SAYI / 9

YAZ / 2002

LONCA

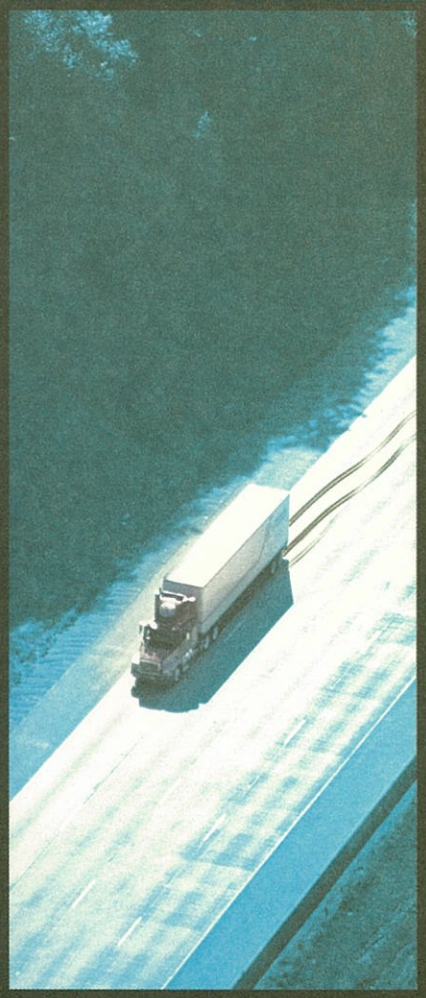
SİYASETTEKİ TIKANMA EKONOMİYİ NASIL ETKİLEDİ?

Portre
S.MEHMET BUĞA

Röportaj
Ahmet ŞEKEROĞLU
Sinan AYGÜN
C.Tanıl KÜÇÜK

Kültür Sanat
Murat KAPKINER

BRAKE



EQUIPMENT

ticaret için, eğlence için;
yolculuk... fakat **güvenli** yolculuk.

yollarda yürüyebilmek değil,
durabilmek her zaman sorun olmuştur.

bir daha düşünün!

Filkar®
FREN EKİPMANLARI

ARFESAN FREN EKİPMANLARI

Orjinal Fren Ekipmanları
- **Wabco**
- **Knorr**
- **Bosch**
- **Haldex**

ABS

FilPa
İÇ ve DIŞ TİCARET A.Ş.

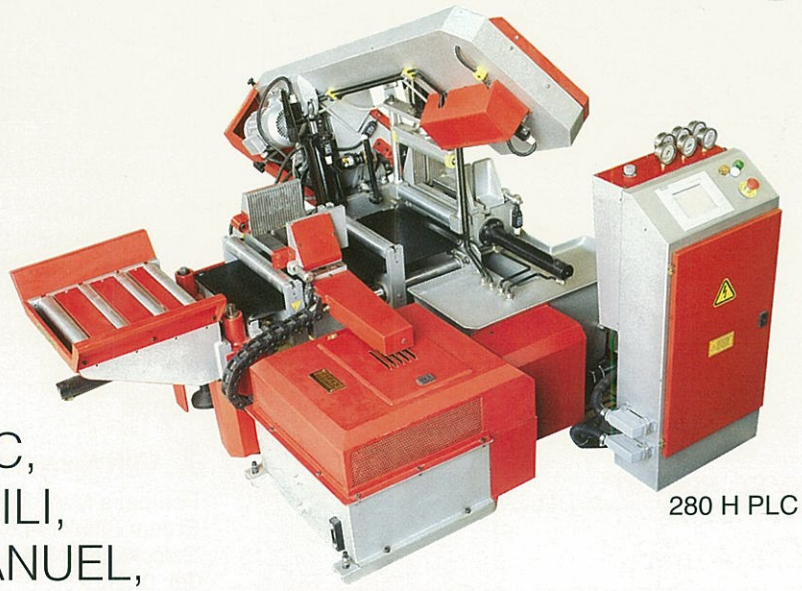
Karatay San. Oto Parçacılar Boyluca Sk. No:6
42300 Konya / TÜRKİYE
Tel : +90.332 239 07 61 (3 Lines)
Fax : +90.332.239 07 64

İMAŞ®
MAKİNA SANAYİ A.Ş.

VALS
Millenium MODEL

UN,
İRMİK,
MISIR UNU DEĞİRMENLERİ

Anahtar Teslim Projeler



280 H PLC

PLC,
AÇILI,
MANUEL,
YARI VE TAM OTOMATİK
150,280,350 550,1050,1200mm EBATLARINDA

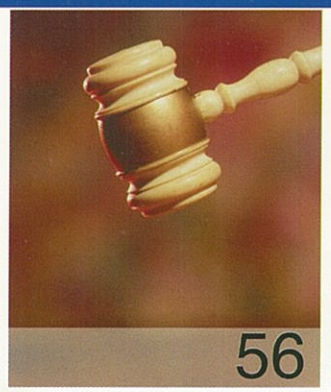
Şeritli Testere Tezgahları

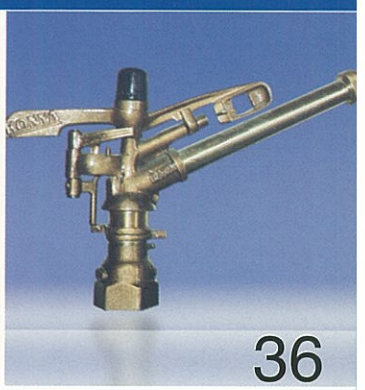
2.Org.San.Lalehan Cad. No:61
42300 Konya-TÜRKİYE

Tel: 0090 332 239 01 41 (PBX)
Fax: 0090 332 239 01 44
İnfo@imas.com.tr

www.imas.com.tr

Etun ajans 0332 235 27 15





editörden	3	refik tuzcuoğlu
kapak konusu	5	siyaset ve ekonomi
şirketlerin hayat..	18	mustafa özel
insan kaynakları	20	mehmet ince
portre	24	s.mehmet buğa
enflasyon hedef..	31	e.onur duygu
sektör	36	sulama ve sondaj
kültür sanat	42	murat kapkıner
kent ve mabet	46	zemçi çetinkaya
pazarlama sohbeti	50	seçimin etkisi
terminoloji	63	latif cem baran
yargı köşesi	64	latif cem baran

Sahibi
Konya Sanayi Odası Adına
Ahmet ŞEKEROĞLU

Genel Yayın Yönetmeni
Refik TUZCUOĞLU

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Zübeyde KARADAĞ

Yayın Kurulu
Sedat TAŞKAZAN
Refik TUZCUOĞLU
Zübeyde KARADAĞ

Reklam Müdürü
Mehmet CAN

Yapım
EKİN Ajans•İletişim•Dağıtım
Feritpaşa Mah. Kerkük Cad.
Erdem Sitesi Altı No: 48/E
Selçuklu/KONYA
Tel: 0 332 235 27 15
Fax: 237 78 08

Kapak-Tasarım - Uygulama
Hüseyin ÇETiN

Ofset Hazırlık-Baskı
FSF Printing House

KONYA SANAYİ ODASI

Lonca Dergisi Konya Sanayi Odası'nın bir yayın organıdır. 3 Ayda bir yayınlanır. Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü Lonca'nın yazılı izni alınmaksızın hiç bir şekilde kullanılamaz, yeniden basılamaz. Lonca Dergisi yazılarda değişiklik hakkını saklı tutar. Yayınlanmayan yazılar iade olmaz.

EDİTÖR

EDİTÖR'DEN

REFİK TUZCUOĞLU
refiktuzcuoglu@veezy.com

Siyaset ekonomiden bağımsız bir alan mı? Bunu söylemek mümkün değil. Hükümetin ekonomi ile, maliye ilgili bakanlıkları var. Ekonominin yönetimi ile ilgili alınan kararlar, IMF ve Dünya Bankası ile yapılan anlaşmalar, verilen taahhütler sözkonusu ve taahhütler doğrultusunda ortaya konulan icraatlar var. Tartışmak istediğim konu bu alanın dışında. Yani ekonominin idaresiyle ilgili uygulamalar, mevzuatlar, doğru yapılanlar, yanlış yapılanlar zaten tartışılıyor. Bunlar rakamlarla da ortaya konabiliyor. Tartışmak istediğim konu doğrudan siyasilerin, yönetme biçimleri, kurulan koalisyonlardaki uyum, memleket meselelerine yaklaşım tarzları, mutabakatları veya mutabakatsızlıkları, halkta bıraktıkları güven ya da güvensizlikleri, demokrat olup olmadıkları yönünde vatandaşta oluşan kanaat ekonomiyi nasıl etkiliyor. Halkla barışık bir devletle barışık olmayan devlet anlayışının ekonomik verilere etkisi nedir? Böyle bir etki varsa bunun ölçümünü yapmak, rakamlarla ortaya koymak mümkün mü?

Bunu rakamlarla ortaya koymak oldukça zor. Ancak ortaya çıkan sonuçlara gözatarak bir hükme varılabiliriz.

Sanayicilerle, ticaret erbabıyla, sokaktaki sade vatandaşla görüşmelerimizde siyasetçiler olmasa idi bu ülke bu hale gelmezdi düşüncesi bir hayli yaygın. Sanıyorum askeri kanatta da bu düşünce önemli bir kesim tarafından kabul görüyor.

Lonca sohbetlerinin neredeyse tamamında, sohbete katılan sanayicilerimiz kulis görüşmelerimizde hep şunu dile getirdiler. Devletten destek istemiyoruz, önümüzü tıkamasınlar yeter. Siyasetçiler biraz güven versin yeter. İşleri düzeltmelerini beklemiyoruz, bozmasınlar yeter. Siyasetçilerden barışık bir ortam da beklemiyoruz, kavga etmesinler yeter. Bunlar ülke yönetimine katılan siyasetçiler için nasıl bir anlam ifade ediyor bilmiyorum ama bu ülkede uzun bir süre tartışılan siyasetteki kirlenme bu gün halkın boğazını iyice sıkmaya ve böyle giderse bir müddet sonra nefes alamayacak duruma getirecek.

Koalisyon'daki kavganın ülkeye getirdiği ekonomik yıkımı tüm ülke olarak yaşadık. Yolsuzlukların ulaştığı rakam % 30 ların üzerinde olduğu yabancı araştırma şirketleri tarafından ifade ediliyor. Prof. Osman Okka, 28 Şubat'ın ülkeye getirdiği maliyeti yüz milyar dolarlarla ifade ediyor. Kriz dolayısıyla tasarruf tedbirleri çerçevesinde devletin neyi ne kadar tasaarruf ettiği net bir şekilde ortaya konulamadı. Ama işçinin, memurun, sanayicinin içine girdiği kriz alım gücünün gittikçe düşmesi piyasalardaki durgunluk halen devam ediyor. Yatırımlar durdu, IMF'e politikalarına ekonomi teslim edildi. Ancak halen iç ve dış borç artmaya devam ediyor. Oysa borçların indirilmesi ile ilgiliydi tüm yapılanlar. Onun için IMF'e taahhütler verilmişti. Onun için reel sektör gözardı edilmişti. Onun için işçiye memura enflasyon oranında zam yapılmamıştı. Onun için yatırımlar durdurulmuştu. Onun için, onun için... Sonuç, artmaya devam eden borçlar, 2,5 milyonluk işsizlik ordusu, batağa saplanan reel sektör.Ortada yapılan yanlışlar var. Ama yanlışların hesabını soracak bir irade mevcut değil. Siyasetin ve siyasetçinin icraatlarının hesabını vereceği bir sistem olmalı. Yanlış yapan yanlışın hesabını verebilmeli.

LINER
PISTON
RING

YENMAK®

www.yenmak.com.tr

Distributors in Turkey.

PERFECT CIRCLE®
PISTON RINGS

MOTOR YATAKLARI
NB
ENGINE BEARING

Head Office
Oto Parçacılar Sitesi
Boyluca Sk. No 36
42300 Konya / TÜRKİYE
Tel : +90.332.238 8282
Fax : +90.332.235 5566

İstanbul Branch
Yıldız Posta Cd. Akın Sit.
10/60 Gayrettepe
İstanbul / TÜRKİYE
Tel : +90.212.267 0613
Fax : +90.212.267 0574

e-mail:yenmak@yenmak.com.tr

grafist 236 4243 KONYA

Neler oldu Ve Daha Neler Olacak

EKONOMİK VE SİYASAL KAOS

GÜNDEM

SİYASET VE EKONOMİ

H.İBRAHİM KURUCAN

GAZETECİ - YAZAR

BU BORÇ ÖDENMEZ

Türkiye ekonomisi ağır bir kriz ve bunalım döneminden geçiyor. Yıllardır devam eden bu sürecin ne zaman sona ereceğini kimse kestiremiyor. Herkes bir birini suçluyor ama bir sonuç alınamıyor. Sık sık gündeme gelen bir konu daha var. O da "ekonomik bunalım ve krizlerin asıl sorumluları siyasilerdir" görüşü. Bu tartışmalı bir konu. Bu acı tablonun ne kadarı doğrudan siyasilerden kaynaklanıyor bu da tartışılabilir. Ancak ortada da bütün sonuçlarıyla yaşanan bir yıkım var. Son yıllarda yaşadığımız krizlerin sonuçlarını bir hatırlayacak olursak, siyasilerin ekonomik bozulmada bilinçsizce ve basiretsizce yapılan hatalarla ne kadar büyük bir yıkımın sorumluları olduğu daha iyi anlaşılır. Türkiye'nin son beş yılda yaşadığı ekonomik bunalım ve krizler çok ağır bir bedel ödetti ve ödetmeye devam ediyor. Bütün ekonomik göstergeler bozulmayı ve gerilemeyi açık bir şekilde ortaya koyuyor.

•İç borçlanma durdurulamaz bir hızla artıyor. 2000 yılı sonunda iç borç 36 katrilyon lira idi. Temmuz 2002 sonunda iç borç 130 katrilyon liraya ulaştı. Bu büyüme trendiyle giderse bir-iki yıl içinde sadece iç borç gayri safi milli hasılayı geçecek. Borçlanmanın faizleri ise ayrı bir dert. Devlet Planlama Teşkilâtının (DPT) verilerine göre, 1980 yılında vergi gelirlerinin sadece yüzde 4.2'lik bölümü faiz ödemelerine giderken, 2001 yıl sonu itibariyle bu oran yüzde 103.3'ü bularak vergi gelirlerinin üzerine çıktı. (Haziran 2002 sonunda bu oran % 111.7'ye ulaştı) Bu oranın yüzde 94.3'ü iç borç faizleri için yüzde 9'u ise dış borç faizleri için ödendi. Geçen yıl 39 katrilyon 767 trilyon liralık vergiye karşılık, 41 katrilyon 64 trilyon liralık faiz ödemesi gerçekleştirildi.

•Türkiye en çok borcu olan 7'nci ülke. Türkiye dış borçları bakımından dünyada yedinci sırayı aldı. Ekonomik kriz nedeniyle milli geliri gerileyen Türkiye, 116 milyar 209 milyon dolar dış borca sahip, dış borcun milli gelire oranı ise yüzde 57 düzeyinde.

•Bütçe açığı bir önceki yılın aynı dönemine göre % 120.5 oranında yükselmiştir

• Geçen yıl, çeşitli nedenlerle 1 milyon 479 bin 907 işçi işinden ayrıldı. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı verilerine göre, işinden ayrılanların 39 bin 912`sini kamu, 1 milyon 439 bin 995`ini ise özel sektör çalışanı oluşturuyor.

•Türkiye dünyanın en hızla borçlanan

ülkesi olmasına rağmen 2001 yılında yüzde 8,5 oranında küçüldü. 2001 yılında dünyanın en fazla küçülen dördüncü ülkesi oldu. Türkiye, Batı Şeria, Salamon Adaları ve Zimbabwe'yi geride bıraktı

•Dünya Bankası raporuna göre nüfusun yüzde 18'i günde 2 dolardan az parayla geçiniyor

Geçen yıl yaşadığı derin iktisadi kriz nedeniyle, dünya ekonomileri arasında en kötü performansı gösteren dördüncü ülke konumuna düşen Türkiye'de uluslararası yoksulluk sınırı altında yaşayanların nüfusa oranı yüzde 18. Dünya Bankası'nın raporunda, Türk nüfusunun yüzde 2.4'ünün "aşırı yoksul" diye tanımlanan ve geliri günde bir doların altında kalan gruba dahil olduğu, yüzde 18'inin gelirinin ise uluslararası yoksulluk sınırı kabul edilen günde 2 dolarlık gelir düzeyinin altında kaldığı saptandı.

• Türkiye'deki gelir dağılımı eşitsizliğini de ortaya koyan Dünya Bankası'nın verilerine göre, Türkiye nüfusunun en zengin yüzde 10'luk bölümünün gelir ya da tüketimden aldığı pay yüzde 32,3. Nüfusun en yoksul yüzde 10'u ise, gelir ya da tüketimden yüzde 2,3 oranında pay alıyor.

•Batık bankaları bünyesine alan Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na (TMSF) devredilen bankalara 50 katrilyonlara aktarıldı ve bu "görev zararı" yazıldı. Kamu bankalarına 28.8 katrilyon lira, özel bankalara 21.5 katrilyon lira...

Bütün bu rakamların bir anlamı var. Son yıllarda ekonomik olarak hızla bir uçuruma doğru gidiyoruz. Sanayici, esnaf, çiftçi, memur, çalışan, çalışamayan bir bedel ödüyor. Son iki yılda yaşadığımız ekonomik krizler alt alta topladığınızda 129 milyar doları bulan ek bir yük getiriyor. Sadece milli gelir düşüşleri ve borç stokundaki artış Türkiye'ye 129 milyar dolarlık bir yük getirdi. Bu yükün 54 milyar doları milli gelir azalmalarından, 50 milyar doları iç borç ve 25 milyar doları da dış borç stokundaki artıştan ileri geldi. Bunlara işsizlik artışı, üretim düşüşleri, iflaslar, dünya rekabet gücünün azalması gibi rakamlarla hemen ifade edilemeyen faktörleri de eklerseniz karşınıza korkunç bir tablo çıkıyor. Siyasi istikrarsızlığın ve belirsizliğin, siyasi kaygılarla alınan kararların ülkeyi getirdiği nokta ortada. Umarız siyasiler seçim sonrasında bu hatalardan ders alarak hareket ederler...❑

DÜNYA BANKASI'NIN RAPORUNDA, TÜRK NÜFUSUNUN YÜZDE 2.4'ÜNÜN "AŞIRI YOKSUL" DİYE TANIMLANAN VE GELİRİ GÜNDE BİR DOLARIN ALTINDA KALAN GRUBA DAHİL OLDUĞU, YÜZDE 18'İNİN GELİRİNİN İSE ULUSLARARASI YOKSULLUK SINIRI KABUL EDİLEN GÜNDE 2 DOLARLIK GELİR DÜZEYİNİN ALTINDA KALDIĞI SAPTANDI.

RÖPORTAJ

SİYASET VE EKONOMİ

AHMET ŞEKEROĞLU
KONYA SANAYİ ODASI BAŞKANI

ASIL PROBLEM, DEMOKRATİKLEŞMEDEN KAYNAKLANIYOR.

LONCA: *Türkiye yıllardır siyasi istikrarsızlık ile ekonomik istikrarsızlığı ve krizleri bir arada yaşayan bir ülke konumunda. Son üç dört yıldır yaşadığımız ekonomik kriz dönemlerinde siyasetçiler oldukça yoğun bir şekilde eleştirildi. Size göre ekonomik istikrarsızlığın sebebi siyasi istikrarsızlık ve belirsizlikler olabilir mi? Siyaset söylenildiği gibi ekonomik bir bedel ödetiyor mu?*

ŞEKEROĞLU: Türkiye'nin en büyük sıkıntısı Siyasetin ekonomiye, ekonominin siyasete girmişliğinden ziyade bence asıl problem demokratikleşmeden kaynaklanıyor.İnsanların özgürlüğünü arttırmadığınız müddetçe ekonomik anlamda refahı da arttırma şansına sahip değilsiniz demektir.Bunun örnekleri yıllardan beri dünya da görüle geldi. İnsanlara ne kadar çok özgürlük verebiliyor ve bunun sınırlarını ne kadar iyi çizebiliyorsanız bütün bu problemleri rahatça aşabilirsiniz demektir.Özellikle siyasette kimse objektif, net, hedefleri belli bir yapı ortaya koyamıyor.Mühim olan objektif ve dürüst çalışma ortamını sağlayacak sistemi oluşturabilmek.Siyasilerle yakın ilişkilerin insanlara rant sağladığı bir sistemi ortadan kaldıramadığınız müddetçe başarılı olmanız mümkün değildir.Sorunun asıl özeti buradadır.Siyaset ekonomiye bir fatura ödetiyor.Hiç kimse şu açıdan bakmıyor. Siyasetçiler bu faturayı ödüyorlar mı? Hayır, çünkü siyasi yapımız bu faturayı ödemeye de müsait değil.Sistemimiz buna izin vermediği müddetçe ekonominin siyasete, siyasetin de ekonomiye hükmetmesi her daim mümkün olacaktır.Biri yanlış yaptığı zaman bunun faturasını ödemelidir.Seçimlere gidiyoruz eğer vatandaş sandık başına gittiği zaman şubat krizinde siyasetçilerin ortaya koyduğu tavırları objektif düşünüp gerçekçi bir değerlendirme yapabilse ki ben bunun çok

TÜRKİYE'NİN ÖDENEMEYECEK BİR BORCU YOK. TÜRKİYE BORÇLARINI RAHATLIKLA ÖDEYEBİLİR.SADECE VE SADECE DOĞRU DÜRÜST BİR YÖNETİME İHTİYAÇ VAR.TÜRKİYE'DE BU KADAR DİNAMİK, BU KADAR ÇALIŞKAN İNSAN VAR. BUNLARI İYİ DEĞERLENDİRİRSENİZ, TÜRKİYE İÇİNDE BULUNDUĞU SIKINTIYI ÇOK KISA BİR SÜREDE AŞAR, BORÇLARINI DA ÖDER.

mümkün olduğuna inanmıyorum şayet olsa en azından siyasetçilere bir sandık faturası ödetilmiş olur.Sizin bir bakanınız yada milletvekiliniz ülkeye ciddi anlamda zarar vermişse bu yaptığı zararın faturasını ödemeli sadece siyasi olarak değil her şekilde bunun faturasını ödemelidir.

