bedelinden bile düşüktü. Halk idareye borçlu olduğu için halk idareye tütünün en fena ve düşük kısmını verip geri kalanı kaçak yollardan satmaya çalışıyordu. Bu durum halk ile idare arasında kovalamaca yaşanmasına yol açmaktaydı. Reji Kolcuları kaçakçılıkla mücadele için dayak ve bazen öldürmeler dâhil sert tedbirler alıyordu. Sonraları ise Reji İdaresi Konya'da kaliteli tütün yetişmediği gerekçesi ile tütün ekimini yasaklattığı gibi bu yasak Cumhuriyet döneminde de câri idi. 1928'de yasağın kaldırıldığı görülmekte ise de Osmanlı döneminde olduğu gibi Konya'da tütün ekiminin bir daha yaygınlaşmayıp tarihe karıştığı kesindir. (Arabacı, 1999: 41-42).

Osmanlı döneminde Konya ekonomi tarihi bakımından zikredilmesi gereken bir diğer olgu kuraklıklardır. 1750-1928 arasında Konya'da görülen kuraklıklar şu şekildedir: 1750-1752, 1824, 1843, 1853, 1887, 1898, 1928-1930. Özellikle 1870'lerden itibaren yaklaşık 50 yıllık dönemde hissedilen bir kıtlıktan söz edilmektedir. 1290 (1873) yılındaki kıtlıkta toplam bir milyonluk Konya Vilayeti'nde toplam 40 bine yakın insanın kıtlıktan kırıldığı kaydedilmektedir. Dönemin salnamesine göre bu kıtlık "cümleyi dilhûn eder". (Arabacı, 1999: 35; Arabacı, 2007:3). Aynı kıtlıkta Konya vilayetinde 2 milyondan fazla koyun ve çok sayıda deve telef olmuştu. (Güran, 1998:109). Vilayetin Teke Sancağı'nda kıtlık afetine bir de çekirge afeti eklenmişti. (Arabacı, 1999: 35).

En şiddetli kuraklık 1303 Kıtlığı olarak bilinen 1887 kıtlığıdır. (Arabacı, 1999: 36; Öztürk, 2003:6). Bu kıtlıkla mücadele etmekte "tedâbir-i lazîmede kemâl-i noksanîsi ayân" olan Konya'nın yedi yıllık valisi Sait Paşa görevinden alındı ve yerine Temmuz 1887'de Mehmet Memduh Paşa atandı. Yeni vali öşür olarak toplanan "ayniyyâtı" (ayni vergi) halka geri verdiği gibi sancak (liva) ve kazalarda ihtiyaç komisyonları kurdurdu. Onlar vasıtasıyla aciz ve düşkünler tespit edilerek fırınlardan "kıyye-i atîki" elli parayı geçmemek kaydıyla ekmeğin satışını zorunlu tuttu. Halka buğday, arpa, çavdar ve un olarak 7.695.207 kıyye-i atîk miktarında hububat ve mal dağıtıldı. Konya dışına zahire satılması da yasaklandı. Aynı tedbirlere başta Ankara, Adana, Sivas, Hüdavendigar (Bursa) ve Kastamonu Vilayetlerinde de rastlanması kıtlığın tüm Anadolu'yu etkilediğini göstermektedir. 1888 ise verimli geçer ve halk rahat nefes alır. Ancak 1891'de bu sefer "dolu vurur" ve 1898'de yeniden bir kıtlık yaşanır. Tüm bu kıtlıklar Konya Ovası'nın sulanmasının gerekliliğini göstermekteydi. (Arabacı, 1999: 36-37).

Alâeddin Camii, 1849, (William J. Hamilton)

Osmanlı döneminde 19. yüzyılın sonlarında ve 20. yüzyıl başlarında tarımsal alet kullanılmaya başlandı. Tarımsal makine ve alet ticaretine 1906'da Amerikalılar hâkimdi. İngiliz makineleri yerli hayvanlar için ağır ve pahalı olduğu için Amerikalılar Adana ve Konya'da piyasaya hâkim olmuştu. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.28'den aktaran Baskıcı, 2005: 150). İngiltere'den yapılan tarımsal makine ithalatında yıllara göre Konya'nın toplam ithalatı ve tarımsal makinelerin toplam ithalat içindeki yüzdesi şu şekildedir:

1906'da 1.500 £, 297.100 £ toplam ithalat, % 0,50.
1907'de 2.300 £, 433.245 £ toplam ithalat, % 0,53
Karaman
1907'de 300 £, 39.355 £ toplam ithalat, % 0,76.
(Baskıcı, 2005: 151).

Rakamlar Konya ve Karaman bölgesinin İngiltere'den yapılan tarımsal makine ithalatındaki payının önemsiz olduğunu göstermektedir.

Ortalama bir çiftçinin alım gücüne göre makine fiyatlarının yüksek olduğunu düşünen yabancı tüccar ve gözlemcilere göre çiftçi makineleşmek istiyor ve fakat ürünleri pahalı buluyordu. Konya'daki konsolos vekili piyasaya girecek İngiliz firmalarına "düşük fiyatlı" makineler getirmelerini öneriyordu. Ayrıca köylülerin ortaklaşa, muhtarın garantisi ile makine alımı konusunu incelediğini belirtmekteydi. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.29'dan aktaran Baskıcı, 2005: 153). Ortaklaşa alımla bile alımı mümkün olmayacak büyük makineler için ise kiralama seçeneğinden bahsetmekteydi. Konya'da Amerikan ve Alman firmalarının temsilcisi, bir harman makinesi getirtip bunu hasat sezonunda 120 sterlinden kiraya vermeye niyetindeydi. İngilizler, yakıt olarak kullanılan kömürün maliyeti de eklendiğinde bu ücretin yüksek olduğunu düşünmekteydi. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.28'den aktaran Baskıcı, 2005: 153). Ertesi yıl niyeti gerçekleşmiş ve iki küçük ve bir büyük harman makinesi hasat mevsiminde 100 sterline kiralanmıştı. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.32'den aktaran Baskıcı, 2005: 153).

Konya ve Edirne'de genelde 96-120 kuruşa alınabilen küçük sabanlar rağbetteydi. Yabancı aletlerin zengin çiftçileri bile yıldıran maliyeti, İzmir ve Bursa'da yavaş yavaş ithal makinelerin mükemmel olmasa da çalışır ve basit düzeyde taklitini ve ufak tefek değişikliklerle yerel olarak üretilmesini doğurdu. Öte yandan Konya'ya getirilecek makinelerin mümkünse kömür değil petrolle çalışır cinsten olması isteniyordu. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.29'dan aktaran Baskıcı, 2005: 155). Tarımsal aletlerin tamiri konusunda zamanla yerel bazı atölyelerde uzmanlaşmaya başlamıştı.(Baskıcı, 2005: 157). Bir diğer problem de, Konya civarında harman makinelerinin nakline uygun yollar olmayışı idi. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.28'den aktaran Baskıcı, 2005: 158).

Tarım makineleri dışında Singer firması Konya'da taksitle dikiş makinesi satıyordu. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.30'dan aktaran Baskıcı, 2005: 168). Singer firması Konya'da monopol konumundaydı. Şirket rakiplerinin yarı fiyatına ayak pedallı makineleri imalatçılara, elle çalışan ve daha ucuz olanları evlere satıyor; taksitle satış dışında ve tamir ve yedek parça imkânları sunuyordu. Eğitim ve ücretsiz tamir stratejisi ile piyasayı ele geçirmişti. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.30'dan aktaran Baskıcı, 2005: 179).

TABLO. 2.1. ÇEŞİTLİ BÖLGELERDE 1887-1909 ARASINDA TARIMSAL MAKİNE FİYATLARI

BÖLGE	YIL	MAKİNENİN CİNSİ	YAPILDIĞI ÜLKE	FİYAT (Sterlin)	FİYAT (Kuruş)
Adana	1887	Orak makinesi	İngiltere	28	3.360
Edirne	1889	Harman ve saman ayırma	İngiltere	300-400	36.400 - 48.000
İzmir	1899	Saban	A.B.D.	1-1,75	120-210
Konya	1906	Orak makinesi	A.B.D.	20	2.400
Edirne	1906	Tane biçme makinesi	A.B.D.	18	2.160
Konya	1907	Küçük saban	-	0.8	96
Edirne	1908	Saban	Avus.Mac. ve Almanya	2,25 - 2,75	270 - 330
Edirne	1908	Saban	Almanya	1	120
İzmir	1909	Harman makinesi	İngiltere	268,3	32.196
İzmir	1909	Çırçır makinesi	İngiltere	7,8	936
İzmir	1909	Mibzer	İngiltere	17	2.040
İzmir	1909	Merdane	Fransa	14,6	1.752

KAYNAK: İlgili yıllara ait A&P Halep, Edirne, İstanbul raporlarından aktaran Baskıcı, 2005:154

Arabacı'ya (1999) göre, Konya'da kullanılan ilk tarımsal mekanik alet, 1902'de alınmasına karar verilen harman makineleriydi. Konya Vilayeti İdare Meclisi'nin Konya, Karaman, Ereğli ve Aksaray'da kullanılmak üzere dört takım harman makinesi alım isteğini havi isteği Ticaret ve Nafia Nezareti'ne arz edilmiştir. Nezaretin Şuray-ı Devlet'e ilettiği istek uygun bulununca padişahın onamasıyla 7 Mayıs 1902'de makinelerin alım süreci başlamıştır. İstanbul'daki Amerikan Every Fabrikası'nın İstanbul acentasından alınacak makinelerin teknik özellikleri şöyleydi. Açık eksiltme ile alınacak makinelerin beherinin 16 beygir gücünde buhar makinesiyle işleyen ve günlük 35-500 kg. tahıl döken ve saman yapan cinsten olması öngörülmekteydi. Her birine ödenmesi düşünülen bedel 650 lira idi. Toplam bedel her harman sonrası üç taksitte ödenecekti. Makinenin işletilmesi için makinist, yağcı, ateşçi ve dümenci de istenmekteydi. Makineyi çalıştırmak içinse maden kömürü ve yağ temin edileceği gibi her beldenin tamiratını kendisinin yaptırması istenmekteydi. Makinelerin beheri için takdir edilen tamir bedelinin 225 lira olması dikkat çekicidir. Makineler İstanbul'da fenni muayenesi yapıldıktan sonra 15 gün içinde Konya'ya gönderilecekti. Makinelerin bedeli Ziraat Bankası'ndan Osmanlı Bankası'na verilecek 3 kıta havale ile ödenecekti. Makinelerin kullanımı için çiftçiden alınacak ücret vilayet ticaret ve ziraat odalarınca kurulacak bir komisyonca belirlenecekti. Çok kısa sürede kendisini amorti edeceği düşünülen makinelerin tamiratı için Konya Sanayi Mektebi'ndeki tesviye öğrencilerinin yaz dönemi boyunca görevlendirilmeleri ve tamirini layıkıyla öğrenmeleri planlanmaktaydı. (BOA, İrade Ticaret Nafia, 1320 Safer 3'den aktaran, Arabacı, 1999: 33-34).

2.2.2. Konya Numune Tarlası (Çiftliği)

1887'da gelişen tarım ve hayvancılık teknolojisinin öğretimi ve yeni tekniklerin yaygınlaştırılması için bir Numune Tarlası kuruldu. Konya'da modern tarımcılığın gelişimi için yapılan girişimlerin en önemlisi olan Konya Numune Çiftliği 1305 H.(1887) tarihinde 805 hektar arazide Konya'da tarımın geliştirilmesi ile ıslahına yönelik olarak kurulmuştur. Şehrin batısında 805 hektar arazi üzerinde kurulan çiftlikte hizmet binalarının yetersizliği ve susuzluk yüzünden yeterince verim elde edilememekteydi. Buna rağmen çiftlikte muhtelif büyüklükteki pulluklar, hububat ve çayır biçme makineleri, tırmıklar, harman ve kalbur makineleri gibi modern aletler bulunmakta ve örnek ürünler ve fidanlar yetiştirilmekteydi. 1907 yılında tarla işlevini yitirmiş ve ortakçılık yoluyla idare edilmiştir. Sonradan çiftliğin arazisine 11 hektar ilave edilmiş ve toplam arazisi 816 hektara yükselmiştir. Nihayet çiftliğin satılmasına ve şehrin doğusunda çiftçi çocuklarına modern ziraat yöntemlerini öğretecek bir Çiftlik Mektebi oluşturulmasına karar verildi. Bu okul ise 1915'de açıldı. (Sarıçelik, 2010, 226-227; Öztürk, 2003:6;

TABLO 2.2. ÇEŞİTLİ BÖLGELERDE YILLIK TARIMSAL MAKİNE SATIŞI (1887-1911)

BÖLGE	YIL	MAKİNENİN CİNSİ	ADET
Adana	1887	Biçme makinesi	50
Adana	1887	Harman makinesi	2
Adana	1888	Harman makinesi	5
Adana	1900	Biçerbağlar	100+
Edirne	1906	Tane biçme makinesi	50
Konya	1907	Saban	800
Konya	1907	Biçme makinesi	75
Edirne	1908	Saban	500
Ayvalık	1911	Harman makinesi	2
Çanakkale	1911	Biçme ve bağlama makinesi	10
Çanakkale	1911	Biçme makinesi	12

KAYNAK: İlgili yıllara ait A&P Halep, Edirne, İstanbul, İzmir raporlarından aktaran Baskıcı, 2005:156.

Sarıkulak; 1988: 436). Ancak, Sefa Odabaşı'ndan hareketle bu çiftliğin 1320 / 1904'de kurulduğu bilgisi de bulunmaktadır. (Küçükdağ, 2004c: 493).

2.2.3. Hayvancılık

Hayvancılık açısından ise Konya'da her ailenin az çok ineği, öküzü, keçisi, koyunu bulunduğu 1844 temettuat sayımından anlaşılmaktadır. Genelde en fazla koyunu olan 100 kadar koyuna sahiptir. (Öztürk, 2003:7). Konya çiftçilikte daha fazla uzmanlaşmayı seçtiğinden ihtiyacı olan çift, çekim ve besin hayvanlarının önemli bir kısmını hayvancılığın gelişmiş olduğu Erzurum'dan sağlamakta idi. Üstelik mevcut hayvanların zayıflığı da önemli bir sorundu. Mesela, 1863'de İstanbul Sergisi için Avrupa'dan getirilen bir tarım aracını yerli öküz ve mandaların çekemediği için topçu beygirlerinin koşulmak zorunda kalması Osmanlı'daki hayvanların zayıflığını gösteren bir örnektir. Üstelik hayvanların kendi ağırlığının 3,5 katı kadar gübre verdiği düşünüldüğünde toprakların gereksinimi olan gübre üretimi ve dolayısıyla verim de sınırlanmış olmaktaydı. Örneğin, 1915/1916 arasında Konya bölgesinde büyük baş hayvanlar 1.350 kg. küçükbaş hayvanlar ise 128 kg. gübre veriyorlardı. Hayvanların zayıflığı et, süt ve yapağı verimini de olumsuz etkilemekteydi. Konya bölgesinde bir inekten ortalama 61,5, bir öküzden 83,5 ve bir koyundan 16 kg et elde edilebilmekteydi. Oysa İsviçre ırkı inekten 275-330, öküzden 550-700 ve merinos cinsi koyundan 60 kg et elde edilebilmekteydi. (Güran, 1998:103-104). 1878'de Konya'nın Akseki Kazasında hayvan hastalığı çıkmış ve pek çok hayvan telef olmuştu. Devletten vilayette baytar olmadığı için acilen baytar istenmiştir. Bu örnek hayvancılıkta üretimin geriliğini göstermektedir. (Arabacı, 1999: 43).

Salnamelere göre 1892'de hayvan varlığı ve hayvanların çektiği vasıtalarla ilgili bilgiler şöyledir: 35 adet iki tekerlekli beygir arabası, 300 dört tekerlekli beygir arabası, 1.900 öküz arabası, 400 bin koyun, 20 bin kara keçi, 200 bin tiftik keçisi, 5 bin beygir, 150 ester (katır), 40 bin merkep, 2.500 deve, 4 bin öküz, 13.500 inek, 2.600 manda. 1899'da ise hayvan varlığının bir miktar arttığı görülmektedir. 492.094 koyun, 23.205 adi keçi, 212.016 tiftik keçisi, 3.372 beygir, 36 ester (katır), 4.500 merkep, 2.970 deve, 14.600 öküz, 502 manda. Özellikle katır ve eşekteki azalma demiryolu ile değişen ulaşım ve taşıma tercihlerini göstermektedir. Milli Mücadele yıllarında ise hayvan ve vasıta durumu şöyledir: 441 dört tekerlekli araba, 31 iki tekerlekli yaylı, 478 dört tekerlekli öküz ve manda arabası, 18.306 öküz ve manda arabası, 3.500 binek ve koşum hayvanı, 1.366 mekkâri ve katır, 8.838 merkep, 553 deve, 3.206 kağnı arabası. Aynı yıl sayılan ve vergilenen küçükbaş hayvanlar ise 221.579 koyun, 9.315 kıl keçisi, 129.103 tiftik keçisi olmak üzere toplam 359.997 idi. Her koyundan iki, tiftikten bir kilo hesabı ile Konya Kazasında o yıllarda 443.158 kilo yapağı ve 129.103 kilo tiftik üretildiği hesaplanmaktadır. (Arabacı, 1999: 43-45).

Konya Numune Çiftliği yerleşim planı (Hasan Özönder arşivi)

2.3.Ticaret

Konya'nın Selçuklu zamanındaki ticaretteki öneminin Osmanlı'nın Klasik Çağı'nda da sürdüğü özellikle ipek ve baharat yollarının önemli geçiş yollarından birisi olduğu görülmektedir. Pek çok malın ticaretini yürüten Müslüman ve gayr-ı Müslim tüccarın canlı ticari girişimlerinin örgütlendiği mekânların gelişmişliği ve çeşitliliği ticari faaliyetin hacmi hakkında fikir vermektedir. Bunun yanında Konya'nın İstanbul ve Bursa gibi büyük kentlerin et iaşesindeki rolü ve önemli bir kirbas merkezi olduğu görülmektedir. Ticari anlamda 18. yüzyıldan sonra ayakkabı ve derinin önemli ticari mamuller olduğu görülmektedir. Demiryolundan sonra ise daha önce değinildiği gibi ticari tarım faaliyetlerinin gelişmesi ekonominin ve nüfusun temel dinamiği haline gelmişti. Osmanlı döneminde Konya ticaretinde iki eksen dikkati çekmektedir. Birincisi İstanbul'un sağ kolu olan Üsküdar-Eskişehir-Akşehir-Konya-Mersin-Antalya güzergâhı ve Akşehir üzerinden İzmir güzergâhı.

14. yüzyılda dünya ticaret yollarında görülen devrimci değişiklikler zamanında, Moğollar zamanında önemli bir ticaret merkezi olan Tebriz'den çıkan ticaret yolu, Erzincan-Sivas üzerinden Konya'ya ya da İskenderun Limanı'ndaki Ayas'a ulaşmaktaydı. Konya'dan çıkan kervan yolları Denizli'den geçip Efes veya Antalya limanlarına ulaşmaktaydı. Böylece, Batı tüccarı ipek ve baharat gibi değerli Asya ürünlerini bu limanlardan sağlamaktaydı. (İnalcık, 2000:270, 275).

15. yüzyılda Osmanlı Devleti, siyasi düzeni birbirinden uzak geniş bölgeleri güvenlik altında birbirine yaklaştırınca, bölgeler arasında bir tür iktisadi birlik sağlandı. Ticaret ve ekonomik hayatta meydana gelen ekonomik gelişme aynı zamanda devletin gelirlerini de artırmaktaydı. Batı Anadolu'da kuvvetli bir pamuklu sanayi, Bursa ve İstanbul'da ipekli sanayi, İstanbul ve Selanik'te çuha sanayi, Edirne'de deri işleri ve ayakkabı sanayi, Balkanlar'da ise Yanbolu'da aba imalatı önemli sanayi kolları idi. Baharat, boya ve Hind kumaşları gibi değerli maddeler, genellikle Şam-Adana-Konya üzerinden Anadolu'yu çapraz kesen ticaret yolu üzerinden kervanlarla gelirdi. (İnalcık, 2009:122-124). Öte yandan İstanbul'un fethinden sonra Fatih Sultan Mehmet'in şehre Müslüman nüfusu sürgün yoluyla yerleştirme politikası kapsamında Konya, Aksaray, Larende ve Ereğli'den önemli miktarda Müslüman Türkü sürüp getirdiği bilinmektedir. (İnalcık, 2009:125). Bu uygulamanın Konya'nın nüfusu üzerinde bir azalmaya yol açtığı kesin olmakla birlikte, asıl Konya ve bölgesinin beşeri sermayesindeki azalma şeklinde olumsuz bir etkisi olduğu düşünülebilir. Yine bu yüzyılda Konya ve Cihanbeyli, İstanbul'un et iaşesinin temelinde, İstanbul'a en çok sığır ve koyun gönderilen bölgelerdendi. Konya ayrıca Anadolu'da güçlü bir sanayi olan kirbas sanayinde de ileri durumda bir merkezdi. Konya, Orta Anadolu'da Burdur, Isparta, Karaman ve Kayseri ile birlikte kirbas üreten ve önemli bir ihracat kapasitesine sahip merkezlerden biriydi. İplik ve kumaş üretimi, tüccarın köylerdeki eğirici ve dokumacılara peşin para ile iş yaptırdığı selem yöntemi ile yapılmaktaydı. (İnalcık, 2009:203, 206).

15. yüzyılda Kefe, Kili ve Akkerman gibi kuzey Karadeniz limanlarının ele geçirilmesi Osmanlı ihracatı için yeni bir pazar yarattı. Bu yüzyılda Osmanlı'nın 19. yüzyıla kadar Kuzey ve Batı Kafkasya'dan Balkanlar'da

Dobruca'ya kadar bütün bozkır kuşağı ile Kırım'ı içine alan bir pazara yönelik üretim yaptığı görülmekteydi. Tokat, Çorum, Merzifon, Kastamonu, Bolu ve Konya'dan bu bölgeye pamuklu kumaşlar gönderilmekteydi. 1487-1490 arasında Kefe'ye ulaşan mallara yönelik bir listede Kefe'ye gelen yatak örtülerinin, sarıkların, kılıçların (Beyşehir'le birlikte) geldiği yerlerden birinin Konya olduğu görülmektedir.(İnalcık, 2000:331,339-340). Konya özellikle 15. yüzyılda Hint ticareti ile meşgul ticaret güzergâhının geçiş yollarından biriydi. Bursa bu dönemde Hint ve İran mallarının başlıca antreposu haline gelmişti ve Bursa'ya yönelik mal kervanlarının Halep, Konya, Akşehir ve Kütahya'dan Bursa'ya 50 günlük bir yolculuk yaptığı kaydedilmektedir. (İnalcık, 2000:375).

İstanbul-Halep güzergâhının önemli bir merkezi olan Konya'da ticaret faaliyetlerini hem Müslüman yerli tüccar hem de özellikle hem Konyalı hem de Konya dışından Hıristiyanlar yürütmekteydi. "Ticaret saiki ile ahara giden"ler olduğu gibi, "ticaret saiki ile gelen tacirler" de vardı. Tek başına veya ortak olarak İstanbul'dan getirdiği emtiayı Konya'da taliplerine satan yerli tüccarlar vardı. Bunlardan Memi b. Mehmet Çavuş'un İstanbul, Bursa ve Konya güzergâhındaki ticaretinde büyük bir servet elde ettiği, bu üç kentte de mülkleri olduğu Şer'iye Sicilleri'nde kayıtlıdır. (Muşmal, 2000: 87-88).

15. yüzyılda Fatih Devri'nde Konya'daki başlıca pazar ve çarşı yerleri şunlardı: At Pazarı, Bezzazistan, Ekinciler Çarşısı, Eski Pazar, Galle (Buğday) Pazarı, Haffaflar, Hoşafçılar Çarşısı, İplik Pazarı, Saraçlar Çarşısı, Yeni Pazar. Bunlar dışında muhtelif dükkânlarda faaliyet gösteren diğer meslek kolları şunlardır: Attarlar, bezirhane, boyahane, fırın, haffafiye, hallaç, kasap, kuyumcu, post dikici, şerbetçi. 16. Yüzyılda Kanuni döneminde 1538'de inşa edilen dokuz kubbeli büyük bedesten şehrin ticaret merkezi olma özelliğini 1901'de yıkılıp yerine Sanayi Mektebi inşa edilinceye kadar sürdürdü. Demir kapılı, üstü kurşun örtülü kârgir bir yapı olan bedestende toplam 1.900 dükkân olduğu rivayet olunmaktadır. Sipahi Pazarı, saraçhane ile Kösem Sultan'ın yaptırdığı han ve diğer yirmi han sonraki dönemlerde Konya Çarşı'sına ait diğer mekânlar olarak kaydedilmektedir. (Arabacı, 1999:47,50).

Konya, köle ticaretinde ve istihdamında da önemlidir. Osmanlı'da İstanbul ve Bursa gibi kentlerde köle ve cariye kullanımı yaygındı. Bu kentlerdeki köle pazarları ve piyasası canlı ve gelişkindi. 16. yüzyılın ortalarından itibaren artan köle talebi Kırım Tatarları ile karşılanmaya çalışıldı.. 1500-1650 arası dönemde Kırım Tatarlarının başlıca ekonomik faaliyeti olan bu köle ticaretinde Polonya-Moskof yurdu ile Çerkezistan'dan elde edilen köle sayısının ortalama 10 binin üzerinde olduğu sanılmaktadır. Kölelerin değeri 20 ila 40 düka altını yani ortalama yoksul bir yetişkinin iki üç senelik geçim harcamalarına denkti. Diğer köle kaynağı ise Mısır'dı. Antalya Limanı'na ait bir 1559 tarihli bir gümrük defterine göre, Antalya'ya getirilen zenci köleler özellikle Konya ve Bursa'ya dağılıyordu. (İnalcık, 2000:342).

Konya'da gerek bağ bahçe ve değirmencilik gerekse de sanayide köle istihdam edilmesi, ekonomik faaliyetlerin gelişmişliği ile alakalı bir gösterge olarak okunabilir. Bu kölelerin daha sonra mükatebe sözleşmeleri ile hür olduktan sonra ticari hayata ve sanatkârlığa başladığı örnekler vardır. Ayrıca kölelerini

Konya İç Kale Surları, 1825, (Laborde)

kendi elleriyle evlendirenler olduğu gibi, evlendirip azat edenler de vardı. Hür erkek ile evlenen cariyelere rastlandığı gibi, hür kadınla evlenen köle erkeklere de rastlanmaktadır. Sak (1987), Konya Şer'iye Sicilleri'nde yaptığı araştırmada, kölelerin milliyetlerini tespit etmeye çalışmış ve incelediği 253 örnekten 28'inin kesin, net tespit edilmeyenlerle birlikte % 35-40'ının Rus asıllı olduğu sonucuna varmıştır. Diğer milliyetlere göre bakıldığında Lehî, Zenci, Habeş, Macar, Boğdanî, Bosnavî, Gürcü, Çerkes, Eflakî, Abaza, Hindli, Nemçe milliyetlerinden köleler vardı. Savaşlardan ve ticaret ile elde edilen bu kölelerden Ruslardan sonra çoğunluğu zenci köleler teşkil ediyordu ve köleler ikinci ve üçüncü el olarak da satın alınmaktaydı. 1562-1571 yıllarında kölelerin fiyatlarının 2.000 ila 4.000 akçe (bir altın 60 akçe idi) arasında iken, paranın değer kaybına bağlı olarak fiyatları arttı ve 1631-1632 arasında kölelerin fiyatı 15.000 akçeye kadar yükseldi. 16. ve 17. yüzyıllarda narh defterlerindeki mallar ve mülk fiyatlarıyla karşılaştırıldığında kölelerin çok pahalı olduğu ve ortalama yevmiyenin 2 ila 20 akçe arasında olduğu düşünülürse herkesin alamayacağı değerde olduğu görülmektedir. (Sak, 1987: 62-81).

18. yüzyılda Konya deri ürünleri İstanbul, İzmir ve Rumeli şehirlerinin piyasalarına arz ediliyordu. Konya'da mest yapıp İstanbul'da satış amacı ile kurulmuş 6.637 çift meste sahip inan şirketleri bulunmakta idi. Filibeli bir grup tüccarın kara aba ticareti için Konya hanlarında ikamet ettiği; İzmir'e sahtiyan, tiftik, bal mumu ve mutaf eşyası mukabilinde oradan kahve, çivid ve kalay getirilmesi; demir aletler ile kılıçların dışarıya satılması gibi örnekler 18. yüzyılda ticaretin gelişmişliğine verilebilecek örneklerdendir. Ayrıca Konya eskiden olduğu gibi bu yüzyılda da İstanbul'a et gönderen önemli merkezlerdendi. Yabancı tüccarlardan Müslüman olup Konya'ya yerleşenleri vardı. (Küçükdağ, 1989:160-163).

1868'de Konya büyük bir yangın geçirmiştir ve bu yangın iktisadi hayatı olumsuz biçimde etkilemiştir. Kapu Camii yakınlarında çıkan yangın süratle Hükümet'e ve Yüksek Camii'ye (Aziziye'nin bulunduğu yerde idi) yayılmıştı. Çarşıdaki dükkânlar dışında Hükümet Konağı, Yüksek Camii, Kapu Camii de yanmıştı. Yangın sonrasında Konya Çarşısı yeniden kurulmuştur. Üstelik ilk kez kanalizasyon sistemi de teşkil edilmiştir. İki katlı bir kargir çarşı ile 55 dükkanlık yeni bir tüccar bedesteni ve birer adet kıraathane ve tamamlanamayan bir sanayi hane de çarşının diğer kısımlarını teşkil etmekte idi. Çarşı ile birlikte 1872'de Kapı Camii, 1885'de Aziziye Camii inşa edildiği gibi 1884'de Hükümet Konağı bugünkü yerinde inşa edilmişti. (Arabacı, 1999: 53-54).

18 ve 19. yüzyıllarda, diğer Anadolu kentleri ile birlikte Konya'dan pabuç ve çeşitli küçükbaş hayvan derileri bölgesel ve uluslararası pazarlara satılmaktaydı. (McGowan, 2000:828,855). 1868 tarihli bir layihaya göre, Konya'da hububat çeşitleri, tiftik, yapağı, boya, cehri ile muhtelif eşya ticareti yapılmakta ve bunlar İzmir ve İstanbul'a gönderilmekteydi. Çumra ve Ortahan mevkisinde yılda 10 bin kantar boya üretimi yapılmakta idi. Yine Çumra, Ortahan ve Alibeyköyü'nde boya ve hububat, Devrak, Algırak ve Almasun köyleriyle

Gaferyad Kasabası ve Ilısıra köyünde pamuk, boya, kuru üzüm, davar ve sığır ticareti yapılmaktadır. (Balcı, 2004: 123).

Konya'da XX. yüzyılın başındaki büyük tüccarların Ermeni ve Süryaniler olduğuna dair İngiliz kaynaklarından aktarılan bilgiler ilginçtir. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.22'den aktaran Baskıcı, 2005: 228). XX. yüzyıl başında 1906'da Konya'da en büyük ithalat kalemi pamuklulardı ancak alım gücü yüksek olmadığından talep ancak ucuz ve kötü kaliteli mala yöneliyordu. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.28'den aktaran Baskıcı,2005: 173).

2.4. Esnaflık ve İmalat

Konya'nın Osmanlı dönemindeki iktisadi hayatının temel yapısı, Selçuklu devrindeki şekillenmeye dayanmaktadır. Bedesten merkezli esnaflık ve zanaatkârlık şeklindeki imalat geleneksel Osmanlı Esnaf Teşkilatı'nın kurumsal yapısı içerisinde faaliyetini sürdürmekteydi. Kentin ve civarın ihtiyacı için üretim esas olmakla birlikte, ticarete konu olan dericilik ürünleri, silahlar, kılıçlar, pamuklu kumaşlar, halı, kilim ve keçe gibi ürünlerle uzun mesafeli ticarete yönelik imalat yapılmaktadır. Osmanlı döneminde büyük ölçekli üretim adına en önemli tesisin Baruthane ismiyle faaliyet gösteren güherçile kâlhanesi olduğu ve bu tesisin 19. yüzyılda Güherçile Fabrika-i Humayunu adıyla bir devlet girişimi olarak işletildiği görülmektedir. Bu tesis aynı zamanda Kayseri'deki muadili ile birlikte Osmanlı döneminde kıyıdan uzak taşra Anadolu'sundaki en önemli iki endüstriyel girişimden biriydi.

Konya, Osmanlı döneminde önemli bir yol güzergâhı olmanın dışında, bölgesinin temel ihtiyaçlarını karşılayan bir üretim merkezi ve aynı zamanda da bir pazar şehridir. Osmanlı devrinde şehrin büyük kesimini esnaf oluşturmaktaydı. (Baykara, 1998: 19) . Genel olarak, Konya şehri 16. ve 19. yüzyıllar arasında, geçimini hayvancılığın da dâhil olduğu ziraat ve esnaflıkla sağlıyordu. Bu anlamda iktisadi hayatın merkezini daha önce değinildiği gibi 1538'de yapılan 9 kubbeli Büyük Bedesten oluşturmaktaydı. Burası 19. yüzyılın sonlarına doğru önemini kaybederek depo olarak kullanılmaya başlanmış ve 1901'de yıktırılarak yerine Sanayi Mektebi yaptırılmıştır. Konya'daki başlıca pazar yerleri ise, odun pazarı, saman pazarı, ağaç pazarı, at pazarı, koyun pazarı, muhacir pazarı, dellal pazarı ve un kapanı idi.(Odabaşı, 1998b: 85-88; Odabaşı,1998a: 72 ve 78; Altan, 1940: 233-235; Arabacı, 1999: 53-55) Konya, beyaz ve sarı tiftik keçilerinin yaygın bulunmasından dolayı keçecilikte ünlü olduğu gibi halıcılıkta da yaygın bir şöhrete sahipti. Ladik, Kavak, İnlice seccadeleri; Sille halıları meşhurdu.(Küçükbezirci, 1998:121; Sarıkulak, 1988: 46-49).

Konya'daki örgütlü esnaf faaliyeti, bazı ufak değişikliklerle 19. yüzyılın sonlarına kadar devam etmiştir. Konya esnaf örgütünün kısaca şeyh, kethüda ve yiğitbaşından oluşan idari yapı içerisindeki faaliyetlerinin son derece çeşitli olduğu görülmektedir.

Özer Ergenç'in Konya Şer'iye Sicilleri'nden tespitlerine göre 1500 itibarı ile Konya'da faal olan esnaf grupları şunlardı: Habbazlar (Ekmekçiler)- Poğaçacılar, Kasaplar- Sığır kasapları, Pastırmacılar, Yağcılar, Balcılar, Tuzcular, Helvacılar, Tahin helvacılar- Keten helvacıları- Rengâmiz helvacıları, Kadayıfçılar, Zeytinciler, Leblebiciler, Kazzâzlar (İpekçiler), Bezzazlar (Bezciler, kumaş satıcıları), Terziler, Nalbantlar, Semerciler, Saraçlar, Sabuncular, Bezirciler, Mumcular, Çömlekçiler, Bakkallar, Boyacılar, Keten bezcileri- Kendirciler, İplikçiler, Hallâçlar, Mesci-Pabuçcu- Yemenici-Çizmeci- Postalcılar (Haffaflar), Debbağlar, Keçeciler, Külâhçılar, Kürkçüler, Yorgancılar, Katırcılar, Kuyumcular, Eskiciler, Attarlar, Berberler, Bakırcılar, Dellâllar, Dellâklar, Bennâlar (Yapı yapanlar), Neccarlar (Marangozlar), Tabipler. (Özer Ergenç'ten aktaran, Küçükdağ, 2004b: 483).

Bunlar dışında olup da 17. Yüzyıldaki kayıtlarda görülenler ise; kirişçiler, tâcirler, kalaycılar-kazancılar, cullâhlar (çul dokuyanlar), değirmenciler, demirciler, mutaflar (kıl dokuyanlar), çarh, kavukçular, kutucu ve çıkrıkçılar, kahveci-duhancı (tütüncü), nalçacı, çilingir, arpacılar, kılıççı, bıçakçı, abacılar, kürkçülerdir. 18. yüzyılda ise bunlara ilaveten kayıtlarda, kireçciler (yapucularla birlikte), elekçiler (eskicilerle birlikte), şalvarcılar, furuncular esnafları yer almakta idi. 19. yüzyılda ise bitpazarı esnafı, keresteciler, saatçılar, su yolcuları, bir bakıma önem yitiren kılınççıların yerini aldığı ifade edilebilecek tüfenkçiler grupları yer almakta idi. (Küçükdağ, 2004b: 483-484; Ayrıca bkz. Öztürk, 2003:11-15; Muşmal, 2000:86; Küçükdağ, 1989:147-148).

16. yüzyılda Konya'da tekstille ilgili zanaatlardan boyacılık zanaatına ayrılmış sokak ve avlular vardı. Boyahanelerden elde edilen vergiler önemliydi. Konya ticaretinde tekstil dışında dericilik, işlenmemiş ve işlenmiş besin maddeleri ticareti önemli idi. Konya, Ankara, Tire, Tokat ile birlikte çok sayıda çarşıya sahip merkezlerden biri idi. (Faroqhi, 2000a:40-41). Konya'da tekstil imalatı kirbas hariç yerel pazarlara yönelikti ve oldukça sınırlı boyutlardaydı. Öte yandan, Konya, Akşehir ve Seydişehir'de üretilen sahtiyan ve meşinin önemli bir kısmı İstanbul'a gönderilmekteydi. İstanbul'da deri kıtlığı olduğunda bu yörelerin kadılarına başkentin gereksinimi karşılamakla yükümlü oldukları hatırlatılırdı. (Faroqhi, 2000a:179, 207).

16. yüzyılda Konya'daki yağ üretimi teknolojisi cenderelere dayalı idi. Konya ve yöresinde uygun bir kaya parçasını –örneğin kullanılmayan bir sütun başını- oyup, yağın sızabileceği bir delik delmek en yaygın yöntemdi. Tohumlar taştan bir tokmakla ezilip yağ elde edilmekteydi. Bu tür bir örneğe son zamanlarda Lâdik'te rastlamak mümkün idi. (Faroqhi, 2006: 89).

18. yüzyılda Konya'da olup da diğer şehirlerde pek rastlanmayan bir diğer esnaf dalı, 1722-1761 arasında 9 kethüdanın görev yaptığı Çiftçiler Kethüdalığı'dır. Konya'da ayrıca hacamatçılar ve cambazlar da vardır. 32 olan esnaf sayısı 1845'de 47 olarak tespit edilebilmektedir. (Baykara, 2002:186). 18. yüzyılda Vâdi-i Meram'da (Dere) un değirmenleri bulunmakta idi. (Küçükdağ, 1989:143). Debbağ esnafından olan bazı kimselerin 2.248 kuruş sermaye ile kurdukları daha büyük ölçekli üretim yapan bir "şirket-i sınâyî"

kurup yaptıkları deri imalatı Konya iktisadi tarihindeki büyük ölçekli girişimlerin tarihi açısında zikre değerdir. Dikiciler ve Postalcıların bazılarında büyük dikici tezgâhlarının varlığı ilgi çekicidir. (Küçükdağ, 1989:150).

Konya'da 19. yüzyılda iktisadi üretiminde yer alan en önemli ürünler şunlardır: Keçe, keten bezi, harir (ipek), sikke-i şerif, gümüş ve sırmalı hayvan takımı, gem, kahve değirmeni, tabanca, mikras(makas), kalemtıraş, haffafiye, saraciye, mutabiye, debbağiye ürünleri ile bezir, susam ve haşhaş yağı üretimi, balmumu, pastırma, tiftik ve yapağı. (Baykara, 1998: 19-20).

1868'de Konya'da üretilen sanayi mamulleri şunlardır: Ala seccade, halı, kilim, keçe, keten bezi, harir kumaş, sikke-i şerif (Mevlevi başlığı), gümüş ve sırmalı hayvan takımı, kahve değirmeni, tabanca, makas, kalemtraş, deri ve deri eşya, ayakkabı, bezir-susam-haşhaş yağları, bal mumu. Bu dönemde geleneksel el üretiminin hayli gelişkin ve yaygın olduğu görülmektedir. Şehirde ince gömleklik kumaş üreten 200'ü aşkın el tezgâhı vardır. Alaca, battaniye, seccade, kilim ve heybe dokumacılığı aynı zamanda kadınların yaptığı önemli uğraşlardandır. "Metanet ve rengini zayi etmemek"le ünlü Konya halılarının dokunduğu başlıca yerler, Akşehir, Karaman-Kızıllar, Karapınar, Kavak, Keçimuhsine, Lâdik, Obruk ve Sille'dir. Bu imalat türleri dışında kentte kiremit ve tuğla imalatı dikkati çekmektedir. (Arabacı, 1999: 48). 1306/1890 Salnamesi bu ürünlere barut hammaddesi olan güherçileyi de eklemekte ve bundan önemli bir gelir elde edildiğini zikretmektedir. (Baykara, 1998: 20). Konya'da 1886-1887'de 16 adet imalathane bulunmaktaydı. (Baskıcı, 2005:190).

Daha önce de değinildiği gibi şehrin 28 Temmuz 1896'da demiryolu ile tanışması şehrin ticari bağlantı imkânlarını artırdığından iktisadi hayata az çok bir canlılık gelmiştir. Konya çevresinde hububat üretimi artmış, diğer zirai mahsul para etmeye başlamıştır. Hatta Beyşehir gölünün ayağı ile Konya Ovası'nın sulanması girişimi bu dönemin eseridir. Bu arada şehre dışarıdan yeni hayat şartlarına uygun ithal eşya girişi de artmıştır. (Baykara, 1998: 21; Odabaşı, 1998b: 72-78; Özönder, 2003:115-116).

1913'te Konya'daki çarşıların baraka türünde düzensiz binalardan oluştuğu ve dükkânların bazılarının pek ufak olduğuna dair bir yabancı gözlemcinin aktardıkları ilginçtir. Horvath, "Konya'nın kalabalık çarşısında istediğimiz her türlü konserveyi bulabiliyoruz...Değişik Amerikan kompostoları, beefsteak, Alman 'Sauerkraut' erzak torbalarımızı dolduruyor" şeklinde gözlemlediği çarşıdaki esnafın müşterisine kibar olduğunu; zorlama, üsteleme ve kavganın olmadığını; tartım işlemlerinin dürüstçe olduğunu ifade ediyordu. Horvath, 20. yüzyılın başında

Konya bölgesinde dokunan bir kilim

Sarayönü ilçesinin Ladik beldesinde dokunan bir seccade

ve üstelik Balkan Savaşları zamanında Konya'da Bedesten, kuyumcu esnafı, tava, kazan ve demirciler, marangozlar, dericiler, mısırcılar, aktarlar esnaflarının iş hayatını canlı şekilde tasvir etmektedir. (Horvath, 2007: 18-21). Ayrıca, 1849'da Konya'da postahane bulunuyordu. (Baskıcı, 2005:14)

Cumhuriyet öncesi dönemde dokumacılıkta öne çıkan Sille'de tahminen 200 tezgâhta keten peşkirler, çarşaflar, sofra takımı, ince gömleklik bezler ve halılar dokunmakta idi. Her iki faaliyet dalı da, Sille'deki Rumların Pire ve Korfu'ya mübadele edilmeleri ile büyük gerileme kaydetmişti. Bunun dışında alelade usulde kiremit ve tuğla üretilen 2 işyeri ve Sille'deki taş ve tuğla ocakları dışında kentte önemli bir imalathane bulunmamakta idi. (Sönmez, 2003: 21). Akşehir'de ise 1886'da yörenin ihtiyacına yetecek kadar kilim, keten bezi ve hafif imalat vardı. 1914'de ise demirciliğin geliştiği, Avrupa sabanları ve pulluklarının imal edilebildiği görülmekteydi. (Akandere, 2004:179).

Osmanlının son döneminde Konya'daki diğer önemli imalat ve iş kolları ise şunlardı. 1892 itibarı ile tüm Konya vilayetinde, 120'si Bozkır ve köylerinde ve 10'u Konya merkezde olmak üzere toplam 154 debbağhane vardı. Bunun dışında 1892'de Konya vilayetinde, 472 değirmen, 31 kiremit ocağı ve 396 adet yağhane bulunmakta idi. Küçük imalat alanında yer alan ama salnamelerde sayıları hakkında bilgi verilmeyen küçük tezgâhlarda kıl, çorap ve ipek, keten bezi dokumacılığı yapıldığı ama bunların önemsiz olduğu kaydedilmektedir. (Sarıkulak, 1988:81-82).

2.4.1. Konya'da Halıcılık

Konya, Osmanlı dönemindeki önemli halıcılık merkezlerinden biriydi. Yurt içi ve yurt dışı piyasalara önemli düzeyde halı satılmaktaydı. Manisa, Gördes, Kula ve Sivas gibi Oriental Carpet Şirketi'ne parça başı ödeme yöntemi ile halı dokunan merkezlerden birisiydi. Özellikle Sille Oriental Carpet Şirketi'nin yoğun girişimlerine rastlanan bir bölgeydi.

Konya'daki başlıca halıcılık merkezleri Sille, Karapınar, Kavak ve Lâdik'ti. Yerel ihtiyaçlar dışında ticari amaçlı halıcılık üretimi özellikle Sille bir hayli gelişmişti. Sille'de parça başı üretim yaptıran Şark Halı İmalatçıları Şirketi dışında Felemenkli Mösyö Gün'ün 100 halı tezgâhı vardı. 150'ye yakın kadın muallime ile 5-6 yüz şakirt buralarda çalışmaktaydı.

1868'de Uşak, Konya ve Mersin'de putting- out sistemi ile çalışan halı atölyeleri mevcuttu.(A&P İzmir 1868 Raporu'ndan aktaran, Baskıcı, 2005: 179).

Konya vilayetinde 1906'da 1.200 olan tezgâh bulunmaktaydı. (Sarıköse, 2009: 242). 1912'de çoğu Şark Halı İmalatçıları'na ait olan 4000 tezgâha yükseldiği gibi bu tezgâhlarda 15 ila 20 bin genç kız çalışmaktaydı. Yüzyıl başında Konya vilayetinde 52.000 sterlinlik halı imalatı olduğu tahmin edilmekteydi. (Baskıcı, 2005: 200) Akşehir'de de özellikle Bermende Köyü başta gelmek üzere dokunan halıların İzmir'deki halı tüccarlarına satıldığı bilinmektedir. 1892'de Akşehir'e bağlı Cihanbeyli Nahiyesi'nde "Kürt Kilimi" olarak bilinen kilimler iyi para etmekteydi. (Akandare, 2004: 179).

TABLO 2.3. 1906'DA ANADOLU'DA HALICILIĞIN GÖRÜNÜMÜ

MERKEZ	TEZGAH	İŞÇİ	MERKEZ	TEZGAH	İŞÇİ
Sivas	10.000	-	Bor	35	200
Uşak	2.000	6.000	Kütahya	30	150
Isparta	800	3.000	Eskişehir	30	150
Hereke	800	180	Akşehir	30	150
Gördes	600	2.000	Niğde	26	150
Kula	600	2.000	Nevşehir	24	120
Demirci	400	1.000	Ürgüp	18	100
Sille	150	600	Konya	18	100
Karahisar	40	200			

KAYNAK: Baskıcı, 2005:201.

2.4.2. Konya Güherçile Fabrika-i Humayûnu

Konya, Aksaray, Kayseri ve Karaman ile birlikte Osmanlı savaş sanayisinin en önemli hammaddesi olan güherçile tedarik merkezlerinden birisiydi. Konya'daki güherçile bir arıtma tesisinde işlendikten sonra deve kervanlarıyla İstanbul'a gönderilirdi. Güherçile işlenmesi ile yükümlü bir nüfus grubu devlete taahhüt edilen güherçileyi temin işinde çalışırdı. Elde edilen güherçileden İstanbul'daki Baruthanelerde kara barut imal edilirdi. Konya Güherçile Fabrikası, Osmanlı döneminden bu yana İstanbul'a güherçile tedarik eden en önemli devlet yatırımı ve görece ileri bir fabrika olarak dikkati çekmektedir. Bu fabrika Kayseri'deki güherçile fabrikası ile birlikte, Osmanlı devrinde İstanbul ve birkaç merkez haricinde mevcut en önemli iki tesisten biriydi. 1842'de fabrikanın kazanları yetersiz kaldığından Tokat'tan bakırları, Kayseri'den de ustaları getirilerek ve 25.500 kuruş masrafla 10 tane kazan ilave edilmiştir. 1848'de ise iyi işletilemediğinden fabrika atıl kalınca maktuen ihale ile işletilmesine başlanmıştır. (Tuş, 2001:240). Sonra 1872'e kadar mültezim marifetiyle işletildiği bilinen fabrika, bu tarihten sonra Tophane-i Amire'den görevlendirilen müdürler tarafından idare edilmiştir. Fabrika 1880'de yanmış ve 1882'de yeniden inşa edilmiştir. 1958 yılına kadar Baruthane adıyla faaliyet göstermiştir. (Buluş, 2003; Sarıkulak, 1988: 76-77; Turgut, 2000; Gülcan, 1995: 55).

1640'larda, Konya'da bulunan Güherçile Kalhanesi bir emin ve üstat marifetiyle işletiliyordu. Bu kalhanede her sene 18 gün çalışmak yükümlülüğüne tâbi emekli sipahi ve sipahizade, derbentçi, köprücü, tekkenişin ve zaviyedar ve muaf taifesi vardı. Üretilen güherçile ve barut Konya Kalesi'nde saklanır ve istenen miktarda develerle İstanbul'a nakledilirdi. (Muşmal, 2000:106-107; Güneş, 2001: 192-212).

Önder, H.1116 (1704) tarihli bir şer'iye siciline dayanarak, "Konya Baruthanesi'nden İstanbul'a güherçile sevki" yapıldığını, ayrıca, H.1182-1184 (1768-70) yıllarında, Konya ile Ilgın ve Karaman'ın köylerinde güherçile kârhaneleri bulunduğunu, buralardan elde edilen güherçilenin mültezimler marifetiyle toplanıp İstanbul'a gönderilmekte olduğunun anlaşıldığını ifade etmektedir. (Önder, 1971: 420). İbrahim Hakkı Konyalı ise, Karamanoğullarının son zamanlarında topları bulunduğunun bilindiğini, ancak Konya Baruthanesinin tarihini Karamanoğulları devrine kadar çıkartacak bir vesikaya sahip olunmadığını ifade etmektedir. M.Ferid v.d.'de yer alan bilgilere göre, Konya Güherçile Fabrikası'nın 1250/1834 tarihinde II. Mahmud devrinde kurulduğunun rivayet olunduğu belirtilmektedir. (Ferid v.d, 1997: 38). Önder'e göre, fabrika mevcut bir tesisin büyütülmesi ile bu tarihte devlete bağlanmıştır. Konya Güherçile Fabrikası'nın devlete bağlı "fabrika-i humayun" niteliğindeki açılış tarihi H.1258 (1842)'den sonraki bir tarih olmalıdır. Zira bu tarihi taşıyan bir belgede, Konya'da bir güherçile fabrikasının kurulmasının kararlaştırıldığı görülmektedir. Ancak bu kuruluş, yeni bir inşa şeklinde değil de, mevcut kalhanelerin *tevsii ve yeniden yapılandırılması şeklinde olmuştur. Konya dışında yine güherçile bakımından zengin olan Kayseri'de de H.1259 (1843) bir güherçile fabrikası kurulması kararlaştırılmıştı. Bu iki fabrikanın açılmasına sebebi olarak, bazı yıllar Konya ve Kayseri yöresinde bir senede üretilen güherçile miktarı kadar büyük bir miktar güherçilenin değeri Darphane'den verilmek suretiyle İngiltere'den ithal edilmiş olması yani dışarıya döviz ödenmesinin önüne geçilmesi olarak gösterilmektedir. (Çetin, 2000: 59; Issawi, 1980; Hulagü, 2001: 72-93). Aynı dönemde, Konya ve Kayseri dışında bir de Hezargrad'da güherçile fabrikasının var olduğunu bilmekteyiz. (BOA, AKMT. MVL, 74/99). Bu fabrikaların dışında Tokat'ta da büyük bir kalhanenin olduğu bilinmektedir. (Çadırcı, 1991:349). Konya Güherçile Fabrikası, eski Matbaacılar Sitesinin bulunduğu yerde bulunmaktaydı. Konya Güherçile Fabrikası'nın karşısında bir Emirler Mezarlığı'nın bulunduğu bilinmektedir. (Odabaşı, 2000).

H.1298/1880-81'den sonra ise fabrika içinde meydana gelen bir kazadan sonra fabrika tamamen yanmıştır. (Ferid v.d., 1997:39; Eminoğlu, 108). Bir diğer rivayete göre ise, fabrika H.1301/1883-84'den sonra Tophane Müşirliği'ne bağlanmıştır. (Konyalı, 1964: 1122). Nitekim bu yangın sonrasında yeniden inşa edilen fabrikanın kapısı üzerindeki kitabe de H.1301 tarihlidir. Bu kitabe, Mevlana Müzesi'nde Envanter No:1162 kaydı ile muhafaza edilmektedir. Bu kitabedeki metnin transkripsiyonu aşağıdaki gibidir:

Şe dâr-ı haşm Abdülhamid muaddelet pîrâ
Cihan-ı adl-i şehinşâhânesiyle kâmbîn oldı
Olup ahd-i humayununda âlemi-i serte-ser ma' mûr
Bina-i şevket ve ikbâl-i bünyan-ı rasîn oldı

Bu darü' lzamme yanmıştı bu sene olundu inşaa
Hakikat tarz-ı mimarisi gayet dilşeyn oldu
Deyip bir ehl-i daniş mahirane cevherin tarih
Yapıldı tarz-ı rânâda bu kalhane metin oldu.
H.1301(1884)

Tahminen 1842'de açılan Konya Güherçile Fabrikası, Osmanlı Devletinin barut imalinde kullandığı ve Konya yöresinde bol bulunan güherçilenin arıtımı için açılmıştır. Fabrika I.Dünya Savaşı'nın hemen sonrasına kadar genellikle düzenli biçimde çalışmıştır. Daha sonra faaliyetine ara verdiği dönemler olduğu anlaşılan fabrika, II. Dünya Savaşı konjonktüründe 1943'de tekrar faaliyete geçmiş ve 1950'ye kadar çalışmıştır. Bu tarihten fabrika istimlak edilip yıkıldıktan sonra yerine Sebze Hali yapılmıştır. Fabrika askeri amaçlı olduğu için tarihi süreç içerisinde sırasıyla, I. Dünya Savaşı sonuna kadar, Tophane-i Amire ve Tophane Müşirliği'nden yollanan bir subay idaresinde kalmıştır. Birinci Dünya Savaşı'ndan 1935'e kadar ise fabrikanın İnhisarlar İdaresi'ne bağlandığını ancak yine bir subayın idareci olduğunu

[2] Konyalı, 1964: 1121., Şakiroğlu da İslam Ansiklopedisi'nde bu hususta " ... Karamanoğulları top imalinde ileri gittiği gibi ele geçirilen kalelere neft atıcılar, zenberekçiler ve topçular koydukları da bilinmektedir" şeklinde bahsetmektedir. Şakiroğlu,1992:92-93.

görüyoruz. 1935'den istimlak edilip yıkıldığı 1958'e kadar ise Askeri Fabrikalar İdaresi'nde olduğu görülmektedir. 20. yüzyılın başlarında fabrikada toplam 50 dolayında personel istihdam edilirken, 1940'larda personel sayısı 10 kişi düzeyine düşmüştür. Fabrikanın bir nizamiyesi, içinde memur büroları ile anbarı bulunan ana binası; ana binanın dışında muntazam iki havuzu olduğu anlaşılmaktadır. Fabrikanın kitabesi Mevlana Müzesi'nde görülebilir. (Ayrıntılı bilgi için bkz., Buluş, 2003).

Fabrikanın üretim kapasitesi tamamen fabrikaya arz edilebilen güherçileye bağlıdır. Güherçile arzının dalgalanmasına yol açan nedenlerden biri, Osmanlı devrinde yasak olmasına rağmen, güherçile temini ile yükümlü köylerin, bazı yıllar güherçileyi devletten gizlice daha yüksek paraya satmalarıdır. Mesela, fabrikanın açıldığı 1842'de 28 bin okka, takip eden 1843 yılında ise 140 bin okka halis güherçile elde edilebilmekteydi. Daha sonra üretim kapasitesinin 1891/92'de 280 bin okkaya yükseldiği ancak, 1987 /1898'de üretimin 157 bin okkaya kadar gerilediği görülmektedir. Kapasiteyi etkileyen bir diğer neden de fabrika ödeneklerinin düzensiz ödenmesi nedeni ile güherçile temin edenlere yapılan ödemelerin gecikmesini müteakip fabrikaya teslim edilen güherçile miktarının da hemen azalma göstermesidir. (Bkz. Buluş, 2003).

Son olarak Konya Güherçile Fabrikası'nın Birinci Dünya Savaşı döneminde kısa bir süre barut üretimi yaptığı; bunun dışında da kaçak yollardan bazı kimselerin güherçileyi döverek kara barut elde ettikleri anlaşılmaktadır. Güherçile bakımında zengin bir yörede askeri amaçlı olarak kurulan bu tesisin, günümüzde ciddi bir sanayi birikimine sahip düzeydeki Konya'nın bilinebilen en eski ve en büyük sanayi yatırımı olduğu söylenebilir.

Konya Güherçile Fabrikası

[3] Önder, 1971:.420. Nitekim bu bilgiyi destekleyen bir belge için bkz. B.O.A. A.MKT.UM, 300/12, 16/R/1274 (H), (1857) "Konya'daki Güherçile Fabrikası'nın sahibine muavenet-i lâyıkanın gösterilmesine dair" belge özeti.

* Kalhane "kal" kelimesinden türetilmiştir. Madenleri tasfiye etmeye, süzmeye, ayıklama "kal" ve bu işin yapıldığı yerlere "kalhane" denilir. Konyalı, 1964:1121.

[4] M. Ferid v.d., 1997: 39, (23) no'lu dipnot.

[5] Turgut, 2000:.85.; Konyalı, 1964, s.1122; Önder, 1971: 420; Ferid v.d., 1997:39.

2.4.3. Konya Sanayi Mektebi

1871'de dönemin valisi Ahmed Tevfik Paşa zamanında gündeme gelen bir Sanayi Mektebi açılması fikri ile Konya'da bazı meslek kollarında öğrenci yetiştirilmesi hedeflenmiştir. Sanayihane adı ile kurulacak bir sanayi kompleksi içinde yer alması planlanan okulun açılması 1901'i buldu. Üstelik sözü edilen sanayihane projesine başlandığı gibi hatta bazı dükkan ve mağazaları tamamlandı ancak planlandığı gibi içerisinde okul bulunan bir kompleksin meydana getirilemedi. Vali Ferid Paşa zamanında halkında istediği Sanayi Mektebi çalışmalarına 1898-1899 kışında başlandı. Bunun için halktan iane yoluyla yardım talep edildi ve 18 bin kuruş para toplandı. Okulun inşaatına 1899 yazında başlandı ve 1901 Eylülünde eğitim-öğretime başlandı. Sanayi Mektebi binası, Şems Mahallesi'nde, Şerafeddin Camii'nin batısında, Hükümet Konağı'nın kuzeybatısında bulunan mahalde yer almaktaydı. Metruk bir bedesten yıktırılarak yapılan binanın mimarı Şefik Bey'di. Okul için bir vakfa II. Meşrutiyet Dönemi'ne kadar yıllık 400 kuruş kira düzenli olarak ödenmiştir. (Sarıçelik, 2010, 207; Semiz-Kuş, 2002: 107; Uğurlu, 1958: 55, 57).

Okulun ayrıca bir makine dairesi ve demirhane binası bulunmaktaydı. 1918'de okul önce belediye, sonra kolordu karargâhı olarak kullanıldıktan sonra 1919 Eylül'ünde yeniden Sanayi Mektebi'ne tahsis edilmiştir. Sanayi mektebine daha sonra yeni ilaveler yapıldı. 1940'a yılına gelindiğinde toplam 9.537 metrekare üzerindeki okulun 2.012 metrekaresi binalardan oluşmaktaydı. Bunun 688 metrekaresi okul binası, 518 metrekaresi tesviye ve torna atölyesi, 500 metrekaresi marangoz atölyesi, 132 metrekaresi hamam ve mutfak, 87 metrekaresi demir atölyesi, 60 metrekaresi döküm atölyesi ve 27 metrekaresi döküm dairesinin ocak atölyesinden oluşmaktaydı. Okulun batı kısmına 1944'de model ve marangoz bölümü öğrencilerinin kullanacağı yeni bir bina inşa edilmiş, 1951-1952'de motor ve elektrik atölyeleri için bahçesine bir pavyon kurulmuş, eski döküm atölyesi yıktırılarak küçük bir döküm atölyesi yaptırılmıştı. Aynı yıl okula motor ve ziraat aletleri tamir atölyesi ile elektrik atölyesi ilave edilmiştir. (Sarıçelik, 2010, 208).

Sanayi Mektebi'nin düzenli bir gelir kaynağı olmadığı için halktan iane, halı-kilim sergisinden elde edilen gelir, Vilayet Umumi Meclisi'nin kararı ile belediye varidatlarından % 5 oranında kesintiye gidilerek elde edilen kaynaklar, piyango tertibi yolu ile elde edilen gelirler yoluyla masrafları karşılanmaya çalışılıyordu. Düzenli bir gelir elde etmek için okula akar sağlayacak yatırımlar yapıldı. Meram Deliklitaş mevkisinde su kuvvetiyle çalışacak bir değirmenin yapımına halktan

Konya Sanayi Mektebi, 20.yy başı

gelen yardımlarla girişildi. Değirmen dere kenarına yakın bir yerde yapıldığı için öngörülen keşif bedelinin üstünde masraf çıktı ve maarif idaresinden 600 lira daha harcandı. Ancak bu paranın da yeterli gelmemesi üzerine merkezî hükümetten para istenmişti. Değirmenin alet edevatı için Zürih'teki A. Millo Fabrikası'na sipariş verildi. Bu malzemelerin gümrük vergisinden muaf tutulması için yazışmalar yapıldı. Değirmen ile birlikte akar olarak yaptırılan bir kiremit ve tuğla fabrikası ile iki dükkan ise 1904'de bitirilmişti. 1907'e kadar 15 dükkân daha akar olarak yaptırıldı. Okulun bunun dışında ağıl sahiplerinden alınan kira gelirleri ile vilayet matbaasının fazla varidatı ile toplam geliri 1907'de 2.900 lirayı bulmaktaydı. Bu miktara kaza ve nahiyelerden okul yararına toplanan zahire ianesi gelirleri dâhil değildi. Okulun giderleri ise daima gelirlerinden fazla olduğu için okulun faaliyeti hep mali sıkıntılarla karşılaştı. O yüzden alınan tedbirlerle okulun faaliyetine devam ettirilmesine çalışıldı. Mesela okulun idadi mektebi ile birleştirilerek ortak ders yürütüp kısmen masraflarının düşürülmesi, okulun Hukuk Mektebi'ne kiralanması, Vilayet Matbaasının okula taşınması gibi yollarla varidatı artırılmaya çalışılmış ve kısmen başarılı olunmuştur. Bunlar dışında okulda tiyatro temsilleri gibi yollarla da gelir elde edilmeye çalışıldı. Konya Sanayi tarihi bakımından ilginç olan bir diğer girişim ise okulun demirhane atölyesini işletmek için iki ayrı firma teklifte bulunmuştu. Bunlardan 1909 yılı Ağustosunda teklifte bulunan Demir Ticari Şirketi, Avrupa'dan yeni makineler ithal ederek demirhaneyi fabrikayı çevirmek istemişti. 1910 Temmuzunda ise bir ziraat aletleri şirketi ziraat aletlerinin tamir ve bakımı için atölyenin kendisine tahsisini ve öğrencilerle beraber buranın ortak kullanımını teklif etmişti. Her iki teklif de ret edilmişti. 1912 yılında okulun demir atölyesine bir gaz motoru ve vantilatör, tesviye atölyesine de iki torna tezgâhı alınmıştır. Okul 26 Mart 1913'de Vilayet Hususi İdaresi'ne devir olundu ve masrafları vilayet bütçesinden karşılanmaya başlandı. 1931'e kadar bu şekilde masrafları karşılanan okul 1931 Ağustosundan itibaren Bölge Okulu haline getirildi ve kendisine bağlı vilayetlerin verdikleri iştirak hisseleri ile idare olunmuştur. 1935'te ise Maarif Vekilliği bütçesine dâhil edilmiştir. (Sarıçelik, 2010, 208-212).

Okulda genel dersler dışında Hendese, Hesâb, Kimya, Malûmat-ı Fenniyye, Mihanik, Mukavemet gibi fenni teorik dersler okutulmaktaydı. Bunların dışında okulun demircilik, tesviyecilik ve marangozluk gibi sanat şubeleri vardı. 1912'den itibaren okulun eğitim süresi 4 yıl oldu. I. Dünya Savaşı'ndan sonra ordunun ihtiyaçları için Kunduracılık, Terzilik, Çorapçılık ve Fanilacılık şubeleri açıldı. 1922'de ise Arabacılık şubesi

Konya Sanayi Mektebi

bunlara ilave olundu ise de 1923'de bu şubelerin hepsi lağvedilmiştir. 1924'de okulun eğitim-öğretim sistemi değiştirilmiş ve ilk üç yılı teorik ve uygulama, son iki yılı sadece uygulamalı meslek dersleri verilen beş yıllık bir sisteme geçilmiştir. 1926'da yeniden süre dört yıla düşürülmüştür. 1928'de tekrar beş yıllık sisteme geçildi. Sık sık süre ve program değişiklikleri yapılan okulda 1940'da marangozculuk, dökümcülük, modelcilik, tesviyecilik ve demircilik şubelerinde eğitim verilmekteydi. (Sarıçelik, 2010, 212-214).

1938'den 1957 yılına kadar verdiği mezun sayısı 870'di. 40 bin liralık bir döner sermayesi de bulunan enstitüden mezun olanlar Konya'nın imalat ve bakım onarım sanayinin temellerini atan kimseler olduğu için enstitü Konya tarihi için son derece önemlidir.

Konya'da bu dönemlerde Konya Darüleytamı, Konya Öksüz Yurdu gibi okullarda da sanayi şubeleri bulunduğu gibi, Öksüz Yurdu'nda kundurahane, terzihane, kuyumculuk, kola hane, bıçakçılık ve dökümhane şubeleri bulunmaktaydı. (Sarıçelik, 2010, 219-222).

Halı Sergisi için Akşehir'de dokunan gazete halı

2.5. Konya'da Düzenlenen Sergiler

Konya yöresinde sanayinin geliştirilmesi amacı ile 21 Nisan 1316 (1901) tarihinde bir halı ve kilim sergisi açılmıştı. (Semiz, 2006:118; Sarıkulak, 1988: 47-49 tarihi büyük ihtimalle sehven 1898 olarak vermektedir). 1899'da tayin edilen dönemin valisi Ferid Paşa'nın başkanlığında kurulan bir komisyon, Konya ve çevresinde halıcığın gelişimi ve teşviki için bir sergi düzenledi. Sergi Komisyonunda Maarif Müdürü Hulusi Bey ve Ticaret Müdürü Cemal Bey bulunmaktaydı. Sergi için 18 maddelik bir yönetmelik hazırlandığı gibi, sergiye katılan ürünler sigorta ettirilecekti. Sergiye katılan halı ve kilimlerden bir heyetin oylamasıyla, birinciye 4.000, ikinciye 3.000 ve üçüncüye 2.000 kuruş ikramiye verileceği gibi elişleri gibi küçük parçalarda yarışacaklara 500-300-200 kuruşluk ödüller, ayrıca takdirname ve şahadetnameler dağıtılacaktı. Eserlerin değerlendirilmesindeki kıstasların ise bilhassa renk, desen ve kalitenin mahalli özellikleri olduğu ifade edilmekteydi. Ayrıca eserlerin satışı da mümkün olabilecekti. Sergi inşaatı yeni bitmiş Konya Mekteb-i Sanayi salonlarında 5 Mayıs 1901 Cumartesi günü Ferid Paşa riyasetinde açılmıştı. Konya ve çevresi ile halıcılık merkezi büyük şehirlerden gelen iki binden fazla halı ve kilim beş hafta süre ile sergilendi. 40 para giriş ücreti olan sergiyi ilk gün bin kişi gezdi ve sergi Pazartesi ve Perşembe günleri ise yalnızca kadın ziyaretçilere açık oldu. Yarışmayı ise bir Isparta halısı kazanmış, ikinciliği Konya halısı kazanmıştı. Sergi İstanbul'da da yankı uyandırmış ve Ferid Paşa II. Abdülhamit tarafından takdir edilmişti. (Önder, 1963'den aktaran, Akçura, 2009: 49).

Konya'nın katıldığı ulusal sergilerden ilki 1863'de İstanbul'da açılan Sergi-i Umum-i Osmanidir. Konya vilayeti bu sergiye yünlü ve pamuklu dokuma ve kristal tuz ürünleri ile katıldı. İyi temizlenmiş siyah yünleri beğenildi. (Semiz, 2006:118). Bunlar dışında ise daha önce değinildiği gibi 1902 yılında demiryolu kumpanyasının öncülüğünde bir ziraat makineleri sergisi açılmıştı.

2.6. Konya'da Para, Fiyatlar ve Ücretler

17. yüzyılda Konya'da kullanılan paralar, akçe, Hollanda parası olan arslanlı kuruş yani esedi kuruş ve İspanya parası olan tam ya da kâmil kuruş adıyla tanımlanan riyali kuruştu. Konya halkı da diğer Osmanlı halkları gibi, Osmanlı'nın 17. yüzyılda para sisteminde görülen sikke tashihlerinden zarar görmemek için 1640-1650 arasındaki mülk satışlarının yaklaşık % 20'sinde (Muşmal, 2000: 97) yabancı paraları tercih etmişti. 1640'da sikke tashihi ayarlaması ile kuruş 125 akçeden 80'e; altın 250 akçeden 160 akçeye (Özcan (1993)'da 120 akçe olarak yanlış gösterilmektedir) indirildi.

Bu ayarlamadan önceki ve sonraki dönemlerde Konya'daki bazı mal guruplarının fiyatlarındaki değişmeyi narh kayıtlarından araştıran Özcan'ın (1993) vardığı sonuçlar 17. yüzyılda fiyat hareketleri hakkında bilgi vermektedir. 1630-1662 tarihleri arasındaki yaklaşık 30 yılda Konya'daki 65 çeşit maldan 13'ünü inceleyen Özcan, 1640 tashihinden sonra tashih öncesine göre

13 malın büyük bir kısmında fiyatların düştüğünü ama 30 yıllık seri dikkate alındığında sırasıyla okka olarak koyun etinde % 35, keçi etinde % 41, sığır etinde % 21, sadeyağında % 45, iç yağında % 43, kuyruk yağında % 141, pirinçte % 100, bulgurda % 266, nohutta % 233, balda % 80, pekmezde % 33 ve kuru üzümde % 45 arttığını yalnızca zeytinyağında % 6'lık bir fiyat düşüşü olduğunu bulmuştur. Tashihden sonraki 1644-1662 arasındaki dönemlerinde fiyatların daha hızlı arttığını bulmuştur.(Özcan, 1993: 112, 116-117; Ayrıca bkz. Muşmal, 2000: 89-94).

Konya'daki fiyatların 1674-1797 arasında bazı maddeler için neredeyse hiç değişmediği ve 1707'den 1712'e kadar inşaat ustası ve işçilerinin yevmiyelerinde devamlı bir düşme olduğu tespit edilmiştir. (Küçükdağ, 1989:180). 16. ve 17. yüzyıllarda narh defterlerindeki mallar ve mülk fiyatlarına göre ortalama yevmiyenin 2 ila 20 akçe arasında olduğu görülmektedir. (Sak, 1987: 62-81).

1795-1858 arasındaki yaklaşık 60 yıllık süreye ilişkin narhiye kayıtlarını araştıran Tuş (2001), esnaf gruplarının verdiği narhiyye adında ücretlerindeki değişmeyi tespit etmiştir. Fiyat hareketleri ile ilgili doğrudan olmasa da dolaylı sonuçlar ifade ettiğinden bazı esnaf gruplarının narhiyelerindeki değişim hakkında bilgi verilmesi yararlı olabilir. Buna göre, Konya'da en yüksek ödemeyi sırasıyla helvacılar, bezirciler, duhancılar ve bakkalan (bakkallar) öderdi. 60 yıllık sürede esnaftan alınan narhiye ücreti, boğaçacılar ve kasaplar % 12,5, sığır kasaplarında % 33, duhancılarda % 40, aselcilerde %43, zeytincilerde % 50, nalçacılarda % 250 artarken; boyacılarda % 7 ve leblebicilerde % 17 azalmıştı. (Tuş, 2001:234-236).

Ücret hadleri ile ilişkili olarak Fransız kaynaklarına göre, 1909'da günlük ücretlerin zanaatkârlık faaliyetleri için 9-12 kuruş arasında olduğu bildirilmektedir. (Issawi, 1980: 42).

2.7. Konya'nın Osmanlı Merkez Maliyesi ile İlişkileri ve Vergiler

Konya'nın Osmanlı Mali Teşkilatı içerisinde önemli bir yeri bulunmaktaydı. Genellikle emanet ve ihale yöntemlerine göre işletilen mukataa denilen, belli bir coğrafi bölgedeki gelir kaynakları anlamına gelen mukataaların gelirlerinden bir kısmının Mevlana Vakfı'na verildiği, bazılarının idari görevlilere ihale edildiği görülmektedir. Özellikle avarız haneleri üzerinden tahsil edilen Avarız, Sürsat Bedeli ve Nüzul gibi olağanüstü vergiler, Konya halkının Merkez Maliyesi ile olan ilişkilerini ve vergi yükünü tahmine yaramaktadır. Bu vergilerin halk üzerinde özellikle mali sıkıntıların yaşandığı dönemlerde hissedilir bir yük yarattığı görülmektedir. Ancak bu olağan üstü vergiler dışında, 16. yüzyılın ikinci yarısında hazinenin topladığı mahsullerin satışından ve toprak vergilerinden Karaman Eyaleti'nin verdikleri Osmanlı gelirleri içerisindeki payının Yemen'in tek başına sağladığı gelirlerin % 4'ü kadarıydı. Toplamda ise merkezin, Karaman Eyaleti'nin toplam gelirlerinin % 38'ine el koyduğu tahmin edilmektedir.

Konya 15 ve 16. yüzyıl Osmanlı idari teşkilatında Karaman eyaletine bağlıydı. Dolayısıyla bu dönemlerdeki mali ilişkiler mali belgelerde, "Karaman Beylerbeyine ve Konya Kadısına hüküm ki" veya "Konya Kadısına hüküm ki" şeklinde ifade edilmekteydi. 16. Yüzyıl Maliye Ahkâm Defterlerindeki hükümlere göre, Konya'nın merkezle mali ilişkilerinde şu konular öne çıkmaktaydı: Konya ve civarındaki mukataaların işletilmesi, bazı vergilerin mukataaya verilmesi, mukataaların teftişi, mukataa gelirlerinin tahsili, mültezim, emin ve âmillerin borçlarının tahsilleri, vergilerin tahsili, vakıf faaliyetleri, vakıf görevlileri, vakıf arazileri ve vakıf gelirleri. Konya'nın imarına ait fazlaca kayıt yoktur. Buna rağmen Mamuriye Kalesi içindeki cami inşaatı için camcı ve demirci gönderilmesi, Konya kalesi ve surlarının tamiri, iç kalede yapılan evlerin satış işlemlerine dair hükümler imar ile ilgili sayılabilir. Maliye Ahkâm Defterleri, Sarayın ve diğer bazı kazaların yiyecek ihtiyaçlarının Konya'dan karşılandığını göstermesi önemli veriler içermektedir. Mesela, balmumu, buğday, elma ve armudun en kalitelisinin buralarda olduğuna dair vurgular ile deve ve menzil atı ihtiyacının bölgeden temin edilmesi bu kabildendir. Yine bu hükümlerde suğlalar, buğday arazileri, kirpas, bogasi, ham aba ve güherçile mukaatalarının varlığı ile bazı vergilerin iltizama verilmesi ve mültezimlerin zimmetindeki mal-ı mîrinin hazineye teslimi gibi kayıtlar dönemin iktisadi yapısı hakkında kıymetli bilgiler vermektedir. Konya'daki önemli dergahların vergiden muafiyetlerine ve tekke, zaviye, şeyh, derviş gibi kimselere yaptıkları görevden dolayı tanınan avarız-ı divaniye ve tekalif-i örfiye gibi muafiyetlerde ilgi çekicidir. (Günalan, 2013: 570-579).

Klasik dönemde Anadolu'da 1520-1540 arasında 3.500'den fazla vergi mükellefi olan Kayseri dışında bir kent yoktu. Kayseri dışında Tire, Kütahya, Aksaray, Manisa, Karahisar-ı Sahib ve Konya'nın binin üzerinde vergi mükellefi vardı. Yine Kayseri hariç bunların tümü 2 binden fazla vergi mükellefine sahip olmayan orta büyüklükte kasabalar sayılırdı. 1584'de ise Konya'nın 3.764 vergi mükellefi bulunmakta idi. Bu durumda 16. Yüzyılın ikinci yarısında nüfusunda ciddi bir artış olduğu görülmektedir. (Faroqhi, 2006: 22, 36).

17. yüzyıla ilişkin ferman ve beratlardan, Konya'da bulunan mukâtaaların konuları ve yerleri öğrenilebilmektedir. Buna göre, Konya'da Suğla Mukâtaası Hâssı, İhtisâb-ı Hâssı ve Su İşleri Hâssı bulunmaktadır. 17. yüzyılda Hazreti Mevlana Vakfı'nın eşik fukarasının mutfak masraflarının, gelir kaynaklarından birinin, Suğla Mukâtaasının gelirinden tahsis edilen 150.000 akçe olduğu anlaşılmaktadır. 1682 tarihli bir Hâs tevcihinden, Suğla Mukâtaasının 5269 esedi kuruşluk (bir esedi kuruş 110 akçedir) bir iltizamla Vezir İbrahim Paşa'ya verildiği görülmektedir. (Ceylan, 1987: 52-54).

Bu mukataalar dışında Mirabiye, Esbkeşan ve Hatunsaray mukaataları bulunmakta idi. (Muşmal, 2000; 112-114; Ürekli, 1989: 52-58). İhtisab Mukâtaasının tam ismi olan "İhtisâb-ı Konya ve Kapan ve Gûsfend ve Gâv der-nefs-i Konya Mukâtaası" ibaresinden Konya'da bir kapan hanı bulunduğu ve kapan hanının pazar bacı, kapan resmi, kapan-ı dakîk ve kapan-ı asel

ve revgan adıyla bilinen değişik nitelikte 35.000 akçe geliri olduğu anlaşılmaktadır. 18. yüzyılda Adet-i Ağnam mukâtaası, Hâce Hassı ve Tevâbii mukâtaası, Bozulus Türkmeni mukâtaası, Eşkin mukâtaası ve Eyâlet-i Karaman Mîr-i Mîrân Hassı daha önce zikredilen mukâtaalar dışında dikkati çekmektedir. 1659'da zeamet ve tımarlardan şehre 1.039.968 akçe girdiği ve şehirde 74 nefer züema ve erbab-ı tımarla, 87 nefer hisar eri olduğu tespit edilmiştir. (Küçükdağ, 1989:165-171).

17. yüzyılda Konya'dan toplanan Avarız, Sürsat Bedeli ve Nüzul gibi vergiler, devletin kendi görevlileri eliyle toplayıp bir kısmını aynî bir kısmının nakdî olarak tahsil ettirdiği olağan üstü vergilerdir. 4 Aralık 1682 yılına ait bir belgeden anlaşıldığı kadarıyla, ilkbaharda sefere çıkacak ordunun masrafları için Konya Sancağından arpa, un, sadeyağı, bal, saman ve odun masrafı olarak 1.014.500 kuruşluk sürsat bedelinin tahsil edilip devlet hazinesine intikali istenmektedir. 1681 tarihli bir başkasında Konya Sancağında o dönemde 810,5 ve bir rub' avarız hanesi bulunduğu ifade edilmektedir. (Ceylan, 1987: 52-54).

1642'de ise Konya Sancağında 656,5 ve bir rub avarız hanesi vardı. Her bir avarız hanesi tarihsel olarak 3 ila 15 evden oluşan vergi bölgeleriydi. Konya'da 1640'da bir avarız hanesi 10 hanesinden oluşmaktaydı. 1647'de Girit Seferi için Konya şehri avarız hanelerinden toplanması gereken bedel-i nüzul hane başı 5'er kâmil kuruştu. Başlangıçta olağan üstü nitelikte olan avarız vergisi 17. yüzyıldan sonra olağan hale gelmiştir. Vergi olağan hale gelince fakir halk üzerinde diğer vergilerde değişiklik olmadığından vergi yükünün artışı sonucunu doğurdu. Halkın bundan ezilmesini önlemek için avarız vakıfları kuruldu. Bu vakıfların bu vergilerin ödenmesinde halka yardımcı olan bir tür kredi kurumu gibi çalıştıkları bilinmektedir. (Muşmal, 2000:107-109). 1693 yılında ise bir esedi kuruş 108 akçe hesabı ile her avarız hanesinden 450 akçe alınmakta idi. (Bülbül, 1988: 61). 1809 senesinde ise Konya'da 179 ve bir rub avarız hanesi bulunduğu gibi her haneden 400'er akçe alınmakta idi. Avarız'ın daha önceleri hane başına 20 akçeden 400 akçeye kadar yükselmesi, bu verginin halk üzerinde ne kadar büyük bir vergi yükü oluşturduğunu göstermektedir. (Gülcan, 1995:80,85).

Sürsat gibi tahsilinde mükellefi zor durumda bırakabilen nakdi karşılık olarak talep edilen mal ve hizmet bedeli savaş zamanlarında özellikle zorlayıcı bir vergi idi. Çünkü rayiç bedelin altından mal ve hizmet bedeli ödendiğinde un ve arpa gibi devlete verilen mallardan zarar edilmekteydi. Un ve arpa sürsat bedelleri 10 avarız hanesinin her biri için 1623-24 ve 1633-34 seneleri için sırasıyla un için 100 akçe ve arpa için 300 akçe seviyesinde idi. (Faroghi, 2000:660).

16. yüzyılın ikinci yarısında devletin en önemli gelir kaynağı toprak vergileri ve hazineye ait tahılların satışıydı. Bu dönemde Anadolu'nun devlete gelir katkısı çok mütevazı idi. Kayseri, Konya ve Niğde gibi büyücek kentleri içeren Karaman Eyaleti'nin gelirler içerisindeki payı Yemen'in tek başına sağladığı gelirin yalnızca % 4'ü olarak hesaplanmaktaydı. Karaman eyaletinin mütevazı kaynakları göz önüne alındığında 1.030 Akçelik bir gider fazlasının varlığı ve eyaletteki giderlerin önemli bir kısmının idari görevlilerin maaşları olduğu dikkat çekmekteydi. Öte yandan eyaletin gelirlerinin %38'ine İstanbul'daki merkezi hazine el koymaktaydı. Tüm bunlardan hareketle Faroqhi, Karaman Eyaleti'nin Celali isyanları olmasa bile mali durumunun zayıf olduğunu ifade etmektedir. (Faroqhi, 2000: 665-666).

1645'de 250 cizye hanesi olup her haneden 245 akçe alınmakta idi. Bunun yanında 145 neferin cizyesi Mevlana ve Sultan Selim Han Evkafına ödenmekte idi. (Muşmal, 2000: 110). 1680'de, Konya ve Konya'ya bağlı olan mahallerdeki oturan ve başka memleketten çalışmak ve kazanmak için gelen, ticaret yolu ile giden dağınık Ermeniler, Anadolu Rumları, Kayserili, Vanlı, Çulhalı, Bitlis, Arabgir, Leh vilayetinden, Macar, Nemçe, Eflak ve Boğdan taraflarından keferelerden gulâmiyesi ile birlikte dörder kuruş yâve cizyesi tahsil edildiğini, bir kimseye verilen mukataa tevcihinden öğreniyoruz. Yukarıda sözü edilen gayrimüslimlerin Konya ve civarında "vatan edilmiş veya vatan edilmemiş şekilde" yaşayabilecekleri; bunlar dışında kalan ve kazanç için gelen dağınık kefereden başka, Rum, Arnavut, Bulgar, Sırp ve diğerlerinden üçer kuruş yâve cizyesi ve on yaşında bıyıkları terlemiş Ermeni ve Rum oğullarından şeriat delili gereğince yarım cizye, fakat on yaşından büyük ve büluğ çağında gelmiş olanlarından tam cizyelerinin alınması gerektiği hususlarına değinilmektedir. Bu kimselerin "biz başka yerlerin reayasıyız" gibi bahanelerine inanılmayıp, cizyelerinin tahsili ve tahsili gösteren bir belge verilmesi de hatırlatılmaktaydı. (Ceylan, 1987: 56-58; Bülbül, 1988:73-75). Cizyedar, voyvoda ve mültezimlerin sağ para ile aldıkları vergileri İstanbul'a zayıf kenarları kırpılmış eksik akçe ile gönderip aradaki fark kadar menfaat temin etmeleri gibi olgular Konya'da da dava konusu olabilmekte idi. (Küçükdağ, 1989:176-177).

19. Yüzyıl başlarında Konya'nın merkezle olan mali ilişkilerine bakıldığında ağırlıklı olarak ağnam mübayaası, güherçile temini, muhallefât, mekkâre-i şütürbân (nakliyede kullanılan deve ve sürücüleri), orduy-u humayuna katılmayanlarla ilgili meseleler, arpa bedeli, avarız tahsili, valilerin sefer masrafları, mütesellimlik şehriyesi aidatı, tüfenkçi askerinin silahlandırılması, mukâtaa hâsılatı ve rusümâtı, sikke basımı ve altın ayarı gibi konularla ilişkili olduğu görülmektedir. Gülcan'ın (1995) Şer'iyye Sicilleri'ndeki ferman ve beratlardan araştırdığı, 1807-1812 arasındaki dönemi kapsayan bu konulara kısaca bir göz atılırsa şu tür kayıtlara rastlanılabilir. Mesela, 1806-1812 yılları arasındaki Osmanlı-Rus Savaşı esnasında Rumeli'nden temin edilen ağnamın yeterli olmaması üzerine Karaman Eyaleti'nden talep edilen 2.000 ağnamdan Konya Sancağı'na isabet eden 326 baş ağnamın toplanması istenmekteydi. 1809 tarihli bir fermanda ise İstanbul ve İzmir dışında saçma üretimi yasak olduğundan bahisle Konya ve tabi kazalarında saçmacılık işi yapanların engellenmesi ve 1808 tarihli bir fermanda da kara barut güherçileden her okkası 69 akçeden 30.600 okka İstanbul'a yollanması gerekmekteydi. Güherçile nakli ile ilgili en önemli sorunun devletin belirlediği nakliye ücretinin düşük olması ve nakliye ücretinin 80 okka bir kantar hesabıyla 15 kuruştan 22

kuruşa yükseltilerek soruna çözüm arandığı anlaşılmaktadır. Ölen kimsenin ardında bıraktığı tereke anlamında muhallefat kayıtlarından ölen kimsenin varisi yoksa her şeyi bir muhallefat defterine kaydedilerek devlete kalmaktadır. Mirasçısı var ise kamu borcu düşüldükten sonra varislerine taksim edilirdi. Gayr-ı menkulleri olan çocuksuz kimsenin yalısı veya konağı vakfa çevrilirdi. Kadı Abdurrahman Paşa namındaki kimsenin muhallefatına ilişkin belgelerden bu kimseye Bozkır Kazası Maden-i Emaneti ve Alaiye Sancağı mutasarraflığı verildiği anlaşılmaktadır. Orduy-u Humayun hizmetine Konya Sancağından yollanması istenen 350 Mekkâre-i Şütürbân'ın yollanmamasından dolayı, bunların ücretle tedarikinden kaynaklanan 52.500 kuruşun her birinden 150 kuruş hesabı ile toplanıp Hazine-i Amire'ye gönderilmesi emredilmekteydi. Konya Sancağından gönderilmesi gereken 700 süvari askerinin gönderilmemesinden dolayı her biri için 120'şer kuruştan 84.000 kuruş bedelin yollanmasına dair bir belge ilgi çekicidir. Ordunun ihtiyacı için arpa bedeli olarak Konya Sancağı'ndan 8.152 kuruşun yollanması ve 179 ve bir rub avarız hanesinden 400'er akçe alınıp yollanmasına dair belgeler de önemlidir. İmdad-ı Seferiyye adındaki olağan üstü verginin tahsili meseleleri; Konya Muhafızı Vezir Mehmed Hakkı Paşa'ya altı aylık 6.000 kuruş ödenmesi; Konya ve civarındaki tüfenkçi askerinin sayılıp teçhiz edilmesi; mukâtaa hâsılatı ve rusümâtı meseleleri diğer önemli konulardandır. Eski sikkelerin sikke-i Cihadiye adıyla darbedilen yeni sikkelerle değiştirilmesi ve bazı altın paraların kuruş karşılıklarının bildirilerek bu kurlardan işlem yapılması ve halkın gadre uğratılmaması için gerekenlerin yapılması hususu para konusundaki bazı meselelere bir örnektir. (Gülcan, 1995: 50-88).

1848 yılına ait bir Şer'iye Sicili'ndeki vergi kayıtlarından Konya'nın Batı'dan Doğu'ya doğru bir ekonomik gelişim gösterdiği vergi miktarlarından anlaşılmaktadır. Doğu mahallelerinin daha çok vergi ödediği müşahede edilmektedir. Bu dönemde Batı kenarındaki Abdül-aziz Mahallesi ile Şıhosman Mahalleleri 50 şer kuruş vergi öderken, Kuzeydoğudaki Şerefşirin Mahallesi'ndeki mükelleflerden ikisi 201'şer kuruş ödemekteydi. Gerek nüfus ve gerekse mali güç açısından ise Türbe Önü mahallesinin önde geldiği görülmektedir. Çifte Merdiven Mahallesi'nde Müslüman nüfusun az olduğu gözlendiği gibi, Millet-i Ermiyan adıyla anılan listede 100'ün üzerinde Ermeni hanenin olduğu anlaşılmaktadır. Gazi Alemşah Rum Mahallesi'nde ise 65 hane vardı. (Uz, 2005: 39-40).

1887'de Konya'nın a'şarın tahsili işi mültezime 133.851 liraya satılmışken bu rakam 1888'de 246.668 liraya yükselmişti. Bu artış o dönemdeki bir kıtlığın hafiflemesi ile açıklanabilmektedir. Ancak kesin olan şey a'şar ihalesinin 1887'e oranla 1888'de artması bir üretim artışını işaret etmektedir. 1892'de Duyun-ı Umumiye İdaresi'ne tuz, müskirat, pul, harir, hayvanat, balıkçılıktan toplam 8. 485.837 kuruş gelir kaydedilmişti. 1896'de emlâk-akar, temettü, emlâk tapu harçları, bedel-i askeri, ağnam resmi, aşar bedeli (maktu' ihale), orman-kereste-yol, kara avcılığı, mahkeme harçları v.s. gibi vergilerin toplamı tüm Konya Sancağı için 40.428.667 kuruştu. Konya'nın 1899 yılı gelir ve giderleri Konya'nın Osmanlı maliyesine net katkıda bulunan bir vilayet olduğunu göstermektedir. Bu yıl Konya'nın 92.772.000 kuruş geliri varken masrafı yalnızca 3.279.579 kuruştu. (Arabacı, 1999: 32-33, 61)).

Yusuf Küçükdağ'ın Caner Arabacı ile birlikte yayınladığı 1915 yılına ait Konya vilayet tahmini bütçesi de, Konya'nın 1. Dünya Savaşı'nın sıkıntılı dönemine ait olması ve bütçeden yapılan harcamalar ve gelirleri göstermesi hasebi ile fevkalade önemlidir. Bu tahmini bütçe normal ve olağan üstü diye iki kısımdan ibaretti. Normal kısımdaki gelirler, vergiler, özel vilayet gelirleri ve yardımlardan oluşan 13.463.975 kuruşluk bir tutara baliğdi. Tarîk Bedel-i Nakdîsi adı ile 24 kuruşluk bir yol vergisi dikkat çekicidir. Toplamı 10.566.765 kuruş olduğu görülen harcamalarda en önemli kalemlerin 3.481.675 kuruşla eğitim, 1.977.150 kuruşla "turuk ve me'abir" yani yol, köprü ve geçitler, 1.769.500 kuruşla sağlık, 1.332.840 ziraat, baytarlık ve sanayi, 1.274.350 kuruşla hayır ve sağlık işleri ile 486.750 kuruşla Umumi Meclis ve Özel İdare Muhasebesi kalemleri olduğu görülmektedir. Bu harcamalardan eğitimle ilgili harcamaların 2.091.275 kuruşluk kısmı ilkokullara ait olduğu gibi, Kız Öğretmen Okulu'nun (Dârü'l Muallimat) 33.000 kuruşluk tahsisatından daha fazla olmak üzere 45.000 kuruşluk bir tahsisat gayrimüslim okullarına tahsis edilmişti. Bunun dışında eğitim bütçesinin içinde gösterilmeyen, Çiftçilik ve Sanayi mekteplerine yapılan harcamalarda aslında eğitime dâhil edilirse bütçenin yarıya yakını eğitime harcanmaktaydı. Çiftçilik Mektebi'nin masrafları 366.500 kuruştu ve bu mektebin uygulamalarının yapıldığı "Numûne Tarlası"na ayrıca bir kaynak ayrılmadığı görülmektedir. Sanayi Mektebi'nin tahsisatı ise 600.340 kuruştu. 1915 bütçesinin ikinci kısmı ise olağan üstü bütçe niteliğindeki adi bütçe fazlasından, borçlanma hâsılatı ile önceki yılki bütçeden devreden bakiyeden oluşan 10.889.900 kuruştan oluşmakta idi. Bu bütçe, tamirci kulübeleri, 1917'de tamamlanması öngörülen Erkek Öğretmen Okulu (Dâru'l Muallîmin) binası inşaatına, seyyar kiremit fabrikası, Ziraat Mektebi, Pratik Ziraî Sulama Mektebi (Irvâ'ât Zirâ'at Ameliyat Mektebi) ve hastahane inşaatları ile makine, damızlık hayvan, ziraat aletleri, su yolları yapımı gibi alanlara tahsis edilmişti. (Küçükdağ, 2004c: 491-495).

2.8. Madencilik

Osmanlı döneminde Konya vilayetinde genel olarak üretimi yapılan madencilik faaliyetleri gümüş, kurşun, tuz, civa, altın ve taş ocakcılığı üzerinedir. Bozkır, Bolkar (Bulgar Dağı, Niğde), Sızma ve Sille'nin madencilikte önemli yerler olduğu görülmektedir.

18. yüzyılın sonlarında Konya'daki Bozkır Madeninden çıkarılan kurşun Alaiye iskelesine nakledilirdi. (Güneş, 2001:213-216). Bozkır madeni dönem dönem ihale veya emanet yöntemi ile işletildi. Bu madende kurşun dışında bir miktar gümüş ve altın da çıkarılırdı. Bozkır'da 1784'de 135.683, 1785'de 180.000, 1787'de ise 153.400 vukiyye (okka) kurşun çıkarılmış ve develer aracılığıyla önce Alanya iskelesine oradan da deniz yoluyla İstanbul'a ulaştırılmıştı. Madenden 1778-1785 arasında toplam 84.735.5 kuruş hasılat elde edilmişti. (Tuş, 2001:241). 1836 yılında Konya'ya bağlı Bereketli madeninde, "kulaktan dolma" bilgilere göre yıllık 250 ton kurşun elde edilirken, Bozkır'da 5 ton kurşun ve Bulgar Dağı madeninde de 225 gram gümüş elde edilmekteydi. Aynı dönemde Osmanlı'nın toplam gümüş üretimi ise toplam 4,15 ton ve kurşun üretimi ise 260 ton olarak tahmin edildiğine göre, Konya'nın en önemli kurşun sahalarından biri olduğu ama gümüş üretiminde ise pek önemli olmadığı görülmektedir. (Issawi, 1980:284). Nitekim geliri masrafını karşılamadığı için bu madenin işletilmesinden vazgeçilmiştir. 1869 yılı itibarı ile bu maden kapalıydı. (Hicri 1286/1869 Salnamesi, 2007:122).