LONCA: Eğer bir bedel ödetiyorsa bu söylendiği gibi 20-30 milyar dolar seviyesine ulaşır mı? Böyle kesin rakamlar konuşmak doğru olur mu?

ŞEKEROĞLU: Şu an Türkiye'nin içinde bulunduğu durum da toplam iç ve dış borç zaten bir bedeldir. Bana göre siyasetin ekonomiye bedel ödettirme rakamını reel olarak ortaya koymak için iç ve dış borcun tamamını hesaplamak yeterli. Bütün ülkeler bir güçtür. Ülkelerin jeolojik yapıları, madenleri, denizleri, yer altı zenginlikleri gibi bir çok varlıkları onların güçlerini teşkil eden artı değerlerdir.Bütün bu artı değerler iyi bir yönetim tarafında bilinçli ve doğru bir şekilde kullanılabilirse ortaya çok iyi sonuçlar çıkabilir.Ama kötü bir yönetim tüm bu artı değerleri anında eksiye çevirebilir.Türkiye'nin durumu da budur. Siyasetiniz ne kadar iyiyse sizde okadar iyi o kadar güçlü bir devlet olursunuz.

LONCA: Türkiye bir çok ekonomik gösterge bakımından her yıl dünya ölçeğinde geriliyor. Geçtiğimiz ay ilk defa kişi başına düşen borç, kişi başına düşen milli gelirin üzerine çıktı. Türkiye IMF den en fazla borç alan ülke konumunda. Bu göstergeler önümüzdeki dönemi nasıl etkileyecek? Bu tabloyu tersine çevirecek gelişmeler bekliyor musunuz?

ŞEKEROĞLU: Türkiye'nin ödenemeyecek bir borcu yok. Türkiye borçlarını rahatlıkla ödeyebilir.Sadece ve sadece doğru dürüst bir yönetime ihtiyaç var.Türkiye de bu kadar dinamik, bu kadar çalışkan insan var. Bunları iyi değerlendirirseniz Türkiye içinde bulunduğu sıkıntıyı çok kısa bir sürede aşar borcunu da öder.Türkiye'nin bu gücü var, yeter ki bu gücü iyi kullanabilecek siyasiler olsun.Türkiye'nin içinde bulunduğu sıkıntıları aşacağına inanıyorum.Dünya'nın hiçbir yerinde işadamları Türkiye de olduğu kadar özverili değiller.Bundan dolayı diyorum ki, Türkiye hak ettiği yere çok kısa bir süre içinde rahatlıkla gelir, borcunu da öder. Sadece handikaplı, kaprisli yöneticilerden kurtulalım yeter başka bir şeye gerek yok.❑

DÜNYA'NIN HİÇBİR YERİNDE İŞADAMLARI TÜRKİYE DE OLDUĞU KADAR ÖZVERİLİ DEĞİLLER. BUNDAN DOLAYI DİYORUM Kİ, TÜRKİYE HAK ETTİĞİ YERE ÇOK KISA BİR SÜRE İÇİNDE RAHATLIKLA GELİR, BORCUNU DA ÖDER.

RÖPORTAJ

SİYASET VE EKONOMİ

SİNAN AYGÜN
ANKARA TİCARET ODASI BAŞKANI

TÜRKİYE'NİN KURTARICIYA İHTİYACI YOK

"KURTARICI" OLARAK GELENLERDEN DE KURTULMAK KOLAY OLMUYOR. TÜRKİYE'NİN ÜRETEN VE YÖNETEN KADROLARA, TÜRKİYE'NİN BİR "KADRO HAREKETİ"NE İHTİYACI VAR.

LONCA: *Türkiye yıllardır siyasi istikrarsızlık ile ekonomik istikrarsızlığı ve krizleri bir arada yaşayan bir ülke konumunda. Son üç dört yıldır yaşadığımız ekonomik kriz dönemlerinde siyasetçiler oldukça yoğun bir şekilde eleştirildi. Size göre ekonomik istikrarsızlığın sebebi siyasi istikrarsızlık ve belirsizlikler olabilir mi? Siyaset söylenildiği gibi ekonomik bir bedel ödetiyor mu?*

Sinan AYGÜN: Dünyanın bütün ülkelerinde ekonomi ile siyaset birbirini etkilemektedir. Ancak Türkiye gibi ekonomisi oldukça sığ olan ülkelerde ekonominin siyasetten etkilenme hassasiyeti çok daha fazladır. Siyaset nezle olduğunda ekonomi yatağa düşer. Türkiye'deki hassasiyetin bir başka boyutu da, ekonominin içine düştüğü kaos nedeniyle uluslararası spekülatörlerin ülkemizde cirit atmalarıdır ki, bunlar piyasadaki döviz fiyatlarıyla rahatlıkla oynayarak kazanç elde etmeye gayret ederler. Tabii bunu yapmak için bir bahane lazımdır. Türkiye'deki bahane de siyasi belirsizlik ve istikrarsızlık olmuştur. ne yazık ki, bu durumu farkına varamayan siyasal aktörler, kendi yarattıkları krizlerle rant ekonomisinin bütün kurallarını işletmeye açık bir alan bırakarak spekülatörlerin ekmeğine yağ sürmüş ve bedeli de Türk halkına ödetmişlerdir. Türkiye'ni krizi, ekonomik olmaktan çok, siyasi sistem krizidir. Siyasetteki yeniden yapılanmayı ve sistem kurgusunu Türkiye'ye uygun olarak şekillendirmeyi beceremediğimiz

için, popülizmin hakim olduğu bir siyasi anlayışın devam etmesine göz yumuyoruz. Siyasetten beklenen, ekonominin siyasetten en az etkilenmesini sağlayacak güçlü bir Türkiye ekonomisi derinliğini sağlamaktır. Ancak bu, her defasında Popülist siyasete kurban edilmektedir.

LONCA: *Eğer bir bedel ödetiyorsa bu söylendiği gibi 20-30 milyar dolar seviyesine ulaşır mı? Böyle kesin rakamlar konuşmak doğru olur mu?*

AYGÜN: Bu bedelin parasal boyutunu hesaplamak için, devletin borçlanma faizlerine bakmak gerekir ki, biz bu hesaplamaları yaptık. Normalde yüzde 50 faizle borçlanması gereken devletin, siyasal belirsizlikle yüzde 75'lerde borçlanması Türkiye'ye 1 ayda 1.2 milyar dolara mal olmaktadır. Faizlerin yıl sonuna kadar bu düzeyde devamı halinde Türkiye'nin 10 milyar dolar daha fazla borçlanacağı anlamına gelir ki, bu IMF'den alınan krediye yakın bir paradır. Diğer yandan, 55 günde 291 bin lira artış gösteren dolar,

dış borcumuzun da 26.3 milyar dolar artmasına neden oldu. Toplarsanız rakamı kolaylıkla bulursunuz. O zaman biz aldığımız krediyi siyasi hatalara kurban edeceksek bu parayı neden aldık diye sormak gerekir.

LONCA: *Türkiye bir çok ekonomik gösterge bakımından her yıl dünya ölçeğinde geriliyor. Geçtiğimiz ay ilk defa kişi başına düşen borç, kişi başına düşen milli gelirin üzerine çıktı. Türkiye IMF den en fazla borç alan ülke konumunda. Bu göstergeler önümüzdeki dönemi nasıl etkileyecek? Bu tabloyu tersine çevirecek gelişmeler bekliyor musunuz?*

AYGÜN: 2003 ve 2004 yıllarında bu tablonun iyileşeceğini beklemek hayaldir. IMF'den alınacak kredilerin geri ödemeleri var. Üretmeyen bir ekonomi ile 36 milyar dolar borç nasıl ödenir? Özet olarak önümüzdeki 2 yıl biz çok daha kötü günler yaşayabiliriz. Bu tabloyu tersine çevirecek bir gelişme beklemiyorum çünkü, siyasetin olumsuzluklarının değişeceği yönünde bir umut ışığı görünmüyor. Eğer önümüzdeki erken seçimde tek başına bir iktidar çıkar ve cesur kararlar alarak üretim ekonomisine dönüşü sağlayabilirse, gidişi tersine çevirmek mümkün olabilir. Ancak Türkiye'nin son 5 yıl içerisinde uğradığı çöküntüyü ancak önümüzdeki 5 yıl içerisinde tamir edebileceğimizi düşünürsek, yakın gelecekte radikal değişiklikler beklememek gerekir. Buradan anlaşılacağı gibi maalesef Türkiye son 10 yılını yitirdiği gibi, geleceğini de yitirmiştir.

LONCA: *Türkiye IMF ile 2004 yılına kadar ciddi kurallara bağlanmış anlaşmalar yaptı. Kalem kalem en ince ayrıntılardan bile bahsediliyor. Hatta MHP çok karşı çıkmasına rağmen Türk Telekom'un özelleştirme sürecinde geri adım atmak zorunda kaldı ve bakan istifa etti. Şimdi böyle Türkiye'nin elini kolunu bağlayan anlaşmalar yapıldığını da göz önüne alarak, seçim sonrası ekonominin durumu ne olur?*

AYGÜN: Bir önceki soruda anlattığım gibi koşullar bu şekilde devam ederse hiçbir değişiklik olmaz. Ancak güçlü bir hükümet ile devreye sokulacak bir üretim ekonomisi modeli, dizlerinin üzerine çökertilmiş olan Türkiye'yi 1 yıl içerisinde ayağa kaldırır, 2 yılda yürütmeye başlar, 2 yıl sonra da koşturur. Toplam 5 yıl... İşte Türkiye'nin buna karar vermesi lazım. Bu 5 yıl da kayıp mı olacak, yoksa koştuğumuz bir döneme mi gireceğiz.

LONCA: *Kemal Derviş'in bakan olma süreci biliniyor. IMF bastırdı ve Türkiye'nin pek alışık olmadığı bir yöntemle Derviş geniş yetkilerle donatılmış bir bakan oldu. İstediği kararlarıda bir bir aldıran bir görüntü sergiledi. Seçim sonrası IMF Derviş veya başka birisi için böyle bir talebi olur mu? Olursa bu gerçekleşir mi?*

AYGÜN: IMF'nin verdiği kredileri granti altına alacak bir modeli isteyeceği kesindir. IMF ile teslimiyetçi bir çizginin devamı halinde Kemal Derviş'e yüklenen misyon bir başkasına da yüklenebilir, bizzat Kemal Derviş'e de verilebilir. Türkiye'nin "duruşunu" bu anlamda doğru olarak belirlenmesi lazım. Teslimiyet hiçbir ülkeye yarar getirmemiştir. IMF programı uygulayan ülkelerin hiç birinde çıkış olmamıştır. IMF programı uygulayan her ülke ya çökmüş, ya da inanılmaz derecede fakirleşmiştir. O halde, başka bir model bulmamız lazım. İçinde işçinin, köylünün, memurun, dul ve emeklinin, üreten güçlerin, insanın olduğu bir kalkınma modeli uygulamamız lazım. Bu da toplumun bütün kesimlerinin katılacağı ve inanacağı bir model ile olur. Dayatma olmaksızın, milletin hür iradesiyle, bu ülke insanının akıl ve birikimlerinden süzülerek ortaya çıkmış ulusal bir yaklaşım planıyla olur.

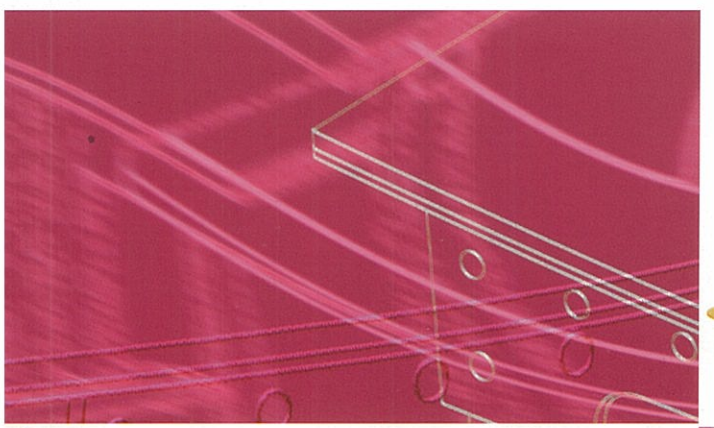
LONCA: *Seçim sonrası için herkes ekonomik bir düzelme beklentisi içinde. IMF ve Dünya Bankası anlaşmalarını da göz önüne alarak, hızla bir düzelme ve işlerin açılması süreci bekliyor musunuz?*

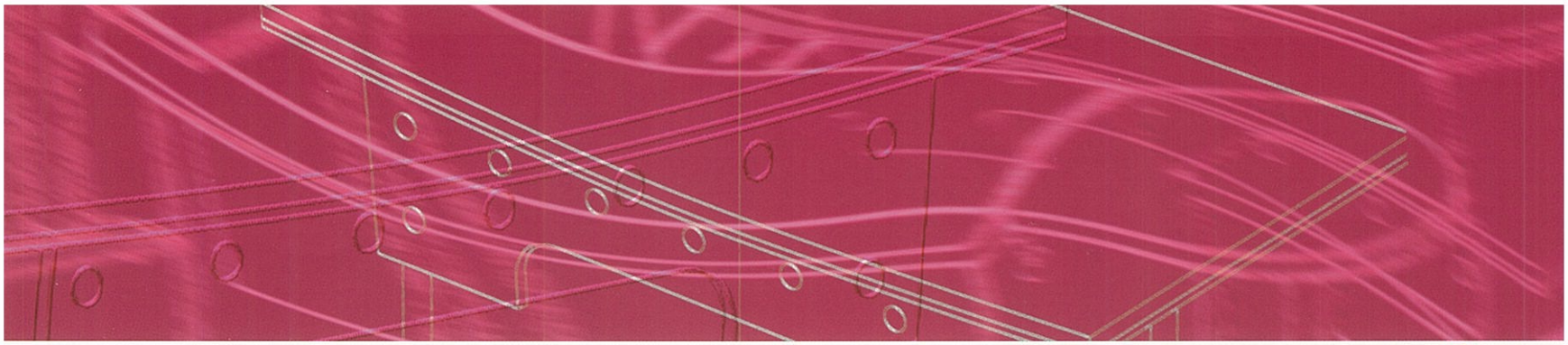
AYGÜN: Seçim sonrasında kısmi bazı düzeltmeler olabilir. Hatta bir takım çevrelerden, "işler açılıyor" yönünde telkinler ortaya çıkabilir. Ancak gerçekçi olmak gerekir. Temennilerle devlet gemisi yürümez, ekonomik devrim gerçekleştirilemez. Eylem önemlidir, niyet önemlidir, düşündüğünü düşündüğün gibi yapmak önemlidir. Türkiye'de her zaman bir kurtarıcı bekleniyor. Oysa, Türkiye'nin bir kurtarıcıya ihtiyacı yok. Çünkü "Kurtarıcı" olarak gelenlerden de kurtulmak kolay olmuyor. Türkiye'nin üreten ve yöneten kadrolara, Türkiye'nin bir "Kadro hereketi"ne ihtiyacı var.❑

OFİS YAŞAMINIZI

YENİDEN

TASARLIYORUZ





POST 0332 238 32 60/61

BÜROTIME®
Office Furniture

Üretici Firma

tosunoğulları
MOBİLYA SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

www.burotime.com email:burotime@burotime.com

Fabrika: 2. Organize San. Bölgesi İkipınar Sk. No:2 KONYA/TÜRKİYE Tel : 332. 239 00 17 (pbx) Fax: 332. 239 04 26
Showroom: Mobilyacılar San. Sitesi Cihanpınar Sk. No:16 KONYA/TÜRKİYE Tel: 332. 248 58 78 (pbx) Fax: 332. 248 78 59

Marmara Bölge Dağıtım

tokay
mobilya & dekorasyon san.tic.ltd.şti.

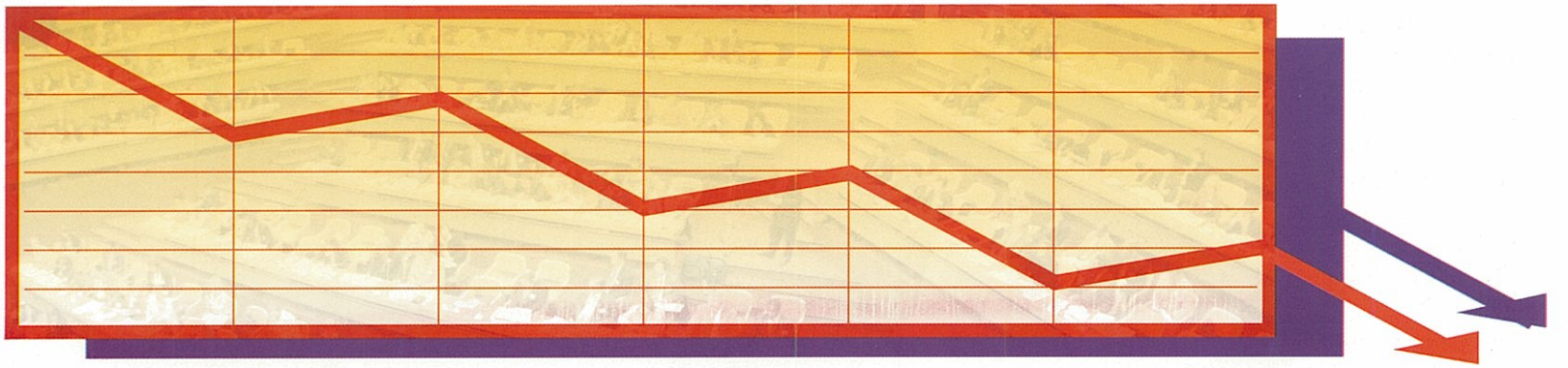
Acıbadem-İbrahimağa Mh. Onur Sk. No:14
Kadıköy İSTANBUL/TÜRKİYE
Tel: 216. 326 03 23 (pbx)Fax: 216. 326 02 49

RÖPORTAJ

SİYASET VE EKONOMİ

C.TANIL KÜÇÜK

İSTANBUL SANAYİ ODASI BAŞKANI



EKONOMİK GÖSTERGELER, KİŞİ BAŞINA GELİRDE 90'LI YILLARIN GERİSİNE DÜŞTÜĞÜMÜZÜ GÖSTERİYOR.

LONCA: *Türkiye yıllardır siyasi istikrarsızlık ile ekonomik istikrarsızlığı ve krizleri bir arada yaşayan bir ülke konumunda. Son üç dört yıldır yaşadığımız ekonomik kriz dönemlerinde siyasetçiler oldukça yoğun bir şekilde eleştirildi. Size göre ekonomik istikrarsızlığın sebebi siyasi istikrarsızlık ve belirsizlikler olabilir mi? Siyaset söylenildiği gibi ekonomik bir bedel ödetiyor mu?*

C.TANIL KÜÇÜK: Son dönemdeki siyasi istikrarsızlık ve belirsizliğin ekonomi üzerinde olumsuz etkileri olduğu kuşkusuzdur. Ancak, Türkiye'nin yaşadığı krizleri, sadece ekonomik ya da sadece siyasi kriz olarak tanımlamak doğru olmayacaktır. Türkiye ekonomik ve toplumsal hayatın pek çok boyutunu kapsamayan bir tıkanıklık içindedir. Bunda neden, hem dünyaya uyum için gerekli değişikliklerin zananıda yapılmaması, hem de toplumsal dinamiklerin sağlıklı çalışamamasıdır. Ekonomi güven üzerine işleyen bir sistemdir ve bu güvenin en önemli ayağını da siyasi ve bürokratik istikrar oluşturmaktadır. Herhangi bir etkenin risk faktörünü artırması, özellikle finansal piyasalarda hemen karşılığını bulmaktadır. Önümüzdeki dönemde siyasetçilerin kamuya ait, kısıtlı ve çoğu borçla edinilmiş kaynakları seçim yatırımı olarak ölçüsüzce kullanmaları ekonomik dengeleri daha da olumsuz etkileyecek ve uygulanmakta olan programın geleceğini tehlikeye atacaktır. Bu anlamda böyle bir olumsuzluğa mani olmak, herkesin, her kesimin görevi olmalı.

LONCA: *Eğer bir bedel ödetiyorsa bu söylendiği gibi 20-30 milyar dolar seviyesine ulaşır mı? Böyle kesin rakamlar konuşmak doğru olur mu?*

C.T. KÜÇÜK: Ödenen bedele ilişkin rakamların doğruluğu tartışılabilir. Söylenen rakamların gerçekçi olup olmadığı hakkında bir hüküm verebilmek için, böyle hesapları yapanların nasıl yaptıklarını ve neye dayanarak yaptıklarını açıklamaları gerekir.

LONCA: *Türkiye bir çok ekonomik gösterge bakımından her yıl dünya ölçeğinde geriliyor. Geçtiğimiz ay ilk*

defa kişi başına düşen borç, kişi başına düşen milli gelirin üzerine çıktı. Türkiye IMF den en fazla borç alan ülke konumunda. Bu göstergeler önümüzdeki dönemi nasıl etkileyecek? Bu tabloyu tersine çevirecek gelişmeler bekliyor musunuz?

C.T. KÜÇÜK: Bu tablonun kısa dönemde tersine döneceğini düşünmek çok zor. Ekonomik göstergeler, kişi başına gelirde 90'lı yılların gerisine düştüğümüzü gösteriyor. Geçmişteki seviyeyi tekrar yakalamamız için bile uzun bir süre daha beklememiz gerekecek. Önümüzdeki dönemde çok daha ciddi güçlüklerle karşılaşmamak için hem devlet sektörünün hem de işletmelerin maliyetlerini, yani yaptıkları harcamalara elde ettikleri faydanın karşılaştırmasını iyi yapmaları gerekiyor. Kamu sektöründe bütçe denkliğinin sağlanması ve gelire göre harcama yapılması büyük önem taşıyor. Özel sektörde ise, verimliliğin artırılması ve alınacak risklerde daha dikkatli olunması gerekiyor.

LONCA: *Türkiye IMF ile 2004 yılına kadar ciddi kurallara bağlanmış anlaşmalar yaptı. Kalem kalem en ince ayrıntılardan bile bahsediliyor. Hatta MHP çok karşı çıkmasına rağmen Türk Telekom'un özelleştirme sürecinde geri adım atmak zorunda kaldı ve bakan istifa etti. Şimdi böyle Türkiye'nin elini kolunu bağlayan anlaşmalar yapıldığını da göz önüne alarak, seçim sonrası ekonominin durumu ne olur?*

C.T. KÜÇÜK: Seçim sonrasında, güçlü ve topluma güven veren bir hükümetin göreve gelmesi durumunda, ekonominin tekrar rayına girme şansı bir ölçüde var. Seçime kadar ve seçim sonrası dönemde siyasetçilerin uygulanan ekonomik programa, dolayısıyla bu anlaşmalara bağlı kalmaları büyük önem taşıyor. Uzun vadede ise, Türkiye'nin kaynak sağlayabilmek için, uluslar arası

kuruluşlardan yardım almak ve borçlanmak yerine, başka metotlara ağırlık vermesi gerekiyor. Yatırım için kaynak yaratamayan Türkiye'nin en önemli seçeneği dünyadaki diğer yatırımcıların kaynaklarından faydalanma yoluna gitmektir. Bu anlamda uluslar arası doğrudan yatırımların ülkemize çekilmesi büyük önem taşımaktadır.

LONCA: *Kemal Derviş'in bakan olma süreci biliniyor. IMF bastırdı ve Türkiye'nin pek alışık olmadığı bir yöntemle Derviş geniş yetkilerle donatılmış bir bakan oldu. İstediği kararlarıda bir bir aldıran bir görüntü sergiledi. Seçim sonrası IMF Derviş veya başka birisi için böyle bir talebi olur mu? Olursa bu gerçekleşir mi?*

C.T. KÜÇÜK: Ekonomik ve siyasi yapıdaki bu boşluk, güvensizlik ve belirsizlik devam ederse, aynı talepler neden olmasın denilebilir. Ancak, önemli olan bu talepleri yaratan elde ettikleri faydanın karşılaştırmasını iyi yapmaları gerekiyor. Kamu sektöründe bütçe denkliğinin sağlanması ve gelire göre harcama yapılması büyük önem taşıyor. Özel sektörde ise, verimliliğin arttırılan ve alınacak risklerde daha dikkatli olunması gerekiyor.

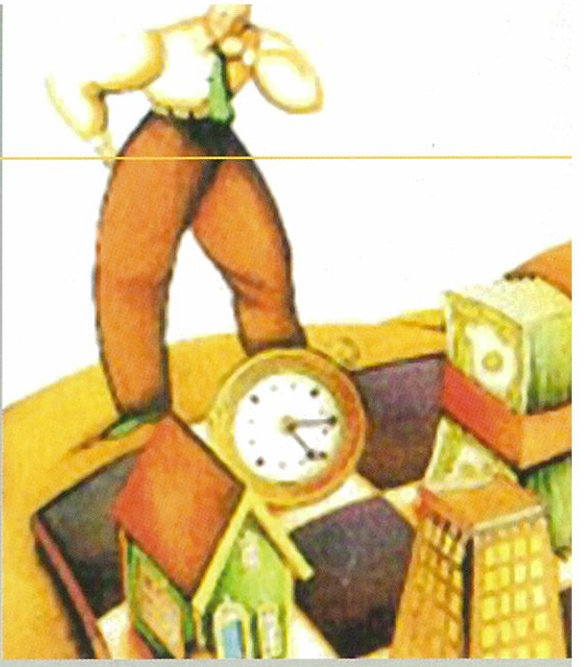
LONCA: *Seçim sonrası için herkes ekonomik bir düzelme beklentisi içinde. IMF ve Dünya Bankası anlaşmalarını da göz önüne alarak, hızla bir düzelme ve işlerin açılması süreci bekliyor musunuz?*

C.T. KÜÇÜK: Bu konuda net bir şey söylemek mümkün değil. Seçimden güçlü bir hükümet yapısı çıkarsa ve disiplinli hareket edilirse bir düzelme beklemek fazla iyimserlik sayılmaz. Ancak gidişin iyiye dönebilmesi için önümüzdeki süreçte, tüm kesimlerin ciddi, bilgili, dikkatli ve kendi menfaatlerini değil ülke menfaatlerini ön plana alan bir biçimde davranmaları gerekmektedir.❑

YORUM

SİYASET VE EKONOMİ

DOÇ.DR.YASİN AKTAY
S.Ü FEN EDB.FAK.SOSYOLOJİ BÖL.



SOSYAL PLANLAMA VE TÜKETİM TOPLUMU

Sosyal planlama, bir anlayış olarak siyasal iradenin olduğu en eski zamanlardan beri vardır. Toplum her zaman için başıboş bırakılmaması gereken, saptu rapt altına alınması gereken bir yabanlık olarak düşünülmüştür. Planlama, bu zamanlarda bazen yabani bir varlığın tebiyesi olarak düşünülmüş, bazen de siyasi bir iradenin iktidarını sürdürmek veya mukadder olan ömrü uzatmak için alınması gereken bir tedbirler seti olarak düşünülmüştür. Bu düzeyde planlamaya karşılık gelen bir çeşit siyasal tıp olmuştur. Toplumun bir bünyesinin olduğu ve bu bünyenin kendi içerisinde değişik organlardan oluştuğu, bu organların uyumlu ve sağlıklı çalışmasının sağlıklı4 gıdalar, yararlı besinler almaktan geçtiği türünden mecazlar bu söyleme eşlik etmiştir. Platon'un meşhur Devlet'inden Gazali'nin devleti bir organizmaya benzeten tasavvuruna kadar, bütün eski filozoflar, devletin toplumun bütün unsurları üzerinde bir çeşit doktor gibi, halkı için neyin iyi neyin kötü olduğunu takdir edebilecek durumda olduğunu, ve halkı zararlı fikir, uygulama ve unsurlardan koruması gerektiği düşüncesini telkin etmişlerdir. Planlamanın bir çeşit mühendislik olarak düşünülmesi ise modern zamanlara özgü bir düşünme durumdur. Burada siyasal ve toplumsal bir tıp yerine siyasal ve toplumsal mühendisliğin ikame edilmesi söz konusudur. Toplumsal planlamanın tıptan mühendisliğe doğru yaşadığı bu geçişin en önemli özelliği, toplumsal alanın planlayıcılarının kendilerini toplumdan soyutlayabilmeleridir denilebilir. Eski zamanlarda planlama yapanlar, büyük oranda kendilerini planlanan toplumun bir parçası olarak görüyorlardı. Hatta toplumu bir bedene benzeten planlamacılar kendilerini de o bedenin içerisinde organiz bir ilişki içerisinde özellikleri de taşır ve planlanacak olan toplumsal materyaller planlayanlardan tamamen ayrı olarak düşünülebiliyor. Toplumu planlayan insanın o topluma aşina olmasışart değildir. Bambaşka bir ülkeden ve toplumsal bütünlükten bir insan bir başka ülkeye ithal edilebilir. İthal edilen mühendis o toplumun insan ve kültürel materyalini adeta bir inşaat malzemesi gibi görür. Toplumun bütün unsurlarını harçlarda karılabilecek istenilen miktarda istenilen bir mühendislik programı çizebilir. Bütün hesap, projenin matematiksel olarak tutuyor olup olmadığıdır. Planlanacak olan alanın bir mühendislik alanı olarak diğer alanlardan fazla bir farkı yoktur. Bütün veriler evrensel bir geçerlilik ilkesi içerisinde işlediği varsayılan fizik kurallarına göre değerlendirilir ve eşi benzeri her yerde görülebilecek bir toplum üretilir. Bu açıdan denilebilir ki sosyal planlama düşüncesinin önemli bir boyutu planlayanlar ile planlananlar arasında aşılmaz bir sınıfsal tabaka yaratmasıdır. Bu ilişki organik aydın ile toplum arasındaki veya klasik dönemin siyasi elitleri ile halkları arasındaki ilişkilerden çok daha acımasız olabiliyor. Bu tabakalar arasındaki organik ilişki yok olduğunda toplumsal kompozisyonun bir kast sistemini andırması işten bile değildir.

Toplumsal planlamanın modern biçimlerinin en önemli arayışlarından biris iüretimin arttırılmasıdır. Zaten sanayi toplumunun kaçınılmaz bir ürünü ve gereği olan bu düşünce tüketecek insanların yine mühendislik fizibiliteleriyle tesbit edilen özelliklerine uygun ve seri olarak tesis edilen üretim mekanizmalarına yetişecek bir tüketim temposunu da kaçınılmaz olarak gerektirirler. Seri üretim ve tüketim potansiyelleri, bir toplumda ortalama olarak insanların ne tür bir konut tipinde oturacakları, ne tür taşıtlar kullanacakları, ne tür giyim ve yiyecek tazı benimsemeleri gerektiğini merkezde karara bağlayarak, seri konut, seri giyim- konfeeksiyon ve gıda üretimini bir karara bağlar. Görünürde bunun arz ve talebi piyasa koşullarınd abelirleniyor gibi görünmektedir. Oysa piyasa koşullarında sınırsız alım seçeneğine sahip gibi görünen tekiticiye sunulan ürünler, sonuçta kendisi gibi milyonlarca insana aynı anda hitap eden ve hepsini aynı ihtiyaçlara veya arzu ve taleplere sahip varsayan bir sanayi-konfeksiyon anlayışının ürünüdür. Milyonlarca insan hiçbir şekilde kendi özel ihtiyaçlarını düşünmeden, bu özel ihtiyaçlara sahip olup olmadığını sorgulamadan kendisi için karar verilmiş iki oda bir salon veya üç oda bir salon kutucuklara talip olmakta ve bu kutucukların paket olarak içerdiği eşantiyon yaşam stiline ayak uydurmaktadır. Tüketimin belirendiği ve ayarlandığı mantık

PLATON'UN MEŞHUR DEVLET'İNDEN GAZALİ'NİN DEVLETİ BİR ORGANİZMAYA BENZETEN TASAVVURUNA KADAR, BÜTÜN ESKİ FİLOZOFLAR, DEVLETİN TOPLUMUN BÜTÜN UNSURLARI ÜZERİNDE BİR ÇEŞİT DOKTOR GİBİ, HALKI İÇİN NEYİN İYİ NEYİN KÖTÜ OLDUĞUNU TAKDİR EDEBİLECEK DURUMDA OLDUĞUNU, VE HALKI ZARARLI FİKİR, UYGULAMA VE UNSURLARDAN KORUMASI GEREKTİĞİ DÜŞÜNCESİNİ TELKİN ETMİŞLERDİR.

ile bu tüketimin fiyatı, geleneksel toplumda tamamen insanların ihtiyaçlarına yani ürünün kullanım değerine göre belirleniyordu. Oysa tüketim toplumunda bu, tamamen değiş-tokuş yani mübadele değerine göre belirlenmektedir. Bu düzeyden itibaren piyasanın koşulları devreye girerek mübadele değerini spekülatif oyunlara duyarlı hale getirir. İnsanlar reel anlamda ihtiyaç duydukları şeyi değil, piyasa şartlarında değeri yükselen şeye ihtiyaç duyduklarını garip bir biçimde hissetmeye başlarlar. Bu durumda da planlamay karşı liberal bir lakayıtlık ideolojisi devreye girmekte ve piyasanın, yani arz ve talep dengesinin üretim ve tüketimde gereken dengeyi kend ikendine bulacağı kanaati yayılmaya başlar.

Bununla birlikte günümüzde bu tüketimin aldığı boyut, her türlü planlamayı da devre dışı bırakacak bir biçimde sınırlarını fazlasıyla aşmış bulunuyor. Tüketim toplumu olarak bilinen çağımız üretim ve tüketimin kolayca planlanabilir bir çağ olmaktan da çıkmış bulunuyor. Kışkırtılan tüketim arzularının sonu yoktur ve bu arzuların tüketime tabi kıldığı unsurlar konusunda da hiçbir rezervi olmadığı ortaya çıkmıştır. Giderek artık yaşam stilleri de, düşünce biçimleri de, inançlar da bilgi de, sanat da tüketilir bir meta halini almaya başlamıştır. Bir ulus devlet yapısının içerisinde planlama ne kadar katı veya gevşek olursa olsun, onun ötesinde küresel düzeyde yayılan metalaşma süreci tüketim ile planlama kavramının bir aradalığını da tüketmiş bulunuyor.

Sonuçta planlama insanlık kadar eski bir olguysa da bu özellikle ondokuzuncu yüzyıldan itibaren çağımızda hüküm fema olan bir ideolojidir. Bütün ideolojiler gibi o da seri olarak üretildiği kadar seri olarak da tüketilen bir ideoloji olarak her gün kendi gösterilerini sunmakta aynı zamanda kendi zaaflarını da sergilemektedir.❑

YORUM

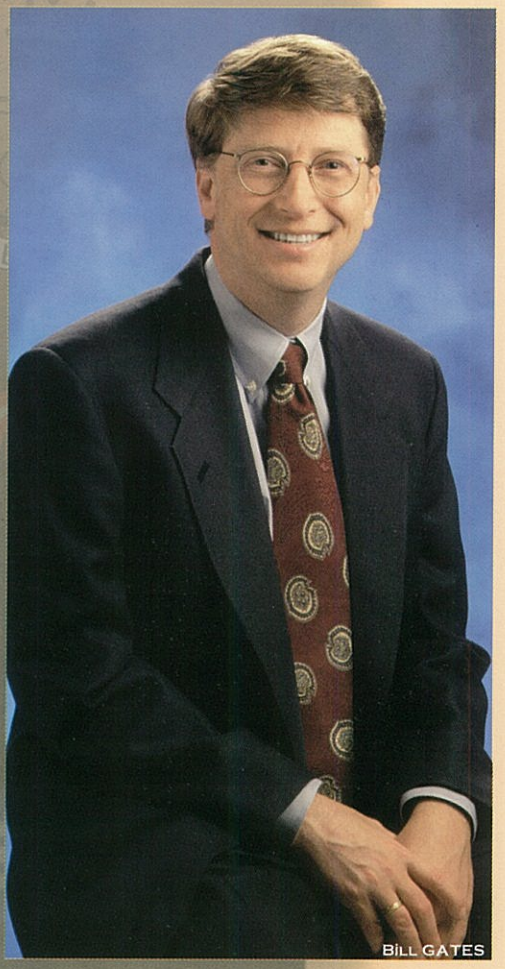
MARKALAŞMA EVRİMİ

MUSTAFA ÖZEL
GAZ.-YAZAR BEYKENT Ü.ÖGT.Ü.

ŞİRKETLERİN VE SİYASİ PARTİLERİN HAYAT EVRELERİ

Kolektif çabaların oluşturduğu her türlü kurumsal yapının hayat evrelerini ele almaya çalışacağız ve bu bağlamda tabii olanı, olağan olanı anlamaya çalışacağız. İlmin gayesi tabii olanı keşfetmektir. Tabi olanı anlamadığımız zaman kızıyor köpürüyor ve yanlış adımlar atıyoruz.Halbuki bu tabi olanı anlayabilsek kolektif varlıkların hayatlarında büyük bir gelişme kaydetmiş oluruz. Amerika da yapılan bir araştırmaya göre şirketlerin ortalama ömrü 42 yıl olarak ortaya çıkmıştır.Bazı şirketler var ki bugün 200. yıl dönümlerini kutluyorlar. Niçin bazıları üç beş yıl yaşarken bazıları iki yüz sene yaşama imkanı buluyor. Bunun mutlaka bir sırrı olmalı. Devletlerin tarihlerine baktığımız zaman da bazı devletler 30 ya da 40 yıl yaşarken bir devlet var ki 600 yıl devam ediyor. Tabiat'ta en uzun ömürlü olan varlıklar en güçlü olan varlıklar değil, intibak yeteneği en fazla olan varlıklardır. Doğadaki en zayıf hayvan insandır.Yani bedensel olarak diğer hayvanlarla mukayese edin kiminin pençesi kuvvetlidir, kiminin ayakları güçlüdür. İnsanoğlu bunlar arasında en zayıf ve bakıma muhtaç olanıdır. Ama çevreye şartlara intibak etme yeteneği en yüksek varlık olduğu için bir çok hayvan türüne göre daha uzun ömürlü olmayı beceriyor.

Kriz kavramı hepimizi ürkütür ama şunu bilmeliyiz ki hayat tabi krizlerle doludur.Her krizi aşan bir şirket, parti yada devlet daha büyük bir krize hak kazanmış olur.Her krizi aştıkları zaman şirketler, partiler ya da devletler ömürlerini bir nebze daha genişletmiş olurlar. Genel olarak şirketler ilk kuruldukları anda çok büyük bir sermayeye sahip değillerdir. Bu şirketler bu eksikliklerini bir takım özellikleriyle kapatmaya çalışırlar; girişimcilik, icatçılık gibi bir takım yeteneklerini ön plana çıkartarak eksik yönlerini telafi etme gayreti içinde olurlar. Bu ilk evrede ister siyasi parti olsun ister şirket olsun kurucu insanların fedakarlıkları, zekaları, çalışkanlıkları ve bir takım sıra dışı özellikleri o örgütü büyütecektir. Fakat bir süre sonra ister istemez orada büyük bir kriz ortaya çıkacaktır. Bu krize ben liderlik krizi diyorum. Liderlikte de şunu anlıyorum bu bir kişi olmayabilir. Bu bir kadro olabilir, farklı

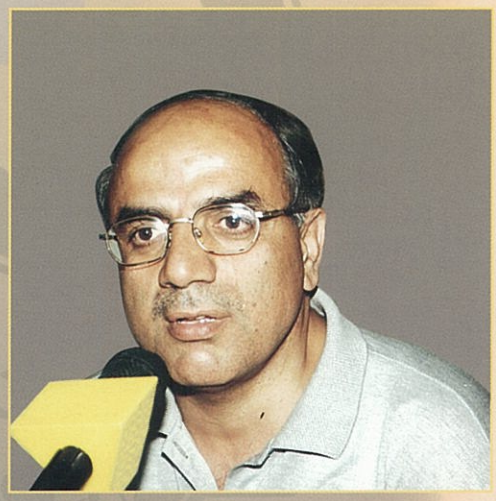

BILL GATES

bir üst yapı olabilir. Bugün dünya'nın en büyük şirketlerinden olan Microsoft'u örnek alalım bir çok bilgisayar firması var ama Microsoft'un elde ettiği başarıyı elde edemiyorlar. Neden? Çünkü Microsoft bilgisayara bakış açısını değiştirmeyi başarabilmiş bir şirket Bill Gates'in öğrencilik yıllarından beri kafasında tasavvur ettiği şey şuydu; bilgisayarı yalnızca zenginlerin kullandığı bir makine olmaktan çıkarıp onu tüm insanların faydasına sunabilmek gerektiğiydi.