Bolkar Dağı'nda ise gümüş üretimi yapılmakta idi. Bolkar Maden-i Humayunu diye anılan devlet idaresindeki gümüş üretimine 1241 H. (1825) tarihinde başlandığı ancak kârlı olmadığı bilinmektedir. Madenden maksimum her sene 2.500 okka gümüş, 5.000 dirhem altın ve 250.000 okkadan fazla kurşun elde edilebileceği ifade edilmekteydi.(Sarıkulak, 1988: 74-75). 1908 tarihli İngiliz kaynaklarına göre, Bulgar Dağı'ndaki madenden yıllık olarak 3.200 kg. gümüş, 124 kg. altın ve 400 ton kurşun çıkarılmaktaydı. Madenin tek alıcısı devletti. 75 senedir madende çalışan çiftçiler kendi isteklerine göre çıkarttıkları cevherleri 1 ila 3,5 saat mesafedeki fırınlara taşımakta ve eritmekteydiler. Devlet altının 1.772 gramına 12,75 kuruş; gümüşün 1.772 gramına 38 para ve kurşunun 1.772 gramına da 16 para ödemekteydi. (Issawi, 1980:279). Osmanlı Devleti'nde en önemli civa üretim merkezlerinden birisi Konya'daydı. Diğeri ise İzmir Karaburun'daki Tepecik Madeni idi. Her iki madende İngilizler tarafından işletilmekteydi. İlk kez Sızma civarında keşfedilen cıva madeni dışında Edvin Vital isminde bir İngiliz'in Lâdik civarında 1901'de keşfedip imtiyaz alıp 1914'e kadar işlettiği cıva da Konya'da üretilen madenlerdendi. Civa üretiminin, iktisadi boyutu yanında, cıva bulununca önemini yitiren kök boya üretimi ile meşgul pek çok Rum'un Bozkır ve Karaman'a göçü gibi sosyal bir boyutu da bulunmaktadır. 1908-9'daki toplam 142 ton civanın 34 tonu; 1909-10 'daki 124 tonun 35 tonu; 1910-11'deki 79 tonun 24 tonu ve 1911-12'deki 56 tonluk üretimin 10 tonu Konya Mercury Co. isimli şirket tarafından üretilmekteydi. (Issawi, 1980:295; Sarıkulak, 1988: 75-76). 1907 itibarı ile Osmanlı Devleti'nin endüstriyi teşvik için yaptığı düzenlemelerden olan endüstriyel makinelerin gümrükten muafiyeti kararı kapsamında yapılan başvurulardan Konya'ya ait olan tek başvurunun maden eritmek için olduğu görülmektedir. (Issawi, 1980:318).

19. yüzyılda ve 20. yüzyıl başlarında salnamelerde geçen maden üretimi tuz, gümüş, altın, güherçile ve merdesek madenlerinde yapılmakta idi. Koçhisar ve Karapınar memlehalarında üretilen tuz en fazla ekonomik değer yaratan madendir. Örneğin, 1890 tarihinde Düyun-u Umumiye İdaresi'nin Konya'da topladığı toplam 8.253.143 kuruşluk gelirin tek başına 7.779.468 kuruşluk kısmı tuzdan elde edilmekteydi. (Sarıkulak, 1988: 71-73). 1869 senesinde Espkeşan Kazası ile Koçhisar Nahiyesi'nden oluşan Espkeşan Kaymakamlığı dâhilindeki tuz üretimi yapılan beş bölgedeki memlehalardan Hacı Bektaş ve Tepesidelik memlahalarından bir milyon kıyyeden fazla ve Koçhisar memlahasından ise on üç milyon kıyye tuz üretilmekteydi. (Hicri 1286/1869 Salnamesi, 2007:123-124).

2.9. Şirketler ve Bankacılık

Konya'nın Türk iktisat tarihi açısından öne çıkan özelliklerinden biri şirketleşmede öncü olması ve ortaklık veya çok ortaklılık kültürünün bir hayli gelişmiş olmasıdır. Osmanlı Devletinin son dönemlerinde Konya'da çok sayıda şirketin ve bazı mahalli bankaların varlığı dikkat çekicidir.

1918'de Ziraat ve Ticaret Nezareti tarafından yayınlanan Memalik-i Osmaniye'de Osmanlı Anonim Şirketleri adlı kitaba göre, 1918'de toplam 129 şirket vardı ve bunlardan 42'si ticaret ve 6'sı tarım sektöründe faaliyet göstermekteydi. 95 şirket İstanbul'da mukim iken, 7 şirket Konya'da mukimdi. (Kahraman, 2006: 226). 1920'lerde 19 anonim şirketle milli şirketlerin en yaygın olduğu vilayet Konya idi. Konya'yı İzmir 11, Aydın, Bursa ve Kütahya 3'er ile Kayseri 2 şirket ile izlemektedir. (Arabacı, 1999: 64-65; Kahraman, 2006:227; Baltacı, 2003:227). 1923'e gelindiğinde bu 19 anonim şirketten ancak 13'ü faaliyetini sürdürmekteydi.

Mehmed Ferid'in Konya ve Rehberi'ne göre 2'si banka olmak üzere bu 13 şirketin isimleri ve faaliyet alanları ile ilgili bazı bilgiler aşağıda verilmektedir.

Konya 1861, (Samuel Bough)

1. Elektrik Şirketi: 21 Mart 1908'de ve 99 yıllık süre ile kurulmuştur. 1923'de 88.600 Osmanlı Lirası olan şirketin amacı, elektrikle ilgili her türlü müesseseyi kurmak, sarraflık ve ticaret yapmaktı. Her bir hisse 10 lira olmak üzere 50 bin hissesi vardı.

2. Attariye Şirketi: 1908'de 33.500 Osmanlı Lirası sermaye ile kurulmuştur. Amacı attariye ve her türlü ticari muameleydi. Hisse bedeli 10 liradan 3.351 hisseliydi.

3. Anadolu Milli Mahsulat Şirketi: 1916'da kurulan şirket, 200.000 Osmanlı Lirası sermayeli idi. Her çeşit mahallî ürün ticareti yapmayı amaçlayan şirketin beher hissesi 10 liradan 20 bin hissesi vardı.

4. Milli Mensucat ve Emtia Yurdu: 1 Nisan 1916'ta kurulmuştur. Amacı milli mensucat fabrikası kurmak ve her çeşit ticari muamelede bulunmaktadır. 25.000 Osmanlı Lirası sermayeli şirketin, 5 liradan 20 bin hissesi vardı. Bu şirket 1920'li yıllar İstasyon Caddesi'nde bir iplik fabrikası inşaatına başlanmıştır. Şirketin amaçları içinde demiryolu yapımı bile bulunmaktaydı.

5. Konya Ticaret-i Umumiye Türk Anonim Şirketi (Türk Şirketi): 7 Teşrinisani 1916'da, her türlü ticari muameleyi yapmak amacıyla kurulan şirketin, beheri 5 liradan 10 bin hissesi ve toplam 50.000 Osmanlı Lirası sermayesi vardı.

6. Kantariye Osmanlı Şirketi: 29 Mart 1917'de kurulmuştur ve 34.000 lira sermayelidir.

7. Sedirler Ticaret: 24 Mayıs 1917'de kurulan şirketin sermayesi 2.600 lira idi.

8. Teşebbüsat-ı Umraniye Şirketi: 26 Mart 1918'de kurulan şirketin 100.000 Osmanlı Lirası sermayesi vardı.

9. Osmanlı Tefeyyüz Şirketi: 12 Kanunusani 1918'de kurulmuş şirket 45.000 Osmanlı Lirası sermayeli idi.

10. İnkişaf-ı Milli ve Sanayi-i Osmanlı Şirketi: 17 Teşrinievvel 1918'de kurulmuştur. Amacı ağaç ticareti idi. 50.000 Osmanlı Lirası sermayeli idi.

11. Konya Çiftçi Celaliye Şirketi: 2 Teşrinisani 1918'de kurulmuştur. Amacı her türlü zirai muamele ticarettir. 15.000 Osmanlı Lirası sermayesi vardı. (Mehmed Ferid'den akt., Arabacı,1999:64-65).

Alman kaynaklarına göre, Konya'da 1907'de 17 sigorta şirketinin temsilciliği vardı. 7'si yangın ve 10'u hayat sigortası yapan şirketler şunlardı:

Yangın sigortası: 1. Union de Paris, Fransız. 2. Societe Generale d'assurance Ottomane, Osmanlı Bankası. 3. Fhonix, İngiliz. 4. Fhonix, Fransız. 5. Western, İngiliz. 6. Balkan, Bulgar ve 7. El Dia, İspanya.

Hayat sigortası: 1. New York, ABD. 2. Mutuelle de France et Des Colonies, Fransız. 3. Fhonix, Fransız. 4. Consolidatet, İngiliz. 5. Grefham, İngiliz. 6. Union of London, İngiliz. 7. Union, Avusturya. 8. Friedrich Wilhelm, Alman. 9. Viktoria, Alman ve 10. Anatolia, Yunan. (Berlin Bundesarcsiv'den akt. Arabacı, 1999: 68).

Konya'da 1908'den sonra 9 banka kurulmuştur. Bunlar şunlardır: Konya İlyas Çaha-Yusuf Şar Bankası, Konya Osmanlı İktisadi Milli Anonim Şirketi (Konya İktisadi Milli Bankası), Akşehir Osmanlı İktisat Anonim Bankası, Konya Ahali Bankası Türk Anonim Şirketi, Konya Köylü Bankası, Konya Türk Ticaret Bankası, Ereğli Çiftçi Bankası, Akşehir Çiftçi Bankası ve Karaman Milli Bankası. Karaman Milli Bankası hariç diğer sekiz bankayı araştıran Atalay (2011)'e göre Konya milli şirket ve banka kurmada Osmanlı Devleti içinde en özel illerden bir tanesidir. (Atalay, 2011: 243).

İlk milli banka girişimi 1909'da Konya eşrafı tarafından kurulan Şirket-i İktisadiye-i Milliye adıyla kurulan komandit şirket yapısındaki milli banka girişimi idi. 1911'de anonim şirkete dönüştürüldü. Bu 100.000 Osmanlı Lirası sermayeli şirketin adı I. Dünya Savaşı sırasında Konya Milli İktisat Bankası oldu. Bankanın, Konya Ticaret-i Umumiye Türk Anonim Şirketi ve Emtia Yurdu Osmanlı Anonim Şirketi adıyla iki şirketi vardı. Asıl amaçları fabrika ve tezgâh kurmak olmakla birlikte bunlar savaş şartlarında, manifatura, giyim gereçleri ve bakkaliye malları alım satımıyla meşguldü. Ancak amaçları arasında demiryolu inşası bile vardı. Banka 1938'e kadar faaliyet gösterdi. (Kahraman, 2006: 230; Öztürk, 2003:8). Bu bankanın dönemin milli ekonomi kuruluşları geliştirme uğraşlarının doğrultusunda İttihatçı fikirlerle bağlantısına dair bir örnek olarak, 1917 Genel Kurulu'ndaki Ticaret Umum Müdürü Münir Bey'in konuşmasında, Konya'nın Türkiye'nin merkezi olduğundan bahisle, uygarlık yolu olan özel teşebbüs ve ortak girişim fikirlerinin bu mübarek topraklardan doğduğu şeklinde bir kanaat belirtilmektedir. Yine dönemin önemli ekonomik yayınlarından İktisadiyat Mecmuası'nda ise bu kongre hakkındaki bir yazıda, Konya Milli İktisat Bankası'nda pay sahiplerinin çıkarları gözetilmekle birlikte, hâkim olan düşüncenin milletin ekonomik olarak terakkisi olduğundan söz edilmektedir. Ayrıca Konya'nın Türklüğün tam merkezinde bulunduğu ve Anadolu'nun en önemli üretim merkezlerinden biri olduğu söylenmekte idi. (İktisadiyat Mecmuası'ndan aktaran, Kahraman, 2006: 23-231). Ayrıca ekonomik kalkınmanın yolu olarak çömleklerde iddihar edilen tasarrufların özel girişimlerin yatırımlarına yönlendirilerek kalkınma için anonim şirketler yoluyla değerlendirilmesi gerektiğine vurgu yapılmakta idi.

Manifatura, tahıl ve deri ticareti ile uğraşan Karaman eşrafının kurduğu Karaman Milli Bankası da, meşrutiyet yıllarının diğer önemli bir finans girişimidir. 1909'da Akşehir Osmanlı İktisat Anonim Şirketi de 1916'da anonim şirkete dönüştürüldü. (Kahraman, 2006:231). Finans tarihi açısından ve Osmanlı iktisat tarihi açısından önemli girişimlerden biri olan Ziraat Bankası'nın ilk şubesi Konya'da 19 Haziran 1314 H. (1896) tarihinde açılmıştır. (Sarıkulak, 1988: 28). Konya'da en yaygın banka 1923'de 9, 1933'de 11 ilçede şubesi olan Ziraat Bankası idi. Osmanlı Bankası ise ilk şubesini 1907'de açmıştır. Konya dışında Antalya ve Akşehir'de şubeleri bulunmaktadır. Almanların Deutsche Orientbank'ın temsilcisi olan banka Almanların en fazla tercih ettiği banka idi. Konya şubesinin sermayesi 10 bin Türk Lirası idi. (Arabacı, 1999: 65-67)

[6] "Türkiye'nin merkezi olan Konya'da Hilal-i Osmanî nasıl tecelli etmiş ise, uygarlık yolu olan özel teşebbüs ve ortak girişim fikirleri de bu mübarek iklimden doğarak Osmanlı ülkesinin dört bir yanına örnek olmuştur. Türkiye, Türk düşüncesi her yerde üstünlüğünü gösterip sanayide, ticarette çok önemli gelişmeler göstermiştir". Kahraman, 2006:230.

[7] " Bu (Konya) gibi yerlerin üretim güçlerini ortaya çıkarmak için özel girişimciye ihtiyaç vardır. Ürününü uygun fiyatlarla pazarlayan çiftçi tasarruflarının anonim şirketlere katılarak değerlendirirse ülke kısa sürede sanayileşebilir. İşte Konya Milli İktisat Bankası, küçük ve büyük sermaye sahiplerini paralarını çömleklerde saklamak gibi eski adetlerden kurtaracak, özel girişimciyi milli ekonomiye yükseltecek tarımsal girişimlere yönlendirecektir". Kahraman, 2006:231.

TABLO 2.4. MEŞRUTİYET DÖNEMİNDE KONYA'DAKİ BANKALAR

BANKA ADI	KURUCULARI	KURULUŞ YILI	SERMAYE	KAPANIŞ YILI
Konya İlyas Çaha Yusuf Şar Bankası	İlyas Çaha, Yusuf Şar, Fransız Abraham Haralamidis.	1322 (1906)	5.000 50.000 (1910) 120.000 (1912)	1917 (?)
Konya Osmanlı İktisad-ı Milli A.Ş. (Konya İktisad-ı Milli Bankası)	Nakipzâde Hacı İbrahim Ef., Abaoğlu Hacı Mustafa Ef., Kadızâde Hacı Etem Ef., Attar Ağazâde Eyüp Ef., Keleşzade Hacı Ahmet Ef.	1 Mart 1325 (14 Mart 1909)	40.000 (1909) 63.722 (1910) 100.000 (1911) 300.000 (1913)	(?)
Akşehir Osmanlı İktisat A.Ş. (Akşehir Bankası)	Akşehirli Kurrazade Hacı Bekir Ef., Ak Ağazade Abdullah Ef., Kurrazade Hacı Mehmed Ef., Vartanya Haci İhsan Ef., Köse Ahmetzade Hacı Rüştü Ef., Yargamiyan Hacı Rasim Ef., Esdoryan Hacı Mesrob Ef., İbrahimiyan Arakli Ef.	1 Mart 1325 (14 Mart 'da Osmanlı İktisadî Şirketi olan adı 5 Eylül 1332 (18 Eylül 1916)da Akşehir Osmanlı İktisat A.Ş. olarak tescil olundu.	3.500 (1909) 21.610(1912) 50.000(1916) 100.000 (1918) 1.000.000 (1924)	(?)
Konya Ahali Bankası Türk A.Ş.	Hacı Mendizade Yusuf Ziya Paşa ve diğer 100'den daha fazla diğer ortaklar	Konya Osmanlı Elektrik Şirketi (26 Mart 1334-26 Mart 1918) olan şirket 3 Nisan 1340 (13 Nisan 1924) Konya Ahali Bankası Türk A.Ş. ünvanını aldı.	500.000 (Her biri 10 lira kıymetinde 50.000 hisse)	(?)
Konya Köylü Bankası	Konya Valisi Azmi Bey kurmuş Vali Muammer Bey tamamlamış	1331(1915)	200.000 (ödenmiş 21.909 - 35.000 ile 50.000 (1915)	(?)
Konya Türk Ticaret Bankası	Hacı Musazade Hacı Nafiz Ef., ve diğer 11 kişi	28 Ağustos 1336 (28 Ağustos 1920)	500.000 (Her biri onar liradan 50.000 hisse)	(?)
Ereğli Çiftçi Bankası	Sakizade Hacı Ahmed Ef. ve diğer 15 kişi	13 Teşrinievvel 1335 (13 Ekim 1919)	50.000 (Her biri 2 liradan 25.000 hisse)	(?)
Akşehir Çiftçi Bankası	Mustafa Efendizade İbrahim Ağa ve diğer 8 kişi (Bu 8 kişiden önemli bir kısmı Akşehir Bankası'nın da ortaklarıdır)	1332 (1916)	200.000	1934

KAYNAK: Atalay, 2011, 245-291'den düzenlenmiştir.

Konya Ziraat Bankası

Konya Ziraat Bankası

40 yıl

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Cumhuriyetten Sonra Konya Ekonomisi
(1923-1950)

KONYA SANAYİ ODASI

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Cumhuriyetten Sonra Konya Ekonomisi

Cumhuriyet'in İlk Yıllarındaki Genel Ekonomik Yapı

Türkiye Cumhuriyeti kurulduktan sonra Osmanlı Devleti'nden genel olarak, tarım ağırlıklı olan sanayi üretiminin fazlaca gelişmediği fakat bunun yanında, dış pazarlara yönelik ticaret ve üretim faaliyetlerinin bir hayli geliştiği dışa açık bir ekonomi yapısı devraldı. Cumhuriyetin ilk idarecilerinin ekonomi politikalarını belirleyen en önemli sorunlar, bağımsız bir dış ticaret politikasının göstergesi olan gümrük rejimini serbestçe ayarlama imkânının Lozan Antlaşması'na göre 1929'a kadar ertelenmiş olması; dış borçlar ve savaştaki ve savaştan sonraki bazı gelişmelerden dolayı uğranılan mali ve beşeri sermaye kaybı ile tahrip olmuş alt yapı gibi sorunlar idi. (Buluş, 2012: 48-51). Bu şartlar altında Konya da 1923-1950 arası dönemde, ülke geneli gibi eski ekonomik yapı özelliklerinin etkisi altında idi.

1920'lerin başında Konya Vilayeti Sıhhiye Müdürü Doktor Nazmi tarafından yayınlanan, Türkiye'nin Sıhhî İctimâi Coğrafyası Konya Vilayeti başlıklı kitaba göre 1922 itibarı ile Konya'da işletilen maden olmadığından yalnızca Sille Nahiyesi dâhilinde on iki adet taş ocağı olduğundan söz edilmektedir. Nakliyesi masraflı olduğundan bu taşlardan ekonomik olarak istifade edilememektedir. Dekovil hattı inşa edilmesi halinde taş ocaklarının daha verimli işletilebileceğinden bahis edilmektedir. Doktor Nazmi'ye göre, merkezdeki mevcut bütün esnaf ve sanayi erbabı İslam'dır. Nazmi'ye göre, şehir içinde motor ile çalıştırılan yedi adet ufak un fabrikası olup, günlük hasılatları altı yüz çuvaldır. Meram'da Nahiyesinde ve Meram Çayı üzerinde çalışan 22 değirmen ile 3 adet kiremit fabrikası vardır. (Doktor Nazmi, 2009:5-6, 16, 19). Konya'ya bağlı diğer kaza ve beldelerde imalat namına ciddi bir faaliyet olmadığı genel olarak halı, kilim dokumacılığı ile su değirmenciliğine rastlanmaktadır. Kadınhanının (Saideli) Kozanlı köyünde motorla çalışan bir un fabrikası vardır. Sultaniye (Karapınar) kazasının Kutviran Köyü'nde kömür ve motorla işleyen un fabrikası mevcuttur. Bozkır'ın Hoca veya Yusufcu Köylerinde debbağhane ve sahtiyan üretimi vardı. Beyşehir Kazası'nda Davgana Nahiyesi merkezinde şayak ve yerli bez imal eden ilkel bir sanayihane vardı. İnkişaf-ı Milli Şirketi tarafından yaptırılan hem kereste hem de un öğütmek üzere bir fabrikanın inşaatı tamamlanmak üzere olduğundan söz edilmekteydi. (Doktor Nazmi, 2009: 74, 107, 121, 152, 154).

3.1. 1923-1950 Döneminde Konya Ekonomisi ve İmalat

19. yüzyılda, Konya büyük ölçüde kendine yeten bir ekonomik hayatı vardı. Ekonomisi büyük oranda tarım ile manifaktür nitelikte olmayan küçük ölçekli bir sinai üretim yapısına dayalı idi. Konya'nın Cumhuriyetten önce özellikle özel girişimcilik yeteneğinin bir göstergesi olan şirket sayılarında öncü bir il olduğu bilinmektedir. Konya'nın Türk iktisat Tarihi açısından öne çıkan özelliklerinden biri şirketleşmede öncü olması ve ortaklık veya çok ortaklılık kültürünün bir hayli gelişmiş olmasıdır. Daha önce değinildiği gibi, 1918'de Ziraat ve Ticaret Nezareti tarafından yayınlanan Memalik-i Osmaniye'de Osmanlı Anonim Şirketleri adlı kitaba göre, 1918'de toplam 129 şirket vardı ve bunlardan 42'si ticaret ve 6'sı tarım sektöründe faaliyet göstermekteydi. 95 şirket İstanbul'da mukim iken, 7 şirket Konya'da mukimdi. (Kahraman, 2006: 226). 1920'lerde 19 anonim şirketle milli şirketlerin en yaygın olduğu vilayet Konya idi. Konya'yı İzmir 11, Aydın , Bursa ve Kütahya 3'er ile Kayseri 2 şirket ile izlemekte idi. (Kahraman, 2006:227; Baltacı, 2003:227).

Bu dönemde özellikle 1927 Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun, özel teşebbüsü olumlu yönde etkilediği ve kanundan sonra kurulan şirket sayısının arttığı ama 1930'dan sonra uygulanan Devletçilik uygulamaları ile bu kanunda öngörülen teşvik unsurlarının kalkması sonrasında kurulan şirket sayılarının da gerilediği görülmektedir. Teşvik-i Sanayii Kanunu temelde 1913 tarihli Osmanlı düzenlemesinin biraz daha gelişmişi idi. Bu kanunda özel girişim için en önemli hükümlerden birisi, ihracata dönük üretim yapan sanayicilerin kullandıkların ithal hammaddelerin gümrük vergisinden

muaf tutulması idi. Bununla birlikte sanayi alanında özendirme, sınırlı bir korumacılık ve kamu ortaklıkları gibi yöntemlerle özel sanayinin geliştirilmesine çalışılmışsa da bu alanda önemli bir gelişme sağlanamamıştır. Bunun nedenlerinden birisi, 15 yıl süre ile imalat ve madencilikle meşgul sanayicilere kolaylık getiren Teşvik-i Sanayi Kanunu'nda yer alan makine ithalatına gümrük bağışıklığı kolaylığı getiren hüküm, 1932 yılında Sanayi Kredi Bankası kuruluş kanunu ile hammadde ithalatında tanınan gümrük bağışıklığının ise 1932 yılı Bütçe Kanunu'na eklenen hammadde listesi ile kaldırılmasıdır. Özel girişime 15 yıllığına verildiği söylenen bu teşviklerin 5 yıl sonra kaldırılması, teşvik uygulamasının etkinliğini düşürmüştür. Hâlbuki Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan sonra teşviklerden yararlanan özel girişim sayısının arttığı görülmüştü. Mesela, 1928'de kanundan yararlanan kuruluş sayısı 1.261 iken bir yıl sonra rakam 1.589'a, 1930'da 1.857'ye yükselmişti. Yeni kurulup kanundan yararlanmaya başlayan şirketlerin sayısında da bir artış gözlenmişti. 1927'de 140, 1928'de 157, 1929'da 118 ve 1930'da 106 yeni şirket kanundan yararlanmıştı. (Buluş, 2012: 58-59). Kanunun fiilen uygulanamaması yüzünden 1930'dan sonra Konya'da da özel teşebbüslerin gelişim hızının yavaşladığı tahmin edilebilir.

Cumhuriyetin ilk yıllarında hububat ağırlıklı bir tarımsal ekonomik yapıya sahip olan Konya imalatı un ve değirmen sanayileri ağırlıklıdır. İkinci önemli sanayi kolu ise dokumacılıktı. Konya bu dönemde aktif nüfusun % 45'inin tarımda çalıştığı tarımsal bir ekonomik yapıya sahip olmakla birlikte, 1927 Sanayi Sayımının sonuçlarına göre dönemindeki koşullara göre Türkiye'nin önemli imalat merkezlerinden biri olduğu da görülmektedir. Genel olarak bu dönemde Konya nüfusunun geniş arazileri ekmeye yetecek düzeyde olmadığı söylenebilir. Bu dönemde ticari teşebbüs ruhu pek gelişkin değildir. Eski işlerin büyütülmesi yerine muhafazası tercih edilmektedir. Cumhuriyetin ilk yıllarında un, makine imalat, maden, maden işleme ve ağaç ürünleri tesislerinden oluşan sanayi dışında kalan en önemli tesis 1937 tarihli Sümerbank Ereğli Pamuklu Sanayi Müessesesi idi. Un Sanayi önemini korumakla birlikte özellikle ziraat makineleri alanında küçük ve orta ölçekli girişimler gelişmekte idi.

3.1.1. 1927 Sanayi Sayımında Konya

1927 Sanayi Sayımı'na göre Konya, Türkiye'deki toplam 65.245 sanayi işyerinin %3,4'ü oranında 2.245 işyerine sahipti. Bu sayıma göre Konya'da aktif nüfusun %45'i tarımda çalışmaktaydı. Sayıma göre Konya'daki işyerlerinin % 86,6'sı dörtten az işçi çalıştırmaktadır.

Alâeddin Tepesi'nden Alâeddin Caddesi'nin bir görünümü, 1930'lu yıllar

Konya, ülke genelinde işyeri sayısı bakımından tarıma dayalı imalat, maden, maden işleme ve imalat sanayisinde ikinci (%26,5) ve ağaç işleme sanayisinde üçüncü (%13,4) sıradaydı. Konya'da o dönemde işletme başına çalışan sayısı ortalama 2 ila 3'ü aşmamaktadır. 1927 Sayımına göre Konya'da 50-100 arasında işçi çalıştıran işyeri sayısı 5 ve 10-20 arasında işçi çalıştıran işyeri sayısı ise 5 olduğu gibi bu işletmelerin çoğu gayrı Müslimlerin elindedir. 1928'deki mübadele sonrasında ise 5 ve üzerindeki tesislerin çoğu kapandı veya kapanma noktasına geldi. Türkiye genelinde ise sanayide çalışan toplam işçi sayısı 257 bin ve istihdamda sanayinin payı yalnızca % 2 idi. 100 ve üzeri işçi çalıştıran işletme sayısı da 155 idi. (Öztürk, 2012: 35).

1927 tarihli Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan yararlanan toplam 26 Konyalı işletme kumaş sanayi, trikotaj sanayi, kereste sanayi, kimya, un ve matbaacılık alanlarında faaliyet göstermekteydi. Bu 26 işletmeden 18'i un sanayisi idi. 1927 sayımına göre Konya'daki 2.245 işyerinin % 45,6'sı ve 5.327 çalışanın % 46'sı un sanayisindeydi.

3.1.2. Değirmen ve Un Sanayi

1896 yılında Konya'da 25 değirmen bulunduğu ve ilk buharlı un fabrikasının ise 1906'da kurulduğu bilinmektedir. Bu fabrika tren yoluna yakın olduğu gibi tren yoluna atılan bir makasla demiryolu bağlantısına sahipti. Geniş bahçeli bu fabrikada bir mağaza ve geniş bir ahır mevcuttu. Fabrika için devlet kademelerinin üst düzeyi ile görüşüp izin alan İsmail Bey'di. Askeriyenin erzak müteahhidi olan Ismail Bey ve Priştineli Ilyas Bey bu işe ortak teşebbüs etmişlerdi. Fabrika Araplar Mezarlığı ile tren yolu arasında eski dönümle 21 dönümlük alanı kaplamaktaydı. Cumhuriyetten sonra ise özellikle buharlı değirmenciliğin geliştiği görülmektedir. 1925'e gelindiğinde Konya, 7 buharlı un fabrikasına ve Meram Dere civarı istikametinde 22 un değirmenine sahipti. (Arabacı, 1999: 49; Kalaycı, 2003:227). 1907'de iki buharlı değirmen vardı. Konya'daki bol tahıl üretimin değerlendirmek üzere Crossley ve Brunswick marka motorlara sahip iki "iyi" un değirmeniydiler. (Accounting Papers, İstanbul, 1906 raporuna ekli Konya raporu s.25'den aktaran Baskıcı, 2005:201, 205).

Konya'daki 7 buharlı un fabrikasının isimleri şöyledir: İsmail Paşa Fabrikası (ilk fabrikanın girişimcisi İsmail Bey'in fabrikasıdır muhtemelen), Zaferiye, Fethiye, İstikâmet, Kazım Hüsnü Bey, Mehmed Emin Bey, Kelbâlî. İsmail Paşa Fabrikası'nın 110 beygir gücünde makinesi ve 27 ton un çıkarma kapasitesi vardı. Aynı dönemde Dere'de bulunan 22 fabrikadan en önemlisi 8 ton kapasiteli Maârif Değirmeni idi. (Arabacı, 1999: 49).

Kanuni devrine ait bir tapu kaydında Meram civarında 40 adet değirmenden söz edilmektedir. Meram civarındaki değirmenler su hacmi ve yapı ebadına göre tek, çift veya nadiren üç çarklı idiler. Son yapılan araştırmalara göre Meram Yeni Değirmen'den Altınapa vadisine kadar olan bölgede toplam 52 adet değirmen bulunduğu öne sürülmüştür. (Ulutürk, 2011:449-460).

3.1.3. Dokumacılık, Çorap ve Trikotaj Sanayisi

1927 tarihli Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan sonra Konya'da dokuma sanayisine yönelik üç tesis kurulmuştur. Bunlar 1933 tarihli 150 işçinin çalıştığı ve 75 tezgâhlı Mehmet Haşhaş Atölyesi idi. 1940'larda atölyedeki tezgâh sayısı 25'e ve çalışan sayısı 40'a düştü. Bir başka tesiste 1933 tarihli 24 işçi ve 18 tezgâhla çalışan Doğanbey Yerli Dokuma Atölyesi idi. Tesis, 1936'da Doğanbey Bucağından Konya'ya taşınmıştır. (Sönmez, 2003 : 23; Semiz, 1999: 153-154). Önemli bir diğer tesis de, 1933 tarihli 40 küsur işçi ve 24 tezgâhla çalışan Silleli Süleyman Sırrı ve

Maarif Değirmeni

Şeriki Atölyesidir. Tesis mali sıkıntılar yüzünden 1934'de işi trikotoja çevirmiştir. Atölyenin 1935 itibarı ile çalıştırdığı işçi sayısı dördü kadın olmak üzere 33 kişiydi. Tesis 1940'da çorap el makinası sayısını 64'e çalışan sayısını da 140'a çıkarmıştı. (Semiz, 1999:154). Tesis, Kanaat Fabrikası adı ile Bedesten'de faaliyet gösteren bir çorap ve fanila fabrikası idi. (Babalıktan akt., Öztürk, 2012:60). Teşvik Kanunu'ndan yararlanan diğer işletmelerden birisi İsmail Hakkı Bey'in marangoz doğrama ve mobilya atölyesi, bir diğeri ise bir matbaa ve sonuncusu ise kimya alanında bir sabun imalathanesi idi. Kanundan yararlananların büyük kısmı Osmanlı döneminden işletmelerdi. (Öztürk, 2012: 36). 1933'de bir kundura kalıbı fabrikası açıldı. (Babalıktan akt., Öztürk, 2012:60).

3.1.4. Taş Ocağı İşletmeciliği

Cumhuriyetin başlarında Konya'daki önemli bir diğer imalat kolu da Taş Ocağı İşletmeciliği idi. Sille Ocağı'nda bol miktarda bulunan taşların taşınma maliyeti yüksek olduğu için evlerini genelde çamur ve kerpiç ile yapan Konyalılar bu taştan pahalı olduğu için faydalanamıyordu. Bunun dışında Belediye 1926'da, Sille taşlarını ucuzlatmak gayesiyle birinci beyaz taş ocaklarına döşenen bir dekovil hattını Lenc şirketine yaptırdı ve taş ocağı işletmeciliğine başladı. Dekovil hattı 18 Teşrinievvel (Ekim) 1926'da hizmete girdi. (Semiz, 1999:154). Dönemin yerel basınına göre ikinci ve en mühim taş ocaklarına yapılacak dekovil hattı da üç dört ay zarfında ikmal edilmek üzere yakınlarda ihale edilecekti. Şehrin en acil ihtiyaçlarından biri olan bina ve kaldırım yapımı için gerekli taşların üretimindeki artıştan herkes istifade edecekti. (Babalıktan aktaran, Semiz, 1999:154). Dekovil hattı Sille ile Zindankale arasında toplam 10,6 kilometre uzunluğunda idi. (Öztürk,2012: 31).

3.1.5. Elektrik Şirketi

Konya'da elektrik üretmek üzere kurulan ilk şirket 99 yıl imtiyazı olan Elektrik Şirketidir. 1908'de kurulan şirketin ilk fabrikası da Alaattin Tepesi'nin eteklerinde Orduevi bahçesi ile Şehitler Anıtı arasındaydı. İlk başlarda 220 voltluk elektrik verilebilirken Milli Mücadele yıllarında bu miktar 110 volta düşmüştü. Bu elektrik üretiminin sınırlı tüketicisi olduğu anlaşılmaktadır. Mesela, dönemin askeri komutanı Fahrettin Paşa (Altay) bazı hatırlı kişilere elektrik bağlanmasına karar verebiliyordu. Daha sonra Konya Sanayi Mektebi'nde de 1913'den sonra elektrik üretilebilmekteydi. Okul bahçesindeki 110 voltluk küçük bir motor ve dinamosu Sanayi Mektebi'nin ihtiyacını karşıladığı gibi okulun eskiden teşhir salonu olan sinema salonunda gösterilen filmlerin de gösterilmesini sağlamaktaydı. Milli mücadele yıllarında özellikle Çanakkale Cephesi'ne ait film gösterimleri yapılmaktaydı. (Arabacı, 1999: 29-30).

Cumhuriyetin başlarında Konya'da elektrik üretiminde zikredilmesi gereken önemli bir tesis ise 1927'de yapımının devam edildiği anlaşılan Macarların yaptığı Dereköy Hidro-Elektrik Santrali, 1929'da faaliyete geçmişti. Bu santral Konya Elektrik Türk Anonim Şirketi'ne aitti. Konya şehir merkezindeki elektrik santralinin inşaatı Çenkeri ve Yallayı tarafından tahsisatı ise Agroluk A.Ş. adında iki Macar müteahhit grubu tarafından gerçekleştirilmişti. 1938 yılında bu santrale bağlı buz fabrikası açılmıştır. Başta Konya Valisi İsmail İzzet ve Belediye Reisi Musa Kazım (Gürel) olmak 39 ortağı vardı. İçlerinde dönemin Konya siyaset ve ticaret hayatının önde gelen isimlerinin de bulunduğu ortaklardan bazıları şunlardı: Bakkalbaşızade Nuri Bey, Dorukzade Şükrü, Şevki Ergun, Karahafızzade Halis (Ulusan), Nakibzade Mehmed (Nakiboğlu), Burhanzade Hacı Mustafa (Paksoy), Kadızade Ahmed, Ağrolüks Şirketi, Bina İnşaat Mühendisi Mösyö Pallayı, Mösyö Çengeri (müteahhit), Macar Mühendis Mösyö Strauss.

Dekovil hattı

Bu şirket hükümet binası merkez olmak üzere 20 km. çapındaki bir alanı yetecek elektrik üretecek, dağıtacak ve işletecekti. Diğer bir elektrik santrali ise sadece gece üretim yapan Akşehir'deki santraldir. Daha küçük çaplı olmak üzere Karaman, Ermenek ve Ereğli'de de santraller kurulmuştur.(Öztürk, 2012: 36).

Konya Elektrik Türk A.Ş.'nin sözü edilen elektrik santrallerinin imtiyazı daha sonra belediye tarafından satın alınmıştır. Belediyenin de hissedarı olduğu şirketin 11.09.1929 itibarı ile sermayesi 600 bin lira iken 1933'de belediye 150 bin lira daha sermayeye katkısında bulunmuş ve ayrıca sokak aydınlatması için de Almanya'dan getirilen elektrik malzemesi için de 20 bin lira sarf olunmuştu. Zaman zaman yazları kuraklık ve kışları da don yüzünden şehre kesintili olarak elektrik verilebilmekteydi. Konya'ya 15 kilometre mesafedeki Dere'de tesis edilen santralde ilk başta 220 beygirlik bir dizel motoru kullanılmıştır. O günlerde toplam abone sayısı 370 idi. Günlük 5 ila 6 abone başvurusu yapılmakta idi. Santral öncelikle un fabrikaları ile diğer sanayi tesislerine elektrik vermekteydi. Ancak zamanla abone miktarı artınca bu motor yetmeyince 440 beygirlik bir dizel motor daha getirilmiştir. Cereyan 15 bin volt hattı ile şehre gelmekte ve muhtelif noktalarda 380 ve 220 volta indirilerek şehre verilmekteydi. Şebekenin toplam uzunluğu ise yalnızca 30 kilometre idi. Tesisin toplam makine parkuru ikisi dörder yüz beygirlik su tribünü ile 220 ve 440 beygirlik iki dizel motordan ibaretti. 440 beygirlik motordan sonra şehre su bulunsun bulunmasın düzenli biçimde elektrik verilmeye başlanmıştı. Hatta 1935'de Meram bölgesine de deneme amaçlı olarak ilk kez elektrik verilmişti. (Babalık'tan aktaran, Öztürk, 2012: 58-59). 1938'de abone sayısı 3.320 idi. Bu abonelerin tamamı elektriği aydınlatma amacıyla kullanmaktaydı. Tahminlere göre Konya'da o dönemlerde 10 bin kadar hane olduğu düşünülürse elektrik kullanımının hanelerin üçte biri ile sınırlı kaldığı anlaşılmaktadır. Bu durumda hanelerin büyük bir kısmı eski usul fener, petrol lambası, idare veya mumla aydınlanmaktaydı. (Arabacı, 1999: 30).

Konya Elektrik Türk A.Ş., 1946'da tasfiye edildiği için santral 1947'de Belediye'ye devredilmiştir. 1971'e kadar elektrik belediye tarafından üretildikten sonra hükümetin " tüm elektrik hükümetçe bir elden idare edilecek ve bütün yurtta fiyatlar aynı olacak" kararı alındığı için elektrik üretimi Belediye'nin elinden alınmıştır. (Arabacı, 1999: 30).

Akşehir ilçesine içme suyu ve elektrik getirilmesi için Akşehir Bankası ve belediye arasında bir anlaşma imzalanmıştı. Bu anlaşma ile 30 yıl müddetle su ve elektrik Akşehir Bankası'na ait olacak ve 30 yıl sonra tesis belediyeye devir olunacaktı. İlçenin ışıklandırılması için belediye her yıl bankaya 30 bin lira verecekti. Buna karşılık bankada belediyeye genel gelirlerinden bir hisse verecekti. Bu amaçla kurulan şirketin 1936 itibarı ile 68 ev ve 3 motor olmak üzere toplam 69 abonesi bulunmakta ve önemli ölçüde kâr elde etmekteydi. Zaman içerisinde elektrik fiyatlarında düşüş olmuştu. (Ekekon ve Yenises'den akt. Öztürk, 2012: 58).

Meram Dere Hidro Elektrik Santrali

3.1.6. Ereğli Pamuklu Sanayii Müessesi

1954'de açılan Konya Şeker Fabrikası'na kadar Konya'daki en önemli tesis 20 Kasım 1934'de Başbakan İsmet İnönü tarafından temeli atılan Ereğli Pamuklu Sanayii Müessesesidir. Temel atma törenine başbakan dışında İktisat Vekili Celal Bayar, Nafia Vekili Ali Bey, Sümerbank Müdürü Nurullah Bey ile Konya milletvekilleri ve kalabalık sayıda halk katılmıştı. Tesis 4 Nisan 1937'de yine Başbakan İnönü tarafından Sümerbank'a bağlı bir müessese olarak işletmeye açıldı. Fabrika yıllık 6 milyon metrekare dokuma kapasiteli idi. Fabrikada 16.500 iğ ve 300 dokuma tezgâhı vardı. 150 memur ve 1.850 işçinin çalıştığı fabrikanın o dönemin hesapları ile yıllık asgari 100 bin liralık bir ekonomik hacim yaratacağı öngörülmekteydi. Fabrika Ereğli bölgesine büyük bir ekonomik hareketlilik getirmişti. Fabrikanın enerji ihtiyacı 1.700 kw'lık bir termik santral ile fabrikaya 18 kilometre uzaklıktaki İvriz Köyü'nde kurulan 2.200 kw'lık kurulu gücü olan bir hidroelektrik santralinden karşılanmaktaydı. Santral Nisan başından kış aylarına kadar fabrikanın enerji ihtiyacının tamamını kış aylarında ise 1/3'ünü karşılıyordu. Fabrikada ayrıca kolahanelerde kullanılmak üzere 5 bin ton patates alınmakta idi. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra buğday ve mısırdan nişasta üretmek üzere bir nişasta fabrikası açılmıştır. Yılda 600 ton kadar nişasta üretilmekte idi. 1950'lerde tesiste nişasta elde etmekte kullanılan nişasta fabrikası Sümerbank dokuma fabrikalarının nişasta ihtiyacının % 70'ini de karşılamaktaydı. Fabrikaya 1956'da dikiş ipliği ihtiyacını karşılamak üzere 5.616 iğlik ve yıllık 200 ton kapasiteli bir dikiş ipliği tesisi eklendi. (Semiz, 1999:154-155; Öztürk, 2012: 36-37). 1937'de fabrikaya Çukurova'da üretilen klevland pamuğundan 170 bin kilo pamuk satın alınmıştı. Fabrikada o dönemlerde ortalama 1.000 işçi çalışmakta idi. Kısmen iki vardiya ile çalışan fabrikanın ilerde 3 vardiyaya geçmesi öngörülmekte idi. Eylül 1937 itibarı ile fabrikada 41 bin kg iplik ve 100 bin metre bez imal edilmişti. (Ekekon'dan akt. Öztürk, 2012: 37).

Fabrikada okuma yazma ve teknik bilgi eğitimi konulu iki adet kurs bulunmakta idi. Kursu tamamlayanlara Milli Eğitim Bakanlığı tarafından yapılan bir sınavla sertifika verilir ve iyi derece alanlara ücret zammı yapılırdı. Fabrikadaki 500 kişilik sinema ve temsil salonunda haftada iki kez memur ve işçilere sinema izlettirilmekteydi. Ayrıca fabrikanın temsil kolları tiyatro ve saz konserleri düzenlemekteydi. Memurlar arasında ayda iki kere danslı aile toplantıları tertip edilmekteydi. Genellikle büyük şehirlerden gelen memurlar kentin sosyal ve kültürel hayatını modern yaşam tarzı ile tanıştırdığı gibi yaptıkları harcamalar ile kentin ekonomik yaşamını ve özellikle ticaretini olumlu şekilde etkilemekteydi. (Ekekon'dan akt. Öztürk, 2012: 37)

Konya Ereğli Tekstil Fabrikası

3.1.7. Diğer İş Kolları ve Cumhuriyetin İlk Yıllarında Sergilerde Konya

1930 sonlarında Konya'daki küçük sanat ve işyerlerinin dağılımı şu şekilde idi. Dericilik:56 işyeri ve 2 atölye; arabacılık: 56 işyeri; dülgerlik: 40 işyeri; tenekecilik: 35 işyeri; dokumacılık:50 işyeri ve 3 atölye; kunduracılık: 12 işyeri; mescilik ve yemenicilik: 150 işyeri; keçecilik:60 işyeri, şekercilik: 10 işyeri ve helvacılık: 13 işyeri. (Sönmez, 2003: 23)

Konya bu dönemde 20 Nisan 1930'da Ankara'da düzenlenen Milli Sanayi Numune Sergisi'ne Ereğli ilçesinden, patatesten ispirto ve kola üreten tek bir firma ile katıldı. Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyeti'nin organizasyonuyla Aralık 1931'de sadece Konya mallarının sergilendiği bir sergi açıldı. İkinci bir sergi ise 3 Temmuz 1932'de açılan Milli Sanayi Sergisi idi. Bu sergiye yurdun dört tarafından firmalar ve üreticiler katıldı. Daha sonra 20 Haziran 1933'de İkinci Milli Sanayi Sergisi, 20 Haziran 1934'de Üçüncü Milli Sanayi Sergisi ve 25 Haziran 1934'de Dördüncü Milli Sanayi Sergisi açıldı. Bu Milli Sanayi Sergilerinden özellikle birincisinin daha başarılı olduğu ifade edilmektedir. (Semiz, 2006:120-124; Ayrıca bkz. Akçura, 2009: 59-74).

3.2. Tarım ve Tarımsal Yapı ile Temel Tarımsal Sorunlar

Cumhuriyetten sonra, Konya'da tarım ürünleri miktarında artış olmuştur. Bunun en önemli nedenleri şüphesiz, savaştan sonra ekili arazi miktarında meydana gelen artış (Semiz, 1999:142) ile 1929 'a kadar olan dönemde Türkiye'de tarım ürünlerinin ticaret hadlerinin lehte olmasıdır.(Buluş, 2012: 58). Konya'da tarımı etkileyen en önemli hususlardan biri olan kuraklık ve sulamanın yetersizliği tarımsal üretimi olumsuz etkilemekte idi. Bunun üzerine, 4 Şubat 1936'da bir vilayet ve su işleri bürosu kurulduysa da daha köklü tedbirler gereken susuzluk konusunda fazlaca başarılı olunamadı. Tarımsal üretimde devletin aldığı önlemlerden olan modern çiftlik uygulamalarının geliştirilmesi için çıkarılan bir kanunla 1937'de ziraat kombinaları kuruldu. Daha sonra 1940 tarihli Milli Korunma Kanunu'ndan istifade ile devlet hesabı namına tarım yapmak üzere kurak alanlarda tarım yapmak için bir dizi devlet işletmesi kuruldu. Bu işletmelerden Altınova-Başkuyu, Gözlü ve Konuklar Konya bölgesinde idi. 1929'dan sonra buğday fiyatları düşmeye başlayınca buğday fiyatlarının dalgalanmasından zarar gören buğday üreticilerine destek için çıkarılan 1932 tarihli Buğday Koruma Kanunu kapsamında Konya ve Akşehir'de silolar yapıldı. 1931 ve 1932 senelerinde buğday fiyatları 3-5 kuruş civarına düşmüştü. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra tam aksine tarım ürünleri fiyatları arttığı gibi, devlet fiyat artışları karşısında ürünün bir kısmına el koyma yoluna gitmek ve piyasa fiyatının altında bir fiyattan ürünün belli bir oranının devlete verilmesine geçmek durumunda kaldı. Bu ise bu dönemde Türkiye'nin buğday ve arpasının % 9'sunu sağlayan Konya çiftçisinin kuraklıktan dolayı tarım fiyatlarındaki artıştan en iyi şekilde yararlanamaması dışında, elde ettiği gelirin de sınırlı kalmasına yol açtı. (Semiz, 1999: 145-146; Uğurlu, 1958: 39-40).

Altınova Üretme Çiftliği'nde hasat

3.2. 1950-80 Döneminin Genel Ekonomik Yapısı

1950 sonrasında Türkiye önemli altyapı projeleri ile sanayileşme girişimleri sayesinde ciddi bir kalkınma sürecine girmiştir. Özellikle bu dönemde tarımda mekanizasyonun gelişmesi ve tarımsal destekleme ile çiftçilerin desteklenmesi yanında, ulusal pazarı genişletmek için yapılan ulaşım ve enerji yatırımları ülkenin adeta kabuk değiştirmesine yol açmıştı. Parasal genişleme ve dış kaynak kullanımının arttığı bu dönemin ikinci yarısından sonra ekonominin tıkanmaya girdiği ve döviz darboğazı ile birlikte 1958'de bir istikrar tedbirleri paketini uygulamak durumunda kalındığı bilinmektedir. (Buluş, 2012: 83-89). Konya'nın da 1950'lerde özellikle tarım, hayvancılık ile sanayide kıpırdandığı ve yeni teşebbüslere ev sahipliği yaptığı görülmektedir.

1960-1980 arasındaki Planlı Kalkınma döneminde ise Konya'nın ekonomik yapısında köklü bir değişim olduğundan söz edilemese de, özellikle 1970'lerden özel teşebbüsün kıpırdandığı ve geleneksel iş ortaklıkları dışında bir takım çok ortaklı model denemelerinin yapıldığı görülmektedir.

3.2.1. Tarım ve Hayvancılık

Tablo 3.1'e göre, 1954-1957 arasında küçük ve büyük baş hayvancılıkta en çok koyun varlığına sahip olduğu görülen Konya'da, sürekli gelişen sığır varlığının 1956'da yılındaki bir şap salgını yüzünden azaldığı da görülmektedir.

Türkiye Yapağı ve Tiftik A.Ş. Konya Bölge Müdürlüğü merinos koyunculuğunu geliştirmek üzere faaliyet göstermekteydi. Ereğli'de Almanya'dan ithal 1000 baştan fazla saf kan merinos koyun ve kuzusu bulunan bir merinos yetiştirme çiftliği bulunmakta idi. Bu teşkilat 1958'de Konya'da yeşil yonca kurutma fabrikası kurarak 1000 ton yeşil yonca kurutmuştu. (Uğurlu, 1958: 50)

Konya'da 1951'den sonra faaliyette bulunan Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu'nun 63. Maddesinde belirtilen şartları (Bu şartlar için bkz. Kandemir, 1957: 45) taşıyanlara "Toprak Tevzii Komisyonları" aracılığıyla toprak dağıtıldı. Buna göre, 1955 sonuna kadar 30.443 topraksız aileye 189.534 dekar toprak dağıtılmış ve ayrıca 111.524 dekar da mera tahsisi yapılmıştı. (Kandemir, 1957: 74-75).

Ürün saklanması için yapılan önemli bir girişim Konya Silosu idi. 8 saatte 2000 ton buğday transfer edebilen Konya Silosunun makine dâhil 16.500.000 liraya mal olduğu tahmin edilmekteydi. (Kandemir, 1957: 75).

1950'li yıllarda Ziraat Bankası'nca kullandırılan zirai krediler, Marshall dâhili ve harici kredileri ve Tarım Kredi Kooperatiflerine verilen kredilerin büyük gelişme kat ettiği ve Zirai Donanım ve Teknik Ziraat Teşkilatının çalışmaları ile genel olarak tarımda ekilen arazi, üretim miktarı ve verimlilikte artış olduğu görülmektedir. (Kandemir, 1957: 76-77).

Marshall Kredilerinin yardımıyla 1949'dan sonra tarımda mekanizasyon artmaya başladı. 1952'de Konya'daki traktör sayısı 1.991 adet iken bu sayı 1958'de 3.264' e yükseldiği gibi aynı yıl 100 adet de biçerdöver bulunmaktaydı. Tarımda bu gelişmeler sayesinde ekilen arazi ve toplam üründe önemli artışlar yaşandı. (Semiz, 1999: 151).

Bu dönemde sulama alanında yapılan bazı girişimler dikkat çekmektedir. Konya Ovası'nın ilk sulanması girişimi bilindiği gibi 1898 tarihindeki Beyşehir Gölü Regülatörüdür. (Uğurlu, 1958: 32). 1957 itibarı ile Konya ovasında 250 bin dekar arazi sulanabilmekte idi. Ayrıca 75 derin sondaj kuyusu açılmıştı. DSİ 4. Bölge Müdürlüğü, 1957 itibarı ile inşaatı tamamlanmak üzere olan Ayrancı ve Sille ile 1960'a kadar tamamlanması öngörülen Apa, May ve Altınapa barajları ile çalışmalarını sürdürmekte idi. Sabık bölge müdürü Osman Bibioğlu'nun hizmetleri takdir edilmekte idi. (Uğurlu, 1958: 34).

3. 2. 2. 1950-1980 Döneminde Konya Sanayisi

Cumhuriyetin ilk yıllarında un, makine imalat, maden, maden işleme ve ağaç ürünleri tesislerinden oluşan sanayi dışında kalan en önemli tesis 1937 tarihli Sümerbank Ereğli Pamuklu Sanayi Müessesesi idi. Un Sanayi önemini korumakla birlikte özellikle ziraat makineleri alanında küçük ve orta ölçekli girişimler gelişmekte idi. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ise tarım ve ticarette önemli ilerlemeler olmasına karşın imalat alanındaki ilerlemelerin sınırlı kaldığı söylenebilir. Bu dönemde kurulan sanayiler genellikle maliyeti yüksek üretim yapısına sahiptiler ve yabancı ürünler karşısında rekabet edebilecek verimlilik düzeyinde çalıştırılamadılar. Bazen de devlet, gelir elde etmek amacı ile kendi fabrikalarının hammaddesi içeride olan ürünlerinin bile yüksek fiyatlardan satışını tercih ettiği için devlet girişimleri bir tür vergileme aracı olarak maliye politikasının bir unsuru gibi işlev de gördüler.

1954 tarihli Konya Şeker, 1963 Çimento, 1955 Karaman İplik ve Dokuma Mensucat İşletmesi, 1968 Krom Magnezit Tuğla Sanayi ve 1969'da temeli atılan ve tam kapasite olarak 1976'da çalışan Seydişehir Alüminyum Tesisleri gibi kamu tesisleri ise bu dönemdeki önemli endüstriyel girişimlerdi. (TKB, 2001: 66; Baltacı, 2003:228).

1950'den sonra Konya'da şirketleşmenin arttığı ve özel girişimin gelişme kat ettiği görülmektedir. Bu şirketlerden bazıları Konya ekonomisinin sembollerinden olacaktır. Örneğin, 1951 Ağustos ayında 8.000 lira sermaye ile kurulan adi Oto Nakliyat Şirketi; 1952'de kurulan 1.720.000 lira sermayeli Ova Un Fabrikası Türk A.Ş.; 1954'de kurulan 6.200.000 lira sermayeli Konya Çimento Sanayi T.A.Ş.; 1952'de kurulan 10.000.000 lira sermayeli Konya Şeker Fabrikası T.A.Ş. gibi. (Ayrıntılı bir liste için bkz. Kandemir, 1957: 24-26).

TABLO 3.1 1954-1957 KÜÇÜK VE BÜYÜK BAŞ HAYVAN ADETİ

YIL	KOYUN		KEÇİ		BÜYÜKBAŞ					
	Akkaraman	Merinos	Kıl	Tiftik	Sığır	Manda	At	Katır	Merkep	Deve
1954	1.742.903	208	354.499	477.608	230.398	16.826	96.205	3.580	80.484	1.813
1955	1.800.418	790	392.343	457.315	232.667	16.779	83.908	3.883	83.908	1.865
1956	1.844.928	1.650	438.300	573.777	347.478	17.450	106.722	4.272	91.368	1.698
1957	1.897.272	4.109	465.139	596.744	296.250	19.057	109.632	5.670	96.268	1.684

Kaynak: Uğurlu, 1958:20

Konya Şeker Fabrikası

1950'de iktidara gelen Demokrat Parti'nin önceki dönemdeki devletçilikten belli bir ölçüde uzaklaşmayı hedefleyen özel girişime dayalı ekonomik gelişmeyi hedefleyen iktisat politikası tercihleri vardı. Bu tercihlerin sonucunda devletin yanında özel girişimin de ekonomik gelişmede yer alması için hedeflenmekteydi. Bu hedeflerin Konya'daki dışa vurumu Konya Şeker Fabrikası oldu.

3.2.2.1. Konya Şeker Fabrikası

1952'de kurulmasına karar verilen Konya Şeker Fabrikası'nın temeli 13 Eylül 1953'de atılmış, fabrikanın makine ve tesisleri Alman ARGE firmasına ihale edilmiştir. 19 Eylül 1954 tarihinde üretime başlanmıştır. Konya halkı ve çiftçisinin 10 milyon lira sermayesi ile kurulan bir şirketin malı idi. Sermayesinin 1 milyon lirası Eskişehir Pancar Kooperatifi, 1 milyon lirası Şeker Fabrikaları Şirketi, 5 milyon lirası Konya Pancar Kooperatifleri ve 3 milyon lirası da müteşebbis Konya tüccarları tarafından kurulan Sınai Kalkınma Şirketi tarafından temin edilmiştir. Fabrika toplam 30 milyon liraya mal olmuştur. Fabrikanın açılışına Başbakan Adnan Menderes, Dışişleri Bakanı Fuat Köprülü, Maliye Bakanı Hasan Polatkan, Bayındırlık Bakanı Kemal Zeytinoğlu, Devlet Bakanı Mükerrem Sarol, Şeker Şirketi Genel Müdürü Baha Esat Tekand, Konya milletvekilleri ve diğer zevat katılmıştı. Hububat tarımına alışkın olan Konya çiftçisinin pancar ekimine

Çumra Şeker Fabrikası

alışması için fabrikaya bağlı olarak kurulan ayrı bir Ziraat Müdürlüğü halka makinalar ve bedava tohumluk vermeye başladı. Pancar üreticisine eğitim verildi. 1962'de artan pancar ihtiyacını karşılamak üzere Konya merkez dışında Akşehir, Beyşehir, Cihanbeyli, Çumra, Ilgın, Karaman, Kadınhanı ve Seydişehir ilçelerindeki 13.676 çiftçiye 103 bin dönümlük alanda pancar ektirilip 170-200 bin ton pancar üretilmesi hedeflenmekteydi. Şeker Fabrikası A.Ş.'nin 1962'de çiftçiye ayni yardımları oldukça kapsamlı idi. Bu ayni yardımlardan bazıları şunlardı: 60 adet traktör,80 adet su motoru, 2.500 metre bez hortum, 1.500 metre demir boru, 40 takım traktör pulluğu, 400 adet hayvan pulluğu, 800 adet hayvan tırmığı, 5.000 adet sökme beli, 2.000 adet dirgen, 5.000 adet pancar çapası, haşere ilacı ve ilaçlama malzemeleri ile 6 adet sulu delme makinesi ve bir adet motorlu sondaj makinası. (Kandemir, 1957: 126; Semiz, 1999:155-156).

Şeker pancarı üretimi gelişen Konya'da şekeri işlemek için kurulan Konya Şeker Fabrikası 1954 tarihinde, Alman Arge firmasında temin edilen makinelerle (Kandemir, 1957:126) üretime başlamıştır. Şeker üretimi yıllara göre şu şekildedir:

195416.000
195522.300
195627.900
195732.000 ton.
(Uğurlu, 1958: 26)

Başlangıçta hedeflenen 24 bin ton şeker üretimi üretimin üçüncü yılında aşılmıştı. Konya Şeker Fabrikası'nın şehrin ekonomisine katkısı yalnızca şeker pancarı alım bedelleri (o dönemde 25.807.357 TL) olarak ele alınmamalıdır. Çünkü 100 bin ton (yaklaşık 5 milyon TL) küspe ile hayvancılık sektörüne katkıda bulunulduğu gibi Uğurlu'ya göre 1957 itibarı ile personel ücretleri ile şehirden aldığı çeşitli malzemelerle asgari 15 milyon bırakmaktaydı. Ayrıca gazino ve sportif faaliyetleri ile Konya sosyo-kültürel yaşamında da etkili olmaktaydı. (Uğurlu, 1958: 27-28). İlk senesinde fabrikada 1.215'i geçici olmak üzere 1.355 işçi çalışmaktaydı. (Semiz, 1999:156).

Fabrikanın kuruluş kapasitesi 1.800 ton/gün olup, ilk ekim sahası 13.000 hektar olarak belirlenmiştir.

Fabrika, 1966 yılında 2.700 ton/gün, 1978 yılında 6.000 ton/gün, 1997 yılında ise 10.000 ton/gün pancar işleme kapasitesine ulaşmıştır. 1977 yılında yan ürünlerden melas ve yaş küspeyi değerlendirmek üzere 3 üniteden oluşan toplam 400 ton/gün üretim kapasiteli Melaslı Kuru Küspe Fabrikası ve 2003 yılında ise 20 ton/saat kapasiteli zenginleştirilmiş yem tesisi devreye alınmıştır.(http://www. konyaseker.com.tr/konya_seker).

3.2.2.2. Çumra Şeker Fabrikası

Konya Şeker Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin en büyük yatırımlarından bir diğeri Çumra Şeker Fabrikası'nın temeli 27 Eylül 2003 tarihinde atılmıştır. Bir yıldan daha az bir sürede tamamlanan 12.000 ton/gün pancar işleme kapasiteli Çumra Şeker Fabrikası 25 Eylül 2004 tarihinde üretime başlamıştır.

Daha sonra Çumra Şeker Fabrikası ile entegre olan yeni tesislerin kurulmasına devam edilerek 287,500 Milyon $ yatırımla yapılan ve yıllık kapasitesi başlangıçta 52.000 ton ve 2007'de ise 140 bin ton olan Türkiye'de ilk defa Sıvı Şeker Üretim Tesisi kuruldu. Şirket son zamanlarda ana üretim konusu olan kristal şekerin daha iyi değerlendirilmesi ve piyasaya sunumunda ürün çeşitliliği hedeflemiş ve bu yöndeki yatırımlara ağırlık verilerek Kristal Şeker Paketleme, Küp Şeker, Sert Şekerleme, Çikolata, Lokum, Helva ve Arı Yemi Şurubu Üretim Tesislerini tamamlamış ve bir kısmını Torku markalı ürünlerini piyasaya sürmüştür. Fosil kökenli yakıtların rezervlerinin azalması ve maliyetlerinin yükselmesi, petrol yönünden zengin olmayan ülkemizde

petrol ithalatının azalması ve küresel kirlenmeyi engellenmeye katkıda bulunmak amacı ile açılan Çumra Şeker Entegre Tesislerindeki 84.000.000 litre/yıl üretim kapasiteli Biyoetanol Tesisi tamamlanarak Eylül-2007 tarihinde üretime başlamıştır. Ayrıca alanında en modern 2 tesis 14,500 Milyon $ yatırım maliyeti ile Çumra Yem Üretim Tesisi ve 50 Milyon $ yatırım maliyeti ile Seydibey Tarımsal Ürünler İşleme Entegre Tesisleri 2009 yılı itibariyle hizmete girmiştir. (http://www.konyaseker.com.tr /konya_seker)

3.2.2.3. Konya Çimento Fabrikası

Dönemin diğer önemli bir tesisi Konya Çimento idi. 1954'de 115 Konyalı iş adamının öncülüğünde kuruluşuna başlanan Konya Çimento Fabrikası'nın kuruluşu mali sıkıntılar nedeniyle durakladı. T. Çimento Sanayi T.A.Ş. ile Türkiye İş Bankası'nın ortaklığında yeniden kuruluşuna başlanan fabrika, yaş sistem teknolojisi kullanılarak 1963'de 200 bin ton / yıl kapasite ile üretime başladı. (http://www. konyacimento.com.tr /kurumsal-tanitim.aspx). Muhiddin Güzelkılınç'ın başkanlığında 9 kişilik bir idare heyeti olan Konya Çimento Sanayi T.A.Ş. inşaatına 1.4.1957 tarihinde başlanmıştır. Tamamen Konya hususi teşebbüsleri tarafından ödenen sermayesi ve Alman Krupp menşeli makine aksamı ile dikkati çekmekteydi. (Uğurlu, 1958: 29-30).

3.2.2.4. Et Balık Kurumu Konya Kombinası ve TZDK Konya Bölge Müdürlüğü

1956'da kurulan Et Balık Kurumu Konya Kombinası, 1950'den sonra tarım yanında diğer ekonomik faaliyetlerin gelişmesi için çaba gösteren Konya'da hayvancılığın gelişimi için önemli bir rol oynamıştır. (Kandemir,1957: 89; Uğurlu, 1958: 43-47). Bu kombina o dönemde Ankara, İstanbul ve Erzurum'dan sonraki dördüncü kombina idi. Konya, Isparta, Kırşehir, Niğde, Antalya ve Mersin havalisine kadar olan bir bölgedeki hayvan üreticisinin mallarını doğrudan alıp iyi fiyatla keserek belli başlı et tüketen şehirlere ucuz fiyatlar et temin etmek üzere kurulmuştu. Kurulduğunda 300 kişinin çalıştığı tesisin günlük kesim kapasitesi 3.680 koyun ve 150 sığırdı. (Semiz, 1999:156).

1944'de kurulan Türkiye Zirai Donatım Kurumu'nun, Konya'da bir bölge müdürlüğü bulunmakta idi. Bu kurumun faaliyetleri kısaca şu şekilde ele alınabilir. Tablo 3.2'e göre, 1950'den sonra tarımsal mekanizasyonun bir önceki döneme göre hayli geliştiği görülmektedir.

Bu müdürlüğün 30 işçinin çalıştığı Amerika ve İngiltere'den kurs almış uzmanlar nezaretinde yürütülen bir tamirhanesi vardı. Burada her türlü tamirat ve ayar yapıldığı gibi, 2 gezici ekiple tarlalarda da bakım ve ayar yapılmakta idi. (Uğurlu, 1958: 49).

Konya Çimento Fabrikası

3.2.2.5. Diğer İmalat ve Sanayi Çarşısı

1957 itibarı ile Konya'da tuğla ve kiremit sanayi adına 45 tuğla ocağı ile 3'ü Konya merkez ve 1'i Akşehir'de olmak üzere 4 fabrika vardı. Sektörde özellikle Silleliler etkindi. (Uğurlu, 1958: 56)

Bir tarım memleketi olarak bilinen Konya'da sanayiciliğe olan ilginin göstergelerinden bir diğeri 258 üyeli Motorlu Sanayi diye bilinen Sanayi Çarşısıdır. Bu girişime 25.10.1957'de Celal Bayar tarafından atılan temel ile başlanmıştır. (Uğurlu, 1958: 58-59).

1950'lerde şehrin ticaret hayatı ağırlıklı olarak şu iş kolları üzerinden yürütülmektedir. Demirci, torna ve tesviyeci dışındaki imalat dallarından lastik imalathanesi, tenekeci, bakırcı, yorgancı, şekerci, helvacı, kadayıfçı, nişasta imalathanesi, kuyumcu, kunduracı, terzi, toprak sanayiciliği (mozaik v.s.), mermer mozaik atölyesi, alçı imalathanesi, mücellit ve matbaacılık. (Uğurlu, 1958: 60) Raşit Aker'in, geleneksel Konya esnafının ve imalatçılarının önde gelenleri hakkında röportajları, bu faaliyetlerin ölçek büyüklüğünün küçük olduğunu gösterdiği gibi eski dönem esnaf ahlakı ve zihniyetinin kaybolmaya yüz tutan hatıralarını canlı biçimde tasvir etmektedir. (Aker, 2008).

1957 itibarı ile şehirde 16 un fabrikası mevcuttur. En büyük kapasite o zaman TMO arkasında inşası süren 150 tonluk fabrika ile günlük 60 ton kapasiteli Ak Un adı ile Taşpınarlar Değirmeni; 1952 senesinde faaliyete geçen 100 ton kapasiteli Ova Un'du. (Uğurlu, 1958: 64). Ova un Konyalı ve Adanalı iş adamlarının ortak bir girişimi idi. (http://www.ovaun.com.tr /Ova_Un_Fabrikasi_Hakkinda.aspx) Beyşehir'de ise Et ve Balık Kurumu'na ait bir Balıkunu Fabrikası vardı. (Kandemir, 1957:152).

3.2.2.6. Türkiye Sanayileşmesinde Konya ve Konya'da İlk Çok Ortaklı Şirketleşme Deneyimleri

Sanayileşmenin hızlandığı 1960'lı yıllardan itibaren Türkiye'deki sanayileşmenin büyüme kutuplarından çevre illere yayıldığı görülmektedir. İki büyük kutup olan İstanbul ve Ankara arasında yeni gelişme odakları ortaya çıkmıştır. Kimya ve metal sanayinin yoğunlaşmaya başladığı Kocaeli, gıda, tekstil ve otomotivde uzmanlaşma eğilimi gösteren Bursa ve Eskişehir'i de içine alan bu yeni gelişme bölgesi, Ankara-İstanbul doğrultusunda giderek homojenleşen bir ticaret, sanayi ve hizmet kuşağı ortaya çıkarmıştır. Bu kuşağa 1970'lerde pazar için buğday üretiminde uzmanlaşmış Konya da eklenmiştir. İzmir ve Adana'da diğer önemli kutuplardır. (Kavasoğlu,2004:339). Sanayi sektörü gelişmeye devam etmiş ve büyük ölçüde ivme kazanarak ilki 1971'de açılan Organize Sanayi Bölgeleri ile çeşitlenmeye

başlamıştır. 1970'lerden itibaren, özel kesimin tarımdan sağladığı tasarruflar ve özellikle yurt dışında çalışan işçilerin tasarrufları sanayi yatırımlarında ve ticaret sektöründe kullanılmıştır. (TKB, 2001: 154).

Konya tarım ağırlıklı bir ekonomik yapıdan sıyrılmaya özellikle 1970'lerde başladı. Sermaye birikimi yetersizliği büyük ölçekli özel yatırımlara ilk başlarda olanak tanımadıysa da, özellikle küçük sermayedarlar ve yurt dışındaki işçilerin birikimleri ile ortaya çıkan çok ortaklı şirketleşme olgusu sonrasında bir dizi yatırım yapılmıştır. Bunlardan bazıları 1971'de 1.850 ortakla kurulan yıllık 3.000 ton alüminyum profil ve radyatör işleme kapasitesine sahip Bağdaş Metal ve Ağaç İşleri Sanayi, 1.300 ortaklı yıllık 36 milyon alüminyum tüp işleme kapasitesine sahip Konaltaş, Karaman Yem, Akşehir Yem, Çumra merkezli Çumpaş, Derkosan, Kulu Yem ve Un Sanayi Kulusan, Ereğli Gıda Sanayi, Karaman Bumas Bulgur, Aksantaş Akşehir Tuğla, Ersu ve Gesaş'tır.(Toruk, 2003:31-32).

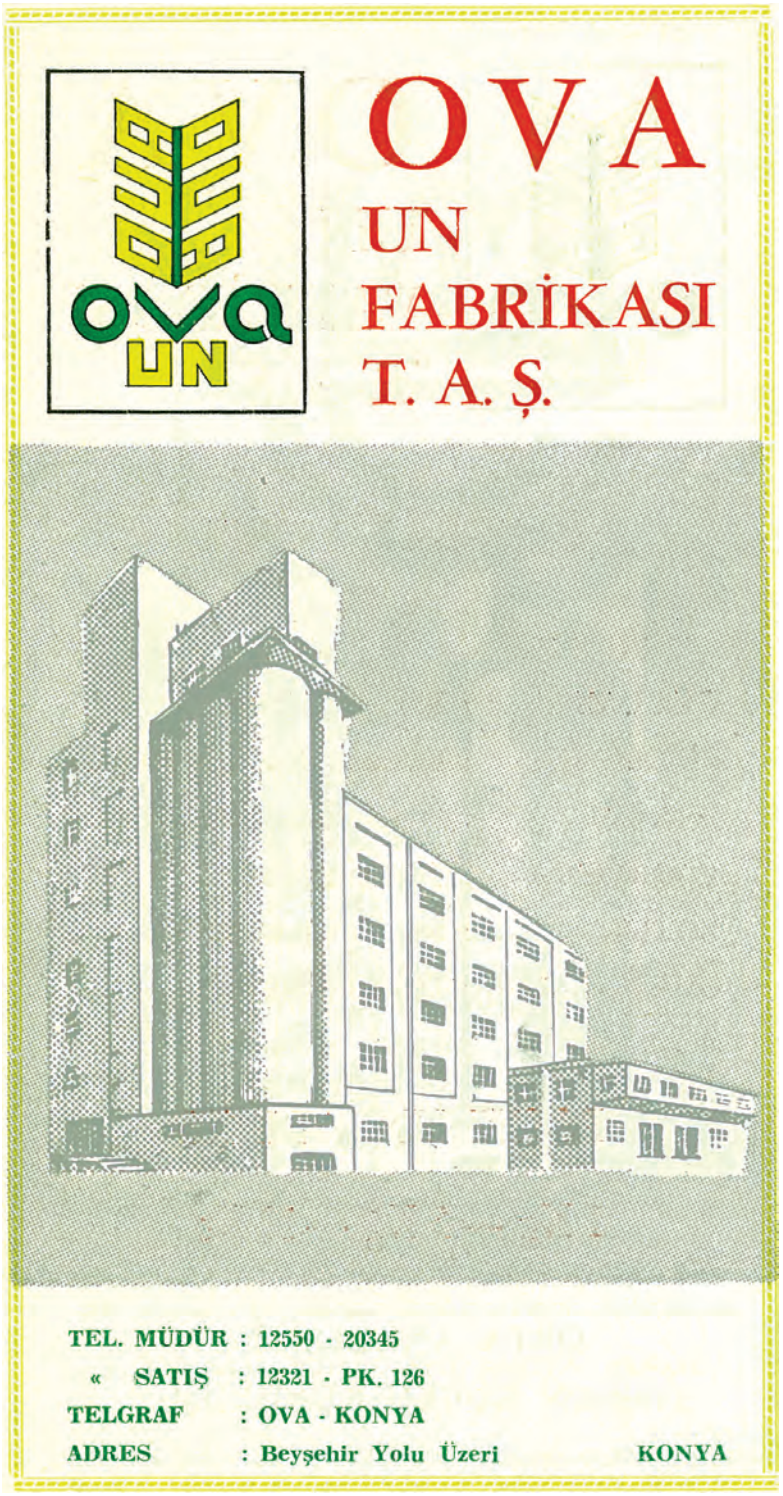
Ova Un Fabrikası

TABLO 3.2 1950'LERDE KONYA ZİRAİ DONATIM KURUMU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ KAPSAMINDA TARIMSAL MEKANİZASYON GÖSTERGELERİ

YILLAR	TRAKTÖR	TRAKTÖR EKİPMANLARI	BİÇERDÖVER	DEĞERİ TL.
1950'den önce	69	208	100	3.542.513
1950	117	181	65	2.389.545
1951	249	177	21	2.909.433
1952	281	531	194	6.511.705
1953	385	1055	131	7.525.276
1954	117	443	41	4.174.905
1955	108	256	34	3.760.328
1956	23	59	37	4.139.426
1957	19	44	21	4.390.702

Kaynak: Uğurlu, 1958: 48

OVA
UN
FABRİKASI
T. A. Ş.
UN ÇEŞİTLERİMİZ
OVA İNCİ : Baklavarlık un
ÇİFT GEYİK : Baklavalık ve böreklik un
OVA (I) : Francala ve böreklik un
KADAYIFLIK : Tel kadayıflık un
ÇİFTLİK : Saç böreği ve paçalı un
OVA 2 NUMARA: Ev ekmeklik un
POŞET UNLARIMIZ
1 Kg. — 5 Kg. — 10 Kg.
ORTA ANADOLUNUN
EN GÜÇLÜ KURULUŞU


OVA
UN
FABRİKASI
T. A. Ş.
TEL. MÜDÜR : 12550 - 20345
« SATIŞ : 12321 - PK. 126
TELGRAF : OVA - KONYA
ADRES : Beyşehir Yolu Üzeri KONYA

40 yıl

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

1980-2014 Döneminde Konya Ekonomisi ve Sanayisi

KONYA SANAYİ ODASI

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

1980-2014 Döneminde Konya Ekonomisi ve Sanayisi

1980'den Günümüze Türkiye'nin Ekonomik Görünümü ve Konya Ekonomisi

Türkiye 1980'den sonra dışa açık bir ekonomi modelini seçerek, devletin ekonomideki ağırlığını azaltmaya ve ihracata yönelik bir sanayileşme stratejisini uygulamaya başladı. Mal, para ve sermaye piyasalarının serbestleştirildiği bir küresel ekonomiye dâhil olmayı seçen Türkiye'nin tüm ekonomik aktörleri gibi Konya'da bu dışa açılmadan etkilendi. Özellikle 1990'dan sonra Konya'nın ekonomik yapısı, tarım yanında sanayi sektörünün gelişmesi ve dış ticaret yoluyla dünya pazarları ile bütünleşmesi sayesinde yapısal bir dönüşüme uğradı.

4.1. Sanayi

1980'lerde Konya'da sanayi sektöründe büyük işletmelerin devlete, küçük işletmelerin özel sektöre ait olduğu, katma değerin önemli bir kısmının devlet işletmelerinden elde edildiği bir yapı hâkim iken, bu durum daha sonra değişmiş ve özel sektörün ağırlığı görece olarak artmıştır.

2001 itibarı ile 471 sanayi tesisi bulunmaktaydı. Bu 471 tesisten en önemlileri 130 tesis ile Gıda; 42 tesis ile Kimya ve Petrol; 57 tesis ile Ziraat Alet ve Makineleri; 56 tesis ile Otomotiv Yan Sanayi ve 57 tesis ile Makine Yedek Parça sektörlerinde yer almaktaydı. 1981'de üretime başlayan Tümosan ise dizel motor ve traktör üretimi ile dikkati çekmekteydi. (TKB, 2001: 66-78; Baltacı, 2003:235-239). Tarım sektörünün geçirdiği dönüşümden dolayı kırsal kesimde azalan iş imkânlarının karşısında, kırsal kalkınmada iş ve istihdam yaratabilmek için küçük ölçekli üreticilerin örgütlenerek güç birliğinin sağladığı ve başarılı olduğu örneklerden biri de Üzümlü'deki silah sanayidir. (Saçlı v.d.,2007:82).

Tarıma dayalı görünümdeki sanayi 1970'lerden sonra çeşitlenmiştir. 1975'te motor aktarma organları ile motor üretmek üzere kurulan Tümosan Dizel Motor Fabrikası 1981'de üretime başlamıştı. Yılda 25 bin motor üretmek üzere kurulan fabrikada 1983'den sonra yıllık 15 bin adet kapasite ile traktör üretimine de başlandı. (Baltacı, 2003:228). Tümosan, uzun yıllar verimsiz bir şekilde işletildikten sonra 2004'de özelleştirildi ve bugün Albayraklar A.Ş. tarafından işletilmektedir.(http://www.tumosan.com.tr /tr/index.php/kurumsal/tumosan-tarihce).

4.1.1. Konya Sanayinin Yapısı (1980-2014)

1979'da büyük imalat sanayindeki işyerlerinin %89,8'i, ücretli işçilerin %20'u, katma değerin %22,2'si, ücret ödemelerinin %11,3'ü özel sektöre aitken; aynı unsurlar bakımından devlet işletmeleri sırasıyla şu oranlara sahipti: % 10.2, % 79,1, % 77,8 ve % 88,7. Dolayısıyla devlet işletmelerinin ücretli işçi sayısı, katma değer ve ücret ödemeleri bakımından büyük bir ağırlığı bulunmakta idi. (Ötüken, 1985:1926). Bu durumun daha sonra değiştiği ve 50 ve üzeri işçi çalıştırılan büyük işletmelerin % 90'dan fazlasının özel sektöre ait olduğu bir yapısal dönüşümün gerçekleştiği görülmektedir. DİE'nin 2002 Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı sonuçlarına göre Konya'da 56.185 adet işyeri bulunmakta ve bu işyerlerinde 135.443 kişi çalışmaktadır. İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Antalya'dan sonra Türkiye'de en fazla istihdam Konya'dadır ve tüm istihdam içindeki oranı % 1'tür. Konya'da 50/ ve daha fazla işçi çalıştıran firma sayısı 263'tür. Bu işletmelerin 8'i devlete aitken 255'i özel

sektöre aittir. Ekonomiye ilave edilen toplam katma değer ise 276.215.797 milyar TL'dir. Bu ilave değerin % 68'i özel sektöre, % 32'si devlete aittir.(http://www.kso.org.tr/). Konya sanayisinde yapısal olarak dikkati çeken bir diğer husus da, çok değişik sektörlerde üretim yapılıyor olmasıdır. Halen Konya Sanayisinde 80'den fazla çeşitte üretim yapılmaktadır. Bu durum, özellikle girişimcilik yeteneğini ve dinamizmi gösterdiği kadar kriz durumlarında birkaç sektöre dayalı olmanın getirebileceği katılıktan uzak esnek bir yapıya işaret etmektedir.(http://www.kso.org.tr/).

Konya Sanayi Odası tarafından 2007'de yaptırılan bir ve 1.400 firmayı içeren bir araştırmaya göre toplam 1.400 işletmenin % 72'si yani 1.008'inin 1991 senesinden sonra ve yalnızca 354'ünün (toplamın %25,1'i) 1991'den önce kurulmuş olması üstelik tarihi 1950'den önce kurulup yaşamını devam ettiren araştırmaya dâhil firmalar içerisinde sadece 10 firma olması Konya'daki firmaların çoğunun ikinci kuşak ve sonrasında hayatını sürdüremediğini göstermektedir. 1991-2000 arasında kurulan firmaların 542 olması ise bu dönemdeki girişimciliğin artışının bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Bunun yanı sıra işletmelerin %84,92'sinin (toplam 1.189) aile işletmesi olması ve bunların da % 53'3'ünün şahıs işletmesi olması aile işletmelerinin ikinci ve üçüncü kuşakta ortadan kalkması riskinin mevcudiyetini ortaya koymaktadır. (Mercan v.d., 2007: 3-4) (Bkz. Tablo 4.1.).

Konya sanayinin potansiyelini sınırlayan en önemli faktörlerden bazıları, işletme ölçeklerinin küçüklüğü, kurumsallaşamama, düşük AR-GE harcamaları, sivil havaalanının olmayışı gibi faktörlerdir.

Konya sanayinin işletme ölçeği açısından ve istihdam açısından geride olduğu görülmektedir. 1992 itibarı ile 88 firmayı içeren bir araştırmada 25-49 arası işçi çalıştıran firma sayısının 37 olması yani tek başına %42'lik bir oranı oluşturması, Konya'daki imalat ile uğraşan firmaların küçük ve mikro ölçekli işletmeler olduklarını da göstermektedir. 1992 yılı itibariyle 66.136 olan özel sektördeki toplam istihdamın 31.669'unu (%53.64) sanayi firmalarında çalışanlar oluşturmaktadır. İstihdamın yükünü önemli oranda Seydişehir Alüminyum, Tümosan Motor Fabrikası ile şeker ve çimento fabrikaları karşılamaktadır. 1998 yılı itibariyle özel sektörde çalışan personel sayısı 75.601'e yükselirken, 2000 ve 2001 krizlerinin etkisiyle özel sektörde çalışan personel sayısı 52.043'e düşmüştür. Konya bu ekonomik krizlerin etkisini bertaraf edecek gelişimi gösteremediğinden, 2005 yılında sanayi sektöründeki istihdam oranı yaklaşık %15 ile Türkiye ortalaması olan %24,7'nin altında kalması sanayide kat etmesi gereken daha çok yol olduğunu ortaya koydu. Yine 2005'de 837 firmaya yönelik Konya Sanayi Odası tarafından yapılan bir araştırma da, Konya sanayinin küçük ve orta ölçekli bir yapısı olduğunu teyit etmektedir. Bu araştırmaya göre, toplam içinde 10 kişiden az işçi çalıştıran firma sayısı%34,8 idi. Bunu %33,6 ile 10-24 işçi çalıştıran firmaların takip ettiği görülmektedir. Bu sonuçta Konya'daki sınaî üretim yapan firmaların küçük boyutlu firmalar olduklarını, sermayelerini birleştirerek büyümeye pek istekli olmadıklarını gösterdiği gibi firmaların kurumsallaşamaması gibi sorunlara da işaret etmektedir. (Öcal, 2009:134-136).

TABLO 4.1. 2007'DE KONYA'DAKİ İŞLETMELERİN KURULUŞ YILLARI

YILLAR	FREKANS	YÜZDE	KÜMÜLATİF YÜZDE
1950'den Önce	10	0,7	1
1951–1960	17	1,2	1
1961–1970	31	2,2	2
1971–1980	105	7,5	8
1981–1990	191	13,6	14
1991–2000	542	38,7	40
2000'den Sonra	466	33,3	34
Cevap Vermeyen	38	2,7	
Genel Toplam	1400	100,0	

Kaynak: Mercan v.d., 2007, 3.

4.1.2. Türkiye'nin En Büyük 1.000 Şirketi İçinde Konyalı Firmalar

İstanbul Sanayi Odası tarafından yayınlanan Türkiye'nin En Büyük 500 ve İkinci En Büyük 500 Şirketleri çalışması Türkiye'deki sanayi sektöründeki büyük firmaları yıllık ciro, kârlılık ve faaliyet gösterdikleri sektörler bakımından analiz etmek için önemli veriler sunmaktadır. Konya firmalarının tarihsel olarak bu listelerdeki gelişiminin incelenmesi Konya Sanayisinin dönemler içerisinde aldığı mesafeyi göstermekte yararlı olabileceği gibi gösterdiği gelişmeyi ulusal diğer şirketlerin gelişimleri ile birlikte analiz ederek Türk Sanayisinde Konya'nın yerini daha anlamlı bir çerçevede incelemeyi sağlayacaktır. Genel olarak bakıldığında Konya'nın en büyük 1.000 içinde 1981'de toplam 7; 2000'de 13; 2007'de 16; 2012'de 24 firma ile temsil edilmesi sayısal olarak Konya sanayisinin gelişme kat ettiğini göstermektedir. Ancak Konya sanayisinin gelişmişliğini bu kriter yanında firma ölçek büyüklüklerinde, istihdamda, dış ticarette ve AR-GE gibi kriterlerle de ölçmek gerekecektir. Bu açılardan bakıldığında özellikle dış ticarette önemli ilerlemeler olmakla birlikte firmaların ölçek büyümesinde ve AR-GE yeteneklerinin gelişmesinde yeterince ilerleme olmadığı ve istihdamda da arzu edilen ilerlemelerin bir önceki faktörlerle ilişkili olarak sınırlı kaldığı söylenebilir.

Konya sanayinin en önemli sorunlarından bir tanesi de, AR-GE harcamalarının düşük olmasıdır. TÜBİTAK-TİDEB desteklerinden 2006'da Konya merkezli projelerin aldığı pay yalnızca %2,6'dır. Bu oran, Konya firmalarının 2000'li yılların ortalarında kurumsal kamu desteklerinden yararlanmak için yeterince proje geliştiremediğini göstermektedir. (Ayhan, 2007: 71).

1981'de Konya, En Büyük 500 şirket tablosunda 7 şirketle temsil edilmiştir. O dönemde Seydişehir Alüminyum 19. sırada iken, 7 şirketten en geride yer alanı 338. Sırada Özyatağanlı Tarım Makineleri idi. (Ötüken, 1985:1926). Konya 4 organize sanayi bölgesinde üretim yapan pek çok firmaya sahip olsa da, 2005 itibarı ile Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu içerisine 4, ikinci 500'e ise 9 şirket sokabilmiştir. Bu Konya'daki sanayi şirketlerinin büyük boy şirket niteliğinin zayıf olduğunu göstermektedir. Yine ilk 1000 içindeki şirketlerden üçünün eski KİT yatırımlarının devamı niteliğinde olması, 9'unun ise un, süt ve gıda ağırlıklı olması, bir şirketin ise yapı malzemeleri alanında faaliyet göstermesi dikkat çekmektedir. 100 milyon YTL üzerinde satış yapan şirket sayısı sadece 3'dür. (Ayhan,2007:71-72). 2007 senesinde ise İlk 500 şirket sıralamasında tamamı özel olan 5 Konya firması yer almaktaydı. 2007'de İkinci 500 şirkette ise tamamı özel 11 Konya firması yer almaktaydı.

2009'da ise ilk 500 firma içerisine Pakpen, Helvacızade Gıda ve İhtiyaç Maddeleri Tic. A.Ş. ve Hekimoğlu Un girmeyi başardı. İkinci 500'de ise şu firmalar yer aldı: Akova Süt, Büyükhekimoğulları, Kombassan Kağıt, Selva Gıda, Altınapa Değirmencilik, Enka Süt, Tosunoğulları Mobilya, Akbel Süt, Atiker Metal, Alçelik Çelik Yapı, Kompen, Komgıda, Safa Tarım. (Yenişafak, 2009:6). 2009'dan sonraki dönemde ise Konya firmalarından ilk 500 ve ikinci 500'e giren firma sayısının artış göstermesi Konya sanayisinin ulusal ölçekte daha iyi yerlere geldiğinin ve gelebileceğinin göstergesidir. Tablo 4.2., 1993-2012 yılları arasında Konya firmalarının Türkiye'nin en büyük 1.000 firması içindeki gelişimini göstermektedir. Şekil 3.1 ve 3.2 ise Konya firmalarının ilk 1.000'deki gelişim eğilimini göstermektedir.

Konya'nın ilk 500 arasındaki gururları

İstanbul Sanayi Odası tarafından 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' 2013 yılı araştırma sonuçları açıklandı. Listede Konya'dan 9 firma yer aldı

İSTANBUL Sanayi Odası, "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" 2013 yılı araştırma sonuçlarını açıkladı. Listede Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş., 39., Tümosan Motor ve Traktör Sanayi A.Ş. 200., Pakpen Plastik Boru ve Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş. 203., Eti Alüminyum A.Ş. 217., Konya Çimento Sanayii A.Ş. 331., Akova Süt ve Gıda Mamülleri San. ve Tic. A.Ş. 395., Ova Un Fabrikası A.Ş. 438., Helvacızade Gıda İlaç Kimya San. ve Tic. A.Ş. 478. ve Hekimoğlu Un Fabrikası Tic. ve San. A.Ş. 492. sırada yer aldı.

KONYA YARIŞTAN KOPMADI

KONYA Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, firmalarla gurur duyduklarını vurgulayarak, Konya'nın yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen yarıştan kopmadığını söyledi. Listede ihracatın yüzde 0.7 oranında gerileme görülmesinin düşündürücü olduğunu belirten Kütükcü, bu konu için mutlaka önemle çalışılması ve yeni stratejilerin geliştirilmesi gerektiğini kaydetti.

SORUNLAR ÇÖZÜLMELİDİR

KONYA Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ise, Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu listesine giren Konyalı firmaları tebrik etti. Listeye giren firma sayısında artış olmamasını 2013 yılında yaşanan olumsuz ekonomik etkilere bağlayan Öztürk, şehrin avantajlarının iyi değerlendirilerek sorunların en kısa sürede çözüme kavuşturulması gerektiğini söyledi.