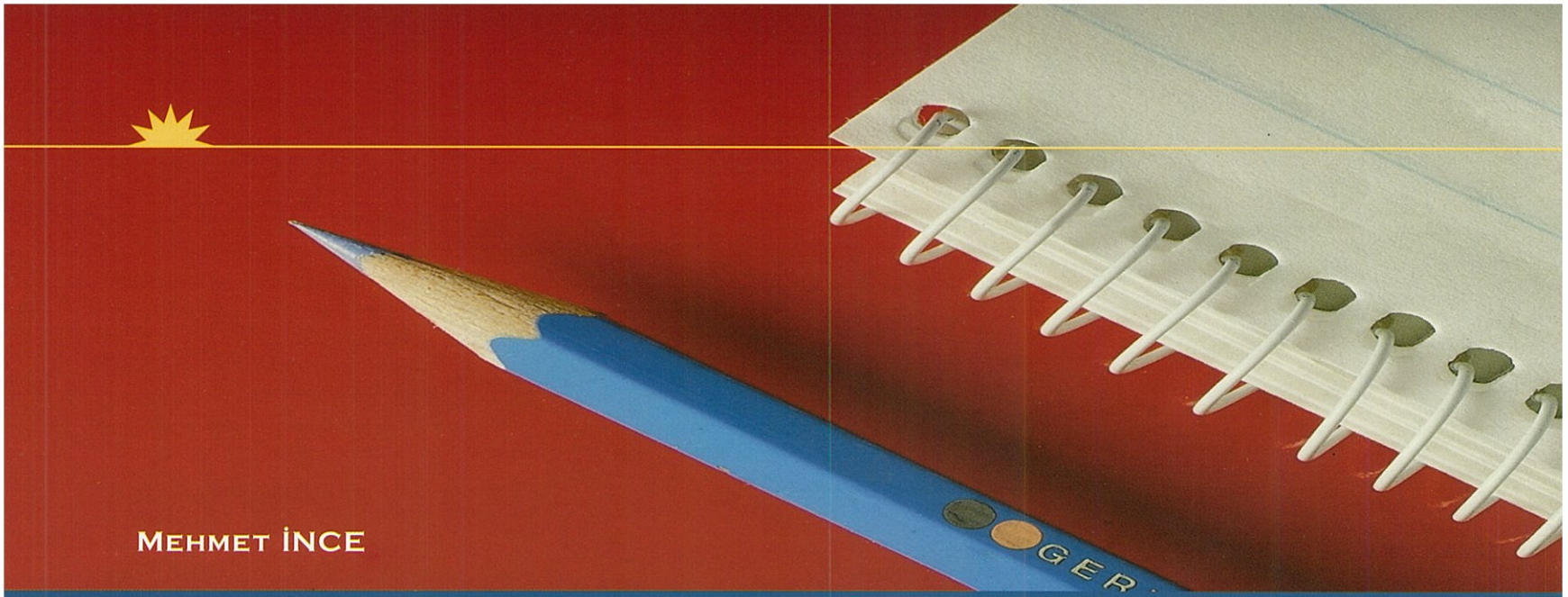
Yani orta gelirli fertlerde bu cihazı kullanabilmeliydiler. Bir olaya bakış tarzını değiştirebilmek liderlik krizinin çözülmesinde önemli bir adımın atılmasını sağlayabiliyor.İşte liderlik krizini; girişimcilikle, icatçılıkla, sağlam bir itikatla, yeni bir bakış açısı getirerek aştığımız zaman örgütün hayatındaki bütün krizleri aşmış olmuyoruz.Tam aksine başlangıç krizini aşmış daha büyük bir krize hak kazanmış oluyoruz.

Liderlik krizini aşanlara karşı duyulan aşırı saygı karşılarında fikir beyan etmeme, her derdin ilacı olarak onları görme onlarsız hiç bir şeyin çözülemeyeceği havasını oluşmaya başlıyor. Bu okadar yaygınlık kazanır ki bir müddet sonra o lider yada liderlik kadrosundaki kişiler bunu gerçek zannetmeye başlarlar. Yani kendilerinde gerçekten olmayan o gücü kudreti insanların onlara karşı muamelesi yüzünden kendilerinde gerçekten varmış gibi düşünmeye meylederler ve bir süre sonra örgütün tepesinde o kadar çok güç birikir ki gerçek liderlik yeteneği olan orta ve alt kademelerdeki insanlar kendilerini ortaya koyamaz hale gelirler. Biz buna işletme yönetiminde özerlik krizi diyoruz. Özerlik krizini aşmak için; yetkilendirme yapmamız lazım yani yukarıda biriken gücü sistemli bir şekilde aşağıya doğru akıtmamız lazım.

Kendisine yetkiler verilen kişi bütün gücünü orada göstermeye çalışır yani haddini aşar. Bir süre sonra bu yetkilendirilen insanlar zapt edilemez hale gelirler ortaya kontrol krizi dediğimiz büyük bir kriz daha çıkar. Bu kontrol krizini aşabilmek için bir sistem kurmak lazım. Yapılacak en önemli şey; verilen yetkilerin sınırlarının belirlenmesidir. Kontrol krizini aşabilen şirketlerin 30-35 yaşını rahat geçtiklerini görebiliyoruz. Kontrol krizini biraz daha kontrolsüz bir biçimde 'ben dedim oldu' tarzında aşanlar çok daha vahim bir krize yakalanıyorlar. Biz buna bürokrasi krizi diyoruz.Türkiye tecrübesinde bürokrasi; her şeye taş koyan her şeyi engelleyen düşünme imkanlarını dahi yok eden garip bir olgu. Bürokrasi krizini aşmak için örgütü hem yekpare bir bütün olarak hem de her bir parçasını ayrı bir bütün olarak göreceksiniz. Bunlar arasında birbirini besleyici kanallar köprüler kurmalısınız. Yani bürokrasi krizini aşabilmek için küçülmeye gitmemiz lazım örneğin bir holdingsek holding içinde eyalet sistemine geçmemiz lazım. Her biri bağımsız çalışabilen, bağımsız düşünebilen ama ortak bir noktada buluşan ortak bir havuza katkıda bulunan ve ondan nemalanan hizmet alan birbirini besleyen paralel bir sistem oluşturulmalıdır. Burada yaptığımız bu kısa tasvirlerden ister parti olsun ister şirket olsun örgütlerin belli safhalardangeçtiğini her safhada tabii olan krizlerin olması gerektiğini bunun doğal olduğunu anlamak lazım. Örgütler bu duruma intibak ettiği ölçüde, onu aşabilecek mekanizmaları oluşturduğu müddetçe bir sonraki safhaya geçmeye hak kazanacağı, dolaysıyla rahat olmanın mümkün olmadığını anlarsak bir çok durumda telaşlanmadan, korkmadan gerçekçi yaklaşımlarla krizleri aşabiliriz.❑



GERÇEK LİDERLİK YETENEĞİ OLAN ORTA VE ALT KADEMELERDEKİ İNSANLAR KENDİLERİNİ ORTAYA KOYAMAZ HALE GELİRLER.



MEHMET İNCE

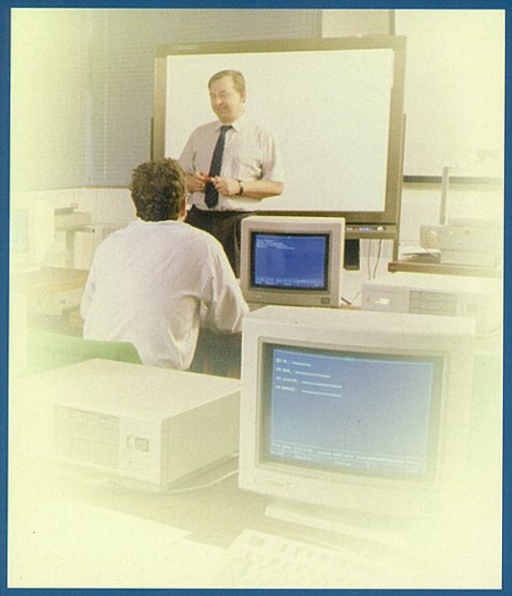
İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMİNİN İŞLETMELER AÇISINDAN ÖNEMİ

1-Giriş

Çağdaş dünyada yaşanan gelişmeler bilgi toplumu denilen yeni bir toplumsal olguyu karşımıza çıkarmıştır. Bu toplumsal yapıda bilgi çalışanı önemli bir yere sahiptir. Örgütlerde çalışanların bilgi çağının gerektirdiği niteliklere haiz olmaları yeni dönemin temel rekabet yapısının belirlenmesinde önemli bir yere sahip olacaktır. Bu açıdan bakıldığında kurumlar, bireyler, birimler, bölümler ve yönetimler başarı veya başarısızlıklarını tamamen bilgi işçileri olarak da tanımlanan yeni dönemin insan kaynaklarına verdikleri değer ve önemle elde edeceklerdir. Küresel rekabet ortamında başarı kulvarında yer almak isteyen örgütler beşeri sermayelerinin değerliliklerini ve örgütsel katkılarını arttırmak zorundadırlar. Bu yüzden bütün işletmelerde çalışanlarına eğitimi ve geliştirilmelerinin özel bir önemi bulunmaktadır. Değişimin etkili bir şekilde yönetimi için çalışanların eğitimi ve geliştirilmesi gerekmektedir. Örgütlerin beşeri kaynağını oluşturan insan kaynaklarının bilgi, beceri, yetenek ve çalışma düzeylerinin yükseltilmesi insan kaynaklarının etkinliğinin ve performansının arttırılmasına da önemli katkılar sağlamaktadır. Sürecin doğal bir uzantısı olarak etkili ve yüksek performanslı bireyler başarılı ve küresel düzeyde rekabet yapısına hazır bir örgütsel sistemi de inşa edeceklerdir.

2. İnsan Kaynakları Eğitimi Kavramı

Tarihi süreçte ülkelerin ve toplumların birinci dalga toplumundan, ikinci dalga toplumuna ikinci dalga toplumundan üçüncü dalga toplumuna farklı zaman süreçlerinde adım atmaları kendiliğinden



olan, toplumların doğal evrimleri sonucu ortaya çıkan bir süreç olmaktan ziyade bir takım özel çabaların sonucudur. Bu özel çabalar toplumların eğitime verdikleri öneme işaret etmektedir. Carlo M.Cipolla bunu aşağıdaki ifadelerinde açıkça ortaya koymaktadır.

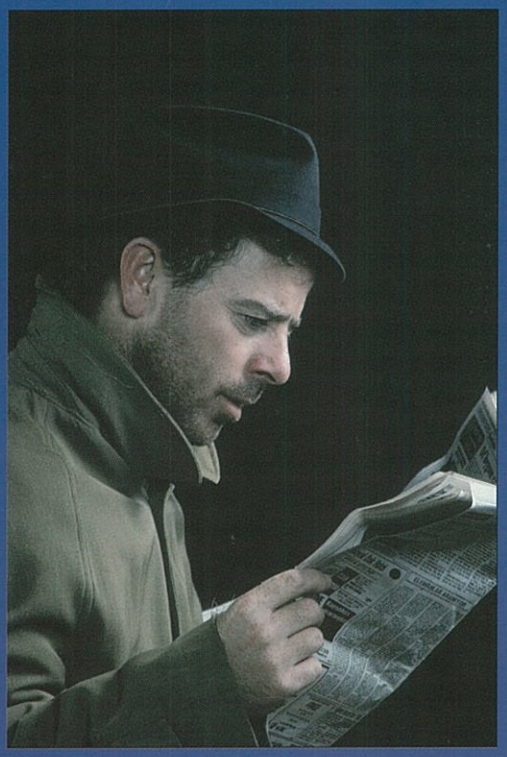
"Modern çağın başında Avrupa'da formel eğitim hızla genişledi. Daha öncelerinin toplamlarında önemsiz ve nüfusun ufak bir kısmını ilgilendiren bir kuruluş olan okul hızla yayılarak devlet, kilise, aile ve mülkiyet gibi toplumun en güçlü kurumları arasına girdi. Bütün bunların doğal sonucu olarak 19. yüzyıl ortalarında yetişkinler arasında eğitimli insan oranı Almanya, Hollanda, İsviçre ve İskandinavya'da %70'in üzerinde iken, İngiltere, Fransa, Avusturya gibi ülkelerde bu oran %50'nin üzerinde gerçekleşmiştir". Bu bir anlamda ülkeler arasındaki büyüme hızları bakımından farkları oluşturan temel değişkenin eğitim olduğu gerçeğini ortaya koymaktadır. Bir toplumun uygarlık düzeyine ulaşabilmesi siyasi ve ekonomik alanda rekabet üstünlüğü yaratabilmesi o toplumun insanlarının eğitim düzeyinin yüksek olmasına ve nitelikli iş gücüne sahip olmasına bağlıdır. Eğitim, bir toplumun varlığını ve gelişmesini sürdürübilmesindeki en önemli faktördür. Küreselleşme sürecinin yoğunluğunu ve hızını her geçen gün arttırması işletmelerin de varlıklarını sürdürebilmeleri ve gelişme gösterebilmeleri küresel rekabet güçlerini arttırmaları ile mümkündür.

Çağımız bilgi ve teknoloji çağı olarak nitelendirilmektedir. Bu nedenle örgütler sürekli olarak yeni teknolojileri üretmeye ve kullanmaya muhtaçtırlar. Bu süreci başarabilmek için örgütler bugün giderek artan ölçüde önem kazanmakta olan insan unsurunu eğitmek ve yeterli bilgilerle donatmak zorundadırlar. Bu anlamda günümüzün modern işletmelerinde başarıyı arttıran önemli etkenlerden biri hatta belki de en önemli olanı iyi eğitilmiş, çalıştığı örgütle bütünleşmeyi başarabilmiş insan gücüdür. Bir örgütün gücü yöneticilerinin ve çalışanlarının gücüyle de doğru orantılıdır. Bu nedenle işletmede çalışanların eğitim sürecinin işletmeler açısından önemli bir yeri vardır. Eğitimi bireysel ve örgütsel yönden ele alıp tanımlamak mümkündür. Bireysel açıdan eğitim amaçlara ulaşma başarısını artırmaya yönelik, işgörenlerin davranış, bilgi yetenek ve güdülenmelerini değiştirme ve geliştirme sürecidir. Örgütsel açıdan eğitim ise örgütün etkilik, etkinlik ve verimlilik açısından mevcut başarısını geliştirmeye yönelik yönetim araçlarının hepsini teşkil etmektedir. Eğitim kavramı, genel anlamda "bilgi verme, yetenek ve beceri geliştirme süreci olarak tanımlanmaktadır". Bir anlamda eğitim çalışanların bugününe ve geleceğine yönelik yapılan olumlu bir müdahaledir. Eğitim, bir toplumun en değerli varlığı olan insanı yeniden yaratarak geleceği kontrol altına alma girişimidir. Eğitim bir uyum çalışmasıdır. Bireylerde davranış değişikliği yaratmaya dönük bir girişimdir. Bütün bu tanımlardan çıkartılan sonuç eğitimin, ulaşılması gereken bir hedef olmayıp, sadece işletmelerin amaçlarını gerçekleştirebilmeleri için kullandıkları bir araç olduğu gerçeğidir. Sosyal bir sistem olan eğitim, bir yandan kişileri toplumdaki genel ve özel rolleri için hazırlarken, diğer taraftan bireylerin toplumun değişen koşullarına uyumlarını da kolaylaştıran bir süreç olmaktadır. İşletmelerde insan kaynağının eğitimi kavramı, işletmede çalışanların mecut görevleri ve gelecekte yüklenecekleri görevleri daha etkili bir şekilde yerine getirebilmeleri için, mesleki bilgi, düşünce, rasyonel kararlar alma, davranış, tutum ve alışkanlıklarında olumlu bir takım değişiklikler yapmayı hedefleyen, çalışanların bilgi ve beceri düzeylerini arttırmaya dönük eğitsel çabaları ifade etmektedir. Eğitim çalışanın davranışlarında değişiklik yaparak veya yeni davranış ve beceriler geliştirmesini sağlayarak, çalışanın iş başında örgütün amaç ve hedeflerine uygun davranış sergilemesini sağlamaktadır. Bunun içindir ki eğitim insanık tarihi kadar eskidir. Uğraş alanı insanın daha etkin verimli ve tatmin olmuş bir hayat sürmesi olan insan kaynakları yönetiminin vazgeçilmez araçlarından birisi hiç kuşkusuz eğitimdir. Bilginin hızla çoğalması günümüzde eğitimin çok daha büyük önem taşımasına yol açmıştır. Dolayısıyla hangi rolde olursa olsun günümüzün insanı için eğitim yapan gelişmelere ve hızlı değişimlere uyum sağlamak amacı ile kullanılan en önemli araçlardan birisidir.

2.1. Bir Yönetim Etkinliği Olarak Eğitim

İşletmelerde eğitim faaliyeti diğer pek çok fonksiyonla ilişkili olan bir aktivitedir. İşletmelerin bütün departmanların da çalışan bireyler zaman içerisinde bir şekilde bu eğitim sürecinin bir parçası haline gelmektedir. Örneğin, işletmeler çoğu zaman yetenekli ve eğitim ihtiyacı hisetmeyen bireyler ile yetenek ve beveri düzeyi oldukça düşük, yani eğitim ihtiyacı yüksek bireyler arasında seçim yapma durumunda kalabilirler. Bir çok örgütte yüksek eğitim çabaları çoğunlukla problemlerin çözümleri kolay ise rahat bir şekilde üstlenilmektedir. Örneğin yeni bir ekipmanın edinilmesi, işe eleman ı ve seçim metotlarının geliştirilmesi, kariyer

planlaması ve ücret politikalarının gözden geçirilmesi gibi konularda eğitim faaliyeti önemlidir. İşletmede yeni bir teknolojinin tanıtımı, ürün hattında değişiklikler yapılması ve personel alımı gibi örgüt içi değişiklikler eğitim yaklaşımını etkilemektedir. Bir örgütün açık sistem modeline sahip olması nedeniyle örgütsel çevrede meydana gelen yeni istihdam yasalarının tanıtımı, örgütün rekabet yapısında yaşanan gelişmeler, ekonomik durgunluk gibi dış etkenler eğitim ihtiyaçlarını sürekli yeniden değerlendirmeyi gerektirmektedir. Örgütler çalışanlarının ihtiyaçlarını karşılamak zorundadırlar. Örgütte çalışan bireyler bir takım eğitim eksikleri içinde ise, yönetiminin bu ihtiyaçların tatmin edilmesi noktasında bir takım görevler üstlenmesi gerekmektedir. Çoğu kez, çalışanların üzerinde onların birbirleri arasındaki interaktif ilişki göz önünde bulundurulmaksızın örgütsel ihtiyaçları karşılama baskısı var ise, uygulanan eğitim programı etkili olmayabilir. Bu açıdan yönetimin çalışanların eğitim süreçlerini planlarken örgütsel iletişim ve çalışma ilişkilerini de hesaba katması gerekmektedir. Eğitim yönetimsel bir faaliyettir. Çalışanların eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesi, eğitim konularının ve sürelerinin tespit edilmesi, eğitimcilerin seçilmesi ve en sonunda da eğitim süreçlerinin değerlendirilmesine ilişkin bütün eğitim aşamalarını planlayan, organize eden, koordine eden ve denetleyen yönetimin kendisidir. Eğitim süreci meydana getirdiği sonuçlar itibariyle de örgütün dolayısıyla yönetimin başarısını etkilemektedir.



2.2. İşletmelerde Eğitimin Önemi

Günümüzde bilginin en önemli rekabet ve güç avantajı olduğu herkes tarafından kabul edilmektedir. Bugün bilginin geçmişe göre daha fazla önem kazanmasının başlıca nedenleri; küresel ekonomide yaşanan değişim, ürün ve hizmetin bir noktada birleşmesi, değişen değerler, otomasyon, iletişim, örgütsel değişim, rekabet üstünlüğünün sürdürülmesi ve bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler şeklinde sıralanabilir. Gelişen teknoloji ve sosyo-ekonomik değişmelerin gerisinde kalan örgün eğitiminin kazandırdıkları ile iş yaşamında gereksinme duyulan bilgi, beceri ve davranışlar arasındaki fark gittikçe büyümektedir. Üretim ve hizmet sektörlerinde meydana gelen toknolojik değişimler, hali hazırda sahip olunan becerilerin gelecekte yetersiz duruma düşmesine neden olmaktadır. Dünyada meydana gelen bu değişimlerden açık sistem anlayışından hareketle, örgütlerde etkilenmektedirler. Bu amaçla örgütler sürekliliklerini sağlayabilmek için içinde bulundukları gerek siyasal, gerek ekonomik ve gerekse yasal çevredeki değişikliklere duyarlı olmak zorundadırlar. Konumuz itibariyle dış çevrede meydana gelen değişikliklerden en çok etkilenen kaynaklardan birisi örgütün beşeri sermayesi olarak nitelendirilen çalışanlardır. Buradaki etkilenme örgütün etkinliği noktasında insan faktörü üzerine eğilmeyi ve bu faktörü daha yararlı ve değişim karşısında güçü hale getirmeyi gerektirmektedir. Bunun en önemli aracı, çalışanlara temel bilgi, beceri ve davranış, anlayış ve iyi alışkanlıklar kazandırmak suretiyle onların örgütle yaptıkları psikolojik sözleşmeye uygun bir şekilde, örgütsel başarı için kanalize olmalarını sağlamaktır. Eğitimi örgütlerde insan kaynakları yönetimi sisteminin bir alt sistemi olarak değerlendirmek mümkündür. İnsan davranışlarında meydana gelecek olumlu yöndeki değişmeler yoluyla örgütsel performansı artırmak ve böylece örgütün değişme ve gelişmelere uyum sağlamasını kolaylaştırmak eğitim çalışmalarının en önemli amaçları arasında yer almaktadır. Eğitim dış dünyada meydana gelen değişimler karşısında çalışanlara yeni teknolojilerle çalışma uyumu kazandırmakta, örgütsel rekabette yüksek teknolojinin işletmece kullanılabilmesine de imkan tanımak suretiyle çalışanları gelecekte üstlenebilecekleri yeni görevlere hazırlamakta önemli bir fonksiyona sahiptir. Özellikle son otuzyıl içinde gerçekleşen toknolojik değişim ve ekonomik gelişmeler doğal olarak işletmelere de yansımıştır. Bu yansımanın sonucu olarak kalifiye eleman ihtiyacı günümüzün en önemli gerekleri arasında yer almaktadır. İşletmeler bu ihtiyacı karşılayabilmek amacıyla sürekli eğitim faaliyetlerine hız vermekte ve bunlar için oldukça yüksek bütçeler ayırmaktadırlar. Örgütlerde eğitim faaliyetlerinin önemini, farklılaştıran önemli faktörler arasında; performans iyileştirme, çalışanların beceri ve bilgilerini güncelleştirme örgütsel sorunların çözümü, çalışanların kariyer gelişimine yardımcı olma ve işletmeye yeni giren çalışanların işe alıştırılması sayılabilir. Son yıllarda işletmelerde eğitim konusunda büyük gelişmeler olmuştur. ❑

Reklam, Tasarım, Promosyon, Modüler Fuar Standları ve Yan Aparatları, Baner'ler Dijital Baskı, Matbaa işleri, ve Toplu Dağıtımlarınızda Özel Kurye Hizmetlerinde

başımızın tacısınız

EKİN

iletişim • ajans • dağıtım

Feritpaşa Mah. Kerkük Cad. Erdem Sitesi Altı No: 48/E
Tel: 0 332 235 27 15 Fax: 237 78 08 Selçuklu/KONYA
ekiniletisim@veezy.com

PORTRE

DÜNYAYA İZİNİ BIRAKANLAR

SEYİT MEHMET BUĞA

İTTİFAK HOLDİNG YÖN.BŞK.

9 GÖBEK KONYALIYIZ DAHA ÖTESİNİ BİLEMİYORUM. DÖRT ÇOCUKLU BİR AİLENİN DÖRDÜNCÜ VE TEK ERKEK ÇOCUĞUYUM.

LONCA: *Başkanım öncelike size bize vakit ayırdığınız teşekkür ediyorum için. Öncelikle Seyit Mehmet Buğa'yı çocukluğundan başlayarak tanımak isteriz.*

S.Mehmet BUĞA: Ben Konya'da doğdum. Konya'nın Araplar diye bilinen muhitinde Mehlikehatun mahallesinde doğdum. Konya'nın yerlisiyim. 9 göbek Konyalıyız. Daha ötesini bilemiyorum. Dört çocuklu bir ailenin dördüncü ve tek erkek çocuğuyum. Rahmetli babam sert bir adamdı. Ama terbiye metodunda dayak kesinlikle yoktu. Hiçbir çocuğuna bir fiskesi bile dokunmamıştır. Bugün benim de arzu ettiğim bir terbiye uslubü olan birisidir. Biz çok cesur yetiştirildik. İrade kullanmamız karar verebilme yeteneğimiz geliştirilmeye çalışıldı. İradem, benim için çok önemli. Onunla insan olduğuma inanıyorum. Eşyalarımı seçerken yardımcı oldular ama asla bir başkası benim adıma seçim yapmadı. Çocukluk hatıralarımın içerisinde o dönemlerde belli bir gizliliği esas alarak Kuran-ı Kerim'i öğrenmeye çalıştığımı, ve bu baskının bizi çok olumsuz motive ettiğini, hep çatışma kültürü içerisinde olduğumuzu düşünüyorum. İlkokulu Akifpaşa İlkokulu'nda bitirdim. Konyalı nasıl yetiştiyse biz de aşağı yukarı öyle yetiştik. Mahallemizde her taraf yeşil alandı. Şimdiki gibi değil o dönemde. Arapların her tarafı bağ idi. Bağlar arasındaki düzlük alanlarda top oynardık, çelik çomak oynardık. O dönemlerde bir mahalleye ait olma duygusunu çok yoğun yaşadık. Şimdi çocuklarımız böyle bir duyguyu bilemiyorlar.

ÇEVREDE NE GÖRÜRSENİZ, BUNLARIN HEPSİ İNSANIN HAYATINI BİR BİR ETKİLER. BUNLARI BİR NOSTALJİ OLARAK SÖYLEMİYORUM. BUGÜNDE ÇOK FARKLI GÜZELLİKLERİ YAŞIYORUZ.

LONCA: *Bu komşuluk ilişkilerinden mi kaynaklanıyor yoksa genel sosyal ilişkiler mi böyleydi?*

S.Mehmet BUĞA: Komşuluk ilişkilerinin ahlakın kültürün çok büyük rolü vardır. Efendim evlerin diziliş şekli bile bu ilişkileri besliyordu. Çevrede ne görürseniz, bunların hepsi insan hayatını etkiliyor. Bunları bir nostalji olarak söylemiyorum. Bugünde çok farklı güzellikleri yaşıyoruz. Bütün mesele o dönemin imkanları içerisinde yaşanan güzelliklerini devam ettirebilmek. Veya o güzelliklerin yerine yeni güzellikler koyabilmek. Bize ait, içinde doğduğumuz aidiyetleri önemseyen bazı yapılar geliştirmek gerekiyor. Ama bunu bir üst aidiyetle doğru şekillendirmek gerekiyor. Mesela Konyalıların Türkiyenin diğer vilayetlerini yok sayacak şekilde veya onların başarılarını gölgeleyecek şekilde gelişmemesi gerekir. Mesela şu anda ençok spordan örnek verebiliriz. Konyada sporun gelişmesi gerekir ama başka vilayetdeki sporcuları öldürerek değil. Yani benim Konyalılık aidiyetimin milli aidiyetime zarar vermemesi gerekir. Aksine onu çok iyi desteklemesi gerekir. Ve olayı destekleyeceklere de destek olması gerekir. Onun için iş dünyamızda ve diğer bütün alanlarda şampiyonlar pek yetişmiyor. Şunu bilmemiz gerekiyor. Birinci olmak istiyorsanız tekel olmak için gayret sarfedebilirsiniz. Ama rekor kırmak istiyorsanız, rakipsiz yarışarak rekor kırılmaz. Bu güzelliği de biran önce yakalamak gerektiği inancını taşıyorum.

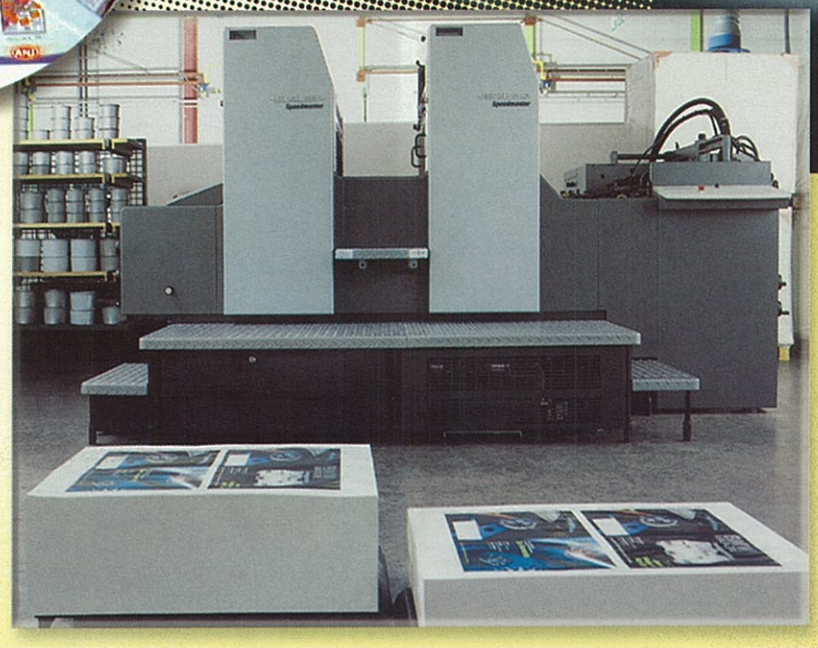
LONCA: *İşhayatınızdaki prensiplerinizin bu noktadan mı çıkıyor?*

S.Mehmet BUĞA: Düşünce yapımı bu etkiliyor. Ben bu güzelliği paylaşmak istiyorum. Yani sizinle benim bir ilişkim yok diyemem. Niye diyemem, çünkü siz ne kadar alım gücü yüksek bir gelire sahip olursanız. Ben o kadar iyi bir müşteriye sahip olurum. Bütün gelirinizi benim müesseselerimde harcamasanız bile, benim müesseselerimde harcıyacaklara yönelebilirsiniz. O zaman sizin çok güçlü bir yapınızın olması lazım. Alım gücünüzün yüksek olması lazım. Yani Biz her ne kadar sizinle rekabet ediyor olsak bile, birçok alanda da siz beni besleyen bir yapıdasınız. Onun içinde çevrenin iyi kazanan bir çevre olmasını önemsiyorum. Hem rakiplerimi geçmek istiyorum, hem de o rakiplerle rekor kırabileceğim bir platformun doğmasını arzu ediyorum. Bu rekabet anlayışının bizi geliştireceğine işsizimizin iş bulmasına sebep olacağına inanıyorum. Bugün gelir dağılımımız sürünürken milli itibarımız da sürünüyor. Yurt dışına çıktığınızda beşinci sınıf bir insan muamelesiyle karşılaşırsınız. Bunları yok edebilmenin bir tek yolu var. Topluca bir sinerji yakalamak ve kazanmak. Bunu bana hocalarım ve babam öğretti. Çocukluğuma bağlıyacak olursak yetişme dönemimde bunların müthiş bir izi var.

LONCA: *Başkanım kısaca toparlayacak olursak, Seyit Mehmet Buğanın çocukluğundan, gençlik dönemine gelinceye kadar babadan aldığı aile terbiyesi ve bunun yanısıra 1960 ihtilalinin getirdiği baskıcı çatışmacı hayatın, düşüncelerini etkilediğini görüyoruz. Okulla aranız nasıldı? Seyit Mehmet Buğa o dönemlerde bir İttifak Holdingin doğabileceğini düşünüyor muydu?*

S.Mehmet BUĞA: Şimdi 70'li yıllarda hoşaf bulaşığı kadar siyasete bulaştım. Siyasi çalışmaların içerisine girdim. Siyasetin çok önemli bir çalışma olduğuna da inanıyorum.

Konya'da ilk defa Bilgi ve Teknolojinin Birleştiği adres



Servet Ofset

Matbaacılar Sitesi
Dizgi Caddesi 1. Blok No: 3
Tel: 0.332. 342 02 32
Fax: 0.332. 342 02 33 • KONYA

Yani bir yerde toplum varsa o toplum süreklilik arzetmek istiyorsa yönetimsiz olmaz.

LONCA: *Bir parantez açalım siyaset bir meslek midir?*

S.Mehmet BUĞA: Siyaseti bir meslek görecek seviyede ele alması gerekenlerin de olması gerekir. Bir hobi olarak görmesi gerekenlerin de olması gerekir. Bu ikisi arasındaki bütün tonların bulunması gerekir diye düşünüyorum. Yöneticilik bir meslektir bana göre. Siyasetçi de genel yöneticidir. Siyasetin kendisine verilen hizmetten dolayı alım gücü meydana getirmesi, değişim hakkı vermesi, ekonomik bir getirisinin de olması gerektiğini düşünüyorum. İçinde bulunmadım ama içinde bulunanların da böyle bir hakkının olduğuna inanıyorum. O dönemde de bizde hak duygusu vardı ama çatışmacı yapı ön plandaydı. Bu çatışmacı yapı da bir yarış vardı, o yarışın içerisinde hedefe varabilmek, başarılı olabilmek, yarıştığınız insanları geçebilmek arzusu, özgüveni kazanabileceğim şekilde bizi bir çalışma içerisine itti. 80 ihtilali iç dünyamızda bir hesaplaşma dönemi kazandırdı. Yer yüzünde hiçbirşey yüzde yüz iyi ya da kötü olamaz. Onun için ihtilalin büyük kötülükleri olduğu gibi telafi edecek iyilikleri de olmuştur. Biz kendi iç hesaplaşmamızı o dönemde tamamlama imkanı bulduk. Rahmetli Özal çarpışarak değil, yarışarak rekabeti öngören bir kültürün üzerinde durdu. Ben bunun çok önemli olduğuna inanıyorum. Çatışan yapıdan, yarışan yapıya, kıran yapıdan, birbirini tamamlayan yapıya, giden bir anlayışa Türkiye girşmişti. Bu giriş hükümetler değişse de, iktidarı değiştirmeyecek kadar kökleşen anlayışın işine gelmedi. Onun için tekrar çatışma dönemini başlatan siyasileri iş başına getirdi. Çok zeki ve kapasiteli insanlar olabilirler. Ama bu insanlar siyasete çatışmacı bir anlayışla başladıkları için, yaşlılık dönemlerinde de ellerine geçen imkanlarla bu toplumu tekrar çatışma toplumuna dönüştürdüler. Bu çatışma toplumuna dönüşmenin bedelini şu anda çok ağır ödüyoruz. Finans dünyası, ekonominin merkezine alınmış idi. En büyük darbeyi orası yedi ve orada çalışanların, oradaki denetimsizliği istismar etmesi neticenin bu hale gelmesine neden oldu. Çatışmacı kültür hükümete geldiği an, iktidardakilerin payını çoğaltır. Ve kendi bürokratının yapmış olduğu hataları denetlemez, denetleyemez. Öyle olunca da bu krizler az çok meydana gelmiş oluyor. Tabi bunlara benim şu anki düşüncelerim. Rahmetli Özal'ı ben burda tekrar yad etmek istiyorum. O münakaşa ve münazara mantığını bir kenara bırakıp, müzakere mantığının topluma girmesini temin etmeye çalıştı. Konsersus demesi, dört eğilimi biraraya getirme demesi, bir arada münakaşasız, münazarasız çalıştırabilir konumu zorlaması, o dönemler için ciddi güzelliklerdi. Yani bunun toplum hayatına da girmesi gerektiği düşüncesindeyim. Hem aidiyetlerimize sarılmalıyız. Hem üst aidiyetlere hizmet eder hale gelmeliyiz, hem de en büyük aidiyetimiz olan, insanlık aidiyetine bu milletin en güzel hizmeti üretebileceği platformların doğmasını temin etmeliyiz diye düşünüyorum. Mesela benim geldiğim en önemli noktalardan bir tanesi ne yaparsak yapalım üretimin desteklenmesi gerekir. Toplumun ihtiyacı olan üretimi desteklemeyen, üretime mani olan hiçbir ahlaki değeri, siyasi anlayışı sevmiyorum. Üretime mani olacak disiplini bile arzu etmiyorum.

Çünki işsizliğe, gelir dağılım dengesine ve milli itibarımızın tekrar ayağa kalkmasına üretim sebep olacak. Mesela üretime mani olan bir vergi anlayışına ben karşıyım.

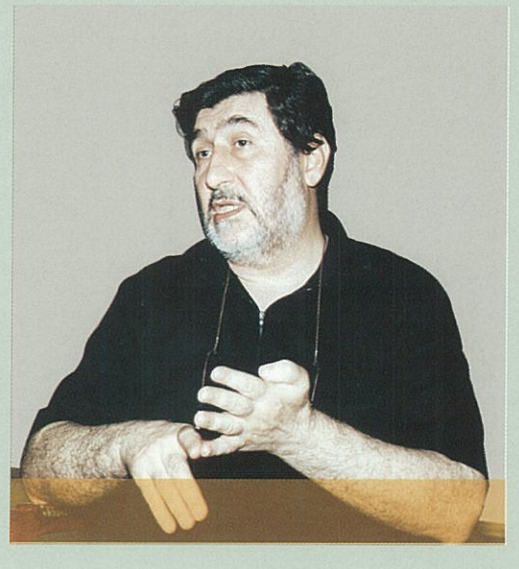
Üretime mani olan devletçi anlayışa karşıyım. Üretimin artmasına vesile olacak en büyük katsayılardan birtanesi kamuoyunun güvenidir. Bugünkü üretilen siyasetler güveni yerle bir etmiştir. Belki Almanyada sıcak para Türkiye'deki kadar yoktur. Ama Türkiye'deki güvensizlik paranın yastık altına gitmesine sebep olmasından dolayı ekonomi ayağa kalkamıyor. Halkın kendisini güvende hissettiği tekrar kazanabileceğine inanarak parasını harcayabileceği, yatırım yapabileceği bir platformun doğması gerekir. Herkes tüketime nedense bir düşmanlık gösteriyor. Tüketim toplumu olduk gibi laflar ifade ediliyor. Halbuki tüketim olmadan, üretim olmaz. Biz israfa karşı yız, ama üretimi destekleyici bir tüketime köstek olanlara da karşıyız. Şu anda bizim insanımız servetle, sermaye arasındaki farkı bilmiş olsa sermaye olabilecek bir nesneyi servet gibi evinde saklar mı? İnsan vücudunda kan neyse sosyal hayatta para odur. Yastık altı para demek, varisli damar demek. Yani bir insanın vücudunda varisin her tarafa yayılması o insanı sıhhatli kılar mı?

LONCA: *Özal tipi yöneticilere ve İttifak modelinde girişimlerin olması gerektiğine vurgu yaptığınızı anlıyorum sözlerinizden.*

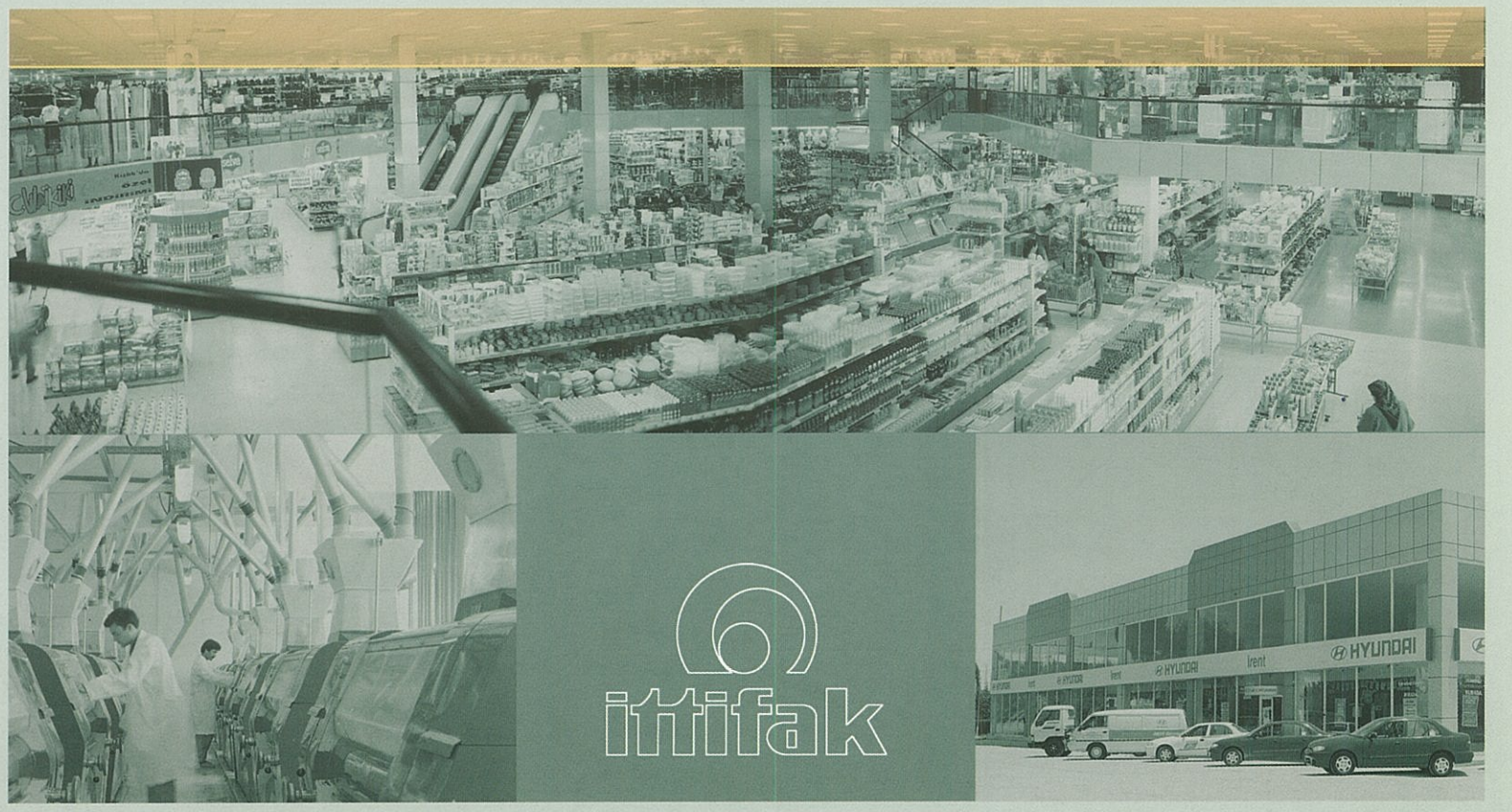
S.Mehmet BUĞA: Öyle de diyebiliriz. Ben orada şöyle bir açıklama yapayım. Bizim gençlik yıllarımızda büyük para büyük kazanır diye bir felsefe vardı. Yola çıktığımızda bu felsefenin biraz etkisi olmuştur. İttifak'ın çıkış dönemindeki ana unsurlardan bir tanesi işsize iş vermek düşüncesiydi. Biz şuna inanıyoruz, işsizlik ipsizlik getirir. İşsiz kalan bir delikanlı cami köşesine çekilip tesbih çekmez. Kahve köşesine çekilip taş döşemeye başlar. Kahve kültürüyle tanışan bir insanı da tembellik hastalığından kurtarmak çok zor. Çünkü insanlar bilgisi, görgüsü, idraki kadar düşünür ve mantığı bu şekilde gelişir. Hükmünü ona göre verir. Kahve kültürünün insanda bilgiyi arttırdığını söyleyemeyiz. Onun için işsizlikle en çok mücadele etmesi gereken kesimin bizim kesim olduğu inancındaydım. Halende bu inancımızı devam ettiriyoruz. Biz paranın her kapıyı açabileceğini, işsizimize iş verebileceğini, gelir dağılımına denge getirebileceğini düşünen kafa yapısı içerisinde sermayelerimizi biraraya getirmeye çalıştık. Sonra gördük ki müthiş bir tevveccüh oldu. Paradan çok daha önemli gözüken maddeler karşımıza çıktı. İşletme kadrosu çok önemli hale geldi bir müddet sonra. Aman dedik, para önemli değil işletme kadrosu önemli. İşletme kadromuz mükemmel, yeterli sermayemiz de var. Bir müddet sonra baktık ki bizim ürettiklerimize kamuoyu talip değilse bir değer ifade etmiyor. Yani iyi bir de pazarlamanızın olması gerekiyor. Arkasından gördük ki iyi bir işletmemiz var yeterli sermayeniz var ürettiğinizi halk da alıyor. Ama öyle rakipler çıkmış ki karşınıza, rekabet anlayışı belli bir ahlaka dayalı değil, sizi yok etmeyi hak olarak gören bir anlayış var karşınızda. Yani düşmanla ancak öyle yarışılır öyle harp edilir. İş kolu çok önemli hale geliverdi. Anladık ki bunların hiçbirisi kendi başına kafi değil. Yani beş şey çok önemli hale geliyor. Müteşebbis, iş kolu, işletme kadrosu, sermaye, ve kamuoyu desteği. Bu beşini eğer doğru dizayn edemediyseniz başarı zinciriniz sizi çekmiyor. Bunun için de müteşebbisin toplum için çok önemli olduğunu, bir müteşebbis ahlakının olması gerektiğini düşünerek bazı çalışmalar yapmaya çalıştık. Tecrübelerimiz bize birçok şeyi öğretiyor. Bu siyasette de böyledir. ekonomide de böyledir. Eğitimde de böyledir. Mesela eğitimde seçilen işkollarından bazıları vardır ki, çocuklar devasa puan alıyorlar ama ülkede o alanla ilgili yatırım olmadığı için o beyin gücü üretim yapabilme imkanını birtürlü bulamıyor. Yani bu beş şart heryerde geçerli.