KONYA İÇİN İTİCİ BİR GÜÇ

KONYA Ticaret Borsası Başkanı Muhammet Uğur Kaleli de, Konya sanayisi, ticareti ve tarımı için bu başarının itici bir güç olduğunu, Türkiye'nin besleme ulaşmasına da büyük katkı yapacağını belirtti. Kaleli, "Konyalı üreticilerimizin daha çok ve kaliteli üretmek arzunun yanı sıra, ürettiği mala pazar bulma becerisi de her türlü takdire değer bir gelişmedir" dedi. 7'de

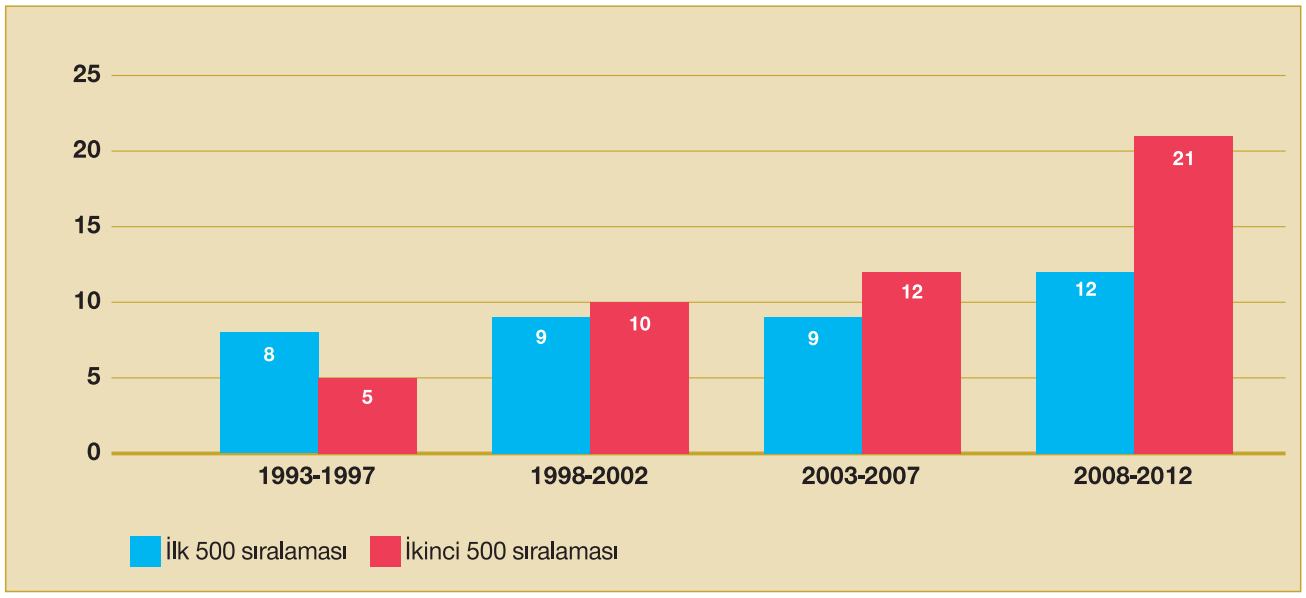
Yeni Meram Gazetesi, 25 Haziran 2014

TABLO 4.2. TÜRKİYE'NİN 1000 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU SIRALAMASINDA KONYA SANAYİSİNİN YERİ (1993-2012)

Sıra	KURULUŞ	KURULUŞUN TÜRÜ	YILLAR İTİBARİYLE KURULUŞUN SIRALAMADAKİ YERİ																			
			1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Ak Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	987	–
2	Akbel Süt Ürün. San. Ve Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	940	822	832	800	935	828	885	–	764	796
3	Akova Süt ve Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	927	873	781	776	727	558	611	500	446	422	379
4	Alaybeyi Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	911	889	999	–	–	–	–	–	–	–	–
5	Alçelik Çelik Yapı İnş.San. ve Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	422	624	841	929	–	–	–
6	Altınapa Değirm. Tic. ve San. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	484	358	452	552	696	552	578	569	783
7	Anadolu Biracılık Malt ve Gıda San. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	529	626	560	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
8	Atiker Metal İth. İhr. ve İml. San. Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	834	695	629	670	669
9	Aydınlar Yedek Parça San. ve Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	795	798	768	590
10	Büyük Hekimoğulları Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	620	684	626	646	652	628	612	746	838	919	731	629	714	644	686	914
11	Enka Süt ve Gıda San ve Tic.A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	496	–	–	807	848	542	719	734	611	672	474
12	Eti Alüminyum A.Ş.	Kamu/Özel*	79	44	–	–	–	165	80	100	80	102	130	145	169	126	153	171	188	161	–	–
13	Hekimoğlu Un Fab. Tic. ve San. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	552	583	494	499	481	484	459	533	620	571	540	483	471	527	532	533
14	Helvacızade Gıda İlaç Kimya San. ve Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	313	341	481	–	–	–	–	–	930	737	690	423	332	520	459	473
15	İzi Süt Gıda ve San. Tic. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	958
16	Kombassan Kağıt Matbaa Gıda A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	650	245	286	293	417	651	540	626	572	683
17	Kombassan Konya Matbaa Basım A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	199	179	118	168	189	303	–	–	–	–	–	–	–	–	–
18	Komgıda Kombassan Gıda İht. Mad. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	997	865	999	921	954	882
19	Kompen PVC Yapı ve İnş. Malz. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	807	673	636	888	879	769	709	700	729	844	858	874	869	853	870
20	Komyapı Hazır Beton Prefabrik İnş. A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	844	636	703
21	Konya Çimento Sanayii A.Ş.	Özel	303	358	358	314	306	303	348	360	438	355	372	324	214	303	259	321	303	292	349	346
22	Konya Krom Magnezit Tuğla Sanayii T.A.Ş	Kamu	445	410	–	–	606	689	745	756	695	764	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
23	Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş.	Özel	83	118	114	72	57	57	50	61	62	46	58	61	55	54	52	58	36	34	49	44
24	Ova Un Fabrikası A.Ş.	Özel	–	479	400	345	386	428	437	449	507	477	466	493	546	549	491	458	437	425	438	451
25	Pakpen Plastik Boru ve Yapı A.Ş.	Özel	–	–	–	–	64	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	247	259	238	226	190
26	Safa Tarım A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	912	747	803	920	923
27	Selva Gıda Sanayi A.Ş.	Özel	–	–	–	–	731	756	527	519	836	–	–	742	799	797	755	672	724	838	882	742
28	Serin Makina San. ve Tic. Ltd. Şti.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	966	908
29	Tosunoğulları Mobilya A.Ş.	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	814	882	953	986	996
30	Tümosan Motor ve Traktör Sanayi A.Ş.	Kamu/Özel*	291	432	388	286	387	447	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	326	185	287
31	İsimsiz Firma	Özel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	201	148

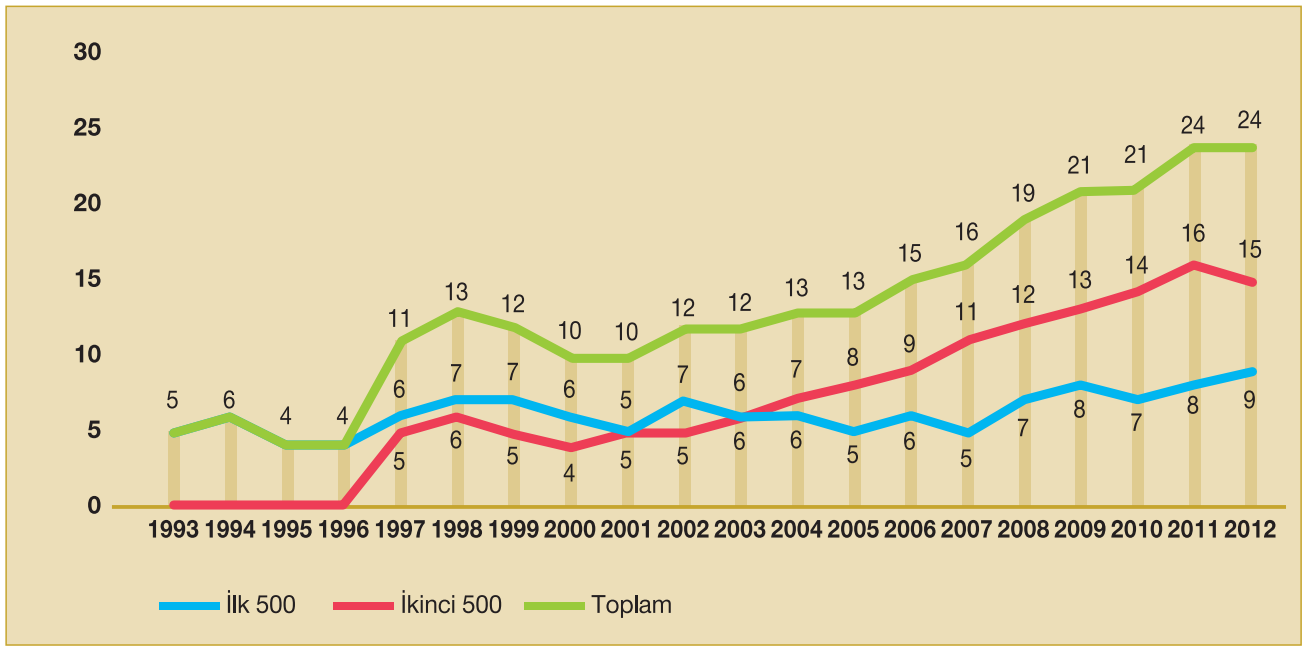
* 13.08.2003 tarih ve 2003/49 sayılı Özelleştirme Yüksek Kurulu kararı ile özelleştirme kapsam ve programına alınan ETİ ALÜMİNYUM A.Ş.'nin 28.07.2005 tarihinde özelleştirmesi tamamlanmıştır.
** Tümosan Motor ve Traktör Sanayi A.Ş.'nin özelleştirilmesi 2004 yılı itibariyle tamamlanmıştır.
Kaynak: İstanbul Sanayi Odası verilerinden hazırlanmıştır.

ŞEKİL 4. 1 DÖNEMLER İTİBARİYLE TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK SANAYİ KURULUŞLARI SIRALAMASINDA KONYA İLİNİN DURUMU



* Ele alınan dönemdeki yıllar içerisinde ilk 500 ve ikinci 500 sıralamalarında yer almış bir firma, ilgili döneme ait her iki grup istatistiğine de birer kez dâhil edilmiştir.
1993-1997 arasında Birinci 500'e giren toplam firma sayısının 8 ve İkinci 500'e giren toplam firma sayısının ise 5 toplamda ise En Büyük 1.000'e giren firma sayısının toplam 13 olduğunu göstermektedir. 1998-2002 arasındaki dönemde ise En Büyük 1.000'e giren firma sayısının toplamda 19'a (9'u ilk 500, 10'u ikinci 500); 2003-2007 arasındaki dönemde En Büyük 1.000'e giren firma sayısının toplamda 21'e (9 ilk 500, 12'si ikinci 500) ve 2008-2012 arasındaki dönemde En Büyük 1.000'e giren firma sayısının toplamda 33'e (12'si ilk 500, 21'i ikinci 500) yükseldiği görülmektedir. Tüm bu veriler Konya Sanayisinin özellikle 2002 sonrasında geliştiğini ve büyüdüğünü ortaya koymaktadır. Şekil 4.2 bu gelişimi açıkça ortaya koymaktadır. Buna göre özellikle 2003 sonrasında İkinci 500'e giren firma sayısındaki artış Birinci 500'e giren firma sayısındaki artıştan yüksektir. İkinci 500'deki firmaların bazılarının da Birinci 500'e geçmesi ve başka firmaların da İkinci 500'e girmesi beklenebilir.

ŞEKİL 4. 2. TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK SANAYİ KURULUŞLARI KAPSAMINDA KONYA SANAYİSİNİN GELİŞİMİ (1993-2012)



Kaynak: İstanbul Sanayi Odası verilerinden düzenlenmiştir.
Türkiye'de en büyük 1.000 firma listelerinde yer alan Konya firmalarının, makine, otomotiv yan sanayi, kimya ve yapı malzemeleri gibi alanlarda yeterince büyüme kaydedemediği görülmektedir. (Ayhan, 2007: 71-72). Genel olarak bakıldığında şeker, gıda, plastik, madencilik, çimento ve madeni eşya sektörlerindeki firmaların listelere girebildiği görülmektedir.

4.1.3. Ekonomik Krizler ve Konya Sanayisi

2001'de yaşanan ekonomik krizin Konya'daki sanayiye etkisi tüm Türkiye'ye olduğu gibi olumsuz oldu. Afşar'ın (2010) yılında yaptığı saha araştırmasına göre, krizden en fazla küçük firmalar etkilenmiştir. 2008'deki krizin dış ticarete etkisi olumsuz olmakla birlikte kapasite kullanım oranları ile ihracatları arasında doğrusal bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Yani kapasite kullanım oranı yüksek olan firmaların ihracatlarının krizden daha az etkilendiği görülmüştür. Bu ilginç bir ilişki gibi görünse de büyük firmaların krizlere daha hazırlıklı olduğuna bir işaret sayılabilir. Ayrıca AB dışındaki pazarların ve ürün çeşitliliğin Konya Sanayinin krizlere karşı direncini artırdığı söylenebilir. Öz sermaye ile finansmanın yüksekliği de krizden nisbî olarak daha az etkilenmeye yol açmaktadır. Devletin dış ticaret ve teşvik politikalarının ise krizlere karşı direncini olumlu etkilediği görülmektedir. (Afşar, 2010, 361-365).

4.1.4. Orta Gelir Tuzağı ve Konya'nın Durumu

Orta Gelir Tuzağı, son yıllarda Türkiye Ekonomisinde en fazla tartışılan olgulardan bir tanesidir. Türkiye, Düşük Orta Gelir Düzeyine 1955'te ulaşmış ve 50 yıl sonra 2005'te yüksek-orta gelir düzeyini yakalayabilmiştir. Bir önceki dönem dâhil Türkiye, Bulgaristan ve Kosta Rika ile birlikte orta gelir bandında en uzun kalmış üç ülkeden bir tanesidir. Orta Gelir Tuzağını aşmak için katma değeri yüksek ve markalı üretim yapmak gerekmektedir. Konya'nın üretim ve ihracatta sahip olduğu düzey ile ilerideki gelişimi arasında ilişki vardır. Türkiye'nin 1970'lerdeki ağırlıklı olarak tarımsal ürün yapısından 1980'lerde emek-yoğun geleneksel sektörlere ve 1990'larda "orta düşük", "orta-yüksek" teknolojili sektörlere kayan ihracat yapısı vardır. Yapılan araştırmalara göre 2011 itibarı ile Orta Gelir Tuzağı riski olmayan 6 bölge TR 10 (İstanbul), TR 42 (Kocaeli, Sakarya, Bolu, Düzce, Yalova), TR 41 (Bursa, Eskişehir, Bilecik), TR 51 (Ankara), TR 21 (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli) ve TR 31 (İzmir) dir. Sözü edilen iller zaten milli gelirin büyük bir kısmını da üretmektedirler. TR 52 bölgesi Orta Gelir Tuzağı riski olan bölgelerden bir tanesidir. (Yeldan v.d., 2012, 18-20). Bu durumda Konya'nın Orta Gelir Tuzağı riskini aşabilmesi için daha fazla yenilikçi ve katma değeri yüksek bir sanayi ortamını yaratacak politikalar izlemesi gerekmektedir.

4.1.5. Sanayi Sitelerinin Gelişimi ve Organize Sanayi Bölgeleri

Organize sanayi bölgeleri dışında Konya'da 1970'lerden sonra kurulmaya başlanan çok sayıda küçük sanayi sitesi vardır. 1975-1990 arasında 19'u il merkezinde olmak üzere 34 küçük sanayi sitesi kuruldu. 2001 itibarı ile Selçuklu ilçesindeki 21 sanayi sitesinde toplam 11.533 işyeri ve % 79 doluluk oranı bulunmakta idi. 2001 itibarı ile Selçuklu'daki en fazla işyeri 2.088 işyerinin bulunduğu Motorlu Taşıtlar Sanayidir. Karatay ilçesinde ise en büyüğü 1.049 işyerinin bulunduğu Büyük Kunduracılar Sanayi de dâhil olmak üzere toplam

TABLO 4.3. KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDEKİ FİRMALARIN SEKTÖREL DAĞILIMI (EKİM 2011)

Sıra	BÖLGE	1.OSB	KOS	BÜSAN	TOPLAM
1	Otomotiv Yan Sanayi	21	72	67	154
2	Oto Dış Aksamı, Damper, Karasör Sanayi	-	8	9	9
3	Ziraat Alet Makineleri İmalat Sanayi	14	22	14	40
4	Makine ve Yedek Parça İmalat Sanayi	11	53	177	64
5	Döküm Sanayi	12	24	15	43
6	Kâğıt ve Ambalaj Sanayi	5	5	7	28
7	Sondaj Boru ve Sulama Sistemleri	10	-	-	16
8	Plastik, Boya ve Kimya Sanayi	13	25	28	69
9	İnşaat Malzemeleri Sanayi	5	15	45	66
10	Deri ve Tekstil Ürünleri İmalat Sanayi	9	-	7	19
11	Değirmen Makineleri İmalat Sanayi	9	4	-	15
12	Demir Dışı Metaller (Alüminyum Sanayi)	7	52	16	48
13	Gıda Sanayi	-	15	38	54
14	Ağaç, Mobilya ve Orman Ürünleri	-	3	17	27
15	Diğer	39	68	26	274
	Toplam	**157**	**362**	**466**	**985**

Kaynak: Konya OSB Müdürlükleri

7.050 işyerinden oluşan ve işyeri sayısı 50'inin üzerinde 36 küçük sanayi sitesi bulunmakta idi. 2001 itibarı ile Meram'da ise 2 sanayi sitesinden Bayraklı'da 446 işyeri ve Mahrukatçılar'da ise 220 işyeri bulunmakta idi. Mardesan ismindeki marangozlar sanayisinde 212 işyeri bulunmaktadır. 2001 itibarı ile Konya merkez dışında ise 13 ilçede 18 küçük sanayi sitesi ve toplam 2.489 işyeri mevcuttur. (Baltacı, 2003:230-241; Arıcı, 2008: 29-33).

Üçüncü Organize'nin henüz tam anlamı ile işlemediği 2000'de, I. Organize'de Otomotiv Yan Sanayi, Ziraat Alet ve Makine İmalatı, Makine ve Yedek Parça sektörlerinin yoğunlaştığı görülmektedir. II. Organize'de ise Otomotiv Yan Sanayi, Ziraat Alet ve Makine İmalatı, Makine ve Yedek Parça İmalatı, Döküm Sanayi, Kâğıt ve Ambalaj, Plastik, Boya ve Kimya, İnşaat Malzemeleri ve Hazır Yapı Ekipmanları, Metal Eşya ile Demir ve Demir Dışı Metal İmalat ve Hırdavat ve Gıda sektörlerinin yoğunlaştığı ve sanayinin asıl merkezinin burada olduğu o dönem için söylenebilirdi. 2006'da 1. ve 2. Organize Sanayi Bölgeleri Konya Organize Sanayi Bölgesi ismi ile birleşti.

2011 yılı Ekim ayı verilerine göre 1. OSB'de 157, Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde 362 ve Büsan Sanayinde 466 adet olmak üzere Organize Sanayi Bölgelerimizde toplam 985 firma faaliyet göstermektedir. (Bkz. Tablo 4.5)

Tablo 4.3'e göre, Organize Sanayi Bölgelerinde yer alan firmaların sektörlerin dağılımında en büyük ağırlık otomotiv yan sanayisindedir. Sonra sırasıyla plastik, boya ve kimya sanayi, inşaat malzemeleri sanayi, makine ve yedek parça imalat sanayi, demir dışı metaller, gıda, ziraat alet makineleri imalat sanayi, ağaç, mobilya ve orman ürünleri, değirmen makineleri imalat ve deri ve tekstil ürünleri imalat sanayileri önde gelen sektörleri oluşturmaktadır.

1. Organize Sanayi Bölgesi'nde yaklaşık olarak 6.000 kişi, 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi'nde (Konya Organize Sanayi Bölgesi) ise yaklaşık 20 bin kişi istihdam edilmektedir. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın kredi desteği ile tamamlanan küçük sanayi siteleri Türkiye'de 485 adet iken Konya'da 22 adettir. Türkiye'de kredi desteği ile tamamlanan küçük sanayi sitesi sayısı sıralamasında Konya 1. sırada yer almakta ve Türkiye'de bulunan küçük sanayi sitelerinin %4,9'u Konya'da bulunmaktadır. Konya'da Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın desteğiyle kurulmuş 4.560 adet işyeri bulunmaktadır. Ticaret Odası, Sanayi Odası, Ticaret Borsası ve Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği gibi meslek birliklerine toplam 70.622 faal üyenin kayıtlı bulunduğu ilimizde, 20.609 üye Ticaret Odası'na, 1.420 üye Sanayi Odası'na, 1.154 üye Ticaret Borsası'na, Konya merkez ve ilçeleri de dâhil olmak üzere 52.015 üye de Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği'ne kayıtlıdır. (www.kso.org.tr)

2000'li yıllarda öne çıkan bir diğer organize sanayi bölgesi ise özel Büsan Organize Sanayi Bölgesidir. 2014 itibarı ile Büsan Sanayisinde 168 adet Endüstriyel Ekipman ve Malzeme; 67 adet Otomotiv; 45 adet İnşaat; 31 Metal ve Mineral Madenciliği; 38 adet Yiyecek ve İçecekler; 28 adet Kimyasallar ve Kimyasal Ürünler; 15 adet Elektrik ve Elektronik; 14 adet Tarım ve Hayvancılık; 13 adet Ev Eşyaları; 9 adet Ulaşım; 8 adet Hassas Cihazlar; 7 adet Kağıt ve Paketleme; 7 adet Deri ve Tekstil; 4 adet Mobilya ve Demirbaşlar; 3 adet Basın ve Yayın; 3 adet Sağlık ve Güzellik; 2 adet

TABLO. 4.4. KONYA'DAKİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ (2013)

KONYA 1. Organize Sanayi Bölgesi	
Kuruluş Yılı	1971
Toplan Alan	1.344.404 m2
Toplam Sanayi Alanı	1.024.000 m2
Kullanılan Toplam Alan	1.024.000 m2
Toplam Çalışan Sayısı	3300
Firma Sayısı	150
Aktif Firma Sayısı	150

Mevcut 13 Sektör. Doluluk Oranı: %100
Kaynak: OSBUK

KONYA Organize Sanayi Bölgesi (2. ve 3. Organize Sanayi)	
Kuruluş Yılı	1976/1996
Toplan Alan	16.000.000 m2
Toplam Sanayi Alanı	11.869.837 m2
Kullanılan Toplam Alan	9.019.836 m2
Toplam Çalışan Sayısı	15.000
Firma Sayısı	514
Aktif Firma Sayısı	386

Mevcut 28 Sektör. Doluluk Oranı: %76
Kaynak: OSBUK

Ayrıca, 4. OSB altyapı çalışmaları tamamlanmak üzeredir. Toplam 4 milyon m2 alana sahip OSB'nin ilk yatırımcılarından biri de UNILEVER (Algida) olmuştur.

Kaynak:http://www.konyadayatirim.gov.tr/images/dosya/Konya%20Yatırım%20Ortamı%2018.11.2013%20new.pdf

Hediyelik Eşya ve El Sanatları; 1 adet Mekanik Komponentler; 1 adet Raf İmalatı ve Raf Ekipmanları; 1 adet Bilgisayar Endüstrisi; 1 adet Ofis Ekipman ve Malzemeleri sektörüne ait 592 firma bulunmaktadır. 10 binden fazla istihdam sağlanan Büsan'da firmaların % 60 dış ticaret işlemi yapmaktadır. Sanayi bünyesinde KOSGEB de ile 10 banka şubesi bulunmaktadır. (http://busansanayi.ikonya.com/ Home/About/)

2013 itibarı ile Konya I. Organize Sanayi Bölgesi'nde aktif 13 sektöre ait 150 firmada 3.300 kişilik istihdam sağlanmaktadır. Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde (2. ve 3. Organizeden oluşan) ise 28 sektöre ait toplam 514 firmada 15.000 kişilik istihdam sağlanmıştır. Doluluk oranı 1. Organize'de % 100 iken Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde % 76 düzeyindedir. Tablo 3.10'da her iki sanayi bölgesinde önemli verilere ulaşılabilir. Tablo 4.4' de ise Konya Organize Sanayi Bölgesindeki firmaların 2014 itibarıyla sektörlere göre dağılımı gösterilmektedir. Buna göre bir önceki yıla göre firma sayısının 514'den 493'e düşmesi dikkati çekmektedir. 4. Organize Sanayi Bölgesi'nin alt yapı çalışmaları sürmekte olup ilk yatırımcılarından biri Algida olmuştur. Tablo 4.5'de Konya Organize Sanayi Bölgesinde yer alan firmaların sektörel dağılımı gösterilmiştir. Diğer imalat, ana metal sanayii, motorlu kara taşıtı imalatı, başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı, fabrikasyon metal eşya üretimi, kauçuk ve plastik üretimi ve gıda sektörleri temel sektörleri oluşturmaktadır.

Konya'daki I. Organize ve Konya Organize Sanayi bölgesi ile birlikte Beyşehir, Akşehir, Ereğli, Seydişehir, Kulu, Karapınar, Çumra ile beraber toplam 9 adet organize sanayi bölgesi bulunmaktadır.

TABLO 4.5. KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FİRMALARIN SEKTÖREL DAĞILIMI (2014)

Sıra	SEKTÖR ADI	Firma Adeti
1	AĞAÇ, AĞAÇ ÜRÜNLERİ VE MANTAR ÜRÜNLERİ İMALATI	2
2	ANA METAL SANAİİ	48
3	BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIŞ MAKİNA VE EKİPMAN İMALATI	74
4	BİLGİSAYARLARIN, ELEKTRONİK VE OPTİK ÜRÜNLERİN İMALATI	1
5	DİĞER İMALATLAR	183
6	DİĞER METALİK OLMAYAN MİNAREL ÜRÜNLERİN İMALATI	8
7	ELEKTRİKLİ TEÇHİZAT İMALATI	3
8	FABRİKASYON METAL ÜRÜNLERİ İMALATI	27
9	GIDA ÜRÜNLERİ İMALATI	22
10	GİYİM EŞYALARININ İMALATI	1
11	KAĞIT VE KAĞIT ÜRÜNLERİNİN İMALATI	7
12	KAUÇUK VE PLASTİK ÜRÜNLERİNİN İMALATI	32
13	KAYITLI MEDYANIN BASILMASI VE ÇOĞALTILMASI	3
14	KİMYASALLARIN VE KİMYASAL ÜRÜNLERİN İMALATI	10
15	KOK KÖMÜRÜ VE RAFİNE EDİLMİŞ PETROL ÜRÜNLERİ İMALATI	1
16	MAKİNA VE EKİPMANLARIN KURULUMU VE ONARIMI	3
17	MOBİLYA İMALATI	6
18	MOTORLU KARA TAŞITI, TREYLER (RÖMORK) VE YARI TREYLER (YARI RÖMORK) İMALATI	54
19	TEKSTİL ÜRÜNLERİNİN İMALATI	6
20	TEMEL ECZAZILIK ÜRÜNLERİNİN VE ECZACILIĞA İLİŞKİN MALZEMELERİN İMALATI	2
	Toplam	**493**

KAYNAK: http://www.kos.org.tr/Firma.php?Menu=106&Sektor

4.1.6. Konya Sanayisinde Öne Çıkan Sektörler

Konya Sanayi Odasına göre Konya sanayisinde öne çıkan sektörler şunlardır:

1.MAKİNA VE TEÇHİZAT İMALAT SANAYİİ

A. METAL İŞLEME MAKİNALARI

Konya'da öne çıkan önemli bir sektör makine imalat sanayidir. Özellikle Metal işleme makineleri sektörü, Türkiye'deki metal işleme makineleri sektörünün lokomotifi konumundadır.

B. ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN İMALATI

Makine imalat sanayisinin diğer bir kolu olan Araç Üstü Ekipman sanayinde çok önemli bir aşama kaydetmiştir

C - DEĞİRMEN MAKİNELERİ İMALATI

• Konya sektörde tüm dünyaya anahtar teslimi un irmik ve makarna fabrikası yapan tesislere sahiptir.

• Sektörde Pazar lideridir.

D -TARIM ALET, MAKİNA VE EKİPMANLARI İMALATI

Sektörde Pazar lideridir.

Ayrıca Konya'nın Makine İmalat Sanayinde önemli üretim kalemleri şunlardır;

• Kaynak Makineleri,
• Kompresör,
• Otomatik Giyotin Makas,
• Muhtelif Presler,
• Hidrolik Silindir ve Pompalar,
• Motor Yenileme Makineleri,
• Muhtelif Matkaplar

2.OTOMOTİV YAN SANAYİİ

Konya sanayisi özellikle son on yılda Dünya pazarındaki payı giderek artan otomotiv yedek parça sanayinde gerek kalite ve gerekse üretim kapasitesi olarak iddialı bir duruma gelmiştir.

Konya'da Otomotiv yan sanayi karasörcülük başta olmak üzere çeşitli parça üretimiyle küçük işletmelerde başlamıştır. Konya'da sektörün esas gelişmesi TÜMOSAN'ın üretime geçmesi ile ivme kazanmıştır. Gerek TÜMOSAN'ın faaliyete geçmesi gerekse ülkemizdeki otomotiv sektöründeki gelişmeler ilimizde var olan sanayi altyapısını otomotiv yan sanayisine yöneltmiştir. Küçük sanayi sitelerinde başlayan otomotiv yan sanayi üretimi, gelişen arz talep dengesi ile bugün üretimlerinin tamamını veya büyük oranını ihraç eden, Organize Sanayi Bölgelerinde üretim yapan büyük işletmelere yerini bırakmıştır.

Otomotiv Yan Sanayinde, iç piyasa olarak Türkiye'de mevcut otomobil fabrikalarına ve yurt dışına pazarlama yapılmaktadır. Bugün ülkemizdeki en önemli motor supap, motor piston, gömlek, krank, dişli ve conta fabrikaları ilimizde bulunmaktadır. Sektörde bahsedilen ürünler dışında, otomotiv denilince akla gelen manifold, komple dingil parçaları ve üretimi, treyler üretimi, oto kalorifer ve ekipmanları, fren ve aksamları, Hidrolik pompa, Hidrolik ve pnömatik sistemler, Süspansiyon parçaları, Emniyet aksamları, Oto cam, Koltuk, Döküm ve dövme parçalar gibi her türlü yedek parça ve aksesuarları da üretilmektedir. Bu üreticilerin büyük çoğunluğu dünya standartlarında üretim yapmakta olup ISO 9000 belgelidir. Dünya da mevcut her türlü marka ve model aracın yedek parçası imal edilmekte ve başta AB ülkeleri olmak üzere Güney Amerika, Kuzey ve Güney Afrika, Ortadoğu, Türki Cumhuriyetler ve Uzak Doğu Ülkeleri'ne ihraç edilmektedir.

3. ANA METAL SANAYİİ

• Konya döküm sanayinde önemli üretim merkezlerinden birisidir.

• Konya da 4 ana kolda (Sfero, Pik Döküm, Çelik Döküm, Alüminyum) döküm yapılmaktadır.

4. MOBİLYA İMALAT SANAYİ

• Sektör gerek büro ve gerek ev mobilyası konusunda uzmanlaşmıştır.

• Bir firmamız büro mobilyalarında ülkemizde sektöründe ihracat lideri olmuştur.

5. GIDA ÜRÜNLERİ VE İÇECEK İMALAT SANAYİ

• Un, Tuz ve Şeker üretiminde Türkiye lideridir.

• Öğütülmüş Tahıl Ürünleri, Çikolata ve Şekerleme, Şeker, Süt ve Süt Ürünleri, Tuz ve Yağ ön plana çıkan ürünlerdir.

6. DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İMALAT SANAYİ

• Konya Ayakkabı sanayinde üretim sürecinin tamamında bütün parçaları üretebilme kabiliyetine sahiptir. Ayrıca Konya da ayakkabı makineleri imalatı da yapılmaktadır.

• Üretim kapasitesi olarak Türkiye'de İstanbul ve İzmir'in ardından 3. sırada yer almaktadır.

7. PLASTİK VE KAUÇUK ÜRÜNLERİ İMALATI

• Plastik ambalaj malzemesi üretiminde Türkiye'de lider konumunda firmalar Konya'dadır.

• Plastik sulama ve altyapı borularını üreten birçok firma vardır.

• Konya, plastik inşaat malzemesi üretiminde Türkiye'nin öne çıkan bölgeleri arasındadır. Özellikle PVC üretimi önemli bir konuma gelmiştir.

• PVC üretiminde sektör lideri firma da Konya da bulunmaktadır.

8. TEKSTİL VE TEKSTİL ÜRÜNLERİ İMALAT SANAYİ

Sektörde;

• Konfeksiyon Sanayi (Bay, Bayan, Çocuk İç ve Dış Giyim),
• Triko Sanayi (Örme Giyim Mamuller),
• El ve Makine Halıları imalatı sanayi ön plandadır.

9. AĞAÇ ÜRÜNLERİ İMALAT SANAYİ

• Konya ağaç işleri sanayinde Türkiye'de öne çıkan iller arasındadır.

• Sektörde, Kerestecilik, Taban tahtası, Lambri ve Ahşap parke, Ahşap kapı, Laminat ve Soft Kaplama, Kontrplak, Ahşap yapı elemanları, imalat kalemlerinden bazılarıdır.

10. KÂĞIT VE KÂĞIT ÜRÜNLERİ İMALAT SANAYİ

• Konya oluklu karton mukavva üretiminde ve kağıt ambalaj malzemesi üretiminde önemli bir merkez haline gelmiştir.

• Basım ve yayım konusunda önemli firmalara sahiptir.

• Kâğıt torba, mukavva kutu, bilgisayar sürekli form kâğıtları, Kraft kağıttan mamul ambalaj torbası, Yumurta viyolu, defter ve benzeri mamuller Konya'da üretilmektedir.

11. METALİK OLMAYAN DİĞER MİNERAL ÜRÜNLER İMALAT SANAYİ

• Konya'da cam sanayi bugün, dünya pazarlarında rekabet edebilecek bir konumdadır.

• Isı Yalıtımlı Çift Cam (Isı Cam), Kesme kristal cam, Cam karo, Teperli Bombe Cam(Sanayi Tipi), Cam Şişe, imalat kalemlerinden bazılarıdır.

12. FABRİKASYON METAL ÜRÜNLER İMALAT SANAYİ

Mutfak eşyası ürünleri sanayisinde Konya ön plana çıkan illerden biridir.

• Sanayi tipi buzdolabı ve Depolama Raf Sistemleri, ev gereçleri

• Soba ve soba malzemeleri, kalorifer kazanı,

• Güneş enerjisi kolektörü,

• LPG Tankı, akaryakıt tankları, hava kazanı, gaz brülörleri,

• Gaz Dönüşüm Sistemleri,

• Av tüfekleri,

Bu sektördeki imalat kalemlerinden bazılarıdır. (http://www.kso.org.tr/sayfa/tr/sanayi)

Türkiye'nin en fazla un, tuz ve şeker üretilen ili olan Konya'da güçlü bir tarımsal alet makine üretimi vardır. 2005 itibarı ile Konya'da 654.741 adet tarım aleti üretimi yapılırken; ilde mevcut tarım aletlerinin sayısı ise 447.224'dür. (KTO,2007:257). Konya'da tarımsal aletler sektöründe 220 firma faaliyet göstermektedir. Türkiye'nin genel sanayi problemlerinin pek çoğunun görüldüğü bu sektördeki ana sorunlar; yüksek vergi ve enerji maliyetleri, teknolojik gerilik, hammaddede dışa bağımlılık, kur rejimi kaynaklı rekabet edememe sorunları ve haksız rekabet olarak gösterilmektedir. (KTO,2007:263). Konya'da 1960'ların ortalarında başlayan tarım makine ve ekipman üretimi küçük ölçekli tamirhanelerden 5-15 bin m2'lik üretim ölçeklerindeki işletmelerin de olduğu bir ilerleme göstermiştir. Konya tarım makineleri imalat sanayisi, üretim kapasitesinin yüksekliği, üretilen makinelerin bakım onarım masraflarının düşük maliyetli olması ve yurt içi pazarlara dağıtım bakımından uygun olması gibi avantajlarına sahiptir. İç üretim dışında dış pazarlara da mal satabilen sektörde önemli markalar ortaya çıkmıştır. Ürün standartlarında TSE ve CE standartları kamu alımlarında ve Avrupa ile ilişkiler bakımından önemlidir. Sektörün yaşadığı en önemli zorluk olarak CE standartı olmakla beraber yapılan çalışmalarla çoğu firma bu standartı yakalamıştır. Büyük üreticiler hariç üretim ve AR-GE süreçlerinde mühendis istihdam edilmeyişi, yoğun rekabetten kaynaklanan düşük kâr marjı, kayıt dışı üretim yapan firmaların haksız rekabeti, düşük kapasite kullanımı, gerçekçi maliyet analizi yapılmaması, iç piyasadaki Türkiye'nin Çin'i imajı, üretimde kümelenme olmayışı, Uzak Doğu ülkelerine göre yüksek maliyet, pazarlamadaki yetersizlikler sektörün en önemli sıkıntılarıdır. (Çalışkan, 2011, 424-426).

4.2. Tarımsal Sanayi

Konya'da zirai makine uygulamaları 1948-49 yıllarında Marshall yardımları kapsamında temin edilen traktör ve tarım aletleri ile başladı. Tarım aletleri sanayinde gelişme kat eden Konya 1960'dan itibaren pulluk, mibzer, römork, diskaro, harman makinelerinde Konya ve civarının ihtiyacını karşılayabilecek duruma geldi. Ticaret Odası'na kayıtlı 1957'de yalnızca 3 üretici varken bu sayı 1973'de 110'a ulaştı. Ancak bu işletmelerden 6-7'si seri üretim yapabildiği gibi tahminen tüm işletmelerde istihdam 800-900 adet kadardı. 2000'li yıllarda ise Türkiye'de bu imalat dalında 130 değişik makine üreten 1.023 işletme, toplam 1.139.790 adet üretim (46,047'si Konya) ve 15 bine yakın (yaklaşık 2500'ü Konya) istihdam sağlanmaktadır. Konya tarımsal makine üretiminde İstanbul, Bursa, Manisa ve Aydın'dan sonra; Ankara, Balıkesir ve İzmir'den önce gelmektedir. (Keskin,2007:275-276).

4.3. Madencilik

Konya zengin maden yataklarına sahip olmasına rağmen madencilik sektöründe yeterince gelişmemiştir. Konya ili madencilik ve taş ocakçılığı hâsılası itibarı ile Türkiye'de % 3, İç Anadolu Bölgesi'nde ise % 17,3'lük bir paya sahiptir. Boksit, manyezit, cıva, barit, linyit ve jeotermal kaynaklar bakımından önemli potansiyele sahiptir.(TKB,2001: 61-66). Dünyanın ve Türkiye'nin en büyük magnezit yatakları Meram'da, Türkiye'nin en büyük boksit (alüminyum) yatakları Seydişehir'dedir. Ayrıca Seydişehir, Ilgın ve Beyşehir'de 750 milyon ton rezervli linyit yatakları bulunmaktadır. (KSO, 2009:6).

Madencilik sektörünün Konya ili GSMH'sına katkısı 1987-2001 arasında 0,5 ile 1,6 arasında değişmektedir. Beyşehir'de Barit, Doğanhisar, Ilgın ve Bozkır'da Kömür, Ilgın'da Sodyum Tuzu, Cihanbeyli'de Çinko, Bozkır'da Pomza, Konya'da Kuvars, Dolomatik Kalker ve Manyezit ve Cihanbeyli'de Bentonit ocakları bulunmaktadır. (Arıcı, 2008:36).

4.3.1. Seydişehir Eti Alüminyum Fabrikası

MTA tarafından 1962'de Seydişehir ve Akseki yörelerinde alüminyum üretimine uygun boksit rezervleri tespit edildikten sonra Seydişehir Eti Alüminyum Fabrikasının kuruluş çalışmalarına 25 Mart 1967 tarihinde yapılan Türk-Sovyet ikili anlaşma çerçevesinde, Türkiye adına ETİBANK Genel Müdürlüğü ile SSCB adına TIAJPROMEXPORT arasında, 9 Mayıs 1967 tarihinde imzalanan anlaşma ile başlanmıştır. Anlaşmaya göre, 60.000 ton/yıl kapasiteli birincil alüminyum fabrikası kurulması düşünülmekteydi. 13 Ekim 1969 tarihinde montaj çalışmalarına başlanarak, Mart 1973 yılında Alümina fabrikası devreye alınmış ve arkasından Ağustos 1974'te 1.elektrolizhane, Ekim 1975'te 2.elektrolizhane, Ağustos 1976'da 3.elektrolizhane, Ocak 1977'de 4.elektrolizhane işletmeye alınarak sıvı alüminyum üretiminde %100 kapasiteye ulaşılmıştır. Mayıs 1974'te Dökümhane fabrikası, Şubat 1976-Mart 1979 arasında da Haddehane fabrikasının değişik üniteleri tamamlanarak işletmeye alınmıştır. Fabrika özellikle 1980 öncesinde enerji sıkıntısı yüzünden bazı dönemler tam kapasite çalıştırılamamıştır.

Ayrıca, yurtiçi kâğıt, tekstil, kimya sanayii, su arıtma tesisleri ihtiyacını karşılamak üzere 45.000 ton/yıl kapasiteli Alüminyum Sülfat Fabrikası 1980 yılında Alümina Fabrikasının bir yan Ünitesi olarak üretime başlamıştır. Tesislerin enerji ihtiyacını karşılması amacıyla, 08.09.2003 tarihinde özelleştirme kapsamına alınan Oymapınar Hidroelektrik Enerji Santrali Eti Alüminyum A.Ş.' ne devredilmiş ve 14.11.2003 tarihindeki Kurul kararı ile EO/247-3/380 no'lu otoprodüktör lisansı alınmıştır. ETİ ALÜMİNYUM A.Ş. 13.08.2003 tarih ve 2003/49 sayılı Özelleştirme Yüksek Kurulu kararı ile özelleştirme kapsam ve programına alınmıştır. 28.07.2005 tarihinde özelleştirmesi tamamlanan ETİ ALÜMİNYUM A.Ş., Cengiz Şirketler Grubu bünyesinde üretim faaliyetlerine ara vermeden devam etmektedir. (http://www.etialuminyum.com/)

4.3.2. Konya Krom Magnezit A.Ş.

Konya Krom, 10 Haziran 1968 tarihinde Türkiye ve Ortadoğu'nun ilk Entegre Bazik Refrakter Tesisi olarak üretime başladı. 1970, 1975, 1978 ve 1981 yıllarında hayata geçirilen idame - yenileme yatırımları ile 16500 tonluk başlangıç kapasitesi 48000 ton tuğla ve 36000 ton harç olmak üzere toplam 84000 tona ulaştı. 1990 - 1996 yılları arasında gerçekleştirilen yapısal nitelikli son modernizasyon projesi ile Konya Krom bugün Dünya'nın en modern fabrikalarından birisidir. Sürekli olarak devam ettirilen modernizasyon yatırımları ile çağdaş teknoloji eş zamanlı olarak takip edilmektedir. Türkiye rezervinin % 55 'ine karşılık gelen 83 milyon tonluk toplam rezerviyle zengin magnezit yataklarına sahip olan Konya Krom, hafif ve süper refraktif hizmetlerini sürdürmektedir. Konya Krom, 1998 yılı Haziran ayında özelleştirilmesinin ardından sahip olduğu çok daha aktif ve esnek yönetim anlayışıyla Dünya liderliğine koşmanın heyecanıyla çalışmalarına devam etmektedir. 1999 yılında başlattığı Alümina Silikat projesiyle yeni bir alanda hizmet sunmaktadır. (http://www.konyakrom.com/profil.htm)

Ilgın kömür ocağı

Seydişehir Eti Alüminyum Fabrikası

4.4.Tarım ve Hayvancılık

Son yıllarda tarım sektörünün istihdamda ve milli gelirdeki payının Türkiye genelinde gerilediği bilinmektedir. Buna rağmen Konya'da tarımın ekonomik ağırlığı ve Türk tarımı içerisindeki payı halen önemli düzeylerdedir.

4.4.1. Konya Tarımının Genel Görünümü

Konya Tarım İl Müdürlüğü'nün 2005 yılı verilerine göre, Konya'daki toplam tarla alanı 1.402.419 ha'dır. Nadasa bırakılan alan 1.182.067 ha'dır. Sebze ekili alan 23.999 ha, meyve ekili alan 35.750 ha, bağ alanı 17.655 ha'dır. Buna göre tarım alanlarının % 52,4'ü tarla alanı, % 44.,5'i nadas alanı, % 1'i sebze alanı, % 1,4'ü meyve alanı ve % 0,7'si bağ alanı olarak kullanılmaktadır.

Tablo 4.6'dan görüldüğü üzere üretimi en fazla gerçekleştirilen sebzeler domates, havuç, kavun, karpuz ve kabaktır. Sebzelerde en yüksek verim domates, havuç ve kavundan elde edilmektedir. (KTO,2007:255). Tablo 4.7'den de anlaşıldığı gibi 2005'e göre 2007'de, havuç üretimi son yıllarda domates üretimini aşmıştır. Diğer ürünlerin miktarlarında kayda değer bir değişim gözlemlenmemektedir.

Tablo 4.8'e göre 2007 itibarı ile tarla bitkilerinde en fazla üretim buğday, arpada ve şeker pancarındadır. Konya tarımının ağırlıklı kısmını endüstriyel bitkilerden şeker pancarı ve tahıllardan buğday ve arpa üretimi oluşturmaktadır. Bu ürünlerde Türkiye'nin en ileri gelen ilidir.

Tahıllarda Türkiye üretiminin yaklaşık % 10'luk kısmı Konya'da üretilmektedir. Konya ayrıca Türkiye meyve üretiminin % 4'ünden fazlasını gerçekleştirmektedir. Verim en fazla elma ve vişnededir. (KTO,2007:255-256).

TABLO 4.6. KONYA İLİ 2005 YILI ÖNEMLİ SEBZE ÜRÜNLERİ EKİM ALANI, ÜRETİM VE VERİM DEĞERLERİ

Ürün Adı	Ekilen Alan (Ha)	Üretim (Ton)	Vergim (Kg/Ha)
Domates	6.644	270.626	40.732
Karpuz	1.513	41.735	27.584
Kavun	2.840	54.553	19.209
Fasulye (Taze)	1.512	7.831	5.179
Havuç	3.733	210.485	56.385
Kabak	1.991	15.862	53.809

Kaynak: Konya Tarım İl Müdürlüğü'nden Aktaran, KTO, 2007: 255

TABLO 4.7. KONYA İLİ 2007 YILI ÖNEMLİ SEBZE ÜRÜNLERİ ÜRETİM DEĞERLERİ

Ürün Adı	Üretim (Ton)
Havuç	430.668
Domates	186.467
Karpuz	44.980
Kavun	32.366
Kabak	10.506
Fasulye (Taze)	7.580

Kaynak: TÜİK'DEN aktaran, KTO, 2009: 37

TABLO 4.8. KONYA İLİ 2007 YILI TARLA BİTKİLERİNİN EKİM ALANI, ÜRETİM VE VERİM DEĞERLERİ

Ürün Adı	Ekilen Alan (Dekar)	Hasat Edilen Alan (Dekar)	Üretim Miktarı (Ton)	Verim (Kg/Da)
Buğday (Durum)	1.397.408	1.361.892	251.202	184
Buğday (Diğer)	5.353.912	4.874.132	775.363	159
Arpa (Biralık)	580.110	543.110	80.843	149
Arpa (Diğer)	2.999.696	2.743.688	525.787	192
Nohut	293.130	287.230	29.582	103
Şeker Pancarı	746.816	746.478	3.593.540	4.814
Fasulye (Kuru)	130.585	130.585	21.072	161
Yeşil Mercimek	16.478	16.478	1.130	69
Kırmızı Mercimek	8.375	8.375	1.296	155

Kaynak: TÜİK'den aktaran, KTO, 2009:37

4.4.2. Organik Tarım Çalışmaları

Konya sulanamayan geniş tarım alanlarının varlığı yüzünden potansiyel rakımı yüksek bozulmamış ve doğal mineral özelliklerini kaybetmemiş organik tarıma müsait topraklara sahiptir. Halen 4.460 hektar alanda organik tarım üretimi yapılmaktadır. Konya'da organik tarım yapılan yerlere bakıldığında Ereğli'de sarımsak; Akşehir Cankurtaran Köyü'nde vişne ve çilek; Akşehir Çakıllar Kasabası'nda çilek, vişne, kiraz, erik armut, yonca nohut, fiğ; Akşehir Atakent Kasabası'nda haşhaş, kiraz, bakliyat; Akşehir Yaylabelen Kasabası'nda çilek, vişne, erik, kiraz; Akşehir Gölçayır Kasabası'da vişne, kiraz ve erik; Yunak Eğrikuyu Köyü'nde domates, biber, bamya, bezelye, fasulye, havuç, karnabahar, kabak, brokoli, Brüksel lahanası, soğan, kavun, karpuz; Doğanhisar İlyaslar Köyü'nde çilek ve nohut üretimi yapılmaktadır. Tarım İl Müdürlüğü'nün çabaları ile başlanan organik tarım faaliyetlerinde Ereğli, Akşehir, Yunak ve Doğanhisar öne çıkmaktadır. (KTO,2007:259-260).

Organik tarım yapılan yerlerin 1997'den beri hızla arttığı görülmektedir. Yukarıdaki yerler dışında, Ilgın, Bozkır, Beyşehir ve Hüyük ilçelerinde de organik tarım yapılmaya başlanmıştır. Sertifikalı olarak yapılan bu üretimde özellikle organik çilek üretimi Akşehir, Hüyük ve Doğanhisar ilçeleri köy ve kasabalarının en önemli geçim kaynağı konumundadır. Meram' a bağlık Küçükmuhsine, Ulumuhsine, Akpınar, Başarakavak ve Tepeköy'de domates, Selçuklu'ya bağlı Dağdere'de ise rezene, kiraz ve elma üretimi yapılmaktadır. Organize Organik Tarım Bölgesi kurulması projesi ile hem çiftçinin yerinde tutulması, hem eko sistemin korunması ve bölgesel kalkınmanın sağlanması hedeflenmektedir. Proje kapsamında Konya'da 5.350 kilometrekare alana sahip, 484.896 nüfusun olduğu üç ayrı bölgede organik tarım çalışmalarının geliştirilmesi öngörülmektedir. (Babaoğlu v.d.,2007:448,452-453).

4.4.3. Konya Tarımının Sorunları

Konya tarımda Türkiye içerisinde ağırlıklı bir olmasına rağmen, mevcut potansiyelini yeterince kullanamamaktadır. Konya İl Özel İdaresi'nin, Konya tarımında tespit ettiği sorunlardan bir tanesi kırsal kesimde ekonominin yalnızca tarıma dayalı oluşu ve tarım dışı sanayinin sınırlı seviye kalmasıdır. (Sönmez, v.d., 2007:85).

Konya İl Özel İdaresi'nin Konya tarımının ekonomik potansiyelini gelişimi sorununu, yalnızca üretim koşullarının iyileştirilmesine dayalı olarak değil gıda güvenliği boyutu ile de ele alan bir strateji belirlediği görülmektedir. Bu anlamda özellikle hem üretimi hem gıda güvenliğini sağlamak üzere soğuk hava depoları inşası dikkati çekmektedir. Hayvancılık alanında ise, Hayvan Toplulaştırma Projesi ile Organize Hayvancılık Bölgelerine yönelik bir alt yapı oluşturulmak istenmektedir. Organik tarımın geliştirilmesi, arazi toplulaştırması, üretici birliklerinin kurularak tarımsal üretimin yarı mamul veya mamul şekilde pazarlanması gibi projelerle Konya'nın tarım ve hayvancılık alanında geliştirilmesine yönelik stratejiler oluşturulmak istenmektedir. (Sönmez v.d.,2007:85, 92-93).

Bunun dışında tarımsal desteklerin yetersizliğine bağlı yüksek maliyet sorunları dikkat çekicidir. Türkiye şartlarında dekar başına sulu tarımda 200-250 kg., kıraç arazide 100-150 kg. arasında tane verimi alınmaktadır. 1 kg unluk buğdayın maliyeti yaklaşık 0,40 kuruş olarak hesaplanmaktadır. Destekleme fiyatları ise maliyetleri karşılamadığından çiftçi geçinememektedir. (Çöklü,2007:133). Türkiye'de tarım sektöründe 1000 hektarda çalışan sayısı 287 rakamı ile AB'deki 95 ve ABD'deki 20 çalışan sayısından fazla olduğu için, AB'nin üç katı ve ABD'nin 4 katı oranında fazla tarım çalışanına sahiptir. (KTO, 2007:253). Bu durumda tarımsal verimi olumsuz etkileyen yapısal bir sorundur. Bu sorunun Türkiye'deki işsizlik sorununun çözümü ile de yakın bir ilgisi bulunduğu ve sorunun çözümünü zorlaştırdığı hatırlanmalıdır.

Konya'nın AB'nın kırsal kalkınma desteklerinden yeterince yararlanamadığı görülmektedir. AB'nin katılım öncesi mali yardımları kapsamında, Türkiye'nin 2006'da kabul ettiği Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi gereğince uygulanacak olan Kırsal Kalkınma Bileşeni Programı'nda (IPARD) hedeflenen geleneksel tarım desteklerinin aksine, proje bazlı destekleme yaklaşımı kapsamında TR52 Düzey 2 içerisindeki Konya ve Karaman'ın da yer aldığı Düzey 2 Bölgeleri Kalkınma Programından 2006'da Konya'dan tarımla ilgili 7 proje için hibe sözleşmesi imzalandı. 70 milyonu AB ve 20,7 milyon Avro'su Türkiye katkısı olmak üzere toplam 90,70 milyon Avroluk programdan Konya'dan 7 proje yalnızca 500 bin Avro hibe alabildi. Projelerden beşi çeşitli konularda tarımsal eğitim, biri biyolojik mücadele ve diğeri de yöreye has divle peyniri üretimine yönelikti. KOBİ hibe programı kapsamında ise tarım ve gıda ürünlerinin üretimi, işlenmesi ve pazarlanmasına yönelik 25 yatırım projesi için 1,8 milyon Avro tutarında hibe sözleşmesi imzalanmıştır. Köy Bazlı Katılımcı Yatırım Programı (KBKYP) 2005 yılında başlayıp 2008 sonuçlanacak ekonomik ve alt yapı faaliyetlerine yönelik 280'den fazla projeye 33 milyon YTL'den fazla destek verilen programdan Konya'ya ait 9'u ekonomik, 7'si küçük ölçekli altyapı yatırımına yönelik 16 projeye 2,6 milyon YTL'lik destek sağlanmıştır. (Saçlı v.d.,2007:80-81).

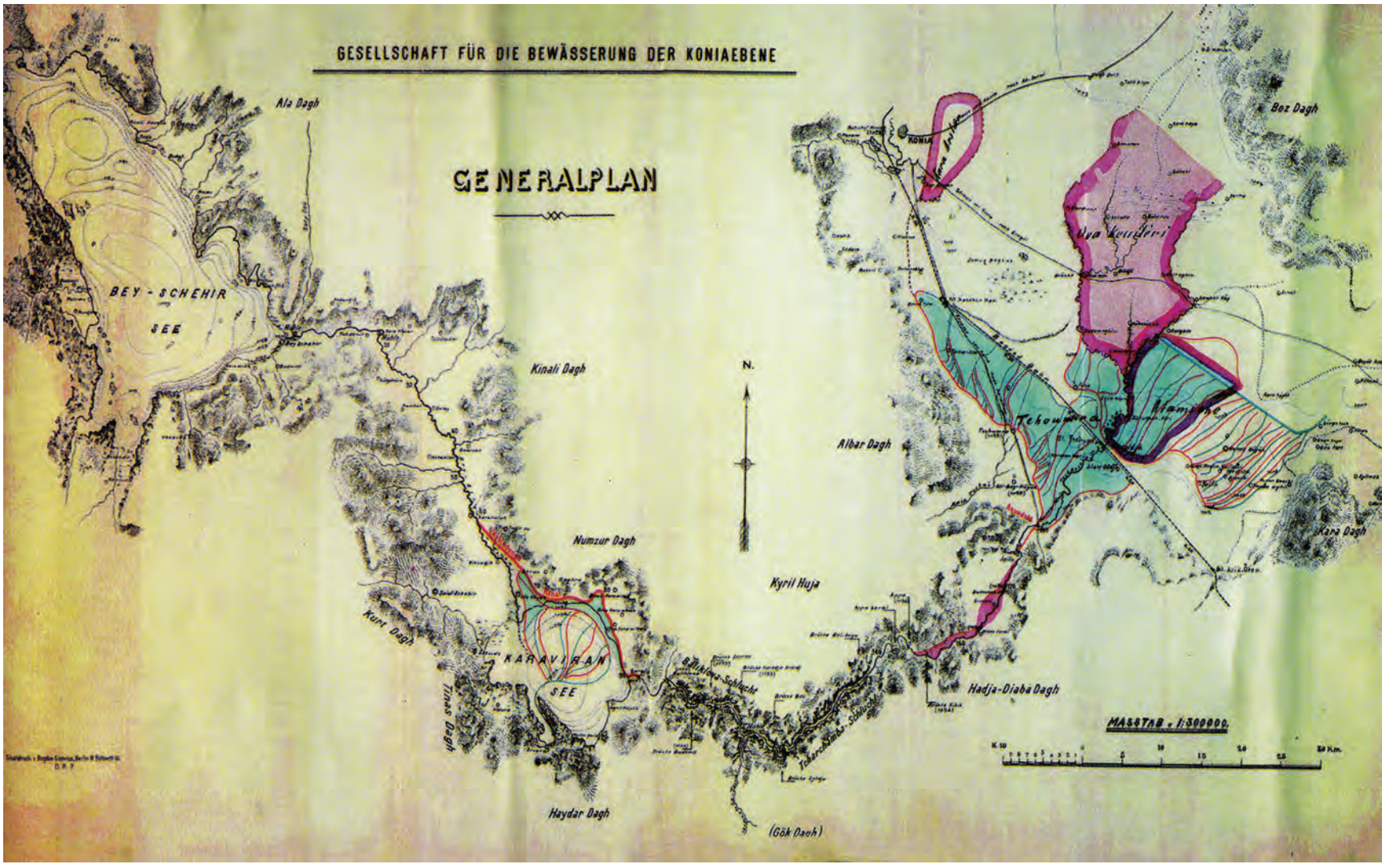
Konya tarımının bundan sonraki seyrini etkileyecek bir diğer gelişme Tarım Havzaları Üretim ve Destekleme Modelidir. Tarımın senelerce ihmal edilmesinden sonra en son çıkarılan "Tarım Havzaları Üretim ve Destekleme Modeli" ile tarımda hem üreticiyi daha kazançlı kılacak hem de tarıma ayrılan kaynakların daha verimli kullanımını sağlayacak bir modele geçiş süreci devam etmektedir. Modele geçişten önce yapılan araştırmalarla her coğrafi bölgede en kazançlı tarım ürününün ne olduğu belirlenmesinden sonra seçilecek ürünün desteklemesi ilkesine dayanan modelin Türkiye'nin tarımda bir dönüşüm geçirmesine yol açması beklenmektedir. Başarılı olması ve kentten köye tersine göç sürecinin görülmesi halinde ise tarım sektörünün işsizlik oranları üzerindeki baskısının da azalması umulmaktadır. Model öncesinde 41 bin dekar toplulaştırma yapıldığı gibi bu süreç devam etmektedir. Bölgelerin iklim, toprak, topografya, arazi sınıfları ve

kullanım şekillerine göre 30 üretim havzası belirlendi. Arz ve talep dengesi göz önünde tutularak belirlenen havzalarda yetiştirilecek ürünlerin planlaması, tüketim ve dış ticaretinin belirlenmesi için 52 milyon veriden yararlanıldı. (Buluş, 2012: 172).

4.4.4. KOP Projesinin Tarihsel Gelişimi ve Mavi Tünel

Bir diğer sorun sulama sorunudur. GAP'tan sonraki en önemli su projesi olan Almanların üstlendiği KOP projesi Türkiye'de ihale yolu ile yapılan ilk projedir. Proje ihaleye çıkarıldıktan sonra %4 tenzilatla "Anadolu Osmanlı Demiryolu Şirketi"ne verilmiştir. (Baskıcı, 2005:218; Şimşek v.d.,2007:158-159) Ancak 1840 sonlarında ve 1860'larda da Konya Ovası'nın sulanmasına dair düşüncüler mevcuttu. Özellikle 1880 tarihli bir layihada da Beyşehir Gölü'nden su teminine dair projeler üzerine çalışmalar bulunmaktaydı. (Bkz., Çolak, 2014: 146-154). Osmanlı hükümeti adına Maliye Bakanı Mehmet Ziya Paşa'nın, Anadolu Osmanlı Demiryolu Şirketi adına Genel Müdür Edward Hugue'nin imza attığı sözleşme 10 Kasım 1907'de İstanbul'da imzalanmıştır. 30 Nisan 1908'de Sultan Abdulhamid tarafından tasdik edilen ve 7 yıl süren projeye 850 bin altın sarfedilmişti. Bu proje kapsamında günümüzde de faal olan Beyşehir Regülatörü isale kanalı ile üç regülatör, 35 bin hektar alanda tahliyesi ile birlikte, 22 bin hektar alanda ise yalnız ana sulama kanalları ile ve bütün şebekede gerekli sınai imalat o günkü teknoloji ile imal edilmişti. (Şimşek v.d.,2007:158-159; Sarıkulak, 1988:62). Proje kapsamında Osmanlı hükümetine Bağdat Demiryolu Şirketi tarafından 20 milyon frank peşin olarak verildiği gibi hektar başına 4.500 frank olarak öngörülen maliyet uluslararası standartlara göre oldukça yüksek bulunmasına rağmen projenin kârlılığından şüphe duyulmamaktaydı. (Issawi, 1980: 204). 1913'de tamamlanması öngörülen bu projeden önce 1911'de Konya, Kadınhanı ve Çumra'dan yıllık tarım ihracatı 3.000 vagon iken projeden sonra bu rakamın 30.000 vagona yükseleceği tahmin edilmekteydi. (Baskıcı, 2005:218).

Konya Ovası Projesi, Ülkemizin ilk sulama projesi ve GAP'tan sonra en büyük sulama yatırımı olma özelliklerini taşımaktadır. Toplam 16 adet projeden meydana gelen KOP'un 14 adedi sulama, 1 adedi hizmet ve 1 adedi de enerji projesidir. KOP diye bilinen proje, Konya ve Karaman illerini kapsayan 12 adet projeden oluşmakta olup 1985'ten bu yana Konya ve Karaman kapalı havzalarındaki değişik sulama projelerini Konya Ovaları Projesi adı ile tek elden projelendirip tamamlamayı amaçlayan bir DSİ girişimidir. Bu proje ilk telaffuz edildiğinde "GAP'a kardeş KOP" denilerek GAP'la kıyaslayan bir anonsun da konusu olmuştu. 1914'de başlayan Çumra Ovası Sulaması projesinin



1905 Konya Ovası Sulama genel planı

gelişmiş düzeyde bir devamı gibi ele alınması gereken proje ile Akdeniz'e dökülen Göksu üzerine üç baraj ve 17 km'lik tünelle Konya kapalı havzasına ve yine Akdeniz'e dökülen Gembos sularının Derebucak Barajı ve 3,5 km'si tünel olan 15,8 km'lik derivasyon vasıtasıyla ile Beyşehir Gölü'ne aktarılması planlanmaktaydı. (www.dsi.gov.tr; Şimşek v.d.,2007:158-160; Özdil, 2003:86-87).

KOP'un en önemli ayağı ve en büyüğü Konya – Çumra 3. Merhale Projesi'dir. Bu proje ile; Yukarı Göksu Havzası'nın Akdeniz'e boşalan sularının inşa edilecek olan 3 adet baraj (Bağbaşı, Bozkır ve Afşar) ve Mavi Tüneli vasıtasıyla Konya Kapalı Havzası'na aktarılması sağlanacaktır. Mavi Tünel birçok ilki de bünyesinde barındıran son derece önemli bir projedir. 2007 yılında Cumhurbaşkanı Abdullah Gül tarafından temeli atılan Mavi Tünel, 17 kilometre 34 metre uzunluğu ile Türkiye'nin Şanlıurfa tünellerinden sonra ikinci büyük sulama tünelidir. 17 Aralık 2012 tarihinde Başbakan R. Tayyip Erdoğan tarafından hizmete açılmıştır. Mavi Tünel ayrıca çift kalkanlı tünel delgi makinesi ile delinen Türkiye'nin ilk tünelidir. En az Mavi Tünel kadar önemli olan bir proje de Bağbaşı Barajı'dır. 4,2 metre çapındaki Mavi Tünelin su kaynağı olan baraj Göksu Nehrinin sularını Mavi Tünele derive eden regülatör ve depolama amaçlı kilit ünitedir. Bağbaşı Barajı'nın 205 milyon metreküp rezervuar hacmi vardır. Bağbaşı Barajı ve Mavi Tüneli projesi ile yıllık ortalama çevrilecek su miktarı ilk aşamada 160 – 180 milyon metreküptür. Bu iki projenin tamamlanması ile birlikte ilk etapta Konya şehrimize yılda 50 milyon metreküp içme kullanma suyu verilmesi planlanmaktadır. Afşar Barajı işletmeye açılınca kente 50 milyon mektreküp içme suyu daha verilebilecektir. KOP sayesinde Konya ve Karaman'da toplam 2 234 100 dekar tarım alanı suya kavuşacak, tünel çıkışında inşa edilecek elektrik santrali ile 25 MW enerji üretimi gerçekleştirilmiş olacak, aşırı yeraltı suyu çekimi ve çöküntü obruklarının oluşması engellenecek, aynı zamanda atık suların değerlendirilip, kuruyan göllere ve sulak alanlara su takviye edilmesiyle ovadaki verimliliğin artması sağlanacaktır. (www.dsi.gov.tr)

KOP ile Akdeniz'e dökülen su kaynakları ile ekilemeyen tarım alanları ekime açılabileceği gibi, verim artışı ile beraber istihdamda ve tarımsal sanayide gelişme olması beklenmektedir. Konya ve civarında sosyo-ekonomik refah artacağı gibi ilave içme suyu da artmış olacaktır. (Şimşek v.d.,2007:161-162).

4.4.5. Hayvancılık

2005 itibarı ile Konya'da 1.531.935 adet küçükbaş ve 334.567 adet büyük baş hayvan vardı. 2005'de küçükbaş hayvanların 1.339.201 adedi koyun, 192.734 adedi keçiden oluşurken büyük baş hayvanların 334.080'i sığır ve 487 adedi mandadan oluşmaktaydı. Ayrıca 10.489.567 adet tavuk ve 71.243 adet arı kovanı vardı. (KTO,2007:257). 2010 yılında ise Konya'da toplam 1. 824.880 adet hayvan varlığı vardır. Bunun 460.924'ünü değişik türlerden oluşan sığır ve manda; 1.363.956'sını koyun, kıl keçisi ve tiftik keçisi oluşturmaktadır. 2005 ile mukayese edildiğinde büyük başta artış; küçükbaşta ise bir miktar azalış vardır. (Bkz. Tablo 4. 9.)

Ayrıca 10.489.567 adet tavuk ve 71.243 adet arı kovanı vardı.2009 itibarı ile Konya'da kanatlı hayvan sayısı 7.709.962 adettir. 2005'e göre tavukta önemli bir azalış olmuştur. (bkz. Tablo 4.10)

2009 yılı istatistik verilere göre sağman inek başına düşen ortalama yıllık süt verimi ülkemizde 2.862 kg. iken dünya ortalaması 2.305 kg., Konya'da 3.322 kg'dır. Her ne kadar Konya'da sağmal inek başına süt verimi dünya ve Türkiye ortalamasından yüksek ise de hayvancılığı ileri ülkelerle karşılaştırıldığında bu değer onların yarısı hatta inek başına en yüksek süt verimine sahip ülkelerde sağmal inek başına üretilen sütün yaklaşık olarak 1/3'ü düzeyindedir. Türkiye'de sağılan koyun başına 60 kg, keçi başına ise 80 kg dolaylarında süt elde edilebilmektedir. Ancak birçok işletmede işgücü yetersizliği nedeni ile koyunlar sağılmamakta veya günde bir kez sağım uygulanmaktadır. İleri bir yaşta (genellikle 3 aydan fazla) sütten kesimin uygulanması ve buna bağlı olarak sağıma geç bir tarihte başlanması sebebiyle sağım süresi kısalmakta ve pazarlanabilir süt verimi düşmektedir. Konya'nın 2009 yılında gerçekleştirdiği toplam süt üretim yaklaşık olarak 526.381 tondur. Süt işleyen toplam 82 adet işletmenin kapasite kullanım oranları düşüktür. Birkaç tondan bin tona kadar değişen kapasitede firma olmasına rağmen günlük yaklaşık 1.442 ton kadar süt işlenmektedir. Konya'da biri kanatlı hayvanlar için toplam 6 adet et kombinası ve 19 adet mezbaha ve 46 adet de et parçalama ve işleme tesisi bulunmaktadır. Bu kesimhanelerde 2009 yılında 235.354 adet küçükbaş, 116.534 adet büyükbaş ve 360.959 adet de tavuk kesimi yapılmıştır. (Ermetin, 2011,219).

Konya ilinde hayvancılık sektörünün istenen seviyede olmamasının en önemli nedenleri, hayvan nüfusunun bir kısmının düşük verimli ırklardan oluşması, karma yem fiyatları ile ürün fiyatları arasındaki dengesizlik, hastalıklarla mücadelenin yeterli olmaması, pazarlama sisteminin yetersizliği ve üreticinin örgütlü olmaması olarak sıralanmaktadır. 2005 itibarı ile Konya'daki süt ve süt ürünü işleyen faal mandıra sayısı 67, toplam süt üretimi 529.181 tondur. Konya Türkiye toplam süt üretiminin yaklaşık %8'ini sağlamaktadır. (Köseoğlu v.d., 2007:539, 542). Konya'da hayvancılığın gelişimi önündeki engellerden birisi kaliteli kaba yem açığı ve ekili arazilerin yalnızca % 3'ünde yem bitkisi yetiştiriciliği yapılıyor olmasıdır. (Ermetin, 2011, 222).

TABLO 4. 9. 2010 YILI TÜRKİYE'DE VE KONYA'DA TÜRLERE GÖRE HAYVAN SAYILARI İLE KONYA'NIN PAYI

	SIĞIR (Kültür)	SIĞIR (Kültür Melez)	SIĞIR (Yerli)	MANDA	KOYUN	KIL KEÇİ	TİFTİK KEÇİSİ
Türkiye	4.197.890	4.707.188	2.464.722	84.726	23.089.691	6.140.627	152.606
Konya	269.866	152.175	37.773	110	1.249.248	11.204	3.504
Konya'nın Payı (%)	6,4	3,2	1,5	0,1	5,8	0,2	2,3

Kaynak: Ermetin, 2011, 218.

TABLO 4.10. 2009 YILI KONYA İLİ KANATLILARDA ELDE EDİLEN ET VE YUMURTA VERİMİ DAĞILIMI

Hayvan Adı	Mevcut Sayı	Kesilen Sayı	Kümes Et (Ton)	Yumurta Sayısı (1.000 adet)
YUMURTA TAVUĞU	7.709.962	0	0	1.891.121
ÖRDEK	8.453	0	0	0
ET TAVUĞU	3.176.922	209.756	315	0
HİNDİ	45.220	0	0	0
KAZ	18.622	0	0	0
TOPLAM	**10.959.179**	**209.756**	**315**	**1.891.121**

Kaynak Ermetin, 2011, 218.

TABLO 4.11. 2010 YILI KÜMES HAYVANLARI VARLIĞI

	YUMURTA TAVUĞU	ET TAVUĞU	ÖRDEK	HİNDİ	KAZ
HAYVAN SAYISI (Adet)	8.723.304	740.448	7.958	63.429	17.023

Kaynak Ermetin, 2011, 218.

TABLO 4.12. TÜRKİYE VE KONYA'DA 2010 ÜRETİLEN SÜT VE BAL MİKTARLARI İLE KONYA'NIN TOPLAM ÜRETİMDEKİ PAYI

Türkiye/Konya	Sığır Sütü (Ton)	Koyun Sütü (Ton)	Keçi Sütü (Ton)	Bal (Ton)
Türkiye	12.448.544	816.832	272.811	81.115
Konya	756.168	36.479	3.709	949
Konya'nın Payı (%)	6,1	4,4	1,3	1,2

Kaynak Ermetin, 2011, 218.

4.5. Konya'nın Kamu Yatırımlarından Aldığı Pay

Türkiye'nin nüfusu en kalabalık illerinden olan Konya'nın DPT verilerine göre, gelişmişlik sıralamasındaki yerinin geriliği ve kamu yatırımlarından aldığı payın düşüklüğü dikkat çekicidir. Öte yandan bu durum, Konya'nın devlet yatırımlarından aldığı payın düşük olmasına rağmen sanayi alanında yaptığı atılımlar, gelişmiş bir girişimcilik ve özel sektöre dayalı bir ekonomik kalkınmaya işaret ediyor şeklinde yorumlanabilir. Ancak özellikle 2002'den sonra Konya'nın bütçeden aldığı payın gelirlerine katkısından daha fazla arttığı görülmektedir.

Konya'ya Cumhuriyet döneminde pek devlet yatırımı yapılmamış olması dönemin ekonomik imkânlarının yetersizliği ile yakından ilişkili olmakla birlikte, Konya halkının Konya'nın Atatürk tarafından cezalandırıldığı şeklinde bir söylenti ile de ele alındığı bilinmektedir. Sönmez (2003) bu konu ile ilişkili olarak Atatürk'ün Babalık gazetesine verdiği bir demeci aktarmaktadır. Bu demecinde Atatürk, Konya'nın imarına verdiği önemi, yapılan ve başlanılan imar teşebbüsleriyle Konya'nın, pek yakın manasıyla medenî bir şehir, şayanı gıpta Türk mamuresi olacağına itimadım kavidir şeklinde ifade etmekteydi. (Sönmez, 2003: 24). Konya'nın kamu yatırımlarından yeterince pay alamamasına dair devletin ideolojik bir tutumu olup olmadığı hususu tartışmalıdır. Ancak kesin olan bir şey varsa, Konya'nın özellikle 2002'den sonra kamu yatırımlarından daha fazla pay almaya başladığıdır. Bir diğer noktaya da işaret edilmelidir. Türkiye'de az sayıda il aldığından çok vermektedir. Bu anlamda bakıldığında da Konya'nın şu an vermekten çok aldığı gerçektir. DPT verilerine göre 2000 yılı itibarı ile Konya nüfusta 4. iken kamu yatırımlarından aldığı pay itibarı ile 17 sırada idi. Kamu yatırımlarından aldığı pay itibarı ile bu sıralama 2001'de 15, 2002'de 19, 2003'de 14, 2004'de 16, 2005'de 9, 2006'da 9, 2007'de 11 ve 2008'de 13. şeklindedir. Söz konusu ölçüte göre 2006 itibarı ile İstanbul, Ankara ve İzmir bir tarafa bırakılırsa kamu yatırımlarında Bursa, Adana, Antalya, Kocaeli, Şanlıurfa ve Kahramanmaraş illeri Konya'dan daha fazla pay almıştır. Ancak en dikkat çeken il nüfusuna oranla kamu yatırımlarından hayli yüksek 3-6 sıralarını alan Kahramanmaraş'tır. Kamu yatırımları tahsisindeki yeri itibarı ile Konya'nın ağırlıklı olarak ulaşım ve tarım yatırımları yapılan bir yer olduğu görülmüştür. (http://www.konya.gov.tr/:9; Arslan, 2007:115-128; Özdil, 2003: 82).

Öte yandan Konya'nın kamu maliyesi açısından bütçeye katkısı, bütçeden aldığı paya oranla azalış göstermektedir. Nitekim Konya'nın, Türkiye'nin pek çok ili gibi, İstanbul, Ankara, Kocaeli, Bursa gibi kentlerin katma değerinden istifade ettiği ve kamudan daha fazla kaynak ayrılan iller sıralamasında üst sıralara yükseldiği görülmektedir. Örneğin, Ocak- Ağustos 2008'de Konya'nın bütçe gelirlerindeki payının % 0,60 ile 888.422 YTL düzeyinde olduğu, bütçe harcamalarındaki payının ise % 0,87 düzeyinde 1.237.223 YTL düzeyinde olduğu ve 348. 801 YTL açık verdiği görülmektedir. (http://www.haber50.com /53574_En-Cok-Acik&Fazla-Veren-Iller.html). 2008 itibari ile Konya kişi başına 1.024,97 liralık harcama ile 53 ve kişi başına 647,73 liralık katkı ile 33. sıradaydı. 2008 yılında Konya'ya yapılan toplam kamu yatırım tutarı ise 235.335 lira ve ilin Türkiye içindeki sıralaması 13'dü. (http://www.konya.gov.tr/:8)

Tablo 4.13'e göre, Konya'nın 2000-2011 arası dönemde kamu yatırımlarından aldığı pay genel olarak artma eğilimindedir. Özellikle 2005'den sonra aldığı pay 2009 yılı hariç % 1'in üstünde seyretmektedir. 2000'de % 0,61 düzeyinde olan payı 2011'de % 1,17 düzeyine kadar yükseldi.

Öte yandan 2001-2011 arası dönem için Konya'daki kamu yatırımlarının sektörel dağılımına bakıldığında da yatırımların yarıya yakınının tarıma (% 48, 6) yapıldığı görülmektedir. Sonra sırasıyla % 16,9 ile eğitim, % 11, 2 ile diğer, % 9,2 ile sağlık % 6,6 ile ulaştırma-haberleştirme, % 4,7 ile enerji, % 1,8 ile madencilik, % 0,8 ile imalat sanayi ve % 0,2 ile konut sektörü sıralanmaktadır. Türkiye ile kıyaslandığında sektörlerin payların bakımından Konya'nın Türkiye ortalaması bakımından ulaştırma-haberleşme, enerji, madencilik, imalat, diğer ve konut sektörlerinde daha az pay aldığı buna karşın tarım, eğitim, sağlık sektörlerinde ise daha fazla pay aldığı görülmektedir. (Bkz. Tablo 4.14)

Son olarak özellikle 2004'den sonra, Ankara-Konya Hızlı Tren Projesi, KOP ve Mavi Tünel gibi projeler ile duble yol yatırımları ile Konya'nın görece olarak kamu yatırımlarından aldığı payın arttığı görülmektedir. Konya gibi orta düzeyde gelişmiş kabul edilen illerde kamu yatırımlarının ekonomik gelişme üzerinde hızlandırıcı etkiye yol açacağı söylenebilir. Verimlilik artışı ve uygun ölçek büyüklüğüne sahip ekonomik işletmelerin ortaya çıkması için kamu yatırımlarının ekonominin ileri ve geri bağlantılarını harekete geçirmek suretiyle olumlu rol oynadığı bilinmektedir. (Akdede, Erdal, 2004:7).

Öte yandan kamu harcamalarının ekonomik gelişmişliği farklılıklarını azaltması şeklinde bir ilişkinin varlığından söz edilmekle birlikte tek başına, kamu yatırımları ile bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılamadığı ve en önemlisi kamu harcamalarının bazen özel yatırımlarını azaltıcı bir dışlama etkisi yaratabilme riski tehlikesi bulunduğu da bilinmektedir. Örneğin bir çalışmada kamu yatırımlarının Marmara'da bölge hâsılasını artırdığı; Akdeniz ve Ege bölgesinde ise dışlama etkisi nedeni kamu harcamasını takip eden birinci yıldan sonra bölge hâsılasını azalttığı şeklinde bir sonuca varılmıştır.(Karagöl, Özdemir, 2004:319). Buna rağmen Konya gibi kentlere yönelik kamu harcamalarının alt yapı niteliğindeki sulama ve ulaşım projeleri olma niteliği, atıl kapasiteleri harekete geçireceğinden kent ve bölge hâsılası üzerinde kamu harcamalarının olumlu bir işlev oynadığı bir sonuç doğuracaktır denilebilir. Buna dair en önemli tarihsel delil, 1896'da demiryolu ile tanışan Konya'nın ekonomik faaliyetinin gelişmesi ve çeşitlenmesidir. Yine yakın dönemden bir gözlem olarak, tamamen sivil bir havaalanına sahip olmamasına rağmen tarifeli İstanbul seferlerinin ekonomik ve sosyal yaşam üzerinde oynadığı dolaylı ve dolaysız etkiler hatırlanabilir.

TABLO 4.13. KAMU YATIRIMLARININ TÜRKİYE, TR 52 VE KONYA'DA GELİŞİMİ (2002-2011)(BİN TL)

Ürün Adı	Türkiye	TR52	TR52/Türkiye (%)	Konya	Konya/Türkiye (%)
2000	7.612.580	50.072	0.66	46.124	0.61
2001	9.358.212	77.214	0.83	67.505	0.72
2002	15.533.564	123.258	0.79	106.328	0.68
2003	16.009.223	272.588	1.70	155.449	0.97
2003	16.093.343	176.703	1.10	113.351	0.70
2005	19.899.447	603.330	3.03	287.265	1.44
2006	21.608.226	579.322	2.68	265.242	1.23
2007	21.513.108	525.479	2.44	240.895	1.12
2008	21.915.452	474.127	2.16	235.335	1.07
2009	27.458.727	491.269	1.79	227.484	0.83
2010	33.832.966	659.259	1.95	343.518	1.02
2011	36.400.287	547.254	1.50	426.031	1.17

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, 2011 Yılı Yatırım Programı, Kamu Yatırımlarının İllere Göre Dağılımı, Temmuz 2011.

TABLO 4.14. TÜRKİYE, TR 52 VE KONYA'DA KAMU YATIRIMLARININ SEKTÖREL DAĞILIMI (2001-2011) (BİN TL)

Sektör Adı	Türkiye	Pay (%)	TR52	Pay (%)	Konya	Pay (%)
Tarım	4.553.857	12.5	225.580	41.2	207.039	48.6
Madencilik	1.645.680	4.5	8.856	1.6	7.507	1.8
İmalat Sanayi	400.460	1.1	3.362	0.6	3.362	0.8
Enerji	3.133.027	8.6	71.537	13.1	20.183	4.7
Ulaştırma/Haberleşme	10.782.483	29.6	29.425	5.4	27.952	6.6
Turizm	256.357	0.7	-	-	-	-
Konut	408.376	1.2	1.000	0.2	1.000	0.2
Eğitim	5.161.277	14.2	103.008	18.8	72.140	16.9
Sağlık	2.162.564	5.9	41.600	7.6	39.000	9.2
Diğer	7.896.206	21.7	62.886	11.5	47.848	11.2
Toplam	**36.400.287**	**100.0**	**547.254**	**100.0**	**426.031**	**100.0**

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, 2011 Yılı Yatırım Programı, Kamu Yatırımlarının İllere Göre Dağılımı, Temmuz 2011.

4.6. Konya İlinin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Düzeyi

Konya'nın sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi hem Türkiye içindeki ekonomik önemini hem de mevcut teşvik yasalarına göre hangi bölgede yer aldığına göre elde edebileceği potansiyel yararları belirlediği için önemlidir. Konya Kalkınma Bakanlığı'na göre sosyo-ekonomik gelişmişlik göstergelerine göre Türkiye genelinde 1996'da 24, 2003'de 26 ve 2011'de 20. sırayı almıştır.

Örneğin, 2003 itibarı ile 81 il içerisindeki sosyo-ekonomik gelişmişlik açısından yeri, Konya ilinin Türkiye içerisindeki yerini tespit için daha anlamlı bir takım göstergelerle belirlenmiştir. Bu göstergelere göre, Konya istihdamda tarımın ağırlığı itibarı ile 38, sanayinin ağırlığı itibarı ile 28, organize sayısı bölgesi parsel büyüklüğü itibarı ile 4, küçük sanayi işyeri sayısı itibarı ile 2, imalat sanayi işyeri sayısı itibarı ile 8, kişi başına imalat sanayi katma değeri itibarı ile 35; GSYİH içindeki payı itibarı ile 9, kişi başına GSYİH itibarı ile 9, toplam banka mevduatı itibarı ile 11, toplam banka kredileri itibarı ile 14, fert başına düşen belediye giderleri itibarı ile 20, fert başına genel bütçe giderleri itibarı ile 40, fert başına gelir ve kurumlar vergisi miktarı itibarı ile 41, fert başına kamu yatırımları itibarı ile 55, fert başına teşvik bedeli yatırım tutarı itibarı ile 36, fert başına ihracat miktarı itibarı ile 36. sıradadır. (Arslan, 2007:129-132). Bu göstergelerden dikkati çeken en önemli göstergeler fert başına katma değerin düşüklüğü ve fert başına ihracatın düşüklüğüdür. Bunun dışında gelir ve kurumlar vergisi miktarlarında da ülkenin en büyük 6. ilinin sırasının 41 oluşu ile kamu yatırım payındaki düşüklük birlikte ele alındığında öz eleştiri bakımından ilgi çekici bazı sonuçlara ulaşılabilir.

Konya, başka bir araştırmaya göre, (1990-1994) ve (1995-2002) olarak iki farklı dönemde sosyoekonomik gelişmişlik düzeyi açısından altılı sıralamaya göre, Üçüncü Derecede Gelişmiş İller Grubu içerisinde ve genel sıralamada ise her iki dönem için de 16. sırada yer almıştır. İç Anadolu Bölgesi illeri sosyoekonomik gelişmişlik sıralaması bakımından ise anılan dönemlerde Ankara ve Eskişehir'den sonra 3. durumdadır. (Albayrak, 2005:247, 264). Sanayileşmeye dayalı sosyoekonomik gelişmişlik yapısı; eğitim düzeyi ve sağlık hizmetleri faktörü; tarımsal yapı; kentleşme ve istihdam faktörü; coğrafi yapı; altyapı, konut ve nüfus hareketliliği; bebek ve çocuk ölüm hızı ile yükseköğretim düzeyi faktörlerinden oluşan temel 8 faktöre göre, Türkiye'deki sosyoekonomik gelişmişlikte farklılıkları açıklamaya çalışan Albayrak (2005), Konya'nın birinci ve özellikle ikinci derece sosyoekonomik gelişmiş iller grubundaki gelişmelerin çevreye yayılmasıyla sanayiye dayalı bir sosyoekonomik gelişme içine girdiği tespitinde bulunmuştur. (Albayrak, 2005:320-321).

Kalkınma Bakanlığı, en son 2003 yılında yayımlanan "İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması'nı (SEGE) güncelledi. Bu son

güncelleme ile Konya 20. Sırada yer alırken Karaman ise listede 32. Sırada yer aldı. Kalkınma bakanlığınca hazırlana bu yeni düzenlemede veri seti olarak 81 il 61 adet değişken marifeti ile analiz edilerek 2003 yılındaki veriler güncellenmiş oldu. Bir önceki çalışma olan 2003 yılındaki çalışama da ise Konya 26. Sırada yer alırken Karaman ise 35. Sırada yer almakta idi. Bu durumda Konya liste sıralaması itibari ile tüm iller arasında 6 ili geçerken, Karaman ise 3 ili geride bırakmıştır.

2003 yılındaki çalışmada ilk üç sırayı İstanbul, Ankara ve İzmir alırken son üç sırayı ise Bitlis, Ağrı ve Muş almışlardı. Yapılan yeni güncelleme ile ilk üç sıra aynen yerini korur iken son üç sırayı Ağrı, Hakkâri ve Muş almıştır. 2003 yılında yapılan Temel bileşenler analizinde toplam 10 alt kategoride toplam 58 adet değişken analizde kullanılmasına karşın 2011 yılında güncellenen yeni analizde 8 alt kategoride toplam 61 adet değişken analize konu edildi.

1996 yılında yapılan ilk çalışama da dâhil edilecek olursa Konya'nın sıralamadaki yeri aşağıdaki gibi gösterilebilir (bkz. Tablo 4.15).

İllerin SEGE (Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi) sıralaması ile dışarıya göç vermesi arasında kuvvetli bir ilişki vardır. TÜİK 2012 yılı verilerine göre Türkiye genelinde KOP illeri nüfusuna kayıtlı 3 milyon 862 bin 796 kişi bulunmaktadır. Bu nüfusun 2.684.605 kişisi KOP illerinde ikamet ederken bölgeye kayıtlı nüfusun % 44'ünü teşkil eden 1.178.191 kişi ise KOP illeri dışında ikamet etmektedir. Türkiye ortalamasının altında bir nüfus artış hızına sahip KOP bölgesinden dışarıya göçlerin bölgenin sosyo-ekonomik gelişmişliğine olumsuz bir etkisi bulunmaktadır. Bölge illerin nüfusuna kayıtlı olduğu halde kayıtlı il veya KOP Bölgesi dışında ikamet edenlerin oranının en yüksek olduğu şehirler sırasıyla Niğde (%50,25), Karaman (% 41,02), Aksaray (% 37,92) ve Konya (% 27,61) olup bu sıralamada Karaman hariç diğer illerin SEGE verileri ile dışarıya göç arasında ilişki olduğu görülmektedir. Sırasıyla SEGE sıralamaları şöyledir: (Niğde 56, Karaman 32, Aksaray 55 ve Konya 20). (Kalkınma Bakanlığı, 2013: 12).

4.7. Konya ve Teşvikler ve Konya İli Uygun Yatırım Alanları

2004 tarihli 5084 sayılı kanundaki yeni yatırım teşvik uygulamaları kapsamında Konya 3. Bölge içerisinde yer almıştır. Bu yeni bölgesel teşvik yaklaşımında, bölgelere göre belirlenen alanlara ve bölgelerin gelişmişlik düzeyi farklılıklarına göre belli asgari yatırım tutarlarındaki yatırımlara vergi destekleri, sigorta primi destekleri, yatırım yeri tahsisi, kredi faizlerinde destekleri sağlanması öngörülmüştür. Ancak 3. bölgede Kayseri, Aksaray, Gaziantep, Afyon, Kütahya, Uşak gibi önemli komşu rakiplerinin olması ve desteklemeye esas tutulan yatırım tutarlarının göreli olarak yüksek oluşu ve küresel krizin henüz belirsizliklerinin ortadan kalkmaması Konya'nın rekabetçi olduğu alanlardaki işletmelerin bir kısmının bu teşvik kapsamına girebilecek boyutta olmamaları sebebiyle yasadan istifade edilmeyi güçleştirmiştir. Yine de 2004-2008 arasında yatırım teşvik belgeleri sayısında Konya'nın son küresel krizin etkilerinin hissedildiği 2007'e kadar ilk 5 içerisinde yer aldığı, 2007 ve 2008'de ise sırasıyla 11 ve 15. sıraları aldığı görülmüştür. (http://www.konya.gov.tr :10-14). Ancak 2004'deki kişi başına düşen gelir kriteri ile o dönemdeki teşvik yasasından faydalanacak 49 il kapsamına giremeyen Konya'nın özellikle Aksaray'a önemli miktarda yatırım kaptırdığı bilinmektedir.

2012'de yeni düzenlemelerde ise Konya 2. Bölge'de yer almış ve yeni düzenlemede en gelişmiş ikinci bölgede yer aldığı için teşviklerden yararlanmada stratejik nitelikteki yatırımlar hariç dezavantajlı bir konumdadır. Rakiplerinden Karaman 3, Afyon 4 ve Aksaray ise 5. Bölgededir. Aşağıda yeni teşvik düzenlemeleri hakkında bilgi verilmektedir. (Bkz. Şekil 4.3).

TABLO 4.15. KONYA'NIN SOSYO-EKONOMİK GELİŞMİŞLİK SIRALAMASI

İL	1996	2003	2011
KONYA	24	26	20

Kaynak: DPT

ŞEKİL 4.3. TEŞVİK UYGULAMALARI AÇISINDAN İLLERİN GELİŞMİŞLİK DÜZEYİNİ GÖSTEREN BÖLGESEL HARİTA VE İL DAĞILIMI

1. BÖLGE	2. BÖLGE	3. BÖLGE	4. BÖLGE	5. BÖLGE	6. BÖLGE
ANKARA ANTALYA BURSA ESKİŞEHİR İSTANBUL İZMİR KOCAELİ MUĞLA	ADANA AYDIN BOLU ÇANAKKALE DENİZLİ EDİRNE ISPARTA KAYSERİ KIRKLARELİ KONYA SAKARYA TEKİRDAĞ YALOVA	BALIKESİR BİLECİK BURDUR GAZİANTEP KARABÜK KARAMAN MANİSA MERSİN SAMSUN TRABZON UŞAK ZONGULDAK	A.KARAHİSAR AMASYA ARTVİN BARTIN ÇORUM DÜZCE ELAZIĞ ERZİNCAN HATAY KASTAMONU KIRIKKALE KIRŞEHİR KÜTAHYA MALATYA NEVŞEHİR RİZA SİVAS	ADIYAMAN AKSARAY BAYBURT ÇANKIRI ERZURUM GİRESUN GÜMÜŞHANE K.MARAŞ KİLİS NİĞDE ORDU OSMANİYE SİNOP TOKAT TUNCELİ YOZGAT	AĞRI ARDAHAN BATMAN BİNGÖL BİTLİS DİYARBAKIR HAKKARİ IĞDIR KARS MARDİN MUŞ SİİRT Ş.URFA ŞIRNAK VAN
8 İL	13 İL	12 İL	17 İL	16 İL	15 İL

- Asgari sabit yatırım tutarı, uygulamalara göre aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

  - Genel Teşvik Sistemi'nde asgari sabit yatırım tutarı,
    - 1. ve 2. bölgelerde 1 Milyon TL
    - 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde 500 Bin TL'dir.
    - Bölgesel Teşvik Uygulamaları için asgari sabit yatırım tutarı 1. ve 2. bölgelerde 1 Milyon TL'den, diğer bölgelerde ise 500 Bin TL'den başlamak üzere desteklenen her bir sektör ve her bir il için ayrı ayrı belirlenmiştir.

    - Büyük Ölçekli Yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı 50 Milyon TL'den başlamak üzere sektörüne göre farklı büyüklüklerle tanımlanmıştır.
    - Stratejik Yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı 50 Milyon TL'dir.

Konya'nın sanayi potansiyelinin yüksek olduğu kabul edilmekle birlikte yapılan bazı araştırmalarda, kuruluş yeri faktörleri bakımından Konya'nın yatırım yapılmaya en müsait sektörleri olarak şu sektörler öne çıkarılmıştır. 2001 yılı bu sektörler şunlardı:

Su ürünleri, damızlık inek yetiştiriciliği, et ve süt inekçiliği, yumurta tavukçuluğu, güneş kolektörü, el halıcılığı, soğuk hava deposu. Bu sektörlerden sonra seracılık, doğal tarım ürünleri, meyve plantasyon alanı, deve kuşu yetiştiriciliği, reçel-marmelat, sebze-meyve kurutma tesisi, dondurulmuş meyve-sebze, nişasta ve glikoz üretim tesisi, bakliyat paketleme ve tasnifleme, seramik karo ve fayans, plastik enjektör, etanol üretim tesisi, optik cam, straygarn yün ipliği, strafor üretimi, cerrahi eldiven üretimi, viol üretim tesisi, otomatik tartı cihazları üretimi, karton-mukavva kutu üretim tesisi, polipropilen çuval üretimi, plastik enjeksiyon parçaları, far ve stop camı, bilyalı rulman üretimi, cıvata üretimi, akümülatör üretimi, elektrik motorları, karton, oto radyatörleri, gübre, tarım ilaçları, veteriner ilaçları, PVC boru ve profil, örme eşya ve konfeksiyon, deri işleme ve deri konfeksiyon, çorap, konfeksiyon dikiş makinaları, bayan hazır giyim, otel, yeme içme ve konaklama tesisi. Göreli olarak potansiyeli yüksek ama kuruluş yeri faktörleri açısından düşük değer taşıyan mermer ihraç ve işleme, torbalanmış toz kireç, alçı üretim tesisi, sülestit ihracı, izo tuğla ve seramik sırrı üretimi alanlarıdır. (TKB, 2001:136-151).

2013'de ise genel olarak Konya'daki uygun yatırım alanlarının şunlar olduğu görülmektedir: Otomotiv Endüstrisi, Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı Yatırımları, Yenilenebilir Enerji Yatırımları, Kapalı Sistem Sulama Sistemleri ve Damlama Sulama Sistemleri Üretimi Yatırımları, Organik Tarım ve Seracılık Yatırımları, Savunma Sanayi Yatırımları ve AR-GE ve Bilişim Yatırımları. (http://www.konyadayatirim.gov.tr/haber.asp?HaberID=19)

Konya'nın Türkiye'deki imajının düzeltilmesi halinde ekonomik gelişimini hızlandıracağı görüşü de yaygın bir kanaatin dışa vurumudur. Konya Büyükşehir Belediyesi'nin yaptırdığı bir araştırmadan ekonomi ile ilişkili öne çıkan bazı bulgular şu şekilde özetlenebilir. "Konya, ekonomisi kendi kendine yeten şehirlerden birisidir" önermesine 2820 kişiden %43,8'ini oluşturan 1236 kişi katıldığını; %17,3'ini oluşturan 487 kişi kısmen katıldığını; %3,1'ini oluşturan 88 kişi katılmadığını ifade ederken %35,8'ini oluşturan 1009 kişi fikrinin olmadığı şeklinde yanıt vermiştir. Özellikle son seçenekte fikrim yok diyenlerin yüksekliği Konya'nın bir iletişim ve tanıtım sorunu olduğunu göstermektedir. (Konya Büyükşehir Belediyesi, 2005:105)

"Konya bir sanayi şehridir" önermesine 2820 kişiden %31,8'ini oluşturan 896 kişi katıldığını; %18'ini oluşturan 508 kişi kısmen katıldığını; %11,5'sını oluşturan 326 kişi katılmadığını ifade ederken %38,8-7'ini oluşturan 1090 kişi fikrinin olmadığı şeklinde yanıt vermiştir.(Konya Büyükşehir Belediyesi, 2005:108)

"Konya şehrinin ekonomik anlamda tanınan özellikleri" önermesine verilen cevaplar şu şekildedir: (Konya Büyükşehir Belediyesi, 2005:112)

Konya'ya yönelik yabancı yatırımcı ilgisinin azlığı da, Konya ekonomisinin gelişimi açısından düzeltilmesi gereken bir eksikliğe işaret etmektedir. Yabancıların Konya'ya ilgisi son yıllarda artmaktadır. Financial Times Business, 2008'de Konya'nın özellikle ünlü markalara yan parça tedarik eden, tarımsal aletler ve vinç sanayinde

TABLO 4.16. KONYA ŞEHRİNİN EKONOMİK ANLAMDA TANINAN ÖZELLİKLERİ

	Frekans	Cevapların Yüzdesi	Deneklerin Yüzdesi
Tarım ürünleri	887	26,2	31,5
Sanayi	613	18,1	21,7
Tahıl	236	7	8,4
Turizm	140	4,1	5
Holdingler	86	2,5	3
Hayvancılık	59	1,7	2,1
Diğer	304	9	10,8
Bilmiyorum	1061	31,3	37,6
TOPLAM	**3386**	**100,0**	**120,1**

Kaynak: Konya Büyükşehir Belediyesi, 2005, 112

Türkiye'nin önde gelen illerinden biri olduğunu, yetişmiş kaliteli işgücüne sahip olduğunu ama yeterince dış yatırım çekemediğini belirten haberinde Mopisan'ın % 60'ının Mahle'ye satılmasının önemine de dikkat çekmiştir. Gazetenin haberinde, ucuz ve kaliteli işgücü ile Organize Sanayi Bölgeleri'ne yönelik güçlü teşviklerin Konya'yı cazip kılan faktörler olduğuna, yabancılarla kültürel ve ekonomik işbirliğinin zayıflığı ile yabancılara hitap eden okulların eksikliğinin Konya bakımından olumsuz faktörler olduğuna değinilmiştir. Mopisan örneğinde olduğu gibi yabancılarla ortak yatırımların Konya'yı özellikle belli alanlarda öne çıkartabileceği fikri öne sürülmüştür. (FT Business, 2008).