LONCA: *İttifak'ın şu anki yapısı, yatırımları, oraya girelim. İttifak'ın bundan sonraki hedefleri nelerdir?*

S.Mehmet BUĞA: Bir iç finansman vardır, bir dış finansman vardır. İster bireysel bazda işi ele alın, isterseniz tüzel kişilik olarak ele alın. Ne kadar kabiliyetli, ne kadar becerikli, ne kadar çalışkan olursanız olun başarılarınızda toplumun size sağladığı imkanların rolü de az değildir. İçinde yaşadığımız toplum şartlarının size hazırladığı imkanlar hangi çerçevedeyse, o çerçeve içerisinde başarılı olabilirsiniz. Mesela



MÜTEŞEBBİS, İŞ KOLU, İŞLETME KADROSU, SERMAYE, VE KAMUOYU DESTEĞİ. BU BEŞİNİ EĞER DOĞRU DİZAYN EDEMEDİYSENİZ BAŞARI ZİNCİRİNİZ SİZİ ÇEKMİYOR.



bir iş yapacaksınız, devletin almış olduğu karar sizi ciddi olarak etkiler. İhracat yaparken, dövizin yükseleceğini düşünüyorsunuz ona göre pazarlık yapıyorsunuz. Bir de bakıyorsunuz ki döviz pat diye düşmüş. Ve işin garip tarafı sizin ödemeleri yaptığınız döneme denk gelmiş. İşte orda ihracat yapan adam çuvallar. Kazandırmaz aksine var olanı da götürür. Yani Türkiye gibi her alanda belirsizliğin yaşandığı bir ülkedeki stratejilerimiz tabiki bu değerler çerçevesinde olacak. Mesela ilk çıktığımız dönemlerde belirginlikler olsa, biz her sene yüzde 150 büyüymeyi göze alabiliriz. Hatta bazı dönemlerde yüzde 200 büyümeyi de göze alabiliriz. O belirginliklere bağlı kalarak siz birçok hesap yaparsınız. Ama Türkiye gibi belirsizliklerin olduğu yerlerde yatırımcı, imalatçı para kazanmaz. Türkiye'de şu anki mevzuat ve devletçi anlayış, vergi mevzuatları ve denetim anlayışı sebebiyle Türkiye bir yatırım ve ihracat cehennemidir. Bu mevzuatla, bu yönetim ve denetim anlayışıyla bir yere varılamaz. Öyle garip bir ülkeyiz ki Türkiye mevzuatları Reisi Cumhurdan, yeni doğmuş çocuğa kadar herkesi suçlu konuma düşürecek hükümlerle dolu. Eline imkan geçen birbaşkasını çok rahat suçlayabilir. Onun için kendinizi sağlama alabileceğiniz mevzuat alanlarında iş görme luzumunu hissetmelisiniz. Hissetmezseniz başınız çok ağrır. Bunun için, imalat sektöründe fazla yatırım yapmak istemiyorum. Mevcutlardaki kalitemizle, ve kapasitemizle ilk üç'ün içerisinde olmak istiyoruz. Esas hedefimiz de birinci olabilmek.

LONCA: *Üretimi önemsediğinizi söylediniz. Ama imalatın riskli olduğundan da bahsettiniz.*

S.Mehmet BUĞA: Şimdi bazı dengeleri gözetmek gerekir. Koruyamayacağınız bir şeyi yapmanız doğru değil, Ben üretimi bu kadar önemsememe rağmen, üretim sektöründe büyümek istemiyorum sözünü üretime hiç bir zaman girmeyeceğim anlamında ifade etmiyorum. Bugünün şartları koruyamayacağınız bir yatırımı meydana getirmemeyi gerektiriyor. Yoksa üretimsiz bir ülke kurtulmaz. Üretime özendirecek bir siyasetin gelişmesi gerekiyor. Bu ülkenin en büyük çıkmazlarından birtanesi makro plan, mikro plan dengesini kuramamaktır. Bu anlamda Kemal Derviş Makro dengeleri kurmaya çalıştı, ama mikro dengeleri ihmal ederek. Bu da ülkede sıkıntıyı hafifletmek yerine piyasaları kilitli kalmasına yolaçtı.❑

YORUM

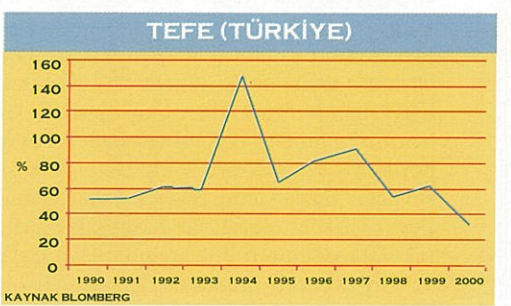
EKONOMİ

E.ONUR DUYGU
GLOBAL MENKUL DEĞERLER
AR-GE DEPARTMANI

TÜRKİYE'DE ENFLASYON VE ENFLASYON HEDEFLEMESİ

Dünya'daki herhangi bir gelişmiş ve gelişmekte olan ülke vatandaşına "Enflasyon nedir?" diye bir soru yönelttiğinizde alıcağınız cevap "Aldığımız mal ve hizmetlerin fiyatlarının zaman içinde artması" olacaktır. Aynı soruyu Türkiye'de sorduğunuzda ise alıcağınız yanıt diğerlerinden farklı olarak "Cebimizdeki parayı yiyip bitiren bir canavardır." şeklinde olucaktır. Bunun nedeni Türkiye'de 1970'lerin ortasından beri süregelen kronikleşmiş enflasyondur. Türk ekonomisi 1980'den sonra büyük bir değişim ve gelişme göstermiştir. Dünyanın en kapalı ekonomilerinden biri iken yaptığı reformlarla kısa bir sürede dünyanın gelişen ekonomileri arasına katılmış; kişi başına milli gelir, Asya ülkelerindeki kadar olmasa da önemli bir artış kaydetmiştir. Bu dönemde diğer gelişmiş ve gelişmekte olan piyasalarla entegrasyon sağlanmış , gelişen mali piyasalarla birlikte sanayileşme dinamizm kazanmıştır. Bütün bunlara rağmen Türk insanı enflasyon canavarına hep yenik düşmüştür.

1970'lerin ikinci yarısından itibaren siyasi istikrarsızlık ve ödemeler dengesi sorunlarıyla birlikte enflasyon çıkışa geçmiştir. Dünya'daki petrol fiyatlarının artması Türkiye'yi de olumsuz etkilemiş ve o yıllarda Türkiye reel olarak küçülme yaşanmıştır. 24 Ocak 1980 kararlarıyla başlayan süreç ekonomik alanda bir reform niteliğinde olup ve enflasyon canavarını kontrol altında tutma başarısını birkaç yıl da olsa gösterebilmiştir. Fakat, kamu maliyesindeki özensizlik ve bütçe açıklarının finansmanı, Türkiye'de kronik enflasyon sürecini beraberinde getirmiştir. Mali disiplinsizlikle başlayan borç sorunu enflasyonla mücadelede Türkiye'nin belini bükmüş, Bunun sonucunda ekonomideki tüm aktörler, enflasyonla birlikte yaşamayı, kararlarını ona göre almayı alışkanlık haline getirmiştir ve böylece beklentiler hep yüksek enflasyon yönünde oluşmuştur.



Enflasyonlu hayat vatandaşı, özellikle sabit gelirlileri canından bezdirse de hiçbir zaman Türkiye'de sosyal bir patlamaya yolaçmamıştır. Bunun nedenlerini şöyle sıralayabiliriz:1) 80'ler boyunca kentleşme rantlarının vatandaşın cebine girmesi, 2) Enflasyona karşı korunmak için, çalışan aile bireyinin ikinci iş bulması ya da diğer aile bireylerinin de çalışma hayatına katılması. ,3) Ailelerin kırsal kökenleriyle dayanışma ve yardımlaşma eğilimleri.

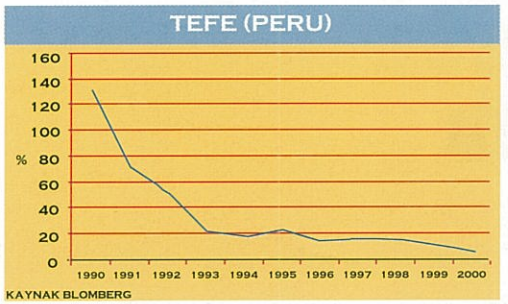
Enflasyonla ilgili bu olumsuzluklara rağmen Türkiye'de diğer ülke deneyimlerinin aksine hiç hiperenflasyon yaşanmamıştır. Bu özelliğiyle Türkiye dünyada bu kadar uzun zaman enflasyonla yaşayan ve hiç hiperenflasyon olgusuyla tanışmayan tek ülkedir. Bunun en önemli nedeni reel ücretlerin çok esnek bir yapıda olması olarak tanımlanabilir Ekonomiyi etkileyecek herhangi bir şokta ücretlerin yarı yarıya düşebiliyor olması ve bunun çalışanlarca kabul edilebilir görülmesi, ekonomide maliyet enflasyonunun oluşmasını dizginleyip, enflasyon

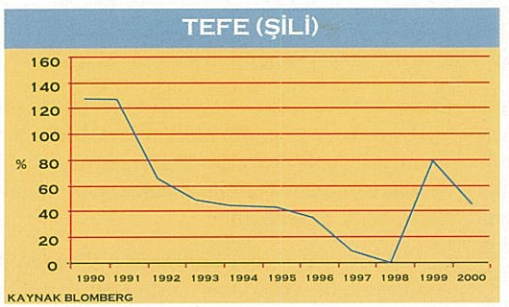
sürecinin hiperenflasyona dönüşmesini engellemektedir.

Bu aşamada geriye baktığımızda enflasyonla yaşamaya alışmış bir Türkiye var; fakat 1980'den beri süregelen enflasyonist süreç, 2000'li yıllarda Türkiye'nin gelişmesinin önünde en büyük engel olarak karşısımıza çıkıyor. Türkiye'nin artık yeni bir sayfa açıp enflasyonist büyümeden, istikrarlı büyümeye geçmesi gerekiyor. Bu amaçla, 1999 yılında ortaya konan program ne yazık ki iki kriz ve ekonomik küçülmeyle sonuçlandı. Bugün ise uygulanmak istenen yöntem diğer denenmiş enflasyonla mücadele yöntemlerinden farklı uygulamalar içeren **enflasyon hedeflemesi**.

Enflasyon hedeflemesi rejimi, Merkez Bankasının nihai hedefi olan fiyat istikrarının sağlanması ve sürdürülmesine yönelik olarak para politikasının, makul bir dönem için belirlenen bir enflasyon hedefine ya da hedef aralığına dayandırılması şeklinde tanımlanabilir. 10 yıllık bir maziye sahip olan bu rejim, ilk olarak Yeni Zelanda ve Şili'de uygulanmaya başlandı ve halen 18 ülkede uygulanmaktadır. Enflasyon hedeflemesi, genel olarak bakıldığında enflasyonu tek haneli seviyelere gerilemiş ve istikrara sahip ülkelerde başarılı sonuçlar vermektedir. Sadece 3 ülke (İsrail, Şili, Peru) istisnai olarak iki basamaklı enflasyon rakamlarıyla bu rejimi uygulamaya başladılar ve enflasyonla mücadelede başarılı oldular. Diğer 15 ülke ise hep tek haneli enflasyonlarla enflasyon hedeflemesine geçtiler.

Enflasyon hedeflemesi başarılı sonuçlar veren fakat uygulaması ve sürdürmesi zor olan bir uygulama olarak gözümüze çarpmaktadır. Bu sistemin enflasyonla mücadelede verimli olabilmesi için bazı önkoşulların sağlanması gerekmektedir. Birinci olarak, enflasyon hedeflemesini kullanan ülkeler enflasyon dışında hiçbir nominal çıpa kullanmamalıdırlar. Tek ve nihai hedef enflasyon olmalı ve diğer hedefler (büyüme, cari denge) hep enflasyona göre belirlenmelidir. Diğer bir önkoşul ise, fiyat istikrarını sağlamak için Merkez Bankası'nın bağımsız olmasıdır. Yani Merkez Bankası fiyat istikrarı yolunda uygulayacağı para politikası araçlarını baskıdan uzak bir şekilde ve kendi iradesiyle seçmelidir. Üçüncü bir önkoşul ise, mali baskının olmaması gereğidir. Finansal sektör kurumlarının riskleri sistemde en aza indirgenmeli ve açık pozisyonlar gerekli limitlere indirilmelidir. Bunun en önemli ayağı bankacılık sektörünün düzenlenmesi ve sağlıklı bir yapıya





kavuşturulmasıdır. Bir diğer önkoşul ise para politikası enstrümanlarının bağımsız olmasıdır. Bununla kastedilmek istenen, faiz ve kur gibi araçların enflasyonla olan bağlarının en aza indirgenmesidir. Mesela ekonomide herhangi bir kur artışı enflasyonu doğrudan etkilememelidir. Son olarak da beklentiler enflasyonu doğrudan etkileyebildiği için şeffaflık ve denetlenebilirlik bu sistemin doğru çalışması için olmazsa olmaz koşullardan biridir.

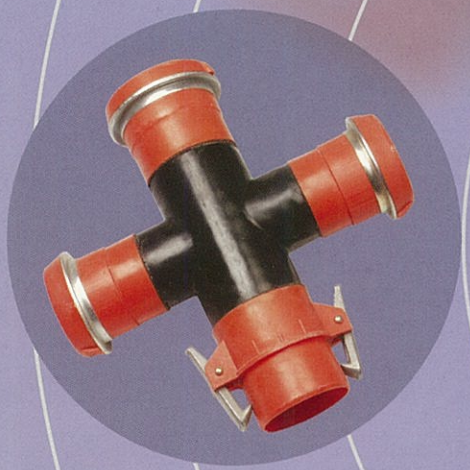
Türkiye'de bu önkoşullların hepsi henüz sağlanmış değildir. Bu koşullar sağlandıktan sonra, IMF ile yapılan anlaşmalar gereğince enflasyon hedeflemesine geçilecektir. Bu hususta atılan adımlar önemlidir. Herşeyden önce, kanunen Merkez Bankası bağımsızlığı sağlanmış ve Merkez Bankası fiyat istikrarını korumadaki tek yetkili merci durumuna gelmiştir. Bunun yanında bankacılık sektörü geniş bir yeniden yapılandırma programına tabi tutulmuş ve zayıf durumda olan bankalar sistem dışına alınmıştır. Ancak halen hazinenin borçlanma ihtiyacının bulunması, sistemde mali baskının ortadan kalkmasına engel olmuştur. Şeffaflık adına Merkez Bankasının yaptığı çalışmalar olumludur. Alınan ve uygulamaya konan her türlü karar basın duyuruları aracılığıyla halkın bilgisine sunulmuştur ve her türlü ekonomik veri Merkez bankası websitesinden halka açık hale getirilmiştir. Bunun yanında tahmin ve beklenti anketleri düzenli şekilde yayınlanmaktadır. Fakat para politikası araçlarının enflasyondan bağımsız hale getirilmesi hususunda gelişme kaydedilememiştir. Ülkedeki siyasi belirsizlik ve iç borç stokunun yarattığı kambur, faiz ve kurun enflasyona olan etkisini sürdürmesine sebep olmuştur Borç stokunu yüksekliği enflasyonla mücadelede faizin etkin araç olarak kullanılmasını engellemektedir. Ayrıca yüsek para ikamesinin (dolarizasyon) yaşandığı ülkemizde kurdaki oynaklığın enflasyona etki yapması beklenen bir durumdur ve bu da enflasyon hedeflemesine geçişte Merkez Bankası'nın elinin kolunun bağlanmasını sağlamaktadır.

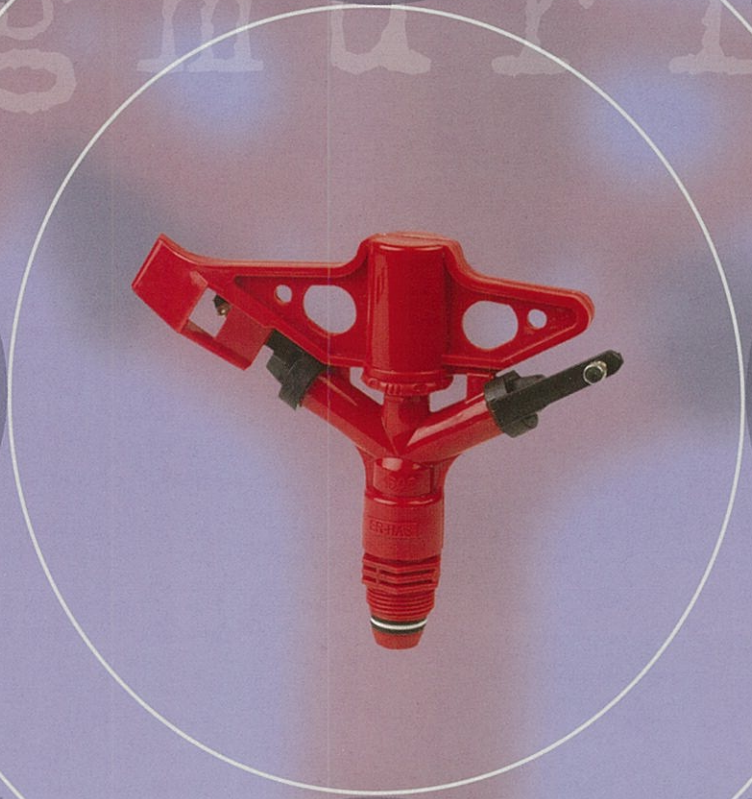
Peki enflasyon hedeflemesi rejimi eğer geçilirse Türkiye'ye ne kazandırır? Herşeyden önce Merkez Bankası'nın bağımsızlığı enflasyona karşı bir sigorta olarak algılanmalıdır. Hazine'nin Merkez Bankası'nın kaynaklarını istediği gibi kullandığı bir ekonomide enflasyonun oluşması kaçınılmazdır. Merkez Bankası'nın bağımsızlığı ile bunun önlenmesi amaçlanmaktadır. Bunun yanında para politikalarının şeffaf ve denetlenebilir olması, beklentileri olumlu yönde etkileyerek enflasyonla mücadalede avantaj sağlamaktadır. İlaveten döviz kurunun dalgalı olması dışardan gelebilecek şokların sistemi tehlikeye atmasını engellemektedir ve dalgalı kur bir nevi sigorta görevini üstlenmektedir.