Konya'da son zamanlarda dikkat çeken farklı ve önemli bir yatırım da Selçuklu Holding bünyesindeki İLKO İlaç fabrikasıdır. Anadolu'daki İstanbul dışındaki en önemli ilaç üretim tesisi konumundaki yatırım 2013'de vefat eden Konyalı işadamı ve sanayici Mustafa Öncel tarafından kuruldu. Bünyesinde AR-GE birimi de olan ve son teknolojiye göre çalışan tesisin Konya sanayisinin çeşitlenmesine katkısı dikkat çekicidir. (http://www.ilko.com.tr/tarihce.asp).

Konya'da 22 Ağustos 2013'de açılan Unilever Algida Dondurma Fabrikası Konya'daki yabancı yatırımların en büyüklerinden birisidir. 95 milyon Avro'dan fazla bir yatırım bedeli ile yapılan yatırımın Konya'ya yapılmasının sebepleri firma yetkilileri tarafından şu şekilde ifade edildi. Hammadde tedarikinde kolaylık, ekonomik gelişim, lojistik avantajı, yüksek ve nitelikli iş gücü, sanayi altyapısı, deprem riskinin az olması gibi faktörlerle birlikte, Konya yerel yönetiminden gördüğümüz sıcaklık ve misafirperverliği de değerlendirerek yatırımımız için en uygun yer olan Konya'da karar kıldık. Bu yatırımın diğer uluslararası yatırımcılar için de bir güven ve teşvik vesilesi olmasını temenni ediyorum.(http://www.perakende.org/gida-disi/algida-turkiyedeki-ikinci-fabrikasini-konyada-acti-1342793503h.html).

Konya son zamanlarda uygun yabancı yatırım merkezlerinden biri olarak konumlanma çabalarında ivme kat etmiştir. Financial Times'e göre, 2006-07 yılı Geleceğin Avrupa Kentleri içerisinde ekonomik potansiyel kategorisinde en iyi 2. şehir seçildikten sonra yine aynı yayında "doğrudan yabancı yatırım stratejisi" dalında en başarılı 4. şehir seçildi. (Leipzig, Glasgow, Valencia, Konya, Vilnius sıralamasına göre).Güneydoğu Avrupa bölgesi doğrudan yabancı yatırım stratejisinde 6. (Barcelona, Lizbon, Murcia, Valencia, Tiflis, Konya, Tenerife, Jastrebarsko, Gaziantep, Subolica sıralamasına göre) ve en büyük kentler doğrudan yatırım stratejisinde 10. (Edinburg, Leipzig, Glasgow, Krakov, Nürnberg, Lviv, Birmingham, Valencia, Poznan, Konya sıralamasına göre) oldu. Maliyet etkinliğinde de 10. (Yaroslav, Odesa, Lviv, Chisianu, Tyumen, Vilnius, Kiev, Krasnodar, Poznan, Konya sıralamasına göre) oldu. (http://www.fdiintelligence.com/Rankings/European-Cities-and-Regions-of-the-Future-2012-13)

4.8. Konya'da İstihdam ve İşsizlik

2008 itibarı ile Konya'da toplam istihdamın içerisinde tarım sektörünün payı % 33,3; sanayi ve inşaatın %22,6 ve hizmetlerin % 44,2 oldu. (http://www.konya. gov.tr :23). Şehirleşme sanayileşmeden hızla arttığı için tarım sektöründe çalışma imkânı azalan kesimin şehirlere göçünün istihdam sorunlarını artırdığı bilinmektedir. DPT, bölgesel dengesizlikleri azaltmak için, bölgesel çekim merkezleri ve kentsel büyüme kutupları

TABLO 4.17. KONYA İSTİHDAM VERİLERİ (EYLÜL 2013)

Hizmet Akdi ile Çalışan	: 279.793
Kamu Çalışan	: 68.750
Bağımsız Çalışan	: 112.328
TOPLAM	: 463.592

Hizmet Akdi ile Çalışan Sayısına göre 8. sıradadır.

Kamu Çalışan Sayısına göre 5. sıradadır.

Bağımsız Çalışan Sayısına göre 6. sıradadır.

Daimi işyeri sayısına göre 33.224 işyeri ile 6. sıradadır.

Çalışan Zorunlu Sigortalı Erkek sayısıyla 7. sıradadır.

Zorunlu Sigortalı Bayan sayısıyla ise 13. sıradadır.

Sektör	İşyeri Sayısı	Zorunlu Sigortalı
Daimi	33.281	198.481
Mevsimlik	6.295	67.472
Kamu	958	17.719
Özel	38.618	248.234
Erkek	-	224.994
Kadın	-	40.959
TOPLAM	39.576	265.953

Kaynak: SGK

oluşturarak, göçü kontrol etmek stratejisi izlemektedir. Konya'da bu cazibe merkezlerinden biri olarak sayılmaktadır. Bu anlamda Konya net göç almaktadır. 2005'de Konya ve Karaman'da işgücüne katılma oranı % 42 ile Türkiye ortalaması olan % 48,3 oranının altındadır. Ancak kırsal kesimde yaşayanların göreli ağırlığı yüksek olduğundan 2005'de Konya ve Karaman'da işsizlik oranı % 9,5 ile Türkiye ortalaması olan % 10,3 oranının altında ve yine tarım dışı işsizlik oranı da % 12,8 ile Türkiye ortalaması olan % 13,6'nın altında idi. Daha sonra 2008'de Konya ve Karaman'ın dâhil olduğu TR 52'de işgücüne katılma oranının Türkiye ortalaması olan % 46,9'un üzerinde % 51,3 olarak gerçekleşti ve Türkiye genelinde % 11 olan işsizlik oranının ise TR 52'de % 10,2 olduğu görüldü. Tarım dışı işsizlik verilerine bakıldığında ise, TR 52'deki % 13,7'lik tarım dışı işsizlik oranı, Türkiye ortalaması olan % 13,6'nın bir miktar üstünde gerçekleşti. (http://www.konya.gov.tr :23).

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK), ilk kez il bazında açıkladığı 2010 yılı işsizlik oranları verilerine göre ise, Türkiye'deki işsizlik oranı yüzde 11 iken bu oran Konya'da yüzde 10,7 olarak belirlendi. Konya'daki istihdam oranı ise yüzde 45 oldu. Komşu illerden Karaman'da işsizlik oranı yüzde 7,7 iken Aksaray'da ise yüzde 10 olarak belirlendi. (http://www.merhabahaber.com/haber/17559/Konya8217daki_issizlik_orani_yuzde_107.html)

İstihdam olanaklarının genişletilmesi açısından bakıldığında Konya'da, İl İstihdam Kurulu çalışmalarının ağırlıklı olarak garantili gaz altı kaynakçılığı, CNC operatörlüğü kursları düzenlenmesi; kendi işini kuracaklara arıcılık kursu açılması; özürlülere yönelik örgü-trikotaj kursları ile hükümlü ve tutuklulara yönelik kurslar açılması gibi faaliyetler şeklinde yürütüldü. Böylece mesleki eğitimin geliştirilmesindeki yetersizliklerin giderilmesi hedeflenmiştir. (Esen,2007:237-245).

Tablo 4.17'e göre Eylül 2013 itibarı ile Konya toplam 463.592 kişilik istihdam vardır. Bu çalışanları 68.750'i kamu çalışanı; 279.793'ü hizmet akdi ile çalışan ve 112.328'i ise bağımsız çalışan statüsündedir. Bu verilere göre Konya'da daimi statüde 33.224 işyeri vardır. (www.kso.org.tr)

4.9. Dış Ticaret

1913'de Macar bir seyyah Konya'dan, sokakları gaz lambalarıyla aydınlatılan, caddelerinde atlı tramvayların işlediği bu hızla büyüyen kentin yıllık ithalatı 13 milyon, ihracatı ise 18 milyon altın frank şeklinde söz etmekteydi. (Horvath, 2007: 11). 1980'den sonra dışa açık bir ekonomik modele geçen Türkiye'de dış ticaret çok gelişti. Konya özellikle 1989'dan sonra dış ticaretini geliştirdi ve küresel pazarlara yönelik özel sektör girişimlerini çeşitlendirdi. 1996-2006 arası dönemde Konya'nın dış ticaretinin gelişimi Tablo3.12'de, 2001-2008 dönemindeki dış ticareti ise Grafik 1 ve 2'de gösterilmektedir.

Türkiye'de 1980'den sonra ihracata yönelik sanayileşme modeli uygulanmaya başladı. İhracata yönelik teşvik politikaları sonucunda ihracat rakamları ilk kez 1986'da 10 milyar doları aştı ve sonraki yıllarda da kriz yıllarındaki durağanlaşma hariç gelişimini sürdürdü. Konya'nın dış ticarette sergilediği eğilimin büyük ölçüde ülkedeki genel eğilime uygun olduğu görülmektedir. Ancak Konya ile Anadolu Kaplanları denilen diğer Anadolu kentlerinin özellikle 1990'lardan sonra dış ticaretlerini, genel eğilimin üstünde artırdıkları görülmektedir. Bunun nedeni daha önce de değinildiği gibi Özal'la birlikte dış dünya ile temasların artışı ve siyasal anlamda ise Anadolu'nun merkez karşısındaki ağırlığı arttıkça dünya ekonomisinden daha fazla pay almak için gerekli olan değişim ve dönüşümü başarmasıdır.

Bu anlamda Konya'da da dış ticaretin ülke dış ticaretindeki ortalama değişimden daha fazla artış gösterdiği görülmektedir. Ancak 2005 yılı itibarı ile Türkiye'nin ihracatının %79'unu İstanbul, İzmir ve Kocaeli ile birlikte ilk dört il gerçekleştirmiştir. Üstelik yalnızca 12 ilin ihracatı 500 milyon doların üstünde iken, yine yalnızca 11 ilin ülke ihracatındaki payı % 1'in üstündeydi. Bu anlamda 2005 yılında Konya ihracatı 500 milyon doların üstünde olan 12 il arasında değildi. Konya'nın 2000 yılındaki ihracattaki payı % 0.31 iken bu oran, 2005'de % 0.57'e yükselmiştir. (Birekul, 2008:188).

Buna rağmen mevcut istatistiklerin Konya menşeli firmaların yaptıkları ihracatı tam olarak yansıttığı söylenememektedir. Konya'da faaliyet gösteren firmaların ihracatları, ihracat çıkış onaylarını İstanbul, Mersin, İzmir gibi diğer başka illerdeki Odalara yaptırdıklarından dolayı, bu rakamların içerisinde yer almamaktadır. Yine aynı şekilde dünya pazarlarına ihracat yapan ulusal firmalara verilen ara malların satışları da bu rakamlarda görünmemektedir. Tüm bu faktörlerle birlikte Konya menşeli olan bu firmaların ihracatları da göz önüne alındığında, Konya'nın ihracat potansiyelinin daha fazla olduğu söylenebilir. (Öcal, 2009:141).

Konya sanayisi ve dış ticareti son yıllarda sürekli gelişmekle birlikte, Gaziantep, Denizli ve Kayseri gibi kendisine oranla çok avantajlı oldukları söylenemeyecek diğer Anadolu kentlerinden geride performans göstermesi, Konya'nın daha alınacak epey mesafesi olduğunu ve en önemlisi potansiyelini tam olarak yansıtamadığını göstermektedir. 2007'de Denizli'nin Konya'dan üç katı büyük ihracata sahip olduğu ve 2 milyar dolarlık ihracat yapması bunun en güzel örneğidir. (Öcal, 2009:151).

Sektörel olarak bakıldığında ise Konya ihracatının en önemli ihracat kaleminin sanayi ürünleri olduğu ve sanayi ürünleri ihracatının yıllar geçtikçe arttığı görülmektedir. 2005 itibarı ile Konya'nın toplam 421.622.952 dolarlık ihracatının 285.096.310 dolarlık kısmını sanayi ürünleri oluştururken, 89.923.271 dolarlık kısmını tarım ve geriye kalan 46.603.371 dolarlık kısmını ise madencilik ürünleri oluşturmuştur. (Birekul,2008:7-8). 2005'de Konya'nın en önemli ihracat pazarları Irak, Almanya, İtalya, Suudi Arabistan, İran, Ege Serbest Bölgesi, ABD, Libya, Mısır ve Avusturya idi. (Birekul,2008: 51). En önemli ihraç kalemlerine gelince tarımsal ürünler dışında, oto yedek parçaları, mermer,

makine, plastik ve diğer sınaî ürünler oluşturmaktaydı. Konya özellikle otomotiv sanayisinde motor supapları, pistonları ile gömlek, krank, dişli ve contada Türkiye'nin önemli illerindendir. Ayrıca Konya'nın sanayi ürünleri ihracatını tek başına 2005'de % 60.34'ünü makine-ulaşım araçları alt sektörünün oluşturmuştur.(Birekul, 2008: 12, 19).

Ekonominin dışa açıklık derecesinin artışı ile Türkiye'de ithalatın arttığı ve özellikle ekonomik istikrarın sağlandığı 2002'den sonra, ithalatın ihracattan daha fazla artması sonucu cari açığı da arttırdığı görülmüştür.

2005 itibarı ile Türkiye ithalat yapılan 53 il vardı ve ithalatta ilk üç sırayı yine İstanbul, Kocaeli ve İzmir almıştır. İlk dört ilin ülke ithalatındaki payı % 76 iken, 500 milyon dolar ve üstünde ithalat gerçekleştiren kent sayısı 16 ve ülke ithalatında % 1'den fazla pay alan 10 kent vardı. 2005 itibarı ile Konya'nın toplam 426.414.912 milyon dolarlık ithalatının, 352.843.705 dolarlık kısmını sanayi ürünleri, 44.494.019 dolarlık kısmını tarım ürünleri ve 29.077.188 dolarlık kısmını ise madencilik ürünleri oluşturmuştur. (Birekul,2008: 20). Konya'nın tarım ürünleri ithalatında dikkati çeken ürünler, hazır hayvan gıdaları, hububat ve kâğıt hamurudur. Madencilik ürünlerinde ise mineral yağ ve yakıtları, bakır ve alüminyumdur. Sanayi ürünleri ithalatında ise makine-ulaşım, demir çelik, kimyasallar, plastik ürünler, kauçuk ve kauçuk mamulleri, yün iplik ve dokuma ve optik cihazlardır. (Birekul,2008: 24-32). 2005'de Konya ithalatındaki ilk on ülke, Ukrayna, Almanya, Çin, Rusya, İtalya, Tunus, Romanya, Tayvan, ABD ve Güney Kore'dir. (Birekul,2008: 56).

2008 yılı Konya için önemli bir yıl olmuştur. Konya ihracatının ilk kez 1 milyar doları bu yıl aştığı konuşulmuş ve tartışılmıştır. Konya Valiliği'nin Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan aktardığı verilere göre, 2008'de 756.077.000 milyon dolar ithalat, 856.019.000 milyon dolar ihracat yapan Konya'nın toplam dış ticaret hacmi 1.612.097 milyar dolardı. (http://www.konya.gov.tr :22). KTO'na göre ise, 2008'de Konya'da ihracatın 1 milyar doları aştığı tahmin edilmekteydi. Bu tahmin, Konyalı ihracatçıların ihracatların Konya dışındaki illerin gümrük müdürlüklerinden yaptıkları savına dayandırılmıştı. (KTO, 2009: 38).

Tablo 4.18'de 1996-2006 yılları arasında Konya'nın temel dış ticaret verileri yer almaktadır. 2001 yılı hariç Konya'nın dış ticaret açığı verdiği görülmektedir. Ancak özellikle son yıllarda Konya'nın dış ticaret açığının Türkiye ortalamasına göre daha iyi değerler aldığı ve cari açığa katkısının az olduğu görülmüştür.

TABLO 4.18. TÜRKİYE VE KONYA İLİ DIŞ TİCARET VERİLERİ (1996-2006)

YIL	TÜRKİYE				KONYA			
	İHRACAT	İTHALAT	DIŞ TİCARET AÇIĞI	İHR.İTH. KARŞILAMA ORANI	İHRACAT	İTHALAT	DIŞ TİCARET AÇIĞI	İHR.İTH. KARŞILAMA ORANI
1996	23,224,465,343	43,626,690,167	-20,402,224,824	% 53.23	62,55O,498	161,248,205	-98,697,707	% 38.79
1997	26,261,071,786	48,558,720,673	-22,297,648,887	% 54.08	84,159,029	181,525,662	-97,366,633	% 46.36
1998	26,973,951,738	45,921,392,207	-18,947,440,469	%58.74	73,076,751	173,785,680	-100,708,929	%42.05
1999	26,587,224,962	40,671,272,031	-14,084,047,069	%65.37	84,471,318	139,569,268	-55,097,950	%60.52
2000	27,774,906,045	54,502,820,560	-26,727,914,515	%50.96	86,813,137	147,597,296	-60,784,159	%58.82
2001	31,334,216,356	41,399,082,953	-10,064,866,597	%75.69	107,620,546	89,696,887	17,923,659	%119.98
2002	36,059,089,029	51,553,797,329	-15,494,708,300	%69.94	130,222,093	161,449,050	-31,226,957	%80.66
2003	47,252,836,302	69,339,692,058	-22,086,855,756	%68.15	177,898,711	244,923,747	-67,025,036	%72.63
2004	63,167,152,820	97,539,765,968	-34,372,613,148	%64,76	274,509,369	377,736,024	-103,226,655	%72,67
2005	73,472,288,786	116,562,532,073	-43,090,243,287	%63.03	421,622,952	426,414,912	-4,791,960	%98.88
2006					493,532,000	555,829,000		%89

Kaynak: DTM verilerinden aktaran, Birekul, (2008), s.6; Konya ili için 2006 verileri Arıcı, (2008), s.43'den alınmıştır.

TABLO 4.19. TR 52, KONYA VE TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ 2002-2011 (BİN USD)

Yıllar	Türkiye		TR52 Bölgesi		Konya	
	Dış Ticaret Hacmi	Açık/Fazla	Dış Ticaret Hacmi	Açık/Fazla	Dış Ticaret Hacmi	Açık/Fazla
2002	87.612.886	-15.494.708	343.187	-11.071	291.523	-31.605
2003	116.592.528	-22.086.856	494.478	-37.052	423.960	-65.882
2003	160.706.919	-34.372.613	732.210	-65.348	653.254	-102.142
2005	190.250.559	-43.297.743	933.939	32.087	847.006	-7.036
2006	225.110.850	-54.041.498	1.180.804	-14.676	1.049.361	-62.297
2007	277.334.465	-62.790.965	1.576.664	64.912	1.389.736	-1.514
2008	333.990.770	-69.936.378	1.854.400	204.810	1.646.641	95.805
2009	243.071.034	-38.785.808	1.508.478	254.918	2.055.477	152.514
2010	299.427.551	-71.661.113	2.049.939	261.021	1.781.212	176.360
2011	375.805.937	-105.862.847	2.690.414	108.550	2.338.029	-2.503

Kaynak: TÜİK

TABLO 4.20 KONYA İHRACATININ SEKTÖREL DAĞILIMI 2002-2011 (BİN USD)

Yıllar	Tarım ve Ormancılık	Madencilik Taş Ocakçılığı	İmalat	Toptan ve Perakende Tic.	Toplam
2002	4.752	451	124.646	111	129.959
2003	6.771	392	171.132	744	179.039
2003	4.644	497	267.779	2.636	275.556
2005	4.525	216	411.495	3.750	419.985
2006	6.928	597	482.635	3.372	493.532
2007	24.539	9.170	657.003	3.398	694.111
2008	33.631	7.327	827.956	2.309	871.223
2009	26.091	4.832	703.347	1.727	735.997
2010	43.820	19.456	913.592	1.917	978.785
2011	67.697	20.134	1.076.795	3.528	1.168.154

Kaynak: TÜİK

Tablo 4.19'a göre Konya'nın 2002 sonrasındaki dış ticaretinin gelişimi yer almaktadır. Bu tabloya göre Konya'nın 2008,2009 ve 2010 yıllarında dış ticaret fazlası verdiği açıkça görülmektedir. Tablo 4.20 ise 2002-2011 arası dönemde Konya ihracatının sektörel dağılımını göstermektedir.

Buna göre 2011 itibarıyle 1,168,154 dolarlık ihracatın neredeyse % 90'ına yakını imalat sektörünün ihracatı iken ikinci sırada tarım, üçüncü sırada madencilik-taşocakçılığı sektörleri yer almıştır.

Tablo 4.21'de Türkiye, TR 52 ve Konya'nın 2002-2011 dönemindeki ithalatı görülmektedir. Konya ithalatı Türkiye ile benzer şekilde artış göstermiştir. 2002'de Türkiye ithalatı içerisindeki payı % 0,31 olan Konyanın ithalatı 2011'de % 0,48'e yükselmiştir.

Tablo 4.22'de ise Konya ithalatının sektörel dağılımı gösterilmektedir. 2011'de ithalatın büyük bir kısmı imalat mallarından oluşmaktadır. İkinci sırada tarım ve ormancılık sektörü yer almaktadır. Buna göre 2011'de toplam 1.170.219 dolarlık ithalatın 949.339 milyon doları imalat sektörü, 206.751 milyon doları ise tarım ve ormancılık sektörü ithalatından oluşmaktadır.

Tablo 4.23, 2013 itibarıyle Konya ihracat ve ithalatına ilk on ülke görülmüştür. Konya ihracatında Irak ve diğer Orta Doğu ülkelerinden İran, Suudi Arabistan ile Kuzey Afrika'dan Libya ve Mısır yer alırken; diğer ülkeler Avrupa'dan Almanya, Rusya, Yunanistan ve İngiltere ile ABD'dir. İthalatta ise Asya'dan Çin ilk sırada yer alırken G. Kore ve Tayvan da ilk ondadır. S. Arabistan tek Orta Doğu ülkesi iken Avrupa'dan Rusya, Almanya, Ukrayna, İtalya ve Hollanda ile ABD'de diğer ülkeleri oluşturmaktadır.

Konya Türkiye'de ihracat liginde 2012'de 13 ve 2013'de ise 14. Sırada yer almıştır. Şekil 4.4 'e göre 2013'de Konya'nın önündeki yer alan iller ve Konya'nın durumu gösterilmiştir.

Konya'nın milli gelir içerisindeki payı ile dış ticaret hacmi arasında bir ilişki olduğu gibi ihracatın katma değeri de bu büyüklüğü etkilemektedir.

Türkiye'nin GSKD (Gayrı Safi Katma Değeri)'nin yaklaşık % 30 İstanbul'da üretilirken, Konya Karaman Bölgesi yaratılan GSKD'nin % 2,4'ünü oluşturmakta ve 26 düzey 2 bölgesi arasında 13. Sırada yer almaktadır. 2008 itibarı ile Türkiye'de kişi başına GSKD 100 olarak kabul edilirse TR 52, 77 değeri ile ulusal ortalamanın altında kişi başına GSKD'ne sahiptir. Ülkede tarım sektörünün sağladığı katma değer % 8,5 düzeyinde iken bu oranın TR 52'de % 20'ler düzeyinde olması bölge ekonomisinde tarımın yerini gösteren önemli bir bulgudur. TR 52, tarımdaki GSKD'nin % 5,6'ını üretirken, sanayideki GSKD'nın sadece % 1,9'unu oluşturmaktadır. TR 52 bu açıdan Türkiye Düzey 2 içinde 16. sırada yer almaktadır. TR 52 hizmet sektörü bakımından ülkedeki GSKD'in % 2,1'ini üretmektedir. (Keskin-Önen, 2012: 6-9).

TR 52 dış ticaret açısından ise 2002'e oranla dış ticaretinin önemli düzeyde geliştirdiği gibi bölgesel olarak ihracat hacmi ithalat hacminden yüksek olduğu

TABLO 4.21 TÜRKİYE, TR 52 VE KONYA'DA İTHALATIN GELİŞİMİ, 2002-2011 (BİN USD)

Yıllar	Türkiye	TR52	TR52/ Türkiye (%)	Konya	Konya/ Türkiye (%)
2002	51.553.797	177.129	0.34	161.564	0.31
2003	69.339.692	265.765	0.38	244.921	0.35
2003	97.539.766	398.779	0.41	377.698	0.38
2005	116.774.151	450.926	0.38	427.021	0.36
2006	139.576.174	597.740	0.43	555.829	0.39
2007	170.062.715	755.876	0.44	695.625	0.41
2008	201.963.574	824.795	0.41	775.418	0.38
2009	140.928.421	626.780	0.44	583.483	0.41
2010	185.544.332	894.459	0.63	802.426	0.43
2011	240.834.392	1.290.932	0.54	1.170.266	0.48

Kaynak: TÜİK

için cari dengeye pozitif katkı yapmaktadır. Buna göre 2002'de ülke ithalatındaki payı % 0,34'den 2011'de % 0,54'e yükselmekle beraber, ihracattaki payı da aynı yıllar için sırasıyla % 0,46'dan % 1,04'e yükselmiştir. Öte yandan dış ticarette sektörel çeşitlilik açısından ise ihracat üzerinde eşdeğer katkıya sahip ana sektör sayısı bakımından Türkiye ortalaması 13 sektör iken TR 52'de bu rakamın 7 düzeyinde olması ihracatta belli sektörlerin ağırlığının olduğu olumsuz bir durumu yansıtmaktadır. Şekil 4.5, TR 52'de Ekonomik Faaliyetlerin içinde tarımın büyük ağırlığa sahip olduğunu göstermektedir. (Bkz. Şekil 4.5 ve Şekil 4.6)

Tablo 4.24 TR 52 Bölgesinde İhracatındaki öne çıkan 7 sektörün paylarını göstermektedir. Buna göre bölge ihracatında gıda imalatı, makine ve ekipman imalatı, motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler, ana metal sanayi, fabrikasyon metal ürünleri imalatı, bitkisel ve hayvansal üretim ve kimyasal üretimi başlıca sektörlerdir. Ancak ilk üç sektörün payı toplam ihracatın % 55'ine yakındır.

TR 52'deki ihracatın yapısında sektörel yoğunlaşmayı ölçen Gini Hirschman Endeksi değerleri de bölgedeki yoğunlaşmanın Türkiye ortalamasının altında kaldığını yani TR 52'nin ihracatında ağırlığı olan sektör sayısının görece düşük kaldığını göstermektedir. Gini Hirschman endeksinde 100 değeri tek bir sektörün ihracatın tamamını oluşturduğunu göstermektedir. Çeşitlenme arttıkça endeks değeri düşmektedir. Buna göre Türkiye'nin 2002'de 31,4 olan endeks değeri 2011'de 27,3'e gerilemiş iken, TR 52'nin endeks değeri 2002'de 40,9 iken 2011'de 41,1'e yükselerek bir miktar kötüleşmiştir. (Keskin-Önen, 2012: 11-12).

Bölgenin ihracat yaptığı ülke sayısı 2002'de 150 iken bu rakam 2011'de 170'e yükselmişse de ihracatta oransal olarak büyük öneme sahip ülke sayısı aynı yıllar için 40'dan 28'e gerilemiştir. İhracatta ağırlık taşıyan bu 28 ülkenin ithalat taleplerindeki daralmaların bölgenin ihracatını olumsuz etkileyebilecektir. Bölge olarak ihracatın önemli bir kısmı Yakın ve Orta Doğu ile AB'ne yapılmaktadır. İhracattaki ilk 28 ülkenin ihracattaki payı ise % 73'dür. 2011 itibarı ile tek başına Irak % 12,6'lık paya sahiptir. Yakın ve Orta Doğu (%29,1), AB (% 25,1) ve Kuzey Afrika (% 9,6) paya sahiptir. (Keskin-Önen, 2012: 12-13).

Türkiye'de cari açığın en önemli sebeplerinden bir tanesinde ihraç mallarının ithal girdilere bağımlılığının yüksekliğidir. Yaklaşık ihraç mallarını üretmede kullanılan girdiler toplam girdilerin % 40 'ı seviyesindedir. Bu durum Türk dış ticaretinde yapısal bir sorundur. Aynı durum TR 52'de de gözlemlenmiştir.

Bölge ithalatının büyük bir kısmı ara malları ithalatıdır. İthalatın teknolojik dağılımında ise ithalatın % 52,7'sini orta ileri teknolojili, % 24,8 ile orta düşük teknolojili ve % 21,4 ile düşük teknolojili mallar yer almaktadır. Ancak bölge açısından olumlu bir durum olarak zaman içerisinde orta düşük ve düşük teknolojili ithalatın ithalattaki payının yükseliyor olması ise olumlu bir eğilimi işaret etmektedir. (Keskin-Önen, 2012: 18-19).

TABLO 4.22 KONYA'DA İTHALATIN SEKTÖREL DAĞILIMI 2002-2011 (BİN USD)

Yıllar	Tarım ve Ormancılık	Madencilik Taş Ocakçılığı	İmalat	Toptan ve Perakende Tic.	Toplam
2002	12.743	2.022	145.253	1.546	161.562
2003	12.870	1.889	228.377	1.785	244.921
2003	29.550	2.494	339.742	5.912	377.698
2005	8.424	2.470	408.768	7.359	427.021
2006	11.213	2.048	535.140	6.428	555.829
2007	86.856	1.627	600.319	6.822	695.625
2008	173.891	3.544	578.206	19.778	775.418
2009	98.624	1.684	455.280	27.895	582.483
2010	134.262	2.470	657.424	7.270	802.426
2011	206.751	4.841	949.339	9.288	1.170.219

Kaynak: TÜİK

2002-2011 arası dönemde Konya'nın ithalat ve ihracat rakamları kullanılarak iki değişkenin uzun dönemli nedenselliklerinin yönünü tespit eden bir araştırmaya göre Konya için ithalat ve ihracat arasında uzun dönemli aynı yönde bir ilişki vardır. Bu durumda Konya'nın ihracatı arttıkça ithalatı da artmakta ve ihracatın ithalata bağımlı olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu sorun Türkiye'nin dış ticaretin genel sorunu olan cari açık sorununa yol açan ithal girdi bağımlılığı yüksek bir ihracat sektörüne sahip olduğumuzu göstermektedir. Yerli üretimi ve yatırımları desteklerken sektörlerin ileri ve geriye doğru bağlantılarını pozitif dışsallıkları gözetecek şekilde yatırımlar yapmak ve girdi maliyetlerini azaltacak teşvik düzenlemelerine ihtiyaç duyulmaktadır.(Mucuk-Akgün, 2011, 189).

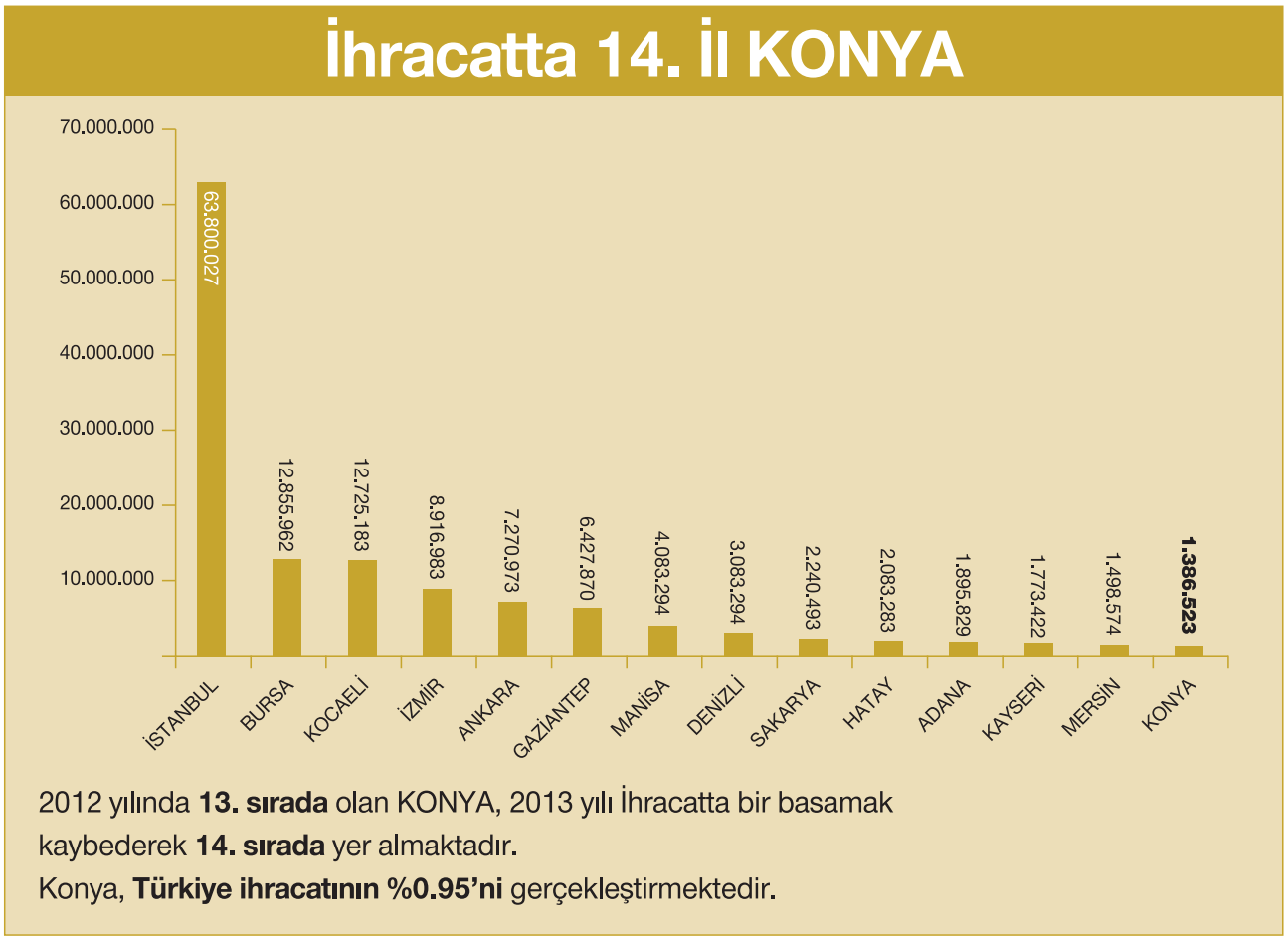
TABLO 4.23 KONYA'NIN İHRACATINDA VE İTHALATINDA İLK ON ÜLKE (2013)

Sıra	Ülke	İhracat ($)
1	Irak	235.194.542
2	Almanya	79.790.861
3	Rusya	57.533.577
4	İran	49.509.456
5	Suudi Arabistan	47.482.748
6	Libya	44.199.747
7	ABD	43.902.637
8	Mısır	37.240.968
9	Yunanistan	36.902.809
10	İngiltere	35.147.804
İHRACAT TOPLAM: 1.346.481.788 Dolar		

Sıra	Ülke	İthalat ($)
1	Çin	390.949.227
2	Rusya	168.487.067
3	Almanya	90.132.750
4	ABD	67.516.102
5	Güney Kore	51.856.416
6	Ukranya	49.936.917
7	İtalya	48.890.229
8	Hollanda	36.701.889
9	Tayvan	36.686.776
10	Suudi Arabistan	35.430.037
İTHALAT TOPLAM: 1.226.452.976 Dolar		

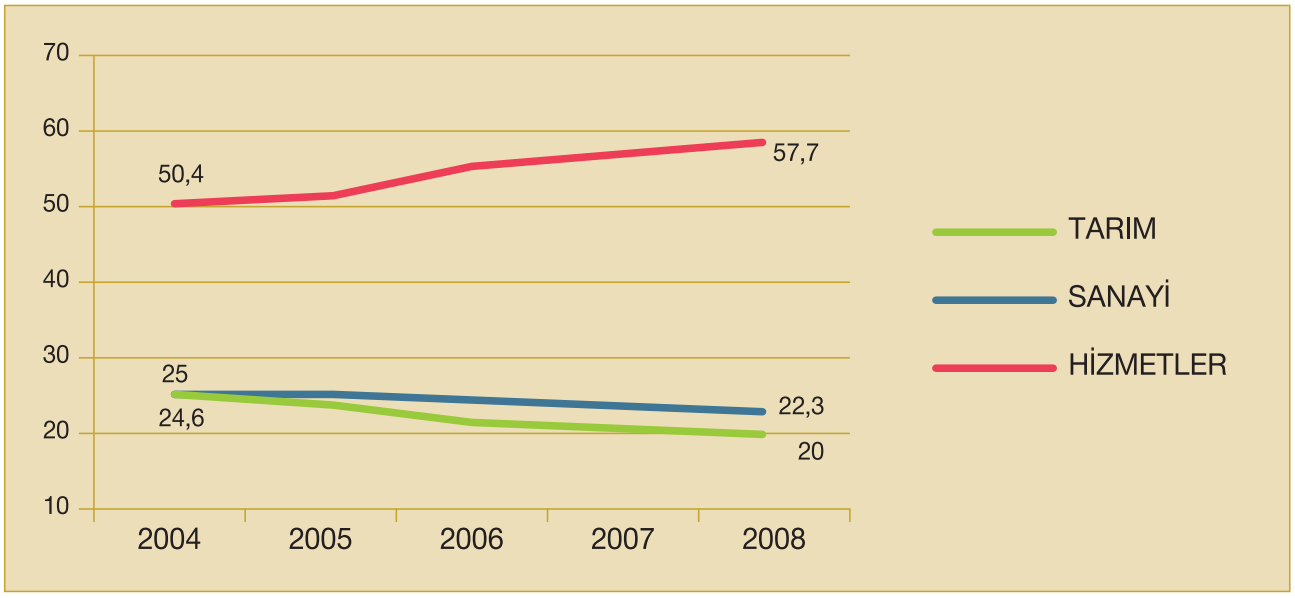
Kaynak.TÜİK'denaktaran,http://www.konyadayatirim.gov.tr/images/dosya/Konya%20Yatırım%20Ortamı%2018.11.2013%20new.pdf

ŞEKİL 4.4. KONYA'NIN İHRACATTA TÜRKİYE SIRALAMASINDAKİ YERİ (2013)



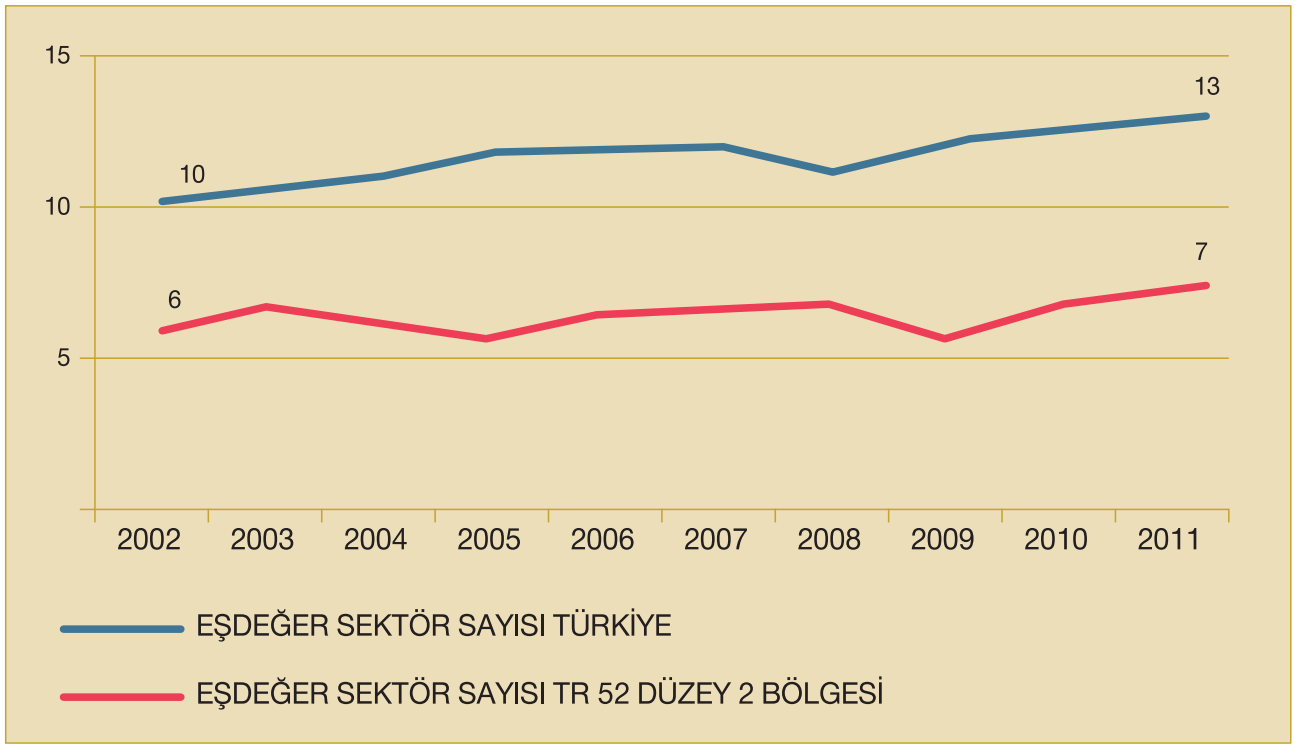
Kaynak: TÜİK

ŞEKİL 4.5 TR 52'DE EKONOMİK FAALİYETLERİN SEKTÖREL PAYLARI



Kaynak: MEVKA

ŞEKİL 4.6 TÜRKİYE VE TR 52'DE İHRACAT ÜZERİNDE EŞDEĞER KATKIYA SAHİP ANA SEKTÖR SAYISI



Kaynak: MEVKA

TABLO 4.24 TR 52 İHRACATINDAKİ EŞDEĞER ANA SEKTÖRLER

Sıra	S E K T Ö R	2011 İHRACATI	2011 PAYI (%)
1	Gıda ürünlerinin imalatı	437.464.898	31.26
2	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı	255.957.570	18.29
3	Motorlu kara taşıtı, treyler ve yarı treyler imalatı	198.411.095	14.18
4	Ana metal sanayi	121.009.443	8.65
5	Fabrkikasyon metal ürünleri imalatı (Makine ve techizat hariç)	77.074.259	5.51
6	Bitkisel ve hayvansal üretim ile avcılık ile ilgili hizmet faaliyeti	75.785.832	5.42
7	Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı	53.754.274	3.84

Kaynak: MEVKA

BEŞİNCİ BÖLÜM

KONYA SANAYİ ODASI

KONYA SANAYİ ODASI

BEŞİNCİ BÖLÜM

Konya Sanayi Odası

KONYA SANAYİ ODASI

5.1. Konya Sanayi Odası ve Faaliyetleri

Sanayi Odası'ndan önce 1882'de kurulan Ticaret Odası, Cumhuriyet döneminde 1926 yılından itibaren Ticaret ve Sanayi Odası olarak faaliyet gösterdi. Konya sanayisi belli bir düzeye eriştikten sonra ise 1974 yılında 8 gruptan 165 sanayicinin kurduğu Sanayi Odası kuruldu.

Bugün ise 24 meslek komitesinde 1.490 faal, 135 askıda olmak üzere 1.625 üyesi ve 28 personeli ile Konya sanayisine hizmet etmektedir. Odanın temel misyonu, mesleki ahlâk ve dayanışmayı koruma, sanayiyi geliştirme, mesleki faaliyetler hakkında ilgili bakanlıklara teklif ve önerilerde bulunma, sanayicilere yönelik eğitim programları düzenlemek şeklinde özetlenebilir. Üyelerine teknolojik alt yapısını güçlendirerek hızlı ve eksiksiz hizmet etmeyi ise temel vizyonlarından biri olarak öne çıkartmaktadır. (http://www.kso.org.tr/sayfa/tr/tarihce-1)

5.2. Konya Sanayi Odası Başkan ve Yönetim Kurulu Üyeleri (1974-)

Konya Sanayi Odası'nın kırk yıllık tarihinde bazıları birden fazla olmak üzere 11 isim başkanlık yapmıştır. Kurucu başkan Ali Akkaya 29.04.1974-22.11.1978 arası dönemde 5 dönem başkanlık yapmıştır. Ancak onun başkanlık döneminde başkanlar bir yıllığına görev yapmaktaydılar. Daha sonra en fazla başkanlık yapan isim 24.06.1992-09.12.1999 arasında 4 defa ile Mehmet Ali İnan olmuştur. Hüsnü Polat 24.02.1984-24.02.1986 ile 27.11.1989-09.12.1992 dönemlerinde 2 defa ve Tahir Büyükhelvacıgil 11.03.2005-12.05.2013 arasında 2 defa başkanlık yapmıştır. Halen en son başkanlık görevini Memiş Kütükçü yürütmektedir. 20.11.1980'den 24.02.1984'e kadar ise başkan ve yönetim kurulundan oluşan bir yönetimin olmaması 12 Eylül 1980 darbesi ile ilişkilidir. (Bkz.Tablo 5.1.)

5.3. Konya Sanayi Odası, Yürüttüğü Projeler ve Konya'daki Diğer Önemli Projeler

Konya Sanayi Odası pek çok projenin yürütücüsü ve ortağı olarak Konya sanayisini geliştirmek için gayret göstermektedir. Bu projelerle Konya sanayisinin durumunu tespit etmeye ve rekabetçilik gücünün artırılması için gereken adımların neler olduğunu belirlemeye yönelik saha araştırmaları dışında verimlilik, kümelenme, Bölgesel İnovasyon Merkezi kurma gibi doğrudan sanayinin gelişimi için önemli projelerin de yürütücülüğünü, ortaklığını yapmaktadır.

5.3.1. Konya Sanayi Odası'nın Kümeleşme Projeleri

Konya'yı en rekabetçi bazı sektörlerde konumlandıran kümeleşme projeleri, kaynak etkinliğini artırmak suretiyle ulusal ve uluslararası düzeyde yatırımcıların ilgisini çekmek için geliştirilmeye çalışılmaktadır.

KONYA SANAYİ ODASI

KURUCU ÜYELERİ
27 ŞUBAT 1974

Ali AKKAYA

Müteşebbüs Hey.Bşk.

Hüseyin ALAYBEYİ

Müteşebbüs Hey.Bşk.v.

Abdurrahman ÖZNALCILAR

Müteşebbüs Hey.Bşk.v.

Fethi TUNÇALP

Müteşebbüs Üye

Necati YILMAZ

Muhasip Üye

Konya Sanayi Odası'nın ilk binası (Konaltaş İşhanı)

TABLO 5.1. KONYA SANAYİ ODASI BAŞKAN VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ (1974-)

DÖNEM	BAŞKAN	YÖNETİM KURULU ÜYELERİ
29.04.1974 25.11.1974	**ALİ AKKAYA**	ABDURRAHMAN ÖZNALÇACILAR HİKMET BÜYÜKİPEKÇİ NECATİ YILMAZ HÜSEYİN ALAYBEYİ
25.11.1974 25.11.1975	**ALİ AKKAYA**	NECATİ YILMAZ HİKMET BÜYÜKİPEKÇİ ABDURRAHMAN ÖZNALÇACILAR HÜSEYİN ALAYBEYİ
25.11.1975 23.11.1976	**ALİ AKKAYA**	İSMAİL BOTSALI ABDURRAHMAN ÖZNALÇACILAR AYDIN İLARSLAN FAZIL KİRİŞOĞLU
29.11.1976 28.11.1977	**ALİ AKKAYA**	RASİM ÇÖĞEN İBRAHİM AŞCIGİL AYDIN İLARSLAN MUSTAFA ERTEKİN
28.11.1977 22.11.1978	**ALİ AKKAYA**	RASİM ÇÖĞEN İBRAHİM AŞCIGİL AYDIN İLARSLAN MUSTAFA ERTEKİN
27.11.1979 20.11.1980	**ALİ RIZA AKSU**	HÜSNÜ POLAT MUSTAFA BÜLBÜL ABDURRAHMAN ÖZNALÇACILAR MEHMET DURANSOY
24.02.1984 24.02.1986	**HÜSNÜ POLAT**	M. YALÇIN BAHÇIVAN İBRAHİM İBALI AHMET ÖNGEL CEVDET ÖZBATMAN
25.11.1987 27.01.1988	**MUSTAFA BÜLBÜL**	ALGÜN TUNCALP MEHMET İPEK İSMAİL KÜÇÜKBEZİRCİ MEHMET KAYA AYHAN TETİK AYDIN İLARSLAN
27.01.1988 27.11.1989	**ALGÜN TUNCALP**	MEHMET İPEK MEHMET KAYA İSMAİL KÜÇÜKBEZİRCİ AYDIN İLARSLAN AYHAN TETİK ALİ RIZA GÖKBEN
27.11.1989 17.03.1992	**HÜSNÜ POLAT**	MEHMET HEKİMOĞLU OSMAN ESER İSMAİL DAĞ ADNAN İLBİZ İSMAİL SANCIOĞLU MEHMET DURANSOY
17.03.1992 24.06.1992	**RIFAT SAĞLAM**	İSMAİL KÜÇÜKBEZİRCİ AHMET POLAT ÖMER YEĞİN ALİ RIZA GÖKBEN MEVLÜT BÜYÜKHELVACIGİL SELÇUK ÖZSÜLLÜ

DÖNEM	BAŞKAN	YÖNETİM KURULU ÜYELERİ
24.06.1992 23.11.1993	**MEHMET ALİ İNAN**	AHMET POLAT ÖMER YEĞİN MEHMET KILIÇ MİTHAT BÜYÜKALİM MEVLÜT BÜYÜKHELVACIGİL NURETTİN ÖZTEKİN
23.11.1993 01.12.1995	**MEHMET ALİ İNAN**	AHMET POLAT ÖMER YEĞİN MEHMET KILIÇ MİTHAT BÜYÜKALİM NURETTİN ÖZTEKİN MEVLÜT BÜYÜKHELVACIGİL
04.12.1995 12.11.1997	**MEHMET ALİ İNAN**	AHMET POLAT MEHMET KILIÇ NURETTİN ÖZTEKİN İSMAİL BEZİRCİ SÜLEYMAN TEMİZCİ MÜFİT KÖROĞLU
12.11.1997 09.12.1999	**MEHMET ALİ İNAN**	MEHMET KILIÇ İSMAİL BEZİRCİ NURETTİN ÖZTEKİN İSMAİL HAKKI DOĞAN NEVZAT GÜZEL SÜLEYMAN TEMİZCİ
09.12.1999 27.09.2001	**HASAN ANGI**	AHMET ŞEKEROĞLU MEHMET ALİ KORKMAZ MEHMET ÇOLAK RAHİM YAMAN (HÜSEYİN TOSUNOĞLU) SÜLEYMAN KÜRKÇÜ MUSTAFA YILMAZ
27.09.2001 12.03.2005	**AHMET ŞEKEROĞLU**	MEHMET ALİ KORKMAZ HÜSEYİN TOSUNOĞLU MEHMET ÇOLAK SÜLEYMAN KÜRKÇÜ MUSTAFA YILMAZ HASAN ANGI (MUSTAFA FİL)
12.03.2005 11.01.2009	**TAHİR BÜYÜKHELVACIGİL**	TAHİR ŞAHİN HÜSEYİN TOSUNOĞLU MEHMET ÇOLAK SÜLEYMAN KÜRKÇÜ MUSTAFA YILMAZ M. ALİ ÇİFTÇİ M. ALİ TIRPANCI (HALİL AKPINAR) FEHMİ ÖZBEY VEDAT YÖNDEM AHMET RIFAT HEKİMOĞLU
11.01.2009 12.05.2013	**TAHİR BÜYÜKHELVACIGİL**	TAHİR ŞAHİN HÜSEYİN TOSUNOĞLU MEHMET ÇOLAK M. ALİ ÇİFTÇİ İ. BOZKURT ÇAĞLAYAN VELİ TEKELİOĞLU AHMET RIFAT HEKİMOĞLU M.ALİ ACAR KEMAL KORKMAZ
12.05.2013	**MEMİŞ KÜTÜKCÜ**	MUSTAFA VELİ TEKELİOĞLU ÖMER ŞEN HÜSAMETTİN SÖNMEZ İ. BOZKURT ÇAĞLAYAN KEMAL KORKMAZ ÖMER SAYLIK MEHMET ALİ ACAR HÜSEYİN KELEŞ MEHMET SERİN MUSTAFA LAMCI

5.3.1.1. Konya Sanayisinin Kümeleşme Potansiyeli

Ekonomi literatürüne son yıllarda giren kümeleşme kavramı, birbiri ile ilişkili veya birbirlerinin tamamlayıcısı ürünler üreten ve satan kuruluşların sektör ve coğrafi temelde yoğunlaşmaları şeklinde tanımlanmaktadır. Kümeleşme kapsamındaki işletmelerin birbirleriyle olan ilişki düzeylerinin geliştirilerek, yenilikçiliklerinin ve rekabetçiliklerinin artırılması, hem tek tek işletmelerin hem de kümenin rekabet üstünlüğünün artmasına yol açmaktadır. Konya sanayisinin artan rekabette ayakta kalabilmesi için halen otomotiv yan sanayi, döküm ve ayakkabı kümeleşme projeleri yürütülmektedir.

"Konya Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren İşletmeler Raporu" adı altında 1400 firma üzerinde yapılan bir araştırma sonucunda, Konya'da 12 sektörün kümelenme potansiyeli olduğu tespit edilmiştir. Bunlar Makine ve Teçhizat İmalat Sanayi, Otomotiv Yan Sanayi, Ana Metal Sanayi, Gıda Ürünleri ve İçecek İmalat Sanayi, Mobilya İmalat Sanayi, Deri ve Deri Ürünleri İmalat Sanayi, Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı, Tekstil ve Tekstil Ürünleri İmalat Sanayi, Ağaç Ürünleri İmalat Sanayi, Kağıt ve Kağıt Ürünleri İmalat Sanayi, Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler İmalat Sanayi ve Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalat Sanayidir. "Konya Sanayi Bölgelerinde Kümeleşme Potansiyeli ve Bir

TABLO. 5.2. TR 52 VE TÜRKİYE'DE SEKTÖRLERE GÖRE İŞYERİ, İSTİHDAM VE CİRO (2009)

NACE Rev. 2. Sektörler	İşyeri Sayısı		İstihdam		Ciro	
	TR	TR52	TR	TR52	TR	TR52
Madencilik ve Taşocakçılığı	0.1	0.1	1.1	1.0	0.8	0.6
İmalat Sanayi	13.1	14.3	27.1	29.1	27.3	27.7
Elektrik, Gaz ve Buhar	0.0	0.0	0.6	0.3	4.6	2.6
Su, Kanalizasyon Atık	0.1	0.3	0.7	1.3	0.5	0.6
İnşaat	4.5	2.8	7.2	4.4	6.0	2.7
Ticaret ve Taşıt Araç. Onarımı	42.9	49.3	29.2	38.1	46.1	56.3
Ulaştırma ve Depolama	15.9	15.4	9.7	8.8	5.8	5.9
Konaklama ve Yiyecek	8.2	5.9	6.5	3.8	1.6	0.7
Bilgi ve İletişim	1.1	1.2	1.5	0.9	2.1	0.4
Gayrimenkul Faaliyetleri	0.8	0.4	0.4	0.2	0.2	0.2
Mesleki, Bilimsel vb. Faaliyetler	5.0	2.5	3.7	2.5	2.0	0.5
İdare ve Destek Hizmetleri	1.0	0.5	5.9	3.7	1.4	0.6
Eğitim	0.4	0.5	1.8	2.0	0.4	0.3
Sağlık ve Sosyal Hizmetler	1.3	0.5	2.0	1.6	0.7	0.5
Kültür, Sanat, Eğlence, Spor	0.6	0.3	0.4	0.1	0.2	0.0
Diğer Hizmetler	5.1	4.8	2.1	2.1	0.2	0.2

Kaynak: Keskin - Önen, 2012, 121.

TABLO. 5.3. TR 52 VE TÜRKİYE'DE İMALAT SANAYİNDE YOĞUNLAŞMA (2009)

NACE Rev. 2. Sektörler	İşyeri Sayısı		İstihdam		Ciro	
	TR	TR52	TR	TR52	TR	TR52
Gıda	13.0	11.3	13.0	15.1	15.1	53.9
İçecek	0.2	0.1	0.5	1.1	1.1	0.4
Tekstil	5.8	4.7	11.0	7.7	7.7	1.0
Giyim Eşyası	16.0	7.6	14.7	6.6	6.6	1.8
Deri ve ürünleri	2.3	5.4	1.7	0.8	0.8	0.7
Ağaç ve Ağaç Ürünleri	8.1	6.9	2.6	1.4	1.4	0.6
Kağıt ve Kağıt ürünleri	0.7	0.3	1.6	2.0	2.0	2.2
Basım - Yayın	4.0	1.9	2.1	1.1	1.1	0.3
Kimsayal Ürünler	1.2	1.1	2.2	5.6	5.4	2.0
Eczacılık	0.1	0.1	1.1	2.0	2.0	0.4
Kauçuk ve Plastik	5.8	11.1	5.6	5.0	5.0	6.1
Mineral Ürünler	4.1	4.2	6.1	5.7	5.7	4.6
Ana Metal	0.8	1.8	3.7	10.1	10.1	5.8
Metal Eşya	14.9	18.6	8.8	5.1	5.1	4.3
Elektrikli Techizat	2.3	0.8	4.0	6.0	6.0	0.6
Makine ve Ekipman	4.0	5.8	5.1	3.6	3.6	7.7
Motorlu Kara Taşıtı vb.	1.4	7.1	4.8	8.6	8.4	6.0
Diğer Ulaşık Araçları	0.3	0.0	1.4	1.4	1.4	0.0
Mobilya	10.5	8.4	5.2	2.0	2.0	1.2
Diğer	24	1.2	1.8	2.1	2.1	0.4
Makine Montaj ve Onarım	1.7	1.5	1.3	0.5	0.5	0.0
Dağıtılmayan	0.3	0.0	1.8	6.9	6.9	0.1
İmalat Sanayi Toplamı	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

Kaynak: Keskin - Önen, 2012, 123.

Pilot Uygulama Projesi" başlıklı Avrupa Birliği projesinde ise, ayakkabı ve deri imalatı ile mobilya sektörünün rekabetçilik ve kümeleşme özellikleri otomotiv sektörü ile kıyaslanmaktadır. Proje kapsamında 1400 firma ile yapılan anket görüşmelerinde elde edilen sonuçlar ise ayakkabı ve deri imalatı ile mobilya sektörünün otomotiv sektörüne göre daha geride olduğuna işaret etmektedir. Bu sektörlerin daha rekabetçi hale gelebilmeleri için bu sektördeki firmaların hem ulusal hem de küresel ölçekte, diğer firmalarla, kurum ve kuruluşlarla, üniversitelerle vb. ile ağ bağlantılarının oluşturulması ve geliştirilmesi önerilmektedir. AR-GE'ye daha fazla önem verilip bütçelerinin artırılması için, belirlenmiş bir alanda ortak araştırma birimlerinin farklı ölçekteki firma, kurum ve kuruluşlar ile birlikte bulunmasının yararlarına değinilmektedir. (Karataş, 2009:110; Karatay, 2009b:108). Bu bilimsel çalışma ve projeler ile büyük bir kısmı 1990'dan sonra kurulan ve gelişen üç sektörün kümelenme stratejileri yoluyla rekabetçiliklerinin artırılmasının Konya'nın endüstriyel katkısına yüksek olacağı umulmaktaydı.

Tablo 5.2 ve Tablo 5.3'de TR 52 iş yeri sayısı, istihdam ve ciroya göre önde gelen sektörler ile imalat sanayisinde yoğunlaşma gösterilmiştir. TR 52'de öne çıkan ve yükselme potansiyeli gösteren sektörlerin başta gelenleri olan gıda sektörü ile makine teçhizat sektörü hem istihdam hem de ciro açısından olgun küme özelliği göstermektedir. Bu sektörler dışında istihdam açısından olgun küme özelliği taşıyan Motorlu Kara Taşıtları sektörü de öne çıkmaktadır. Bölgede gelişme potansiyeli gösteren sektörler de potansiyel küme özelliği taşıyan sektörler olan kauçuk ve plastik, ana metal ve metal ürünleri sektörleridir. Gelişmeye aday sektörler ise yalnızca ciro ve istihdam bakımından önemli olan mineral ürünler, ana metal, motorlu kara taşıtı, deri ve deri ürünleri, giyim eşyası ile ağaç ve ağaç ürünleri sektörleridir. (Keskin-Önen, 2012, 138).

5.3.1.2. Otomotiv Yan Sanayi Kümeleşme Projesi

Konya Sanayi Odası'nın yürüttüğü projelerden birisi olan Otomotiv Yan Sanayi Kümeleşme Projesi, Dünya Odalar Federasyonu tarafından düzenlenen ve 33 ülkeden 47 katılımcının katıldığı bir yarışmada, "En İyi Ağ Oluşturma Kategorisinde" finale kalan 4 projeden biri olmayı başardı. (KSO, 2009:293-317;

http://www.konyacluster.com/index.php?option=com_content&task=category&sectionid=4&id=14&Itemid=30).

Sabancı Üniversitesi, Dünya Gazetesi ve Frederick Neauman Vakfı tarafından Türkiye'deki en iyi 14 proje seçilen proje, Küme Analizleri Avrupa Sekreteryası tarafından Küme Mükemmeliyet Ödülüne (Bronz Etiket) layık görülmüştür.

Proje kapsamında Konya sanayi bölgelerindeki ilgili firmaların çağrıldığı geniş katılımlı bir toplantı düzenledikten sonra firmalar kümeleşme hakkında bilgilendirilmiştir. Sektöre girdi sağlayan döküm, makine imalat, kalıpçılık v.b. sektör temsilcileri ile otomotivciler toplantı yapılmıştır. Diğer paydaşların da katıldığı bir toplantıda Türkiye ve Konya örnekleri ile sorunları ve öneriler ortaya konulmuştur. Mercedes ve Ford Otosan firmalarının satın alma, tedarik, standardizasyon ve kümeleşmenin ele alındığı bir toplantı daha düzenlenmiştir. Programlanmış anlaşmalı tamamlanmış eğitimler gerçekleştirilmiştir. Proje kapsamında Marmara Sanayi Havzasında yer alan ana sanayi tedarikçilere yönelik gezi ve bilgilendirme toplantıları gerçekleştirilmiştir. Otokar firmasına teknik gezi düzenlenmiştir. Proje faaliyetlerine katılan işletmeler üzerinde anket çalışması yapılmıştır. (Arıcıoğlu-Koraş, 2011: 310-312)

Dernekleşme sürecinin tamamlanmasından sonra, Türkiye'nin ilk UR-GE Uluslar arası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projesi uygulanmıştır. Projeyle ilk olarak otomotiv yan sanayi sektöründe 16 firmanın ihracata yönelik eğitimleri, danışmanlık ihtiyaçları ve yurtdışı gezileri desteklenmiştir.

2008 yılında 12 üye ile başlayan Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi bugün 74 üye ile çalışmalarına devam etmektedir.

5.3.1.3. Konya Döküm Kümesi

Konya'da faaliyet gösteren döküm işletmeleri işbirliği ve rekabetçi avantaj sağlama amacı ile 2010 yılında Döküm Kümelenme Derneği kurarak Türkiye'deki sektöre yönelik ilk kümelenme çalışmalarını başlattı. Türkiye'de döküm sektörünün üretiminin % 60'ını otomotiv ve ilgili sektörlere yönelik olması bu sektörlerde ve dış pazarlarda yaşanan daralmadan döküm sektörünün olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır. Konya döküm sanayi ulusal çıktının % 18'i düzeyinde 250.000 ton üretim gerçekleştirmektedir. Türkiye'deki dökümhanelerin % 25'i Konya bölgesindedir. Üretimin % 65'i demir, % 25'i çelik ve % 10'u demir dışı metallerden yapılmaktadır. Satışların % 80'i ise yerel pazara yöneliktir. Konya'daki 310 dökümhanede makine ve otomotiv parçaları üretimi için üretim yapılmaktadır. Sektördeki istihdam 7.000 ve ortalama işçi sayısı 21'dir. Döküm sektörünün üretim yaptığı sektörlerin bölge ihracatındaki payı yaklaşık % 63 seviyesindedir. Kümelenme çalışması ile derneğe sektördeki önemli firmaların katılımı ve işbirliği ile rekabetçiliğin geliştirilip sektörün ihracat kapasitesinin artırılması hedeflenmektedir. (Arıcıoğlu-Gökçe-Koraş, 2013:s.7-8).

2010 yılında 12 üye ile kurulan Döküm Kümesinin bugün itibariyle 26 üyesi bulunmakta olup, 2014 yılında UR-GE projesi başlatılmıştır.

5.3.1.4. Konya Ayakkabı Kümesi

01.10.2010 tarihinde Avrupa Birliği Eğitim ve Gençlik Programları Merkezi Başkanlığı, Leonardo da Vinci Programı Yenilik Transferi Projesi kapsamında, Konya'daki ayakkabı sektörünün mekansal yakınlık kaynaklı olarak rekabetçiliğini artırmak ve kümelenme ile yenilikçi bir ağ örgütü oluşturmak amacıyla Türkiye'de ilk kez bu sektörde uygulanmasına başlanılan bir

the shoe industry in the international market-uluslar arası piyasada rekabetçi kapasitenin geliştirilmesi" olan proje 314.724 Euro bütçe ile Aykent Sanayi sitesinde uygulanma başlandı. Proje sorumluluğunu Selçuk Üniversitesi üstlenirken, diğer ortakları KSO, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Konya Ayakkabıcılar Odası, Lamcı Ayakkabı, İrlanda'dan Tsunami Tarining Ltd ve İtalya'dan Univesita Degli Studi Di Padovadır. (http://www.shoecoll.com)

Birliktelik ruhu, ayakkabıcılık sektöründe "SHOEcoll" markasını yaratmıştır. 41 üyesi bulunan küme UR-GE projesine 2013 yılında start vermiştir.

5.3.1.5. Konya Tarım Makinaları Kümesi (KONTARKÜM)

45 üyenin bir araya gelmesiyle oluşturulan Konya Tarım Makinaları Kümesinde 45 üye bulunmaktadır. Küme derneği kurulmuş olup, UR-GE projesi için ihtiyaç analizleri tamamlanmıştır. Ekonomi Bakanlığı'nın olurundan sonra UR-GE projesi müracaatı yapılacaktır.

5.3.2. Türkiye'nin TÜBİTAK Destekli İlk Bilim Merkezi Projesi

KSO öncülüğünde Konya'ya kazandırılan Türkiye'nin TÜBİTAK destekli ilk Bilim Merkezi Büyükşehir Belediyesi'nin proje yürütücülüğünde Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alıyor.

Konya Bilim Merkezi'nin proje ortakları arasında Konya Büyükşehir Belediyesi, Konya Sanayi Odası, Konya Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü, Selçuk Üniversitesi, Konya İl Özel İdaresi, Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası, Konya İl Milli Eğitim Müdürlüğü ve Konya İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü bulunuyor.

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde 99 bin 347 metrekarelik bir arazi üzerinde toplam 26 bin 248 metrekarelik kapalı alanı bulunacak Bilim Merkezi'nin yapımı Konya Büyükşehir Belediyesi tarafından, sergilerin ve eğitim programlarının temini de TÜBİTAK tarafından gerçekleştiriliyor.

Her yıl yaklaşık 350 bin ziyaretçinin gelmesi hedeflenen Konya Bilim Merkezi'nde ziyaretçilerin kullanacağı toplam mekan 13 bin metrekare. Bu alanın 6 bin 200 metrekaresi sergi alanlarına ayrıldı. Sergi alanları; tematik sergi salonu, geçici sergi salonu, okul öncesi sergi salonu ve Konya Bilim, Sanayi ve Kültür Sergi Salonundan oluşacak.

Bilim Merkezi, planetaryumu (gezegenevi) gözlemevi, sergi salonları, laboratuarları, Konya kültürünü anlatan bölümleri, bilimsel gelişmelerin aktarılabileceği ortamları ve çevre düzenlemesiyle sadece Konya'nın değil, Türkiye'nin gururu olacak.

26 Nisan 2014 tarihinde Başbakan Sayın Recep Tayyip ERDOĞAN tarafından hizmete açılan Bilim Merkezi; araştırmacı, yenilikçi ve özgüven sahibi bireylerin yetiştiği bir bilgi toplumunun oluşmasına katkıda bulunacaktır.

5.3.3. Bölgesel İnovasyon Merkezi Projesi

Konya Sanayi Odası öncülüğünde MEVKA'nın 2011 yılı Güdümlü Proje desteği kapsamında desteklenen proje ile Konya'nın emek-yoğun sektörler yanında AR-GE ve inovasyona dayalı ileri teknoloji ağırlıklı üretime odaklanması hedeflenmektedir. Proje ile Türkiye'nin ilk Bölgesel İnovasyon Merkezi Konya'daki üniversiteler, KTO, Büyükşehir Belediye Başkanlığı, Konya Ticaret Borsası, Konya ABİGEM ve diğer paydaşlarla Konya Organize Sanayi Merkezi'nde faaliyete geçirilecektir. Konya Organize Sanayi Bölgesi'ndeki merkezde, "Kümelenme Koordinatörlüğü Merkezi", "Yenilenebilir Enerji Teknolojileri Merkezi", "Kuluçka Merkezi", "Tasarım ve İş Geliştirme Proje Merkezi", "Mesleki Yeterlilik Merkezi", "Uygulama Merkezi", "Teknoloji Transfer Merkezi" ve "Üniversite Sanayi İşbirliği Merkezi" gibi diğer ağ ve işbirliği merkezlerinin kurulması planlanmaktadır. (http://www.kso.org.tr/haberler/tr/35_turkiye)

Eylül 2014 ayında bitirilmesi düşünülen Merkezde; danışmanlık hizmetleri ile laboratuar malzemeleri için TSE Başkanlığı ile hizmet alım sözleşmeleri imzalanmış, laboratuar alımı ihalesi yapılmıştır.

5.3.4. Made in Konya Projesi

Uluslar arası pazarlarda Konya farkındalığı yaratmak amacıyla bir AB projesi olan "Made in Konya" projesi hazırlandı. Projenin ortakları arasında Karaman Ticaret ve Sanayi Odası ile Almanya Güney Saksonya Chemnitz Ticaret ve Sanayi Odası yer alıyor. Proje kapsamında Konya'yı tanıtmak için çeşitli promosyon çalışmalarının yanı sıra, ihracatla ilgili gelişmeleri paylaşmak amacıyla bir ihracat platformu ve e-posta grubu oluşturuldu. Böylece hem Konya ve Karaman'daki ihracatçı firmalar, kendi aralarında iletişimlerini artırabilecek, hem de dünyadaki gelişmeleri yakından takip etme imkanı bulacaklar.

Konya'nın üretim gücünün tüm dünyaya anlatılmasında bir üst kimlik olması arzu edilen "Made in Konya" Projesi ile ilgili çalışmalar devam etmektedir. Kurumsal logosu tamamlanmış ve tanıtım filmi hazırlanmıştır. Web sayfasının oluşturulması ve üye kayıtları devam etmektedir.

5.3.5. Avrupa Bilgi Merkezi (EİC) Projesi

Avrupa Bilgi Merkezi, işletmeleri AB ile ilgili konularda bilgilendirmek, Avrupa pazarlarında yer almalarını kolaylaştırmak, KOBİ'lerin Avrupa tek pazarının sunduğu fırsatlardan yararlanmalarını sağlamak amacıyla başlatılan bir AB Projesi. Türkiye'de 9 ilde faaliyet gösteren Avrupa Bilgi Merkezi'ne ev sahipliği yapan KSO, proje kapsamında bilgilendirme toplantıları, eğitimler düzenleyerek firmaların küresel rekabet güçlerini artırdı. Proje kapsamında KOBİ'lere Avrupa'dan bilgi transferleri yapıldı (ortaklık, know-how vb), ticari işbirlikleri ve yurtdışı programları düzenlendi.

Konya Sanayi Odası Hizmet Binası

Konya Bölgesel İnovasyon Merkezi

5.3.6. Avrupa İşletmeler Ağı – EEN Projesi

KSO Dış Ekonomik İlişkiler ve Projeler Koordinatörlüğü tarafından yürütülen Avrupa İşletmeler Ağı Projesi; 2007 yılı sonu itibariyle tüm Avrupa'da süresi biten Avrupa Bilgi Merkezi yerine hizmet vermek üzere oluşturulan bir proje. KOSGEB Ankara OSTİM İşletme Geliştirme Merkez Müdürlüğü'nün liderliğinde Konya Sanayi Odası, ODTÜ TEKNOKENT, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Kayseri Ticaret Odası ve Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası'nın ortaklığında "BSN ANATOLİA" Konsorsiyum adı altında hizmet veriyor.

Ağ; Avrupa ve ötesinde yerel düzeyde rekabetin ve inovasyonun geliştirilmesi amacıyla 40'ı aşkın ülkedeki 600 ortak işletmenin bir araya gelmesiyle oluştuğu için AB kapsamında ayrıcalıklı bir yere sahip bulunuyor. Firma eşleştirmeleri, uluslar arası işbirliği teklifleri, teknoloji transferleri ve uluslar arası teknolojik işbirliği teklifleri, bilgilendirme hizmetleri, Avrupa işletmeler ağının temel görevleri arasında. Bu kapsamda Türkiye'ye yönelik işbirliği teklif özet çevirisi ve Türkiye'ye yönelik teknoloji işbirliği teklifleri özet çevirisi yapılarak, KSO üyelerine duyuruldu.

Ayrıca, ürün kalitelerinin AB'deki önemi, AB'ye ihraç, vizeler, Pazar araştırması, AB standartları, 4 ortak araştırması, sektörel araştırmalar, AB fonları, proje hazırlama, fuar ziyaretleri ve araştırmalar gibi konularda telefon, faks, e-posta ve ziyaretlerde binlerce soruya cevap verildi, verilmeye devam ediliyor.

5.3.7. AB Bilgi Merkezi

Hedef kitlesi işadamları, sanayiciler, öğrenciler, öğretmenler, öğretim üyeleri, STK'lar, kamu kurumları, serbest meslek mensupları ve medya mensupları olan AB Bilgi Merkezi Projesi, AB hakkında bilgilendirmeyi, AB – Türkiye hakkında önyargıların önüne geçmeye, halka yönelik doğru ve düzenli bilgi akışını sağlamaya yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır.

5.3.8. ABİGEM A.Ş. Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi

Konya Sanayi Odası, Ticaret Odası ve Konya Organize Sanayi Bölgesi ortaklığıyla Ticaret Odasında faaliyet gösteren ABİGEM; KOBİ'lere stratejik projeler, uluslar arası işbirlikleri hizmetleri ile destekleyerek rekabet güçlerini artırmayı hedefledi ve hedeflerine ulaştı.

2008-2010 yılları arasında AB tarafından desteklenen proje, 05 Haziran 2010 tarihi itibariyle AB desteğinin sona ermesinden sonra 08 Haziran 2010 tarihinden itibaren Konya ABİGEM Eğitim Danışmanlık A.Ş. olarak faaliyetlerine devam ediyor.

5.3.9. Konya Sanayi Envanteri Projesi

Her bir envanterin geleceğin ta kendisi olduğu gerçeğinden yola çıkıldı. Konya'nın sanayi temelli üretim potansiyelinin kalkınma, strateji belirleme ve bölgesel kalkınmaya katkısını artırmak amacıyla oluşturulan Konya Sanayi Envanteri Projesi kapsamında 8 bin işletmenin verileri toplandı.

5.3.10. Konya Bilişim Merkezi

Konya Bilişim Merkezi Projesi; Avrupa Birliği "Aktif İş Piyasası Stratejisi" hibe programı kapsamında Konya'daki kamu ve özel sektör girişimlerinin teşvik edilerek yerel düzeyde istihdamın artırılmasına katkı sağlamayı hedefledi.

Proje kapsamında KSO tarafından 25 kişilik bir bilgi ve iletişim teknolojileri sınıfı oluşturularak, 100 işsiz, 100 de sanayicilerin çalışanları olmak üzere, toplam 200 kişiye bilgisayar konusunda eğitimler verildi. Ayrıca Konya İŞKUR Müdürlüğü ile ortaklaşa, 25 özürlü vatandaşın bilgisayar eğitimleri başarı ile tamamlandı.

5.3.11. Proje Hazırlama ve Teydeb Projeleri Bilgilendirme Eğitimleri

KSO üyesi KOBİ'lerin proje hazırlama ve yürütme kapasitesini artırmak, TÜBİTAK-TEYDEB (Teknoloji ve Yenilik Destek Programı) projeleri ile ilgili farkındalık yaratmak amacıyla yürütülen proje, Mevlana Kalkınma Ajansı (MEVKA) tarafından desteklendi. Proje yazma ve yürütme ile TÜBİTAK-TEYDEB projeleri hakkında (Dosyalama teknikleri, yazılımı, bütçeleme v.b.) 37 kişi eğitildi.

5.3.12. Ar-Ge Personeli Yetiştirme Programı

Selçuk Üniversitesi İleri Teknoloji Araştırmalar Merkez Müdürlüğü ile birlikte yürütülen projede; seçilen 70 genç fakülte mezununun AR-GE projesi personeli olarak yetiştirilmesi, sanayi işletmelerinin AR-GE desteklerinden yararlanmalarının sağlanması amaçlandı.

Katılımcı gençler AR-GE Destekleri Kanun ve Yönetmelikler kapsamında, AR-GE projelerinin nasıl hazırlandığı konusunda eğitildi. Kursiyerlerden 60 kişi kamu ve özel sektörde istihdam edildi. Halen bunlardan 16'sı özel sektörde 12'si ise kamu sektöründe AR-GE elemanı olarak görev yapıyor.

5.3.13. KOBİ'lerin Uluslararasılaştırılması ve Yatırım Promosyon Çalışması Projesi

Konya'ya yabancı yatırım çekebilmek için yabancı yatırım promosyon hizmetlerinin gelişimi ve dış ticarette Konya Sanayi Odası'nın hizmetlerdeki tecrübesinin Karaman Ticaret ve Sanayi Odası'na aktarılması amacıyla yürütülen proje ortakları arasında, Marsilya Ticaret ve Sanayi Odası da yer alıyor.

Proje kapsamında www.investinkonya.org.tr web sitesi kuruldu. Söz konusu site teknik geziler, personel eğitimleri, üye firmalara verilen dış ticaret eğitimleri ve özellikle proje kapsamında geliştirilen ve uzun zaman Türkiye'de bir bölgesel bazda yapılan ilk tek kapsamlı promosyon aracı olarak kabul ediliyor.

KSO Başkanı Memiş Kütükcü

"Mesleki eğitim milli bir meseledir"

Konya Sanayi Odası'nda Milli Eğitim Bakan Yardımcısı Orhan Erdem'in de katıldığı bir toplantıda mesleki eğitim konuşuldu. Toplantının açılışında konuşan KSO Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü, mesleki eğitimin ülkenin geleceği için milli bir mesele olduğunun altını çizerek, meslek liselerine kaybolan ilginin yeniden canlandırılmasını istedi. Kütükcü, ayrıca Endüstri Meslek liselerine bölüm açılırken, planlamanın sanayinin ihtiyaçları doğrultusunda yapılması gerektiğinin, İl İstihdam ve Mesleki Eğitim Kurulu ile Milli Eğitim Müdürlüğü'nün bu konuya hassasiyet göstermesi gerektiğinin altını çizdi.

Milli Eğitim Bakan Yardımcısı Orhan Erdem ise, toplantının Konya için çok önemli olduğunu ifade ederek, Konya'nın gelişimini eğitim, kültür-turizm, sanayi, tarım ve sağlık olmak üzere beş ana başlıkta topladıklarını ve bu konularda ciddi yol almaya başlandıklarını söyledi.

Bakan Yardımcısı Erdem, Konya'da mesleki teknik eğitim oranının yüzde 42 ile Türkiye ortalamasının üzerinde olduğunu, ancak daha iyi seviyeye gelmesi için çalıştıklarını bildirdi. Erdem, ayrıca OSB'lerde açılan özel mesleki ve teknik eğitim liselerine öğrenci başına belirli miktarlarda ödemeler yapıldığını hatırlatarak, Konya'da da bu konuya daha fazla çalışılması gerektiğini vurguladı.

Sanayi üretimi ve nitelikli insan kaynağı çok önemli

Konya Sanayi Odası Meclis üyeleri ile meslek komite üyelerinin geniş katılımıyla gerçekleştirilen toplantıdaki konuşmasında, dünyadaki gelişmiş ekonomilerin taşıyıcı gücünün sanayi üretimi olduğunu vurgulayan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, "Gelişmiş ülkelerin gerçek gücü, sanayi üretiminden ve nitelikli insan kaynağından geliyor. Sanayide üretim gücü yüksek olan ülkeler, küçük dalgalanmalardan diğer ülkelere göre daha az etkileniyor, krizlerde daha hızlı toparlanıyorlar. Son küresel kriz bunu açıkça ortaya koyuyor. Bunun için Türkiye, ülkelerin taşıyıcı gücü olan sanayi üretimine sımsıkı sarılmalı. İhracatı 500 milyar dolara, milli geliri 25 bin dolara taşımanın yolu da sanayi üretiminden ve nitelikli insan kaynağından geçiyor" şeklinde konuştu.

Türkiye'de mevcut insan kaynağı ile sanayinin ihtiyaç duyduğu insan kaynağı arasında ciddi oranda nitelik uyumsuzluğu yaşandığını ifade eden Başkan Kütükcü, bu uyumsuzluğun temelinde meslek liselerine olan ilginin zayıflaması olduğuna dikkat çekti ve meslek liselerine olan ilginin yeniden canlandırılmasını istedi.

Birinci sorun; teknik eleman

Mesleki ve teknik eğitimin öneminin vurgulandığı toplantıda bir sunum yapan KSO Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Sönmez de, Konya sanayisinin birinci sorununun teknik eleman olduğunu, bu konuda Konya özelinde ve ülke genelinde pek çok proje yürütüldüğünü, ancak uygulamada yaşanan zorluklardan dolayı sorunun kalıcı olarak çözülemediğini ifade etti. Mesleki okulların sanayiyle iletişiminin güçlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Sönmez, sanayide yaşanan teknik eleman sorununun çözümü için şu önerileri sundu: "Okulların eğitim imkanları artırılmalı, okullarda imalat sektörüyle ilgili hali hazırda mevcut bulunmayan bölümler açılmalı, mesleki eğitimin önemi topluma anlatılmalı, 8'nci sınıf öğrencilerine ve velilerine rehberlik verilmeli, okullara akreditasyon sistemi getirilmeli"

Ayrıca Toplantıya Milli Eğitim Bakan Yardımcısı ile birlikte katılan Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürü Ömer Faruk Yelkenci, Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Yusuf Okumuş ile Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Dr. Recep Altın da birer sunum yaparak, Türkiye'de ve Konya'da mesleki eğitimin mevcut durumu, yapılanlar, yapılması gerekenler hakkında bilgiler verdi.

Toplantıda, bu tür toplantıların mevcut durumu yeniden gözden geçirmek ve yeni gelişmelerle ilgili istişare yapmak üzere belirli periyotlarla yapılması kararı alındı.

Pusula Gazetesi, 06 Nisan 2014

MADE IN KONYA

5.3.14. MEGEP – Mesleki Eğitim ve Öğretim Sistemini Güçlendirme Programı – Endüstriyel Otomasyon Eğitimi Projesi

Proje, başta Konya Sanayi Odası üyesi işyerleri olmak üzere Konya'daki KOBİ'lerde çalışan elektrik, elektrik kökenli usta, teknisyen, tekniker, teknik öğretmen, mühendis, ve işe yeni giriş veya işe girmeye aday teknik elemanların "Elektronik Destekli Ölçüm ve Kontrol Sistemlerinin Tasarım, Üretim, Tamir ve Bakım" becerilerini artırmayı hedefledi. Aynı zamanda sertifika sınavı uygulamalarıyla edindikleri bilgi ve becerilerini belgelendirmelerine destek vermek amacıyla yürütüldü.

Selçuk Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi ortaklığıyla yürütülen proje kapsamında; Teknik Eğitim Fakültesinde oluşturulan laboratuar ve derslikte 20 kişilik iki grup halinde iki dönem olarak planlanan eğitimler, talebin yoğun olması nedeniyle 20 kişilik 4 grup halinde 4 dönem yapıldı. Bu kapsamda toplamda 80 kişi eğitilerek sertifikalandırıldı. Proje bittikten sonra laboratuar malzeme ve ekipmanları Selçuk Üniversitesi'ne devredildi.

5.3.15. MEGEP – Mesleki Eğitim ve Öğretim Sistemini Güçlendirme Programı – CAD/CAM ve Otomasyon Eğitimi Projesi

Konya'daki KOBİ'lerde çalışan teknik elemanların (Mühendis, Teknik Öğretmen, Tekniker, Teknisyen) CAD/CAM, Otomasyon konularında mesleki eğitim almaları ve bunun sonucunda nitelik ve meslek becerilerini artırmaları amaçlayan proje, Selçuk Üniversitesi Yaşatma ve Geliştirme Vakfı ortaklığıyla yürütüldü.

Proje kapsamında; eğitmenler, Almanya ve İngiltere'de Otomasyon ve PLC (Programlanabilir Lojik Kontrol Üniteleri) konularında ve İstanbul'da Grup Otomasyon firmasında da CAD/CAM (Bilgisayar destekli konstrüksiyon-Bilgisayar destekli imalat) eğitimi aldılar. Daha sonra Selçuk Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesinde oluşturulan laboratuar ve derslikte 100 teknik eleman Hidrolik-Pnömatik, Elektrohidrolik-Pnömatik ve CAD/CAM eğitimleri alarak sertifikalandırıldılar.

5.3.16. Katı Atık Yönetimi Projesi

Konya'da metal işleme sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin katı atıklarının olumsuz çevresel etkilerinin azaltılması, katı atık geri dönüşüm sistemleri kullanılmasının artırılması amacıyla yürütülen proje kapsamında, metal sektör üyesi 40 KOBİ'nin yöneticisi, çalışan ve sahiplerinin çevre mevzuatı ve atık yönetimi ile ilgili eğitimler verildi. Bu kapsamda katı atık konusunda hazırlanan mevzuat CD'si tüm üyelere dağıtıldı.

5.3.17. KSO Üyesi KOBİ'lerin Rekabet Güçlerinin Artırılması için Kurumsal Bir Yapının Oluşturulması ve Pilot Eğitimlerin Verilmesi

Konya Sanayi Odası üyeleri başta olmak üzere Konya ve Karaman'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin kurumsal kapasitelerini ve rekabet güçlerini artıracak konularda eğitimlerinin sağlanmasını öngören proje, kurumsal bir yapının oluşturulması amacıyla pilot eğitim programlarını kapsadı.

Proje kapsamında; Stratejik Planlama, Finans Yönetimi, Pazarlama, İnsan Kaynakları, Üretim Yönetimi, Lojistik ve Çevre gibi 7 başlıkta konusunda uzman eğitmenler tarafından eğitimler düzenlendi. İki kez düzenlenen eğitimler sonucunda toplam bin 164 kişi eğitim alarak sertifikalandırıldı.

5.3.18. Sanayi Odaları ve Meslek Kuruluşlarının Mesleki Teknik Eğitim Üzerindeki Rolleri, Katkıları ve İşbirliği Yöntemleri

Konya Sanayi Odası'nın organizasyonunda Mesleki ve Teknik Eğitim ve Sanayi işbirliğinin güçlendirilmesini amaçlayan proje, Konya Milli Eğitim Müdürlüğü ve Adil Karaağaç Anadolu Teknik Lisesi ortaklığıyla gerçekleştirildi.

Proje kapsamında, Konya Sanayi Odası çalışanları, teknik öğretmenler ve sanayicilerden oluşan heyet, 3 ayrı grup olarak Avusturya, Viyana, İspanya Teneriffa ve Almanya Günzbung ziyaretlerini gerçekleştirerek "Okul-Sanayi İşbirliği" uygulamalarını yerinde gördüler.

5.3.19. Yenilenebilir Enerji Kaynakları, Malzeme Üretilebilirlik Araştırması Projesi

Mevlana Kalkınma Ajansı'nın 2011 yılı Doğrudan Faaliyet Desteği Programı kapsamında yürütülen projede; yenilenebilir enerji kaynaklarından; Rüzgar Enerjisi, Su Enerjisi (Hidroelektrik Santraller), Güneş Enerjisi, Biyokütle, Jeotermal olmak üzere 5 alan incelendi. Bu alanlarda 'Enerji Dönüşüm Araçları'nın Konya'da üretilebilirliği araştırıldı.

Araştırma firmalarla yüz yüze görüşülerek gerçekleştirildi ve kitap haline getirilerek kullanıcıların hizmetine sunuldu.

5.3.20. TR 52 Bölgesinde Kaynakçı Belgelendirme Merkezi Fizibilite Çalışması Projesi

MEVKA Doğrudan Destek Programı kapsamında yapılan "TR 52 Bölgesinde Kaynakçı Belgelendirme Merkezi ihtiyacı araştırılmış ve proje kapsamında pilot olarak KSO üyelerine mensup 20 kaynakçı eleman eğitilerek uluslar arası geçerliliği olan sertifika sahibi olmuştur. Projenin nihai hedefi; kurulacak bu merkezde uluslar arası geçerliliği olan Kaynak Sertifikalandırılması ve Kaynak Mühendisi yetiştirilmesi olacaktır.

5.3.21. KSO Web Sitesinin Yeniden Yapılandırılması Projesi

İletişim araçlarının her geçen gün geliştiği günümüzde, KSO üyelerinin daha iyi hizmet almalarının sağlanması için Mevlana Kalkınma Ajansı (MEVKA)'nın Teknik Destek Programı kapsamında www.kso.org.tr oda web sitesi yeniden yapılandırıldı.

5.3.22. Konya Verimliliği Artırma Projesi

Konya Sanayi Odası'nın yürüttüğü projelerden bir tanesi de "Konya Verimliliği Artırma Projesi"dir. 11 Aralık 2007 – 26 Mart 2009 arasında Milli Prodüktivite Merkezi (MPM) ve Konya Ticaret Odası (KTO) ile birlikte sürdürülen proje ile Konya ekonomisinin büyümesini verimlilik artışına dayalı olarak gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir. Konyalı sanayicilerin rekabet gücünün artırılmasına yönelik olarak bazı tespitler yapılmıştır. Bu tespitler, sanayide rekabetçiliğin yalnızca uygun ve seçici sektörel teşvikler ve desteklerle sağlanamayacağı bunun yanında kentin sosyo-kültürel olarak yabancı sermayeye açıklığının ve insan sermayesinin kalitesinin geliştirilmesi gerektiği gibi beşeri ve kurumsal gelişmelerin önemini de vurgulamaktadır. Özellikle üniversitelerin sanayi ile işbirliğindeki yetersizliği bu projede de üzerinde durulan eksikliklerin bir tanesidir. AR-GE ile rekabetçilik arasındaki ilişkinin farkında olan Konyalı sanayiciler, ortak AR-GE çalışmaları yoluyla yenilikçilik için gerekli maliyetlerin düşürülmesini istemektedirler. (MPM, 2010, 52-54).

Projede 28 firma ile yapılan görüşmelerden elde edilen bulgulara göre, Konya sanayinin teknik etkinliklerinin yetersiz olduğu sonucuna varılmıştır. Yapılan hesaplara göre Konya sanayisindeki etkinsizliğin toplam maliyeti 2009 yılı için yaklaşık 5,2 milyar TL olarak hesaplanmıştır. (MPM, 2010, 63). Konya sanayisi, bilişim alt yapısı anlamında eleman temini ve sorun çözümünü Konya içinden karşılayabilme oranı % 80'dir. Çoğu 2000'den önce bilgisayar sistemleri kullanmaya başlamıştır. Bilgisayarların değişik departmanlarla birbirlerine bağlı ağ ilişkileri yaygındır. E-Ticaret uygulamaları ise yalnızca % 21 düzeyindedir. % 60'ı bilişim alt yapısına 10 bin dolardan fazla bütçe ayırmıştır. Bilişim altyapısında Konyalı firmaların özellikle sistem sorunları yaşadıkları sonucuna varılmıştır. Sistem kurulurken geleceğe yönelik ve birbirleri ile tam uyumlu sistemler kurulamadığı için zamanla bilgi işlem alt yapısı tıkanmakta bilişim alt yapısının verimliliği düşmektedir. Hatta maliyetler artış göstermektedir. (MPM,2010, 65-86).

Konya Otomotiv sanayini temsilen 40 firma üzerinden yapılan araştırma sonuçlarına göre Konya Otomotiv Sanayinin AR-GE potansiyelini belirleyen faktörlerden ileri teknoloji makine-teçhizat kullanımı, çalışanları eğitim seviyeleri, yapılan yeniliklerin türleri, AR-GE'ye ayrılan bütçe gibi hususlar bakımından yeterince etkinlik sağlanamadığı görülmektedir. Üretimde kullanılan makinelerin yalnızca % 28'inin CNC (tam otomatik tezgah) olduğu ve bunlarında % 63'ünün 5 yaşından küçük makineler olduğu bulunmuştur. Çalışanların eğitim seviyelerinde ise üretimde çalışanların yalnızca % 4'ünün mühendis, % 1'inin teknik öğretmen, % 4'ünün tekniker, %13'ünü teknisyen ve % 78'ini işçiler oluşturmaktadır. Teknik personelin azlığı dikkat çekicidir. AR-GE faaliyeti yürüten işletmeler toplam işletmelerin % 54'ü düzeyinde iken % 25'inin hiç AR-GE departmanı bulunmamaktadır. AR-GE faaliyeti yürütenlerin yarısına yakınının AR-GE için bütçesinin % 5'inden az bir oranı ayırdığı bütçesinin % 20'sini ayıran işletmeler ise toplamın yalnızca % 5'ini oluşturmaktadır. AR-GE sürecinde çalışan personelin % 40'ı mühendislerden oluşmaktadır. AR-GE kapsamında yürütülen faaliyetler arasında ürün iyileştirme çalışmaları % 28'lik oranla ilk sırada yer almaktadır. Onu, yeni ürün geliştirme % 27, süreç iyileştirme % 24 ve yeni süreç geliştirme % 21 izlemektedir. (MPM, 2010, 107-116).

Konya'daki sanayi firmalarının verimliliklerini etkileyen bir diğer faktörün de finansman sıkıntıları olduğu görülmektedir. Genel olarak Türkiye'deki KOBİ'lerin % 88'i dış kaynak kullanırken % 12'sinin kredi talep etmediğine dair sonuçlar çıkan Halk Bankası'na ait bir araştırmaya göre, kredi kullanmama nedenlerinden en önemlisinin % 40'lık bir oranla teminat şartları ve formalitelerin fazla olması oluşturmaktadır. Sonra % 33 ile kredi faizinin yüksek oluşu, % 23 ile öz sermayenin yeterli oluşu ve % 4 ile kredi vadesinin kısa olması gelmektedir. Türkiye'deki firmaların büyük bir kısmı halka arz gibi alternatif finansman teminine de firma kontrolünü yitirme gibi kaygılarla sıcak bakmamaktadır. Ayrıca alternatif kaynak temin edecek yeterli bilgiye, kapasite ve alt yapıya da sahip değildirler. Sonuçta 2005 itibari ile Türkiye'de kullanılan nakdi kredilerin % 18,6'sı ve toplam kredilerin ise % 8,8'i KOBİ'ler tarafından kullanılmaktadır. (MPM, 2010, 117-118).

70 firma üzerinden yapılan araştırmaya göre Konya'daki firmaların yalnızca 19'unda finans sorumlusu bulunmaktadır. Bu firmaların en çok sorun yaşadıkları alanların başında ise % 45 oranı ile finansman gelmektedir. İşletme sermayesinin yetersizliği, tahsilat sıkıntısı ve kredi faizlerinin yüksekliği başlıca finansman sıkıntılarını oluşturmaktadır. 70 firmadan 42'i kredi kullanırken, 28'i sermaye artırımı, 26'sı leasing, 19'u katılım bankacılığı yöntemleri en fazla tercih edilen finansman yöntemleri iken yalnızca 2'sinin sermaye piyasasından yararlanmıştır. Kredibilite sorunlarından ve düzenli mali tablolarının olmamasından dolayı sermaye piyasalarından düşük maliyetlerle borçlanamayan KOBİ'ler yatırımlarını kendilerine maliyeti sıfır ve kaldıraç vazifesi gören öz kaynaklarını kullanmayı tercih etmektedirler. Öz kaynak tercihi dışında, dini sebepler, kredi temininde yaşanan güçlükler, yüksek faizler, işlemlerin uzun sürmesi ve bankaların çok bilgi istemesi banka kredisini tercih etmeme sebepleri olarak gösterilmektedir. Konya'da dini sebepler kredi kullanmamada birinci neden olarak dikkat çekmektedir. (MPM, 2010, 119-128).

5.3.23. Hezarfen Patent Araştırma Projesi

KOBİ'lerin yenilikçi kültürü artırmak ve bu yeniliklerin korunmasını sağlamak amacıyla Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan'ın himayelerinde Türk Patent Enstitüsü, KOSGEB Başkanlığı ve Konya Sanayi Odası işbirliği ile yürütülen proje kapsamında Türk Patent Enstitüsü yetkililerince 47 firmaya yerinde danışmanlık hizmeti verildi, patent, marka, faydalı model konularında seminerler düzenlendi.

5.3.24. UMEM – Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri Projesi (Beceri 10)

İşsizliği azaltmak ve iş gücü arzı ile talebini dengeye getirmek amacıyla uygulanan UMEM Projesi, çok sayıda aktörün işbirliği ile geniş bir "İşgücü Piyasası Analizi" yaklaşımı ile uygulamaya girmiştir. Türkiye'nin 2025'e kadar önemli bir demografik fırsat penceresi avantajı vardır. 2025'e kadar toplam nüfus içerisindeki bağımlı nüfusun en düşük olacağı öngörüldüğünden mevcut işgücü piyasalarındaki sorunları ve işsizliği çözmesi büyük önem arz etmektedir. Küresel rekabetçilik indekslerinde Türkiye'nin en büyük avantajı geniş iç pazarı iken üç alanda ise önemli eksiklikleri bulunmaktadır. Bunlar "yükseköğrenim ve mesleki eğitim", "işgücü piyasasında etkinlik" ve "kurumsal alt yapı"daki zayıflıklardır. 2010 senesinde yürürlüğe giren UMEM (Uzmanlaşmış Mesleki Eğitim Merkezleri) projesi amacının belirginleşmesi için Beceri Kazandırma ve İş Edindirme Seferberliği'nin kısaltılmış hali olan Beceri 10 projesi olarak tanınmaktadır. Proje hem iş kazandırma hem mesleki nitelikleri yetersiz olduğu için iş bulamayanları da eğiterek iş piyasasına kazandırmaya çalışmaktadır. Projenin TOBB, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, MEB, İŞKUR ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi arasında imzalanan protokol ile ilk etapta 19 ilde başlatılmıştır. Halen 81 ilde uygulanmaktadır. Bölgesel ve sektörel mesleki eğitim ihtiyaçları odaların aktif katılım ve destekleri ile belirlenen ihtiyaçlar doğrultusunda İl İstihdam ve Mesleki Eğitim Kurulları'nca (İİMEK) gerekli kurslar açılmaktadır. Gerekil alet ve donanımlarla alt yapısı iyileştirilen Endüstri Meslek Liseleri bünyelerindeki UMEM'nde teorik ve pratik kurslar verilmektedir. Proje kapsamında ilk etapta yer alan illerden birisi Konya idi. Konya'da Konya Sanayi Odası (KSO) ilgili oda olarak projede yer almıştır.

UMEM – Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri Projesi kapsamında bugüne kadar 104 adet meslek edindirme kursu açılmış, 1250 kişi eğitilmiş ve 665 kursiyerin istihdamı sağlanmıştır.

5.3.25. Balo (Batı Anadolu Lojistik Organizasyonlar) ve Lojistik Merkezi

Konya sanayisi açısından ulaşım sektörünün gelişmişliği hayati önemdedir. Ürünlerin çıkış ve varış noktaları arasındaki tüm malzeme hareketlerinin entegrasyonu anlamında gelen lojistik ve yerel, bölgesel, ulusal ve uluslar arası yatırımlar arasındaki yakın bir ilişki bulunmaktadır. Kentsel ve bölgesel kalkınmanın gelişimi ile lojistik gelişmişlik arasındaki doğrusallık Konya'nın lojistik merkez haline gelmesini gerektirmektedir. Lojistik merkez, lojistik faaliyetlerin kentlere olan olumsuz etkilerini azaltmak, lojistik sektörünün ulusal ve uluslar arası düzeyde rekabet edebilirliğini artırmak ve bölgesel ve uluslar arası ticaretin gelişimini hızlandırmak amacı ile kamu ve özel sektör tarafından ya da ortaklaşa kurulan, içinde lojistikle ilişkili tüm faaliyetlerin gerçekleştirildiği özel ihtisas alanları olarak tanımlanmaktadır. Türkiye'de kuzey-güney yönünde lojistik köy kurulabilecek en uygun ileri tespite yönelik araştırmalarda öne çıkan iller Mersin, Konya, Bilecek ve Eskişehir'dir. Ayrıca Batı Anadolu, İç Anadolu ve Trakya Bölgeleri Ticaret ve Sanayi Odalarının katılımı ile Batı Anadolu Lojistik Organizasyonlar (BALO) isimli bir lojistik gelişim planı da uygulanmaya çalışılmaktadır. (Ar-Tanyaş, 2012, 322-324). Literatürde lojistik merkez kurulabilecek yerlerin belirlenmesinde kullanılan ölçütler ise şunlardır:

- Avrupa otoyol ağı üzerinde yer alan kentler,
- Hızlı tren istasyonları (günlük 75 trenin geçtiği istasyonlar) ve karayolu bağlantısı bulunan kentler,
- Uluslar arası deniz taşımacılığı ana güzergahlarına 80 deniz mili (148 km) mesafede olan kentler,
- Yıllık en az 500 bin yolcu taşınan havaalanlarının bulunduğu kentler,
- Yılık en az 500 bin ton yükleme yapılan limanların bulunduğu kentler,
- Nüfusu 5 milyondan, 1 milyondan ve 500 binden daha fazla olan büyük kentlere (Pazar ve müşteriye yakınlık) mesafeye göre erişilebilirlik,
- Dört saat içinde ulaşılabilecek kent sayısı.

Ar ve Tanyaş'ın (2012) yaptıkları bir çalışmaya göre, dış ticaret, taşımacılık alt yapısı, motorlu kara taşıtları ve sanayiden oluşan dört temel ve bunların altında yer alan on bir alt ölçüte göre Konya lojistik merkez kurulma önceliği açısından 81 il arasında 9.sırayı almıştır. Üstünde yer alan illere bakıldığında (İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Bursa, Kocaeli, Tekirdağ ve Muğla) lojistik ihtiyaç ile sosyo-ekonomik gelişmişlik arasında yakın bir ilişki olduğu görülmektedir. (Ar-Tanyaş, 2012, 325-327).

23 Ağustos 2011'de hizmete giren Ankara-Konya Hızlı Tren Hattı, Türkiye'de ekonomik ve sosyal potansiyeli yüksek illeri birbirine bağlayarak düşük maliyetli ulaşım hatları oluşturulması projesinin önemli ayaklarından birisidir. 2009'da hizmete giren Ankara-Eskişehir hattından sonra ikinci olarak devreye giren proje, Konya-İstanbul ve Konya-Antalya-Mersin bağlantılı hatlarla beraber Türkiye'yi Kuzey-Güney aksında hızlı bir ulaşım ağı ile birleştiren güzergahlardan birisidir. (Mızırak, 2011, 365-366). Eskişehir-Konya hızlı tren hattı ise 23 Mart 2013'de açıldı. İstanbul-Konya seferlerinin ise Ankara-İstanbul hattı ile birlikte Mart 2014 içinde devreye girmesi planlanmaktadır. (http://stargazete.com/guncel/hizli-trende-istanbul–konya-hatti-da-acilacak/haber-807916). KOP Başkanı Mehmet Babaoğlu'nun 140-150 kilometre hız yapabilen yük trenlerinin karma hatlarla hem yük hem insan taşımacılığında kullanılabileceğine ilişkin görüşü dikkat çekicidir. Babaoğlu, 2017'de bitirilmesi planlanan Konya-Antalya-Mersin hattı dışında 2035 için öngörülen Antalya-Konya-Aksaray-Nevşehir ve Kayseri hattının da karma hat olarak önemine ve Kayseri üzerinden Sivas hattı ile Samsun Limanı'na erişim imkanına dikkat çekmektedir. Kars üzerinden Bakü'ye ulaşımın bir günlük mesafede ulaşılabilir olmasının bölge ekonomisi için önemli olduğunu ifade etmektedir. (http://www.rayhaber.com/2013/konyadan-cikan-tren-katari-aksam-bakuye-varmali/)

BALO Projesi ile Manisa, İzmir, Aydın, Bursa, Eskişehir, Konya, Gaziantep ve Ankara gibi Batı ve Orta Anadolu şehirlerinin ihracat yükleri fabrikalardan alınıp Konya Lojistik Merkezi gibi toplama merkezlerinde birleştirilip Bandırma limanı üzerinden tren feribotları ile Tekirdağ'a ve Avrupa'ya ulaştırılacak. Blok trenler Tekirdağ-Muratlı arasındaki 32 kilometrelik demiryolu hattı üzerinden IV no'lu demiryolu koridoru ile varış noktaları olan Viyana, Nürnberg, Stutgart, Köln ve Lyon'daki lojistik merkezlere ulaşacak. Ortalama 7-8 gün sürecek yolculukta taşımacılık maliyetlerinin % 55 düşmesi planlanmaktadır. Konya'da yapılması planlanan lojistik merkezin ilk başta 300 bin metrekare planlanan alanı sonra 1 milyon metrekareye çıkarıldı. (http://www.musiadkonya.org.tr/haber_detay.asp?ID=309). Lojistik merkezin Ankara ve Samsun üzerinden Karadeniz'e, Mersin ve Antalya üzerinden Akdeniz'e, BALO ve İstanbul hatlarıyla Avrupa'ya, Güneydoğu Anadolu'dan Orta Doğu ve Orta Asya'ya bağlantılı hale getirilmesi düşünülmektedir. (http://www.musiadkonya.org.tr/haber_detay.asp?ID=312). Proje kapsamında 1.679.000 ton yük taşınması planlanmaktadır. Merkezin çalışmaları TCDD tarafından Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde sürdürülmektedir.

5.3.26. Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi

Anadolu'nun çorak toprağı Karapınar, Konya'nın ülkenin kaderini değiştirecek

Ülkemizde sanayinin gelişmesiyle birlikte, enerjiye olan talep de hızla artıyor. Zira, dünyada tüketilen toplam enerjinin yüzde 1'ini ülkemiz tüketiyor. Fakat, enerjide dışa bağımlı bir ülkeyiz. Öyle ki, cari açığımızın en önemli gider kalemini enerji oluşturuyor. Tam da bu noktada, Türkiye'nin imdadına Karapınar yetişecek.

Karapınar, dünyanın en büyük güneş parkı olarak bilinen Münih'teki Bavyera'nın yıllık güneşlenme süresinden daha fazla güneş alıyor. Bavyera yıllık 1791 saat güneşlenirken, Karapınar'ın yıllık güneşlenme süresi 2964 saat.

İşte Türkiye bu gücü fark etti ve Karapınar, Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi ilan edildi. Bölgenin yürütülmesinden Konya Sanayi Odası sorumlu. Konya Sanayi Odası, bu konuda ilk adımı attı ve Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi İşletme Müdürlüğü'nü kurdu.

Bölgede 10 milyar dolara kadar ulaşabilecek bir yatırım yapılabilecek ve güneş enerjisinden yıllık yaklaşık 5 milyar kWh elektrik üretmek mümkün olacak.

Karapınar'ın güneş enerjisinden elektrik üretme konusundaki mukayeseli üstünlüğü, bölgeye yabancı yatırımcıların ilgisini artıracağı gibi, uygulanan teşvik mekanizmaları ile güneş santrallerinde kullanılacak teknolojiler ve ürünler, Konya ve Karapınar'da üretilecek.

5.4. Konya Sanayisinin Yenilikçilik Düzeyi

Konya'daki firmaların yenilikçilik düzeyleri yeterli değildir. Yenilikçiliğin rekabetçi üstünlük elde etmedeki önemi bu konuda Konya'daki firmaların daha fazla durmaları ve yenilikçilik için gerekirse firmalar arası işbirliklerinden daha fazla faydalanmaları gerektiğini ortaya koymaktadır. Özellikle Konya Sanayisindeki firmaların teknik kalifiye eleman istihdam etme ve mühendislerden oluşan AR-GE birimleri kurma isteklerinin düşük olduğu görülmektedir. Bu konu ile ilgili yapılan uygulamalı çalışmalardan elde edilen bulgular Konya'nın yenilikçilik potansiyeli hakkında fikir vermektedir.

Konya ilinde TÜBİTAK destekli Ar-Ge projesi gerçekleştiren toplam 110 firma içerisinden tesadüfi

örneklem yöntemiyle seçilen 49 firma ile yapılan bir anketin sonuçları Konya sanayisinin yenilik potansiyeli hakkında fikir vermektedir. Araştırmaya göre, yenilikçi firmaların 69,38'i 1990 sonrasında kurulmuş firmalardır. Bu durum yenilikçilik ile firma yaşı arasında ters ilişki olduğunu gösteren benzer çalışmaların bulguları ile örtüşmektedir. Öte yandan 49 firmadan yalnızca 6'sının büyük ölçekli olması ise Schumpeter'in büyük firmaların daha yenilikçi olacağına dair savının Konya örneğinde doğrulanmadığını göstermektedir. Konya'daki yenilikçi firmaların büyük kısmı KOBİ niteliğindedir. Yenilikçi firmalarda istihdam edilen 6.497 personelden 959'u (%15,76) MYO, lisans, yüksek lisans ve doktora seviyesinde personeldir. Eğitim düzeyi ile yenilikçilik arasında bir ilişkinin var olduğunu söylemek mümkün olmaktadır. Araştırmaya göre firmaların %69,39'u en az bir kalite belgesine sahiptir. Toplamda 67 adet kalite belgesi sahipliği vardır. Kalite belgesi yenilikçilik göstergelerinden birisi olarak düşünüldüğünde kalite belgesi sayısı hayli yüksektir. Araştırmaya katılan firmaların 45'i yenilikçilik faaliyeti yürütmekte ve toplam 234 Ar-Ge personeli istihdam edilmektedir. Firma başına yaklaşık 5 Ar-Ge personeli düşmektedir. Bu firmalardan 27'si yeniliklerin ortaya çıkmasında en etkili unsur olarak bilgi birikimi ve Ar-Ge faaliyetlerini göstermiştir. Bu 45 firmadan % 64,4'ünün ayrı bir Ar-Ge departmanı bulunmaktadır. Konya'daki Ar-Ge çalışmaları sonucunda ortaya çıkan yeniliklerin türü ne bakıldığında en çok ürün yeniliği gerçekleştirmişlerdir. Hepsi küçük ölçekli 11 firma yalnızca ürün yeniliği gerçekleştirirken, geri kalan firmaların hem ürün hem de süreç yeniliği gerçekleştirdiği görülmüştür. En az gerçekleştirilen yenilik türü organizasyonel yenilik tir. Yeniliklerin firma üzerindeki en önemli etkileri ise ürün çeşidi ve kalitesinde artış ve buna bağlı olarak pazar payında artıştır. Yenilikçi firmaların % 61,22'si yenilikleri için patent almamış olmaması patent sayısı ile yenilikçilik arasındaki doğrusal ilişkinin yeterince gelişmediğini göstermektedir. Yenilikçi firmaların % 55,10'u yenilik sürecinde rakipler, müşteriler, tedarikçiler, üniversiteler, çeşitli kamu kuruluşları ve teknoloji merkezleri toplam 72 adet işbirliği bağı kurmuştur. Özellikle Selçuk Üniversitesi ve Konya Teknokenti ile işbirliği kuran firma sayısının örneklemdeki ağırlığı yüksektir. Bu veriler Konya'da yenilikçilik sürecinde bir ağın içinde yer alma isteğinin var olduğuna dair bir istek bulunduğunu göstermektedir. (Erdoğan, 2010, 89-92).

2007'de KSO odasının yaptırdığı, "Konya Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren İşletmeler Raporu" toplam 1.400 işletmeden % 70'ini kapsayan bir örneklem içerisinde Konya'daki yenilikçilik düzeyi hakkında önemli bulgular ortaya koymuştur. Rapora göre Konya'daki işletmeler rekabet gücünü etkileyen önemli bilgiler arasında yeni teknoloji ile ilgili bilgilerin ve kalifiye insan gücü le ilgili bilgilerin önemli olduğunu düşünmektedir. Toplam dokuz etkenin tümünün önemli olduğunu düşünen işletmelerin teknolojinden sermayeye pazardan üretime değin bütün unsurları benimsemesi rekabet bilincinin içeriğini ortaya koymaktadır. (Mercan v.d., 2007, 29).

2007 yılı itibarı ile "son dört yılda firmaların yaptıkları önemli yenilikler nelerdir" sorusuna verilen cevaplar ise yenilikçilik düzeyi hakkında önemli veriler sunmaktadır. 1.400 işletmeden yaklaşık % 16,5'unun yenilikçilik türleri ile ilişkisi olduğu söylenebilir. 1.400 firmadan 231'i bu soruya "sektörde daha önce üretilmemiş yeni bir ürünün firmamızca üretilmesi"; 288'inin (% 20,6) "firma için yeni bir ürün üretilmesi"; 387'sinin (% 27,6) "firmamızda üretilen yeni bir ürünün geliştirilmesi"; 283'ünün (%18,8) "firma için yeni olan üretim süreç ve teknikleri"; 231'inin (% 16,5) "alınan kalite belgesi sayısı"; 328'inin (%23,4) "mevcut sürecin iyileştirilmesi" ve 214'ünün (%15,3) "alınan patent sayısı" seçeneklerini cevapladıkları görülmektedir. Bu verilere göre Konya'daki firmaların daha ziyade yeni ürün, ürün geliştirme, süreç yenilikleri, kalite belgeleri ve patent sayısı üzerinden yenilikçilik tutumlarına sahip oldukları görülmektedir. Bu veriler Erdoğan (2010)daki verilerle büyük ölçüde uyuşmaktadır. (Mercan v.d., 2007, 28-29).

Konya'daki işletmelerin yenilikçilik için kurdukları ağ ilişkilerinde en önemli unsurların müşteriler, tedarikçiler, kanaat önderi konumundaki öncü firmalar, rakipler, odalar ve KOSGEB olduğu görülmektedir. İşletmelerin yenilik süreci ile ilgili olarak fason çalıştırdıkları firmaların yanı sıra paydaşlarından olan danışmanlık şirketleri ve üniversiteleri en az katkı sağlayan kurumlar olarak tanımlamaktadırlar. Bu da yenilik sürecinde işletmelerin ağ içerisinde kurumsal olarak ele alındığında özellikle uygulama odaklı ve gözlem ağırlık ilişkiyi temsil eden ve destek niteliğine sahip olan odakları tercih ettiklerini göstermektedir. İşletmelerin bilimsel nitelik açısında önem arz eden üniversitelerden ve danışmanlık firmalarından yüzeysel ve kendi belirledikleri bağlamda bilgi aldıklarını ortaya koymaktadır. (Bkz. Tablo 5.4) (Mercan v.d., 2007, 31). Erdoğan (2010)'da ise üniversiteler yenilikçilik ağında önemli ağırlığa sahip görünmekteydi. Bu durumda Üniversite Sanayi işbirliğinin derecesinin gerçekçi değerlendirilmesi gerekmektedir. Üniversitelerin sadece eğitim öğretim veren kurumlar gibi konumlanmaları üniversitelerin bilgi üretimi ve firmalarla bilgi temelli ilişkilerinin zayıflığı arzu edilmeyen bir durumdur.

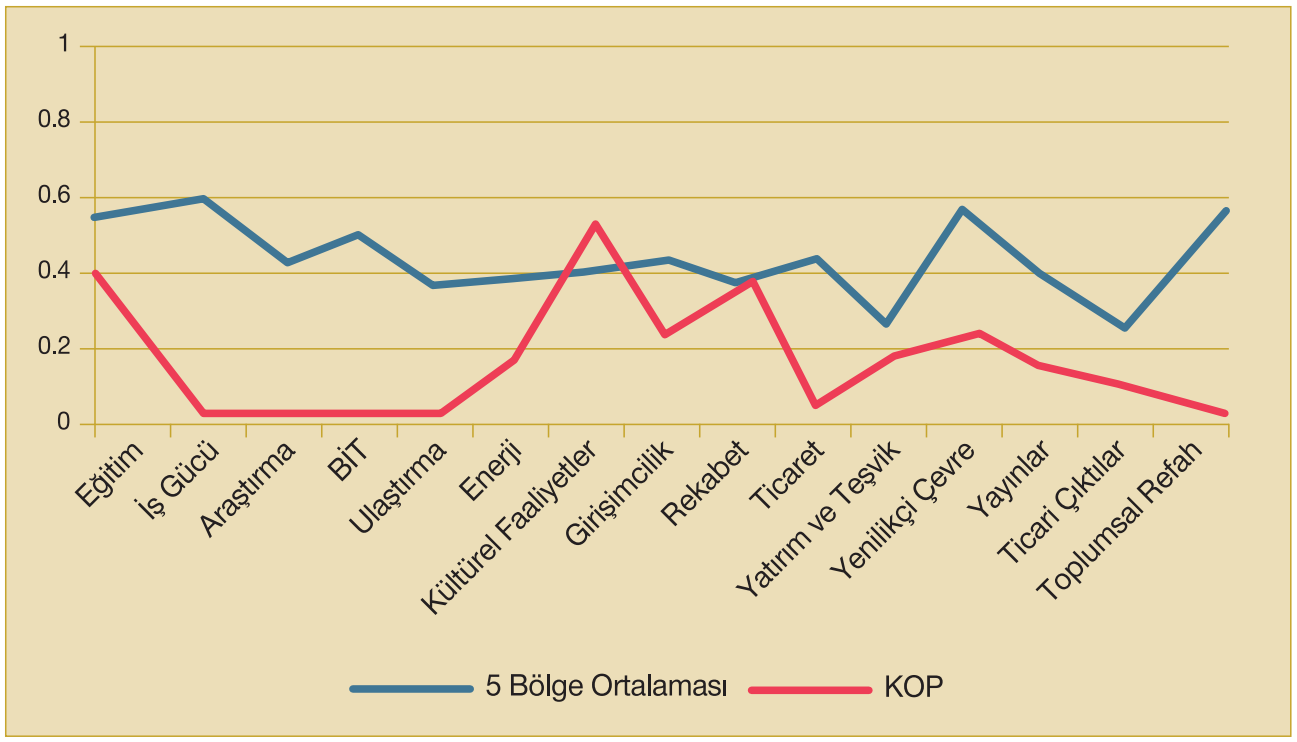
Üçler (2014)'in "Bölgesel Kalkınmada Üniversite Sanayi İşbirliği: Konya Örneği" başlıklı doktora tezindeki bulgular bu konuda daha kesin kanaat edinmemize katkı sağlamaktadır. 200'i üniversite grubundan 203'ü sanayi grubundan olmak üzere toplam 403 anketten elde edilen verilere göre Konya'da üniversite-sanayi işbirliğinin her iki tarafın memnun olmadığı bir düzeyde olduğu sonucuna varılmaktadır. Firma sahipleri öğretim üyelerinin kendi çıkarlarını ön planda tuttukları; bazı akademisyenlerle ücret konusunda ciddi sıkıntı yaşadıklarını ve ortak bir dili bulamadıkları gerekçesiyle süreçteki eksiklikten üniversiteyi sorumlu tutma eğilimindedir. Akademisyenler ise firmaların kendilerini ücretsiz çalıştırmak istediklerini; firma yetkililerinin işbirliğinden ne istediklerini bilmediklerini kendilerini ifade edemediklerini ve ortak bir dilin yokluğu şeklinde sanayicileri suçlamaktadırlar. Ayrıca firmaların bilgilerini sakladıklarını ve kısıtlı firma bilgileri ile proje yapılmasını

istediklerini; firmaların kendisine güvenmediğini belirtmektedirler. Tüm bu sonuçlar üniversitelerin farklı nitelikte araştırıcı profili içerecek alternatif modellerle zenginleştirilmesi ve proje bazlı ekonomik aktörlerle ilişkilerin artırılması ve ders programlarının yenilikçilik ve sanayi odaklı yenilenmesi ve çeşitlendirilmesi, sanayi firmalarının üniversite ile işbirliği kanallarını açık tutmanın yararlarını göz önünde tutarak daha istekli tutum alması gerektiğini göstermektedir. (Üçler, 2014, 315-319).

2012 itibarı ile "Beşeri Sermaye ve Araştırma", "Altyapı ve Kültür", "Piyasa Gelişimi" ve "İş Ortamı" şeklinde dört ana değişkenden oluşan inovasyon girdileri ile "Bilimsel Çıktılar", "Yaratıcı Çıktılar" ve "Refah" ana değişkenlerinden oluşan inovasyon çıktıları ile bunlara ait 16 alt bileşende yer alan 45 alt değişken kullanılarak yapılan bir çalışmada TR 52, 26 bölge içerisinde bölgesel inovasyon indeksine göre 12. sıradadır. İnovaston çıktı indeksi ile inovasyon girdi indeksi arasındaki girdilerin ne kadarın çıktıya dönüştüğünü gösteren inovasyon etkinliğinde de TR 52 bölgesi 12. sıradadır. İlginç olan ise indeks bileşenleri çerçevesinde bölgeyi öne çıkaran en önemli nokta patent, endüstriyel tasarım, faydalı model ve marka tescillerini içerisine alan yaratıcı çıktılar ana alt indeks bileşeninde bölgenin 4. sırada yer almasıdır. Bu duruma bölgede faaliyet gösteren makine imalat, gıda, metal ve otomotiv yan sanayi sektörlerinin yol açtığı öne sürülebilir. Bununla birlikte TR 52 'nin yine alt bileşenler içerisindeki ticaret, inovasyon çevresi ve refah bileşenlerinde Düzey 2 ortalamasına kıyasla gerilerde yer alması olumsuzdur. (Gömleksiz, 2012, 105-109;112, 125, 144). Türkiye Global İnovasyon İndeksinde 2009, 2010 ve 2011 yılları için sırasıyla 51,67 ve 65. sıraları almıştır. Avrupa İnovasyon Skorbordu'nda ise Türkiye 2011'deki 0,213 skoru ile AB ortalama skoru olan 0,539'un çok altında bir skor elde etmiştir. (Gömleksiz, 2012, 90,93).

2013 tarihli ve KOP bölgesini, TR 10 (İstanbul), TR 31 (İzmir), TR 41 (Bursa, Eskişehir, Bilecik), TR 42 (Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova) ve TR 51 (Ankara) bölgelerini bölgesel inovasyon bakımından karşılaştıran bir başka çalışmada Mercan ve Gömleksiz (2013) Gömleksiz'in (2012) yukarıdaki çalışmasındaki aynı bileşenleri kullanarak bulunan genel girdi ve çıktı indekslerinin sırasıyla 0,23 ve 0,14 olduğu görülmüştür. KOP bölgesinin çıktı oranının girdi oranlaması ile bulunan inovasyon etkinliğinin hayli düşük olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. TR 10 0,62-0,85 ve TR 51 0,63-0,67 ile etkinlik skoru 1'in üzerinde en gelişmiş iki bölge olarak öne çıkmaktadır. (Mercan-Gömleksiz, 2013, 6,7). Bu anlamda KOP için bölgesel kalkınmada birincil öncelik verilmesi gereken öncelikli bileşenler ise çalışmada "işgücü", "araştırma", "bilgi ve iletişim teknolojileri kullanımı", "ulaştırma" ve "ticaret" bileşenleri olarak belirlenmiştir. KOP için kalkınmada ikincil öncelikli girdi bileşenleri ise "enerji", "yatırım ve teşvik" ve "yenilikçi çevre" olarak belirlenmiştir. Özellikle bölge dışına yükseköğretim ve meslek lisesi mezunlarının oluşturduğu kalifiye işgücünün göçü olgusu dikkat çekicidir. (Mercan-Gömleksiz, 2013, 9-11). (Bkz. Şekil 4)

ŞEKİL. 5.1. KOP BÖLGESİ VE SEÇİLMİŞ DÜZEY 2 BÖLGELERİNİN YENİLİKÇİLİK İNDEKS SKORLARININ KARŞILAŞTIRILMASI*



*İlgili bölgeler TR10 (İstanbul), TR31 (İzmir), TR41 (Bursa, Eskişehir, Bilecik), TR42 (Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova) ve TR51 (Ankara) bölgelerini kapsamaktadır.
Kaynak: Mercan – Gömleksiz, 2013:6-7.

TABLO 5 .4. SON 4 YILDA FİRMANIZDA YAPILAN YENİLİKLER NELERDİR? SAYILARINI BELİRTİNİZ SORUSUNA VERİLEN CEVAPLAR

Sektörde dana önce üretilmemiş yeni bir ürününün firmamızca üretilmesi			Firma için yeni bir ürün üretilmesi			Firmamızda üretilen yeni bir ürünün geliştirilmesi		
	Frekans	Yüzde		Frekans	Yüzde		Frekans	Yüzde
1	54	3.9	1	108	7.7	1	99	7.1
2	34	2.4	2	53	3.8	2	68	4.9
3	22	1.6	3	33	2.4	3	55	3.9
4	21	1.5	4	12	0.9	4	28	2.0
5	24	1.7	5	14	1.0	5	32	2.3
6	7	0.5	6	3	0.2	6	12	0.9
7	3	0.2	7	2	0.1	7	5	0.4
8	3	0.2	8	4	0.3	8	9	0.6
10	21	1.5	9	2	0.1	9	1	0.1
15	7	0.5	10	16	1.1	10	29	2.1
20	8	0.6	11	4	0.3	11	5	0.4
30	2	0.1	12	1	0.1	12	1	0.1
32	1	0.1	15	4	0.3	15	7	0.5
35	1	0.1	20	8	0.6	16	1	0.1
50	7	0.5	21	1	0.1	18	1	0.1
00	2	0.1	25	1	0.1	20	12	0.9
Cevap Veren	217	15.5	30	1	0.1	25	1	0.1
Cevap Vermeyen	1183	84.5	35	1	0.1	30	3	0.2
Toplam	1400	100.0	40	2	0.1	35	1	0.1
Firma için yeni olan üretim süreç ve teknikleri			41	1	0.1	37	1	0.1
	Frekans	Yüzde	50	7	0.5	40	3	0.2
1	97	6.9	60	1	0.1	50	9	0.6
2	70	5.0	70	2	0.1	60	1	0.1
3	36	2.6	90	3	0.2	90	1	0.1
4	23	1.6	99	4	0.3	99	2	0.1
5	11	0.8	Cevap Veren	288	20.6	Cevap Veren	387	27.6
6	8	0.6	Cevap Vermeyen	1112	79.4	Cevap Vermeyen	1013	72.4
7	1	0.1	Toplam	1400	100.0	Toplam	1400	100.0

8	2	0.1	Mevcut sürecin iyileştirilmesi			Mevcut sürecin iyileştirilmesi		
10	8	0.6		Frekans	Yüzde		Frekans	Yüzde
11	2	0.1	1	135	9.6	1	112	8.0
15	1	0.1	2	116	8.3	2	49	3.5
20	2	0.1	3	21	1.5	3	20	1.4
35	1	0.1	4	23	1.6	4	11	0.8
60	1	0.1	5	15	1.1	5	6	0.4
Cevap Veren	263	18.8	6	2	0.1	6	1	0.1
Cevap Vermeyen	1137	81.2	7	1	0.1	7	2	0.1
Toplam	1400	100.0	8	1	0.1	8	1	0.1
Alınan kalite belge sayısı			10	7	0.5	9	2	0.1
	Frekans	Yüzde	12	1	0.1	10	1	0.1
1	132	9.4	15	1	0.1	14	1	0.1
2	55	3.9	20	1	0.1	15	2	0.1
3	26	1.9	30	1	0.1	17	1	0.1
4	5	0.4	35	1	0.1	20	2	0.1
5	3	0.2	40	1	0.1	22	1	0.1
6	1	0.1	50	1	0.1	25	1	0.1
7	2	0.1	Cevap Veren	328	23.4	30	1	0.1
8	1	0.1	Cevap Vermeyen	1972	76.6	Cevap Veren	214	15.3
9	1	0.1	Toplam	1400	100.0	Cevap Vermeyen	1186	84.7
9	1	0.1	Toplam	1400	100.0	Cevap Vermeyen	1186	84.7
14	1	0.1				Toplam	1400	100.0
20	2	0.1						
30	1	0.1						
50	1	0.1						
Cevap Veren	231	16.5						
Cevap Vermeyen	1169	83.5						
Toplam	1400	100.0						

Kaynak: Mercan v.d. 2007, 28-29.

Konya Ekonomisinin ve Sanayisinin Tarihsel Gelişimi

Genel Değerlendirme

Konya Selçuklu döneminde önemli ticaret yollarının geçiş güzergâhında tarım ve hayvancılık dışında Ahilik temelinde örgütlenmiş canlı bir esnaf ve imalat hayatına sahipti. Anadolu Selçuklu Devleti'nin gelişimi ile birlikte başkent olduktan sonra önemli bir imar gelişimi sonrasında ekonomik hayatın temel kurumlarını oluşturan Konya'nın ekonomik gelişimin göstergesi olarak bu dönemde basılan gümüş ve arz imkânları az olduğu için sınırlı süreliğine de olsa altın para basmasıdır. Daha sonra ekonominin Moğol İstilası sonrasında geçirdiği sarsıntının ekonominin temel sektörlerinde üretimin tahrip edilmesi ile somutlaşan olumsuz etkileri yaşandı. Sonraki dönemlerde ise siyasi gelişmelere bağlı olarak Osmanlı dönemine kadar ekonomi geleneksel usulde bilindik temposu ile mevcut yapısal sınırlarında işlemeye devam etti.

Osmanlı döneminde Konya'nın, devletin genelindeki eğilimlere uygun şekilde nüfusun ve ekonomik gelişimin arttığı dönemlerde ekonomik olarak canlandığı; hem nüfusunu hem de üretimini artırabildiği görülmektedir. Osmanlı döneminde Konya tarımının geleneksel Osmanlı tarımsal üretiminin özelliklerini taşıdığı görülmektedir. Kendine yeterli coğrafi birimler oluşturmak amacındaki Osmanlı iktisadi yaklaşımlarının gereği olarak, geleneksel usullere uygun olarak bir çift öküzün işleyebileceği arazilerde, kendi kendine yetecek kadar üretim yapmak hedeflenmekteydi. Bu ise ticari tarımın ürün fazlası olduğu durumlarda ulaşım maliyetinin ürünün piyasa fiyatı içerisindeki ağırlığının düşük olduğu pazarlarla sınırlı kalmasına yol açmaktadır. Ticari tarımın demiryolları ile başladığı ve Konya'nın ekili arazi miktarındaki artışla beraber pazara yönelik tarımın geliştiği görülmektedir. Buna rağmen tarımsal işletmelerin ölçeklerinin küçüklüğü hem Osmanlı döneminin hem Cumhuriyetinin önemli sorunlarından biridir.

Konya'nın Selçuklu zamanındaki ticaretteki öneminin Osmanlı'nın Klasik Çağı'nda da sürdüğü özellikle ipek ve baharat yollarının önemli geçiş yollarından birisi olduğu görülmektedir. Pek çok malın ticaretini yürüten Müslüman ve gayr-ı Müslim tüccarın canlı ticari girişimlerinin örgütlendiği mekânların gelişmişliği ve çeşitliliği ticari faaliyetin hacmi hakkında fikir vermektedir. Bunun yanında Konya, İstanbul ve Bursa gibi büyük kentlerin et iaşesinde önemli rolü vardı ve önemli bir kirbas merkezi idi. Ticari anlamda 18. yüzyıldan sonra ayakkabı ve derinin önemli ticari mamuller olduğu görülmektedir. Demiryolundan sonra ise daha önce değinildiği gibi ticari tarım faaliyetlerinin gelişmesi ekonominin ve nüfusun temel dinamiği haline gelmişti.

Konya'nın Osmanlı Devrindeki iktisadi hayatının temel yapısı, Selçuklu devrindeki şekillenmeye dayanmaktadır. Bedesten merkezli esnaflık ve zanaatkârlık şeklindeki imalat geleneksel Osmanlı Esnaf Teşkilatı'nın kurumsal yapısı içerisinde faaliyetini sürdürmekteydi. Kentin ve civarın ihtiyacı üretim esas olmakla birlikte, ticarete konu olan dericilik ürünleri, silahlar, kılıçlar, pamuklu kumaşlar gibi ürünlerle uzun mesafeli ticarete yönelik imalat ta yapılmıştır. Osmanlı döneminde büyük ölçekli üretim adına en önemli tesisin Baruthane ismiyle faaliyet gösteren güherçile kâlhanesi olduğu ve bu tesisin 19. yüzyılda Güherçile Fabrika-i Humayunu adıyla bir devlet girişimi olarak işletildiği görülmektedir.

Osmanlı döneminde Konya'da açılan en önemli sergiler halı ve kilim sergileri ile demiryolu geldikten sonra açılan ziraat makineleri sergileridir. Para konusunda ise Konya'nın para ile ilişkisinin ticaret hacmi ile ilişkisi dışında önemli bir diğer boyutunun nakdi ödenen vergilere dair olduğu anlaşılmaktadır. Devletin mali sıkıntılarına bağlı olarak zaman zaman yapılan tağşişler sonucunda Osmanlı paralarının değer

yitimine bağlı olarak Konya bölgesinde de Osmanlı paralarının değerindeki dalgalanmaların karşısında, satın alma gücünü korumak isteyenlerin günümüzde olduğu gibi değeri değişmeyen paraları ikame etmeleri önemli bir iktisadi davranış eğilimi olarak insanların ekonomik bilinç düzeyinin seviyesini göstermektedir.

Mali ilişkiler anlamında ise Konya'da avarız hanelerinin büyüklükleri (1640 itibarı ile 10 hane) ve zaman içerisinde maruz kalınan vergi yükü değişimleri Konya'nın Osmanlı Maliyesi içerisindeki ağırlığının tespiti açısından önemlidir. Bu anlamda başlarda olağan üstü nitelikte vergisel uygulamalar olan avarız akçesi, sürsat ve bedel-i nüzul vergilerinin olağanlaşması ve paranın değer yitimine bağlı olarak zaman içerisinde nispi olarak yükünün artması Konya halkını oldukça zorlamıştır. Diğer ürün vergileri de dâhil edildiğinde Konya'nın bağlı olduğu Karaman Eyaleti'ndeki gelirlerin yaklaşık % 38'inin merkez mali teşkilatına aktarıldığı görülmektedir. 19. yüzyılda Konya'nın doğu bölgesindeki Türbe Önü civarındaki vergi mükelleflerinin vergi yükünün yüksekliği ise kentin ticaret ve imalat merkezlerinin doğuda yoğunlaşmış olması ile alakalıdır.

Osmanlı dönemi madenciliğinde Konya'nın özellikle kurşun ve tuzda önemli olduğu görülmektedir. Konya vilayetinde genel olarak üretimi yapılan madenler gümüş, kurşun, tuz, civa ve altındı.

Konya'nın Türk iktisat tarihi açısından öne çıkan özelliklerinden biri Şirketleşmede öncü olması ve ortaklık veya çok ortaklılık kültürünün bir hayli gelişmiş olmasıdır. Cumhuriyet döneminde özellikle Konya'nın özel girişime dayalı ekonomik kalkınmasının tarihsel temellerinden birinin bu olduğu rahatlıkla görülebilmektedir.

Cumhuriyetten önce, Konya büyük ölçüde kendine yeten bir ekonomik hayata ve büyük ölçekli tarım ile manifaktür nitelikte olmayan küçük ölçekli bir sinai üretim yapısına sahipti. Cumhuriyetin ilk yıllarında Konya bu dönemde aktif nüfusun % 45'inin tarımda çalıştığı tarımsal bir ekonomik yapıya sahip olmakla birlikte, dönemindeki koşullara göre Türkiye'nin önemli imalat merkezlerinden biri olduğu da görülmektedir. Cumhuriyetten sonra, Konya'da tarım ürünleri miktarının özellikle ekili arazi miktarındaki artışa bağlı olarak artışı dikkati çekmektedir.

Konya'nın da 1950'lerde özellikle tarım, hayvancılık ile sanayide kıpırdandığı ve yeni teşebbüslere ev sahipliği yaptığı görülmektedir. Konya tarım ağırlıklı bir ekonomik yapıdan sıyrılmaya özellikle 1970'lerde başladı. Sermaye birikimi yetersizliği büyük ölçekli özel yatırımlara ilk başlarda olanak tanımadıysa da, özellikle küçük sermayedarlar ve yurt dışındaki işçilerin birikimleri ile ortaya çıkan çok ortaklı şirketleşme olgusu sonrasında bir dizi yatırım yapılmıştır.

Türkiye 1980'den sonra dışa açık bir ekonomi modelini seçerek, devletin ekonomideki ağırlığını azaltmaya ve ihracata yönelik bir sanayileşme stratejisini uygulamaya başladı. Mal, para ve sermaye piyasalarının serbestleştirildiği bir küresel ekonomiye dâhil olmayı seçen Türkiye'nin tüm ekonomik aktörleri gibi Konya'da bu dışa açılmadan etkilendi. Özellikle 1990'dan sonra Konya'nın ekonomik yapısı, tarım yanında sanayi sektörünün gelişmesi ve dış ticaret yoluyla dünya pazarları ile bütünleşmesi sayesinde yapısal bir dönüşüme uğradı.

Konya Organize Sanayi Bölgesi (Konya Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü Arşivi)

Sonuç Yerine

Özel Girişim Ağırlıklı Bir Kalkınma ve Sanayileşme Merkezi Konya

1923-50 arası dönemde Konya ekonomisinin, daha ziyade devletin öncülüğünde bir kalkınma arayışının baskın olduğu tarım ve küçük ölçekli imalata dayanan bir ekonomik yapısı vardır. Bu dönemde Ereğli dokuma tesisi dışında Konya'ya yönelik ciddi bir kamu girişiminin varlığından söz edilemez.

1950'den 1980'e kadar olan dönemde tarım ve sanayinin bir ivme kazanarak geliştiği görülmektedir. Tarımda artan mekanizasyon ile üretim artarken, sanayide Şeker, Çimento, Krom Magnezit ve Seydişehir Alüminyum gibi yatırımlarla sanayileşmenin geliştiği görülmektedir. Özellikle 1970'lerde görülen çok ortaklı bazı girişimler de, özel girişimciliğin gelişimi açısından önemlidir.

1980'den sonra ekonomik kalkınma modeli olarak dışa açık bir modeli seçen Türkiye'de yapılan piyasa reformları sonrasında ekonomide rekabet anlayışı önem kazandı. Bu dönemde Konya'nın özellikle öteden beri üstün olduğu gıda sanayinden sonra 1990'larla birlikte otomotiv, makine ve ayakkabı sanayinde öne çıkması Konya'nın sadece tarıma dayalı bir ekonomi olarak değil sanayiye dayalı bir ekonomi olarak da öne çıktığının tescili oldu. Aynı zamanda dış ticaretini geliştiren Konya dış pazarlarla bütünleşerek ticari kazançlarını artırmaya başladı. Devletin sanayi yatırımlarından İstanbul ve Marmara ile İzmir gibi bazı illere oranla daha az yararlanmasına rağmen, Konya'nın özel girişim ve yatırımları sayesinde hatırı sayılır bir ekonomik gelişim göstermesinin en önemli nedeninin, dışa açık modelle beraber ekonomik özgürlük ortamının gelişmesi olduğu öne sürülebilir. Devletçi kalkınma modelinin verimsiz ve artan borç yükü yüzünden sürdürülemez olması da, özel girişime dayalı bir ekonomik modelin önünü açtığı gibi Anadolu'nun ekonomiye katkısını artırdı. Konya'da bu dalgaya katılan en önemli illerden olmayı başardı. Son yıllarda bu olgu "Anadolu Kaplanları" kavramı etrafında çokça analiz edilip anlaşılmaya çalışılmıştır.

Anadolu Kaplanları'nın gelişmesi olgusu ile ilişkili yaklaşımlardan bir tanesi bu olguyu Türkiye'nin sanayileşme tarihindeki genel eğilimlerden hareketle yapan Şevket Pamuk'un yaklaşımıdır. Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra Türkiye'de üç önemli sanayileşme dalgası yaşanmıştır. 1930'lardaki devletçilik döneminde sanayileşmenin önderliğini devlet işletmeleri ve bu işletmelerin yöneticileri yaptıktan sonra bu önderlik II. Dünya Savaşı'ndan sonra ise ithal ikamesi sürecinde yaşanan sanayileşmede öne çıkan İstanbul holdinglerinin liderliğinde özel sektöre geçmiştir. 1980 sonrasındaki üçüncü sanayileşme dalgasında ise sanayileşme Anadolu'ya yayılmıştır. Anadolu tarım ve ticaret ağırlıklı bir ekonomik yapıdan sanayi kapitalizmine geçiş sürecini yaşamaya başlamıştır. AKP iktidarından sonra bu süreç hızlandığı gibi AKP iktidarında geleneksel olarak sürekli desteklenen İstanbul sermayesi sübvansiyonlardan ve ithal mallarına karşı koruma avantajından eskisi kadar yararlanamaz hale geldi. Devletin borç yükü ve AB politikaları ile zaten eski politikaları sürdürme imkânı da kalmamıştı. Üstelik AKP Anadolu'daki yeni sanayicilere eldeki imkânlar dâhilinde eski desteklere erişimi kolaylaştırdığı gibi başka destekler sağlamayı da ihmal etmedi. (Pamuk, 2008: 279-281).

İkinci bir yaklaşım ise, ekonominin yeni aktörlerinin dinamizmini eski yapı ve kurumları temsil edenlerin göstermekten uzak olduğu ve bu gelişimin kaçınılmaz olduğunu öne sürmektedir. Özellikle, Konya ve Kayseri gibi bazı Anadolu şehirlerindeki ekonomik kalkınmanın temellerinde yatan faktörlerin neler olduğu konusu 1990'lardan bu yana tartışılmaktadır. Kösebalan (2007), coğrafi olarak Türkiye'nin merkezinde yer alan Konya ve Kayseri'deki ekonomik kalkınmayı tam anlamıyla anlamakta, modernizasyon paradigması ve onun günümüzdeki uzantısı olan merkezi teşkil eden kurum ve aktörlerin başarısız kaldığını çünkü bu modernist yaklaşımların Türkiye'deki kapsamlı politik ve ekonomik dönüşümün dinamiklerini doğru değerlendiremediklerini öne sürmektedir. Ona göre, Konya ve Kayseri gibi şehirlerdeki kapsamlı sosyal, ekonomik ve politik dönüşüm, demokratikleşme ve küreselleşme gibi içsel ve dışsal faktörlerin etkin olduğu bir çerçevede yaşanmıştır. Kösebalan, bu dönüşümün diğer önemli bir özelliğinin de, modernistlerin öne sürdükleri gibi gelenekten moderniteye doğru bir geçiş şeklinde olmamakla birlikte her ikisinin birleşimi şeklinde gerçekleştiğini öne sürmektedir. (Kösebalan, 2007:229).

1980'lerden sonra Özal'la başlayan liberalizasyon politikaları, 1990'ların küreselleşme süreci ile birlikte sosyo-ekonomik ve politik dönüşümü hızlandırdı. Uluslararası ticaretle İstanbul'daki iş dünyasından daha fazla ilgili olan Anadolu merkezli yeni işletmelerin geliştiği görüldü. Bu işletmelerin iş adamları, modernistlerin öngördüğü gibi "Mekke" ile "makineleşme" arasında bir seçim yapmak zorunda olmayan aksine ekonomik kalkınma ile dinin çatışmadığına inanan iş adamlarıdır. (Kösebalan, 2007:232) Konya ve Kayseri gibi kentler yaşanan bu dönüşümün sonucunda, coğrafi olarak çok elverişli olmayan ve Ankara tarafından ihmal edilmelerine rağmen önemli bir üretim ve ihracat potansiyeline sahip merkezler olarak öne çıktılar. "Anadolu Kaplanları" diye bilinen Konya ve Kayseri'nin başını çektiği Anadolu şehirlerindeki bu ekonomik kalkınma, 1980'lerdeki Doğu ve Güneydoğu Asya ülkelerindeki ekonomik kalkınmaya nazire yapılarak bu şekilde adlandırılmışsa da, Doğu ve Güneydoğu Asya'daki ekonomik kalkınma esasen soğuk savaş koşullarında ABD ve Japon dış yatırımları ile tetiklendiği halde, Anadolu kentlerindeki kalkınma bu anlamda Batı'nın desteklediği bir kalkınma değildir. Aksine, Anadolu merkezli bu işletmeler, İslamcı veya "yeşil sermaye" diye değerlendirilerek kuşku ile izlendi. 28 Şubat 1997 askeri müdahalesi ile bu işletmelerin boykot edilmesi gündeme geldi. (Kösebalan, 2007:232-233) . Dolayısıyla Konya'ya ilişkin kuşkulu yaklaşım ve devlet desteğinin olmayışı Konya'nın ekonomik kalkınmasının ne kadar önemli kısıtlar karşısında sağlanmış bir kalkınma olduğunu göstermektedir.

Konya'nın diğer Anadolu Kaplanları'ndan en önemli farklılığı geliştirdiği, Avrupa'daki pek çok Türk işçisinin küçük sermaye yatırımlarına dayanan bir sanayileşme modeline ev sahipliği etmesidir. Daha sonra sermayelerin büyük kısmı kârlı olmayan yatırımlarda çarçur edilmişse de, İttifak Holding ve kısmen de Kombassan gibi başarılı çok ortaklı işletmeler modelin aslında uygulanabilir olduğunu gösteren en iyi örnekler olmayı başardılar. Çok ortaklı holdinglerin 28 Şubat'taki askeri müdahaleden sonra maruz kaldıkları resmi saldırı ve bu holdinglerin içsel problemleri bir araya gelince hissedarların kâr paylarını ödemekte zorlanan bu holdinglerden bir kısmı battı. Profesyonelleşme olmadığından kişisel yönetim stili ile yönetilmenin sıkıntılarını yaşadılar. Ama ne olursa olsun, Anadolu'ya ciddi bir sermaye girişi oldu ve bu da Konya gibi şehirlerde ekonomik kalkınmayı hızlandırdı. Konya'daki KOBİ'ler de bu ekonomik gelişmenin diğer ayağını teşkil etti. (Kösebalan, 2007:234)

Cumhuriyetin kuruluşundan bu yana devlet elitlerinin desteğine sahip "İstanbul sermayesi" ile "Anadolu sermayesi" arasında pek çok cephede bir mücadele yürütülmektedir. 1980'e kadar İstanbul sermayesi devlet desteği ile büyüdüğü ve geliştiği gibi, yatırım indirimleri, ithalat-ihracat izinleri ve vergi bağışıklıkları gibi alanlarda Anadolu sermayesinin aleyhine, kendi lehine kanuni düzenlemeleri geçirebilmekte idi. Serbest piyasa reformlarından sonra ağırlığı artmaya başlayan Anadolu sermayesi özellikle dış ticaret yapmayı öğrendikten ve eskiye oranla daha profesyonel anlamda yönetilmeye başladıktan sonra, İstanbul sermayesi karşısındaki tek avantajının, serbest piyasa koşulları altındaki rekabetçi güç olduğunun farkındadır.(Demir, Acar, Toprak, 2004:176).

İlk başlarda Konya gibi yeni sanayi merkezlerinin toplam sanayi üretimi içinde aldıkları pay, İstanbul ve Marmara Bölgesi'nin üretimi ve iktisadi gücüyle karşılaştırıldığında sınırlı idi. Ancak 1980 sonrasında Konya, Denizli, Kayseri, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Malatya gibi yeni sanayi merkezlerinde hem katma değer hem istihdam hem emek verimliliğinin İstanbul, Bursa, Kocaeli, İzmir ve Adana gibi ithal ikamesi döneminde önem kazanan sanayi merkezlerinden daha hızlı geliştiğine dair veriler aradaki makasın hemen olmasa da en azından şimdilik kapanma eğiliminde olduğunu göstermektedir. (Pamuk, 2014:307).

Küçük ve orta ölçekli aile işletmeler olan Anadolu firmaları çoğu kez öz sermayeyi tercih ettiklerinden 1990'lardaki krizlerden görece az etkilendiler. Düşük emekliliğine dayalı bir yapıları olan bu dönemden sonra Anadolu firmaları teknolojiye daha fazla önem verdiler. Ancak eğitimli işgücünden yararlanarak daha fazla katma değer yaratan sektörlere geçiş problemi tüm Türkiye'yi etkileyen bir problem olarak Anadolu firmalarını da etkiledi. Bu süreci iyi yönetemeyenleri emek verimliliklerini yeterince yükseltemeyip Çin ve Uzak Doğunun düşük ücretli emeğiyle rekabet etmek zorunda kalacaklardır. 1980'den sonraki 30 yıllık müddet değerlendirildiğinde toplam sanayi üretimi, sanayi istihdamı ve ihracat içinde paylarının İstanbul ve Marmara Bölgesiyle karşılaştırıldığında hala düşük düzeyde kaldığı görülmektedir. En yüksek cirolu 1.000 firma içinde yeni sanayi merkezlerinden 120 firma yer almışken; en yüksek cirolu 100 firma içinde yeni sanayi merkezlerinden sadece 7 firma yer almıştır. (Pamuk, 2014: 309). Dolayısıyla Konya ve Anadolu'nun daha alınacak çok mesafesi vardır.

Ekonomik rekabet ve girişim özgürlüğündeki gelişim, Konya ekonomisindeki aktörlerinin dış dünya ile temaslarını artırdığı gibi önceliklerini ve stratejilerini değiştirip daha esnek ve proaktif tutumlar almak durumunda bırakmaktadır. Bu yüzden Konya'nın sanayi ve tarımda mukayeseli olarak üstün olduğu alanların tespit edilip seçici kamusal teşviklerden yararlanarak katma değeri yüksek bir üretim ve dolayısıyla daha yüksek bir gelir yapısına sahip olabileceği stratejilerin geliştirilmesi için üniversitelerin, odaların ve diğer sivil toplum kuruluşlarının işbirliğini sağlayacak platformların çalışmalarını yoğunlaştırmasına ihtiyaç vardır. Örneğin Konya Sanayi Odası'nın Invest in Konya (Konya'da Yatırım) projesi ile Otomotiv Sanayi Kümelenme projesi türü nicel ve nitel projelere ek yeni projeler yürütülmelidir. KOP ve Ankara-Konya Hızlı Tren Hattı dışında Konya-Antalya hatıı tam olarak devreye girince Konya'nın tarım ve sanayisi daha fazla girişimciliğe dayalı bütünleşmiş bir rekabetçilik edinecektir. Konya, BALO, Bilim Merkezi ve Bölgesel İnovasyon Merkezi gibi diğer projelerle birlikte Konya'nın Türkiye ekonomisine katkısını yenilikçilik temelinde artırmak için gereken irade ve kararlılığı iyi bir yönetişim ve işbirliği ile sergilemek için gereken alt yapıya sahiptir.

Kaynakça

AFŞAR, Bilge, (2010), 2001 Krizinden Sonra Türkiye'de İzlenen Makro Ekonomik Politikalar ve Bu Politikaların Dış Ticarete Etkisi (Konya Örneği), (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

AKANDERE, Osman, (2004), "Konya Vilâyeti Salnamelerine Göre Akşehir Kazası", İpek Yolu Konya Ticaret Odası Dergisi Konya Kitabı VII, Editör: Caner Arabacı, Konya.

AKÇURA, Gökhan, (2009), Türkiye Sergicilik ve Fuarcılık Tarihi, Tarih Vakfı, İstanbul.

AKDEDE, Hadi - ERDAL, Fuat, (2004), "Bölgesel Yakınsamada Kamu Yatırımları: Türkiye Örneği", Kentsel Ekonomik Araştırmalar Sempozyumu-Cilt I, DPT-Pamukkale Üniversitesi, Mart 2004, Ankara.

AKER, Raşit, (2008), Konya'dan Esnaf Manzaraları-İnsanlar ve Hayatlar, Nüve Kültür Merkezi Yayınları:61, Konya.

ALBAYRAK, Ali Sait, (2005), Türkiye'de İllerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Düzeylerinin Çok Değişkenli İstatistik Yöntemlerle İncelenmesi, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul.

ALTAN, Midhat, (1940), Konyanın İktisadî Bünyesine Bir Bakış, (Konya Mıntakası Ticaret Müdürlüğünce Tertip Edilmiştir), Hüsnütabiat Basımevi, İstanbul.

ANIZ, Hakan, (2011),"Konya'da Tarım Makineleri İmalat Sanayisi", I. Konya Kent Sempozyumu-26-27 Kasım 2011, TMMOB-Konya İl Koordinasyon Kurulu, Konya.

AR, İlker Murat-TANYAŞ, Murat, (2012), "Lojistik Merkez Kurulma Öncelikleri Açısından İllerin Sıralanması", Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi (10-12 Mayıs 2012), Konya.

ARABACI, Caner, (1999), Geçmişten Günümüze Konya Ticaret Odası 1882-1999, Konya Ticaret Odası Yayınları, Konya.

ARABACI, Caner, (2007), "125. Yıldönümünde Konya Ticaret Odası (1882-2007)", İpek Yolu Konya Ticaret Odası Dergisi Konya Kitabı X, Konya.

ARICI, Melike, (2008), Konya'da İmalat Sanayinin Gelişimi (1980-2001), (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

ARICIOĞLU, M. Atilla-KORAŞ, Muhittin, (2011), "Konya'da Rekabetin Öğrenilmesine Dair Bir Yöntem Olarak Kümelenme Uygulamaları", I. Konya Kent Sempozyumu-26-27 Kasım 2011, TMMOB-Konya İl Koordinasyon Kurulu, Konya.

ARICIOĞLU, Mustafa Atilla-GÖKÇE, Şükran-KORAŞ, Muhittin, (2013), "Kümelenme ve Rekabet Analizi İçin Bir Uygulama", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:30, Konya.

ARSLAN, Mustafa, (2007), "Kamu Yatırımlarında Konya", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

ATALAY, Ahmet, (2011), Meşrutiyetten Cumhuriyet Konya'da Kurulan Millî Şirketler ve Millî Bankalar, Çizgi Kitabevi, Konya.

AYHAN, Ahmet, (2007), "Küreselden Yerele Sanayi Üretiminde Teknolojik Yeniliğin (İnovasyonun) Rolü", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

BABAOĞLU, Mehmet – ERMETİN, Orhan – GEZGİN, Sait – ÇALIŞ, Şaban – KUTLU, Önder, (2007), "Küresel İklim Değişikliği ve AB Müzakere Sürecinde Organize Organik Tarım Bölgeleri: Konya Örneği", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

BALCI, Ercüment, (2004), "1868 Tarihli Bir Bayındırlık Layihası: Konya-Silifke Yolunun Şoseye Çevrilmesi ve Bölgedeki Zeytin Ormanlarını Islah Projesi", Türk Dünyası Araştırmaları, Sayı:150, Haziran, İstanbul.

BALTACI, Recep, (2003), "Konya'da Sanayi Sektörü, Sanayi Kuruluşları ve Ticaret", Ulusal I. Konya Ekonomisi Sempozyumu, Editörler: Adem ESEN, Ali AKMAZ, Konya.

BASKICI, Mehmet Murat, (2005), 1800-1914 Yıllarında Anadolu'da İktisadi Değişim, Turhan Kitabevi, Ankara.

BAYKARA, Tuncer, (1998), " Konya'nın Selçuklu ve Osmanlı Tarihi", Gönüllerin Bahçesi Konya, Konya Büyükşehir Belediyesi Yay:24, Ed. Ahmet Köseoğlu-İhsan Toy, İstanbul.

BAYKARA, Tuncer, (2002), "Konya", İslâm Ansiklopedisi, T.D.V., C.26., Ankara.

BAYRAM, Mikail - ÜREKLİ, Bayram, (1989), XVII. Yüzyılın İkinci Yarısında Konya'nın Merkezi Yönetimle İlişkileri, Selçuk Üniversitesi Araştırma Fonu, Proje No: FEF 87 / 089, Konya.

BAYRAM, Mikail, (1991), Ahi Evren ve Ahi Teşkilâtının Kuruluşu, Konya.

Kaynakça

BAYRAM, Mikail, (2008a), Selçuklular Zamanında Konya'da Dinî ve Fikrî Hareketler, Bütün Eserleri:1, Nüve Kültür Merkezi, Konya.

BAYRAM, Mikail, (2008b), Fatma Bacı ve Bacıyân-ı Rûm-Anadolu Bacıları Teşkilâtı, 3. Baskı, Nüve Kültür Merkezi, Konya.

BEDİRHAN, Yaşar, (2002), "Başkentleri Konya Olan Türkiye Selçuklu Sultanlarının Dış Ticaret Politikaları ve Anadolu'da Ticarete Gelişmesine Etkileri", Yeni İpek Yolu, Konya Kitabı V, Editör: Yusuf Küçükdağ, Konya.

BEŞTAN, Özlem, (1995), XII ve XIII. Yüzyıllarda Anadolu Selçuklu Devleti'nde Ticaret Hayatı, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

BİREKUL, Murat, (2008), Konya İli Dış Ticaret Yapısının Analizi (1996-2005), (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

B. O.A., A.K.MT.MVL., 74/99. Belge özeti.

B.O.A., A.MKT.UM, 300/12, 16/R/1274 (H), (1857) "Konya'daki Güherçile Fabrikası'nın sahibine muavenet-i lâyıkanın gösterilmesine dair" belge özeti.

BULUŞ, Abdulkadir, (2003), "Osmanlı Barut Üretiminde Güherçile ve Konya Güherçile Fabrikası", Yeni İpek Yolu Türkiye Cumhuriyeti'nin 80. Yılına Armağan Özel Sayısı, Konya Kitabı VI, Ed. Caner Arabacı, Aralık 2003.

BULUŞ, Abdulkadir, (2008), "Sivil Toplum Kuruluşlarına Tarihsel Bir Örnek: Osmanlı Vakıfları", Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F., Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Yıl:9, Sayı:16, Ekim 2008.

BULUŞ, Abdulkadir, (2012), Türk İktisat Politikalarının Tarihi Temelleri, 3. Baskı, Tablet Kitabevi, Konya.

BULUŞ, Abdulkadir Buluş, (2010), Konya Ekonomisinin Tarihsel Gelişimi ve Özel Girişim Ağırlıklı Bir Kalkınmanın Temelleri, Tablet Kitabevi, Konya.

BÜLBÜL, Zekeriya, (1988), Konya'nın Merkezî Yönetim İle İlişkileri (1685-17009, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

BÜYÜKSARIKULAK, Tevfik, (1988), II. Abdülhamit Dönemi Sâlnâmelerine Göre Konya Vilayeti Merkez Sancağının İktisadî Durumu, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

CERAN, Abdullah, (1988), Sultan I. Alâeddin Keykubat Zamanında Konya'nın Sosyo-Ekonomik Durumu, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

CEYLAN, Alâaddin, (1987), 1681-1683 Tarihli Konya İle İlgili Ferman ve Beratlar, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

ÇADIRCI, Musa, (1991), Tanzimat Döneminde Anadolu Kentleri'nin Sosyal ve Ekonomik Yapıları, A.K.D.T.Y.K., Tarih Kurumu Yayınları, Ankara.

ÇAKIR, Coşkun, (2006), "Fuarcılığın Doğuşu ve Türk Fuarcılık Tarihine Bir Bakış: Panayırlardan Dünya Ticaret Merkezlerine", Çerçeve, Sayı:18, Aralık, 1996, ss.103-114, İktisat, Tarih, Zihniyet Dünyamız, Hazırlayan: Erhan Ekren, Müsiad, İstanbul, içinde.

ÇETİN, Birol, (1997), Osmanlı İmparatorluğu'nda Barut Sanayii, (1700-1900), (Yayımlanmış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

ÇOLAK, Fatih, (2014), Almanların Konya ve Çevresindeki Faaliyetleri (19. Yüzyıl Sonu-20. Yüzyıl Başı), Çizgi Kitabevi, Konya.

ÇÖKLÜ, Faruk, (2007), "Tarımda Sorunlar ve Öneriler ile Yerinde İstihdam", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

DARKOT, Besim, (1977), "Konya", İslâm Ansiklopedisi, M.E.B., C.6, İstanbul.

DEMİR, Ömer – ACAR, Mustafa - TOPRAK, Metin, (2004), "Anatolian Tigers of Islamic Capital: Prospects and Challenges", Middle Eastern Studies, Vol.40, No.6, November.

Doktor Nazmi, [1922(2009)], Türkiye'nin Sıhhi-i İctimâi Coğrafyası Konya Vilayeti, Yayına Hazırlayan: Mehmet Karayaman, Çizgi, Konya.

DURUKAN, Aynur, (2001), "Selçuklular Öncesinde Konya", Gez Dünyayı Gör Konya'yı, Hazırlayan: Ahsen ÇETİNKAYA, Yapı Kredi Yayınları-1560, I. Baskı, İstanbul.

EMİNOĞLU, Mehmet, (Yayım Tarihi Belli Değil), Konya Ticaret Teşkilatı-Dünü ve Bugünü, Konya Ticaret Odası Yayın No:16, Konya.

Kaynakça

ERAVŞAR, Osman, (2001), "Gezginlerin Gözüyle Konya", Gez Dünyayı Gör Konya'yı, Hazırlayan: Ahsen ÇETİNKAYA, Yapı Kredi Yayınları-1560, I. Baskı, İstanbul.

ERDEM, İlhan, (2006), "Selçuklular ve Anadolu Beylikleri Dönemlerinde Tarım ve Çiftçilik", Anadolu Selçukluları ve Beylikler Dönemi Uygarlığı , Cilt I, Editörler: Ali Uzay Peker-Kenan Bilici, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Ankara.

ERGENÇ, Özer, (2007), "XVIII. Yüzyılda Osmanlı Anadolu'sunda Tarım Üretiminde Yeni Boyutlar: Muzâra'a ve Murâba'a Sözleşmeleri", Kebikeç, 23, İstanbul.

ERDOĞAN, Emine, (2010), Network Tabanlı Yenilik ve Konya Uygulaması, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

EROL, Nihal-ATALAY, Ahmet, (2011), Cumhuriyet Sonrası Konya'daki Millî Şirketler ve Bankaların Faaliyetleri, Çizgi Kitabevi, Konya.

ERMETİN, Orhan, (2011), "Konya'da Mevcut Hayvancılığın Durumu, Sorunlar ve Çözüm Önerileri", I. Konya Kent Sempozyumu-26-27 Kasım 2011, TMMOB-Konya İl Koordinasyon Kurulu, Konya.

ESEN, Adem, (2007), "Konya'da Tarım Sektörü ve İstihdamla İlgili Bir Değerlendirme", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

FAROQHI, Suraiya, (2000a), Osmanlı'da Kentler ve Kentliler, 1550-1650, 3. Baskı, Tarih Vakfı Yurt Yayınları 5, İstanbul.

FAROQHI, Suraiya, (2000b), "Krizler ve Değişim: 1590-1699", Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi, Cilt 2, Editörler: Halil İNALCIK-Donald Quartaert ,Eren Yayıncılık, İstanbul.

FAROQHI, Suraiya, (2006), Osmanlı Şehirleri ve Kırsal Hayatı, Çeviren: Emine Sonnur Özcan, Doğu Batı, Ankara.

FERİD, Mehmed Muhlis, FAİK, Mümtaz Bahri, (1997), ,Konya ve Rehberi, (1339/1923), Bugünkü Türkçe'ye Çeviren ve Yayına Hazırlayan, M.Ali Uz, Konya.

Financial Times, (2008), FINANCIAL TIMES –FT BUSINESS, "Konya Conundrum", April, 16, 2008.

GÖMLEKSİZ, Mustafa, (2012), Bölgesel İnovasyon Sistemleri ve Türkiye: İstatistiki Bölge Birimleri Sınflandırması Düzey 2 Bölgeleri İnovasyon İndeksi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

GÜNALAN, Rıfat, (2013), "Şehir Tarihçiliği Açısından Maliye Ahkâm Defterinin Önemi: 16. Yüzyılda Konya Örneği", 2. Milletlerarası Şehir Tarihi Yazarları Kongresi Bildiriler Kitabı, Konya Büyükşehir Belediyesi, Konya.

GÜNEŞ, Hacı Hasan (2001), XVIII. Yüzyılın Sonlarında Konya-Merkez İlişkileri (67 /F-16 No'lu Konya Şer'iyye Sicili'ne Göre), (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

GÜRAN, Tevfik, (1998), 19. Yüzyıl Osmanlı Tarımı, Eren, İstanbul.

HİCRİ 1286 KONYA VİLAYETİ SÂL-NÂMESİ 2, (2007), Konya Büyükşehir Belediyesi, Konya.

HORVATH, Bela, (2007), Anadolu 1913, 3. Baskı, Çeviren: Tarık Demirkan, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.

HÜLAGÜ, M. Metin, (2001), "Osmanlı Devletinde Güherçile Üretimi ve Kayseri Güherçile Fabrikası", Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:11.

http://www.konya.gov.tr/ortak_icerik/konya.icisleri/belgeler/konya/Konya_Sosyo-Ekonomik_Rapor.pdf,2 9.01.2010.

http://www.konyacluster.com/index.php?option=com_content&task=category&sectionid=4&id=14&Itemid=30, 24.12.2008.

http://www.kso.org.tr/.

http://www.merhabahaber.com/haber/17559/Konya8217daki_issizlik_orani_yuzde_107.html , 24.01.2010.

http://www.konyacimento.com.tr/kurumsal-tanitim.aspx 05.02.2014.

http://www.ilko.com.tr/tarihce.asp

http://www.konyadayatirim.gov.tr/images/dosya/Konya%20Yatırım%20Ortamı%2018.11.2013%20new.pdf

http://www.shoecoll.com/index.php?option=com_content&view=article&id=83&Itemid=68&lang=tr
http://www.konyadayatirim.gov.tr/haber.asp?HaberID=19

http://www.perakende.org/gida-disi/algida-turkiyedeki-ikinci-fabrikasini-konyada-acti-1342793503h.html

http://haber.stargazete.com/guncel/hizli-trende-istanbul–konya-hatti-da-acilacak/haber-807916 , 02.03.2014.

Kaynakça

http://www.madeinkonya.org/fullnews.aspx

http://www.een.kso.org.tr/icerik/een-hakkinda/

http://www.musiadkonya.org.tr/haber_detay.asp?ID=309

http://www.musiadkonya.org.tr/haber_detay.asp?ID=312

http://www.rayhaber.com/2013/konyadan-cikan-tren-katari-aksam-bakuye-varmali/

http://www.kso.org.tr/haberler/tr/135_turkiye

http://www.kto.org.tr/egitim-alanindaki-projeler-463s.htm

http://www.fdiintelligence.com/Rankings/European-Cities-and-Regions-of-the-Future-2012-13

http://www.konyaseker.com.tr/konya_seker

http://www.ovaun.com.tr/Ova_Un_Fabrikasi_Hakkinda.aspx

http://www.tumosan.com.tr/tr/index.php/kurumsal/tumosan-tarihce

http://busansanayi.ikonya.com/Home/About/

http://www.kos.org.tr/Firma.php?Menu=106&Sektor

http://www.konyakrom.com/profil.htm

ISSAWI, Charles, (1980), The Economic History of Turkey, 1800-1914, The University of Chicago Press, Chicago.

İNALCIK, Halil, (2000), Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi, Cilt 1, Editörler: Halil İNALCIK-Donald Quartaert, Eren Yayıncılık, İstanbul.

İNALCIK, Halil, (2009), Devlet-i 'Aliyye-Osmanlı İmparatorluğu Üzerine Araştırmalar-I (Klasik Dönem (1302-1606): Siyasal, Kurumsal ve Ekonomik Gelişim), 10. Baskı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.

KAHRAMAN, Kemal, (2006), "II. Meşrutiye Devrinde Anadolu'da Milli Kalkınma Hamlesi: Anadolu Arslanlarının Doğuşu", Çerçeve, Sayı:24, Mayıs, 1999 ss.65-71, İktisat, Tarih, Zihniyet Dünyamız, Hazırlayan: Erhan Ekren, Müsiad, İstanbul, içinde.

KALKINMA BAKANLIĞI, KONYA OVASI PROJESİ BÖLGE KALKINMA İDARESİ BAŞKANLIĞI, (2013), KOP Bölgesi Nüfusu &2012 İtibarıyle Nüfus Hareketleri Raporu, Konya.

KANDEMİR, Feridun, (1957), Konya (Türkiye Hızla Kalkınıyor No:1), Ekicigil Matbaası.

KARAGÖL, Erdal- ÖZDEMİR, Kerim, (2004), "Türkiye'de Bölgesel Düzeyde Kamu Yatırımları ile GDP İlişkisi", Kentsel Ekonomik Araştırmalar Sempozyumu-Cilt I, DPT-Pamukkale Üniversitesi, Mart 2004, Ankara.

KARATAŞ, Neslihan, (2009a), "Konya İli Sanayi Sektöründe Ağırlıklı Olarak Yer Alan Üç Sanayi Sektörünün (Ayakkabı ve Deri İmalatı, Mobilya ve Otomotiv Sektörleri) Kümeleşme Bağlamında Değerlendirilmesi", Standard, Yıl: 48, Sayı:570, Kasım.

KARATAŞ, Neslihan, (2009b), "Konya İli Sanayi Sektöründe Ağırlıklı Olarak Yer Alan Üç Sanayi Sektörünün (Ayakkabı ve Deri İmalatı, Mobilya ve Otomotiv Sektörleri) Kümeleşme Bağlamında Değerlendirilmesi", (Kasım'dan devam), Standard, Yıl: 48, Sayı:571, Aralık.

KAVASOĞLU, Taner, (2004), "Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırmaları", Kentsel Ekonomik Araştırmalar Sempozyumu-Cilt I, DPT-Pamukkale Üniversitesi, Mart 2004, Ankara.

KAZGAN, Haydar, (2001), "Tanzimat'tan I.Dünya Savaşı'na Konya Ekonomisi: Tanzimat Sonrasına Genel Bakış, Gez Dünyayı Gör Konya'yı, Hazırlayan: Ahsen ÇETİNKAYA, Yapı Kredi Yayınları-1560, I. Baskı, İstanbul.

KESKİN, Hatice, (2007), "Tarım Alet ve Makineleri Sanayi Yapısı ve Problemleri", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

KESKİN, Filiz-ÖNEN, M. Oğuzhan, Konya İli Uygun Yatırım Alanları, MEVKA, KTO, T.C. Kalkınma Bakanlığı, Konya, 2012.

KONYA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ, (2005),Türkiye'de Konya İmajı, Sosyal Doku Projesi, Kent Araştırmaları-1, Genar, İstanbul.

KONYA GELİŞİM GRUBU, (2006), Konya Tarımına Bakış Raporu, Müsiad -22 Haziran 2006,Konya Gelişim Grubu Toplantıları, Konya.

Kaynakça

KONYALI, İbrahim Hakkı, (1964), Abideleri ve Kitabeleri ile Konya Tarihi, Yeni Kitap Basımevi, Konya.

KÖSEBALAN, Hasan, (2007), "The Rise of Anatolian Cities and the Failure of the Modernization Paradigm", Critique: Critical Middle Eastern Studies, Vol.16, No.3, Fall.

KÖSEOĞLU, İsmail Erim – GÜRBÜZ, Ümit - NİZAMLIOĞLU, Mustafa, (2007), "Türkiye'de ve Konya'da Süt Sanayinin Durumu, Sorunları ve Çözüm Önerileri", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

KSO, (2009), Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi, Konya.

KTO, (2007) "Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunları ve Öneriler", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

KTO, (2009), "Konya'nın Sosyo-Ekonomik Yapısı", Yeni İpekyolu, Şubat, Konya.

KTO,(2000), Konya İlinin Ekonomik ve Sosyal Göstergeleri, KTO Araştırma Servisi, Konya.

KÜÇÜKBEZİRCİ, Seyit, (1998), "Türk Kültürünün Esaslı Kaynaklarından Konya Folkloru", Gönüllerin Bahçesi Konya, Konya Büyükşehir Belediyesi Yay:24, Ed. Ahmet Köseoğlu-İhsan Toy, İstanbul.

KÜÇÜKDAĞ, Yusuf - ARABACI, Caner, (2004c), "Konya Vilâyeti 1915 Yılı Bütçesi", Konya Şehri'nin Fizikî ve Sosyo-Ekonomik Yapısı I-Makaleler, Selçuklu Belediyesi Yayınları No:13, Konya.

KÜÇÜKDAĞ, Yusuf (2004b), "Osmanlı Devrinde Konya Esnafı", Konya Şehri'nin Fizikî ve Sosyo-Ekonomik Yapısı I-Makaleler, Selçuklu Belediyesi Yayınları No:13, Konya.

KÜÇÜKDAĞ, Yusuf, (1989), Lâle Devri'nde Konya, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

KÜÇÜKDAĞ, Yusuf, (2004a), "Osmanlı Döneminde Konya'da Ahîlik ve Ahîler", Konya Şehri'nin Fizikî ve Sosyo-Ekonomik Yapısı I-Makaleler, Selçuklu Belediyesi Yayınları No:13, Konya.

KÜÇÜKDERE, Mustafa, (1995), "Bölgesel Eşitsizliğin Kıskacındaki İlimiz: Konya", Konya: Konya Sanayi Odası Dergisi, Sayı:11, Ağustos 1995.

M.E.B., (1975), "Konya", Yeni Türk Ansiklopedisi, C.XXII., Ankara.

McGOVAN, Bruce, (2000), "Âyanlar Çağı:1699-1812", Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi, Cilt 1, Editörler: Halil İNALCIK-Donald Quartaert, Eren Yayıncılık, İstanbul.

MERCAN, Birol-ARICIOĞLU, M. Atilla-MIZIRAK, Zekeriya- KARATAŞ, Neslihan-YILMAZ, Nahit-HALICI, SEVİL, Nadide - KORAŞ, Muhittin, (2007), Konya Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren İşletmeler Raporu, KSO, Konya.

MERCAN, Birol-GÖMLEKSİZ, Mustafa, (2013), "Bölgesel Kalkınmada İnovasyon Sistemleri Yaklaşımı: KOP Bölgesi Üzerine Bir İnceleme", Ulusal KOP Bölgesel Kalkınma Sempozyumu, Konya.

MERÇİL, Erdoğan, (2006), "Anadolu Selçukluları ve Beylikler Döneminde Serbest Meslekler", Anadolu Selçukluları ve Beylikler Dönemi Uygarlığı, Cilt I, Editörler: Ali Uzay Peker-Kenan Bilici, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Ankara.

MEVKA,http://www.mevka.org.tr/Content/ViewArticle/yeni_tesvik_yasasi?articleID=VMXs3bftJdE%3D (28.02.2014).

MIZIRAK, Zekeriya, (2011), "Ankara-Konya Arası Yüksek Hızlı Tren Hattının Konya İli Açısından Oluşturacağı Muhtemel Sonuçlar", Üçüncü Yerel Ekonomiler Kongresi Bildiriler Kitabı (26-28 Mayıs 2011), Editörler: Abdulkadir Buluş-Savaş Erdoğan, Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F., Konya.

MPM-Milli Prodüktivite Merkezi, (2010), Konya Verimliliği Artırma Projesi, MPM, Ankara.

MUCUK, Mehmet-AKGÜN, Ali, (2011), "İhracat ve İthalat Arasındaki İlişkinin Konya Ekonomisi Bağlamında Değerlendirilmesi", Üçüncü Yerel Ekonomiler Kongresi Bildiriler Kitabı (26-28 Mayıs 2011), Editörler: Abdulkadir Buluş-Savaş Erdoğan, Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F., Konya.

MUŞMAL, Hüseyin ,(2000), XVII. Yüzyılın İlk Yarısında Konya'da Sosyal ve Ekonomik Hayat (1640-1650), (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

ODABAŞI, Sefa, (1998a), 20. Yüzyıl Başlarında Konya'nın Görünümü, Konya Valiliği İl Kültür Müdürlüğü Yayını, Konya.

ODABAŞI, Sefa, (1998b), " Yaşadığımız Yüzyıl İçinde Konya Çarşı ve Pazar Yerleri", Gönüllerin Bahçesi Konya, Konya Büyükşehir Belediyesi Yay:24, Ed. Ahmet Köseoğlu-İhsan Toy, İstanbul.

ODABAŞI, Sefa, (2000),"Geçmişten Günümüze Konya Mezarlıkları", Konya Postası, 26. 04. 2000,Konya.

Kaynakça

OKTAÇ, A.Deniz, (2003), "Selçuklu ve Osmanlı Dönemi Konyası'nda Bağlar ve Bağ Mülkiyeti, Osmanlı Döneminde Konya, Editör: Yusuf Küçükdağ, Konya Valiliği İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, Konya.

ÖCAL, Mehmet Fatih, (2009), Organize Sanayi Bölgeleri'nin Bölgesel Etkileri ve Konya Sanayisi, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

ÖNDER, Mehmet, (1963), "Anadolu'da Açılan İlk Halı-Kilim Sergisi ve Maraşal Hindenburg'a Hediye Edilen Bir Konya Halısı", Türk Etnografya Dergisi, Sayı:VI.

ÖNDER, Mehmet, (1971), Mevlana Şehri Konya, Konya Turizm Derneği Yay., II.Baskı, Ankara.

ÖTÜKEN, (1985), "Konya", Türk Ansiklopedisi, C.5, İstanbul.

ÖZCAN, Ruhi, (1993), 17. Yüzyılda Konya'da Mülk Satışları ve Fiyatlar (1640-1665), (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

ÖZDİL, Metin, (2003), "Konya İlinde Yürütülen Kamu Yatırımları", Ulusal I. Konya Ekonomisi Sempozyumu, Editörler: Adem ESEN, Ali AKMAZ, Konya.

ÖZÖNDER, Hasan, (2003), "Konya'da İlk Tren ve Bunun Sosyo-Ekonomik Boyutları", Osmanlı Döneminde Konya, Editör: Yusuf Küçükdağ, Konya Valiliği İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, Konya.

ÖZTÜRK, Rahime Hülya, (2012), 1923-1938 Yılları Arasında Yerel Basında Konya Ekonomisi, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

ÖZTÜRK, Said, (2000), "Konya Temettuat Defterleri", Uluslararası Kuruluşunun 700. Yıl Dönümünde Bütün Yönleriyle Osmanlı Devleti Kongresi, 07-09 Nisan 1999, Selçuk Üniversitesi, Konya.

ÖZTÜRK, Said, (2003), "Osmanlı Döneminde Konya Ekonomisine Dair Gözlemler", Ulusal I. Konya Ekonomisi Sempozyumu, Editörler: Adem ESEN, Ali AKMAZ, Konya.

PAMUK, Şevket, (2007), Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi 1500-1914, 4. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.

PAMUK, Şevket, (2008), "Küreselleşme, Sanayileşme ve AKP", Osmanlıdan Cumhuriyete Küreselleşme, İktisat Politikaları ve Büyüme, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul içinde.

PAMUK, Şevket, (2014), Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.

POLAT, M.Sait (2006), "Selçuklular ve Beylikler Dönemi Türkiyesi'nde Ticaret", Anadolu Selçukluları ve Beylikler Dönemi Uygarlığı , Cilt I, Editörler: Ali Uzay Peker-Kenan Bilici, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Ankara.

QUARTAERT, Donald, (2000), Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi, Cilt 1, Editörler: Halil İNALCIK-Donald Quartaert, Eren Yayıncılık, İstanbul.

SAÇLI, Yurdakul – TARTICI, Nuri Barış – METİN, Tamer, (2007), "Tarım ve Kırsal Kalkınma Politikalarında Son Dönem Eğilimleri", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

SAK, İzzet, (1987), 16. ve 17. Yüzyıllarda Konya'da Kölelik Müessesesi, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

SARIÇELİK, Kerim, (2010), Konya'da Modern Eğitim Kurumları, Çizgi Kitabevi, Konya.

SARIKÖSE, Barış, (2009), Sille-Bin Yıllık Birliktelik, Çizgi Kitabevi, Konya.

SEMİZ, Yaşar – KUŞ, Recai, (2002), "Konya Sanayi Mektebi (1901-1960)", Yeni İpek Yolu, Konya Kitabı V, Editör: Yusuf Küçükdağ, Konya.

SEMİZ, Yaşar, (1999), "Cumhuriyet Döneminde Konya'nın İktisadi Durumu", Milli Mücadeleden Günümüze Konya (1915-1965) I, Konya Valiliği İl Kültür Müdürlüğü, Konya.

SEMİZ, Yaşar, (2006), "Konya'da Sanayi Sergileri (1906-1960), Yeni İpek Yolu, Konya Kitabı IX, Konya.

SÖNMEZ, Muammez – SELVİ, Ali – AK, M. Sabri – BABAOĞLU, Mehmet, (2007),"Konya İl Özel İdaresi: Konya SWOT Analizi, Kırsal Kalkınma ve Tarımda Stratejik Konular", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

SÖNMEZ, Osman, (2003), "Cumhuriyet'in İlk Yıllarında Konya Sanayisine Bir Bakış", Ulusal I. Konya Ekonomisi Sempozyumu, Editörler: Adem ESEN, Ali AKMAZ, Konya.

ŞAKİROĞLU,Mahmud Şakir, (1992), "Barut", İslam Ansiklopedisi, TDV, C.5, İstanbul

Kaynakça

ŞİMŞEK, Lütfi – BELLİER, Hasan – KARAPINAR, Hasan Hüseyin – KOYUNCUOĞLU, Lokman, (2007),"Konya Ovaları Sulama Projeleri ve Mavi Tünel", Konya'da Tarım ve Tarımsal Sanayi Sorunlarının Tesbiti Sempozyumu (25-27 Mayıs 2007), Editörler: Adem Esen, Ali Akmaz, Mehmet Babaoğlu, Konya.

TABAKOĞLU, Ahmet, (2005), Türk İktisat Tarihi, Gözden Geçirilmiş 7. Baskı, Dergah Yayınları, İstanbul.

TORUK, İbrahim, (2003), "1970-2000 Döneminde Konya'daki İktisadi Olaylar", Ulusal I. Konya Ekonomisi Sempozyumu, Editörler: Adem ESEN, Ali AKMAZ, Konya.

TURGUT, Arif Nüshet, (2000), "Konya Güherçile Fabrika-i Humayunu (Baruthane) İlgili Bazı Bilgiler, Yeni Gazete, Cönk İlavesi, Konya, 22.03.2000.

TUŞ, Muhittin, (2001), Sosyal ve Ekonomik Açıdan Konya (1756-1856), Konya Ticaret Odası, Yayın No:23, Konya.

TÜRKİYE KALKINMA BANKASI (TKB),(2001), Uygun Yatırım Alanları Araştırması-Konya, Türkiye Kalkınma Bankası Araştırma Müdürlüğü, Ankara.

TÜYSÜZ, Nurettin, (2011), Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması, (Uzmanlık Tezi), T.C. Kalkınma Bakanlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara.

UÇKAÇ, Bedrettin, (1995), 1807-1810 Tarihli Konya İle İlgili Ferman ve Beratlar (Konya Şer'iyye Sicillerinde), (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

UĞURLU, Kemal, (1958), Bugünün Konyası, Azim Kâğıtçılık, Matbaacılık ve Ticaret T.A.Ş. Matbası, Konya.

ULUTÜRK, Muammer, (2011), "Meram'da Tarihi Su Değirmenleri", TUBAR, XXIX, Bahar. http://www.tubar.com.tr/TUBAR%20DOSYA/ulutrk_muammer%20447-460.pdf (05.02.2014)

UYSAL, Mehmet, (2004), "Selçuklu ve Osmanlı Dönemi Konya Kenti Ticaret Mekânları", İpek Yolu Konya Ticaret Odası Dergisi Konya Kitabı VII, Editör: Caner Arabacı, Konya.

UZ, Mehmet Ali, (2005), "1264/1848 Yılı Vergi Mükellefleri Listeleri Üzerinde Bir İnceleme Mahallelerde Doğu-Batı Gelişmişlik Farkı ve Yılın Vergi Mükellefleri", İpek Yolu Konya Ticaret Odası Dergisi Konya Kitabı VIII, Konya.

ÜÇLER, Yasemin Telli, (2014), Bölgesel Kalkınmada Üniversite-Sanayi İşbirliği: Konya Örneği, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

ÜNSAÇAR, Faruk, "Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri (UMEM), Beceri 10 Projesi ve Konya'daki Uygulamaları", I. Konya Kent Sempozyumu-26-27 Kasım 2011, TMMOB-Konya İl Koordinasyon Kurulu, Konya.

ÜNVER,İsmail, (2013), Rakamlarla Konya, http://www.konyadayatirim.com.tr/images/dosya/Rakamlarla%20KONYA%2018.11.2013%20yeni.pdf

www.dsi.gov.tr

YASA, Azize Aktaş, (2006), "Konya", Anadolu Selçukluları ve Beylikler Dönemi Uygarlığı, Cilt II, Editörler: Ali Uzay Peker-Kenan Bilici, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Ankara.

YELDAN, Erinç-TAŞÇI, Kamil-VOYVODA, Ebru-ÖZSAN, Mehmet Ali, (2012), Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye?, Türkonfed, İstanbul.

YENİ ŞAFAK, (2009), Konya İlavesi, 17 Aralık 2009.

YİĞİTBAŞI, Mehmet Emin-KARAGÜNEY, Fuat, Konya Karaman Bölgesi İmalat Sanayi Sektörel Rekabet Edebilirlik Analizi, http://mevka.org.tr/Content/ViewArticle/20142023_konya_karaman_taslak_bolge_plani?articleID=qfH5rx9%2BHNY%3D.

ALTINCI BÖLÜM

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

KONYA SANAYİ ODASI

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Ali Akkaya

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1939 yılı mayıs ayının 20'sinde doğduğumu rahmetli annem söylerdi. Bez aldı, ekmek aldı, şeker aldı, mühürleri ile dolu nüfus cüzdanımda, doğum tarihim 1 Şubat 1940 idi.

Tabii şimdiki, yanımdan hiç eksik etmediğim, tek sahifelik nüfus cüzdanımda da aynı. Bir ara değiştirmek için heveslendim ama sonradan vazgeçtim. Baktım iş uzayacak vazgeçtim. Zaman büyümek için can atıyordum, şimdilerde ise küçülmek için. Çocukluğum şimdiki Kerimdede Mektep Mahallesi'nde, Koyunoğlu Müzesi'nin karşısındaki, Topraklık Camii'nin civarında geçti. İlk öğretimimi Akçeşme İlkokulu'nda gördüm. Ondan evvel ilk eğitimimi ise, akşam ezanından evvel eve girmediğim için bir araba sopa yediğim rahmetli canım annemden. Sadece bu değil annemin nur yağası elinden yediğim, hiç aklımdan çıkmayan birkaç dayak daha var ki müsaadenizle birinden daha bahsetmeden geçemeyeceğim. Babam kağnı ile evimize hevenkle kavun göndermişti. Kavunları izbeye taşımamızın mükâfatı olarak annem, bana ve ağabeyime birer ufak kavun verip, iğde ağacının altında yememizi tembih etmişti. Biz bu tembihe rağmen, sokağa çıkıp yemeye başladık.

İkindi namazından evine dönmekte olan, mahallemiz eşrafından Hacı Recep Amca, bize yaklaşıp, kimin çocukları olduğumuzu sordu ve elimizden tutup bizi evimize götürüp, "Kızım, bulan var, bulamayan var" diyerek anneme teslim etti. Rahmetli babaannem bizi, annemin elinden zor almıştı. O günden bu yana sokakta ağzıma hiçbir şey alamadım. Buna benzer bir dayak da rahmetli babacığımdan yemiştim. Sokakta bulduğum beş kuruşla, mahallemizin bakkalı Osman Amcadan aldığım boncuk şekerden yediklerimi adeta kusturasıya kadar dövmüştü. Hem anneme hem babama elleriniz nura gark olsun diyerek dua ediyorum. Sokakta gördüğüm şeyi almak ne haddime hemen oradan uzaklaşıyorum.

Nüfusa bir yaş küçük yazıldığım için, akrabamız olan Akçeşme İlkokulu müdürünün himmetiyle okula kayıtsız başlamıştım. Birinci sınıfın hocası Rahmetli Şerif Turhanalp beni başlangıçta hiç ama hiç istememişti. En arka sıraya oturttu. Tek başına sırada yanıma hiç birini oturtmamıştı. Bir ay kadar sonra arkadaşlarım kem küm okurken ben su gibi okuyordum.

Rahmetli herkese okutuyor, bana bakmıyordu bile. Ama ben onu çok seviyor ve ona aşırı hürmet gösteriyordum. Çünkü kabri nur olasıca hocam, ikindi namazını sınıfta, kitap dolabının arkasına gizlenip, görünme pahasına eda ediyordu. O zamanlar din yönünden fetret devri idi. Böyle bir devirde babaannemin sayesinde Kuran okumayı öğrenmiştim. Kuran okumayı bildiğim için, okumayı çok iyi becerebilmiştim. Bir gün okuyamadığı için bir arkadaşıma sinirlenince, Şerif öğretmenime, cesaret gösterip "Ben okuyabilirim" dedim. Defalarca okuttu. Sonra beni aldı en ön sıraya

oturttu. Müdüre götürüp kaydımı yaptırttı. Kuran'ı, camimizin imamı Rahmetli Batman hocadan öğreniyor iken, camimiz ot, at konarak ve önüne de bir nöbetçi asker konarak kapatıldı Babaannem, her gün beni elimden tutup, dini eğitimimi borçlu olduğum

Hasibe Hoca Hanıma götürüyordu. Bir gün gitmemek için kendisine çifteler atınca; "Vur vur ben öldükten sonra, kabrime gel tekmele, ama bir de YASİN oku" deyivermişti. Onaltı yıllık tahsil hayatımda aldığım dersler bir tarafa babaannemin verdiği bu ders bir tarafa konursa babaanneminki ağır basar.

İlkokul beşinci sınıfı, evimiz türbe önüne (Mevlâna Civarı) taşındığı için, müzeye bitişik, şimdi yok olan Dumlupınar İlkokulu'nda okudum. Rahmetli Necati Elgin Hocam bana matematiği öğreten ve de sevdiren kişi oldu. Ayrıca çelebi ve çok dindar biriydi. Daima nerede ve neyle meşgul olursan ol kalbin Allah'ın zikriyle meşgul olmasını, bana "O" muhterem merhum ve mağfur kişi öğretti.

Ortaokulu Kapalı Ceza Evinin bitişiğindeki Karma Ortaokulu'nda okudum. Müdür İsmail Oğuz Çörüş, pazar günü bile motoruyla talebelerini gözeten bir muhteremdi. Matematik öğretmenim Salih Zeki Solak hocam nurda yatsın. Nazifa Hanım gibilerinin, şimdilerde bulunması çok çok zor. İnşallah Allah onları kendilerinden razı olarak cennetinde cem eder.

Konya Erkek Lisesi'nden 1957 senesinde mezun oldum. Rahmetli müdürümüz Selman Erdem bir pırlanta idi. Haksızlığa uğramışların koruma altına alınması ve hakkının iade edilmesinin ne kadar gerekli ve önemli olduğunu ondan öğrendim. Hüseyin Köroğlu hocam yaptığı ilk yerli çamaşır makinesi ile bende ilk makine mühendisi olma hevesi uyandıran kişi idi. Makine mühendisliğini seçmemde babamın bir sözü de çok etken oldu. Babam rahmetlinin sanatı marangozluk idi. Bir seferinde bisikletimi tamamen demonte edip tekrar parçaların temizlik ve bakımını yaptığıma şahit olunca ''sen makine mühendisi ol, demiri demire kestirip, sonra da, yaptıklarınla demiri, içindeki insanlarla havada uçurmak... hakiki sanat bu...'' demişti. Babam olduğu için söylemiyorum, gerçekten, çok ileri görüşlü idi. İlkokul üçüncü sınıftan terk olmasına rağmen, dinî, dünyevî malumatı olan, berrak düşünceli, natıkası kuvvetli, adaletten asla şaşmayan, olgun, insanî hasletlerin tümüne sahip birisi idi.