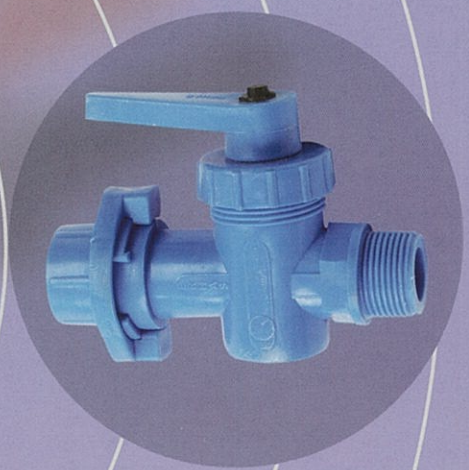
Enflasyon hedeflemesi rejimi bütün bu artılarının yanında eksilere de sahiptir. Ülke deneyimlerinden de görüldüğü üzere, bu rejim katı ve tavizsiz bir uygulama öngördüğünden kısa dönemde büyümeyi sınırlandırabilir. Bu zaten krizlerden dolayı küçülmüş olan ekonomimizi kötü etkileyebilir. Bir diğer eksisi ise hedef ve sonuç arasındaki uyuşmazlıktır. Enflasyon hedeflemesinde, enflasyon hedeflenenden yüksek çıkabilir ve bu beklentileri kötü yönde etkileyerek enflasyonun yeniden yükseliş trendine girmesi sonucunu doğurabilir. Bu da bütün emeklerin boşa gitmesi demek olur.

Bütün bu eksilere rağmen "Enflasyon Hedeflemesi" başarılı bir para politikasıdır ve alternatiflerinden (parasal hedefleme, sabit kur rejimi) daha iyi sonuçlar vermiştir. Türkiye'nin de bu sistemin altyapısını oluşturan düzenlemeleri yaparak ve uygulama yönündeki engelleri ortadan kaldırarak enflasyon hedeflemesini uygulamaya başlaması, 1970'lerden beri başına bela olan enflasyondan kurtulma adına büyük bir adım atmasına yardımcı olabilir. ❑

yağmurlama





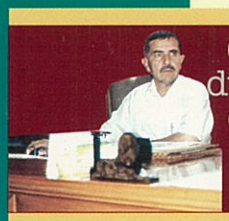


sulama

ER-HAS

Pazarlama Makina Sanayi ve Tic. Ltd.Şti.

Kayacık Mahallesi 3 . Organize Sanayi Bölgesi
İhsan Dede Cad. 12. Sk. No: 6 Selçuklu - KONYA
Tel : +90 332 239 12 96 - 332 239 12 97
Fax: +90 332 239 12 98 - e-mail: info@erhas.com



Çiftçilerin ekonomik durumları ne kadar iyi olursa bizim de satış yapmamız o kadar kolaylaşır.

Muammer MIZRAK
YER-SU SAN A.Ş.

ÜLKE EKONOMİSİ DÜZELMEDEN DIŞA AÇILMAK ZOR

LONCA: *Firmanız hakkında bilgi verir misiniz?*

MIZRAK: Firmamız 1972 yılında faaliyete geçti.1996'dan bu yana da dalgıç pompası üretiyoruz.

LONCA: *Sektörünüzün yaşadığı problemler neler biraz bunlardan bahseder misiniz?*

MIZRAK: Sektörümüzün yaşadığı en büyük sıkıntı yaşadığımız ekonomik kriz. Dolardaki dalgalanmalar, piyasalardaki belirsizlik özellikle ödemelerde büyük sıkıntılarla karşılaşmamıza neden oluyor. Müşteri kitlemizi çiftçiler oluşturuyor. Bilindiği üzere tarımsal üretimde bir harman dönemi vardır. Bizim tahsilatlarımızda bu harman dönemine kalıyor.Tahsilattaki bu uzun devre maalesef bizi çok olumsuz yönde etkiliyor. Krizden dolayı hammadde alma konusunda da büyük sıkıntılar yaşıyoruz .

LONCA: *Ürettiğiniz mamulü pazarlamada karşılaştığınız sıkıntılar var mı?*

MIZRAK: Pompayı pazarlamak bir otomobili pazarlamaya benzemez. İnsanlar bir otomobili güzelmiş diye alabilir ama kimse bir pompayı güzelmiş diye almaz. Ancak ona ihtiyaç duyarsa alır. Bir çiftçi de "ben bu sene tarlamı ekmeyeyim" diyemeyeceği için zaten bizim potansiyel bir müşteri kitlemiz var. Müşteri kitlemiz olan çiftçilerin ekonomik durumları ne kadar iyi olursa bizimde satış yapmamız okadar kolaylaşır. Buda Türkiye de ekonomik istikrarın sağlanmasıyla mümkün olacaktır.

LONCA: *Peki dış pazarlara açılma konusunda girişimleriniz var mı?*

MIZRAK: Dışarıya açılabilmek için öncelikle ülke ekonomisinin iyi olması gerek. Bir diğer sorun da dış pazarlarda bazı ülkelerin örneğin İtalya'nın etkisi büyük nerdeyse bu konuda uzmanlar. Dışa açılabilmek için öncelikle bu sorunları bertaraf edebilmemiz lazım.

LONCA: *Bu alanda çalışmak isteyen ya da bu alana yatırım yapmak isteyenlere ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?*

MIZRAK: Artık pompacılık sektörü öyle bir yere geldi ki biz bile şu anda % 5'lik bir pazara hitap edebiliyoruz. Zaten piyasada oldukça fazla üretici firma var. Müşteri kitlemiz belli ve sınırlı eğer dış pazarlara açılabilirsek bu alanda büyük gelişmeler kaydedilebilir. Bu dönemde ihracat imkanları olmadığı müddetçe bu sektöre girmek büyük riskler getirebir. ❑

Bizim gönlümüzden geçen %80-%90 kapasiteyle çalışabilmek. Piyasalarda müthiş bir istikrarsızlık var.

İlkay ATMACA
BİRPA PLASTİK BORU SAN.A.Ş.

DEVLETİN ÇİFTÇİYİ DESTEKLEMESİ GEREKLİ

LONCA: *Efendim biraz bize kendinizden bahseder misiniz?*

ATMACA: 1976 yılında Mersin'in Anamur ilçesinde doğdum.1997 yılında Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünden mezun oldum.Okul dönemindeyken staj vesilesiyle sanayi'nin içinde bulunma ve çalışma imkanım oldu.

LONCA: *Peki bu sektöre giriş serüveniniz nasıl gerçekleşti?*

ATMACA: Bu sektöre girişim 1997 yılında kurulan Eplas plastik boru sanayi ile gerçekleşti.1998 yılından itibaren zirai sulama sektöründe kullanılacak 75-90-110'luk boru ve ek parçalarını üretip piyasaya sürdük. 2001'de Eplas'ın Genel Müdürlüğü'ne getirildim.

LONCA: *Firmanız ve bu günkü durumu hakkında bilgi verir misiniz?*

ATMACA: Endüstri Holding bünyesindeki Eplas'ı kiraya vermek ya da satmak istediğini söyledi. Ben de bu işin içinde olduğum için birkaç arkadaşımla birlikte bu firmayı satın alamasak bile kiralayıp işletebiliriz diyerek Holding yönetimine teklif götürdüm. 2002 Şubat ayında Eplas'ı yeri ve makine parkıyla 5 yıllığına kiraladık. Şubat ayından itibaren Birpa A.Ş. adı altında hem Eplas markasıyla hem de kendi aldığımız Başak markasıyla üretim yapmaktayız. Zirai sulama borusu, pvc temiz ve pis su boruları üretmekteyiz.

LONCA: *Sektör olarak yaşadığınız sıkıntılar var mı?*

ATMACA: Biz bu sektörde çok iddalıyız. Malum bir kriz söz konusu ama biz bu krize rağmen ayaktayız. Ama istediğimiz kapasiteyle çalışamıyoruz.Bizim gönlümüzden geçen %80-%90 kapasiteyle çalışabilmektir. Piyasalarda müthiş bir istikrarsızlık var, fiyatlar günlük değişiyor. Yaşanan bu istikrarsızlık bizi olumsuz yönde etkiliyor.

LONCA: *Nasıl bir pazarlama stratejiniz var? Pazarlama konusunda karşılaştığınız güçlükler var mı?*

ATMACA: Kendi bünyemizde oluşturduğumuz bir pazarlama departmanımız var. Bunun dışında Türkiye geneline yayılmış bir bayi ağımız söz konusu. Yani sistemli ve müşteri ile yakından ilişkili bir pazarlama yöntemimiz var. Genelde yurt içi pazarlara çalışıyoruz. Yurt dışı pazarlara yönelik çalışmalarımız da mevcut. Suriye ye yönelik bir projemiz var. Irak ve Cezayir'le çalıştık.Bu sektörde pazarlamanın kendine özgü bir mevsimi var. Ocak ayının sonu gibi açılır Temmuz ayı gibi kapanır. Şu anda inşaat sektöründeki duraksama pis ve temiz su boru satışlarımızı maalesef olumsuz yönde etkiledi. Piyasada yaşanan istikrarsız tablo gerek hammadde alımlarımızı gerekse satışlarımızı kötü etkiliyor.

LONCA: *Sektörünüzün Konya'daki gelişimi ne durumda?*

ATMACA: Konya'daki firmalar artık kabuk değiştirme aşamasındalar. Önceden yetişmiş Mühendise,teknik elemana pek kıymet verilmezdi. Şimdi ise bu anlayış kırılmaya başladı artık yetişmiş insan gücüne önem veriliyor.Yönetim,üretim

ve pazarlamada yetişmiş insana gereksinim duyuluyor. Bu anlayışla Konya sanayisinin iyi yerlere geleceğine inanıyorum.

LONCA: *Sektörünüzün devletten beklentileri neler?*

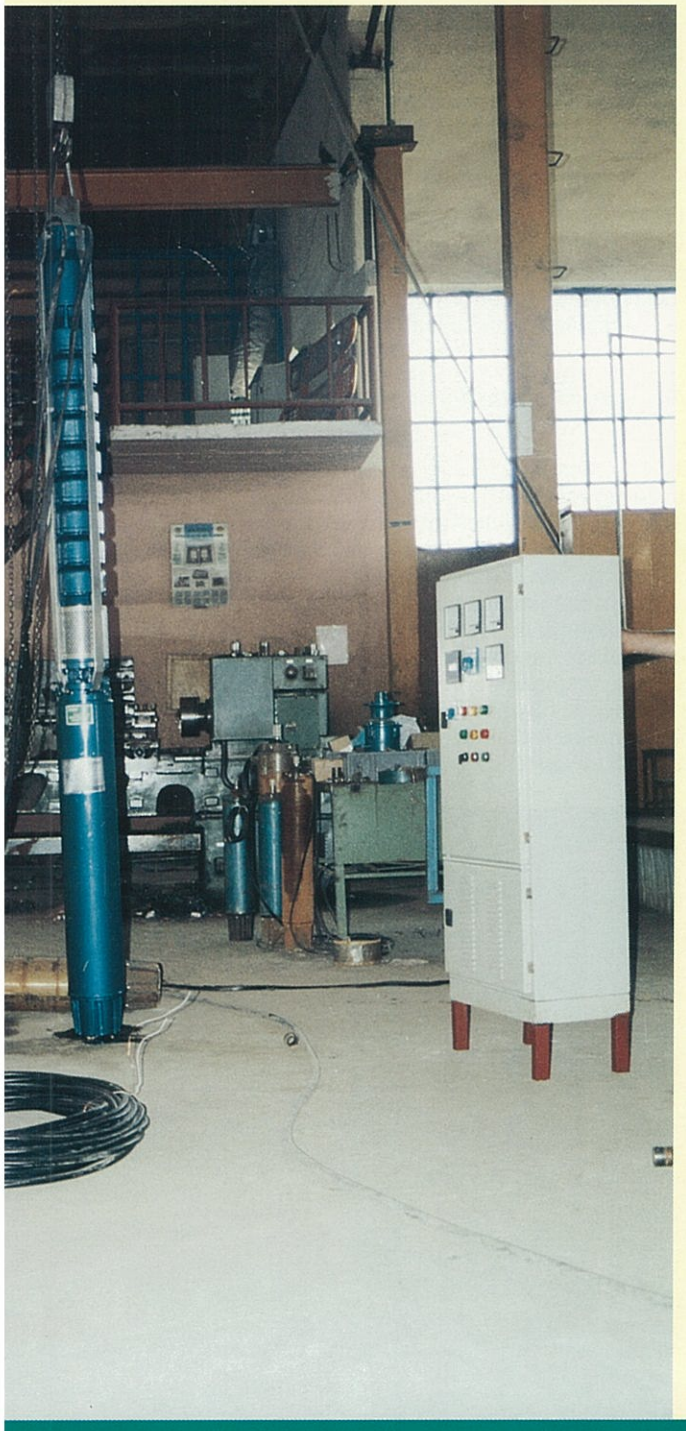
ATMACA: Devletin tarım politikaları bizi çok yakından ilgilendiriyor.Bizim sektörümüz tarıma dayalı bir sektör.Bence devletin çiftçiyi desteklemesi gerekli. Bu ülkenin motoru sanayici ve çiftçi devletin her iki sektörü de desteklemesi en öncelikli konular olmalı.Devletin bir an önce ülke ekonomisini düzlüğe çıkaracak,üretimi artıracak önlemleri alması şart.

LONCA: *Sektörünüzde çalışmak isteyen gençlere ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?*

ATMACA: Büyük ümitlerle bu sektöre girdik biliyoruz ki bu yol hep düz değil, hep yokuş da değil ama biz bu yolda emin adımlarla yürüyeceğiz. **Ekonomiyi düzlüğe çıkaracak,üretimi artıracak önlemler alınır, sanayiciye destek olunursa elbette biz de büyümeye ve kapasite artırımına gideriz. Türkiye'nin ekonomik anlamda kurtuluşu üretime bağlı.** Artan üretimle birlikte istihdam sahaları açılmış olacak,böylece insanlar hiç olmazsa psikolojik baskıdan kurtulmuş olacaklar.İnsanların yaşadığı psikolojik sorunların temelinde dahi ekonomik sıkıntılar var.İşsiz kalan kişiler gelecek kaygısından dolayı bunalıma giriyorlar. Yalnızca işçiler değil biz işverenler de büyük sıkıntılar yaşıyorlar. Ama biz bütün bunlara rağmen bu sıkıntıları üstesinden geleceğimize inanıyoruz yeter ki biz sanayicilere gereken destekler verilsin. Azimliyiz sadece destek istiyoruz.❑

Sektörümüzle ilgili yatırımlar oldukça çok ama maalesef ortaya konan mamüller kalite olarak yeterli değil.

İsmail SANCIOĞLU
MİHAS DERİNKUYU



TALEP EKSİKLİĞİ SEKTÖRÜ YOK EDİYOR

LONCA: *Efendim bize biraz kendinizi tanıtır mısınız?*

SANCIOĞLU: 1945 doğumluyum 1970'den beri derin kuyu su pompaları imalatı yapmaktayım.3 inçten 8 inç'e kadar derin kuyu su pompaları üretimi yapıyoruz.

LONCA: *Sektörünüzün Konya'daki gelişimi sizce ne durumda?*

SANCIOĞLU: Sektörümüzle ilgili yatırımlar oldukça çok ama maalesef ortaya konan mamüller kalite olarak yeterli değil. Herkes benim yaptığım daha kaliteli diyor ama bu gerçekçi bir yaklaşım değil. Bu işi bilinçli olarak yapanların sayısı oldukça az. Bilinçsizce yapılan üretimler kaliteyi olumsuz yönde etkiliyor. Maalesef bu sektörde bu işi bilmeyen ve gerekli tecrübeye sahip olmayan bir çok üretici var.

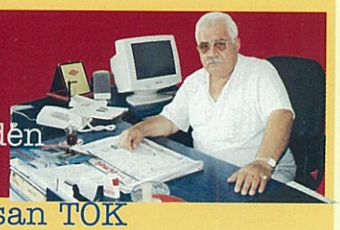
LONCA: *Sektörünüzün yaşadığı en büyük problem sizce ne?*

SANCIOĞLU: Şu anda derin kuyu su pompası üretimi bitmiş durumda. Bunun en önemli sebebi ise talebin olmayışı. Çünkü çiftçinin su pompası alıpta kullanacak parası yok. Sektörümüz üretim teknolojisi olarak yeterli sayılabilir ama üretimler bilinçsizce yapılıyor.

LONCA: *Peki sizce sektörel sorunların aşılabilmesi için neler yapılabilir?*

SANCIOĞLU: Derin kuyu su sektörü daha çok tarıma dayalı bir sektör bu yüzden çiftçinin ekonomik açıdan ne kadar iyi olursa bunun yansıması da bize okadar iyi olur. Üst üste gelen zamlar çiftçinin belini bükmüş durumda bu yüzden çiftçi derin kuyu su pompası alacak güce sahip değil. Buda bizim sektörümüzü derinden yaralıyor. Çiftçinin gelir durumu iyi olsa ürettiği mamulü gerçek değerinden satabilse sulu tarım alanında yatırım yapmak isteyecek bununda bizim sektörümüzü olumlu yönde etkileyeceği kesindir.❑

Üretim teknolojisi olarak çok büyük eksikler var. Avrupalı el değmeden üretim yapıyor.



Hasan TOK
ÖZ-SU HAS

LONCA: *Efendim bize biraz kendinizi tanıtır mısınız?*

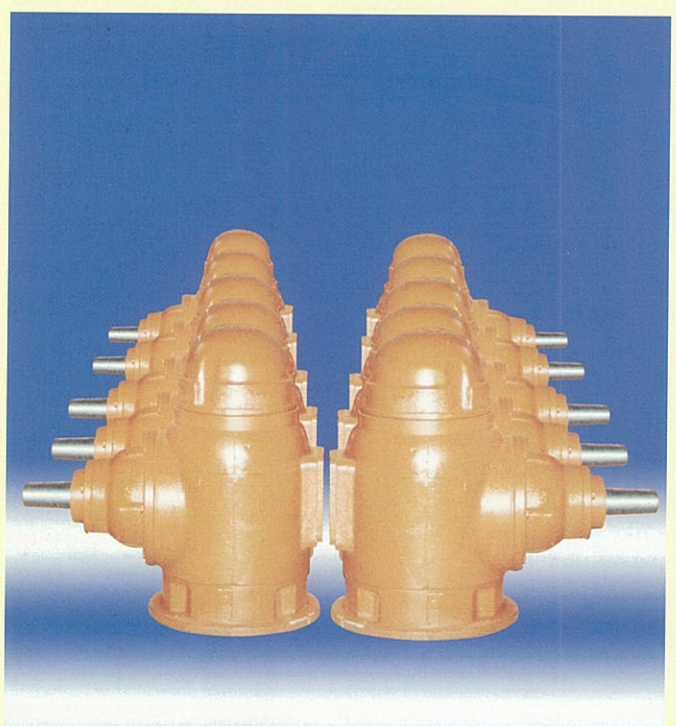
TOK: 1945 doğumluyum,1958 yılında tornacılığa başladım. Pompa işini askerliğim esnasında gördüm. Konya'ya geldiğim zaman bazı kişilerle ortak olarak pompa imal etmeye başladım.1975 yılında kendi işletmemi kurdum.

LONCA: *Firmanız hakkında bilgi verir misiniz?*

TOK: Dalgıç pompa imalatı yapıyoruz.Firma olarak pompa konusunda Türkiye'deki ilk beşin içinde yer alacak kapasiteye sahibiz. İSO'su ve TSE'si olan bir firmayız bizim tek şanssızlığımız Konya'da olmamız. Çünkü Konya'daki firmalar arsında kısır bir çekişme söz konusu bunun sebepleri ise: herkesin birbirinin yaptığı mamulü taklit etmeye çalışması, fiyatlar konusunda belli bir istikrarın olmayışı şeklinde sıralanabilir.

sektörün karşılaştığı sorunlar neler?