Liseden mezun olduğum yılın, haziran ayında O.D.T.Ü. Mühendislik Fakültesi'ni dokuzuncu olarak kazandım. Oraya kaydımı yaptırıp, haziran sonunda başlayan derslere devam ederken, İ.T.Ü. imtihanlarına ve İ.Ü. Tıp Fakültesi imtihanlarına girdim, Tıp fakültesini on ikinci olarak. İ.T.Ü. Makine Fakültesi'ni kırk yedinci olarak kazandım. O yıllarda her fakülte ayrı imtihan yapardı. Ben sadece, bu üç imtihana girmiştim. O.D.T.Ü.'de makine şubesi olmadığı için oradaki tahsilimi bırakıp İ.T.Ü. Makine Fakültesi'ne geçtim. Tahsilimi tamamlayıp Makine Yüksek Mühendisi olarak mezun oldum. Üç ay D.S.İ.'de çalıştıktan sonra, yedek subay olarak askere gittim. Yirmi yedi ay askerlik yaptıktan sonra Konya'ya döndüm.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

İlk para kazanma teşebbüsüm, yedi yaşında iken, mahallemiz eşrafından Kadıoğluları'nın Mehmet Amcaya canlı, iğnesi çıkmış eşek arısı satışıdır.

Çeşme yalağına konan arıları, ıslak bez atarak yakalar, iğnesini çıkarıp tanesi bir kuruştan satardık. Satın alan amca, canlı olarak bu iğnesi çıkmış eşek arılarını kovanın önüne bırakır, bal arılarının, eşek arılarına karşı mücadeleyi öğrenmesini sağlardı. Bir nevi bağışıklık kazanmalarını temin ederdi.

İlkokul ve ortaokulda yaz tatillerinde inşaatlarda çivi sökerek ve kireç süzerek harçlığımı çıkarırdım. Bazı yıllar, yaz tatilinde ikmale kalmış alt sınıf talebelerine para ile özel dersler de verdim. İngilizcem iyi idi. Çok nadir de olsa Arapoğlu Makası'ndaki kiliseyi ziyarete gelen turistlere rehberlik yapardım. Bu işi daha ziyade kendim için, yani lisanımı geliştirmek için yaptıysam da turistlerin para verdiği de oluyordu.

Babam resmî inşaat taahhüt işleri yapıyordu, iki yıl kadar maaşla babamın yanında çalıştım. Bana zaman zaman müteahhitliği becerenin her işi yapabileceğini söylerdi. Babam bu iş (müteahhitlik işi) artık hırsızlığa dönüştü deyip müteahhitliği bırakınca, bana bir şirket kurup kendi mesleğimi yapma tavsiyesinde bulundu.

Yani, girişim hususunda tek telkini ve desteği babamdan gördüm. 1964 yılının haziranında Yüksek Mühendis Ali Akkaya ve Kardeşleri unvanıyla, büyüğüm lise mezunu, diğer küçüğüm henüz İ.Ü. İktisat Fakültesi'nde talebe olan iki kardeşimi ortak ederek bir kollektif şirket kurdum. Alâeddin Caddesi'nde bir bürom ve şimdi Motorlu Sanayi denilen, o zamanlar Yeni Sanayi Sitesi diye isimlendirilen sanayi çarşısında yetmiş metrekarelik bir dükkânda küçük bir atölyem vardı. Kendi başıma, sabahın köründen, gece yarılarına kadar çalışıyordum. 1965 yılının aralık ayında evlenmiştim. Küçük kardeşim mezun olduktan sonra işimizle hiç ilgilenmedi. Sağ sol hadiseleri ile meşgul oldu. Öyle ki kendi atölyemizde çalışan işçileri bile Ecevitçi yapıp iş müfettişi gibi hareket etmeye başladı.

Allah'tan çok sürmedi Almanya'ya, sözde ihtisasa gitti de ben de kurtuldum. Büyük kardeşim ise sabahtan akşama kadar sigorta işleriyle uğraşıyorum bahanesiyle arkadaşlarıyla vakit geçirip; geceleri Meram'da demleniyordu. Sadece, sözde kasadarlık yapıp, kazandığımızı muhafaza ediyordu?

Babam rahmetli defalarca uyardı. Ancak beş yıl müddetçe çocuğumuz olmadığı için üç kız yeğenimizi ben de eşim de deliler gibi seviyorduk. Benim babama cevabım "Baba her şeyin farkındayım, yeğenlerim için katlanıyorum'' oluyordu. Bu iyi niyetimin bedelini, yıllar sonra çok çok büyük kayıplar, sıkıntı ve üzüntü ile ödedim. Rahmetli babacığım, benden çok daha fazla üzüldü. 1979 yılında büyük oğlunun münferit imza yetkisine dayanarak, kayınbiraderi ve savcı akrabasını arkasına alarak, bana yaptıklarına ancak bir yıl dayanabildi... 1980 yılında gözü arkada, ben oğlunda

Alâeddin Caddesi'nde bir bürom ve şimdi Motorlu Sanayi denilen, o zamanlar Yeni Sanayi Sitesi diye isimlendirilen sanayi çarşısında yetmiş metrekarelik bir dükkânda küçük bir atölyem vardı. Kendi başıma, sabahın köründen, gece yarılarına kadar çalışıyordum.

kalarak, ebediyete intikal etti. Kabri nur, mekânı cennet olsun. Benim genç girişimcilere tavsiyem, kardeşleri ile ortak olmamalarıdır. Bu, kısa tavsiye için lafı fazlaca uzattığım için kusura bakmayın.

Tek başına atölyemde bir şeyler yapmam lazımdı. 450 TL ev kiram ve bir eşim vardı. Demir doğrama işi yapmayı düşündüm. Yazıhane komşum olan Mahir Ekinalan'a taahhüdündeki inşaat işlerinin, demir işlerini yapmaya talip oldum. Aldığım cevap ''Ali Bey ben inşaatlarımın doğramalarını, askerden yeni gelmiş bir kalfaya verdim, sen makine mühendisisin, daha teknik işler yapman lazım. Benim karayolları bölge müdürlüğünde bir işçi soyunma mahalli işi taahhüdüm var. Oranın yapılacak kazan, sıcak su üretim eşanjörü, yakıt tankı fuel oil brülörü var. İstanbul'dan Sungurlardan teklif aldım, birim fiyatlarına % 20 zam istediler. Ben zarar etmeyeyim, alacağım parayı olduğu gibi sana vereyim; bu işi yap '' oldu. Hiç tereddüt etmeden "tamam olur" dedim.

Ertesi gün karayolları müdürünün onayını almaya gittik. Haklı olarak ilk defa yapacağım için, tereddütte kaldı. Ben kendisini ikna için; ''Müdürüm her işin bir ilki var, ben kendimden eminim, bu işi yapan arkadaşların bana nazaran bir fazlalıkları yok '' deyince ''O halde noterden beş yıllığına bizim hazırlayacağımız taahhütnameyi ver, yap dedi. 2'nci Noter Kazım Bey ''Oğlum sen delirdin mi? Hem beş sene, hem şartlar çok ağır; babanın haberi var mı? '' deyince "Var" diye yalan söyledim. İşe, girişimin ilk şartı olan cesaretle başladım. İkincisi çok çalışmaktı, onu da zaten babacığım kazandırmıştı. Başarının üçüncü şartı ise dürüstlüktü. O hususta bizzat babacığım, kendisi örnekti. Kazan yapma hususunda beni destekleyen nadir insanlardan biri de Rahmetli Mehmet Abka oldu. Konya'da tesisat malzemesi satardı.

Kalorifer döşeyen, dışarıdan gelmiş ustalar, rüşvet almak için, tesisatını yaptığı kişileri, ''Isıtmaz ise ben mesuliyet almam" diyerek sanki kazanla tesisatın ilişiği varmış gibi: müşteriyi başından tutup, Ankara'ya götürüyordu. Bu ustalardan biri bana gelip, kazanların başını kırmızıya boya ve kazan başına iki bin lira ver kazanları senden alalım demişti de, o güne kadar duymadığını tahmin ettiğim bir cevapla benden dersini almıştı. Rüşvetin yanında, çekememezlik ve hasetlikle de başımın ağrıtıldığı oldu. Allah, Turgut Özal'dan razı olsun. İhracatı öğretti de biz sanayicileri rahatlattı. Maşallah, Allah nazardan esirgesin, şimdilerde imalatımızın % 90'ı dış ülkelere % 10'u civar vilayetlere satılıyor. Geçenlerde Konya'mızın bir holdingi bir buhar kazanına talip olmuştu. Oğlum Cevat ne bilsin, ''Baba, başka bir yerden aldıkları teklifte kazan verimini %98 demişler sizinki az diyorlar siz de öyle yazın diye ısrar ediyorlar'' deyince başına çorap örmek istiyorlar; kazanın verimi neyse onu yaz; isterlerse alsınlar diye cevaplayıp; mum dibine ışık vermez diye saf, tertemiz oğlumu, ikaz ettim. Bizi ayaklarında bulunca çok kafamızı ağrıtırlar, dışarıdan aldıklarında satan firmaya, bir daha ulaşamazlar bile.

Nasıl bir eğitim aldınız?
Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Eğitim ile öğrenim arasında dağlar kadar fark var. Lise son sınıfta okurken, bu farkı haykırdım diye bir hafta okuldan uzaklaştırma cezası almıştım. Bugün yine haykırıyorum: 'Bugünkü müfredat ve zihniyetle eğitim zor. Hayat hikâyemde eğitimime tesir eden faktörleri yeteri kadar anlattım, ilaveler yaparsam roman olur. Bugünkü okullarda sadece öğrenim yapılabilir. Zaten idarecilerimiz de bunun farkında ki; Laptop dağıtımı ile öğrenimi destekliyorlar. İnsanda iki esas haslet var biri beyni; ki buna beşerî ihtiyaçlar merkezi diyebiliriz, hafızayı da burada mütalaa edebiliriz. İkincisi ise kalbidir: duygu ,his, sevgi, iman gibi manevi hasletlerdir. Henüz, hafıza yani beyin yerine konacak Laptop geliştirildi ama kalbin yerini alacak bir Laptop geliştirilemedi. İnsanın his sevgi iman gibi hasletlere ihtiyacı, yemek içmek, hava solumak, duymak, görmek gibi ihtiyaçları ile aynı, hatta daha da öncelikli diyebiliriz. Topal okul sistemimizi değiştirip; mefkûresi hür, vicdanı hür insanlar yetiştirmezsek asla, şucu buculardan; şu cemaatin adamı; bu cemaatin adamı olmaktan kurtulup; mülkün temeli ve bekasının dayanağı olan adaleti tesis edemeyiz. Sadede gelirsek: okumam ve okul, bana sadece meslek kazandırdı; bu yönden girişimimde destek oldu ama asıl desteği, kişi davranışları neticesi kazandığım eğitimden aldım. Çanakkale Savaşı yıllarındaki okul sistemi ve eğitim müfredatına dönmek gerek. İstiklal mücadelemizi o okullardan eğitim ve öğretim almışlarla kazanmadık mı? Ben babamdan biliyorum. İlkokul üçten terk olduğu halde beni her yönden beş katlardı.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Bu konuda hayat hikâyemi anlatırken yeterli izahta bulunmuştum; daha fazlası ile sizi sıkmak istemem.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

Bu yönden zayıf ve tecrübesiz olduğumu itiraf edebilirim. Deneyimsizlik menfi etkiledi, yıllarca bu tarafım zayıf olduğu için, cirom aynı kaldı. Üç senedir, biri endüstri mühendisi, diğeri işletme mühendisi olan iki kızımla bu eksiği gidermeye çalışıyorum.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

1964 yılı haziranında rahmetli babamın teşviki ve ''muvazzaf olursan, sakın kazancınla eve ekmek getireyim deme; olur ya birileri sana hediye kabilinden bir şeyler vermiş olabilir ve yahut işinde kaytarabilirsin.'' sözü üzerine çalışan olmaya karar verdim. Hayatımda hiç patron olmadım. İnşallah bundan sonrada Allah'ım nasip etmesin. 74 yaşıma geldim her gün, çalışma arkadaşlarımla beraber gelir; onlarla beraber çıkarım... Maşallah diyelim.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

En büyük fırsat çalışmaktır. Çalışan kişinin kısmet ayağına gelir. Fırsat kelimesinin manasında biraz karşı tarafın zararına bir tezahür görürüm. Bıldırcın avlamak yerine, bıldırcın beslemeyi tercih ederim.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

Helâlından kazanıp ailemin geçimini temin etmek. İçinde büyüdüğüm çevre ile büyüdüğüm aile yuvasındaki huzur ve yaşam tarzı en büyük amacım oldu. Ne var ki ele karışmak, değişen çevre, çocuklarınızın tahsili ve arkadaşlarından kazandıkları alışkanlıklar, bu arzumun tahakkukuna mani oldu. Bundan sonra daha berbat olmamasını temenni ediyorum. Bundan önce de söylediğim gibi, eğitim sistemimizden kaynaklanan aile ve toplum huzursuzluğumuz var. Teknolojideki gelişmelerin istisnasız hayatımıza girmesine evet ancak ahlakî ve itikadî yozlaşmaya hayır.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

İşle dünya değişimini düşünemiyorum. Böyle bir düşünceyi saçma bulurum. Dünyayı değiştirmeye çalışanlar, Hitler, Lenin, Karl Marks gibi manyaklarla, bizde de son zamanlarda bolca ve serbestçe boy gösteren, dini kendine kalkan ve kamuflaj yapan sapıklar ve ruh hastalarıdır. Allah onların şerrinden dünyamızı korusun.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

Ortakların işletmenin yönetiminde bulunmamalarını veya yönetiminde görev alacaklarsa, katiyen, birbirlerinin sahalarına müdahale etmemelerini yeğlerim. Aynı meslekten kişilerin ortaklığını tehlikeli görürüm. Alelade kişilerle ortaklık olmaz. Ortaklıkta duygu ve düşünce birliği olmalıdır.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

İş hayatımın büyük bir kısmında siyasi istikrarsızlıklar hâkim oldu. İş planı yapmak bir tarafa yarının nasıl olacağını bile bilemiyordum. Militarist anarşi, ideolojik anarşi, ırkçı terör, siyasi anarşi, taassubî anarşi, hukuk anarşisi halen de en büyük engel olarak memleketimizin yakasından düşmüş değil. Bir tarafta Müslümanlık, diğer tarafta devlete itaatsizlik. Yahu, hani siz Umuru Devlet'in Müslümanlığın vazgeçilmez unsuru olduğunu söylüyordunuz, sakala göre tarak vuranlar, nabza göre şerbet verenler, Allah Aşkına artık bu milletle oyun oynamayı bırakın.

Yukarıdaki saydıklarımın tümünün altında elini taşın altına koymadan bedavadan yaşayayım hevesi var. Ayrı ayrı sorarsan hepsi memleket sevdalısı, hepsi su katılmadık Müslüman. Pekiyi pek güzel de Umuru Devlet'e itaat emrini nereye koyacaksın.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

İlk sermayem iki bin TL idi. Kaynağı, zatî harcamalarımdan yaptığım tasarruftu. Sermayem olmadığı için işçi çalıştıramıyordum. İki yıl kadar tek çırakla, öğlenleri çeyrek ekmek, bir yumurta ile nefis körelterek çalıştım. Konya'da ilk serbest çalışan makine mühendisi olduğum için, vilayetten çağrılıp araç tadilat projelerinin çizimiyle görevlendirilmiştim. Arayan araç sahipleri kolay bulsun diye dükkânıma, "Makine Yüksek Mühendisi Ali Akkaya" diye bir levha asmıştım. Takım olarak bir transformatörlü kaynak makinesi, bir oksi asetilen kesme takımı bir de kollu makasım vardı. Bütün işlerimi kendim yapıyordum.

Karayollarının kazan, tank, brülör ve sıcak su eşanjör işini, sabah 7 akşam (Gece) 12, günde 17 saat çalışarak, sadece kendim çalışarak, bir çırakla zamanında teslim ettim. Bahsettiğim takımları Rahim Başak'tan ayda 100 TL ödemek kaydı ile almıştım. Bu insanî davranışı hiç unutamam. Müteahhit Mahir Bey teslimden bir ay sonra dükkânıma geldi, teşekkür ederim dedi. İşi teslim ettim, müdürün de selamı var o da teşekkür ediyor dedi. Hadi Ziraat Bankası'na gidelim. Müdür senin istihkakını ayrı hazırlattı, çekleri yüklenici olarak benim adıma yazdılar, senin paranı da ben alıp sana vereceğim

dedi. O'nun arabasıyla gittik. Çeklerin muamelesi bittikten sonra veznedar Mahir Beyin ismini seslendi. Mahir Beye iki çekin var deyince, küçük çek Ali beyin onu ayrı sayın dedi. Veznedar parayı neyle götüreceksin dedi. Kaç lira diye sordum 42.000 TL deyince O Mahir Beyin dedim. Veznedar kızdı, yok büyük çek daha fazla dedi. İlk işimde hiç bu kadar kazanacağım aklımın ucundan geçmemişti.

Nalçacı Caddesi yeni açılıyordu. Talep yağmaya başlamıştı. Hemen daha geniş bir dükkâna taşındım. Bir torna, kollu testere, jeneratörlü iki kaynak makinesi aldım. 75 TL haftalıkla üç kaynakçı, 100 TL haftalıkla bir tornacı çalıştırmaya başladım. Kendi sermayemi kendim kazanmıştım.

Çalışma tempomu hiç azaltmadım. Eşimin bu çalışma tempomda büyük fedakârlıkta bulunduğu bir gerçek. İnkâr edemem. Bu arada büyük kızım doğdu. Ben onu sabah erken gittiği m, akşam geç geldiğim için hep uyurken görüyordum. Bayramlar, kış günlerine rastladığı için ve brülör servisi yapmam gerektiğinden değil pazar ve resmî bayramlar, dinî bayramlar da bile çalışıyordum. Bir gün, gündüz eve geldiğim de iki yaşına gelmiş kızım beni görünce feryadı basmaz mı?

Sanayi çarşısında eli yağlı, üstü başı kirli, bizzat kendisi çalışan makine mühendisi olmak gurur verici, ancak çok meşakkatli idi. Millet makine mühendisini devlet dairesinde masa başında oturan, evrak imzalayan kişi olarak biliyordu. Abdurrahman Öznalcılar'la komşu idik. Ziyaret bahanesiyle gelmişti. İşlerim çok sıkı, çalışıyorum. Doğrusu hemen gitmesini istedim ama bir türlü gitmedi, yaptığım kaynağı bırakıp kazanın üstünden aşağı inip kendisiyle ilgilenmek mecburiyetinde kaldım. Ben onların pulluk dızkarasını yaptıklarını biliyordum. Bana sac olarak ST 42 kullandıklarında, yaptıkları disklerin çabuk aşındığını, çelik sac kullandıklarında da çabuk kırıldığından şikâyetle İtalyanların yaptıklarının neden hiç böyle olmadığını sordu. Kendisine cevap olarak ''onlar ST 42 saçtan imal edip, semantasyona tabii tutuyorlardı" dedim. Sementasyon kelimesini ilk duyduğu için ve de hiç malumatı olmadığından "onu yapmak çok zor mu " diye sordu. Kendisine izah ettim, kolay olduğunu siyanür diye bir malzemenin potada eritilmesiyle meydana gelen banyoya, yapılan sac sokulunca, yüzü sertleşir içi yumuşak kaldığı için de kırılmaz" dedim. "Hemen sen bunu yap, kaç paraysa biz verelim deyip müşteri oldu. Kendi işimin arasında bir de arkadaşlarımın problemleriyle uğraşmaya başladım. O vakitler Konya'daki sanayi han içlerinde çamur çaylak içinde, faaliyette bulunuluyordu. Yeni yapılan tek sanayi sitesi bile ulaşım zorluğu ve müşteriye uzaklık sebebiyle dolmamıştı bile. Ancak her ustanın gönlünde büyük bir sanayi işletmesinin sahibi olma hayali yatıyordu. İnanıyorum ki Türkiye sanayisinin bugünkü hale getiren bu esnafın içindeki sanayileşme aşkı ve gece gündüz çalışma temposudur. Öyle ki bütün sermayesi bir pense ve tornavidadan ibaret olan oto elektrikçisi bana gelip ''Ali Bey sen makine mühendisi imişsin. Bu otomobil farları naylondan yapılma şeyler olmasına rağmen bir dünya para tutuyor. Bunları biz memleketimizde yapamaz mıyız?'' gidelim Romanya'da, Polonya'da bunların yapıldığı yerleri görelim biz de yapalım'' diyordu. Yani uzun lafın kısası imalatla uğraşan esnafta boşa verilmeyecek bir heves ve enerji vardı. 1970 yıllarına geldiğimde esnafın sorularına cevap vermek ötesinde, bir de sendikalaşma hareketi ile uğraşmak mecburiyetinde kalmıştım. Ecevit çalışma bakanı, sendikalar ise özel sektör düşmanı olarak, azıcık palazlanmış olan işyerlerini müfettişlerle ve işçi olarak müesseselere soktukları anarşistlerle karıştırmaya başladılar. İşte böyle bir dönemde kader arkadaşlarımızla toplanıp tedbir almayı düşündük ve toplantı için Ticaret ve Sanayi Odasından salon istedik. Ticaret ve Sanayi Odası sekreterliği salonu tahsis edebilmek için kendi üyesi olduğumuz halde, bizden para istedi. Derdimizi anlattık, umursamadılar bile, yönetim kurulu başkanı tüccar olduğu için bize adeta oh olsun dercesine tavır aldı. İşte o zaman ben arkadaşlara ayrı bir Sanayi Odası kurma fikrini açtım. Onlar da olur, uğraşalım dediler ama bütün yükü benim üzerime attılar. Ticaret ve Sanayi Odası karşı çıkıyor, bazı büyük sanayici arkadaşlar bile, Sanayi Odası kurulmasını tasvip etmediği gibi bana adeta, işlerin kötü mü gidiyor yoksa diyerek kendime maddi kaynak sağlamak maksadı ile bu işi yaptığımı ihsas ettiriyordu. Bugün ise vaktiyle öyle davranan çevreler Sanayi Odası kuruluşuna sahip çıkmaya çalışıyorlar. Anlaşılan malum zihniyet, asıl hizmet edenleri elimine ederek, şöhret hırsızlığı yapma alışkanlığından vazgeçememişler. Ancak ne var ki halis düşüncemiz pek çok arkadaştan tasvip gördü. Burada benimle beraber iki yıl oda kurulmasında yardımcı olan ahirete intikal etmiş arkadaşlarım; Fethi Tuncalp, Abdurrahman Öznalcılar,

> İkinci büyük hizmetimiz ise Tümosan traktör ve motor sanayisinin Konya'ya kazandırılması oldu. Sanayici birkaç arkadaş bana gelerek, Konya'da bir elektrik motoru fabrikası ile traktör ve dizel motoru fabrikası kurulmasına, Sanayi Odası olarak öncülük etmemi istedi.

Hüseyin Alaybeyi, Ali Rıza Aksu'ya Allah'tan rahmet dilerim. Halen hayatta olan Necati Yılmaz'a ise sevgi ve muhabbetlerimi arz ederim. Kuruluş tabii ki meşakkatli ve masraflı oldu. İlk zamanlar Ankara'ya gidip Ticaret ve Sanayi Bakanlığında görüştüğümüzde müsteşarlar ''Konya kır bir memleket ve tarım, ziraat ağırlıklı çalışan bir vilayet orada ne sanayisi olacak ki sizler oda kurmaya teşebbüs ediyorsunuz diyerek'' bizi geri çeviriyorlardı. Bir taraftan da Konya Ticaret ve Sanayi Odası idaresi, siyasi mercilerde, bizim bozguncu olduğumuzu söyleyerek, menfi propaganda ile teşebbüsümüzü önlemeye çalışıyorlardı. Bize en büyük yardımı zamanın Konya Valisi Rahmetli Oktay Başer yaptı. O zaman Konya'da Ticaret ve Sanayi Bakanlığı sadece bir memurla temsil ediliyordu. Rahmetli Oktay Başer valimiz, görevli memuru çağırarak bize yardımcı olması emrini verdi. Şimdi ismini hatırlayamadığım o görevli arkadaş imza toplanmasında bize çok yardımcı ve imzaların alınmasında çok tesirli oldu. Kuruluşa kadar yapılan bütün masrafları cebimden karşıladım. Kuruluştan sonra ise bir kuruş dahi talep etmedim. Yetiştiğim beldeye borcumu ödemiş olayım istedim. Zaten de başlangıçtaki 160 üyemizin sınırlı aidat ödemeleri ile ancak bir sekreter, bir memure hanım ve bir de hizmetli çalıştırabiliyorduk. İki dönem Sanayi Odası yönetim kurulu başkanlığını deruhte ettim. Bu iki sene içinde Sanayi Odası olarak Konya'ya gerçekten çok elzem olan birçok hizmetin gelmesine vesile olduk. Konya Sanayi Odası kuruldu da ne oldu diyenlere cevap olsun diye ve emeği geçenlere teşekkür ve vefa borcumuzu ödemek için yapılan hizmetlerden bahsetmekte fayda görüyorum.

Evvela Konaltaş İşhanı'nda bir kat satın aldık. Parayı temin hususunda benim ve Fethi Tuncalp'ın şahsi kefaleti ile Halk Bankası'ndan kredi sağlayan Güngör Beyi rahmetle anıyorum. Kendisi o zaman için tek şubesi olan, Halk Bankası'nın müdürü idi. Ayrıca bu zatı muhterem, Konya sanayisinin kredilendirilmesi hususunda olağanüstü cömertlik gösterip, bankayla çalışmada mahsur görmeyen, pek çok kişiyi ustalıktan patronluğa taşıdı. Bankayla çalışmakta mahsur gören kişiler de, uzun zaman alsa da, kendi çalışma ve öz sermayeleri ile esnaflıktan sanayiciliğe yükseldi.

İkinci büyük hizmetimiz ise Tümosan traktör ve motor sanayisinin Konya'ya kazandırılması oldu. Sanayici birkaç arkadaş bana gelerek, Konya'da bir elektrik motoru fabrikası ile traktör ve dizel motoru fabrikası kurulmasına, Sanayi Odası olarak öncülük etmemi istedi. Elektrik motoru fabrikası için ısrar eden arkadaşım mahallemde komşum olan hem de ortaokulda beraber okuduğumuz rahmetli Selçuk Eğerci ve yine esnaftan baba dostu ve ortağı Mehmet Bizcanlı'nın oğlu Seyit Bizcanlı idi. İstanbul'daki Emtaş elektrik motorları fabrikasında incelemeler yaptık Romanya'ya gidip bir elektrik motoru fabrikası ile işbirliği yapmayı gündemimize aldık ve ortaklığın kuruluşu için lüzumlu olan kuruluş sermayesini temin etmek için Etibank şubesinde bir hesap açtırdık. Ben ve bahsettiğim iki arkadaşım sermayenin dörtte bir nispetine tekabül eden ikiyüzbin lirayı toplayabilmek için elli kişilik ortak sayısından hissemize düşen birer kişilik meblağı yatırdık. Para yatırmasını geciktiren kişilerin para yatırmalarını temin için, rahmetli Mithat Eğerci'nin evinde yaptığımız toplantıda, arkadaşlardan bazıları daha henüz ortaklık kuruluşu olmadan, ben para yatırırım ama şimdiden benim yönetim kurulunda olmamı temin etmeniz lazım dediler, tabi bu imkânsızdı benim anonim şirketlerin belli kanuni prosedürlere tabi olduğunu söylemem ve benim elimden bir şey gelmeyeceğinin söylemem üzerine, sen kendine şimdiden yer arıyorsun töhmetinde bulundular bu iş böylece akim kaldı. Motor fabrikası için ise bir İngiliz finans firması ve birde Fransız tezgâh fabrikası ile temas kurduk. Bu teşebbüsümüzde 800.000 lira sermayenin yüzde 10'unu toplamayı becerdik. Ancak Fransız tezgâh fabrikasına yapacağı tezgâhların parasını ödeyecek İngiliz firması vereceği kredi karşılığında bir devlet bankasının garantörlüğünü talep etti. Biz Etibank'la bu hususta temas kurduk. Etibank başbakanlığa bağlı idi o zaman başbakan yardımcısı İ.T.Ü.'den hocam rahmetli büyük insan, misyon sahibi, imanlı insan, Necmettin Erbakan idi. Kendisine gittim, elini öptüm, kendimi tanıttım. Konya'da Sanayi Odasının kurulmasından ve bir talebesinin odanın başkanı olmasından duyduğu memnuniyeti izhar etti. Meseleyi kendisine anlattım. Motor fabrikası teşebbüsümüzü kendisine arzla, Fransız şirketinin, yapmayı düşündüğümüz, bir ve iki silindirli dizel motor fabrikasını makinelerini yapacağını, bizim yapacağımız inşaatta, kurulu halde teslim edeceğini, arz ettim. Ayrıca kurulduktan sonra lüzum gördüğümüz elemanları temin edecek; bizim elemanlarımız işi iyice öğreninceye kadar, Fransa'dan gelecek elemanlar, makineleri çalıştıracaktı. Finans firması da, lüzumlu finansı yaptıktan sonra fabrikanın ürettiği motorların bütün dünyaya satışını temin edecekti. Yapacağımız teşebbüste hiçbir risk yoktu. Hocam Gümüş Motor Fabrikası'ndaki tecrübelerini anlattıktan sonra, devlet olarak çok büyük bir motor fabrikası kuracaklarını ve bu fabrikada bir silindirliden on iki silindirliye kadar motor üreteceklerini ve ayrıca traktör de yapacaklarını; bizim yaptığımız motorların kalite ve fiyat yönünden rekabetçi olamayacağını izah etti. Bu arada kuruluş yerini Ankara Polatlı olarak düşündüklerini söyledi. Konya'ya dönüşte arkadaşlara durumu arz ettim. Tabii hepimiz üzüldük. Arkadaşlar, hoca bir motor fabrikası kuracaksa, onu Polatlı'ya değil, Konya'ya kursun bari bunu temin etsin diye sitemkâr bir fikir ortaya attılar ve beni bunu temin için hocayla görüşmek üzere görevlendirdiler. Bir müddet sonra hocaya tekrar gittim arkadaşların motor fabrikasını Konya'ya istediklerini arz ettim. Henüz fizibilite çalışmaları bitmiş değil, belki de Marmara bölgesi veya Bursa'ya kurulacak dedi. Fizibilite çalışmalarında Konya'yı nazarı itibara niçin almıyorsunuz diye sordum. Konya'da henüz yan sanayinin gelişmediğini ve tedarikçilerin mevcut olmadığını söyledi. Kendisine Konya'da tezgâh enflasyonu olduğunu hiç değilse kurulacak böyle bir fabrikaya tedarikçi olmaları temin edilirse yan sanayinin gelişeceğini söyledim. Ama hoca esasta haklı idi, biz ise Konya'da bir şekilde kurulacak büyük bir teşebbüsle sanayinin inkişafını temin edebileceğimizi düşünüyorduk. Hocam gelişmelerden

Konya Sanayi Odası'nı haberdar edeceğini söyleyerek beni kibarca geri çevirdi. Medya hocanın bu teşebbüsünden bahsetmeye başladı. Bunun üzerine tekrar gittim fabrikanın nereye kurulacağı hususunu öğrenmeye çalıştım hoca ser verip sır vermiyordu. Meseleyi anlamıştım herhalde Konya'nın düşünülmediği belli oluyordu. Ayrılmak üzere kalktım ve elini öptüm o arada da şunu söyledim: ''Hocam döner dönmez kurulacak motor fabrikasını, Sayın Erbakan Konya'dan başka bir yere kurmayı düşünüyor diye basına demeç vereceğim'' dedim. Bana cevabı "Vay köftehor, ben henüz karar vermediğimi söylüyorum hele bekle bakalım'' deyince ben de tamam hocam bekleyeceğim dedim. Konya'ya döndüğümde Milli Selamet Partisi, Konya il başkanı Ali Güneri Beyle görüşüp Tümosan motor fabrikasının Konya'ya kurulmasına delalet etmesini rica ettim. Kendisi, siz de boş durmayın basın yoluyla bastırın dedi. Çabalarımız semere verdi ve Konya'ya altı milyon metrekare arazi üzerine motor fabrikası kurulmasına karar verildi. Ve de herkesin bildiği üzere Konya'ya bir motor ve traktör fabrikası kuruldu.

Üçüncü büyük hizmetimiz ise İkinci Organize Sanayi Bölgesi'dir. Bunu da kolayca temin edemedik bayağı zorlandık. Sanayi Odası kurulmasıyla büyümeye istidatlı kişiler odamıza müracaatla yer talebinde bulunmaya başlamışlardı. O tarihlerde sadece Birinci Organize Sanayi Bölgesi vardı ve oradaki 143 parselin tahsisi yapılmış durumdaydı. Ancak üzerinde sadece faaliyette olan ve inşaatı devam etmekte olan, üç beş parsel idi.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na müracaat ettiğimizde Birinci Organize Sanayi Bölgesi'nde parseller boşken, size ikinci bir Organize Sanayi Bölgesi yapamayız cevabını alıyorduk. Gerçekte de Birinci Organize Sanayi bomboştu, çalışmakta olan ancak birkaç fabrika vardık. Sanki Birinci Organize Sanayi Bölgesi organizasyonunda söz sahibiymişiz gibisine, boş parselleri alıp ihtiyaç sahibine verin diyorlardı. Oysa Birinci Organize Sanayi Bölgesi'nin kurucusu Konya Belediyesi idi. O zamanki belediyeye yakın kişilerce parseller kapatılmıştı. Rant için ellerinde tutuyorlardı. Bizim, hiç yaptırım gücümüz yoktu ve olamazdı da. Bir gün ısrar etmek üzere tekrar Tandoğan'daki Sanayi ve Ticaret Bakanı Abdülkerim Doğru'ya giderek durumu anlattım. Gene aynı cevabı aldım. Tam odasından çıkarken İstanbul Konya Talebe Yurdu'ndan ve İ.T.Ü. İnşaat Fakültesi'nden arkadaşım olan Çumralı Seyit Çağlar ile karşılaştım. Konuştuk kendisinin küçük sanatlar sanayi siteleri ve Organize Sanayi Bölgeleri şubesi başkanı olduğunu söyledi. Allah yardım ediyordu çünkü niyetim halisti. Kendisine problemimi arz ettim. Bana bazı taktikler verdi ve meseleyi Necmettin Hocamla görüşmemi tavsiye etti. O gün, hocamdan randevu alamadım ve Konya'ya döndüm. Meseleyi yine Millî Selamet Partisi Konya il başkanı Ali Güneri'ye arz ettim. Ve neticede Konya Sanayi Odası başkanlığında Özel İdare'nin ve selamet partisinden bir üyenin katılmasıyla oluşan Konya İkinci Organize Sanayi Bölgesi müteşebbis heyeti teşekkül etti. Bu heyetin sekreterliğini yapan Özel İdare sekreteri şimdi soyadını hatırlayamadığım Aslan Beyi minnetle ve rahmetle anarım. Müteşebbis heyeti olarak Tümosan arazisinin devamını uygun gördük. Ancak bu arazinin istimlakı uzun süreceğinden ve yer hususunda da Konyalı sanayicinin acele etmesinden dolayı gene rahmetli hocam Necmettin Erbakan imdadımıza yetişti. Tümosan'a ayrılan 6 milyon metrekareden 3 milyonunu Konya İkinci Organize Sanayi Bölgesi'ne ayırtarak problemi çözmüş oldu. Değilse Millî Emlâk Genel Müdürlüğüne defalarca gidip gelmemiz fayda vermiyordu. O ayrılan yerin müteşebbis heyet adına satın alınması mevzuu vardı. Fiyat hususunda Konya Millî Emlâk Müdürlüğü ve Tapu Kadastro Müdürlüğü ile çetin bir pazarlığa girişildi. O günkü Tapu Kadastro Müdürü olan rahmetli Mustafa Bey metrekaresi 10 liradan başladı 5 lirada karar kıldı, ancak o kadar parayı Sanayi Odası olarak temin etmemiz mümkün değildi. Meseleyi Sanayi Odası'nın kurulmasında yapıcı tutum sergileyen, vali muhterem insan, rahmetli Oktay Başer Beye intikal ettirdik. Müteakip toplantıya vali bey bizzat kendisi başkanlık etti. Ve Mustafa Beyin milletin malını sanayicinin cebine aktaramam lafına, karşın, komisyon başkanı olarak ben öyle münasip görüyorum diyerek halletti. 3 milyon metrekarenin 2,5 liradan tutarı olan meblağı Sanayi Odası olarak temin etmemiz imkânsızdı. Yine Halk Bankası müdürü rahmetli Güngör Bey imdadımıza yetişti ve Konya Sanayi Odası'nı kredilendirerek Konya sanayine yine, çok büyük bir hizmette bulundu. Kendisine bu vesile ile Allah'tan rahmet diliyorum. Kabri cennet olsun diyorum. Kırk yıla yakın bir zaman sonra İkinci Organize Sanayi Bölgesi'ne gittiğimde elimde olmayarak duygulanıyorum. Yarabbi hiç değilse şu hizmetteki payım için benim günahlarımı hayra tebdil et diye Allah'a dua ediyorum.

Dördüncü büyük hizmetimiz Sanayi Odası olarak Selçuk Üniversitesi'nin kurulmasında emek sarf etmemizdir. O yıllarda yükseköğrenim olarak Konya'da Konya Belediyesi'nin başkanlığında teşekkül etmiş Konya Mimarlık ve Şehircilik Akademisi vardı. Akademi statüsündeydi.

Dördüncü büyük hizmetimiz Sanayi Odası olarak Selçuk Üniversitesi'nin kurulmasında emek sarf etmemizdir. O yıllarda yükseköğrenim olarak Konya'da Konya Belediyesi'nin başkanlığında teşekkül etmiş Konya Mimarlık ve Şehircilik Akademisi vardı. Akademi statüsündeydi.

Gerçektende Selçukluya başkentlik etmiş; Selçuklular zamanında ilim ve irfan yuvası olmuş, Konya Belediye başkanı iken açık bir jeeple Ankara'ya götürülüp hakaret gören rahmetli Sıtkı Bilgin odada beni ziyarete geldi. Konya'da bir Selçuk Üniversitesi Kurma ve Yaşatma Derneği olduğunu anlattı. Şimdiye kadarki çalışmalarından bahsetti. 1960 yılındaki ihtilal sebebiyle mimli olduğunu son zamanlarda herhangi bir faaliyet gösteremediklerini, şayet Sanayi Odası kendilerine katılır da harekete geçersek, hayırlı bir kuruluşa öncülük yapabileceğimizi söyledi. Hiç tereddüt ermeden kendisine katılabileceğimizi söyledim. Sıtkı Bilgin rahmetli prosedürü bildiği için verdiği taktik üzere, Millî Eğitim Bakanlığı'na müracaat etmemiz icap etti. Hemen oda sekreteri Hakkı Bey'den rica ettim bakan beyden bir randevu almasını temin ettim. Üniversitenin kurulabilmesi için müteakip yıl bütçesine 1 liralık dahi olsa bir tahsis yapılmasının kâfi olduğunu rahmetli Sıtkı Bilgin söylemişti. Aldığımız randevu gününde Sıtkı bilgin, Muzaffer Bağnaçık ve ben bakana çıktık. Tanışmamız esnasında bakan bey kendisinin Erzincanlı olduğunu ve Konya Lisesi'nde leyli meccani okuduğunu söyledi. Onu duyduğum anda, kendi kendime bu iş tamam dedim. Derdimizi anlattıktan sonra ''Sayın bakanım, Konya'ya olan borcunuzu ödemek için bu iyi bir fırsat'' diyerek olumlu yönde davranmasını sağlamaya çalıştım. Bakan bey ''Tamam Ali Bey yer, para, sıra, sandalye, mesele değil onları siz temin edeceğinizi söylüyorsunuz ama oraya alacağımız evlatlarımızı hangi hocalarla okutacağız, kimler ders verecek, asıl önemli olan budur'' dedi.

Bakan beye, yerden göğe kadar haklı olduğunu söyledim. Bana müddet tanırsa, bu işi halledeceğim sözünü verdim. Konya'ya döndüğümde, önce Sanat Okulu müdürü rahmetli Fikret Şahin Beyi ziyaret ettim. Meseleyi izah ettim, öğretim hususunda bize bütün imkânlarıyla yardımcı olacağı sözünü resmî bir yazıyla teyit ederek aldım. Sonra Konya'daki tanıdığım bütün makine mühendisleri arkadaşları bir bir dolaşarak meseleyi izahla hangi konuda ihtisas sahibi olduklarını ve hangi dersleri verebileceklerini öğrenerek bu hizmeti ücretsiz vereceklerini taahhüt eden yazılar aldım. Konya Anadolu Vakfı'nın Cıvıloğlu Talebe Yurdu'nu Selçuk Üniversitesi'ne tahsis edileceği sözünü halen hayatta olan hayırsever büyük insan Halil İbrahim Sayar amcadan aldıktan sonra İstanbul'a gittim. Niyetim Konya'da ilk fakülte olarak makine fakültesi açılmasını temin etmekti. Mezun olduğum İ.T.Ü. Makine Fakültesi'nden ilk 2 yılın müfredatını aldım. Konya'ya dönüp her dersin hangi hoca tarafından verileceğini karşılarına yazmak suretiyle güzel bir çalışma yaptım. Tekrar bakan beyi ziyaretle bu yeni çalışmayı kendisine taktım ettim. Bana "Ali Bey, gerçekten bu konuda çok azimli olduğunuzu görüyorum. Sizi reddetmeye gönlüm razı olmuyor. İçinizi ferah tutun arkadaşlarıma gereken çalışmaları yapmaları için emir vereceğim. İnşallah bu dönem bütçe çalışmalarına tahsisat koydurmak için gayret sarf edeceğim." dedi, o vakitler 35 -36 yaşlarında idim. Bakan beyin yanında çocuk sayılırdım. Kalkıp, elini öptüm ve yanından ayrıldım. Böylece sonraki gelişmelerle, bakan beyin gayreti ve himmeti ile Konya'da Selçuk Üniversitesi kuruldu. Bugün Selçuk Üniversitesi'ni görenler herhalde hizmetin büyüklüğünü takdir etmektedirler. O bakana da Allah'tan, sonsuz rahmet diliyorum.

Konya'ya dönüşümde Sanayi Odası faaliyeti olarak Konya'ya uçak seferleri tahsis edilmesi çalışmasına başladım. İ.T.Ü. ziyaretimde dekan bey uçak varsa ders vermek için hocaları ek ders ücreti ile ücreti size ait olmak üzere gönderebilirim demişti. Bunun neticesinde de İstanbul – Adana seferini yapan uçağın Konya'ya uğramasını temin ettik. Tabii sivil bir hava meydanı olmaması ve askerî kurallar içinde yolcuların inip- çıkması hava ulaşımına rağbeti temin edemedi. Hem de ücretler çok pahalıydı.

O yıllarda Türkiye'nin ihracatı hemen hemen yok gibiydi. Necmettin Erbakan hocanın bir Konya ziyaretinde Konya Sanayi Odası'nı teşriflerinde bizden ricası Konya'nın 300.000 Dolar ihracat yapması yönünde oldu. Hemen kendisinden Konya'da gümrük bürosu açılırsa ve direkt Konya'dan gümrükleme mümkün olursa bu rakama ulaşabileceğimizi söyledim. Bu vesile ile de Konya'da bir Gümrük Muhafaza Bölge Müdürlüğü açılmış oldu. Bugün Konya'nın ihracatı 1.500,000,000 Dolara yaklaşmış durumda ki Konya sanayisi 40 yıl içinde 5.000 misli büyüdü ve sanayi de rüştünü ispat etti.

Sanayi Odası'nın bütün bu hizmetlerini anlatmam, kendimi övmek için değil hedef alınan "Konya Sanayi Tarihi" kitabını oluşturmaya yardımcı olabilmek içindir. Değilse tek tek firmaların takip ettiği seyir "Konya Sanayi Tarihi"ni izaha kâfi gelmeyecekti. Saniyen bu hizmetlerde rahmetli olan yönetim kurulu arkadaşlarımın ve halen hayatta olan muhterem insan Rasim Çöğen, saygıdeğer arkadaşım Necati Yılmaz ve diğer meclis başkanı, yönetim kurulu üyesi arkadaşlarımın da emeği ve gayreti vardır.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

Orta bir işletme hüviyetine 1980'den sonra ortaklarımdan ayrıldıktan sonra tek başıma yaptığım çalışmalar neticesinde ulaştım. Sermaye artırımını 1995'de yapabildim.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız?
Dış destek size ne gibi yararlar sağladı?
Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Zaman zaman hukukî meselelerde avukatlara danıştığım oldu. Ancak muhasebe yönünden her yıl bizzat işyerimde defterlerimi işleyen bir muhasip ve mali müşavir ve bir de muhasebe yardımcısı bulundurdum. Yeni girişimciye tavsiyem, vezne ile muhasebeyi ayrı ayrı yürütmektir.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

İlk sanayi çarşısındaki 70 m2 dükkânımda çalışırken sık sık beni teftiş eden Berati Bolay isminde bir müfettiş vardı. Gelir kahve içer, oturur beni meşgul ederdi. Ben ise o zamanlar tek başıma olduğum için bir çırakla beraber işleri hep kendim yapardım. Her geldiğinde bana bir duş ve bir de wc yapmamı telkin ederdi. Kendisine dükkân dar, nasıl ve nereye yapacağımı söylerdim, o da dükkânın bir köşesine yap derdi. O kadar sık gelirdi ki, bir gün, kendisine "Bak ben çalışıyorum, bu kadar sık gelirseniz beni meşgul etmiş, bu kadar esnafın arasında niye bana bu kadar sık geliyorsunuz'' dedim. Verdiği cevap çok enteresandı. "Ali Bey ne yapayım beni bu bölgenin teftişiyle görevlendirdiler. Öbür ustaların yanına gittiğimde beni demirle kovalıyorlar kaçmasam öldürecekler ama sana uğradığımda hem beni güler yüzle karşılıyorsun hem de kahve söylüyorsun. Benim yerimde olsan sende böyle yapmaz mısın?'' deyiverdi.

Teftiş hususunda en kötü anım diyebileceğim bir anım daha var ki âlemlere ibret. O da teftişle ilgili, 1980 ihtilali sonrasında 1979'da inşaatını bitirdiğim Birinci Organize Sanayi Bölgesi'ndeki işyerime yeni taşındığımın hemen ayı dolmadan, Adana Çalışma Bölge Müdürlüğü'nden üç müfettiş gelmişti. Binayı yaparken her şeyin mükemmel olmasına o kadar çok özenmiştim ki, kimse hiçbir eksik bulamazdı. Müfettişlerin eksik hususunda bana hiçbir şey söylememelerine karşın tuttukları zabıtta onlarca eksik yazılıydı. Eksik olarak yazılan hususların hiçbiri varit değildi. Mesela soyunma ve duş mahalli pırıl pırıl fayans ve sıcak suyla teçhiz edilmiş olduğu halde soyunma ve duş yeri yok diye yazılmıştı. Ben niye böyle yazdıklarını sorunca sen imza et sonra itiraz edersin dediler. Tutulan zaptı önüme çektim bütün maddelerine itirazım kaydıyla diye yazıp imza ettim. Kendisinin kimyacı olduğunu söyleyen, tırnakları kartal tırnağına dönmüş kadın müfettiş bağırarak, öyle yazamasın, resmî evrakı tahripten seni mahkemelerde sürüm sürüm süründürürüm demesi üzerine ben de sen verirsen ben de mahkemede kendimi savunurum dedim. Hemen ikinci bir zabıt tuttular bu zabıta da eksikleri yazdıktan sonra buranın kapatılmasını önereceğiz dediler. Ben de "Hay Allah razı olsun, zaten ihtilalden sonra kapımızı açan olmuyor hiç değilse işçilerime ne yapayım, devlet iş yerimi kapattı der, işlerine son veririm.'' dedim. Bu sefer de yok kapatmayalım ama mahkemeye verelim diye aralarında konuşup kalkıp gittiler. Bir ay kadar sonra Konya savcılığından davet aldım. Gittiğimde savcı bana itirazı kaydıyla imzaladığım zaptı göstererek ''bu eksikleri niye tamamlamıyorsun'' dedi. Ben de ''Hiçbir eksiğim yok, zaten de zaptı bütün maddelere itirazı kaydıyla imzaladım dedim. Savcı madem öyle sana 80.000 Lira ceza yazayım onu öde kurtul dedi. 80.000 Lira çok büyük para idi. O yıllarda 80.000 Lira ile mükellef bir yeni villa alınabilirdi, ben de peki onu ödemezsem ne yaparsınız dedim. Seni hapis talebiyle mahkemeye veririm dedi. Devlet bana şantaj yapıyordu. Korkmadım o zaman mahkemeye verin deyip ayağa kalktım savcı ben izin vermeden gidemezsin, seni tutuklarım dedi. Ayakta bekledim bir müddet o bana, ben ona bakıştıktan sonra defol git dedi. İşte o anda kendim değil ama memleketim için çok üzüldüm. Sonra savcı beni mahkemeye vermiş hiç avukatsız hâkim huzuruna çıktım. Hâkime tutulan zaptın tüm maddelerine zaten itiraz ettim şimdi de itiraz ediyorum benim hiç eksiğim yok dedim. Hâkim o zaman bunları niye yazdılar öyleyse diye sorunca, cevabım ''halk düşmanlığından dolayı'' deyiverdim. Hâkimin ismi Mustafa Beydi ancak çok olgun ve muhterem birisi idi. Nereden bileceğiz o zaman keşif yapmak lazım dedi. Buradaki maddelere göre hangi meslekten bilirkişi lazım ise onların ismini ver onlarla yerinde keşif yapalım dedi. Eksiklerin içinde aşçının kepi yok diye bir maddede vardı. Hâkime bir elektrik mühendisi, bir makine mühendisi, isimleri yazdırdım ve de ilave ettim kep için kimi yazdırayım deyince hâkim gülümsedi onu bilirim ben artık dedi. Keşif günü verdi. O tarihte iki taksi ile keşfe geldik. Hâkim kendisi de merak edip bütün maddeleri bilirkişilerle birlikte irdeledi. Her şeyin tam tekmil olduğunu görünce sen haklıymışsın, sen de müfettişleri mahkemeye ver dedi. Ama benim onlarla uğraşacak boş vaktim yoktu. Buna çok üzülmüştüm.

En iyi anım ise Necmettin Erbakan hocamın bir Konya ziyaretinde yaptığı konuşmadan sonra kendimi tanıtıp elini öptüğümde sen ne iş yapıyorsun şimdi diye sorduğu sorusuna verdiğim kalorifer kazanı imal ediyorum cevabına müteakip beni gafil avlayıp elimi öpüverince "Estağfurullah hocam" dediğimde asıl öpülesi eller imalat yapan ellerdir, demesi beni çok ziyadesiyle memnun etmişti. İşte o zaman girişimci olduğuma sevinmiştim.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Doğru insanı işe almak bir girişimcinin yapabileceği en isabetli iştir. İşe alırken sanatından ziyade insanın ahlâkına bakarım. Tabii bir de namazında, abdestinde olmasına önem veririm. Bu konuda müspet bir tecrübemi burada anlatayım. Yıl 1990, telefonumun başında 1980 yılından beri beraber çalıştığımız Mehmet Küçükkişnişçi bulunurdu. Ayrılan aşçımızın yerine yeni bir aşçı aramaktaydık. Dışarıdan döndüğümde Mehmet Bey amca yanındaki bir çocuğu göstererek ''bu çocuk işe girmek istiyor'' dedi. Kendisine ne iş yaptığını sordum. Köyden yeni geldim, çobanım dedi. Ben de biz aşçı arıyoruz diyerek pek işe alma taraftarı olmadım. Mehmet Bey amca çok çelebi, dindar ve güngörmüş birisiydi. Ali bey bu çocuğu işe alın dedi. Mehmet Bey amcanın bir bildiği vardır diye o çocuğu işe aldım. Yemek çıkarma işini ve temizlik işini kendisine havale ettik. Mehmet Bey amcaya, neden bu çocuğu işe aldırdınız diye sorduğumda bana, bu çocuk çok inançlı ve kalbi tertemiz bir çocuk onun için işe alalım istedim dedi. Gerçekte de bu arkadaşımız işlerini yaptıktan sonra hiç üzerine vazife olmadığı halde aşağıya inip kaynakçılara yardım ediyordu. İki sene kadar sonra kendisini gene mutfaktan inip kaynak yaparken gördüm.

O kadar güzel kaynak yapıyordu ki, nerede öğrendiğini sorduğumda işimden arta kalan zamanlarda aşağıya inip arkadaşlara yardım ederken öğrendim dedi. Şimdi bu arkadaş atölyemizin ustabaşısıdır, işte bu sebeple işe alacağım elemanda evvela ahlâk, dürüstlük ve inanç arıyorum.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Akşam yatsı namazından sonra yatarım. Sabahları genelde ezandan 1 saat önce uyanırım. Ezana kadar Arapça derslerime çalışır ve tefsir okurum. Sabah namazından sonra evde kahvaltı eder, bilahare işime giderim. Ancak bazen oğlumla beraber işe gidebilmek için onu beklediğim olur. Onunla beraber en geç 8.00-8.30'da iş yerinde olurum. 1999 yılında oğlumun işe başladığı güne kadar hep saat 7.00'de iş yerinde olur yatsı namazı vaktine kadar iş yerinde çalışırdım. Ancak şimdilerde işçilerle beraber mesaiye başlıyorum onunla beraber de paydos ediyorum. İş hayatım ile özel hayatımı dengede tutmaya çalışıyorum.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

İşimi büyütmeyi, benim gibi makine mühendisi olan oğluma bıraktım. Benim fikrimi sorduğu zaman tecrübelerimi kendisine aktarıyor, uygun tavsiyelerde bulunuyorum. Elhamdülillah hâlâ enerjimi muhafaza ediyorum. İşimizi kolaylaştıracak makine imalatı yapmaya çalışıyorum. Ayrıca kazan üzerinde 4 konuda ar-ge çalışmalarıma devam ediyorum.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

Tecrübelerime göre başarının anahtarı çok çalışmaktır. Başarı hususunda en değerli varlık beden gücü ve akıldır. Allah kimseyi elden ayaktan düşürmesin ve akıl noksanlığı vermesin. Para, pul ikinci plandadır. Çalışan ve akıllı olan kişi sermayesini kendisi çıkarır.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

Tekrar kurma gibi bir mecburiyetle şimdiye kadar karşılaşmadım. Öyle bir şey olsa günün şartlarına göre hareket ederdim. Yalnız meslek olarak gene makine mühendisi olmak ve gene ısı makineleri imal etmek isterdim. Geçmişten çıkardığım tecrübenin en önemlisi ortak olmamak ve akçeli işleri başkasına havale etmemektir.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Toplumun ve etrafımdaki kişilerin yaptığım işi takdir etmesi beni en fazla motive eden faktördür.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Çalışmayı göze alabilenler, girişimci olmalıdır. Tembel, akılsız ve cesaretsiz olanlar girişimcilikten uzak durmalıdırlar.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

1. Çok çalışmalılar.
2.Dürüst olmalılar.
3. Adaletli olmalılar.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Konya ulaşım ve geçim kolaylığı yönünden sanayi için avantajdır. Konya'da yaşayanların yani Konyalıların, başarılı olanları ayaklarından asılıp dibe çekmeye çalışmaları dezavantajdır. Bu dezavantaj dışarıdan Konya'ya gelip sanayici olanlar için mevzuu bahis değildir. Çekememezliği Konyalı sadece kendi hemşerilerine uygular.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

Ben işe başladığım 1964 yıllarında Konya'da sanayi sadece han köşelerinde çamur deryası içinde çalışan esnaflardan ibaretti. Sadece un fabrikaları, kiremit fabrikaları şeker fabrikası, çimento fabrikasından sanayi olarak bahsedilebilirdi. Sanayinin gelişmesi 1970'li yıllarda başlar. Küçük sanayi sitelerinin ve organize sanayi bölgelerinin kurulması Konya sanayisinin gelişmesinde en büyük etken olmuştur.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Çok parlak görüyorum.

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Nihat Akpınar

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1973'te kurduk. Daha önce aynı işte babamın yanında 10-12 yaşımdan beri çalışıyordum.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Babam girişimciydi ama bir türlü belli bir yere gelemedi. Biz de bu tecrübeleri edindiğimiz için ilk denememizde belli oranda başarılı olduk.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Ancak ilkokulu okuyabildim. Hocalarımın babama bu çocuğu okut ısrarlarına rağmen, öz annem olmadığı için arkamızda duran olmadı.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Öğrenciliğimde de devamlı babamın yanında çalıştım. Yani çalışma hayatım sekiz yaşlarında başladı.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

Evet, simit, balon, gazete vs. satarak on beş yaşıma kadar ulaştım. Bu deneyimler önümü görmeme de yardımcı oldu.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

On sekiz yaşlarındayken seyyar satıcılık yapıyordum. Zabıtalar o gün iki kez terazimi aldılar. Başkasının yanında çalışmayı düşünmedim çünkü başkasının yanında ne babam ne de biz çalıştık. Biz hep ekmeğimizi taştan çıkarmaya çalıştık.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Kardeşim ve bir arkadaşımla baba mesleği olan sütçülük yapmaya karar verdik.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

Amacım Türkiye'nin en büyük sütçüsü olmaktı. İşimizi büyütmek için bol kazanç elde etmek istiyorduk. Hayatta devamlı mütevazı olmak, bunu ben bilirim gibi bir düşüncem hiç olmadı. En iyisini en ucuza nasıl yaparım hep bunu düşündüm.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

Dünyayı değiştirmek gibi bir idealim yoktu. İşimizin ülkeye ithal edilen malların ikamesini sağlamaktı, yerli üretim yapmak bu malların ithalatının azalmasını veya tamamen kesilmesini sağlamaktı.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

Yedinci sorudaki gibi önce ortaktık, yine de ortağım ancak başkalarıyla, çok ortağım var. Ortaklığı çok seviyorum. Ancak Türkiye'de ortaklık kültürü fazla yaygın değil. Buna karşılık ayrılma kültürü çok gelişmiş. Türkiye'nin önemli sorunlarından biri de bu.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

Plan değil fakat hayalim vardı. Ancak genel iş planlarının yapılması ileriyi görmek ve durumu tespit açısından çok faydalı buluyorum.

> On sekiz yaşlarındayken seyyar satıcılık yapıyordum. Zabıtalar o gün iki kez terazimi aldılar. Başkasının yanında çalışmayı düşünmedim çünkü başkasının yanında ne babam ne de biz çalıştık. Biz hep ekmeğimizi taştan çıkarmaya çalıştık.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

Hiç sermayem yoktu. Evdeki eşyaları emniyet sandığına rehin bıraktım. Düğünümüzde takılan tüm takıları son kuruşuna kadar bozdurup onu da sermaye yaptık. Evin perdelerini şeker çuvalından yaptık. Tabi hanım sık sık ne zaman perde alacağız diye soruyordu?

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

Nakit akışını aynı gün içinde, bir yıl içinde de sermayemizi çıkardık. Fakat hiç durmadan yatırımlar yaptık. Perdeleri de 3 yıl sonra alabildik. ?

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Şimdilerde dışarıdan destek alıyoruz. Doğru insanlardan destek alırsanız iyi oluyor.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

En iyi anlar ilk teşvik belgesini aldığımız anlar. Kötü olanlar ise biraderimle büyük ortaklar bizdik o zamanlar dayattı ayrılacağım diye en kötü anlarımdı. Ve de hiçbir sebep yokken.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Doğru insanları işe almak hayati önem taşıyor. Kötü insanlara da düşersen Allah düşürmesin, böyle insanlarla da karşılaştık Allah cemil cümleyi böyle insanlardan esirgesin.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Günde en az 12 saat çalışıyorum. İşim hayatımda % 80 önemli maalesef bu dengeyi tam sağlıyorum diyemem ama sağlanmalıdır.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Gelecekle ilgili işimizi daha büyük ve rantabl hale getirmek bu konuda yetişebildiğim kadar değerlendiriyorum.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

Ortaklardan ayrılmamak gerekir. Eğer bu işi çoluk çocuk etkiliyorsa onların başka işlerde çalışmasını sağlamak lazım bu alanda en değerli varlığımız elemanlarımızdır.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

Daha planlı, programlı ve bir fizibilite yaparak kurmakta yarar var.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

İthal edilen bir ürünü yerli olarak yapmak, elemanlarımın özveriyle çalışması beni motive eder.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Hayatında fedakârlıkta bulunmak isteyenler girişimci olmalı, "azıcık aşım kaygısız başım diyenler" ise tamamen uzak durmalıdır.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

1. Çalışmak,
2. Sözünde durmak,
3. Kaliteye önem vermek

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Konya'da sanayici olmanın avantajları dindar ve Allah korkusunun olması, dezavantajları ise birçok taklitçinin bulunması.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

İstanbul, İzmir, Kocaeli gibi illeri ayrı tutarsak diğer illerden iyiydi. Geç te olsa OSB'nin açılması, zekî insanların olması.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Ortalamanın üzerinde olduğu kesin.

enka
süt
ARAÇ KABİLİR

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Ömer Lütfi Alaybeyi

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1965 yılında kurdum, işimi kurmadan önce babamın ortaklığı olan un fabrikasında işletme şefliği yaptım, daha sonra "Molino Büro" adı altında mühendislik firmamı kurdum, daha sonra Molino'yu kurdum.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Babamı örnek aldım. Babam, okuma yazma bilmediği halde çok başarılı, aktif, sevilen ve insanî ilişkileri çok güçlü bir insandı. Benim hayatımda önemli rol model olan babam olmuştur. Ailemizde başka girişimciler ve başarılı işadamları vardır.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Ben Konya Ticaret Lisesi'ni bitirdikten sonra, babam beni 1954 yılında değirmencilik tahsili yapmak üzere Fransa'ya üniversite eğitimine gönderdi. 1958 yılında okulumu bitirip Türkiye'ye döndüm. Bilahare yine Fransa'da masterımı daha sonra da Türkiye'de doktoramı tamamladım. Fransa'da o tarihlerde üniversite okumam çok önemli bir olaydı ve bana büyük avantajlar sağladı. Gerek müşteri güveni, gerekse teknik çalışmalarda bana ve firmamıza çok katkıları oldu.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Öğrenciyken tatillerde babamın iş yerinde çalışıyordum. İlkokulda babamın fırınında merkeple ekmek dağıtıyordum, daha sonra daha üst düzeyde çalışmalarım oldu.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

Yukarıdaki verdiğim cevap sadece babam ile çalışıp tüm ticari ve sosyal hayat deneyimlerimi oradan aldım diyebilirim. Disiplin, iş ahlâkı, ahde vefa, dürüstlük konularında babamdan çok şey öğrendim.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

1964 yılında babam öldükten sonra, maddi ve manevi çok zorluklar çektik, mutlak bir başarı için çok çalışmak, dürüst olmak, sürekli yenilikçi olmak konularında babamın nasihatlerine hep riayet ettim. Biz, bir tüccar ve sanayici aileden geldiğimizden dolayı sürekli kendi işimiz için eğitildik ve yönlendirildik.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı?
Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız?
Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Karşıma en önemli fırsat, 1982 yılında Fransa'da katıldığımız bir fuarda kendi patentim olan "Valek" adındaki makinenin teşhiri ile makinenin Fransa'dan büyük beğeni kazanmasından sonra Fransa'ya ilk değirmen makinesi ihracatı başladı. Daha sonra, bu artarak devam etti. Bilahare, Fransa'daki fuarda tanıştığımız Fransızca konuşan Kuzey Afrika ülkelerine makine ve fabrikalar satmaya başladık.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi?
Maddi amaçlarınız nelerdi?
Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

Amacım işimi iyi yapmak, değirmen makineleri imalatında söz sahibi olmak, sürekli araştırma ve geliştirme yaparak dünyadaki gelişmiş ülke firmalarına rakip olmaktı. Yaptığım iş hayat tarzımı çok fazla etkilemedi.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

Dünyayı değiştirmekten ziyade bu konuda Türkiye'nin ve firmamın adını dünyaya duyurmak, ülkeme döviz kazandırmak, istihdam sağlamak ayrıca meslekî tatminimi sağlamak ana hedeflerim olmuştur. Daha kaliteli un fabrikaları kurarak insanların daha kaliteli un tüketmesi ayrıca fabrika sahiplerinin üretim maliyetlerinin düşmesi, onlara daha çok para kazandıracak teknolojileri geliştirmek için uğraştım.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

Kardeşlerimle ortaklığım oldu. Uzun süre beraber çalıştık, daha sonra onlar ayrıldı. Ortaklığımız esnasında aramızda çok dayanışma oldu, daha sonra onlar makine üretiminden ziyade un fabrikası işletmeyi arzu ettiler ve ayrıldılar.

Karşılıklı güven, saygı, fedakârlık olduğu müddetçe ortaklıklar her zaman iyidir ve birlikten güç doğar.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

İş planım, un fabrikasından elde ettiğimiz bilgi birikimi ve tecrübeyi un fabrikası makineleri imalatında kullanmak ve bu konuda söz sahibi olmaktı. Bunu başardığımızı düşünüyorum. İş planları konusunda insanlar mutlaka bildiği ve başarabileceğine inandığı işleri yapmalılar, gereksiz ve bilinçsiz risk almaktan kaçınmalılar.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

İşimi 60.000 TL sermaye ile kurdum, sermayemin kaynağı babamın un fabrikasında çalışırken kazandığım para idi. Babamın ani ölümü ile bize önemli miktarda borç kaldı, çalışıp kazanıp onları da ödedik.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

İlk işim "Molino Büro" adında bir şirket idi, orada genelde değirmen sektörüne mühendislik hizmeti veriyordum. Çok para kazanan bir iş değildi. Daha sonra "Molino Makine" yi kurduktan sonra yaklaşık 6 sene sonra para kazanmaya başladım. Çünkü babamdan kalan borç bizi oldukça zorladı.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Maddi anlamda dışardan hiç destek almadım. Avukat, danışman, muhasebeci desteklerinden yararlandım. Elbette zaman içinde çok şeyler öğrendim. Yeni girişimcilere tavsiyem, bildiği veya başarabileceğine inandığı işleri yapmaları, dürüst, azimli, çalışkan ve yenilikçi olmalarıdır.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

Babamın ani ölümü ile bize kalan borçlar ve o zamanki şartların ağırlığı bizleri oldukça yıpratmıştı. Daha sonra, ülkemizde olan ekonomik krizler, ihtilaller işlerimizi oldukça aksatmıştı. Bunlardan edindiğimiz tecrübe her an dikkatli olmak, bilinçsiz ve gereksiz riskler almamak, kapasitemiz kadar iş yapmak.

İş hayatımdaki en iyi anlarımız ise 1982 yılında Avrupa'ya ilk makine ihracatına başlamak olmuştur.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Elbette işinin ehli ve doğru insanları istihdam etmek müesseselere devamlı katkı sağlar. Firmamızda böyle birçok insan vardır ve büyümemizde önemli katkıları olmuştur.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Gençliğimde günlük 4-5 saatlik uyku ile çalıştığım çok zamanlar oldu. Tabii ki yaş ilerleyince performans düşüyor. İşim, hayatımın en önemli parçası diyebilirim. İş hayatı ve özel hayat birbirine karıştırılmaz ise iyi olur fakat maalesef günümüzde pek öyle olmuyor.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Gelecek ile ilgili olarak, piyasa payımızı daha da büyütmek, inovasyon ve ar-ge çalışmalarını arttırmak, bizden sonra gelecek nesilleri iyi yetiştirmek ana gayemizdir. Bu konuda, enerjimiz hâlâ mevcut ve elimizden geldiği kadar çalışıyoruz.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

En kritik unsurlar; çalışkanlık, dürüstlük, bildiği veya becerebileceği işleri yapmak, sebat etmek, çok fazla ve bilinçsiz risk almamak olarak sayılabilir. Benim, en değerli varlığım ailem ve çalışma arkadaşlarımdır.

> Girişimci ruhu ve alt yapısı olanlar zaten mutlaka girişimci olurlar. Bu bir insan yapısıdır, bünyede durur ve zamanı gelince kişiyi motive etmeye başlar. Dolayısıyla, girişimci olmaya çalışmakla girişimci olmak çok zor ve alt yapıyı görmeyenlerin girişimciliğe soyunması risktir.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

Şu ana kadar kazandığım tecrübe ve deneyimleri en baştan uygulamaya başlardım.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Beni en çok motive eden ailemin, çalışanlarımın ve ülkemin geleceğidir.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Girişimci ruhu ve alt yapısı olanlar zaten mutlaka girişimci olurlar. Bu bir insan yapısıdır, bünyede durur ve zamanı gelince kişiyi motive etmeye başlar. Dolayısıyla, girişimci olmaya çalışmakla girişimci olmak çok zor ve alt yapıyı görmeyenlerin girişimciliğe soyunması risktir.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

Çalışkan olmak, dürüst olmak, bilinçsiz ve çok risk almamak.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Konya'da sanayici olmanın avantajları ;

- Konya, rahat, düzgün, huzurlu bir şehir. Hayat, diğer metropol şehirlere göre daha ucuz. Şehir içi ulaşım ve yaşam rahat. Yatırım için alt yapı ve arazi imkânları bol.

Dezavantajları ;

- Kalifiye eleman sıkıntısı çok fazla
- Denize uzak olmasıdır.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

Biz, babadan sanayi ve ticaretin içindeyiz. 50'li yıllarda Türkiye'nin durumu çok kötü idi. Siyasi, ekonomik sıkıntılar ülkemizin önünü kapatmıştı. Bunlara ilaveten, 1960 ve 1980 ihtilalleri, siyasi istikrarsızlıklar, koalisyonlar ülkemize büyük kayıplar yaşatmıştır.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Konya sanayisi, kritik sınırı aşmıştır. Büyük gelişmelere açıktır. Şu anda sanayi altyapısı çok iyi durumdadır. Bilhassa, otomotiv, tarım, değirmencilik sanayisinde üretim merkezi olma yolunda hızla ilerlemektedir.

Kalifiye eleman problemi çözülürse, gelişme hızı fevkalade artacaktır.

MOLİNO

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

M.İsmet Botsalı

Konya Sanayi Odasının kuruluşu hakkında neler söylersiniz?

Ben Mehmet İsmet Botsalı. Sanayi Odası'nın kurucularındanım. Sanayi Odasına arkadaşlar Nalçacı Caddesi'nden 200 m2 bir arsa bulmuşlardı. Bu arsayı almamız için ısrar ediyorlardı. Ben mani oldum. Sanayi odasının yerinin sanayi çarşısının içinde olması gerekir dedim. Belediyeye müracaat ettik. Reis muavini Mehmet Mert bize yaklaşık 8000 m2'lik güzel bir yerden arsa verdi. Dolayısı ile 1. Organize sanayini ilk kuranlardanız.

Şirketiniz şu an hangi dalda üretim yapıyor?

Şu an iplik büküm makinesi üretmekteyiz. Bizim imalatımız olan iplik büküm makinelerinden her sene 100 adet yapılsa çok büyük bir yekün olup Türkiye'ye yapılan iplik büküm makinesi ithalatını karşılamış oluruz. Bugün zaman zaman iplik işleme makinesi ithal etmek isteyenler için Orta Anadolu İhracaatçıları Birliğinden ilgili makinenin Türkiye'de yapılıp yapılmadığı konusundagörüşümüze başvuruyorlar. Biz de ilgili makinenin Türkiye de yapılıp yapılmadığı konusunda bilgi veriyoruz.

Tecrübelerinizi diğer firmalarla paylaşıyormusunuz?

Türkiye'ye getirdiğimiz yeniliklere bir örnek vereyim. Mesela araba lastiklerinin imalatında kullanılan çelik telli kord bezlerinin dokuma tezgahını Avrupa'da sadece Belçika'da yapıyorlar. Bize bu makineyi yapar mısınız diye teklif geldi. Biz de yaparız dedik ve Kosova'ya 10 adet bu makineden ihraç ettik.

Ailenizin sanayiciliğe başlaması nasıl olmuştur?

Müessesemizin kurucusu dedem Hacı Mehmet Emin Botsalı müderris olup çocuklar da okutmuştur. Babam Hasan Hilmi Botsalı da Dar'ül Muallim Mektebini bitirmiş olup Şemsül Muarrif ilkokuluna hoca olarak tayin edilmiştir. Dedemin işlerinin çoğalması ile dedem daha sonra babamı yanına almıştır. Ailemizde liseden aşağı tahsilli olan yoktur. Ben ve eşim lise mezunuyuz. Ben mühendis okuluna gitmek istemiştim. Fakat babam "Benim bir oğlum var. Mühendis olursan vilayetlere gitmen icap eder. O bakımdan dükkanda kalacaksın" dedi ve bana mani oldu. Ben de askerliği bitirince dükkana başladım. Babam bir keresinde beni mal almak için İstanbul'a gönderdi. İplik ticareti yapıyorduk. Ekseri sattığımız iplik çeşitleri bükülmüş iplik olup ipliğin ucuz ve kalitesini arıyorduk. Manukyan isimli bir Ermeniden babam sürekli mal alırmış. Ben de bu kişinin mağazasına gittim. Kendimi tanıtıp bükülü iplik almak stediğimi söyledim. Manukyan bana "Biz bu iplikleri kendimiz büküyoruz, görmek ister misiniz?" dedi. Ben de "Tabii görmek isterim." dedim. Makineyi görünce aynı makineyi ben de yaparım diye düşündüm

ve oradan ayrıldım. Sonra bu makineden aramaya başladım. Bir gayri müslim ithalatçıda istediğim makineyi buldum. Şimdi sıra pederi ikna etmeye kalmıştı. Onu da razı ettim. Makineyi almak için akreditif almak gerekiyordu. Bana hangi bankada akteditif açacağımı sordular. Ben de İşbankası ya da Yapı Kredi Bankası dedim. İthalatçı bu bankalar olmaz dedi. Peki hangi banka olsun deyince ithalatçı "Banka Kommersay, İtalyan bankası" dedi. Üç ay sonra makinemiz geldi. Makineyi kurup çalıştırdık. Babam makineyi çok beğendi ve bana "Geç kalmışız." dedi.

Daha sonra neler oldu?

Makineyi kurduktan iki buçuk sene sonra babam ve amcam hacca gittiler. Hacılar dönerken babam ve amcamın vefat haberi geldi. İşlerimiz iyi gidiyordu. İkinci makineyi sipariş için İstanbul'a gittim. Akreditif için yine banka sorunca ithalatçı biriyle yabancı dilde birşeyler konuştu. Sonra Banka Di Roma bankasını seçti. Yabancı dilde konuşulmasından hoşlanmamıştım. Bunun üzerine çocuklarımdan birini Kolej'de okutmaya ahdettim. Allah kısmet etti, küçük oğlum Fatih Orta Doğu Üniversitesi'nde makine mühendisliğini bitirdi. Bugün küçük oğlum ve kızım, ikisi de üniversitede profesör. Büyük ve ortanca oğlum ise fabrikatör. Makine olayına dönecek olursak ikinci makine de kafi gelmedi. Üçüncü makineyi kendimiz yaptık. Daha sonra müşteriler bizden makine almak istediler. 2-3 Makine de müşteriler için yapıp sattık. Makine imalatı bize cazip geldi. TEKSİMA markası altında makine imalatına başladık ve halen de devam ediyoruz.

Şu an iplik büküm makinesi üretmekteyiz. Bizim imalatımız olan iplik büküm makinelerinden her sene 100 adet yapılsa çok büyük bir yekün olup Türkiye'ye yapılan iplik büküm makinesi ithalatını karşılamış oluruz.

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Kadir Büyükhelvacıgil

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Helvacızade olarak tarihimiz 1888 yılında Hacı Tahir Büyükhelvacıgil'in (babam) kurduğu helva üretim imalathanesiyle başlıyor. Helva üretimi, susam yağı ve diğer yağların ticareti ile uğraşan babam kısa süre sonra Helvacızade olarak çağırılmaya başlıyor. Soyadı kanunu çıktığında "Zade, Paşa" gibi uzantılar kaldırıldığı ve soyadı olarak kullanılmayacağı için kentin tüm helvacıları çağırılmış ve helvacıların ürettikleri tonajlara göre soyadları verilmiş. Bizler de ''Büyükhelvacıgil'' soyadını o zaman almışız. Sonra da Helvacızade soyadımız ölmesin diyerek Helvacızade ismini ticari unvanımız olarak şirketimize verdik ve bugün de şirketimizin adı Helvacızade olarak geçmekte. Sürdürdüğümüz çalışmalarla helva ve şekerleme alanında kapasitemiz sürekli arttı; helvanın yanı sıra lokum ve reçel de yapmaya devam ettik. Helva imalathanemizin yanı sıra gıda toptancılığına da başladık. 1950'li yıllardan bu yana Türkiye'nin en önemli markalarının Türkiye geneli dağıtımlarını başarı ile gerçekleştirdik ve halen devam ediyoruz. Uluslararası ve ulusal firmalarla derin dostluklarımız oluştu ve hizmetlerimizden her zaman için memnun kaldılar.

1989 yılında Zade Bitkisel Yağ Rafinasyon Tesisleri'nin temelini attık ve 1991 yılından beri Zade markalı yemeklik bitkisel yağ ürünlerimiz Türkiye'de ve dünyada 5 kıtada 60 ülkede güvenle tüketiliyor.

Helvacızade A.Ş. İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları listesinde 1997 yılından itibaren yer almakta, 2009 yılı Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde 332. sırada yer almıştır. İlk 500 şirketler sıralamasında Konya'dan 8 şirket yer almaktadır. 2011 verilerine göre bitkisel sıvı yağ sektöründe, kamu kuruluşları ve uluslararası firmaların da yer aldığı sıralamada Türkiye'nin önde gelen şirketlerindendir. Sadece bitkisel yağ rafinasyonu ve satışında yine kamu şirketlerinin bulunduğu sıralamada ilk üçte yer almaktadır.

2012 yılı, grubumuzun sağlık alanında da faaliyet göstermeye başladığı önemli bir dönüm noktası... 10 yıl süren araştırma-geliştirme çalışmalarımız sonucu Zade Vital Doğal Besin Destekleri markamız ile Türkiye'nin ilk besin destekleri markasını, Türkiye'ye kazandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bugün Helvacızade gıda ve sağlık alanlarında topluma değer katmayı hedefleyen, Konya'nın ve Türkiye'nin yüksek standartlara sahip bir kurumudur.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Helvacızade ailesinin genlerinde "girişimcilik" yatıyor. Babam Hacı Tahir Büyükhelvacıgil helva imalathanesini kurdu, bizler de bu imalathaneyi geliştirdik ve gıda toptancılığına başladık. Sonrasında da kendi markamızı üretme arzusuyla hareket ettik ve bugünlere geldik.

Nasıl bir eğitim aldınız?
Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Helvacızade ailesinin her zaman için iyi bir eğitim almasını istedim ve bu doğrultuda daima destek oldum. Çalışma hayatımız boyunca da kurum olarak üniversite – sanayi işbirliğinde alanımızda lider kurum olduk. Yaptığımız çalışmalar bugün Türkiye'nin ilk besin destekleri markasını ortaya çıkarttık.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

80'li yılların sonlarına geldiğimizde gıda toptancılığı işimizde Türkiye çapında söz sahibi olmuştuk ve kendi ürettiğimiz markaları topluma sunma arzumuz ağır basıyordu, yoğun araştırmaların ardından bitkisel yağda karar verdik. Konya'da dünya çapında bir yağ tesisi kurmak için temellerimizi attık. Biz inşaata devam ederken herkes bize deli gözüyle baktı, Konya'nın ortasında yağ fabrikası mı olur, un fabrikası açsaydınız ya dediler. Fakat o dönemlerde biz yapılmamışı yapmak, toplumun bir eksiğini yüksek standartlarda gidermek istiyorduk, bunu başarabilmek ve beklentileri boşa çıkartmamış olmak bize büyük gurur veriyor.

> Bir gün hep birlikte sanayi alanında mı yoksa market alanına mı yoğunlaşalım dedik ve oya sunduk. Oy sonucunda 2 sanayi ve 1 market çıktı. Bunun üzerine sanayi alanına gireceğimizin kararı kesinleşmiş oldu.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

1980'li yıllarda gıda toptancısı olmamız ile Türkiye'nin en büyük markalarının Anadolu'daki dağıtımlarını gerçekleştirmemiz en büyük avantajlarımızdan birisi oldu.

1991 senesinde Zade markalı Ayçiçek yağı ile ilk üretimimizi gerçekleştirdik fakat kentte kimsenin bu üretimden haberi olmadı. 6 Kasım sabahı ekibimizle 250 ton yağı fabrikadan araçlara yükledik, Hz. Mevlâna'yı ziyaret ettik ve Selimiye Camii'nde sabah namazı kıldıktan sonra birlikte kahvaltı yaptık. Gün ağarmaya başlarken Konya Gıda Toptancıları Çarşısı'nda daha öncesinde farklı markalar ile yağ sattığımız müşterilerimizin kapılarına indirdik. Tüm çarşının kaldırımları sarı-yeşil Zade ambalajları ile bezenmişti. Dükkânlarını açmak için çarşıya gelen esnaf büyük bir şaşkınlık içinde ne olduğunu anlamaya çalışıyordu. Önceden hazırladığımız faturaları tek tek dükkânları dolaşarak müşterilerimize ilettik. Ticarette ailemizin verdiği güvenin yanı sıra Konya'dan çıkan bir marka olması nedeniyle ZADE "Konyalı gençlerin malı" olarak esnaf ve halk tarafından kısa sürede oldukça benimsendi ve sahiplenildi.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

Girişimci olmadık, girişimci doğduk desek daha doğru olur.

Bir gün hep birlikte sanayi alanında mı yoksa market alanına mı yoğunlaşalım dedik ve oya sunduk. Oy sonucunda 2 sanayi ve 1 market çıktı. Bunun üzerine sanayi alanına gireceğimizin kararı kesinleşmiş oldu.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı?
Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız?
Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Kardeşim ve bir arkadaşımla baba mesleği olan sütçülük yapmaya karar verdik.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi?
Maddi amaçlarınız nelerdi?
Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

İşimizi doğru ve düzgün bir şekilde yaptığımızda, kaliteden asla ödün vermediğimizde, öncelikle toplum çıkarlarını gözettiğimizde maddi kazancın kendiliğinden geldiğini deneyimledik. Her birinin ülkemize ve dünyamıza ayrı değer kattığı yaptığımız çalışmalar şirketimizin tek, yalın prensibinden doğdu; "NE YAPARSAN YAP MÜKEMMEL YAP, ASLA ÇOCUKLARININ YİYEMEYECEĞİ BİR ÜRÜNÜ ÜRETME".. Biz de bizden sonraki kuşaklara aynı düsturu aşılıyoruz.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

Hz. Mevlâna'nın; "Kendine gel, yepyeni bir söz söyle de dünya yenilensin! Sözün öylesine bir söz olmalı ki dünyanın da sınırını aşmalı. Sınır nedir, ölçü ne, bilmemeli..." sözü her zaman yönümüzü çizdi. 2012 yılında başlattığımız Doğal Ürünler Araştırma Uygulama Merkezi çalışmalarımız tamamlanmak üzere. Sadece gözün gördüğünü değil, ötelerin de ötesine bakmamız gerektiğini öğrendiğimiz için Türkiye'nin sağlık geleceğinde Türkiye'ye ve dünyaya rol model olabilecek bir yapıyı inşa edebilmemiz bizlere ve güzel şehrimize nasip oldu.

Doğal Ürünler Araştırma Uygulama Merkezi bizim için, Konya için, ülkemiz için çok büyük bir önem arz ediyor. Çünkü Doğal Ürünler Araştırma Uygulama Merkezi'yle Türkiye'nin AR-GE, teknoloji ve ilaç ithal eden ülke konumundan ilaç ihraç eden ülke konumuna gelmesine destek sağlayacak ürünler geliştirilmesini hedefliyoruz. Topraklarımızda yetişen ve değerlendirilmeyen pek çok endemik, tıbbi, aromatik ve yağlı tohum bitkilerinin araştırma ve geliştirme çalışmalarını yapacak ve bu araştırmaları katma değeri yüksek ürünlere dönüştürebileceğiz. Tıpkı grubumuzun sağlık markası Zade Vital® Doğal Besin Desteklerimizde yaptığımız gibi uluslararası düzeyde adımızı duyuracak, ülke ekonomisine kazandıracak ürünleri sizlere kazandıracağız. Proje kapsamında ülkemizin iki önemli üniversitesi Selçuk Üniversitesi ve Ege Üniversitesi İlaç Geliştirme ve Farmakokinetik Araştırma Uygulama Merkezi ARGEFAR bilgi birikimlerini birleştirmiş ve içinde sanayinin de olduğu çok taraflı bir işbirliği modeli oluşturuldu. Bu merkezle ilk defa bir sanayi tesisinin içinde - ZADE Tesisleri'nde- AR-GE Merkezi kurulmakta, üniversite ve sanayinin bilgi ve imkânları bir araya getirilerek gerçek anlamda bir araştırma-geliştirme ortamı oluşturulmaktadır.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

AR-GE işimizin özünü oluşturuyor. Çalışmalarımızın başlangıcından bugüne attığımız her adımda üniversiteler ve ilgili kurumlarla yakın işbirliği içinde çalışıyoruz. Ege Üniversitesi ile beş yıldır süren işbirliğimiz Türkiye'nin besin destekleri markası Zade Vital Doğal Besin Destekleri markamızı geliştirmemizi sağladı. Bunun öncesinde örnek olarak TÜBİTAK ile işbirliğimizden de bahsetmek isterim. Bunun yanı sıra Selçuk Üniversitesi, Ankara Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi ile de proses ve ürün geliştirme konularında Ar-Ge çalışmalarımızı devam ettirmekteyiz.

Geçmişte yağ kalitesi başlıca lezzet, koku ve renk gibi parametreler ile tanımlanırken şimdilerde yağda az miktarlarda bulunan minör bileşenlerin beslenmedeki etkileri çok vurgulanır hale gelmiştir. Bu nedenle Ar-Ge faaliyetleri kapsamında başlatılan ve TÜBİTAK ile birlikte yürütülen "Yağ Rafinasyon Tekniklerinde Trans İzomer Kontrolü'' isimli çalışma gerçekleştirilmiştir. Proje çalışmalarını Trans Yağ Asitleri henüz dünya gündeminde konuşulmazken Selçuk Üniversitesi Fen Fakültesi'nden Prof. Dr. Hüseyin Kara hocamız ile 1999 yılında başlatmış ve çalışma sonucunda yılın projesi ödülünü almıştık.

Araştırmada; dünyada henüz limitler belirlenmemişken üretim parametrelerinin optimize edilmesi ve ilgili süreçlerde bu parametrelerin kullanılmasıyla trans yağ asidi (TFA) izomer oluşumunun en aza indirilmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda; yağın kararlılığında etkili bir gösterge olan trans yağ asidi (TFA) izomer oluşumunun en aza indirilmesi sağlanmıştır.

Yine 2007 yılında Pamuk Yağı ile ilgili Sanayi Bakanlığı ve Selçuk Üniversitesi ile birlikte bir proje gerçekleştirdik. Bu çalışmada pamuk yağı içinde bulunan ve toksik etkili Gossypol maddesinin rafinasyon esnasında üründen uzaklaştırılmasına odaklandık. Bu konu da henüz Türkiye ve dünya gündemine gelmemiş bir konu. ZADE 2007 yılından bu yana gossipol içermeyen ürünler üreterek insan sağlığı konusundaki hassasiyet parametrelerini çok önceden oluşturmuş oldu. Dünyada ve Türkiye'de ilk kez yapılan bu çalışma ile Ege bölgesindeki üzüm ihracatında kullanılan pamuk yağlarının kalitesinin artırılması ve farklılaştırılması ile ihracata önemli katkı sağladık.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

Her zaman iş planı hazırlamaya işi yapmaktan daha çok önem verdik. Çünkü başarılı bir iş planı ile işin %50'sini tamamlamış oluyorsunuz. 1980'li yıllarda sanayiye girmeye karar verdiğimizde de iş planı yolumuzu belirledi. Bitkisel yağ rafinasyonu işimize de yaptığımız iş planı doğrultusunda sektör araştırması ile karar verdik. Yağ sektöründe mutabık kaldık. Böylece ZADE yağ Rafinasyon Tesislerinin ilkinin temelleri Konya'da atılmış oldu.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

Hep kendi özkaynaklarımızla hareket ettik. Kazandığımızı kapasite artırımına, ürün geliştirmeye, iş geliştirmeye, AR-GE ve inovasyona harcadık. Personel ve yeni neslin eğitimine ciddi yatırımlar yaptık. İletişim ve pazarlama konularında da çalışmalarımız devam etti. İşleriniz iyi gidiyorsa eğitim bütçenizi iki katına, kötü gidiyorsa dört katına çıkarın felsefesi ile kaynaklarımızı yönlendirdik.

Sıkıntı yaşadığımız çok anlar oldu. 250 çalışanımızın aileleri ve tedarikçilerimizle birlikte bugün yaklaşık

10.000 kişilik büyük bir yapıyı oluşturmaktayız. Her zaman önce çalışanlarımızı düşündük. Kriz dönemlerinde herkes işçi çıkartırken biz fabrikaya voleybol sahası yaptık, eğitim yatırımlarımızı artırdık. Çalışanlarımız da özverili çalışmalarıyla her zaman bize destek oldu.

İş yerinde bu kadar yoğun çalışıyorken, sıkıntılı anlar yaşıyorken her zaman desteğini esirgemeyen değerleri eşim ve çocuklarımın eşlerinin haklarını ödeyemeyiz. Fabrika yatırımı sırasında ailecek masrafları kısmak için tek çatı altında yaşadık. Sabahın ilk ışıkları ile evden ayrılıp, üretimin başına giderken çocuklarımıza ayıracağımız süreyi de çoğu zaman iş için kullandık. Allah'a şükür eşlerimiz çocuklarımıza bizim eksikliğimizi hissettirmeden devam etti.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

Helvacızade olarak şu anda da tamamı ödenmiş sermayemiz 20,5 milyon TL. Zade Tesisleri'nin değeri 200 milyon TL'dir.

1991 yılında kurulduğumuzda üretim kapasitemiz 20 bin ton/yıldı. Tesislerimiz öncelikle Konya'da olmak üzere Türkiye genelinde ses getirdi ve hızla yayılmaya başladık. Kısa bir süre içinde 24 saat tam kapasite olarak çalışmaya başlayıp taleplere yetişmeye çalıştık. 2003 yılında II. Rafinasyon Tesisimizi devreye alarak kapasitemizi yıllık 130 bin tona çıkarttık.

Kazandıklarımızı hep bir sonraki yatırımlarımıza harcadık. Şu anda da sağlık alanında 8 milyon USD tutarındaki Ar-Ge ve Kalite Kontrol Laboratuvarı ve 20 milyon Euro tutarındaki Pilot Üretim Tesisleri yatırımı devam etmektedir. Yatırımlar tamamlandığında GMP (Good Manufacturing Practices-İyi Üretim Uygulamaları) normlarında farmasötik üretim yapılabilecektir.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Helvacızade olarak Türkiye'de ve dünyada 2013 yılında 250 milyon TL olarak gerçekleşmiş bir iş hacmini yürütüyoruz. Bu kadar büyük bir operasyonu yürütebilmek, inovatif ürünler geliştirerek gelecek hedeflerimize ulaşabilmek için profesyonel kadrolarımızın yanı sıra her zaman oluşturduğumuz danışma kurullarından ve iş ortaklarımızdan destek alıyoruz.

İleri teknoloji ile donatılmış Zade Tesisleri, 16 farklı kalite ve sistem belgesiyle alanında dünyanın önde gelen tesisleri arasında yer alıyor. İnsan hatasından bağımsız üretim yaptığımız tesislerimizde kontrol odasında sadece bir görevlimiz bulunuyor. Bu teknolojiye erişebilmek için her zaman dünyanın en iyi teknoloji-makine firmaları ile iş ortaklıklarımız oldu. Üretimde kullanılan makineler, Belçika ve İsveç gibi sektörde öncü olan ülkelerden alınmış, bunun yanında Almanya, Hollanda ve Japonya ürünü ekipmanlarla desteklendi. Fabrikamızı üretime açtığımızda Türkiye'nin kalitesi uluslararası tescilli ilk ve tek yağ tesisi olduğu tescillendi.

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin ilk yılları ve Zade Tesisleri

Zade Laboratuvarları'nda 40 kişiden oluşan AR-GE ekibinde gıda mühendisi, kimya mühendisi, ziraat mühendisi, kimyagerler, biyologlar, endüstri mühendisi, çevre mühendisi, eczacı ve doktorlarımız yer alıyor. Ayrıca, aralarında farklı üniversite ve disiplinlerin yer aldığı 200 kişilik bilim grubu ile çalışmalarımızı yüksek standartlarda devam ettiriyoruz.

Üretime verdiğimiz önemi, pazarlama ve satış tarafında da gösteriyoruz. Eskiden kaliteli ürün herkes için yeterliydi fakat bugün kaliteli ürün üretmek temel gereklilik. Tüketicilerin her alanda pek çok alternatifi bulunuyor ve marka sadakati oldukça azalmış durumda. Tüketicilere bugün pek çok kanaldan mesaj aktığını ve günün sonunda markanızın o kanallardan ayrışarak süzülebilen tortulardan oluştuğunu dikkate alarak entegre pazarlama iletişimi yönetimi bizim için hayati bir öneme sahip. Dolayısıyla pazarlama tarafında tüm kanalları birbirlerine paralel olarak kullanmayı hedefliyoruz; reklâm, halkla ilişkiler, internet ve sosyal medya uygulamaları, doğrudan iletişim, etkinlikle iletişim işimizin kritik başarı faktörlerini oluşturuyor.

Girişimcilere öncelikle hayal edebilmeyi ve ileri görüşlü olmalarını tavsiye ediyorum. Ne yapılmamış, ne üretilmemiş, hangi ihtiyaç karşılanmamış diye bakmalı, Türkiye'de ve dünyada olmayan iş alanlarında "yaratıcı ve yenilikçi" olmayı hedeflemeli. Bu şekilde, yeni katma değerli ürünler ile bugüne kadar oluşturulmamış piyasaları geliştirirsek kriz dönemlerinde de büyüme ve sürdürülebilir karlılığı sağlayabiliriz. İyi bir girişimci teknolojiyi iyi kullanabilmeli iş süreçlerine ve iş fikirlerine adapte edebilmeli ve fark yarabilmeli. Unutmayalım ki; işini iyi yapma hedefiyle her türlü bilgi ve yeniliğe açık olanlar daima bir adım öndedirler. İyi bir girişimci cesur olmalı. Dünyada pek çok fikir cesaret olmadığı için hayata geçememekte. Helvacızade 1980'li yıllarda büyük bir gıda toptancısı iken, cesaretimizle sıfırdan ve büyük bir yatırım yapılarak sanayiye girildi. Kendi markamızı yaratma inancımız bize cesaret verdi.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

Helvacızade tarihinde pek çok ilki ve pek çok başarı öyküsünü barındırıyor. Bu tarihi yazmak kolay olmadı.

400 ton/gün kapasiteli, sadece 1 kişi tarafından yönetilebilen, dünyada eşi olmayan bir fabrika inşa ettik. Yakın bir süre önce, Amerika Büyükelçiliği tarafından 80 ülkeden, her ülkeden 2 yağ sanayicisi Dubai'ye davet edildi ve 3 günlük bir kongre düzenlendi. Kongre kapanışında "Burada tüm dünyadan yağ üreticisi temsilcileri bulunuyor fakat aramızda öyle bir tesis var ki dünyada teknoloji olarak, hijyen olarak ve kalite olarak hepimizin önünde, hepimiz bu şirketi alkışlayalım" diyerek bizi onure ettiler. Evet, biz dünyada tüm yağ sanayicilerinin önünde alkışlanan bir şirket olduk.

En gururlandığımız diğer anlardan biri de; Zade olarak, 2003 yılında Ulusal Kalite Ödül sürecine katılan ve Mükemmellikte Yetkinlik Onayına layık görülen ilk Gıda kuruluşu olmayı başarmaktır.

Girişimci ruhumuz, yerimizde hiç duramamamızın yarattığı problemleri de deneyim kazanarak atlattık. Zade Tesislerimizde Ar-Ge laboratuvarımızda sürekli yeni ürün çalışmaları yürütüyor ve tesislerimizde pilot üretimlerini gerçekleştiriyoruz. 2008 yılında dünyada ilk kez nar çekirdeğini rafine ederek, nar çekirdeği yağı üretmeyi denedik. Nar çekirdeği yağı dünyada özellikle kozmetik alanında kullanılan ve antioksidan özelliklere sahip önemli bir yağ. Öncelikle konuyu Ar-Ge laboratuvarımızda projelendirdik ve nar çekirdeği rafinasyonundaki kritik parametreleri tespit ettik. Ardından tesislerimizde rafinasyon işlemlerine başladık. Nar çekirdeğinin 36 saatlik rafinasyon sürecinde işlemin son 15 dakikasında büyük bir başarısızlığa uğradık. Planlamadaki bir hatamız sonucu, nar çekirdeği yağı taşlaşarak tüm borularımızı ve reaktörlerimizi kapladı. Dünyada nar çekirdeği yağını üreten ilk kurum olacakken, tesisimiz tam 3 ay devre dışı kaldı, tamir ve bakım çalışmalarının yürütülmesi gerekti. Tüm tesisi kaplayan nar çekirdeği yağını tüm borularımızdan tek tek temizlememiz gerekiyordu. Bu durum, 24 saat çalışan, Türkiye ve dünyada 60 ülkeye ayçiçeği, mısır ve zeytinyağı gönderen kurumumuz için ciddi iş kayıplarına yol açan bir süreçti. Yaşadığımız kötü deneyimin ardından vazgeçmedik, 40 kişilik bilim kadromuzla tüm analiz ve planlarımızı tekrar tekrar gözden geçirdik. Titiz ve yoğun geçen bir çalışma sürecinin ardından bu sene Zade Vital® markası ile dünyanın en zengin soğuk pres bitkisel yağ besin destekleri serimizi doktor ve eczacılarımızın hizmetine sunduk. Nar çekirdeği yağını dünyada ve Türkiye'de ilk kez başarı ile rafine ettik. Zade Vital® ile birlikte nar çekirdeği yağımız da yaşlanmaya karşı ve cilt kırışıklıklarına karşı destek olmak üzere eczanelerdeki yerini aldı. Nar çekirdeğinin yanı sıra üzüm çekirdeği ve yer fıstığı yağını da Türkiye'de ilk olarak biz ürettik.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Helvacızade'de bugün 3. ve 4. kuşak aile bireyleri yönetimdedir. Köklü bir aile şirketi olan Helvacızade, kurumsallaşmış-aile anayasası olan ve profesyonel kadrolar tarafından yönetilmekte olan bir kuruluştur. Mevlüt Büyükhelvacıgil (oğlum) tarafından yedi yıl boyunca yürütülen çalışmalar sonucu bu alanda bize ve aile şirketlerine yol gösteren bir kaynak oluşturmak amacıyla doktora tezini kitap olarak yayınladı. Yüksek lisans çalışmalarını ABD Preston Üniversitesi'nde Fonksiyonel Yağlar, doktora tezini ise Preston Üniversitesi'nde "Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma ve Anayasa Uygulamaları" konusunda gerçekleştiren Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil'in aile anayasası alanında yapılması gerekenlerin somut bir şekilde anlattığı kitap tüm aile şirketleri tarafından ilgiyle karşılanmış durumda. "Helvacızade Aile Anayasası"nın bir bölümünün de yayınlandığı kitap İngilizceye de çevrilerek Türkiye ve dünya üniversitelerinde kaynak kitap olarak okutulmaktadır.

Aile anayasasında işe alımlarla ilgili, aile bireylerinin yetkinlik ve donanımları ile ilgili atılması gereken adımlar ayrıntılı bir şekilde tanımlanmış durumda.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

"Üç gün erken kalkmak bir gün kazandırır" sözünün doğruluğunu, ticari hayatımda çoğu şeyi deneyimlemiş biri olarak, istisnasız her gün sabah namazı ile birlikte günümüz başlıyor ve akşamın geç saatlerine kadar devam ediyor. İyi bir girişimci olmanın temel faktörü çok çalışmak, kimse başarı merdivenlerini elleri cebinde çıkamamıştır. Yıllar boyunca her sabah gün ağarırken fabrikamıza geldik, aldığımız simitlerle işçilerimizi karşıladık, gece vardiyasını yolcu ettik, güne hep birlikte gülerek ve iyi dileklerle başladık. Önemli kararlarımızı günün ilk saatlerinde dinginlikle aldık, günü daha iyi planladık.

> 400 ton/gün kapasiteli, sadece 1 kişi tarafından yönetilebilen, dünyada eşi olmayan bir fabrika inşa ettik. Yakın bir süre önce, Amerika Büyükelçiliği tarafından 80 ülkeden, her ülkeden 2 yağ sanayicisi Dubai'ye davet edildi ve 3 günlük bir kongre düzenlendi. Kongre kapanışında "Burada tüm dünyadan yağ üreticisi temsilcileri bulunuyor fakat aramızda öyle bir tesis var ki dünyada teknoloji olarak, hijyen olarak ve kalite olarak hepimizin önünde, hepimiz bu şirketi alkışlayalım" diyerek bizi onure ettiler. Evet, biz dünyada tüm yağ sanayicilerinin önünde alkışlanan bir şirket olduk.

Aile bireyleri ile "kaliteli zaman geçirmek" önceliğimiz oldu. Bu şekilde hem işe hem de evimize vakit ayırabildik.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Helvacızade olarak, kurulduğumuz 1888 yılından bugüne tek amacımız var; "Her zaman daha sağlıklı ve güvenilir ürünler geliştirip üreterek toplum sağlığına ve yaşam kalitesine katkıda bulunmak". 126 yıl önce helva üretimi ile başlayan faaliyetlerimizi sürekli geliştirdik. Yemeklik bitkisel yağ üretimimizi Zade markamız ile sunarken, 2012 yılında, bugün 7 yıla ulaşan AR-GE çalışması sonucu, Zade Vital® Doğal Besin Destekleri Serisi ile sağlık sektörüne adım attık. Toplumun duyarlı olduğu, besin desteği olarak kullanılan bitkisel yağlar konusunda topraklarımızın kaynaklarını ve zenginliğini değerlendirerek, yurtiçinde ve yurtdışında yenilikçi Tüm bu hedeflere koşabilmek için Hz. Mevlâna vazgeçilmez bir kaynak ruhlarımız için... Adımlarımızı Hz. Mevlâna'nın rehberliğinde atıyoruz, çalışmalarımızı O'nun gösterdiği dûsturlar üzerine inşa ediyoruz.

Biz Hz. Mevlâna'nın izinde devam ettikçe, sabır ile yılmadan güzel işler yapabiliyoruz. Hoş bir kaynaktan besleniyoruz ve başarı kendiliğinden geliyor. Her yapacağımız işte ve yaşantımızda daima;

- Cömertlik ve yardım etmede akarsu gibi olacağız.
- Şefkat ve merhamette güneş gibi olacağız.
- Başkalarının kusurunu örtmede gece gibi olacağız.
- Hiddet ve asabiyette ölü gibi olacağız.
- Tevazu ve alçak gönüllülükte toprak gibi olacağız.
- Hoşgörüde deniz gibi olacağız.
- Olduğumuz gibi görüneceğiz, göründüğümüz gibi olacağız.

Bizlere düşen görevin paylaşmak ve yardım etmek olduğunu asla unutmayacağız. Bu cümle bize her zaman sorumluluğumuzu hatırlatıyor ve enerjimizi yükseltiyor.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

İyi bir girişimci öncelikle her şeyi ile yaptığı işe odaklanmalı ve inanmalı. Helvacızade'de inandığımız işin %1 yapılabilirliği varsa devam ederiz. İnanmak başarmanın yarısıdır. İnandığınız anda zaten yarısını başarmış oluyorsunuz. Ya diğer yarısı? Peki, ona nasıl kavuşulur? Düşündüğümüzde hepimiz insanız. Bizi bizden, insanı insandan ayıran en önemli özellik ne aklı ne zekâsı... İnsanı insandan ayıran en önemli özellik olaylara karşı gösterdiği tutumudur. Yılmadan bütün var gücü ile işi tamamlama becerisi ve kendine güvenmesidir. Kendine güvenen insan azimlidir, tutkuludur, sebat gösterir-yılmaz, sürekli yenilenmek için araştırır, sonuç odaklıdır, kendine güvenen insan ayı zamanda kendine güvenilmesini sağlar.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

Geçmişten her daim dersler çıkarılmalıdır. Kendimizle, işimizle ilgili süreçlerimizi kontrol ederiz. Neyi yanlış neyi doğru yapıp yapmadığımızı geçmiş bize her şeyi ile öğretir. Ticaret hayatımız boyunca da normal yaşantımız boyunca da bu böyledir. Başarılar, yenilgiler tabi ki olacaktır. Bir yerde başarı varsa orada yenilgi vardır. Bir yer de küçülme söz konusu ise orada büyüme vardır. Her şey daima zıttı ile bir olacaktır.

Biz de bu süreç içerisinde iş yaşamında bir sürü şey öğrendik, hatalarımızı gördük ve bir daha aynı hataları yapmamaya çalıştık.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Bizi her işte motive eden temel faktör, işin sonunda topluma ne fayda sağlayacağıdır.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Helvacızade olarak her zaman bir işin olumlu yanlarını görürüz. Bu bakış açısıyla girişimcilikten uzak durun demek yerine, neleri iyi yaparak girişimci olabileceklerini belirtmek isterim.

Ancak bilgi birikimini tamamlamış, kendine güvenen, atacağı adımları hesaplayan, sorumluluk sahibi, tüketici beklenti ve ihtiyaçlarını analiz ederek pazar fırsatlarını görebilen ileri görüşlü gençlerimiz girişimcilik için adım atabilirler.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

- En iyisini yaparak hizmet etmek.
- İnançla ve durmadan çalışmak.
- Yenilikçi ve yaratıcı olmak.

Bu üç tavsiyeyi ilke edinen genç arkadaşlarımda başarı kendiliğinden gelecektir.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Artık işimiz nerede olursa olsun, teknolojinin gelişmesi ve farklılaşan iletişim araçları ile dünya ile aramızdaki sınırlar kalkıyor. İnternet ile dünyadaki gelişmelerin sadece bir tık ötesindeyiz. Dünyanın öbür ucu ile video konferans yöntemi ile aynı masada toplantı yapabiliyoruz. Geleceğe umutla bakıyor ve gelişme gösteren her aracı işimize taşıyoruz. Pazar dinamikleri doğrultusunda, sağlık operasyonlarımızın satış ve pazarlama merkezi İstanbul'daki merkezimizden yürütülüyor.

Konyalı iş adamları olarak işimizi aksatacak dezavantajları aşmak üzere birlikte hareket ediyoruz.

Konya'nın Türkiye'nin orta noktasında stratejik bir konumda bulunmasının ticaret açısından önemli bir avantaj olduğunu söyleyebiliriz. Limanlara ise uzak bir konumda olmamız ise dezavantajdır. Fakat Konya şehrinin insanın müteşebbis ve asalet gücü her şeyin üstündedir.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

Konya pek çok iddialı kurumuyla her geçen gün gelişmekte olan bir şehir. Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde bizimle birlikte 8 şirketin yer aldığını görmek bize gurur veriyor. Bizim gibi diğer değerli kuruluşları ile Türkiye'nin başarılı yarınlarında Konya'nın katkısının büyük olacağını öngörüyor ve bu amaç için elele çalışıyoruz.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Güzel Konya başta Hz. Mevlâna'nın şehri olmasıyla çok özel bir şehir. Hz. Mevlâna'nın 7 öğüdü ile hareket eden, yaptığı her işte hayata gerçekten değer katmak isteyen ve bunu da dürüst ve mütevazı bir şekilde yapan insanların bulunduğu güzel bir şehir. Tarihimizde başkentlik de yapmış Konya, geçmişten bugüne her yönüyle gelişimini sürekli devam ettiriyor ve potansiyelini sürekli artırıyor. Her yere ve turizm beldelerine yakın olmamız bizi önemli bir geçiş noktası yapmakta. Konya, her geçen gün büyüyen sanayisi ile ihracat potansiyelini de artırmakta. Tarım arazilerinin her yıl daha verimli hale gelmesi, alternatif ürünler sunarak ülke ekonomisine daha fazla katkı sunmamızı sağlıyor. Ayrıca, yeni kurulan üniversiteleri ile canlı bir şehir Konya, bu durum ekonomik olarak canlılığı da beraberinde getiriyor. Son olarak, düzenli şehir planlaması ile gecekondu problemi olmayan, huzurla yaşanabilecek bir kent profili çizmekte. Bu zenginliklerimiz ile birlikte, Konya'yı geleceğe taşıyacak en büyük faktörün sanayileşme olacağını düşünüyorum, ülkeler ürettikleri ile ayakta dururlar. Konya'nın üretim potansiyeline baktığımızda gerek otomotiv sektörü gerek gıda ve sağlık alanındaki yatırımları ile her zaman cazibe merkezi olacağından hiç şüphemiz yoktur.

•En iyisini yaparak hizmet etmek.
•İnançla ve durmadan çalışmak.
•Yenilikçi ve yaratıcı olmak.
Bu üç tavsiyeyi ilke edinen genç arkadaşlarımda başarı kendiliğinden gelecektir.

ZADE
ZADE
ZADE
ZADE

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Salim Çokyürür

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1972 yılında Karatay Sanayii Gelibolu Sokağı'nda kardeşim ve ben soba üzerine başladık. Yanımızda iki kişi vardı, onlar da iki kardeş bizim mahalleden, Sedirler Sütçü Mahallesi 13 nolu evimizin tam karşısında otururlardı. Karatay Sanayii Sitesine ilk gelenlerdendik. Karatay Sanayii Gelibolu Sokağı No:42'de üretime başladık. Fakat üretim dediysem dükkân, Bursa'dan soba kasası alıyor, burada topluyor ve montaj yapıyorduk. Presimiz yoktu, evimiz yoktu, hidrolik pres üreten firma yoktu. Kayahan Makine'den lifini, gövdeyi Aysen Makine'den birleştirerek ilk defa Konya'da yuvarlak sobanın dip kısmını üretmiştik. Dip kalıbını da mahallede olan Remzi KARAKOÇ Beye yaptırmıştık. Hazır alıyım değil de ilk defa Konya sanayisi ile başarmıştık. Ne kadar sevinmiştim. Kendi üretimimizdi. Sedirler'den Karatay Sanayi'ye üç yıl yürüyerek gidip geliyorduk. Biz üretiyor rahmetli babam da Sobacılar içerisinde satıyordu.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Babam vardı. Hem babam hem ustam hem de hocamdı. Yani rol model babamdı. Hayatım boyunca babamdan aldığım doğruluk ve dürüstlükle yetiştirildiğime inanırım.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Hiçbir okuldan eğitim almadım. Çünkü ilkokulu yedi yılda bitirebildim. Birinci yılda ayağım kırıldı, ikinci yılda da ben okuldan kaçtım. Babam da: "Bu çocuk okumayacak, bunu yanıma alayım da mahalleli rahat etsin..." demişti. Çünkü çok haylazdım.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

İlkokula giderken mahallede telden kamyon yapıp satardım. Sarı 25 kuruşlar vardı. Günde iki tane yapıp satardım.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?
Hayır, hiçbir pazarlama işinde çalışmadım.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?
Girişimci olmadığım için böyle bir plan program yapma gibi bir düşüncem yoktu. Ama içimde üretim aşkı vardı... İşçi ve patron olmak, kesinlikle insanların elinde olmuş olsa bütün çalışanlar patron olmak ister. Onun için patron olmak patronun elinde değil, çalışan olmak ta çalışanın elinde değil, bu Allah'ın bir takdiridir.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?
Soba işine, birinci sorunuzda belirttiğim gibi kovalı ve yuvarlak soba ile başlamıştık. Bir müşterimiz tavsiyesi ile birlikte şöyle bir şey söylemişti: "Yuvarlak sobanın kovalısı olur da kuzine sobanın kovalısı neden olmasın..." demişti. Kafamdan dedim ki bu piyasa yüzde yüz tutar demiştim. Çünkü O tarihe kadar kuzine hep tuğlalı olarak yapılırdı. Hayatımda karşıma ilk çıkan şanstı. Kovalı kuzineden sonra 2 kişi ile yola çıktık. Çok kısa zaman sonra 25 kişiye ulaşmıştık.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?
Hiçbir zaman büyük bir amacımız yoktu. O dönemde amacım bir evimiz olsun, bir tane de bisikletim olsun isterdim. 1972'den 1993 yılına geldiğimde ilk olarak MÜSİAD kurulmuştu. Böyle bir iş adamı derneği benim çok ilgimi çekmişti. İş adamına sahip çıkacak bir kurum yoktu. Böyle bir derneğin kurulmasını çok arzu ediyordum. Çünkü 1972'de saat 17.00'dan sonra çalışmak yasaktı. Hatta kaçak çalışırken gece bekçiler vardı. Yakalanırsan bir de dayak yerdin. Onun için bu derneğin önemi benim için çok kıymetliydi.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?
Dünyayı değiştirmek benim elimde değildi. Yıl 1987'ye geldiğinde şimdiki bulunduğumuz yer olan Tatlıcak Köyüne, yani yeni ismiyle Tatlıcak Mahallesi'ne geldim. Gelibolu ve Bozyazı Sokağı'nda 150 m2 kiralık yerimiz vardı ve yetmiyordu. Soba işi çok hacimli yer kaplayan bir işti. Yaptığım sobanın emayesini Afyon'da, Eskişehir'de ve Bursa'da yaptırıyordum. 1987 yılına geldiğimde üretimime emayeciler cevap veremiyordu. Bu emayeyi mutlaka kendim yapmalıydım. 1988 yılında emayeyi kurdum. Tabii Karatay Sanayi'den 25 kişi ile geldim. Emayeyi kurduktan sonra 50 kişi olduk. Fakat soba işi mevsimlik olduğu için sezon bittiğinde 25 kişi boşa çıkmıştı. İki seçenek vardı, 25 kişiye ya yol vermek ya da 25 kişiye ek iş bulmak lazımdı. En kolay aşırı yatırım yapmadan kendi bünyemizde ne yapabilirdik! Kuzine sobanın fırını için iki adet fırın tepsisi yapılıyordu. Sıvama tezgâhı vardı. Emaye fırınımız da vardı. Beyaz emaye olarak ilk 40 cm çay tepsisi ile başladık ve sonradan 40 cm'lik siniden sonra 100 cm kadar sini yaptık. Bu arada çalışan sayımız 100 kişiye ulaştı. Daha sonra çorba kâseleri, saklama kapları, komposto takımları derken soba üretimi de yavaş yavaş azalmaya başladı. 100 kişiyi ayakta tutabilmek için mutfak eşyasına daha çok ağırlık vermem gerektiğine inandım. Bu iş üzerine daha çok yatırım yapmam gerekiyordu ve öyle de oldu.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?
Ortak olarak benim küçük kardeşim var. Ortak olarak dışarıdan birini düşünmedim. Çünkü ortaklık çok büyük fedakârlık ister, iyi niyet ister. İyi niyetli ortaklığın 3'üncü ortağı Cenabı Hak benim diyor. Art niyet olduğu zaman 3'üncü ortağın şeytan olma ihtimali çok yüksektir. Sarayönü'nde bir pabuç olayı var, şöyle anlatılır: "İki kardeş var, biri evli diğeri bekârmış. Buğdaylar kalkar iki kardeş mahsulü yarı yarıya paylaşırlarmış. Bekâr olan kardeş gece kalkar abim evli onun çoluğu çocuğu var onun masrafları daha çok diye kendi mahsulünden abisine üç kova (üç şinik) bırakırmış. Evli olan kardeş de gece kalkar benim kardeşim daha bekâr evlenecek düğün yapacak onun ihtiyacı benden daha çok der ve bekâr kardeşine kendi mahsulünden aktarma yaparmış." Pabuç hadisesi böyle oluşmuş diye anlatılır. Demek ki, burada ortaklığın sağlıklı olması bu duygulara bağlı olduğuna inanırım. Tabi ki bu beni kişisel düşüncem. Avrupa'da 150 yıllık ortaklık veya şirket ayakta duruyorsa Müslüman bir ülkede neden ortaklık 50 yılı aşamaz düşünmek lazım. Cenabı Hak, Kuran-ı Kerim'de "Yazın" der. Biz de "Yahu Ahmet Bey, Mehmet Bey neyse ya bana itimadın yok mu!" der. Birilerine emanet versen karşılığında bir yazı istesen hiç güvenin yok mu demeye başlar. Onun için Allah "Yazın" der, biz de yazmayalım deriz. Maalesef böyle...

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?
İnsan hayatı mutlaka planlı, programlı olmak zorunda tabi ki, bazen planlarımızın tutmadığı da olur. Tutmadığı için plan ve programdan vazgeçilmesi doğru değildir. Tutmadığında sizin "Hayır gördüğünüzde şer, şer gördüğünde de hayır vardır (Bakara 216)" Planlarımız bazen tutmadığında bizim hakkımızda hayırlı olarak karşılaştığımız çok olmuştur. Buna benze bütün iş adamı kardeşlerimizin başından geçmiş çok canlı canlı örnekler vardır.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

İşimizi ilk kurduğumuzda sermayemiz kollu silindir, kordon makinesi, kollu giyotin makas, iki adet punto ve kaynak makinesi, sermayemiz buydu, çünkü bisikletimiz yoktu ki! Şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki; hayatın her aşamasında sermayenin en büyüğü itibar, dürüstlük, sözünde durmak, yalan söylememek, haram ve helalleri iyi ayırt etmek lazım. Kul haklarını sözde değil, özde ve özünde uygulamak lazım. Merhametli olmak lazım. Adaletli ve adil olmak lazım.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

İşimizi kurduktan altı veya yedi yıl sonra kâr etmeye başladık. Fakat elimizde uzun yıllar nakit oluşmadı. Elimize geçen kârın tamamını yatırıma harcıyordum. Örneğin; presimiz yoktu ve ihtiyaçtı. Her yıl iki veya üç pres alırdım. Bu böyle 30 yıl devam etti. 10 yıldır nakit akışı sağlamaya başladık. 42 yıllık bir firmayız. Bu arada hiçbir şekilde faiz kullanmadık. Şunu söylemeden geçersem ruhen rahatsız olurum; "Dünyanın en düşük faizi de olsa ne memura ne patrona ne de çalışana girmeyin, girmeyin, girmeyin. Almayın, almayın, almayın... Ah be bundan sonrası sizin bileceğiniz. Karar sizin.."

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Evet, avukat desteği aldım, danışman aldım, halkla ilişkiler aldım. Fakat geç kalınmış bir karar. 2010'dan beri bu destekleri alıyorum. Şimdiki aklım olsa denir ya, tabi ki nasip. Daha önceleri istesem de yapamazdım. Demek ki her şeyin bir zamanı var. Dış destek derken kastınız, yurt dışı seyahat ve yurt dışı fuar destekleri ise evet aldım. Genç girişimcilere tavsiyem yanınızda dünya görüşü yüksek elemanlar ile başlayın. Hatta gurur meselesi yapmayın. Sizden daha akıllı daha gelişime açık insanlar ile başlayın. Bir insan var örneğin; 2 lira istiyor, bir insan 5 lira talep ediyor. Kesinlikle 5 lirayı tercih edin. Karşılığını alırsınız. Özellikle sorunların olduğu zaman mutlaka konusunda uzman, deneyimli, tecrübeli insanlardan fikir alın ama sakın nefis ve gurur meselesi yapmayın. İstişareden çekinmeyin. Sonuçta en doğrusunu bulup yine kendiniz karar verin. Sonuç düzgün olursa çok sevinme, sonuç çok kötü olursa da üzülme. Neticede hayat bir maç gibi bazen gol yersin bazen gol atarsın. 3 dakikalık uzatmalarda bile sonuna kadar ümidini kaybetmeden oyuna devam et. Her şeyini kaybetsen de umudunu asla kaybetme.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

Girişimcilik hayatımda en çok mutlu olduğum anılardan bir tanesi de yıl 2001 krizli bir ortam... Doğu Beyazıt'tan bir müşterim ihracat yapmak üzere İran'a mal talebinde bulundu. İşimiz de yoktu, çalışanlar çok üzgündü, onlara iş verebilmek için 10 USD'ye mâl ettiğimi 6 USD fiyat vererek işi aldım. Ayda 4 HC yükleme yapıyordum. İki ay çalıştım, o yıllarda Türkiye'nin durumu çok iyi değildi. Kayseri'den ismini vermek istemediğim biri 5.50 USD fiyat vermiş yaparsan da sen yap dedi. Kendine ait 14000 adet kutusu vardı, yapamam dedim kutuları Kayseri'ye gönder dedim. Ben fiyatlarımdan emindim, blöf yapıyor dedim ve gönderdim. O firma dört ay çalıştı ve battı. İşte bundan sonra olaylar değişti, ne yaptım Afrika'ya seyahat etmem lazımdı. Üç ülke seçtim bir tanesi Gine – Conakry, ikincisi Kamerun, üçüncüsü de Nijerya idi. Gine – Conakry'de bir müşteri ile görüştüm. 1 HC ona yazdım. İkinci müşterim Kamerun'da Hintli bir ithalatçı idi. Valizlerimizi odamıza bıraktık, taksi tutup pazara gidecektim. Otelin lobisinde oturuyoruz ve yanımıza oturdu. Yabancı dili olan arkadaşa dedim ki bu bir iş adamına benziyor takıl bir dedim. Ne söyleyelim dedi. Bu arada garson geldi "Ne içersiniz?" dedi. Ben hemen fırsat bildim Turkish Coffee dedim. Yanımızdaki Afrikalı "Siz Türk müsünüz?" dedi. Evet, şimdi girebilirsin dedim. Hemen çantamızdan katalogu çıkarttım, kartvizit verdim, "ben bu firmayı tanıyorum" dedi. İstanbul'dan sabun ve tencere alırmış. Biz iki yıl önce bir "Savaşan" ismiyle dünya haritası bastırmış ve ne kadar ihracat firması var ise göndermiştik. Kamerunlu müşteri bizim haritadan ve Laleli'deki ihracatçı firmada bizim ürünü görmüş. Kamerun'un 40 km uzağında başka bir vilayete iş yapıyormuş ama oğlu Kamerun'da iş yapıyormuş. Bize dedi ki "Oğlumun dükkânına gidelim, orada sipariş vereceğim" dedi ve gittik. Adam gömleğin düğmelerini açtı ve 1000 USD peşinat verdi. Bana 2 HC tencere yapın dedi. Sonradan anladığıma göre ismini bahsetmediği firmanın proforma faturasını gösterdi. Para Kayseri'ye gidiyordu iş bize nasip oldu, tabi özet anlatıyorum. Çok şaşırdım çok ta sevindim. Cenabı Hak istedi mi, senin nasibin varsa Afrika'da bir otelin lobisinde karşılaştırıyor. Neden bir saat önce veya sonra değil de aynı dakikada karşılaştık. O andan itibaren dedim ki "Bu benim işim değil, Rabbimin işi..."

En çok üzüldüğüm 1994 yılı yine krizli bir gün Türkiye'nin hemen hemen her tarafında işçi çıkarmaları var. Biz şirket olarak tek bir kişiyi işten çıkarmadık. Bizim Türkiye distribütörümüz Çekirdekçi firmasının sahibi Mevlüt Bey'i çağırdım. Mevlüt Bey çalışanlar çok tedirgin. Biz yeniden maliyetler yapmak suretiyle %9 civarında kâr koydum. Şartlar iyiye gidene kadar bu kâr ile çalışalım, mal satalım insanların morali bozulmasın dedik. Mevlüt Bey de "Çok güzel bir düşünce ben de bütün Türkiye'yi dolaşırım, ben de çok kâr koymayayım..." dedi. Biz ürettik bayiimiz sattı. İşimiz öyle bir arttı ki, biz siniyi yetiştiremiyorduk. Mesaiye kalmamız lazım arkadaşlar! Dediğimizde, "benim hanım rahatsız...", "benim annem yalnız..."

gibi mazeretler uydurmaya başladılar. İşte benim üzüldüğüm zamanlar o aylar ve yıllardı. Sonra bir haftalık zaman geçti. Peygamber Efendimiz, Taif'te dişini şehit edip ve onu taşladıkları zaman elini kaldırdı: "Ya rabbi bunlar bilmiyorlar, bilseler yapmazlardı ve bunların içerisinde dinimize hizmet edebilecek insanlar çıkabilir" demişti. İşte o anda ben de dedim ki: "Bunlar bilmiyorlar, bilseler böyle davranmazlardı..." Böyle düşününce insan rahatlıyordu.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Doğru insanı işe almakla alakalı, bizler müneccim veya kâhin değiliz. Hangi bir işveren yanlış bir insanı işe almak ister ki, tabi ki en dürüst en ahlâklı en çok Allah korkusu olanlarla çalışmak isteriz. Fakat çekecek çilen var ise doğru olmayan insanlarla karşılaşır ve kalbine de gönlüne de çok iyi görünür ve işe alırsın. Cenabı Hak ta onunla seni imtihana sokar. Dayanabilirsen dayanırsın, tam zorlandığında ya o bırakır gider ya da sen onu gönderirsin. Benim burada söylemek istediğim şu: "Kesinlikle akraba uzak veya yakın özellikle de yakın akraba ile çalışma, akrabana yardım et, yedir, giydir ama asla iş yapma". Tabi ki bunların içerisinde istisnalar var ama genelde problemin büyüğü akrabalardan kaynaklanıyor. Özellikle akraba ilişkileri ve sılayı rahim bitiyor. Bu da dünya ve ahiretini bitiyor. Cenabı Hakkın sevmediği kişiler akrabasına yardım etmeyen sılayı rahimi kesen insanlar olarak biliyoruz.

Peygamber Efendimiz, Taif'te dişini şehit edip ve onu taşladıkları zaman elini kaldırdı: "Ya rabbi bunlar bilmiyorlar, bilseler yapmazlardı ve bunların içerisinde dinimize hizmet edebilecek insanlar çıkabilir" demişti. İşte o anda ben de dedim ki: "Bunlar bilmiyorlar, bilseler böyle davranmazlardı..." Böyle düşününce insan rahatlıyordu.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

1972'den 2005 yılına kadar 16 saat minimum çalışmam olmuştur. 2005 yılından sonra hız kestim, 8 saati geçmez. Şimdiki aklım olsaydı bu kadar kendimi yıpratacak kadar çalışmak doğru değil. Çünkü patron, çok çalışınca çok verimli olacağına inanır. Ben şahsen hızlı çalışma temposunu düşürdüğümde daha verimli olduğuma inandım. Ben olmasam bu iş olmaz, ben şu işe karışmam daha kötüye gider mantığı hâkimdi. Hâlbuki bütün insana görev dağılımı ve sorumluluğu yüklemek işin başındaki insanın yoğun çalışma temposu düşürülürse, inovasyon, ar-ge, ileriye dönük yatırımlar 2 - 5 yıl piyasaları hakkında görüşünüz ve düşünceleriniz tamamen değişiyor. Daha verimli daha mantıklı düşünüyorsunuz. Kısaca iş adamı haftanın iki gününü kendine ve ailesine ayırması gerekiyor. İyi bir iş adamının arkasında iyi bir eşi vardır derler, çok doğru... Bu cümle evden ne kadar huzurlu çıkarsan iş yerinde de o kadar verimlisindir. İşten eve geldiğinde aynı seni anlayan iyi bir eşin varsa zaten dünyan da güzel ahiretin de güzeldir. İş adamı için de aynıdır, çalışan için de aynıdır. Aile yuvasını çok güçlü tutmak, çok ama çok önemlidir.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Gelecek ile alakalı her iş adamı gibi tabii ki bizim de planlarımız olmazsa olmazlarımızdandır. Üretici sanayici her ne üretiyorsa üretsin motosiklet gibidir geri gitmek söz konusu değildir. Yerinde de duramazsın mutlaka hafifte olsa gaz vermen gerekiyor ama bu gerçekleri görmeme rağmen bizim işimiz emek yoğun bir iştir. Dünyaya böyle emaye ve alüminyum yapışmaz ürünler üretiyoruz. 42 yıldır üretim yaptım. Hani derler ya bir daha dünyaya gelsen ne iş yapardın diye sorsalar, ben yine üretim yapardım. Çünkü üretimi çok seviyorum. Üretimin kutsal olduğuna inananlardanım. Ülkemizde iki ses var susmaması gereken, bir tanesi Ezan sesi, ikincisi de makine sesi... Şöyle söyleyenler gibi su sesi, para sesi, kadın sesi boş bunlar boş... Açık konuşmam gerekirse, yatırım düşüncem vardı hem de sektörümle alakalı, pazar problemim yok, finans problemim yok fakat özellikle son üç yıldır Konya sanayisinin tamamında ve bizim şirketimizde de insanlarla alakalı büyük sorunlar yaşıyoruz. 40 yıldır işyerinde bu kadar sirkülâsyon yaşamamıştım. İki yıldır ayrılan personele ödediğim 480.000 lira, parasından geçtim insanlara işini tarif ediyorsunuz, görevini anlatıyorsunuz, kızmak yok, küfür zaten bilmem, ertesi gün ben ayrılıyorum... Anlamakta güçlük çekiyorum. Bu sistem düzelmeden üreticinin içerisindeki öten kuş ötmezse işte sıkıntının büyüğü o zaman başlar. İnşallah odalarımız, sivil toplum örgütlerimiz bu kanun üzerinde ciddi şekilde beyin jimnastiği yaparlar. Bu konu yatırımdan yüz defa önemli.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

İtibar, dürüstlük... Alman BOSCH, "Güven kaybetmektense para kaybetmeyi tercih ederim" demiş ya ne kadar doğru bir söz.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

"Ekmeği ekmekçiden al... Bir ekmeği geri ver" derler. Yani yıllarca kuru kavaktan düdük çıkartmak için uğraştık. İmkânımız yoktu. O günün şartlarında imkânlar o kadardı. Şimdilik bunu kendimiz yapalım dedik. Maliyeti daha yüksek oluyor. Onun için işi ehline vermek en doğru karar olarak görüyorum. Çalıştığın insanların konusunda uzman, yetenekli olarak tabi ki bulursanız.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Ürettiğin ürünü kaliteli, termin tarihi şaşmayan, gönderdiğiniz ülke de rakibiniz varsa o rakibinizin sizin ürününüzü alıp güneşte kalmış yoğurt gibi ekşidiğini hissediyorsanız Türkler geliyor! Bu ürünler bu fiyata, bu kalitede gelmeye devam ederse benim sonum olacak diye düşünmeye başlarsa beni en büyük motive edecek olay budur. Fakat ekip çalışanınız aynı duyguları paylaşmıyorsa demoralize oluyorsunuz.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Kişi hangi işi yaparsa yapsın yaptığı işi sevmiyorsa başarılı olması mümkün değil. Bu kazanç kâr işi ile alakalı değil. Ben şahsen ticaret yapsam %20 kâr elde etsem de, üretim yapıp %10'nunu kazanmayı tercih ederim. Çünkü ticaretten zevk almam. Hemen hemen tamamına yakını yeni bir ürün tasarlar ama hiçbir zaman ben bu ürünü şu kadara mâl edeceğim, şu paraya satacağım demez onun en mutlu anı 3 – 5 aydır. Bir sürü harcama yapmıştır. Fabrikada ürün bitmiştir. Karşısında hilafsız söyleyeyim minimum 2 saat oturur kahvesini içer bütün yorgunluğu gider sonra der ki "ya hu, biz bunu yaptık da peki kaç liraya satmam lazım" der. Üretici demek ki kârı en son düşünür. Tüccar 10 liraya alırsam kaç lira kâr yapmam lazım der. 10 dakikada çözer. İnsan fıtratı hangisine uygunsa, hangisini seviyorsa o işi yapmak zorunda.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

Genç sanayicilere 5 tavsiyem;

Yapmayacağınız hiçbir sözü vermeyin,

Zararına da olsa yalan söylemeyin,

Her şeyi kaybedebilirsiniz ama asla umudunuzu kaydetmeyin,

Her ne iş yaparsanız yapın, yaptığınız işin en iyisini yapın,

Müşterinize ürün sattınız, parasını almak sizi sevindirmesin. Onun duasını alana kadar uğraş verin, duasını alırsanız o zaman sevinebilirsiniz.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

1972'de Karatay Sanayii yeni kurulmuştu, Eski Sanayi vardı, Meram Sanayii vardı, 1. Organize Sanayii vardı, otomobil çok az insanda bulunurdu. Mevlâna - Sedirler at arabası sarı 25 kuruştu. Hükümet Meydanı'nda üç tane damalı ticari taksi vardı. Demirciler içerisinde yani Sobacılar içerisinde Hollanda'dan at nalı çivisi gelirdi. Marsilya kiremidi çok lükstü, adı üstünde Marsilya kiremidi... Kaynak makinesi dahi yoktu. Sıcak kaynak çok kullanılırdı o dönemlerde. Her şeye ihtiyaç vardı. Ne üretirsen satılır ve alıcısı bulunurdu. En meşhur binek olarak PUCH ve TES motorları vardı, lüks bir araçtı. Servis araçlarının en lüksü 50 NC kapalı kasa personel taşıma aracı olarak kullanılırdı. Aynı zamanda fabrika ürünleri taşınırdı. Karatay Sanayi'nin tamamında en fazla dört büfe vardı. Büfede yenen genelde tahin ve zeytindi. Yaz günleri genelde marul salatası yenirdi. Bazen de evde pişen ne ise tencereye koyar dükkânın uygun bir yerine oturulur orada karnımızı doyururduk.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

Konya sanayinin geleceği ile alakalı artıları var, eksileri var. Örneğin; 5 yıl önce işine yatırım yapan sanayici bugün arazi ve emlâk yatırımı yaptığını, istisna da olsa duyuyor ve görüyoruz. Genç nesil yani ikinci kuşakla üretimden keyif almama, işini sevmeme, hazır ve daha kolay üretimden değil de işinin dışındaki işlerden daha çok para kazanma arzusu açıkça gelecek açısından endişe veriyor. İkinci kuşakta çok fazla heyecan görünmüyor. Birinci kuşak yaş itibari ile 60 – 70 yaş arası bu işleri omuzlayabilecek, sıkıntılara göğüs gerebilecek, ikinci kuşata bu mücadele hırsı var ise umut vaat ediyor demektir.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Konya sanayisinin alt yapısı çok güçlü, makine parkı güçlü, sanayimizin çok büyük kısmı işine, geleceğine yatırım yaptı halen yapmaya da devam ediyor. Kısaca un var, şeker var helva yapacak genç girişimcilere ihtiyaç var. Burada en önemli unsur olmazsa olmaz kalifikasyonu yüksek eleman yetişmesi ve yetiştirilmesi Konya sanayicisi için gereklidir. Ben de böyle düşünüyorum. Yapamayacağı hiç bir şey yok, ben bu işi kiminle yapacağım dedi mi en büyük problem insan, vazgeçiyor veya erteleme durumuna gidiyor.

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Rasim Çöğen

İstanbul Caddesi'nden başlayarak Aziziye Camii'ne doğru yöneldiğimizde eski Konya'nın Arasta'ya benzeyen dükkânları sarar çevrenizi. Sanki bir zaman yolculuğuna çıkmış gibisinizdir. Büyükşehir Belediyesinin başlattığı tarihi yenileme çalışmaları da bu kimliğe yeni bir görev kazandırmakta. Bir zamanlar Eski Garaj'a kadar Konya ticaretinin, hatta sanayisinin merkeziydi burası. Aziziye Camii'ni biraz geçip, şimdi yerinde yeller esen eski Kayıklı Kahve hizasına geldiğinizde 100 yılı aşkın bir işletmenin tabelasını görürsünüz 'Çöğen Helva'. Beş kuşaktır babadan oğla devrederek gelen işletmenin sahibi hayli ilerlemiş yaşına rağmen hâlâ dinç ve aktif olan Rasim Çöğen. Yıllarca Konya ticaretine ve sanayisine hizmet etmiş idealist bir insan. Birçok eserin altında bizzat emeği ve imzası var. Tarihe kayıt düşmek adına anılarını dinledik, anılarını paylaşırken sanki o günleri yaşıyormuşçasına heyecanlıydı.

Konya Sanayi Odası'nın kurucularından. Şehrin ilk sanayicilerinden ufku geniş bir insan, o yıllarda Gesaş Helva Fabrikası kurulurken itiraz etmiş helva yerine dondurma üretelim diye. Bugün şehrimize kurulan Algida dondurma fabrikasını düşününce daha iyi anlıyorsunuz ne demek istediğini. Rasim Amca canlı bir tarih gibi maşallah. İlerleyen yaşına rağmen hafıza sağlam. O günleri yaşarmış gibi anlattı bizlere.

Eskiden Konya'da yağ olarak bezir yağı satılırdı. Bezir yağı keten tohumundan çıkarılırdı, Adana'dan alırdık ve şehrimizde o yağ kullanılırdı. Ayçiçeği yağını da Trakya'dan getirirdik. Daha sonraları İstanbul, Adapazarı, İzmit ve Eskişehir'de ayçiçeği yağı fabrikaları kuruldu biz de oralardan tedarik etmeye başladık. Bunlar biz de ayçiçeği yağının Anadolu'da da üretilebileceği fikrini oluşturmaya başladı. Konya'da bir fabrika kurmak için beş kişi; Sözbirler, biz ve bizim amcazadelerle birlikte ortaklık kurarak İngiliz Rose Dow firmasıyla anlaştık. Ereğli yolu üzerinde yaklaşık 5 bin metrekarelik bir arsa aldık. Suyu, trafosu olan o zamanki imkânlarla bizim için uygun bir yerdi. Rose Dow firmasından aldığımız proforma faturası ile Ticaret Odası aracılığıyla Ankara'ya müracaat ederek taslağı oluşturduk.1960 yılının başlarıydı. Aktif olarak hiçbir siyasi kuruluşta yer almadım ama sanayi ruhu ve ticaret ruhu beni hep bu tür girişimlerin içinde yer almaya yönlendirdi.

Gerek kuruluş gerekse akreditif konusunda bazı zorluklar yaşadık. Bu sırada memlekette ihtilal olmuştu. Zor şartlar altında dolar tahsisini yaptırdık. Yaklaşık 15 gün sonra Ankara'dan gelen bir yazıyla bize yapılan dolar tahsisinin siyasi sebeplerle alındığı iddia edilerek iptal ettiklerini bildirdiler. O yıllarda merhum Celal Bayar "ülkeyi 60 yıl geriye götürdüler" demişti. Gerçekten 60 yıl sonra Konya Şeker Fabrikası Altınekin'e ayçiçeği yağı fabrikası kurdu. Tarihe baktım gerçekten ihtilalin üstünden tam 60 yıl geçmişti ve o gün darbelerin bu ülkeye nelere mal olduğunu çok iyi anladım.

Bizim kuşakta sanayileşme ruhu vardı, bizler sanayileşme aşkıyla hareket ediyorduk. O yıllarda Ticaret Odası ile biz sanayiciler arasında bazı anlaşmazlıklar oluyordu. Rahim Özkaymak, Ticaret Odası başkanıydı. Rahmetli Sakıp Sabancı, Adana Sanayi Odası'nı sonra da İstanbul Sanayi Odası'nı kurdu. Babası Ömer Sabancı ile ahbaplığımız vardı, onların ''Akyağ'' isminde fabrikasının çok yağını satmıştım. Nihayet ayrılalım dedik, Özkaymak ayrılmamızı istemiyordu. Sakıp Bey'in verdiği fikirlerle bakanlık onayını alıp Konya Sanayi Odası'nı kurduk.

Odayı kurduk ama yerimiz yok, belediyeden yer tahsisi yaptıramadık. Rahmetli Erbakan'ın o konuda bize çok yardımı oldu. Ali Güneri Bey ile Ankara'ya gidip derdimizi anlattık. Erbakan Hoca, Sanayi Bakanı'nı arayarak bize yardımcı olmasını söyledi. Sağ olsun bakanlık bize tahsisatı yaptı hatta cami isteğimizi de geri çevirmeyerek şu anki Sanayi Odası'nın bulunduğu yeri bize verdi ve 1. Organize Sanayi Bölgesi'ni faaliyete geçirdik. Orası kısa sürede doldu, bunun üzerine 2. Organize Sanayi Bölgesi için müracaat ettik. Şu anki Ankara yolu üzerindeki yerin en uygun yer olduğuna karar vererek tahsisatını istedik.

O zamanlar Sanayi Odası, Özel İdare Serbest Teşekkül adını verdiğimiz sanayici grubuyla birlikte üç kuruluş olarak faaliyete başladık. Allah rahmet etsin, zamanın Valisi Agâh Oktay Başer'in yardımlarıyla onu da gerçekleştirdik. Hazine avukatları gelmişti, Ali Akkaya pazarlıkta beni öne sürdü ve sıkı bir pazarlıkla 3 milyon metrekare yerin istimlâkinin 2 lira 10 kuruştan gerçekleştirilmesini sağladık.

Hatta 7 milyon metrekare tevsi sahasının bunun içine katılmasını sağladım. Sanayiciye faizsiz kredi verilmesi için uğraştık ama onu başaramadık. Ben kendim oradan hiç yer almadım. Bana niçin yer almadığımı soranlara "niye alayım her taraf benim" diyerek cevap verdim.

Biz bu işi yaptıysak Allah rızası için yaptık çünkü orada gerçekleşen yatırımların, tesislerin manevi hazzı bize yeter.

Gesaş Helva Fabrikası'nın kurulmasında da aktif rol oynadım. Aslında ben helva konusuna pek sıcak bakmadım, benim düşüncem dondurma fabrikasından yanaydı, çünkü Konya'da süt üretimi fazlaydı, günlük üretilen 10 ton süt Atatürk Orman Çiftliği'ne gidiyordu. Bunun için Yunanistan'a gittim, orada Konya'dan giden Rumların çocukları "Papayani" firmasını kurmuşlar, bana çok hürmet ettiler.

Danimarka'ya gittim, orada da dondurma fabrikalarını inceledim ama Ali Güneri Bey ve bazı arkadaşların ısrarıyla helva fabrikasını kurduk, iyi oldu ama fazla ileri gitmedi. Algida'nın bu yıl gerçekleştirdiği fabrikanın benzerini biz 1970'li yıllarda kurmayı başardık.

Yine Konya'da ilk Soğuk Hava Deposu'nu Muhittin Güzelkılıç Ticaret Odası Başkanı iken ben kurdum. Et ve Balık Kurumu kurulmuş, peynircilikle uğraşıyorduk. Amerikan Carrier firmasıyla anlaşarak onu da faaliyete geçirdim. Zamanla süt ürünleriyle uğraşan esnafın büyük ihtiyacına cevap verdi. Daha sonra Ankara yolunda ikinci depomuzu kurduk. Şimdi Ülker firmasına kiraya verdik. Bizim esas mesleğimiz helvacılık. Kuruluşumuz 1883 yılına dayanır. Konya Ticaret Odası'nın kuruluşu da 1881, bizim büyük dedemiz Şamlı Ahmet Efendi de Konya Ticaret Odası'nın kurucularından sayılıyor. Kurucular arasında iki Rum'dan bahsediliyor, birisi "Papayani" ailesi, diğeri "Hayıtoğulları", onlar da helvacı imiş.

Soyadımızı aldığımız "Çöğen", helvanın hammaddesi olan ve kendiliğinden yetişen doğal bir kök. Helvanın beyazlığını sağlayan odur. Helva; şeker, tahin ve çöğen ile yapılır. Eskiden susamdan tahin elde etmek için pek çok emek harcanır, atın çektiği taş değirmenlerde öğütülerek elde edilirdi. Şimdi modern tesislerde üretiliyor. Susam yağından vergi alınır, kabın üzerine damga pulu yapıştırılırdı.

Rahmetli Ahmet Hilmi Nalçacıgil'in teşvikleriyle şimdiki Toptancılar Çarşısı'nı kurduk. Hatta Nalçacı Caddesi'nin parasını da kooperatif olarak biz ödedik. Çok şükür Türkiye gelişiyor, buna paralel Konya da gelişiyor. Bunu göremeyenler ülkemizi gezmiyor demek. İnşallah Anadolu'da bir enerji gelişmesi olacak çünkü enerji, sanayileşmenin ve gelişmenin temeli. Ülkemiz her geçen gün daha iyiye, daha ileriye gidiyor bunları gördükçe gurur duyuyorum. Gelecek kuşaklara daha iyi bir ülke bırakmanın huzurunu duyuyorum.

Hayli ilerlemiş yaşına rağmen hâlâ aynı heyecanı yaşıyordu sanki. Ülkeler ve şehirler böyle idealist, geniş ufuklu insanların çabaları ve özverileri ile kalkınıyor, refah seviyesini yükseltebiliyor. Büyük bir savaş sonrası yokluklarla mücadele ederek geleceğin kalkınan Türkiye'sini kurmak için yılmadan çalışmışlar. Biz yanından ayrılırken geleceğe umutla bakan gözlerinde kalkınan bir ülkenin ışığının yansımasını görüyorduk. O yaşadığı bu şehre gücü yettiğince hizmet eden, kültürel birikimini aldığı şehre hizmet ederek harcayan bir Konya beyefendisinin asaletini her halinde belli ediyordu. Yeni kuşakların onlardan alacağı çok ders var.

Rahmetli Ahmet Hilmi Nalçacıgil'in teşvikleriyle şimdiki Toptancılar Çarşısı'nı kurduk. Hatta Nalçacı Caddesi'nin parasını da kooperatif olarak biz ödedik. Çok şükür Türkiye gelişiyor, buna paralel Konya da gelişiyor. Bunu göremeyenler ülkemizi gezmiyor demek.

Bu yazı, Konya Life Dergisi 49. sayıdan alınmıştır.

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Mehmet Hekimoğlu

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Fabrikamızı 1980 yılında inşaata başlayıp 1983 yılında faaliyete geçirmiş bulunmaktayız. Sektöre 1975 Ova Un Fabrikası'na ortak olarak başladım, 1980'de Ova Un Fabrikası'ndaki hisselerimi ağabeyim merhum Osman Hekimoğlu'na devrederek bugünkü yatırıma başladım. Bu işin yanında baba mesleği olan toptan manifatura, buğday ticareti, acentecilik gibi işleri beraberce yürüttüm.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Yukarıda saydığım ticari faaliyetleri yürütürken hep fabrikatörlerle birebir münasebetim oluyordu. Özellikle tekstil grubu patronlarıyla 5.000 işçi çalıştıran ve 7.000 işçi çalıştıran patronlarla çalışıyordum. Bana rol modeli olarak Akdeniz Bez Fabrikaları sahibi Rahmetli Mehmet Nuri Sabuncu'yu birinci sıraya koyabiliriz. Bütün ticari hayatım boyunca ve ticarete başladığım ilk günden itibaren sanayi girişimciliğini kafama koymuşumdur. Onu bir türlü gerçekleştiremediğim için hem aile içi hem de konjektörle mücadele ettim.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Lise tahsili gördüm. Okul dışındaki vakitlerimi hep babamın toptan tekstil dükkânında geçirdim. Hiç okula gitmemiş fakat okuma yazmayı (eski ve yeni yazı) kendiliğinden öğrenmiş bir ticaret adamının ticaretini takip eder, tenkit ettiklerimi usulünce söyler, bazılarını kabul ettirir, bazılarını da kabul ettiremezdim. Okulumun başarımdaki ve girişimciliğimdeki etkileri; iyi bir matematik kültürünü bana vermesidir. Matematik kültürü insanın her konuda doğru karar vermesini sağlar. Doğru düşünmenin yolu bu bilginin beyinde gelişmesidir.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Öğrenciyken okul dışında baba mesleğine yardımcı olduğumu yukarıda bahsettim.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

Kendi sanayi kuruluşumuzu kurmadan evvelki ticari faaliyetim tamamen satış ve pazarlamaya dayanmaktaydı. Bu bakımdan başarılı olduğumu söyleyebilirim.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

Girişimcilik, ticari hayata başladığım ilk günden itibaren aklımın başköşesindeydi. Hâlâ hiçbir zaman kendimi patron olarak görmedim. "Hamalı olmadığın bir işin patronu olunmaz."

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Karşımıza fırsat çıkmadı, fırsatlar nadir çıkar. Onları ya yakalar ya kaçırırsınız. Biz azmi ve arayışı fırsata çevirdik. Böylece yatırım yaptık.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

İşimizi kurarken tek bir amacımız var idi o da başarmak. Başarıyı sağlarsanız bazı getirileri de beraberinde sağlarsınız. İstihdamı, katma değeri, maddi ve manevi getirileri olur.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

Kurduğum işle dünyayı değil değiştirmek insanı bile değiştiremezsiniz. Amaçladığım değişim sadece rakiplerime teknolojik bakımdan üstünlük sağlamaktır.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

Bu işe küçük kardeşimle beraber başladım. Ortaklık bizim insanımızla zor bir iştir. Ortaklıkların başarı şansı da çok azdır. Bu konuya hayatım boyunca sıcak bakmadım.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

İşimi kurarken hem iş planım hem de pazar araştırmam her yönüyle vardı. Bu konuyu fevkalade önemsiyorum. Her yatırımcı konunun üzerinde hassasiyetle durmalıdır.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

İşimi 200.000.000 (ikiyüzmilyon) TL ile kurdum. Bu sadece fabrikanın inşaat ve eski olarak satın aldığım 1952 model komple Alman malı makinelerin toplam bedelidir. En büyük sıkıntımız işletme sermayesi oluşturmuştur. Bu konuyu da Emlak Bankası'ndan temin ettiğimiz kredi ile çözüm olduk.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

İşimizi kurduktan 3-4 sene sonra nakit akışı hızlandı. O zamanki enflasyondan dolayı elimizdeki buğdaylar fiyatlandığı için kârlılıklarımızda artışlar oldu.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Avukat, danışman, muhasebeci, halkla ilişkilerden destek aldığım gibi en önemlisi bizzat kendim bu hususta bütün yerli ve yabancı literatürü temin edip bunlardan bilgilendim. Ankara Ziraat Fakültesi gıda bölümü hocalarıyla irtibat kurup açıktan konuyla ilgili derslere girdim. Ne zaman mesleğimi öğrendim, o

Girişimcilik, ticari hayata başladığım ilk günden itibaren aklımın başköşesindeydi. Hâlâ hiçbir zaman kendimi patron olarak görmedim. "Hamalı olmadığın bir işin patronu olunmaz."

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

Girişimcilik çok zordur. Başka bir ifadeyle savaş alanıdır. İyi ve kötü günlerimiz çok olmuştur. Bundan dolayı da paylaşılması da zordur.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Doğru işe doğru insan almak için uğraşıyoruz. Maalesef üniversite mezunlarından istifade edemiyoruz. Eğitim sistemindeki aksaklıklar sonucu meslek okullarına önem verilmiyor. Hâlbuki sanayi bu okullardan yetişen insanlarla gelişecektir.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

75 yaşındayım, günde 8 saat çalışıyorum. Genç iken 10-12 saat çalışıyordum. İşim, benim için nabzımın attığı bir yerdir. İşim benim doğurup, büyüttüğüm çocuğumdur. Allah'ımdan benim canımı, işimin başında alması için her gün dua ediyorum.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Mevcut işim yeterince büyüdü, günlük 900 ton işleme kapasitesi ile 60.000 m2 sahaya ulaştık. Bundan sonra başka sektörlere girmek lazım. Bunun için de benim yaşımın geçtiğini düşünüyorum.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

Girişimcilikte kısaca girişeceğiniz işe tam olarak vakıf olup fizibiliteleri iyi yapmak ve işlerinizi tam olarak takip etmektedir.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

İşimi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşırsam Konya'ya bu denli büyük bir fabrika kuracağıma Trakya Bölgesine yarı kapasite ile ikinci fabrikayı kurardım.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Beni girişimci olarak en çok motive eden konu sektörümün ilklerinden olmamdır.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Bence kafası çalışan ve çalışmayı zevk edinen sermaye sahipleri girişimci olmalıdır.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

Genç sanayiciler için üç tavsiyem;
a- İşlerinin uzmanı olmalıdırlar.
b- İşlerini iyi takip etmelidirler.
c -Çok çalışmalı ve başarıyı yakalamalıdırlar.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Sanayiciliğe başladığım günden bu yana Konya sanayisi çok büyük mesafe kat etmiş ve kat etmeye devam etmektedir.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

İstanbul, İzmir, Kocaeli gibi illeri ayrı tutarsak diğer illerden iyiydi. Geç te olsa OSB'nin açılması, zekî insanların olması.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Konya sanayisi, bazı büyük kuruluşları istisna kılarsak, kobiler şeklinde gelişmektedir. Bunların birleşip örgütlenerek büyük kuruluşlar olmasını temenni ediyorum.

75 yaşındayım, günde 8 saat çalışıyorum. Genç iken 10-12 saat çalışıyordum. İşim, benim için nabzımın attığı bir yerdir. İşim benim doğurup, büyüttüğüm çocuğumdur. Allah'ımdan benim canımı, işimin başında alması için her gün dua ediyorum.

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Mehmet Ali İnan

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1950 yılında babamın kurduğu aile ortaklığının bir devamı olarak 1970 yılında sanayiciliğe başladım. 1981 yılında münferit işyerimi kurdum. 1941 Çumra / Alibeyhüyüğü doğumluyum. İlk, orta tahsilimi Konya'da, liseyi Kütahya Lisesi'nde tamamladım. Ankara Gazi Üniversitesi, Eğitim Fakültesi Matematik Öğretmenliği bölümü mezunuyum. İki yıl matematik öğretmenliği ve yedek subay olarak askerliğimden sonra (Babamın serbest çalışma önerileri sonrası) 1970 yılında sanayiciliğe başladım. 3–4 yıl muhtelif işlerden sonra 1974 yılında bugünkü işim olan ilk sac işleme makas ve preslerini yaptım. Evliyim, eşim Biyolog. 1 erkek ve 1 kız çocuğum var. Oğlum Vasıf İNAN, ODTÜ Makine ve İşletme mezunu. Kızım Selçuk Üniversitesi Biyoloji bölümü mezunu, Biyolog. Her ikisi de İngilizce bilir ve şu anda işyerimizde oğlumun eşi de (İşletmeci) hep beraber çalışmaktayız.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Babam mucit bir insandı ve hep icat edecek bir şeyler yapardı. Onun girişimciliği bana model olmuştur

.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Yüksekokul mezunu, matematikçiyim. Eğitim görmek mutlaka başarının temelidir. Eğitim iyi değerlendirilirse hedefinize daha kısa zamanda ulaşır ve devamını sağlamlaştırır.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Öğrencilik yıllarında çalıştım. Yüksekokuldayken Ankara'da dükkân işlettim. Yaz tatilinde pazarcılık dahi yaptım.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

Dördüncü soruda olduğu gibi küçük çaplı ticaret ve işyeri çalışmalarım oldu, deneyim denecek tarzda değil. Bu çalışmalarımda başarısızlığım olmadı.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

1970 yılında askerden dönerken karar verdim. Babamın serbest çalışma önerileri etken oldu. (Zira serbest çalışma düşüncem olmasa Yedek Subay olarak askerde kalmam için komutanlar çok ısrarcı oldular).

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı?
Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız?
Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Fırsat olarak karşıma çıkan bir durum olmadı. Muhtelif işler yaparken bir pres yaptım, sonra talepler aldım. İş kendiliğinden gelişti ve bugünkü boyutlara ulaştı.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi?
Maddi amaçlarınız nelerdi?
Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

İşimi kurarken zevk alarak yapacağım bir iş olmalı, gerekli maddi imkânları yakalamalı, aileme topluma faydalı işler yapmayı amaçlamıştım.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

Ülkemizin ihtiyaçlarını karşılamak, sanayileşmesine katkıda bulunmak hedefimdi. Dünyayı değiştirmek gibi bir düşüncem olmadı ancak yapmış olduğumuz makineler o tarz girişimcilere yardımcı olmaktadır.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

Aile ortaklığı olarak kurulan işimizin temeli maalesef fazla devam etmedi. Ortaklıklarınızın devam etmesi profesyonel yönetimlerle olmalıdır.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

İşe başlarken hiçbir planımız yoktu. Hedef makine yapmak (ne olursa olsun). Talepler bizi bugünkü duruma getirdi. Bundan sonra yeni bir işe başlamaya karar verirsek elbette iş planımızı yaparız.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

İşe başlarken sermayemiz cesaret ve çalışmaktı. Parasal olarak bir sermayemiz yoktu. Ekonomik sıkıntılar çektik ama yılmadan çalıştık. Dürüstlük prensibimiz ve piyasa itibarımız sermayemiz oldu.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

İşimiz 5–6 yıl sonra nakit akışı sağladı. İşi kurduktan 6-8 yıl sonra birikim ve yatırım yapabilecek kârlar oluştu.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Dışarıdan danışman desteğinden başka hiç destek almadık. Yeni girişimcilere mutlaka danışman desteği, profesyonel yöneticiler tavsiye ederim.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Doğru insanlarla çalışmak hedefe varmada zaman kazandırır. Danışman ve profesyonel yöneticiler gibi... Bizim yurtdışına açılmamız ve yeni ürün geliştirmemiz danışmanlarımız sayesinde olmuştur.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Günde 10-12 saat bedenen ve fiziksel çalışıyorum. Genç iken daha fazla çalışıyordum. Zira çalışmadan bir noktaya gelinmiyor. İş ve özel hayatı dengeli götürmek gerekir. Eşimize ve çocuklarımıza vakit ayırmak geleceği teslim edeceğimiz nesiller yetiştirmektir.

Ülkemizin ihtiyaçlarını karşılamak, sanayileşmesine katkıda bulunmak hedefimdi. Dünyayı değiştirmek gibi bir düşüncem olmadı ancak yapmış olduğumuz makineler o tarz girişimcilere yardımcı olmaktadır.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Gelecekte işimizi sürekli geliştirmek, teknolojinin gelişmelerini uygulamak ve çok üretmek hedefimiz olup kendimizi motive etmekteyiz.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

Çalışmak, başarı azim ve isteğine sahip olmak, yapılan işten zevk almak. Bütün bunları yaparken dürüst ve itibarlı olmak.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

İşimi yeniden kurma fırsatım olsa önce ticaretle işe başlar sonra birikimleri yatırıma dönüştürüp otomasyon işler yapardım.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Başarmak, takdir edilmek, faydalı olmak, işçilerimize sağlıklı çalışılabilir işyeri hazırlamak.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Önceki maddelerde belirtilen konulara yatkın kişiler girişimci olmalı, keyfine düşkün ve sıkıntılara katlanamayanlar girişimci olmamalıdırlar.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

a) Disiplinli olarak çalışmak,

b) İtibar sağlamak, yaptığımız işlerin arkasında durmak,

c)Kesinlikle faiz kurumlarına bulaşmamak. (Piyasa itibarı sağlamada bu kendiliğinden halledilir).

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Konya sanayisi sürekli gelişen ve büyüyen bir sanayi olduğundan rahat bir şehir olmasından avantajlı olsa da işçi ve büyük sanayi şehirlerine uzaklığı da dezavantajdır.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

İşe başladığımız sıralarda birkaç ziraat makinesi yapan atölyeden başka sanayi kuruluşu yoktu. Birçok işlerimizi İstanbul'da yaptırmak durumundaydık. 1970'li yıllarda başlayan sanayi çarşıları yapımı herkeste imalat arzusu doğurdu ve bugünkü fabrikalar oluştu. Dünyanın her tarafına ihracat yapan firmalarımız olup dileğimiz bunların artması ve yüksek teknolojiye geçilmesi Konya sanayisini daha geliştirecektir.

MVD
MVD

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Mehmet Kayhan

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Mesleğe ilk başlayışım, 1931 yılında, bir yaşındayken, demirci dükkânına gidişimle olmuştur. Annemin beni sırtında götürüp getirdiğini hatırlıyorum. Annem babama yardım ederdi, her gün demirci dükkânında olurduk. 1936'dan sonra ise dükkâna sürekli gider oldum. Babamın sıcak demir ocağı vardı, balta, soba, keser yapardı. Sıcak dövme ve soba işleri yapardı. Yaz tatillerinde her gün giderdik dükkâna ve keserlere, baltalara eğe yapardık.

Daha sonra ilkokulu ve Konya Sanat Enstitüsü'nü bitirdim. Enstitüyü bitirdiğim sene, 29 Ekim 1950'de ilk profesyonel işimi yaptım. İlk yaptığım iş, kiremit modeli ve kalıbıydı. Ondan sonra büyük bir cesaret geldi, modelciyim diye. Model, masa, komedin gibi işler yaptım. 1951'de ruhsat aldım ve modelcilik, kalıp, tamircilik yapmaya başladım. Dükkâna, babamdan kalma örs ve makineleri koydum; tabelasına da "Kayahan Tamirhanesi" yazdırdım.

Hiç işlemeyen, dere taşlarıyla döşenmiş bir sokakta işe başladım. Ağabeyim askerden gelince birlikte çalışmaya başladık. 1951'de ilk atölye tipi hidrolik presi yaptık. Böyle devam ederken Rahmetli Ali Özdemir ve yeğeni İbrahim Bey bana geldiler ve biz Ticaret Odası'ndan ayrılıp Sanayi Odası'nı kuralım dediler.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Örnek alabileceğim kimse yoktu. O günlerde sanat enstitüsü mezunu sanayici yoktu. Onun için bana mektepli adını taktılar. Ancak, ailem 1700 yıllarından beri zanaatkâr olarak yaşamını sürdürmüş. Genetik olarak yatkınlığım var.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Konya Sanat Enstitüsü'nü bitirdim. Sonra Almanya'ya makine mühendisliği okumaya gittim. Ancak ailevi ve maddi nedenlerle bitiremeden geri dönmek zorunda kaldım. Buna rağmen, bu eğitimin teknik bilgim ve deneyimime çok büyük katkısı oldu.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Çalıştım tabii... Simit sattım, fotoğrafçılık yaptım, amelelik yaptım. Amele pazarına çıkardım. Benimle birlikte amele pazarına çıkan Halil İbrahim Büyükyıldırım şahidimdir. Üniversite okurken de tatillerde kendi atölyemde çalışmaya devam ettim.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

İlkokulu bitirdiğimde bir yıl simit sattım; bir tek simit bile yemedim. Öğle yemeklerinde yalnızca dökülen susamları yerdim. İlkokulu bitirdikten sonra su tulumbalarını tamir etmeye başladım. Mahallenin bütün tulumbalarını ben tamir ederdim. Bir susam tanesinin tadını, kıymetini bilirim. Biz yoklukla, karneyle büyüyen bir nesildik. Tasarruf etmeyi, imkânsızlıklar içinde yoktan var etmeyi bilerek büyüdük. Sanırım, bir çöpü bile değerlendirmem, hiçbir şeyi atamamam o günlerden kalmadır.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

Görgüm öyleydi; babam sıcak dövme demircisiydi, dedelerim 1700'den beri serbest meslek sahibiydi. Sanat enstitüsünde okurken astsubay olup, askerî öğrenci olarak okumak istemedim. Her zaman kendi dükkânımı açmak istedim.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Köln Üniversitesi'ne kaydolmak, karşıma çıkan en büyük fırsattı. Rahmetli Muhittin Güzelkılınç sayesinde bu imkânı buldum ve bu eğitim sayesinde bilgim ve görgüm çok arttı. Alman disiplinini ve sanayisini tanıdıkça, hayatım değişti.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

Çok büyük ideallerim vardı. Uzun seneler, şirket içi çekişmeler nedeniyle düşüncelerimi tatbik edemediğimden ötürü hayallerimi gerçekleştiremedim. Hayallerim bugünkü seviyenin çok ilerisinde olmayı hedefliyordu. Bütün ailemle birlikte çok büyük tesisler kurmak istedim. Ama kardeşlerim bıraktı, oğullarım okumadı; büyük kan kaybı yaşadık, şirket parçalandı. İlk evliliğim yıkıldı ama onun sürmemesi sayesinde Avrupa'ya gittim. Ben hayallerini gerçekleştiremeyen bir kişiyim; hayallerimin gerisinde kaldım.

Eğitimin önemini çok iyi bildiğim halde eğitimimi tamamlayamadım. Kızımın ve torunlarımın okuması beni yeniden hayallerimi gerçekleştirme yönünde umutlandırıyor.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

Rahmetli Atatürk'ün İstiklâl Savaşı'nı kazanması, yeni bir ülke ve millet yaratması gibi ben de sanayi savaşını kazanmak, ülke ekonomisini öyle geliştirmek istedim. Atatürk'ün bir sözü var; "Her Türk bir Atatürk'tür" diye... Ben de öyle bir Türk olmak istedim. Hiçbir zaman çok para kazanayım, giyineyim kuşanayım, yiyip içeyim düşüncesinde olmadım. Ama bir sanayi kahramanı, sanayi Atatürk'ü olayım istedim. Ülkemin insanlarının yokluk çekmemesini, müreffeh bir yaşam sürmesini istedim.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

Kardeşlerim ve sonra çocuklarımla ortak oldum. İlk ortağım, amcamın kızı, aynı zamanda da yengemdi. İlk işimde kendisinden çırağım olmasını istedim; "Ben usta kızıyım, çırak olmam çeyrek olurum" dedi. Böylece %25'lik payla ilk ortağım oldu.

Ortaklarım hem katkı verdi, hem de çok zarar. Bence ortaklık koalisyon hükümetine benziyor. Ortaklar çıkarlarının, ortaklığın büyümesinde olduğunun bilincinde olmazlarsa yürümüyor.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

O zamanlarda düzenli iş olmadığı için iş planı da yoktu. Ne iş gelirse onu yapıyorduk. Şimdiyse tüm çalışanlarımızın ve birimlerimizin iş planları var; performanslarını ve verimliliklerini ölçmede bu iş planlarını ve gerçekleşmelerini kullanıyoruz.

Köln Üniversitesi'ne kaydolmak, karşıma çıkan en büyük fırsattı. Rahmetli Muhittin Güzelkılınç sayesinde bu imkânı buldum ve bu eğitim sayesinde bilgim ve görgüm çok arttı. Alman disiplinini ve sanayisini tanıdıkça, hayatım değişti.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

İlk siparişimden kazandığım 450 TL ile başladım. Param azaldığında yemek yemezdim; gereksinimlerimden fedakârlık ederek elde ettiğim birikimleri işimi geliştirmekte kullandım. Hem iş, hem de özel hayatımda çok büyük sıkıntılar yaşadım. 1957 yılında halamın kızı ve eşinin verdiği 20.000 TL dışında kimseden yardım almadım. Bunu da 3 ayda geri ödedim, hâlâ kendilerine minnettarım.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

1954'de işim yoluna girdi. 1951 yılında ilk atölye tipi presi, 1952'de saman makinesini ürettik ve biçerdöverlere sap toplayıcı ilave etmeye başladık. Daha sonra özel makine tamiratları yaptık. 1957'de kamyonların motorunu önden arkaya almaya başladık. Aynı dönemlerde, kimi tarım makinelerini de tasarlayıp imal ediyorduk.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Hayır almadım. Almanya'daki eğitimim en büyük desteğim oldu. Avukat, muhasebeci gibi profesyonel destek ve hizmetleri 1980'den sonra almaya başladık. Uzmanlık çok önemli; artık sorunlarımızı biz de gücümüzün yettiği kadarıyla bir uzmana danışıyoruz.

Girişimcinin işine sahip olması, çok çalışması, işinin gelişmesi için bilimsel ve teknolojik araştırmaları takip etmesi lazım.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

En kötü deneyimlerimi eğitimsiz ortak ve evlatlarımla yaşadım. Çok büyük fırsatlar kaçırdım. En iyi deneyimimi ise dürüst, çalışkan, gayretli ve samimi 4 kızımla (biri kızım, 3'ü torunum) yaşıyorum. Her iki deneyimin de bana öğrettiği, işte tek bir baş olması, eğitimli ortaklara ve varislere sahip olunması gerektiğidir. Bir şirkete ortak olacaksan sözünü geçireceksin, sözünü geçiremeyeceğin şirkettin hissedarı olmayacaksın. Şirket başkanının adil ve dürüst olması lazım. Ben öyle olduğum için, atlattığımız bütün badirelere rağmen bu duruma gelebildik.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Sadece işi düşünerek eleman alınmalı, hatır gönüle bakılmamalıdır. Hem eleman alımında, hem de değerlendirilmesinde objektif olunmalıdır. Doğru insana verdiğiniz para size misliyle geri döner.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Artık günde yaklaşık 10 saat kadar çalışıyorum. Eskiden daha çoktu. Hâlâ çoğu geceler rüyamda bile proje çizip, problem çözerim. Bazen gece kalkıp, onları kâğıda dökerim. Hâlâ sabah 7:30 olmadan fabrikada oluyorum ve akşamları 18:30'dan sonra çıkıyorum. Ancak, hafta sonları ve resmî tatillerde çalışmıyoruz. Bu zamanları ailemle geçiriyorum. Eşim, kızım, torunlarım, hepimiz için işimiz önceliklidir; hepimiz hem hissedar hem çalışan olarak sorumluluklarımızın bilincindeyiz.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Bulunduğumuz yer bana yetmiyor, daha iyiye, daha yeniye ulaşmak için daha çok çalışmamız gerektiğine inanıyorum. Beni hayata bağlayan, enerjimi ve motivasyonumu artıran bu inanç ve çalışma isteği.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

Doğru ve başarılı bir iş yapmak istiyorsan; düşünüp/planlayıp, karar verip, uygulayacaksın. Hayaller ve kararlılık olmadan başarılı olunamaz. Bir de çok çalışmak lazım; onun için de sağlığının iyi olması. Bu nedenle, benim en değerli varlığım sağlığımdır.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

Gerek iş hayatında, gerekse özel hayatta ilk seferde doğru ortakları seçerek hayata başlardım. Bu önemli kararlarda, özellikle babamın bu kadar etkisinde kalmazdım; kendi doğrularıma daha çok güvenirdim. Hem iş ortağı, hem de eş seçimlerinde eğitimli olmalarına dikkat edilmeli. İyi bir iş adamı olabilmek için, öncelikle sizi destekleyen, anlaşabileceğiniz, birlikte yürüyebileceğiniz bir eşiniz olmalı.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Yeni bir şey yaratmak, üretmek bana her zaman büyük heyecan vermiştir. Hayatım boyunca hiç ücretli çalışmayı düşünmedim; hep kendi işim olsun istedim. Rahmetli Atatürk'ün 1923'de başlattığı Rönesans'ı devam ettirmeyi, bu vatanın sanayii ve ekonomik istiklalini kazandırmayı hedefledim. Bu doğrultuda, bildiklerimi diğer sanayici arkadaşlarıma ve çıraklarıma anlatmaya çalıştım.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Girişimcilik, cesaretli ve korkusuz olmayı, kararlı olmayı, yılmamayı, sabırlı olmayı, hayallerinden ve umutlarından vazgeçememeyi ve çalışkan olmayı gerektirir. Bunlara sahip olmayanlar başarılı bir girişimci olamazlar.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

Öncelikle eğitimlerine önem vermelerini, sonra çok çalışmalarını ve sürekli olarak teknolojik yenilikleri takip etmelerini tavsiye ederim. Ayrıca, sağlıklarında mirasını paylaştırmasınlar. Varislerine balık tutmayı, emekleriyle kazanmayı öğretsinler; kolay elde edilen kazançlar kolay gözden çıkarılır.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Konya'da sanayici olmak, havuzda balık olmak gibidir; köylerde, kazalarda sanayici olmak ise akvaryumda balık olmak gibidir. İstanbul'da olmak gölde olma, Avrupa'da olmak ise okyanusta olmak gibidir. Havuzda balina olunamıyor; ancak bu kadar büyüyebildik. İstanbul'da, Avrupa'da olmak fırsatlarını değerlendirmek lazım.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

Bildiğim kadarıyla, Konya'da sanat enstitüsü mezunu olarak atölye açan ilk ben vardım, bir de Mustafa Bala. Konya Sanayi Çarşısı, 6-7 km2 bir şeydi; demirciler, hırdavatçılar vardı. En büyük işyeri 15 m2 (3m*5m) idi. Şimdi devasa tesisler var; yalnızca bizim 3. OSB'deki yeni yerimiz 73000 m2. Anlayışlar değişti; Türkiye de Konya da çok olumlu gelişmeler gösterdi, çok ilerledi. 1950'de, inşaat çivisi Romanya'dan geliyordu, Türkiye'de üreten yoktu. O günlerden bu günlere geldik.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Eskiden sadece tahıl ambarı olarak anılırdık. Konya, şu anda Türkiye'nin önde gelen sanayi kentlerinden biri oldu. Konyalı kaliteye, teknolojiye, eğitime yatırım yapmaya devam ettikçe daha iyi günler bekliyor bizi.

KAYAHAN FABRİKASI
1965

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Recep Konuk

Konya Şeker ile Recep Konuk'un yolları nasıl kesişti? Konya Şeker'de Yönetime seçilmeden önce Recep Konuk ne işle meşguldü?

Yaptığınız işe yönelik bir eğitim aldınız mı?

Ben köyde doğdum ve hâlâ köye ait olduğumu hissediyorum. Yani iş adamı, yönetici, kooperatifçi gibi vasıflar yerine Türkmencamili Recep Konuk tanımlaması bana daha sıcak geliyor ve beni daha iyi anlatıyor. Anadolu'da doğmuş ortalama bir insanın hayat çizgisine sahibim. Eğitim olarak ülkemizde bir köy çocuğu hangi standartlarda ve okullarda eğitim alabiliyorsa o süreçten geçtim. Yani köy okulu, devlet lisesi ve devlet üniversitesi. Sonrasında memuriyet. Bu benim yaşıtlarımın ekseriyetinin hayat çizgisidir. Öğretmenlik ve Millî Eğitim'de idarecilik yaptım. Beş yıllık memuriyetten sonra da istifa ederek, Çumra'ya döndüm ve kendi işimi kurdum. Ticari deneyimimde beş yıl üst üste vergi rekortmeni olma onurunu yaşadım, belediye başkanı seçildim ve o tecrübelerden sonra da 1999 yılında Konya Şeker'de emanet hırkasını üstüme geçirdim. On dört yıldır da bu şerefli görevi ve üstlendiğim sorumluluğun hakkını vererek yapmaya gayret ediyorum.

1999'da Konya Şeker'de yönetim mesuliyetini üstlendim ancak, bu tarih benim Konya Şeker ile yollarımın kesiştiği, birleştiği ilk tarih değildir. En başta söyledim, ben bir çiftçi çocuğuyum ve her pancar üreticisi ailenin evladı gibi benim de Konya Şeker ile yollarım çocukluğumda kesişti. Ben bir pancar üreticisi babanın çocuğuydum ve benim ailem Konya Şeker'in üretici ortaklarından biriydi. Rahmetli babamla römork kasasının altına sığınarak pancar kantarı sırası bekleyen birisiyim. Hayatımın her döneminde şeker pancarının izi ve etkisi vardır. Ne ben pancardan ayrı düştüm ne de pancar beni bıraktı. Biraz sonra konuşacağımız yatırımlar, hedefler pancar tarlasında kurulan hayallerin, pancar tarlasında birikmeye başlayan tecrübenin sonucudur.

Futbolu takip edenler bilir, bir takım kurarsınız, yıldız isimleri kadronuza katarsınız ancak başarı gelmez. Bunun teşhisini de spor yorumcuları ve antrenörler maya tutmadı, takımla kulübün kimyası uyuşmadı diye izah ederler. Yıldızsız, az transferle şampiyonluk yakalarsınız ona da takımın kimyası tuttu derler. Bizimki de o hesap Konya Şeker ile bizim ve bizimle birlikte çalışan arkadaşlarımızın kimyası tuttu. Zaten tutmaması da mümkün değildi. Biraz önce söyledim, pancar tarlasında büyüdüğümü, römork altında kantar sırası beklediğimi anlattım. Hayatımın her döneminde pancarın etkili olduğunu, 5 yıllık öğretmenlik hizmetim hariç tarımsal üretimden hiç kopmadığımı belirttim. Yani futbol diliyle işin özeti şu 4-5 yaşında altyapıya dâhil oldum, altyapıda yetiştim ve takıma altyapıdan gelen ve takımın sistemini ve sistemin sorunlarını ezberlemiş biri olarak dâhil oldum. Kimyanın tutmasının asıl sebebi budur.

Konya Şeker'de göreve talip olmanıza sebep olan hususlar nelerdi?

Benim ve arkadaşlarımın 1999 yılında Konya Pancar Ekicileri Kooperatifi'nde göreve talip olmamızın birinci sebebi fikrî takiptir. Benim Belediye Başkanlığım döneminde biz Konya'ya ikinci şeker fabrikasını kazandırmak üzere bir adım atmış ve o adımı da fabrikanın inşa süreci hariç sonuçlandırmıştık. 18 arkadaşımla birlikte kurduğumuz Çumra Şeker A.Ş. adına Çumra'da bir şeker fabrikasının projesini hazırlattık, ruhsatını çıkardık. Bu projeyi hayata kendimiz de geçirebilirdik, ancak biz üreticinin ürününü işleyecek bu fabrikanın üreticinin olması gerektiğine inanıyorduk ve projeyi Konya Şeker'e teklif ettik. Konya Şeker'in o dönemde görevdeki yöneticilerinin projeyi hayata geçireceklerine dair söz vermeleri üzerine de ruhsat ile projeyi Konya Şeker'e gönlümüz rahat ve huzurlu şekilde bedelsiz olarak devrettik. Ancak o söz maalesef yerine getirilemedi ya da getirilmedi. Konya'da 1,5 milyon tonun üzerinde şeker pancarı üretilmesini sağlayacak, binlerce çiftçinin derdine derman olacak bu projenin sebep ne olursa olsun üreticiye kazandırılamaması bizi hem üzdü hem de madem yapılmıyor, yapmıyorlar o zaman biz gelir yaparız dememize sebep oldu ve fikrimizin peşini bırakmamak için yönetime talip olduk. Bu Konya Şeker'de yönetime talip olmamızın birinci sebebidir ancak tek sebep bu değildir. Ben köyde büyüdüm. Köyde yaşayan herkes gibi tarım sektörünün problemlerini sayabilirim. Ancak saymak marifet değil, onları çözmek için taşın altına el koyacak cesarete sahip olmak marifet. Bu memlekette zaten durum tespiti yapan çok sayıda insan var. Laf üretmekte mesele yok, mesele iş üretmekte. Laf üreterek köydeki çocukların tabaklarına yemek koyamazsınız. Tespit yaparak tarladaki ürüne kıymet katamazsınız. Ya ne yapacaksınız? Rahatsız olduğunuz hususları değiştirmek için suyun akışının tersine yüzmeniz gerekiyor. Bunu herkes başkasından beklerse maalesef taşın altına elini koyan da çıkmıyor. Benim Konya Şeker'de yönetime talip olmamın en temel sebebi budur, lafını etmek yerine iş üretmek.

Konya Şeker'de göreve seçilirken büyük hedefleriniz var mıydı?

Elbette. Zaten böyle bir kurumda hedef sahibi olmadan görev almak hem bu kuruma züldür, hem de kendinize. Biz burada yönetime talip olurken birleri gitsin de biraz da biz vakit geçirelim diye talip olmadık. Yapılmayanları yapmak için talip olduk. Vakit geçirmek için değil, 56 bin ortaklı dev bir kooperatifi harekete geçirmek için talip olduk. Konya Pancar Ekicileri Kooperatifi yönetimine ilk aday olduğumda söylediklerimle, bugün söylediklerim arasında bir fark yoktur. 14 yıl önce eksi bakiyeli bir şirkette bu hedefler ne kadar açık söylenebilirse o kadar açık söyledik. Şimdi bu iddiamızı biraz daha yüksek sesle söylüyoruz. Şunu özellikle belirtmem gerekir. Konya Ovası 14 sene önce de dünyanın en önemli tarım havzalarından biriydi. Bugün de öyle. Gıda sektörü 14 yıl önce de stratejik sektördü bugün de öyle. Yani 14 yıl önce de biz ovanın potansiyelini bu kurumun harekete geçirebileceğine, dünyada iddialı olabileceğine inanıyorduk ancak yöneticiliğin birinci şartı şudur. Hem çalışanlarınızın hem de paydaşlarınızın önüne ulaşılabilir hedefler koymalısınız ki, daha sonraki hedefler için takım arkadaşlarınızın motivasyonu ve inancı artsın. Biz eğer ilk göreve geldiğimizde çukur bakiyeli bir şirketin 25-30 fabrika kuracağını, sadece kristal şeker üreten bir kurumun çikolatadan, bisküviye, lokumdan helvaya, dondurulmuş parmak patatesten, patates nişastasına, süt ürünlerinden, et ürünlerine, ham yağdan, balığa, tohumdan, fideye, damla sulama borusundan çuvala, yemden organik gübreye, biyoetanolden sıvı karbondioksite, biyogazdan elektriğe kadar yüzlerce kalem mamul ürün üreteceğini, pancar parasını zar zor ödeyen bir şirketin çiftçinin mısırını da patatesini de ayçiçeğini de arpasını da buğdayını da kanolasını da sütünü de besi hayvanını da alacağını söylesek, yani aklımızdakini telaffuz etsek herhalde bu kimseye inandırıcı gelmezdi. Onların hepsi ve daha fazlası ilk gün de aklımızdaydı ancak biz önce kısa vadeli hedeflerimizi paylaştık, şimdi daha büyük hedefleri yaptıklarımızdan güç alarak daha yüksek sesle söyleyebiliyoruz.

> Hayatımın her döneminde şeker pancarının izi ve etkisi vardır. Ne ben pancardan ayrı düştüm ne de pancar beni bıraktı. Biraz sonra konuşacağımız yatırımlar, hedefler pancar tarlasında kurulan hayallerin, pancar tarlasında birikmeye başlayan tecrübenin sonucudur.

Konya Şeker ne zaman kuruldu? Konya Şeker'in kilometre taşlarını özetler misiniz?

Konya Şeker'in kuruluş süreci o güne kadar ülkemizde sektörde kurulan şeker fabrikalarından farklıdır. 1950'li yıllara kadar ülkemizde şeker fabrikalarının kurucusu Uşak Fabrikası hariç olmak üzere tamamen kamudur. Yani sektörde girişimci olarak sadece devlet yer almıştır. Tek istisna Uşak Şeker Fabrikası'dır. Rahmetli Nuri Şeker, köy köy, kasaba kasaba dolaşarak bölge çiftçisinden ve eşrafından hisse karşılığı topladığı sermaye ile temeli ilk atılan, üretime ise ikinci fabrika olarak başlayan Uşak Şeker Fabrikası'nı ülkemize kazandırmıştır. Uşak Şeker Fabrikası maalesef işletme sermayesinde yaşadığı problem nedeniyle kamulaştırılmış ve bir çiftçi girişimi olarak kurulan fabrika üretimdeki ikinci yılında kamuya devrolmuştur. 1926'da temelleri atılan şeker sanayimizde çeyrek asır sonra üreticinin girişimci ve büyük sermayedar olarak yer aldığı ilk fabrika ise Konya Şeker'dir. Bu Konya Şeker açısından önemli bir kilometre taşıdır. Çünkü bu ölçekte bir sanayi girişimi ülkemizin ekonomi tarihinde bir üretici kooperatifi eliyle yapılan ilk büyük girişimdir. Bir sanayi tesisinin, ticari bir müessesenin üreticiye ait olması, sermayedarlarının üreticilerden oluşması o ticari müessesenin üstleneceği rol açısından, faaliyet alanlarının şekillenmesi açısından önemlidir. Nitekim Konya Şeker'in ilk ana sözleşmesinde yazılı hususlar, üreticinin sermayedar olduğu Konya Şeker'i diğer kamu ve özel sektöre ait şirketlerden farklılaştıran en önemli unsurdur. O ana sözleşme, Konya Şeker'in faaliyet alanını sadece şeker sanayi olarak tarif etmemiştir. Pancar üreticisini ilgilendiren her nevi işle ilgilenme ve şeker sanayiyle alakalı yan sektörlerde de sanayi tesisleri kurma misyonu Konya Şeker'in 1952 yılında yazılmış ana sözleşmesinin ilk cümleleridir.

Üreticinin kurduğu ve 1954 yılında tamamlanarak üretime başlayan Konya Şeker Fabrikası 1990'lı yılların ortasına kadar işletme alanındaki tecrübe yetersizliği nedeniyle kamu tarafından işletilmiştir. 1990'lı yılların ortasında kamu elindeki cüz'i miktardaki hisseyi kooperatiflere satmış ve yönetimden tamamen çekilmiştir. Yönetimin ana hissedarlara yani kooperatifler eliyle üreticiye devri Konya Şeker'in bugünkü konumuna ulaşmasında ikinci kilometre taşıdır. Yani işin başına işin sahipleri geçmiş, tarlada üretenler, ayazda pancar kuyruğunda bekleyenler işin sanayi kısmını da, işletmecilik ayağını da ele almıştır. Bu ilk alışma sürecine yani kendi kendini idare sürecine çabuk adapte olan üretici 4-5 yıl gibi kısa bir sürede demokratik geleneklerini de yerleştirmiş ve yönetimin belirlenmesinde proje ve yatırım üzerinden tercihlerde bulunmaya başlamıştır. Bu da Konya Şeker'in büyüme sürecindeki üçüncü kilometre taşıdır ve nitekim meyvelerini de hemen vermeye başlamıştır. Kuruluşundan sonra yaklaşık yarım asır ana sözleşmesinde yer almasına rağmen yeni bir sanayi tesisi kuramayan, kapasite artırımı yatırımları ile yetinen ve eksi bakiyede olan Konya Şeker statik, durağan görüntüsünden kurtulmuş üretici ortaklarının ekonomik faaliyetlerini canlandırma amacını güden proaktif bir şirket olmaya başlamıştır. 2000'li yıllarla birlikte ilk olarak yarım asra merdiven dayamış fabrikasının teknolojisini yenileyen ve işletme verimliğini arttıracak, işletme sürecinde tasarrufu ön plana çıkaracak rehabilitasyon yatırımlarını tamamlayan Konya Şeker, bu yatırımlarla bilançolarını düzeltmiş, atıl kaynaklarını harekete geçirerek sağlam bir finans kaynağına da kavuşmuştur. Tasarruftan biriktirdiği kaynakla Çumra'da projelendirdiği entegre tesisin ilk yatırımı olan şeker fabrikasının temelini 2003 yılında atan ve tamamını öz kaynaklarla finanse ederek 2004 yılında Çumra Şeker Fabrikası'nı tamamlayan Konya Şeker, bu fabrikasının tamamlanmasıyla bölgedeki şeker pancarı üretimini ikiye katlarken, şeker sektörünün de 25 fabrikalı Türk Şeker'den sonra ikinci büyük oyuncusu olmuş, iki fabrikasıyla ülkemiz üretiminin tek başına yaklaşık beşte birini gerçekleştirmeye başlamıştır.

Çumra Şeker Fabrikası

Konya Şeker'i bugüne ulaştıran ve gelecekte de hem tarım sektöründe, hem tarımsal sanayide, hem gıda sektöründe hem de diğer sektörlerde daha da etkin konuma taşıyacak olan dördüncü kilometre taşı ise yan sektörler ile katma değerli alanlara genişlemesini sağlayan yatırım stratejisidir. Konya Şeker'in her yıl bir önceki yıldan daha çok yatırım yapmasını ve faaliyet alanını genişletmesini sağlayan, büyümede sürekliliği temin eden asıl dönüm noktası budur ve bu dönüm noktasının temel dayanağı da 1952'de şirket ana sözleşmesidir. Bu gün yaptığımız her yatırım, hayata geçirdiğimiz her proje o gün Konya Şeker'i kuranların hayallerinin, belki hayalden de ötesinin gerçeğe dönüştürülmüş halidir.

Bu süreçte beşinci ve altıncı kilometre taşlarımız ise bitkisel üretimde üstlendiğimiz işlevi hayvansal üretimde de gerçekleştirmemizi sağlayacak Et-Süt Entegre Gıda Kompleksimiz ile Enerjide de önemli bir aktör olmamızı sağlayan enerji yatırımlarımızdır.

Konya Şeker'de göreve geldikten sonra ilk olarak neleri değiştirdiniz? Sizinle birlikte gerçekleştirilen değişimin maddelerini paylaşır mısınız? Değişim adına nasıl bir strateji uyguladınız?

Konya Şeker'de ilk ve en önemli değişim, sektörün makas değiştirmesini sağlayan dönüşümdür. Ülkemiz şeker sektörünün ilk kuruluşundan başlayarak 2000'li yıllarda Konya Şeker'in gerçekleştirdiği değişime kadar şeker sanayindeki yaklaşımla bugünkü yaklaşım arasında yüz seksen derecelik fark vardır. Biz Çumra Şeker Entegre Tesisleri yatırımını gerçekleştirene kadar anlayış şu idi. Şeker fabrikaları pancarı üreticiye ektirir, kampanya döneminde pancarı kapı teslimi alır, 90 veya 120 gün boyunca pancarı işleyerek kristal şeker üretir. Geri kalan 8-9 ay boyunca şalterleri indirir, tek bir sanayi faaliyetinde bulunmazdı. Üretim sonrası çıkan yaş küspeyi kamyon kasalarında üreticiye teslim eder, çıkan kristal şekeri de ayağına gelen alıcıya şeker ambarlarından satardı. Eldeki kristal şeker bitince de tüm işletme bir sonraki kampanya dönemine kadar sessizliğe bürünür, hiçbir faaliyeti olmazdı. Konya Şeker bu asırlık sektör ezberini bozan ilk şirket oldu. Bu değişim Konya Şekeri gerçek hayata entegre eden, piyasa ile buluşturan en büyük değişimdir. Bu değişim Konya Şeker'in yan sektörler ile şekerin girdi olarak kullanıldığı katma değerli alanlara doğru genişlemesinin de başlangıcını oluşturur.

Bu değişimin aşamalarını ise şu şekilde özetleyebilirim; Birincisi, piyasaya ve pazarlara duyarlı, tüketimden ve sanayiden gelen taleplere anında cevap veren bir üretim yapılanması. İkincisi, verimlilik problemini çözmüş bir işletmeler bütünü. Üçüncüsü, ülkemizi ve dünyayı yakından takip eden, fırsatları ve değişen tüketim trendleri ile üretim teknolojilerini ıskalamayan bir yapılanma. Dördüncüsü, nitelikli personel istihdamı ve üst düzey teknoloji kullanımı ile üretimimize damga vuran kalite yaklaşımı. Beşincisi, doğal ve sağlıklı ürün ve üretimden asla taviz vermeyen bir yaklaşımdır. Bunlar işletmelerimizdeki değişimin maddeleridir. Bizim asıl mesuliyetimiz ise üretici ortaklarımıza karşıdır ve o alanda yaşanan değişim bana göre daha dikkat çekicidir. Bizim göreve başlamamızdan önce üretici ile işletmenin ilişkisi pancarın ektirilmesi ve kantardan teslim alınmasından ibaretti. Biz şu yaklaşımı benimsedik. Birincisi, üretici ortaklarımızın tarımsal faaliyeti sadece pancardan ibaret değildir, ürettikleri her ürün değerlidir ve değerlendirilmelidir. İkincisi, üretici üretimin her aşamasında desteklenmelidir. Üçüncüsü, tarımsal üretimi etkileyen çevre şartlarına, tohum kalitesine, tarımsal girdilere üretici lehine müdahale bizim için bir zorunluluktur. Dördüncüsü, üreticinin üretim desenine bölge iklimi ve coğrafyasına uygun, ekonomik değeri yüksek yeni ürünler eklenmelidir. Bu yaklaşımlar bizim anayasamız gibidir ve bunları tavizsiz uyguladığımızı söyleyebilirim. Tabi hem projeleri hem de yeni yaklaşımların hayata geçirilebilmesi için en önemli unsur insandır. Bizim öncelikli işimiz bu değişimi çalışma arkadaşlarımıza dikte etmek yerine benimsetmek oldu ve bunun neticelerini aldık.

1999'da göreve geldiğinizde bir şeker fabrikasına sahip olan Konya Şeker'in bugün için ulaştığı nokta nedir?

Konya Şeker, bugün tarım ve hayvancılık alanında üretici ortağının refahını arttıracak her alanda faaliyet gösteriyor. Konya Şeker Fabrikası bizim ilk fabrikamız. O başta olmak üzere 7 ayrı kampüste 31 üretim tesisimiz bulunuyor. Bu 7 sanayi kampüsümüz dışında üç ayrı bölgede kurulu çiftliklerimiz mevcut. Sadece 10 sene önce tek üretim kalemi kristal şekerden ibaret olan Konya Şeker bugün, tarım, gıda, kimya, enerji ve turizm olmak üzere 5 ana sektörde faaliyet gösteriyor ve 1000'i aşkın kalem ürünün üreticisi konumunda.

Fabrika veya üretim tesisi sayısı bugün için bir veridir, ancak ham olarak verilecek sayı maalesef bizim gibi dinamik bir şirketin yarını açısından pek ışık tutmaz. O nedenle ben gelişimi izah edebilmek için tesislerimizi yatırım guruplarımız itibarıyla sınıflandırarak ve tesislerin kuruluşundaki temel gerekçelerimizi de izah ederek vermek istiyorum.

Bizim dört tür yatırımımız vardır. Bunlardan biri ve bizim için en önemlisi üreticiden doğrudan tarımsal ürün alıp işleyen tesislerdir. Hangileri bunlar, mesela şeker fabrikalarımız, yem fabrikamız, Seydibey Dondurulmuş Parmak Patates Üretim Tesisimiz, Tohum Üretim ve İşleme Tesisimiz, ham yağ fabrikamız ve dünyanın en büyüğü unvanına sahip olan Et-Süt Entegre Gıda Kompleksi gibi doğrudan üreticiden alım yapan üreticiye sözleşmeli üretim yaptıran tesisler.

İkicisi ve bizim işletme verimliliğimiz açısından önemli olan ve yaptıkları üretimle kârlılığımızı arttırarak pancardan, patatese, mısırdan arpaya, kanoladan ayçiçeğine, sütten besiye kadar aldığımız ürünler için üreticimize piyasa şartlarının üzerinde para ödememizi, onlara destek olmamızı sağlayan bunu yaparken de tüketiciye uygun fiyatlarla mamul ürünü ulaştırmamıza imkân veren sıkılaşma yatırımları. Yani hem üreticinin hem tüketicinin kazançlı çıkmasını, üreticinin ürettiği üründen daha çok kazanmasını, tüketicinin de aldığı ürüne daha az bedel ödemesini sağlayan yatırımlar. Hangileri bunlar; Buharlı Küspe Kurutma Tesisi, Paketli Küspe Üretim Tesisi, Biyoetanol Üretim Tesisi, Sıvı Karbondioksit Üretim Ünitesi, Organik Gübre Üretim Tesisi, atık ısı ile ısıttığımız Ultra Klimalı Modern Seralar, Balık Üretim Havuzları, Termik Santral, Biyogaz Üretim Tesislerimiz, Doğal Depolarımız. Bu yatırımlar bizim hem kârlılığımızı hem de rekabet gücümüzü arttıran tesislerdir ve biz bu tesisler sayesinde atıkları ve yan ürünleri işleyerek çerden çöpten para kazanıyor, buralardan adeta damlaya damlaya göl olan gelir ile de üreticimize destek olurken, mamul ürünleri tüketiciye ulaşılabilir fiyatlarla sunuyor, yeni yatırımlarımızı da finanse edebiliyoruz.

Üçüncü yatırım türümüz ise üretici lehine piyasa regülasyonu yapmak için gerçekleştirdiğimiz yatırımlardır. Bunlardan biri Damla Sulama Sistemleri Üretim Tesisimizdir. Bu sistemi de çiftçimizin kurması için kooperatif finans sistemi içinde teşvik uyguladık. Bundaki amacımızda açıktır. Konya Havzası'nda azalan su kaynaklarının daha az kullanılmasını sağlayarak üretimin sürdürülebilirliğine katkı sunmak. Çiftçi için hem ürün verimi açısından artı etkisi olan hem de gübre, sulama ve enerji masraflarını düşüren bu sistemlerin üretimine başlamamızdaki asıl neden ise piyasa regülâsyonu idi ve bunda da amacımıza ulaştık. Damla Sulama Sistemleri Üretim Tesisimiz devreye girer girmez hammadde fiyatlarında o yıl yaşanan artışa rağmen %50'lik bir fiyat düşüşü sağlandı. Yani üretici açısından damla sulama sisteminin maliyeti düştü, ürün verimi arttı, girdi bedeli azaldı. Daha net anlaşılması için şunu söyleyebilirim. Biz Damla Sulama Üretim Tesisimizi 2007 yılında işletmeye aldık. Aradan 7 sene geçti. Damla sulama borularının fiyatı henüz 2007'de yabancı iki firmanın tekelindeki pazar fiyatlarına ulaşmadı. Yem Fabrikası, Tohum Üretim ve İşleme Tesisleri bunların hepsi çiftçinin kullandığı ürünleri üretiyor ve hem çiftçinin bu fabrikalara sattığı ürünün fiyatını hem de ürettikleri mamul ürünün fiyatını, yani girdinin fiyatını üretici lehine regüle ediyor. Organik gübrede ise daha çarpıcı bir tablo ortaya çıktı. Bizim ürettiğimiz sıvı organik gübreye yani Biovin'e Biovin Plus'a üretici, reçete değerleri daha iyi olmasına rağmen piyasadaki muadil ürünlerin beşte biri fiyatla ulaşabildi. Yani çiftçi daha üretime başlamadan kâr etmeye başladı.

Bizim dört tür yatırımımız vardır. Bunlardan biri ve bizim için en önemlisi üreticiden doğrudan tarımsal ürün alıp işleyen tesislerdir. Hangileri bunlar, mesela şeker fabrikalarımız, yem fabrikamız, Seydibey Dondurulmuş Parmak Patates Üretim Tesisimiz, Tohum Üretim ve İşleme Tesisimiz, ham yağ fabrikamız ve dünyanın en büyüğü unvanına sahip olan Et-Süt Entegre Gıda Kompleksi gibi doğrudan üreticiden alım yapan üreticiye sözleşmeli üretim yaptıran tesisler.

Dördüncü yatırım türümüz ise katma değerli ürünlere yönelik yatırımlardır. Biz burada ürettiğimiz şekeri bir kez daha sanayi sürecine sokuyor, çikolata, gofret gibi şekerin kullanıldığı ve doğrudan tüketiciye ulaşacak ürünleri üretiyoruz. Yani şekerin ana girdi olduğu katma değerli sürecin her aşamasına dâhil oluyoruz. Sadece şekeri değerlendirmiyoruz. Bölgenin buğdayını, ülkemizin fındığını, fıstığını da işliyoruz. Bu diğer ürünler ve üretim alanları için de geçerlidir. Hangileri bunlar; Çikolata, Şekerli Mamuller, Sert Şeker, Şekerleme, Unlu Mamuller, Bisküvi, Kek ve Gofret Üretim Tesisleri Et ve Süt Entegre Tesisleridir.

Bu tesislerinin tamamı faal olduğu sektörlerde iddialı olmamızı sağlayacak kapasitede ve sektör liderleriyle rekabet etmemizi sağlayacak kalitede ürünler üretmektedir. Şunun bilinmesinde fayda var, Konya Şeker bir sektöre veya pazara girmişse o pazarın veya o sektörün asla dolgu malzemesi olmak için girmez. Biz faaliyet alanımıza yeni bir sektörü eklemişsek mutlaka sektörün ya lideri oluruz ya da öncülerinden, büyük oyuncularından biri oluruz. Mesela pancar şekerinde ülke pazarındaki payımız dörtte bire yakındır. Keza dondurulmuş parmak patateste üretime başlar başlamaz pazar payımız %25'e ulaştı, tamamladığımız %120 kapasite artırımı yatırımıyla birlikte sektör liderliğimizi daha da perçinleyeceğiz, pazar payımızı katlayacağız. Sıvı Şeker'de, Buharda kurutulmuş küspede tek üreticiyiz. Yem fabrikamız Türkiye'nin en büyük üretim kapasitesine sahip yem fabrikası ve tam kapasite çalışıyor. Biyoetanol'de ülkemizin kurulu kapasitesinin %56'sına sahibiz. Damla Sulama'da sektör lideriyiz. Bu sene üretime başlayan Ham Yağ Fabrikamızın kapasitesini 4 kat arttıracak yatırımı başlattık ve bu tesis tamamlandığında yıllık 750.000 ton yağlı tohum işleme kapasitesine ulaşacak. Tamamlanan ve hem süt ve süt ürünleri, hem de et ve et ürünleri üretimine başlayan Et-Süt Entegre Gıda Kompleksi sadece ülkemizin değil dünyanın en büyük üretim tesislerinden biridir ve o tesis ülkemizin taze et ihtiyacının %15'ini tek başına karşılayacak kapasitedir. Tohum Üretim ve İşleme Tesisimizin ürettiği ve Beta Ziraat güvencesiyle tohumluk ve fidelerini üreticiye ulaştırdığımız tesisimiz kendi sektörünün zaten lideridir. Yeni üretim bantlarının devreye girmesiyle çikolata, şekerli mamuller, sert şeker, şekerleme, bisküvi, kek ve gofrette de iddialı bir konuma 2014 yılı ile birlikte sahip olacağız.

Konya Şeker'in bu stratejik yatırım kalemleri Kangal Termik Santralini 2013 yılında devralmamızla 5'e çıktı ve gelir etkisi yüksek stratejik sektör yatırımlarını da genel stratejimize ekledik. Konya Şeker özelleştirme ihalesi sonucu 985 Milyon dolarlık ihale bedeliyle aldığı Kangal Termik Santralini devralmasıyla ülkemizin en büyük elektrik üretim şirketlerinden biri haline gelirken, termik santral işletmeciliğinde otoprodüktör olarak sahip olduğu tecrübeyi de ticarileştirdi. Konya Şeker ilk kurulduğu 1954 yılından beri kendi elektriğini kendi üreten bir şirket. Bu anlamda da Türkiye Elektrik Kurumu'ndan sonra en tecrübeli şirketlerden biri. Biz bu yatırımla bu tecrübeyi ticarileştirdik. Bu yatırımda bizim için önemli olan bir diğer husus ise tarım sektörünün ilk defa stratejik öneme sahip gelir katsayısı yüksek bir sektöre adım atmasıdır.

Bu yatırımların bölge tarım sektörüne doğrudan etkisi nedir?

Konya Şeker'in birinci önceliği tarım sektöründe üretimde sürekliliği ve sürdürülebilirliği sağlamaktır. Konya Şeker bir fabrikamız daha olsun diye asla yatırım yapmaz. Konya Şeker bir yatırıma imza atıyorsa onun mutlaka üreticiye artı etkisini hesap eder. Biz bilançolarımızdaki rakamlardan, kârlılık hesabından çok yaptığımız yatırımların üreticiye somut etkisi ile ilgileniyoruz. Bizim için bir yatırım üreticiye katkı vermeyecekse zaten planlamaya dâhil olmaz. Biz önümüze gelen her projede önce üreticiye faydası ne olacak diye bakarız. Geri dönüş süresi, fizibilite hesapları bundan sonra yapılır. Mesela Konya Şeker'in 1999 yılında Konya merkezdeki fabrikası vardı. 2003 yılında Çumra Şeker Fabrikası'nın temelini attık ve 2004 yılında bu fabrikamızı tamamladık. Çumra fabrikamızın tamamlanmasıyla Konya Şeker'in şeker üretim kotası iki katına çıktı ve bu artan üretim bölge pancar üretim hacmine de yansıdı. Bizim hinterlandımızda şeker pancarı üretim kotası ikiye katlandı ve bu kota da üretici ortaklarımıza üretimleri ile orantılı olarak dağıtıldı. Yani hem şeker pancarı ekim alanları genişledi hem de üreticinin tarımsal üretim hacmi katlanarak arttı. Buna yem fabrikasının devreye girmesiyle mısır, arpa gibi ürünlerin ekim alanlarının genişlemesi, Dondurulmuş Parmak Patates Tesisi'nin, Hamyağ Fabrikası'nın devreye girmesiyle bölgedeki patates, ayçiçeği üretim hacminin artması gibi tarımsal üretimi olumlu etkileyen yatırımlar düşünüldüğünde Konya Şeker'in son yıllarda gerçekleştirdiği yatırımların asıl etkisi tarlayadır, üreticiyedir.

Yatırımların işlevi konusunda üç tane örnek vermek istiyorum. Üretim açısından hiçbir sıkıntı yaşamamamıza hatta bazen arz fazlası nedeniyle patateslerin çürümeye terk edilmesine rağmen ülkemiz maalesef patates nişastası ihtiyacının tamamını ithalatla karşılamaktadır. Bebek mamalarında ve gıda sanayinde kullanmak için her yıl 30.000 ton civarında patates nişastası ithal eden ülkemiz bu ithalat karşılığı yaklaşık 30.000.000 $ döviz sarfiyatı gerçekleştirmektedir. Bir yanda daha çok patates üretme imkânımız varken, bir yanda ürettiğimiz patatesler çürümeye terk edilirken hammaddesi patates olan bir ürün için her yıl ülkemizin yaklaşık 30.000.000 $ döviz sarf etmesi üzerine Konya Şeker harekete geçmiş ve Patates Nişastası Fabrikası yatırımını gerçekleştirmiştir. Yatırımın tamamlanmasıyla birlikte Konya Şeker'in Dondurulmuş Parmak Patates Fabrikası'na ürün veren üreticilerin elek altı patatesleri elinde kalmayacak ve 30.000 ton patates nişastası üretimi için bölge çiftçisi yaklaşık 180.000 ton ilave patates ekimi gerçekleştirebilecektir. İthalat için ayrılan dövizin yönü de bölge çiftçisine dönecektir. Tarım sektöründe sadece döviz kaçağı olan yer burası mı? Elbette hayır?

Mesela petrolden sonra en fazla döviz sarfiyatı yaptığımız yerlerden biri yağ ve yağlı tohumlar. Türkiye kendi ihtiyacına yetecek kadar yağ ve yağlı tohum üretemediği için bu alanda ithalata bağımlıydı. Bu kader mi? Elbette değil. Nitekim hükümetimiz son yıllarda yağlı tohumlara desteği arttırdı. Ancak bu destek tek başına yeterli mi? Yetmez. Yapılması gereken ne? Üreticinin ürününü satabileceği büyük ve güvenilir alıcılar gerekli, ürünü yere düşürmemek için o ürünü işleyecek tesis lazım. Konya Şeker ülkenin ihtiyacı ile üreticinin yağlı tohum ekme arzusunu buluşturdu ve Hamyağ Fabrikası yatırımını başlattı. Sonuç ne oldu? 2010 yılında sadece 50.000 ton ayçiçeği üreten Konya, Konya Şeker'in Hamyağ Fabrikası yatırımını tamamlamasıyla 2012 yılında ayçiçeği üretimini 175.000 tona, 2013 yılında da 380.000 tona yükseltti. Konya Şeker'in başlattığı kapasite artırımı yatırımının tamamlanmasıyla bölge üretiminin 750.000 tonu aşması hedefleniyor. Ovanın harekete geçmesiyle birlikte yaklaşık 1 milyar TL karşılığı döviz yağlı tohum ve ham yağ ithalatına gitmeyecek ve hem ülkemiz kazanacak hem de bu paranın bölgeye yönelmesiyle üretici kazanacak.

Bir diğer örnek Et-Süt Entegre Tesisidir. Üretici sadece bitkisel üretimle geçimini sağlamaz, sağlayamaz. Üretici özellikle de pancar üreticisi bitkisel üretiminin yanında hayvancılık da yapar, yapmak zorundadır. Şeker pancarının en çok desteklediği yan sektör hayvancılıktır. Kaldı ki, gelişmiş ekonomilerde tarım sektörünün toplam geliri içinde hayvancılığın payı dörtte bir civarındadır. Ülkemizde ise gelir kompozisyonu aşağı yukarı tam tersidir. Bu kompozisyonun değişmesi gerekiyor. Değişmesi için de üreticinin hayvancılıktan para kazanacağı, hayvancılığı verimli yapabileceği, ürettiğini değerinden satabileceği ölçek ekonomisine uygun tesisler gerekiyor. Konya Şeker üreticisinin hayvansal üretimini değerlendirmek, bölge hayvancılığını ayağa kaldırmak için dünyanın tek kampüs içinde en büyük yatırımı olan Et-Süt Entegre Gıda Kompleksini Konya'ya kazandırdı. Bu tesis günde 2.000 ton süt, 1.200'ü büyük, 3.000'i küçükbaş olmak üzere günde 4.200 baş besi işleyecek. Tesis için yaklaşık 50.000 aile süt ve besi hayvancılığı yapacak. Konya'daki üreticilerin elindeki mevcut hayvan sayısı bu tesisin bir yıllık ihtiyacını karşılamaya yetmiyor. Yani Konya Şeker üreticiyi daha çok üretmesi için zorluyor, özendiriyor. Nitekim üretici buna cevap vermeye başladı ve sadece geçtiğimiz yıl bölgenin hayvan varlığı %25'in üzerinde arttı. Bu daha da büyüyecek ve inşallah bölge bitkisel üretimden kazandığından daha fazlasını hayvancılıktan kazanmaya başlayacak.

Konya Şeker'in gelecek planlarında neler var? Büyüme stratejisi devam edecek mi?

Bizim birbirine bağlı iki tane hedefimiz var. Biri üretici ortaklarımıza yani tarlaya yöneliktir, ikincisi ise ticari bir hedeftir. Bizim büyüme stratejimiz Konya Ovası'ndaki her ürün ve her üreticiye teminat oluşturana kadar devam edecek. Yani Konya'da üretilen veya üretilebilecek ekonomik değeri yüksek her ürünü işleyebilecek bir yatırım bütünlüğüne ulaşıncaya kadar tarımsal ürünü işlemeye yönelik yatırımları Konya'ya kazandırmaya devam edeceğiz. Ticari hedefimiz ise sınırlarımızı aşan bir hedeftir. Biz dünyanın en önemli tarımsal üretim havzaları arasında ilk onda yer alan Konya Ovasında yükselen ve ovanın potansiyeline inanan bir şirket olarak ülkemizin en büyük gıda şirketi olma hedefi ile kendimizi ve ufkumuzu sınırlayamazdık. O potansiyele ve o öneme uygun bir hedef belirledik ve dünyanın en büyük beş gıda üreticisinden biri olma hedefini önümüze koyduk. Bu hedefe ulaşmak için de Cumhuriyetimizin 100'ncü kuruluş yılını ilk eşik olarak belirledik.

Konya Şeker Altınekin Ham Yağ Üretim Tesisi

Recep Konuk günde kaç saat çalışır?

Yeni yatırımlar için motivasyon kaynağı nedir?

Yoğun rekabete sahne olan iş hayatında 9-18 mesaisi ile ayakta kalamazsınız. Yatırımcılığa, sanayiciliğe soyunduysanız mesai mefhumunu, tatili, hafta sonu kavramlarını unutacaksınız. Yorulduğunuz zaman yine çalışarak dinleneceksiniz. Sporculara yeni bir antrenman modeli uygulanıyor, aktif dinlenme. Yani maç yorgunluğunu antrenmanla gideriyorlar. Sanayicilikte biz bu modeli 14 yıldır uyguluyoruz. Bu büyük bir enerji gerektiriyor. Bu enerjiyi de eğer sizi motive eden unsurlar yoksa ya da hedefleriniz yoksa kendinizde bulamazsınız. Bizim hem hedeflerimiz var hem de bizi motive eden, enerjimizi katlamamızı sağlayan tarlanın ve üreticinin gerçekleri ile tarihten aldığımız dersler var.

Mesela, Kazım Güzel ismini hatırlar mısınız? Ya da İlyas Güzel ismini? Hatırlayanlar saygısızlık kabul etmesin, ancak ben hatırlatayım. Kazım Güzel Eylül 2008'de Şırnak'ta şehit düşen İlyas Güzel'in babası. Mesleği çiftçilik. Şehidimizin aziz naaşı önünde "kontörüm yoktu arayamadım. Belki helallik isteyecekti. Arayamadım" diye ağlıyordu. Mesleği ne? Çiftçilik. Yani ürettiğinin değeri kontör almaya yetmiyor. Elbette hiçbir evlattan hiçbir baba, ana ayrı düşmesin, hiçbir ana-baba evlat acısı yaşamasın. Bu acıları dindirmek devletimizin işi. Ancak bir üretici kuruluşunun yöneticisi olarak ben acıları katmerleyen ekonomik ortamı değiştirmek için mücadele etmek, gayret etmek zorundayım. Bunu tek başıma ben başaracağım demiyorum elbette. Ama o gözyaşı, o feryat beni hırslandırıyor, yorulduğumda bir vazifemin olduğunu, fiziki yorgunluğa mağlup olma hakkımın olmadığını hatırlatıyor. Başka manzaraları da anlatabilirim. Ben köy çocuğuyum. Kerpiç evde doğdum. Benim için kerpiç ev, üç öğün yufka ve yağsız keş peyniri ile karın doyurma hatıralarımda kaldı. O yufkanın, keş peynirinin tadını özlüyorum. Kerpiç evin kokusunu da özlüyorum. Birkaç gün gidip o ortamı teneffüs ediyor, yufka ve keş peyniriyle ağzımı tatlandırıyorum. Ancak Anadolu'nun o köylerinde çocuklar 365 gün, üç öğün tarhanayla, katıksız yufkayla yetinmek zorunda kalıyor. Kışın ayazında çocukların üzerinde taklit yazlık tişörtler kat kat modayı takip için giyilmiyor. Oralarda yazlık kışlık gardıroplar yok. Birilerinin bunu değiştirmek için suyun akışının tersine yüzmesi gerekiyor. Başka motivasyon kaynaklarımız da var. Üç isim, üç olay ve tarihten süzülmüş bir dersi paylaşacağım sizinle. Önce tarihten çıkardığım dersle başlayayım. 1913 yılında yani Birinci Cihan Harbinin bir sene öncesinde İstanbul'da şekerin kilosunun fiyatı 2 kuruştur ve ülkede bir tane bile şeker fabrikası yoktur. Osmanlı İmparatorluğu o yıllarda hemen her kalemde ithalatçıdır, işlenmiş olarak ihracatçı pozisyonunda olduğu en iddialı kalem ise lokum, helva, elvan şekeri gibi şekerli mamullerdir. 1913 yılındaki ihracatı 14 milyon kuruşun üzerindedir. Birinci Cihan Harbinin çıkmasıyla ithalat imkânsız hale gelmiş ve şekerin kilo fiyatı 1917 yılına gelindiğinde 195 kuruşa çıkmıştır. Sonuç şekerli mamuller imalatı yapılamaz hale gelmiş, belki bugün dünya devi olacak firmalarımız hammaddedeki ithalata bağımlılık nedeniyle kapılarına kilit vurmuşlardır. Bir üretici olarak, bir sanayici olarak ben bundan dersimi çıkardım. Mutlaka ve mutlak surette üretim. Bu dersi sadece ben çıkarmadım. Genç Cumhuriyetimiz de çıkardı. Hem de Cumhuriyeti ilan etmeden önce. İzmir İktisat Kongresinin en önemli kararlarından biri Şeker Sanayinin kurulması kararıdır. Ve o kararın altında çiftçi komisyonu başkanı olarak Manisalı Kâni Bey'in imzası vardır. Kâni Bey kongrede şunu söylüyordu; "Emin olabilirsiniz ki, saban tarladan ayrılmadıkça çiftçiler de müşterek misaktan ayrılmayacaktır." İkinci isim Uşaklı Nuri Şeker'dir. İktisat Kongresinden üç yıl sonra köylerden topladığı yumurtayı, yapağıyı, buğdayı paraya çevirerek Uşak'ta ilk şeker fabrikasının temelini atan lakabı gibi şeker, Nuri Abimiz. Allah gani gani rahmet eylesin.

O da bu işe gönül vermesinin sebebini şöyle anlatıyordu; "Sadece buğday, arpa, çavdar, mısır gibi zahire ile bu milletin geçinmesine imkân olmadığını, yeni yeni iş sahaları bulmak icap ettiğini düşündüm. İktisaden kalkınmadığımız takdirde, Türk Milleti'nin daha uzun müddet yaşamasına artık imkân kalmadığına kani olmuştum. Bizim de Avrupalılar gibi fabrikalarımız olmalı diyor, memleketin bu husustaki büyük ihtiyacını şiddetle hissediyordum." Üçüncü isim Konya Mebusu ve Konya Şeker Fabrikası'nın ilk İdare Meclisi Reisi Himmet Ölçmen'dir. Konya Şeker'in açılışında üreticiye zenginlik sözü verirken, "asırlar boyunca muazzam ovalarında sadece arpa ve buğdayın sapsarı manzarasını seyreden Konyalılar bugün şu anda gözlerini binlerce dekar pancarın yeşilliklerine, tonlarca pancarın bembeyaz şekerine çevirmiş bulunmaktadır. Konya Şeker Fabrikası kâğıt üstü hayallerini hakikat yapan ve müstakbel Avrupai Konya'nın müjdecisi olacaktır" diyordu. Şimdi o heyecanları yaşayanların fikri mirasını bulunduğum görev itibarıyla da bu milletin bir evladı olarak da ben reddedemem. O fikri mirasın bu ülkede takipçilerinin olması gerekir ve var. Ben de onlardan biriyim. Onların onlarca yıl önce yaktığı meşalelerden biri şimdi bizim elimizde. Biz tarihin bize verdiği dersi aklımızdan çıkarmadan, onların açtıkları yolda çağımızın gerektirdiği yorumları da yaparak ilerliyoruz. Yani özetlemem gerekirse, gözyaşına isyanla, fukaralığa itirazla, miras aldığımız heyecanla motivasyonumuzu sağlıyoruz ve asla kitabımızda yılgınlığa yer vermiyoruz. İddiamız büyük mü? Bakış açısına göre değişir. Bizim de bize göre iddiamız büyük. Dinsin istiyoruz, içimiz eziliyor ancak Anaların gözyaşlarına alıştık, hiç değilse yokluk yüzünden babaların gözü yaşlı olmasın istiyoruz. Köylerdeki çocuklar için gardırop talebimiz yok ama kar veya güneşe göre de giyinebilsinler istiyoruz. Tabaklarında tarhananın dışında da yemekleri olsun istiyoruz. Meşhur hikâyedir, Nemrut, Hazreti İbrahim'i yaktırmak için o güne kadar görülmemiş büyüklükte bir ateş yaktırır. Alevleri göklere ulaşan bu ateşe doğru aceleyle su taşıyan karıncaya başka bir karınca sormuş, ne yapıyorsun diye. Karınca cevap vermiş, ateşi söndürmek için su taşıyorum. Bu kadarcık suyla bu ateş söner mi diye tekrar sormuş öbürü. Karınca söndüremesem de safım belli olur sözleriyle yoluna devam etmiş. Biz hem yangını en azından kendi hinterlandımızda söndürüyoruz hem de safımız net ve olmamız gereken yerdeyiz.

Girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görüyorsunuz?

Girişimcilikte başarı için benim bir tane kriterim vardır ve dünyaya bakış açısıyla ilgilidir. Gerisi teferruattır. Dünyaya eğer riskler ve tehditler penceresinden bakarsanız girişimci olamazsınız, olsanız da büyüyemezsiniz. Fırsat penceresinden bakarsanız o pencereden çok şey görürsünüz. Cesaret, yenilikçilik, eğitim, gözlem kabiliyeti, teknolojiden istifade, bilgi bunların hepsi teferruattır. Binlerce iyi eğitim almış insan var belki dünyayı herkesten de iyi tanıyorlar, cesaretlerinde de kabiliyetlerinde de eksiklik yok ancak onlardan girişimciyi ayıran temel unsur dış dünyaya karşı takındıkları tavırdır. Dünyaya bakarken fırsatları mı yoksa tehditleri mi gördükleridir. Dünyayı tehdit olarak algılarsanız kendinizi koruma içgüdüsüyle atmanız gereken adımları atamazsınız.

Genç sanayiciler için tavsiyeleriniz olur mu?

Genç sanayicilere benim naçizane tavsiyem şudur, akıllarına geleni uygulamaktan çekinmemeleridir. Daha önce birileri yapmadı diye bir iş yapılmayacak ya da başkaları o alanda var diye o alanda boşluk yok anlamına gelmez. Dünya tüketen bir dünya ve siz kaliteli ürettiğiniz sürece üretilenin müşterisi var. Bunu birkaç örnekle açıklayayım. Biz üretim prosesimizde kullandığımız sıcak suyu soğutmak için sera kurana kadar sanayi ile entegre seracılık yapılmıyordu. Bu yapılmıyor o zaman yapılamaz demedik, Konya gibi kış aylarında -20-25 dereceleri gören bir iklimde seracılığa başladık ve başladığımız işin başarısı ortada. Mesela bir sürü büyük marka var, biz kendimize pazar bulamayız endişesine kapılmadan çikolata pazarına girdik ve pazarda kendi müşterimizi oluşturduk. Hem pazarı hem markamızı büyüttük.

Konya'da sanayici olmanın avantajları-dezavantajları nelerdir? Konya Sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Ben dezavantaj konuşmayı tercih etmiyorum. Dezavantajlara odaklanmak, niçin olamayacağı konusunda bahane üretmekten başka işe yaramıyor. Bunu en iyi Konya bilir, Konyalı bilir. Biz avantajlarımızı masaya yatırıp, o avantajları nasıl hayata taşıyacağımızı konuşmalıyız. Meseleler teferruattır ve halledilebilir konulardır. Mesela, Konya tarımsal üretim için muazzam bir potansiyele sahip. Bu şu demek. Tarımsal sanayi, gıda sanayi için hazır bir altyapı Konya'da mevcut. Bu sanayiyi taşıyacak enerji kaynakları da mevcut Konya'da. Onun dışında müthiş bir sanayi altyapımız var. Ancak en büyük avantajımız insan kaynağımız. Başka birçok ilde olmayan sayıda üniversitemiz var. Yani nitelikli insan kaynağı anlamında da zenginiz. Bize düşen, Konya sanayisine düşen bu kaynak ve potansiyeli harekete geçirmektir. O potansiyelin de harekete geçtiğini biliyor ve Konya sanayisinin geleceğine umutla balkıyorum. Bir tren en çok enerjiyi, tekerini ilk döndürürken harcar, en çok o ilk harekete geçiş esnasında zorlanır. Konya Sanayisi bence o aşamayı geçti şimdi kataranın hızlanma ve hızına hız katma zamanıdır.

Konya Şeker Panagro Et – Süt Entegre Gıda Kompleksi

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Arif Külcü

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Beş çocuklu fakir bir ailenin evladı olarak 30 Ağustos 1939 yılında Konya'nın İhsaniye Mahallesi'nde dünyaya geldim. Damından yağmur suları akan kerpiç bir evimiz vardı. Babam Abdurrahman, İstasyon'da hamallık yapardı. Ona destek olmak için ben de küçük yaşlarda bulduğum her işin ucundan tutmaya başladım. Ailem için önemli bir gelir kaynağıydım, bu yüzden iyi bir tahsil hayatım olmadı. Para kazanmaya İstasyon'da başladım. İstasyon, o dönemde Konya'nın tek işlek mekânıydı. Gara günde iki kez tren yanaşırdı. Postalar gelirdi ve gönderilirdi. Ben ve tayfam bu trenlerdeki yolculara su, meşrubat ve testi satardık. Tren, gardan uzaklaşır uzaklaşmaz da ayakkabı boyamaya koyulurdum. Çok çalışkan ve hırslıydım. Geçimimizi böyle sağlıyorduk. Günlerden bir gün, şans eseri karşıma çıkan ayakkabısını özenle parlattığım hayırsever bir adam elimden tutarak beni başarıyı yakaladığım sanayi sektörüyle tanıştırdı. Sıkıntılarla dolu hayatımın basamaklarını ağır ağır ama çok sağlam adımlar atarak tırmandım. Yıllarca çıraklık ve kalfalık yaptım. Nihayetinde 1968 yılında eski sanayi bölgesinde kendi işimin sahibi olarak ilk dükkânımı kurdum...

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Ailemde girişimci yoktu. Nasıl olsun ki kıt kanaat geçinmeye çalışan, yazın kurağını, kışın ayazını dert edip kara kara düşünen yavrularını doyurmaya çalışan cahil bir anam, gözü tok bir babam vardı. Rol model aldığım değerli insan hayatımın değişmesine sebep olan ilk ustam Hamdi Sağlamer'di. Kendisini saygıyla anıyorum. Onun sayesinde ailemde bir ilki gerçekleştirerek ben girişimci oldum. Aynaya her baktığımda bunu kendimde görebiliyordum ve inanıyordum büyük başarılar elde edeceğime. Allah yardım etti şansımız yaver gitti bugünlere geldik diyelim...

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Bahsettiğim gibi maddi imkânsızlıklar nedeniyle ilkokuldan mezun olduktan sonra tahsil hayatıma devam edemedim. Böylece okulun etkisinden söz etmek mümkün değil ancak hayat okuluydu beni başarılı kılan. Hayat okulunda ağır şartlarda sabahlara kadar çalışarak piştim. Emek vermeden hiç bir şey elde edemiyorsunuz. İçinde bulunduğunuz imkânlar her ne olursa olsun kendinizi yetiştirebilirsiniz. Bu çok okuyarak, çok çalışarak, çok insan tanıyarak veya çok gezerek olabilir, yeter ki faydalı olmak, bir şeyler üretmek istesin insan...

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Öğrenciliğim çok kısa sürdü. Ben hayatımın her döneminde çalıştım. Kendimi bildim bileli çalışıyorum para kazanıyorum. Çocukluğumu yaşayamadım bu yüzden. Hayatım, istediklerimi elde etmek için ağır bedeller ödemekle geçti. Hazırdan yiyemedim hiçbir zaman, alın teriyle kazandım her şeyimi. Girişim yapmak için az da olsa bir birikiminizin olması gerekir. Ben geçinmek için, aileme destek olmak için çalıştım hep. Belli yaşlara gelene kadar girişimde bulunamadım haliyle. Ne zaman sanayiye adım attım o zaman girişimlere başladık...

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

Kendi işimin başına geçene kadar satış ve pazarlamayla ilgilenmedim. Çünkü sanatımda çok iyiydim. Aranılan ve güvenilen bir insandım. Satış ve pazarlama benim için ikinci plandaydı. Kendi işimin başına geçtikten sonra tabi ki satış ve pazarlamanın yönetimini ele aldım. Çok da iyi yürüttüm bu ikisini. İtinayla çalıştım. Müşterilerime özen gösterdim. Benim için en önemli şey benden talep edileni zamanında hatta mümkünse zamanından önce yerine getirmek ve asla yapılan işin kalitesinden ve hizmetinden ödün vermemekti. Bu esaslara göre çalışırsanız pazarlamanız da iyi olur satışlarınız da. Ben bu sayede çok sağlam deneyimler elde ettim...

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

Bugünlere gelmek elbette kolay olmadı. Maddi anlamda sıkıntımız büyüktü. Fakirlik belimizi bükmüştü. Para kazanmak, başkalarına özenmeden, ezilmeden yaşamak istiyorduk. Aynı zamanda çalışma aşkı vardı içimde kendimi ispat etmek istiyordum. Hedeflerimi de bu yüzden hep büyük tuttum. Hiçbir zaman patron olarak görmedim kendimi. Her zaman çalışandım hatta en çok çalışandım. Her zaman çalışarak çalışanlarıma örnek olmak istedim. Oturduğunuz yerden emirler yağdırmak kolaydır. Günümüzde patronlar böyle yapıyor. Ben ise elimi hiç çekmedim makinelerden. Çalışmak bir ibadetti benim için. Girişimci olmak da çok çalışmayı gerektirdiğinden zor olmadı bu kararı almak...

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Şöyle düşünün, küçük bir çocuksunuz, bir sürü hayaliniz var ama siz oturmuş gelenin gidenin ayakkabısını boyayıp üç beş kuruş kazanma, karnınızı doyurma derdindesiniz. Karşınıza büyük bir sanayici çıkıyor. Nerden bilebilirsiniz sanayici olduğunu? Ayakkabılarını her zamanki özenle parlatıyorsunuz, size o gün bir ayakkabı boyasından kazandığınız paranın yirmi katını veriyor ve seyahate çıkıyor. O dönene kadar babanızı o parayı nasıl kazandığınıza ikna edemiyorsunuz. Birkaç gün sonra büyük sanayici geri dönüyor ve babanızla konuşmak istediğini söylüyor. Büyük bir sevinçle babanızın o parayı nasıl aldığınıza ikna oluşunu seyrediyorsunuz. Çocuk yüreğinizle dürüstlüğünüzü ve masumiyetinizin haklı gururunu yaşıyorsunuz. Sanayici sizin fırça sallayışınızdan azimli yetenekli biri olduğunuzu anlamış babanızı çıraklık yapmanız konusunda ikna etmiş. Babanız ki gözü öyle tok bir adamcağız, kendinden çok kazanan oğlunu iyi bir sanatkâr olacağı inancıyla bir ustaya teslim etmiş. Bundan güzel bir fırsat elde edebilir mi insan hayatında...

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

İşimi kurarken amacım, yaptığım imalatta kalite ve hizmet olarak her zaman bir numara olmaktı. Hayatımı rahatça devam ettireceğim kazançlar elde etmekti. Sonrasında sosyalleşmek istedim. Yaşam tarzımı değiştirmek, faydalı olabilmek, ailemi refah içinde geçindirmek istedim. Benim yaşadığım zorlukları onlar çeksin istemedim. Maddi anlamda da hedeflerim büyüktü. O gün ne kadar kazanıyorsam ilerisi için kat kat fazlasını amaçladım. Amacı olmayan bir insan bu yolda ilerleyemez her zaman amaçlarım vardı ve gerçekleştirdim...

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

Kurduğum işle gerçekleştirmek istediğim, birçok insana ekmek kapısı olmaktı. Elimde olsa bütün dünyada çalışmak isteyen, ekmek parası kazanmak isteyen her insana bir olanak sağlardım. Dünya'daki işsizlik denen kavramı, fakirliği, imkânsızlıkları ortadan kaldırırdım. Böylece her baba evine sıcak ekmek götürebilir hale gelirdi, çocuklar çalışmak zorunda olmadan okullarına devam ederdi...

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

Ortaklarım elbette oldu fakat Konya'da ortaklık kavramının yerleşmediğini ve doğru şekilde uygulanmadığını düşünüyorum. Hâlbuki ortaklık çok önemli ve gerekli bir kavramdır. Ortaklık, güçleri birleştirmek demektir. İşini çok iyi yapan farklı yetenekleri ve ilgi alanları olan, birbirini tamamlar nitelikte birkaç adamın bir araya geldiğini farz edelim. Sermayeleri arttı, iş gücü arttı, gelir arttı böylece büyüdüler. Temel mantık budur ortaklıkta. Maalesef ben ortaklıklarımda bu başarıyı yakalayamadım...

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

Her zaman planlarım vardı, iş konusunda da öyle. Yapılacak işleri önceden planlamak organize etmek çok önemlidir. Planlarsanız en iyiye ve en kötüye hazırsınız demektir. Yapacağınız işin neticesini öngörmek kolaylaşır. İşler her zaman iyiye gitmez v e böyle durumlarda cebinizde bir B planınız hep vardır. Planlarıma uygun davranmaya çalışırım. Bazen aksilikler çıkabiliyor o zaman da anlık planlarımı devreye sokuyorum...

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

Sermayem, eşimin kolundaki on bilezik ve TK27 teybimdi. Çok değerliydi o zamanlar benim için. Onları satarak o zamanın parasıyla bin beş yüz lira civarında bir sermaye elde ettim. Zamanın tezgâh satıcısı Ahmet Başak'tan bir tane torna tezgâhı, bir tane Bulgar matkap, beş tane kaynak makinesi aldım. Türkiye'de kimsenin yapmadığı şase imalatına başladım. Şase imalatıyla arabalardaki motoru önden arkaya alıyorduk. Tabi ki yeterli değildi sermayem. Yine de çok büyük işler yaptım. Şase imalatını bir süre sonra bıraktım çünkü fabrikalarda teknoloji desteğiyle yapılmaya başlandı. Bizde piston gömlek imalatına başladık. O dönemlerde insan ilişkileri çok önemliydi. Çevremdekiler bana çok güveniyordu. İtibarım vardı. Borç alarak işlerimi toparladım. Ailem çok anlayışlıydı. Bugünlere gelene kadar çok sıkıntı çektiler ama hep yanımdaydılar...

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

Kısa sürede sermayemi çıkartıp kâra geçtim. Yaptığım iş kârlı bir işti. Türkiye'de tektim. Bu iş fabrikasyon yapılmıyordu o zamanlar. Türkiye'de büyük distribütörlerle, ithalatçılarla çalıştım. Paramı kazandım, borçlarımı ödedim ve kâr ettim...

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Tabi ki destek aldım. Çok güvenilir avukat arkadaşlarım vardı. Muhasebecim vardı. Hepsinin fikirlerinden faydalandım. Her zaman yararlarını gördüm hâlâ da ilişkilerimiz devam ediyor. İşini bilen doğru insanlarla çalışmak gücünüze güç katar. Kendim nasıl güvenilirsem çalıştığım, destek aldığım, yardımına ihtiyaç duyduğum insanlar da öyle güvenilir insanlardı. Kısacası kendim gibi bildim herkesi. Bir noktadan sonra işi bilene uzmanına bırakacaksınız. Bir işi yaparken her şeyden anlamanız mümkün değil. Böyle durumlarda bu insanlar geliyor ve işinizi hayatınızı kolaylaştırıyor. Tavsiyem o ki, bir işe başlarken doğru bir ekip kurun, etrafınızda fikirlerine danışabileceğiniz insanlar olsun yoksa bu sektör insanı kapana kıstırıyor...

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

Girişimcilik hayatımda şükürler olsun kötü diye nitelendirebileceğim anılarım olmadı. Ufak tefek talihsizlikler yaşadıysam da birer tecrübeydi deyip geçmek istiyorum. En iyi anım ise; kazandığım parayla aldığım ilk arabamdı. En güzel anımdı diyebilirim. Kazandığım parayla hurda bir araba aldım kendime. Onu bir güzel tamir ettim. Akşam büyük bir sevinçle eve geldim ve eşime: "Kalk hanım kalk arabamız oldu" dedim. Eşimi aldım ve gezmeye çıktık Yeni Meram Yolunda saatlerce gezdik. Etrafımızdaki insanların da arabası yoktu tabi o zamanlar. Eşimizi dostumuzu topladık hep beraber gezdik. Bizim için tarif edilmez bir mutluluktu. Yıllarca yaşadığımız sıkıntılardan sonra elde ettiğimiz bu araba yüzümüzü güldürmüştü...

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Olumsuz olarak nitelendirebileceğim bir tecrübem olmadı. Bu konuda şanslıyımdır. Benden iş isteyen insanlara hep iyi niyetlerle yaklaştım. Zamanla insan sarrafı oluyorsunuz zaten. Karşınızdaki insanın eğitimini analiz edebilirsiniz ama karakterini asla. Benimle çalışmak isteyen birinin disiplinli ve dürüst olmasına dikkat ederim. Zorluklarla mücadele edebilecek, özveriyle çalışacak insanları tercih etmeye çalışırım...

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

İş hayatımla özel hayatımı dengeleyemedim hiçbir zaman. 7/24 çalışan bir insandım. Kendime ve aileme yeteri kadar vakit ayıramadım fakat ailem hep anlayışlıydı. Çalışmaktan bıyıklarım buz tutardı. Küçücük çocuğum eve geldiğimde beni tanımazdı. Çalışma hayatım boyunca bu böyleydi hiç değişmedi. Hâlâ da tutamazlar beni evde. Boş oturmayı seven biri değilim. Çalışmak, çalışmak, çalışmak. Beni hayata bağlayan güçlü kılan şey bu...

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Bana göre sanayicinin emeklisi olmaz. Bu işte emeklilik yok. Gelecekle ilgili olarak, şu zamana kadar yapmam gerekeni yaptığımı düşünüyorum. Kendimi tatmin edecek başarılar elde ettim. Şimdi sıra çocuklarımın ve torunlarımın başarısını görmeye geldi. Eğer işimizi büyütmemiz gerekirse bunu hep beraber el ele yapmak isterim. Aile en büyük motivasyondur. Bundan sonra kendi enerjimi ve motivasyonumu onlara aktarmayı planlıyorum. Genç girişimcilere destek olmak bizim görevimiz. Konya sanayisinin gelişmesi adına bu çok önemli...

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

Başarılı olmak için emek vermek gerekir. Kimse eli kolu bağlı oturarak istediği mevkileri elde edemez. Günümüzde herkes bir şekilde çalışıyor. Önemli olan herkesten bir adım önde olmaktır. Başarılı olmak için hırsların kurbanı olmamak gerekir. Her zaman adımları sağlam atmak, tasarruf etmek, verilen sözleri tutmak, güven ve hoşgörü ortamını sağlamak gerekir. Dürüstseniz, azimle çalışıyorsanız ve en önemlisi iş disiplini ve ahlakına sahipseniz başarı peşinizi bırakmayacaktır. Benim için en değerli varlıklar bunlar.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

Geçmişten büyük dersler çıkardım ama hiç büyük pişmanlığım olmadı. Bu yüzden sıfırdan tekrar başlamam gerekseydi yine aynı yollardan geçerdim. Yine aynı ustaların elinde yetişmek yine kazandığım paranın kıymetini bilmek isterdim. Tabi ki sermayemin daha çok olmasını isterdim daha büyük işler yapmak isterdim ama yaşadığım hayattan yaptığım işlerden hiçbir zaman şikâyetçi olmadım. Her zaman elindekinin kıymetini bilen şükür etmeyi bilen biriydim böylede devam ediyorum...

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Beni en çok motive eden faktör geçmişimdir. Durup geçmişimi gözümün önüne getirdiğimde kendimi çalışmaktan alamıyorum. Yaşadığım sıkıntılar anında motive olmamı sağlıyor. O günlerden bu günlere gelebilmek paha biçilemez ve değerini bilmek gerekiyor...

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Ayakları yere sağlam basan, risk almayı seven, çalışkan, azimli insanlar girişimci olabilir. Bu söylediğimiz özellikleri taşıyan her insanın girişimci olabileceği anlamına gelmiyor tabi. Girişimcilik özel bir yetenek istiyor. Herkes büyük veya küçük birçok defa girişimde bulunuyor fakat başarılarına baktığımızda maalesef tutunabilenler çok az. Sermayesi olmayan kendine güvenilir kaynaklar edinemeyen kimselere tavsiye etmiyoruz girişimi. Elinizdekileri de kaybedebilirsiniz aşırı hırslara gerek yok. Her zaman emin adımlar atmakta ayağınızı yorganınıza göre uzatmakta fayda var...

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

Birincisi kesinlikle dürüst olsunlar. Hem kendilerine hem çalışanlarına hem de müşterilerine karşı. Yaptığımız iş için bu çok önemli. Verilen sözü yerine getirmek, yaptığınız işi titizlikle yürütmek, müşterini mağdur etmeden işi bitirmek, güvenilir olmak her zaman itibar kazandırır. İkincisi hırslara kapılıp üstesinden gelemeyecekleri işlere kalkışmasınlar. Her zaman doğru ve sağlam adımlar atarak az ama öz ilerlemeyi hedeflesinler. Ve son olarak çok çalışsınlar, çalışmayı bırakmasınlar. Tembellikle başarı merdivenlerini kimse tırmanmamıştır bu güne kadar. Ne kadar çok çalışırlarsa o kadar çok ilerleme kaydederler. Başarı fedakârlık ister. Biz kendimizden fedakârlık ederek yakaladık başarıyı...

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Konya'da sanayici olmanın avantajları şunlardır: Konya konum itibariyle Anadolu'muzun ortasında yer alan ulaşımı kolay, organize bölgesinde geniş alanlara sahip, iş kurmaya elverişli bir kentimiz. Ekonomik açıdan büyük riskler barındıran bir kent de değil üstelik. Konya'da iş potansiyeli fazla, işçi bulmak kolay. Okumuş, bu işin eğitimini almış insanların yanı sıra çırak ve kalfalara çok fazla ihtiyacınız var. Konya bu konuda yeterli istihdamı sağlıyor. Ayrıca Konya sanayisinde hemen hemen herkes birbirini tanır. İnsanî ilişkiler kuvvetlidir. İş yaparken bu durum size destek sağlar. Dezavantaj olarak gördüğüm bir durum yok Konya için. Bana göre her zaman artıları olan bir şehirde sanayicilik yapıyoruz...

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

Benim sanayiciliğe başladığım yıllarla günümüz arasında uçurum gibi fark var. Örneğin; şase imalatında ne pres bulabiliyorduk ne presi yapacak eleman bulabiliyorduk. İmkânlar yetersizdi. Parçalanan arabaların şasesini alabilmek için hurdalığa bekçi tutardık. Şimdi imkânlar çok gelişti. İstediğimiz her şeyi bize sunan büyük Konya sanayisi ile karşı karşıyayız. Güzel işler yapmak için gereken her şey mevcut...

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Konya'mız her alanda olduğu gibi sanayi alanında da gelişimini hızla sürdürüyor. Konya üretim konusunda hemen hemen her sektöre el attı. Temennimiz o ki, bundan sonra durmaksızın ilerlesin. Yeni sahalar, yeni sektörler, yeni donanımlar görelim. Konya sanayisinin geleceği çok aydınlık gözüküyor. Gelişen bilim ve teknolojiyle beraber Konya'da özellikle otomotiv yedek parça sanayii üretim kapasitesi olarak zirvelerde yer alıyor. Bu durum bizim için gurur verici bir tablodur. Umuyoruz bu gelişim yıllar geçtikçe katlanarak artsın, yarınlarımız aydınlık olsun. Gençlerimiz işsizlikle burun buruna gelmeden geleceklerini inşa etsinler. Girişimcilerimiz umdukları kazançları elde edebilsin. Devletimizin de desteğiyle Konya sanayisinin geleceği çok parlak...

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Mehmet Özdemir

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

İş yerimi kurmadan önce 1959 yılına kadar tornacı kalfası olarak çalıştım. 1959 yılında kendi işimi kurdum torna atölyesi olarak.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Rol model olarak 1949 yılında vefat eden amcam Konya'da ilk dökümhaneyi ve ilk tarım makineleri atölyesini kuran sanayici Hacı Ahmet Özdemir'i örnek almışımdır.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Ben ilkokul mezunuyum, öğrencilik hayıtım ilkokulla sınırlı, ama hayatta bir tecrübedir.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Öğrencilik hayatımız olmadı, hayatımız çalışmakla geçti

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

O dönemlerde öyle bir sıkıntımız olmadı, yoktu.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

1959 yılında meslek aşkıyla karar verdim, benim ailemde hep bir girişimcilik çalışkanlık olduğundan herhalde biz de kendi işimizi kurduk, çalıştık ve büyüttük.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Hayır, bir fırsat çıkmadı. Türkiye'nin 1950'den sonra hızlı gelişmesiyle birlikte biz de bu gelişmeye ayak uydurduk ve ÖZTUNÇLAR TARIM MAK. Şirketini kurduk ve işlerimizi geliştirdik.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

Mesleğimizi geliştirmek, işimizi büyütmek ve memlekete iyi, kalıcı şirketler ve kurumlar kazandırmak.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

Evet, büyük ve kurumsal şirketler kurup, dünyada Türkiye'yi büyütmek, temsil etmek ve söz sahibi olmaktı. Bizim Avrupa'ya seyahatlerimiz oldu, oradaki firmaları gördük, onlar gibi firmalar kurmak ve onların tekelini kırmaktı.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

Evet, ortaklar bulduk ortaklık evlilik gibi zor iş sabır, anlayış, birbirine karşı değer vermek ister, bu şartlar olursa ortaklık devam eder. Ben 25 yıl ortaklık yaptım sonunda ayrılık oldu. Mesela 20 arkadaşımızla KOMSANTAŞ KONYA AYNA fabrikasını kurduk ve onun ikinci başkanlığını yaptım.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

İş planımız yoktu. İlk olarak basit bir şekilde her iş gibi iş yerini kurup belli bir seviyeye getirdikten sonra büyütmekti. Bu da bizim amacımızdı. Buna plan da diyebiliriz.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

Eşimin iki adet beşi birlik altınları ile kurdum. Tabi ilk dönemlerde sıkıntılar oluyor. Bu da her şekil ve hayatınıza yansıyor ama sabrederek aştık.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

Uzun bir soluk ister, sermayemizi adım adım büyüttük ve bu da 54 senede tamamladık.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Dış destek almadık ama finansman olarak Esnaf Kefalet Kooperatifi'nden kredi kullandık, finansmanımızı rahatlattı. İlkeli, seviyeli, hedefi olan, sabırlı, dürüst, ticarî ahlâkı tavsiye ederiz.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

55 sene içerisinde inişli çıkışlı çok yıllarımız oldu ama bunları aşmayı bildik.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Kariyer, karakter, mesleki bilgi ve ahlâkına önem veririm. Bunlar olmadığı zaman işiniz aksıyor ve istediğiniz kaliteyi yansıtmıyor, tecrübelerimiz budur.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

İşverenin, sanayicinin çalışma saati olmaz. 8-10 saat belki daha fazla çalıştığımız oluyor. Meslek aşkımızdan, çok çalıştık.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Gelecek için planlarımızı tamamladık, kurumsal bir firma oluşturduk. Bundan sonrasını büyüyerek bizden sonrakiler devam ettirir inşallah.

Rol model olarak 1949 yılında vefat eden amcam Konya'da ilk dökümhaneyi ve ilk tarım makineleri atölyesini kuran sanayici Hacı Ahmet Özdemir'i örnek almışımdır.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

Dürüstlük ve kaliteli üretmek, takip etmek, işinin arkasında olmak.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

Şimdi o günkü duruma göre hareket ederim, o günlerde nasıl ise öyle olmuştur.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Meslek aşkı, mesleğimizi sevmemiz, çalışmayı, üretmeyi sevmemiz.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

İyi eğitim almış, mesleğinde usta, ufku olan, kendini geliştirmeyi hedef edinen kişiler. Bunlar yoksa zaten yerinde sayar o kişi, bunlar bu işlerden uzak dursun.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

İlkeli, sabırlı, hedefi olmalı.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Konya'nın avantajları; tarım ve sanayi şehri olması, her türlü üretimin yapılabilmesi. Dezavantajı ise pazarlama sıkıntısı, ulaşımda coğrafi olarak limanlara uzak olması, nakliye ve lojistik sıkıntılarının olmasıdır.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

Benim gençliğimde 1945-50'li yıllarda Konya'nın sanayisi 50 at arabası imalı, 3-4 tane kağnı imalatı, 10'a yakın torna atölyesi, 6 civarında tarım makine imalatı. Bu atölyelerin 4 tanesi benim aileme, amcalarıma aittir. Konyalılar bizi yatağanlılar olarak tanır. Konya'da aynı soydan gelen irili ufaklı 300 civarında işyeri mevcuttur. Konya sanayisi o dönemler böyle idi.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Konya sanayisinin ufkunu güzel ve gelişerek büyüyeceğini ve önünün açık olduğunu görüyorum.

DISA

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Hüsnü Polat

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1961 yılında kurdum.1935 yılında Ermenek'te doğdum, Babamla birlikte kunduracılık yapıyorduk. İlkokulu Ermenek'te bitirdim. Kunduracılığı babamdan öğrendim. Askere gidene kadar babamın işyerinde çalıştım. 1960'da evlendim. Ermenek'te köylü tipi lastik mamul ayakkabı ürettim. 1965'de İstanbul'da bir kauçuk fabrikası aldım. Bu fabrika ile lastik çizme ve emniyet çizmeleri üretimine başladım. 1966'da bu fabrikayı Konya'ya naklettim. 1966'dan günümüze kadar da faaliyete devam etmekteyiz.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

İlk girişimci bendim. Örnek aldığım kişi babamdır. Bildiklerimi ondan öğrendim.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

İlkokul mezunuyum. Baba mesleğini devam ettirdim. Girişimimde babamın etkisi olmuştur. Babamın önderliğinde bu günlere geldim.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

İlk kez babamla başladım, başka çalışmam olmadı.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

1955 -1960 yılları arasında kendi ürünlerimizin pazarlamasını yaptık. Olumlu olarak yansıdı müşteri çevrem oluştu.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

1955'den sonra girişimci olmaya, patron olmaya karar verdim. İstihdam sağlamak ve büyümek amacıyla.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Babamla başladım. Kendi çabalarımla çalışmalarımla bugüne geldim.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?
Büyük bir işletme sahibi olmak. Mesleğimde zirveye ulaşmak. Bu meslekle uğraşanlara faydalı olabilmek.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?
Çok kaliteli imalat yapıp istediğim kapasiteye ulaşmak. Her türlü mamulü üretebilmek.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?
Ortak edinmedim babamla başladığım işi kendim devam ettirdim.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?
Tüm planlarımda başarılı oldum amacım ileri gitmekti.

> En parlak zamanımız 1982-1992 yıllarında Konya Sanayi Odası Başkanlığı yaptığım dönemdir. İki dönem başkanlık yaptım Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü'nün kuruluşunda büyük emeğim vardır. Sanayi müdürlüğünü kurup 4 yıl içinde faaliyete geçirdik.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?
Babamdan kalan mirasla başladım. Kademeli olarak ilerlediğim için sıkıntı çekmedim.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?
Hem işimi kurdum hem ilerlettim, kademeli olarak gittiğim için hem kazandım hem işi büyüttüm. Kısa sürede sermayemi geri kazandım.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?
Gerekli tüm destekleri aldım evet.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?
En parlak zamanımız 1982-1992 yıllarında Konya Sanayi Odası Başkanlığı yaptığım dönemdir. İki dönem başkanlık yaptım Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü'nün kuruluşunda büyük emeğim vardır. Sanayi müdürlüğünü kurup 4 yıl içinde faaliyete geçirdik.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?
Her zaman doğru ve dürüst insanları seçtim, çalışanlarımda buna dikkat ederim.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?
1960-1990 yıllarında günde 16 saat çalışıyorduk. Sonraki yıllarda 8-10 saat arası devam ettik.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?
Yaşımdan dolayı işi daha fazla büyütme şansım yok ama oğlum ve torunum var onlar devam ettirecekler.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?
En başta Allah'a güvendim. Azim ve niyet önemli.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?
Fazla bir değişiklik yapmazdım yine aynı yolu izlerdim.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?
Mesleğime olan sevgim ve müşterilerim.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?
Girişimcilik yeteneği ve sermayesi olanlar yapmalı. Her insanın yapacağı iş değildir çok büyük riskler taşır. İş tecrübesi ve doğru insanlarla yola çıkmak lazımdır.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?
-Bilmedikleri bir mesleğe girmesinler.
-İşe başlarken sermayeleri yeterli olmalı.
-Kademeli olarak ilerlesinler. Birden büyümek yerine yavaş yavaş ilerlesinler.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?
Konya'da her sanayi dalının olması ve geniş bir alana sahip olmak iş kurmada kolaylık sağlıyor. Fabrikayı kuracak alan sıkıntısı yok.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?
Henüz gelişmekteydi, Konya sanayisi 1980 yılından sonra gelişmeye başladı, şu an yeni nesiller için iyi durumda.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?
Çok yüksek ve parlak görüyorum. Türkiye'nin sayılı sanayilerinden biridir şu an. Daha da büyüyecektir.

ROTA
"LÂSTİK ÇİZME"
ROTA
NORMAL ÇİZME
● BAĞ, BAHÇE, TARLA, ARAZİ VE İNŞAAT İŞLERİNDE ÇALIŞANLAR İÇİN, ASTARSIZ (ÇIPLAK) OLANLARI BALIKÇILAR ve SULAMA İŞLERİYLE UĞRAŞANLAR İÇİN.
ROTA
PETROL ÇİZMESİ
● PETROL ve PETROL ÜRÜNLERİNE KARŞI MUKAVİMDİR. RAFİNERİ ve YIKAMA YAĞLAMA İSTASYONLARINDA ÇALIŞANLAR İÇİN.
ROTA
EMNİYETLİ ÇİZME
● HER NEV'İ MADEN İŞLETMELERİNDE ve YERALTI OCAKLARINDA ÇALIŞANLAR İÇİN (SERT BURUNLU ve MUKAVEMETLİ).
imalat ve Genel Dağıtım: Polat Kauçuk sanayi ve ticaret A.Ş.
Pk. 203 Tel: 17872 – 14358 KONYA

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

Mehmet Ali Sağbili

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

01 Nisan 1962 tarihinde Eski Garaj civarında Bekaroğlu İş Hanı'nda oksijen ve elektrik kaynakçılığı yapan iki arkadaşın yanlarına kendi yapmış olduğum torna tezgâhı ile işyerimi açtım. 1959 senesinin 9. ayında asker oldum. 1961 senesinde terhis oldum, ustam Mehmet Ali Ayva'nın yanına geldim. Askerliğin bitti ne yapacaksın diye sordu. O seneler Almanya'ya yeni işçiler alınıyordu, gitmeyi düşündüğümü söyledim. Kendisinin İzmir'de parasının olduğunu söyledi. O para ile bana torna, kaynak, matkap alalım ortaklaşa çalışalım dedi. Teklifi makul karşıladım ve bir sene bekledim. Bu arada dükkânda bir torna yaptık. İzmir'deki parayı alamadık, ustam tezgâhı götür kazan, öde dedi. Ben de dükkânı açtım çalışmaya başladım. Beş ay sonra 3 yaş büyüğüm olan abim sobacı olarak çalışıyordu. İşten ayrıldı onu yanıma ortak aldım. O sac ve kaynak işlerini yapıyordu ben de torna işlerini. 10 ay sonra handan dışarıda bir dükkân bulduk ve oraya taşındık. 1965 senesinde 1,5 metrelik yeni Macar yapımı tezgâh aldık. 1969 senesinde bir adet freze tezgâhı aldım. 1974 senesinde abimi bırakıp Karatay sanayisine taşındım. 1975 senesinde kendi işime tek başına devam ettim. 1964 senesinde evlendim. 1980 senesine kadar 4 oğlum ve 3 de kızım oldu. Bu arada çeşitli tezgâhlar aldım, işimi büyüttüm. Çocuklarımı okuttum. 1991 yılında büyük oğlum Mustafa Ortadoğu Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünü bitirerek yanıma geldi. 1967 doğumlu oğlum işyerimde yetişti. 1977 doğumlu oğlum Taha, İktisadi ve İdari Bilimlerde okuyordu. 1980 doğumlu oğlum Bora, Meslek Lisesi Elektrik bölümünü bitirdi. 1992 yılında paketleme makinesi imalatına başladık. Üretmiş olduğumuz makineleri yurt içine ve yurtdışına vermeye başladık. Birçok ülkeye makine verildi. Paketleme üzerine çeşitli makineler yaptık. Şu an Mustafa ve Taha oğlum paket üzerine inkjet yazı yazma makinesi yapıp yurtiçi ve yurtdışına gönderiyor. Hüseyin Özcan ve Bora Mehmet oğlum paketleme makineleri yapmaya devam ediyorlar. Ben de ikinci el Üniversal takım tezgâhlarının bakımını yapıp alım-satım ile uğraşıyorum.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Yetişirken o günün ustalarını kendime model olarak alıyordum. Aile içinde ilk girişimci benim.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Okul hayatım olmadı. Akşam sanat okulunu bitirdim. Bazı kurslara katıldım. Gittiğim kurslarda dereceye girdim çeşitli ödüller aldım.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?
Akşam okula gittim. Gündüzleri çalıştım.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?
İşyerimi açmadan önce satış ve pazarlama konusunda hiçbir yerde çalışmadım.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?
İşimi kurduğum gün hep bir şeyler yapmam gerektiğine inanıyordum. Çıraklığa ilk adım attığımda bir gün işyerimi kurmak için çalıştım. Biriktirmiş olduğum paramla çeşitli takımları almıştım.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?
Müşterilerime yapmış olduğum işler işi geliştirmemde bana büyük fırsat tanıdı.

İşimi kurduğum gün hep bir şeyler yapmam gerektiğine inanıyordum. Çıraklığa ilk adım attığımda bir gün işyerimi kurmak için çalıştım. Biriktirmiş olduğum paramla çeşitli takımları almıştım.

şinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?
İşimi kurarken amacım paketleme makinesi sektöründe yer edinmek. Konya gençlerine istihdam sağlamak, ayrıca geçimi sağlamak oldu.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?
İşime başlarken hiçbir şeyim yoktu, desteğim de yoktu. Sadece yaşam tarzımı düzene koymak oldu.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?
İşimi kurarken kardeşimi ortak olarak aldım. Ancak ilerleyen günlerde ayrıldık.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?
Hiçbir planım yoktu. Sermayesiz işe başlanınca düşünce de olmuyor haliyle.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?
İşime sermayesiz başladım. Çok çalıştım piyasa işleri yapıyordum. Tabi sıkıntılı oluyordu.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?
Yaptığımız işleri nakit olarak yapıyorduk. Çocuklarım okulu bitirip 1992'den sonra imalata başlayıp döngü sağlayınca sermayemizi büyüttük.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?
Dışardan destek almadım. Avukat, danışman, muhasebeci, halkla ilişkilerden yararlanmadım. Kendi gayretimle bir yerlere geldim.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

1971 yılında Rus malı freze tezgâhı aldım. Ama hiç kullanmış değildim. İlk olarak Seydişehir Alüminyum tesislerinde çalışan bir arkadaştan 22 Adet dişli aldık. Ancak dişliyi açacak çakım yoktu. Yağ çeliği malzeme alıp çakıyı yaptım. Mehmet Döğen ustanın kalfası Hitam Türk'e malzemeyi sertleştirmesi için verdim. Ancak malzeme parçalandı. Malzemeyi yeniden yaptım. Oksijen şalaması ile sertleştirdim. Çakıyı tezgâha bağladım. İşi de makineye bağladım. Ancak malzeme çapı büyük geldi. Tezgâhın taban tablasını söktüm. Araya 18 cm Man pistonlarından koydum, tezgâh yükseldi ve 16 sene o şekilde kullandım. O sayede Konya'da frezeci Mehmet Ali Usta oldum.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

Çalıştırdığım işçilerim ilkokulu bitirmiş arkadaş çocukları oldu başlarda. Senede 4 çırak alırdım ve bu çıraklar birkaç yıl içinde bütün tezgâhlarda çalışır hale gelirdi yanımda. Ayrıca askere gitmeden hangi makinede ne işler yapılır, hangi malzemeler alınır, nereden alınır, kaça alınır hemen hemen hepsini öğretirdim. Ve asker dönüşü kendi işyerlerini açacak kapasitede olurlardı. Bu şekilde 60 kişiyi aşkın eleman yetiştirdim.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

Gelecekle ilgili 4 oğlumu yetiştirdim. İki fabrika kurduk. Şu an bir fabrikada paketleme makineleri, diğerin de ise inkjet yazıcı makineleri üretimi yapılmaktadır.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

İşten yılmamak, azimli olmak, yapmak istediğim işi çok incelemek. Yapılacak işi kimler kullanacak, ben ne kadar üretebilirim, kimler rakip olarak çıkar karşıma, mali gücüm neye elverir, gerçekten ihtiyaca cevap verebilirsen kaliteli iş yaparsan pazarını da bulursun.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

İşimi tekrar kurmak gerekmedi. Hep temkinli davrandım. Banka ile fazlaca işim olmadı. Sermayem ölçüsünde çalıştım.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

Azimle çalışmak, işin devamlılığını sağlamak, personeli incitmemek, devlete olan ödemeleri zamanında yapmak, ceza yememek, borçları zamanında ödemek ve dürüst olmak.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

21) İşinin ehli olan, çalışmasını bilerek yapan, yaptığı için çıraklığından yetişenler bence girişimci olmalı.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

Sanayici arkadaşlara tavsiyem şudur ki bilmedikleri işleri yapmamaları, işi incelemeden hesap kitap yapmadan yapmamaları, bilen insanlardan yardım destek almaları, işlerinde ve dünyalarında büyük düşünmeleridir.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

Konya'da iş sahası çok geniş. Ziraat aletleri, otomotiv sanayi, kunduracılık, marangozluk, mutfak eşyaları, giyim eşyaları gibi birçok sahada çalışanımız var ve bunlar yurt içi ve yurtdışına pazarlanmaktadır.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Mesleğe 1952 yılında, sanat okulunda öğretmenlik yapmış, okuldan ayrıldıktan sonra dükkân açmış kimselerin yanında başladım. 3 yıl çalıştıktan sonra ayrıldım. Daha sonraları Mehmet Songür'ün yanında 1959 yılına kadar çalıştım. O yıllarda Konya küçük, nüfus az, sanayide imalat yapan kişilerde sayıca azdı. Ama o günün sanayicileri sanatkâr yetişirdi. CNC tezgâhları gelince Konya sanayisinde büyük bir gelişme oldu. Hemen hemen her sektörde Türkiye geneline ve yurtdışına mal satar hale gelindi.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

Geçim kaynağımız sanayi olduğu için herkes çalışmak zorunda. Bu işlerin başına bir lokomotif gerekiyor. Bir baş olursa yapılmayacak hiçbir iş yoktur.

Savema
GROUP
SAVEMA
THERMAL TRANSFER PRINTERS
FESTINA
FOŞET KÜPLEME MAKİNELERİ
OTOPOSET - RULOPOSET
Sağbil
1962

KONYA SANAYİSİNİN ÖNCÜLERİ

İsmail Takı

İşinizi ne zaman kurdunuz? Kurmadan önce neler yapıyordunuz, bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1965 yılında iş hayatına başladım. Askerden hemen önceydi. Rahim Özkaymak'la ortak olduk. Ben askerdeyken dükkânı o çekip çevirdi. İlk önceleri ahşaptan yani dişbudaktan ve sactan otobüs yapardık. Askerden dönünce bu sefer çelik kasadan otobüs karoseri yapmaya başladık. Özkaymak'la da o dönemde ayrıldık.

Siz yetişirken etrafınızda kendinize rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı? Ailenizde girişimciler var mı, yoksa ilk deneme sizinki mi?

Babam inşaatçıydı. Müteahhitlik yapardı. Babam kamyonunu karoserciye verince beni de yanına çırak vermişti. Ustamın adı Kadir Uluyurt'tu. Bana çok emek vermişti. Allah razı olsun iyi adamdı ustam.

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

İlkokulu Cumhuriyet ilkokulu'nda okudum. Sonra sanat okuluna gittim. 3 yıl okudum. Benim başarılı olmamda sanat okulunun payı çok büyüktür. Eğer sanat okuluna gitmemiş olsam yaptığım işte bu kadar usta olamazdım. Ustalığın teknik yanını okulda pekiştirdim.

Öğrenciyken çalıştınız mı ya da bazı girişim denemeleriniz oldu mu?

Bizim zamanımızda hem okuyup hem de çalışmak ne yazık ki mümkün değildi.

Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim sizi nasıl etkiledi?

Karoser işini Konya'da ilk yapanlar bizdik. Müşteri hazır olunca pazarlamacı filan lazım olmadı.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz. Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi? Neden bir çalışan olmak yerine patron olmaya karar verdiniz?

Karosercide çırak olarak başladım çalışmaya. Karoser işini öğrendim. Ardından hakikaten bu işi sevdiğime karar verdim ve bu yolda devam ettim.

Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı? Bu fırsatla neyin veya kimin sayesinde karşılaştınız? Bir fırsat olduğunu nasıl anladınız?

Karoser işinde devam etmemde ustamın teşviki de oldu. Bu işi yapan fazla kişi yok. Sen bu işte herkesten iyisin diyerek beni bu meslekte devam etmem konusunda yönlendirdi.

İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?

Karosercilikte ilk hedefim en iyisini ve daha önce hiç kimsenin yapmadığı şeyleri yapmak oldu. Önde motoru olan vasıtaların motorlarını arkaya alıp karoser yapmak o zaman pek bilinmiyordu. Biz Konya'da bu işi ilk yapan kişileriz. Maddi olarak çok ciddi paralar kazandık. Ama hayat tarzımız sadece çalışmak üzerine kuruluydu. 1968'de devlete vergi olarak 100.000 TL vermiştik ki çok büyük paraydı.

Kurduğunuz işle dünyayı değiştirmek istediniz mi? Eğer öyleyse amaçladığınız değişim neydi? İşinizin insanların hangi problemlerine çözüm getirmesini istediniz?

Karoserciliğe başladığımızda otobüslerin motoru öndeydi ve çok gürültü yapıyordu. Arabaların içinde sesten durulmazdı. Biz motoru arkaya alıyor şaseyi uzatıyor ve karoseri yeniden yapıyorduk. Bu sayede insanlar daha rahat ve hızlı gidebiliyordular gidecekleri yerlere.

Karoserciliğe başladığımızda otobüslerin motoru öndeydi ve çok gürültü yapıyordu. Arabaların içinde sesten durulmazdı. Biz motoru arkaya alıyor şaseyi uzatıyor ve karoseri yeniden yapıyorduk. Bu sayede insanlar daha rahat ve hızlı gidebiliyordular gidecekleri yerlere.

İşinizi kurarken kendinize ortaklar buldunuz mu? Bu ortaklar işinize nasıl bir katkıda bulundu? Genel olarak ortaklık konusunda ne düşünüyorsunuz?

İlk zamanlar Özkaymak'la ortaktık. Özkaymak ben askerdeyken dükkânı işletti. İyi ortaktı. Biz de Onunla iyi işler yaptık. İyi ortakla iyi iş yapılır. Ortaklık kuvvettir. Allah ortak olan insanları sever. Biz öyle inanırız. İyi niyetli insanların üçüncü ortağı Allah'tır. Art niyetli, kötü niyetli insanların ortağı ise şeytandır. Biz buna inanmış insanlarız.

İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?

Herhangi bir planlama yapmadık. Zira iş kendi kendine büyüyordu. Biz biraz da Bursa'yı takip ettik. Moda olan, talep edilen neyse biz de onu yapmaya çalıştık. Ama bizim işin o zaman merkezi Bursa'ydı.

İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz. Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

Alet edevat alacak kadar cüzi bir sermaye ile başladık. Sipariş veren müşteriden paranın önemli kısmını alır, ardından malzemeye parayı verirdik. Malzeme olunca gerisi zaten el işçiliği. İlk dönemlerde babam bize destek verdi, zaten asker dönüşü hemen evlendim.

İşiniz ne zaman pozitif nakit akışı sağladı. İşinizi kurduktan ne kadar zaman sonra kâra geçtiniz ve sermayenizi çıkarttınız?

İşimi kurduktan 1 yıl sonra kâra geçmeye başladık. Artırdığımız parayı makineye, teçhizata yatırdık. Sonra dükkân aldık. Zamanla sanayiye taşındık. Karoser imalatı zamanla gözden düşünce biz de plastik kasa imalatına yöneldik.

Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halka ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olabilir?

Muhasebecimiz vardı. Hala sağ. Mehmet Ortaer. Devletle işlerimizi o hallederdi. Avukatlık pek işimiz olmadı.

Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?

Pek kötü bir hatıram yok. Ama en çok yaptığım karoserlerden, otobüslerin beğenilmesine sevinirdim.

Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizin bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu?

İşe adam alırken önce hevesli olmasına, işi sevip sevmediğine, iş disiplinine riayet edip etmediğine bakardım. Çok kalfa, usta yetiştirdim.

Günde kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı, özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz?

İlk yıllar gün doğumundan gün batımına kadar çalışırdık. Sanayiye geçince mesailer saat düzenine geçti. Şimdi 3-4 saat dükkâna uğrayıp vakit geçiriyorum.

Gelecekle ilgili ne gibi planlarınız var? İşinizi büyütmek konusunda ne düşünüyorsunuz? Bu konuda kendi enerjinizi ve motivasyonunuzu nasıl değerlendirirsiniz?

Geldiğim yaş sebebiyle gelecekle ilgili her şeyi çocuklara bıraktım. Onlar ilgileniyor.

Bizim zamanımızda ustalık önemliydi. Konya'da ilk biz bu işi yaptık. İşimizi düzgün, temiz ve zamanında teslim ederdik. Kasaları milletin aksine hafif malzemeden yapardıkki yakıt sarfiyatı az olurdu. Bu bizim tercih edilmemizi sağladı.

Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz? Bu bağlamda en değerli varlığınız nedir?

Bizim zamanımızda ustalık önemliydi. Konya'da ilk biz bu işi yaptık. İşimizi düzgün, temiz ve zamanında teslim ederdik. Kasaları milletin aksine hafif malzemeden yapardık ki yakıt sarfiyatı az olurdu. Bu bizim tercih edilmemizi sağladı.

İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaşsaydınız, neleri farklı yapardınız? Geçmişten hangi dersleri çıkardınız?

Yine aynı şekilde düzgün, disiplinli, temiz çalışır sözümüzü yerine getirmeye gayret ederdik.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden faktörler neler?

Yaptığımız işin beğenilmesi ve takdir edilmesi.

Sizce kimler girişimci olmalılar, kimler ise girişimcilikten tamamen uzak durmalılar?

İşini seven ve hevesli olan girişimci, sanayici olmalıdır.

Genç sanayiler için 3 tavsiyeniz nelerdir?

Bankadan uzak durmalı, kazandığını işine yatırmalı, kazandığını sadece kendi için değil, vakıflara, fakir fukaraya da vermeli.

Konya'da sanayici olmanın avantajları dezavantajları nelerdir?

Konya'da ilk olmanın avantajını çok gördük. Elbette usta, eleman sıkıntısı vardı. Ama öbür yandan para peşin alınırdı ki çok büyük mesafe alamızı sağladı.

Sanayiciliğe başladığınız yıllarda Konya sanayisinin durumu nasıldı, sanayinin Konya'daki geçmişi ile ilgili neler söyleyebilir siniz?

Biz sanayiciliğe başladığımızda işler el emeği ile yapılırdı. Saca bile vura vura şekil verirdik. Her şey usta-kalfa-çırağın bilek gücü ile yapılırdı. Sonra kalıp geldi, torna, freze geldi. İşler kolaylaştı. Şimdi her şey makine gücü ile. O zaman çok vakit alan işler şimdi kısa zamanda yapılıyor. İşler çok kolaylaştı.

Konya sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Konya sanayisinin geleceği çok güzel olacak. Artık işlerle uğraşmasam da sanayilere gidince iftihar ediyorum. O günlerden bu günlere bizi getiren Allah'a şükür ediyorum.

İktisadi Yükseliş

SANAYİİMİZDEN PORTRELER :

Şubat 1962 Sayı 94

Konya Fen Karoseri Atölyesi

Yerli sanayiimizin günden güne inkişaf etmekte olduğu su götürmiiş bir hakikattir. Anadolunun muhtelif bölgelerinde, muhtelif branjlarda ilerliyen bu sanayi kollarını yerinde görmek, tanımak ve tanıtmak için muhabirlerimizin göndermiş oldukları röportajları zaman zaman neşretmekteyiz.

Bu cümleden olmak üzere Konya'da Avrupa ayarında karoseri imâl etmekte olan Fen Karoseri Atölyesini tanıtmaya çalışacağız.

Atelyenin sahibi İsmail Takı Bey 1935 de Konya'da doğmuş olup, ilk okul tahsilini bitirdikten sonra karosericilik branjında muhtelif yerlerde çalışmıştır. Üç dört sene kadar Bursalı Remzi Ustanın, ayrıca Kadri ve İbrahim ustaların yanlarında çalıştıktan sonra 1952 de 17 yaşında iken Konyaya dönerek dükkân açmış ve halen İstanbul Caddesi 383 nolu kendi atölyesinde bilfiil çalışmaktadır.

Kendisiyle uzun bir müddet görüştüğümüz İsmail Takı Beyden mesleği hakkında sorduğumuz bir çok suallerin cevaplarını metin olarak neşrediyoruz.

Yerli Karosericiliğin memleketimizde ilerlemesi için bunların dışarıda yapılmaması lâzımdır. Dışarıdan şasi olarak bol miktarda araba getirilmelidir Bugün bir Jet modası çıkmıştır. Bunlar ekseriyetle dışarıda imâl edilir. Bu modelin her türlü profilleri yerli olarak piyasada mevcuttur. Piyasada eğri camlar da imâl edilmektedir. Yalnız sıkıntısı çekilen kapı kilitleri ve menteşelerdir. Dolayısile de bunları Avrupa malından kullanmaktadırlar.

Dışarıdan gelen şaşilerin şoför mahalleri de memleketimizde yapılabilir. Bir çok acenteler kendi menfaatleri için bu hususu düşünmezler. Millî menfaatlerimiz için de bu önemli bir döviz kaybına sebep olmaktadır.

Karoserileri yapılmış olarak gelen otobüsler 250 bin liraya malolmaktadırlar. Bunun yalnız şasileri 100 bin lira civarındadır. Memleketimizde yerli olup Avrupa ayarındaki karoseriler 40 - 50 bin liraya yapıldığına göre, aradaki bu 100 bin liralık döviz farkı hakikaten milli servetimiz için büyük bir kayıptır.

Yerli yapılan karoseriler yük için daha dayanıklıdır. Yabancı firmalar bu imalât tarzını, maliyeti düşürür ve seri imalât bakımından tatbik edemezler.

Fen Karoseri atölyesinde 25 kadar karoseri yapılmış olup, bunların modeli, ölçüleri ve detay resimleri de kendilerine aittir. İsmail Takı her türlü karoseri işlerini, resmî müesseselerden ve oto sahiplerinden taahhütlü olarak sipariş almakta, kabul etmekte ve garanti vermektedir

Fen Karoseri Atölyesi

İSMAİL TAKI

Her türlü resmî ve gayrı resmi karoseri işlerini, garantili olarak kabul eder.
Temiz işçilik, sağlam malzeme, ve yeni modellerile iş sahiplerinin emrindedir.

Adres : İstanbul Caddesi No : 383
KONYA

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ALİ AKKAYA

GENEL SEKRETER
İSMAİL HAKKI TEKİN

MECLİS BAŞKANI FETHİ TUNÇALP'IN
AÇIŞ KONUŞMASI

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

KONYA SANAYİ ODASI
10. KURULUŞ YILDÖNÜMÜ

10. YIL
KONYA SANAYİ ODASI

Meclis Başkanı
MEHMET DURANSOY

Yönetim Kurulu Başkanı
MUSTAFA BÜLBÜL

Odamız'ın 10. Kuruluş Yıldönümü dolayısıyla 1983 yılı başarılı ihracatçılarımız ve yüksek düzeyde vergi ödeyen üyelerimizin ödüllendirilmesi ile ilgili törene onur vermenizi rica ederler.

10. YIL
KONYA SANAYİ ODASI

Yönetim Kurulu Başkanı
MUSTAFA BÜLBÜL

Meclis Başkanı
MEHMET DURANSOY

Odamız'ın 10. Kuruluş Yıldönümü dolayısıyla 17 Ekim 1984 çarşamba günü saat 19.30da Yeni Sema Oteli salonunda verilecek olan yemeğe teşriflerinizi rica ederler.

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

1984 YILINDA ÜST DÜZEYDE VERGİ ÖDEYEN VE BAŞARILI İHRACAT YAPAN ÜYELERİN İŞ YERLERİNE GİDİLEREK TÖRENSİZ PLAKET VERİLMİŞTİR..
Yönetim Kurulu Kararı: 5.Ağustos.1985/77

İ H R A Ç A T Ç I L A R

FİRMANIN ÜNVANI	984 YILI (FOB) İHRACAT TUTARI
1. Konya Şeker Fabrikası A.Ş.	6.544.626.775,51
2. Çumra Kağıt San. A.Ş.	4.657.739.321.-
3. Etibank-Seydişehir Alüminyum İşlt.	900.111.820.-
4. Derkosan A.Ş.	894.182.262,08
5. Öztarın Dışticaret A.Ş.	757.691.250,66
6. Hanefi Çınar	423.131.690.-
7. Arıkol Aeresol A.Ş.	154.209.000.-
8. Özyatağanlı A.Ş.	152.152.384,93
9. Özdöken Mak.San. Mehmet Duman	76.152.440.-
10. Komtaş A.Ş.	75.254.816.67

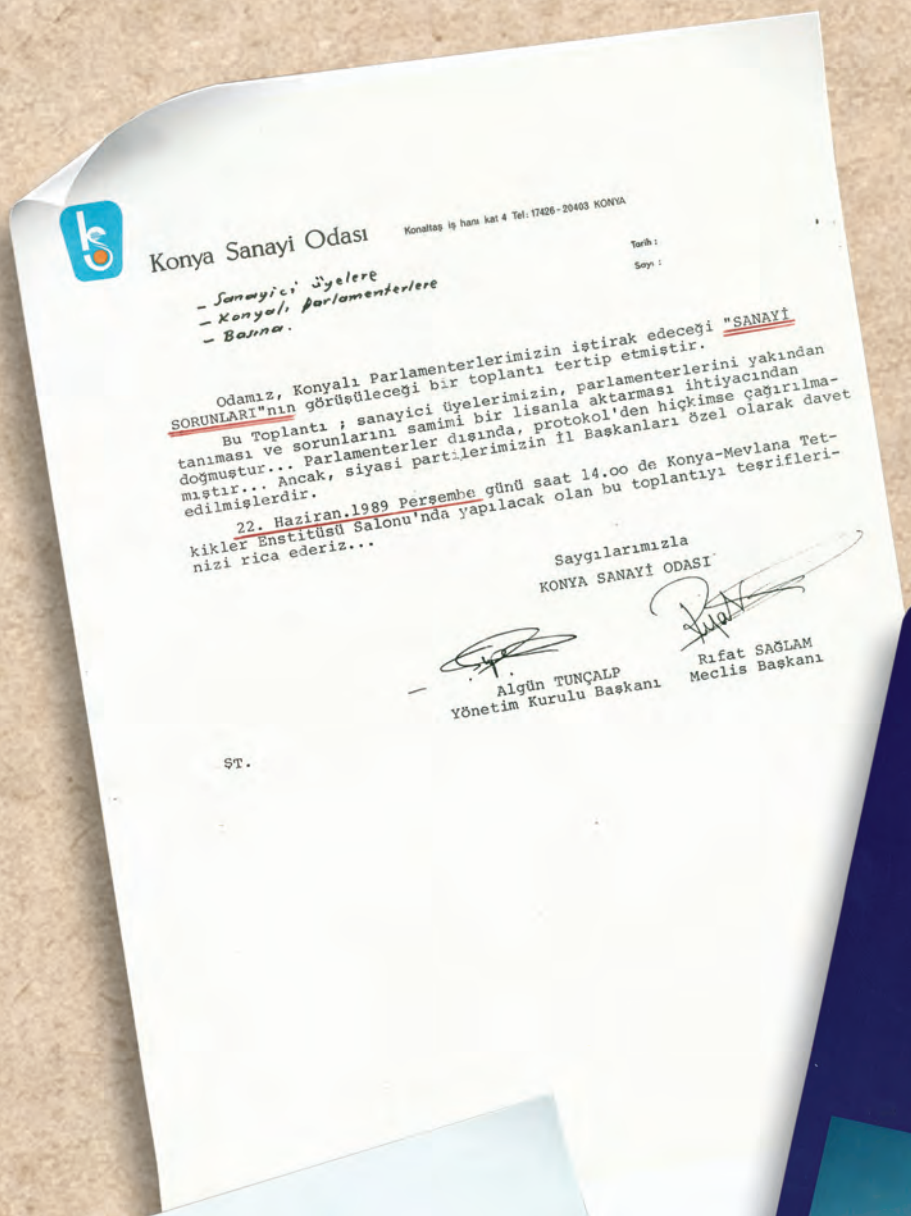
GELİR VERGİSİ'NE TABİ OLANLAR

FİRMANIN ÜNVANI	984 YILI BİLANÇO KARI
1. Konya Halıcılık Koll.Şkt.	69.366.155.-
2. Özdemirler Koll.Şkt.	53.608.871.-
3. Molino Koll.Şkt.	43.891.984.-
4. Çınarlar Un Fab.Süleyman Çınar	40.832.339.-
5. Özdöken Mak.San. Mehmet Duman	27.817.790.-
6. Yılmaz Değirmen Mak. San. Koll.Şkt.	26.511.423.-
7. Osmaoğulları Un Fab. Koll.Şkt.	25.020.445.-
8. Hacıbalı Transmisyon Yatakları Fab. İbrahim İbalı	24.582.720.-
9. İlarslan Motor Gömlekleri-Aydın İlarslan	21.726.570.-
10. Çavuşoğlu Koll.Şkt.	20.204.595.-

KURUMLAR VERGİSİ'NE TABİ OLANLAR

FİRMANIN ÜNVANI	1984 YILINDA ÖDENEN KURUMLAR V.
1. Etibank-Seydişehin Alüminyum İşletmesi Mües. Müd.	1.198.689.439.-
2. Konya Çimento Sanayi A.Ş.	559.693.430.-
3. Krom Mağnezit T.A.Ş.	306.325.809.-
4. TKİ Konya Linyitleri İşletmesi Müdürlüğü	204.863.444.-
5. AAltınapa Değirmencilik A.Ş.	57.481.048.-
6. Kulusan Yem San. A.Ş.	50.750.290.-
7. Konestaş A.Ş.	45.319.676.-
8. Hekimoğlu Un Fabl. A.Ş.	42.668.344.-
9. Ova Un Fb. A.Ş.	30.594.174.-
10. Çum-Paş A.Ş.	28.480.170.-

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası



Konya Sanayi Odası Konaltaş iş hanı kat 4 Tel: 17426 - 20403 KONYA

Tarih :
Sayı :

- Sanayici üyelere
- Konyalı parlamenterlere
- Basına.

Odamız, Konyalı Parlamenterlerimizin iştirak edeceği "SANAYİ SORUNLARI"nın görüşüleceği bir toplantı tertip etmiştir.

Bu Toplantı ; sanayici üyelerimizin, parlamenterlerini yakından tanıması ve sorunlarını samimi bir lisanla aktarması ihtiyacından doğmuştur... Parlamenterler dışında, protokol'den hiçkimse çağırılmamıştır... Ancak, siyasi partilerimizin İl Başkanları özel olarak davet edilmişlerdir.

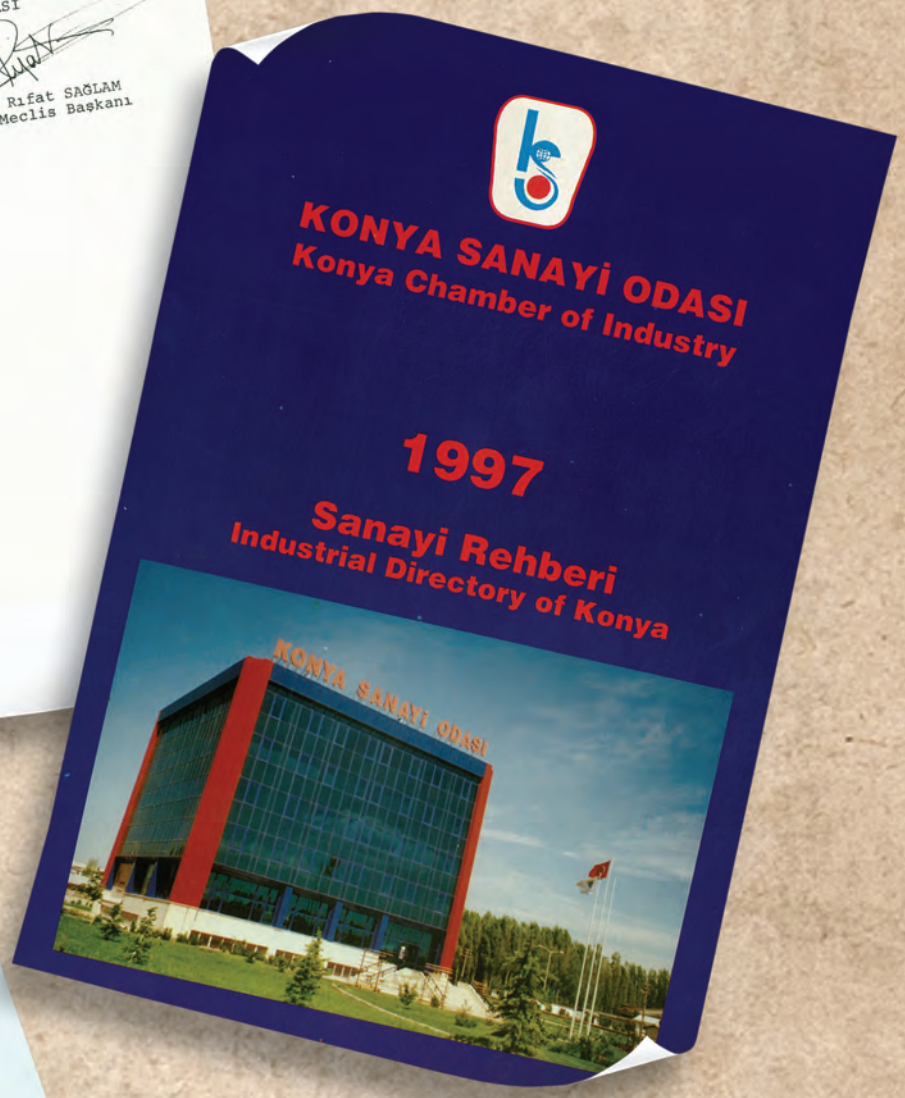
22. Haziran.1989 Perşembe günü saat 14.oo de Konya-Mevlana Tetkikler Enstitüsü Salonu'nda yapılacak olan bu toplantıyı teşrifleri-nizi rica ederiz...

Saygılarımızla
KONYA SANAYİ ODASI

Algün TUNÇALP
Yönetim Kurulu Başkanı

Rıfat SAĞLAM
Meclis Başkanı

ST.



Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

Meclis Başkanı Mehmet Duransoy Açış konuşması yaparken

Toplantıya iştirak eden davetliler

Y.K. Başkanı Mustafa Bülbül Konuşma Yaparken

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

Belediye Başkanı Ahmet Öksüz Şükran Plaketini alırken

3. Ana Jet Üssü Kom. Tuğg. Mehmet Taşçı Şükran Plaketini Meclis Başkanı Mehmet Duransoy'dan alırken

Yurtiçi Batı Bölge Komutanı Korg. Arif Eryılmaz'a Meclis Başkanı Mehmet Duransoy'dan Şükran Plaketini alırken

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

Moline Koll.Şkt. den Ahmet Alaybeyi Yön.Kur.Üyesi Ahmet Öngel'den Plaketini Alırken...

Süleyman Çınar Yön.Kur.Üyesi Ahmet Öngel'den Plaketini Alırken...

Özdemirler Koll.Şkt.'den Hüseyin Danacı Meclis Başk. Mehmet Duransoy'dan Plaketini Alırken...

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

Molino Koll.Şkt. den Ahmet Alaybeyi, Ankara Sanayi Odası Meclis Başkanı Mümin Erkunttan vergi başarı plaketini alırken

Konya Halıcılık Koll.Şkt. den Osman Büyükkaplan Vergi Dairesi Müdürü Sadi Alper'den vergi başarı plaketini alırken

Süleyman Çınar, Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bülbül'den vergi başarı plaketini alırken

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

Geçmiş Zaman Konya Sanayi Odası

40 yıl

Konya Sanayi Odası 45.yıl

KONYA SANAYİ ODASI

Bu kitap Konya Sanayi Odası tarafından hazırlatılmıştır.

© Copyright 2014

ISBN: 978 - 605 - 137 - 403 - 1