TOK: Bu sektördeki temel problemlerden birisi; taklitçilik herkes birilerinin yaptığını taklit etme peşinde bir diğer olumsuzlukta yıllarını bu işe vermeyen kişiler bu sektörde çalışıyorlar elbetteki bununda bir çok olumsuz etkileri söz konusu. İstanbul firmaları arasında birbirinin mamulünü taklit etme gibi bir problem yok. Sektörümüz ağırlıklı olarak çiftçiye hitap ediyor. Şuanda çiftçinin durumu çok kötü buda satışlarımızı olumsuz yönde etkiliyor. Konya'daki pompa imalatçılarının çoğu maalesef bu işi bilmeyen sonradan bu işe giren kimseler. Her köşede bakkal dükkanı gibi pompacı var. Piyasamızda mal talebi yok en büyük sıkıntımız bu taleb olmayınca üretimimiz doğal olarak düşüyor. Bir dönem işlerimiz oldukça iyiydi hatta çalıştıracak işçi bile bulamıyorduk maalesef şimdi o yoğunluğu yaşayamıyoruz. Çünkü o dönemde çiftçinin durumu iyiydi ürettiği mamulü gerçek değerinden satabiliyordu. Çiftçi bir kuyu açtırmak istese bunun maliyeti yaklaşık 8 milyar lira. Şu durumda çiftçinin böyle bir yatırım yapması nerdeyse imkansız. Çiftçi kazanabilse elbetteki bu yatırımı yapar ama çiftçi kazanamıyor.



LONCA: *Dış pazarlara açılma konusunda girişimleriniz var mı?*

TOK: Dışarıya mal ihraç edemiyoruz çünkü biz kendi yağımızla kavrulmaya çalışıyoruz. 3-4 sene öncesine kadar sektör iyiydi. İnsanlar üretebiliyorlardı. Şu anda ise sektörün ne durumda olduğunu açıkçası bende bilmiyorum. Herkes kendi kabuğuna çekilmiş kendini kurtarmaya çalışıyor.

LONCA: *Sizce Konya da bu sektörde çalışan firmalar üretim teknolojisi olarak yeterli mi?*

TOK: Üretim teknolojisi olarak çok büyük eksiklikler var. Avrupalı el değmeden üretim yaparken Konya sanayisi babadan kalma tekniklerle üretim yapanlar var. Konya'daki fabrikalar teknoloji olarak çok eksik sadece binadan ibaret olupta içinde teknoloji olmayan işletmeler var. Köylere gidip pompacı geldi diyerek anons edip pompa satmaya çalışanlar var.Sanki domates satarmış gibi.Pompacılığın kaderi çok kötü durumda.

LONCA: *Yaşanan krizin sektörünüze etkileri neler oldu?*

TOK: Yaşadığımız kriz 1-2 senenin krizi falan değil. Bu krizi beş senedir yaşıyoruz ama son 1-2 senedir yoğun bir şekilde hissettirdi. Başka bir deyişle yıllarca birikti ve sonunda patladı. Bir çok firma yaşadığı ekonomik sıkıntılardan dolayı kapısına kilidi vurdu. Hala daha kapatmak isteyen bir çok firma var.Bu memlekette iş yeri açmak çok basit ama kapatmak çok zor. Sanayide önceden sesden gürültüden durmak mümkün değildi ama şimdi ses seda yok.

LONCA: *Devletten talebleriniz* neler?

TOK: Devletten en büyük talebimiz dışardan getirdiği paralarla bankaları kurtarmaktan ziyade sanayiciye harcasa bence ülke açısından daha faydalı olur kanısındayım. Bizi idare edenler sanayiyi tanımıyorlar. Mümkünse devletimiz biraz da sanayiciyi düşünsün çünkü biz inançlı sanayicileriz amacımız; üretmek, çalışmak,istihdam sağlamak.

LONCA: *Bu alana yatırım yapmak isteyenlere ne tavsiye eder?*

TOK: Şu anda bu alana yatırım yapacak olanlara tavsiyem böyle bir yanlış yapmasınlar. Param olsa bu alana özellikle sanayiye yatırım yapmazdım.❑

Konya sanayi olarak hem ülke sanayisine hem de dünya sanayisine çok şeyler veriyor. Bence Konya sanayisi Türkiye'nin Tayland'ı gibi.

Mevlüt COŞKUN
ERHAS

LONCA: *Bize kendinizden bahseder misiniz?*

COŞKUN: 1973 yılında Cihanbeyli de doğdum. 1995 yılından bu yana da sulama sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Firma olarak sulama boruları ve aksesuarları imal ediyoruz. Türkiye de alanında en çok çeşide sahip bir firmayız.

LONCA: *Bu işe nasıl başladınız bunun hakkın da bilgi verir misiniz?*

COŞKUN: Abimin küçük çaplı bir torna atölyesi vardı. Komşularımızdan bir tanesi daha önceden bu işle ilgili çalışmaları olmuş bize bu alana yönelik bir teklif getirdi, biz de bunu değerlendirdik. Sektörle ilgili bir araştırma yaptık ve bu alanda bir boşluğun olduğunu gözlemledik. ve ER-HAS'ı kurduk. Benim asıl işim oto parçası pazarlıyordum ancak bu işe girince bıraktım. İyi bir sezon yaşıyoruz satışlarımız gayet iyi durumda. Bu tür tabirleri kriz ortamında duymak mümkün değil ancak bizim açımızdan sezon gayet iyi.

LONCA: *Bize biraz firmanızdan bahseder misiniz?*

COŞKUN: Firmamız genel olarak sulama boruları ve aksesuarları imal ediyor. Ürünlerimizde kullandığımız bazı aksesuarları yan sanayiden temin ediyoruz. Bunlar perçin, mandal olarak adlandırdığımız yan aparatlar.

LONCA: *Sektörünüzün Konya'daki gelişimi ne durumda?*

COŞKUN: Sektörümüzde çalışan bazı firmalar Konya'yı ürün bazında iyi tanıtamamışlar. Ben ürettiğim mamulün pazarlamasını da kendim yaptığım için elimde katolog ve numuneler ile Türkiye'yi adım adım gezdim. Bu işin ticaretini yapan kişilerin yanına gittiğim zaman Konyalı olduğumu söyleyince adeta yaka silkiyorlardı. Maalesef birileri ürettiği mamuldeki kalite eksikliği yüzünden Konya'daki sektörle ilgili olumsuz bir imaj oluşturmuşlar. Zirai sulama da kullanılan borular çiftçinin bilinçsiz kullanımına ve güneş ışınlarına maruz kalıyor. Bu olumsuzlukları bertaraf edebilmek için ürünü imal ederken bir takım tedbirler almak gerekiyor. Bazı firmalar hurda diye tabir ettiğimiz artık plastikten elde edilen hammaddeyi kullanarak boru imal ediyorlar. Bu şekilde üretilen plastik borular da biraz önce belirttiğimiz olumsuzluklara karşı güçsüz kalıyor. İşte bu yüzden Konya da üretilen sulama boruları Pazar da kötü bir intiba oluşturmuş. Tabi bunları aştık ama aşıncaya kadar da epeyce uğraştık. Konya sanayi olarak hem ülke sanayisine hem de dünya sanayisine çok şeyler veriyor. Bence Konya sanayisi Türkiye'nin Tayland'ı gibi.

LONCA: *Ürünlerinizi genelde nerelere pazarlıyorsunuz?*

COŞKUN: Türkiye de sulama yapılan heryerde bizim ürünlerimizle karşılaşmanız mümkün. Biz firma olarak perakende satış yapmıyoruz. Bayilerimiz vasıtasıyla satış yapıyoruz.

LONCA: *Dış pazarlara açılma konusunda girişimleriniz var mı?*

COŞKUN: Dış pazarlarla ilgili çok fazla çalışma yapamadık. Yer problemimiz vardı. Üretimimiz siparişleri ancak karşılayabiliyordu. Üretim kapasitemizi arttırmamıza rağmen hala siparişlere zor yetişiyoruz. Dış pazara açılamadık, zaten iç pazara zor yetişiyoruz. Ama buna rağmen dış pazarlara yönelik araştırmalarımız var.

LONCA: *Sizce sektörünüz üretim teknolojisi olarak dünya teknolojisinin neresinde?*

COŞKUN: Dünya teknolojisinin gerisinde. Bizim teknoloji geliştirme konusunda çabalarımız var. Bu konuda büyük yatırımları göze almış durumdayız.

LONCA: *Çiftçinin alım gücü nasıl?*

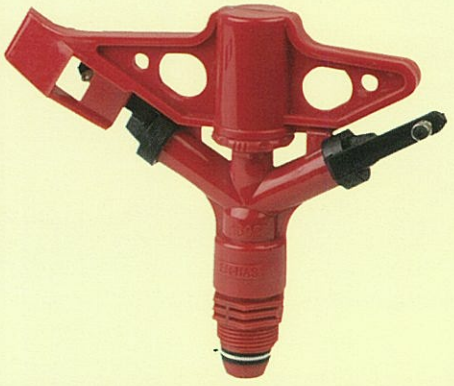
COŞKUN: Çiftçi örneğin 20 dekarlık arazisine kabak ya da pancar ekiyor. Bunu sulayamazsa ürünü yanacak. Evinin rızkı bu 20 dekar araziden çıkacak mahsule bağlı. İşte bu yüzden çiftçi gerekirse büyük baş hayvanları varsa birini gözden çıkarıyor. Elde ettiği parayla bir kısmı peşin kalanını harman vakti ödemek şartıyla boru satın alıyor. Şu anda çiftçinin alım gücü gerçekten çok zayıf.

LONCA: *Sektörünüzün ön plana çıkabilmesi sizce için ne yapılmalı?*

COŞKUN: Bu konuda Konya'daki firmalar bir birliktelik içinde olmalılar. Ancak bunu başaramıyoruz. Herkes birbirinden daha iyi olduğunu iddia ediyor.

LONCA: *Hammadde temini konusunda karşılaştığınız güçlükler var mı?*

COŞKUN: Ben üretici olarak pektim den aldığım hammaddeyi işleyip satıyorum. İşle hiç alakası olmayan sırf rant elde etmek isteyen kişiler var. Bunlar hammaddeyi alıp stokluyorlar ve fiyattaki artışlardan rant elde etmeye çalışıyorlar.❑



Petkim ihtiyacımız olan hammaddeyi vermekte zorlanıyor. Bu nedenle Yurt dışına açılamıyoruz.

Celal BAKIM
BAKIM YAĞMURLAMA

LONCA: *Bize kendinizden ve firmanızdan bahseder misiniz?*

BAKIM: İşletmemiz 1979 yılında faaliyete geçti. 1979'dan 1987 yılına kadar 25 metre ve 45 metre atan yağmurlama tabancaları imal ediyorduk. 1987'den sonra Türkiye'de bu tip yağmurlama tabancalarına talep azalınca daha küçük çaplı olanlarını üretmeye başladık, aynı zamanda yağmurlama boruları ve ek parçalarını da imal etmeye başladık.

LONCA: *Pazarlarınızla ilgili bilgi verir misiniz?*

BAKIM: Yurt içinde Trakya'dan Hakkari'ye kadar yağmurlama yapılan her yere ulaşabiliyoruz.Biz mamulümüzü o bölgedeki yetkili satıcılara veriyoruz. Bayi de müşterisine satıyor.

LONCA: *Yağmurlama ile yapılan sulamayı diğer sulama şeklinden ayıran özelliği ne?*

BAKIM: Akarsuyla yapılan sulamada örneğin pancarı ele alalım toprağın sıkılaşmasına neden olur.Yağmurlama ise bu sıkılaşmaya neden olmaz aksine toprağı kabartır böylelikle pancar rahat nefes alır ve bu da büyümeyi olumlu yönde etkiler. Bütün bunlarda hasat edilen ürünün tonajına olumlu yönde yansımaktadır.Yağmurlamayla yapılan sulamanın bir diğer artısı da suda tasarrufu sağlaması yani su sarfiyatını azaltıyor.

LONCA: *Yağmurlama malzemelerini pazarlamada bir mevsim söz konusu mu?*

BAKIM: Ağırlıklı olarak bahar dönemin de sezonumuz başlar Temmuzun sonunda yağmurlama biter.

LONCA: *Sektörünüzün Konya'daki gelişimi ne durumda?*

BAKIM: Yağmurlamayla ilgili bir gelişme yok tamamen plastik boruyla akar sulama üzerinde bir yoğunlaşma söz konusu, bunların dışında damlama ile sulama var ancak buna cevap verecek bir kapasite yok.Yağmurlama ve damlama sulama genelde sahil yörelerindeki seralarda yoğunlukla kullanılıyor.

LONCA: *Üretimde,hammadde temininde yada teknik eleman konusunda yaşadığınız sıkıntılar var mı?*

BAKIM: Türkiye de üretim yapmak zor.Yönetimdekiler artık gençlere imkan tanısınlar. Piyasalarda yaşanan istikrarsız tablo fiyatlardaki günlük değişmeler bizi çok olumsuz yönde etkiliyor.

LONCA: *Yurt dışı pazarlara açılma konusunda çalışmalarınız var mı?*

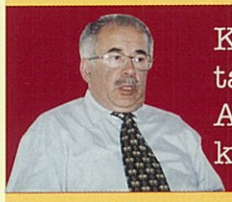
BAKIM: Yurt dışına açılamıyoruz bu konuda talepler var ama hammadde aldığımız Petkim ihtiyacımız olan miktar da hammaddeyi vermekte zorlanıyor. Bu durumda biz kime güvenip ihracat yapacağız.Önceden TL bazından hammadde alırken şimdi dolar bazında mal alıyoruz tabi dolar kuru da her gün değiştiği için fiyatlarda bir istikrar sağlanamıyor.Bu durumda ben ihracat yapsam sürekli etiket fiyatını değiştirmem gerekir bunu da dışarıdaki alıcı istemez. Dışarıya mal satabilmemiz için öncelikle ülkemizde ekonominin istikrara kavuşması lazım.Bu sağlanırsa yurt dışı pazarlara açılmamız daha kolay olacak. Aynı sorunu yurt içi pazarlarda da yaşıyoruz dolar bazından hammadde alıyoruz ve dolar kurları sürekli değişiyor biz sektör olarak çiftçiye çalışıyoruz. Çiftçinin durumu da malum ürettiği ürünü istediği fiyattan satamıyor. Bu durumda bize gelen çiftçi aldığı malı vadeli alıyor. Bu vade dönemi çiftçinin harman dönemine kalıyor dolayısıyla arada çok uzun bir zaman dilimi söz konusu bu süre içinde gerçekleşen fiyat değişiklikleriyle benim çiftçiden alacağım para pul oluyor.

LONCA: *Sözünü ettiğiniz bu sıkıntıların aşılabilmesi için devletten talebleriniz neler?*

BAKIM: Devletten ilk talebimiz istikrar. Dolar bazında alışveriş kaldırılmalı.Çünkü bu gün her şey dolara endekslenmiş durumda buna son verilmesi lazım. Bu gün Türkiye yurt dışını görebiliyor. Gerek fuarlar gerekse teknolojinin sağladığı imkanlar vesilesiyle gelişmeleri takip etmek mümkün ancak Türkiye'deki tablo çok kötü yani yurt dışını gören bir kişi ülkeye gelince tamamen içi kararıyor. Bu karanlık tablo yönetimden kaynaklanıyor.

LONCA: *Son olarak bu alana yönelik çalışmak isteyen ya da yatırım yapmak isteyenlere neler tavsiye dersiniz?*

BAKIM: Eğer gerekli iyileştirilmeler yapılırsa istikrar sağlanırsa elbette yatırımlar yapılmasını tavsiye ederim. Ama şu durumda ne yağmurlama alanına nede başka bir üretim alanına yatırımı kesinlikle tavsiye etmem.❑



Konya Türkiye'nin en fazla takım tezgahı olan şehri. Ancak bu birikim tam kapasiteyle çalışamıyor.

M.Ali ATİKER
ATİKER SONDAJ

LONCA: *Efendim öncelikle bize kendinizi tanıtır mısınız?*

ATİKER: 1946 Doğumluyum.1971 yılında ilk iş yerimi kurdum.1990 yılında da Atiker şirketler gurubunu kurdum.Üç çocuk babasıyım.

LONCA: *Bize sektörünüz ve bu günkü durumu hakkında bilgi verir misiniz?*

ATİKER: Sondaj sektöründe 1970'lerden sonra bir canlanma oldu. Çünkü o dönemden itibaren sulu tarıma geçiş söz konusuydu.Bu gün Türkiye'nin üçte birinde sulu tarım yapılabilmekte bu çok yetersiz.Tabi bunun bir takım sebepleri var mesela çiftçinin imkanlarının yetersizliği devletin yeterince destek vermemesi sayılabilir.Ege bölgesinin dışında İç Anadolu ve GAP'ta yeni yeni sulu tarıma geçildi. Günümüzde artık çiftçi bir arayış içine girdi pancar ve buğdayın dışında üretebileceği mahsullerin arayışı içine girdi.Patates,domates,mercimek ekmeye başladı.Çiftçinin bu arayışı yalnızca Konya ile sınırlı değil.Türkiye çapında böyle bir durum söz konusu.Konya'nın çok yerinde fasulye ekilmez iken artık şimdi ekiliyor.Gönül ister ki Türkiye'nin her yerinde sulu tarıma geçilebilsin böylelikle hem verimlilik artar hem de hayvancılık gelişir.Üretilen yeşil mahsulün artığı hayvana verilebilir.Çiftçinin sulu tarım yaparak Ege'de olduğu gibi senede iki verim alabilmeli ayrıca hayvancılık yaparak ekonomisine katkı sağlamalı yoksa şu durumda bunları yapamayan çiftçinin akıbeti iyi olamayabilir.

LONCA: *Firma olarak fuarları takip ediyor musunuz?*

ATİKER: Türkiye dışındaki fuarlara stand olarak katılmıyoruz ama işimizle ilgili olan fuarları elbetteki takip ediyoruz.Fuarlar sanayicinin ufkunu açar ve gelişmesini sağlar.Sanayici olarak yurt dışına açılabilmeliyiz.Ürettiğimiz mamulün yarısını dış pazarlara kalan yarısını da iç pazarlara satmalıyız. Bunun başarılabilmesi için öncelikle kalitenin sağlanması lazım.Konya da CE belgesi olan çok az firma var. Bunlar bir tarafa daha imalat yeterlilik belgesini almayı düşünmeyen firmalar var. Bence Konya Sanayisinin üç şeye ihtiyacı var. Bunlar: kaliteli eleman, kaliteli pazarlamacı,kaliteli makine ve işletme mühendislerine ihtiyaç var.

LONCA: *Konya sanayisi sizce teknoloji olarak gerekli yeterliliğe sahip mi?*

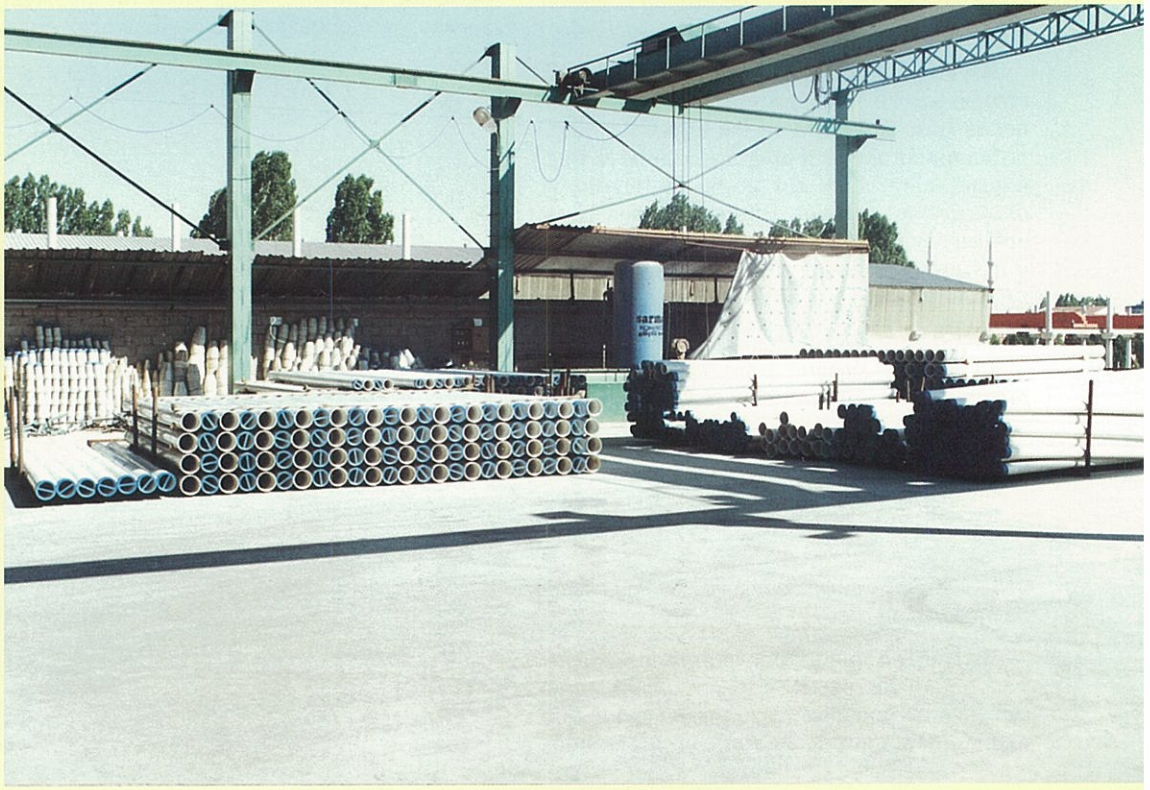
ATİKER: Konya Türkiye'nin en fazla takım tezgahı olan şehri.Ancak bu birikim tam kapasiteyle çalışamıyor.Konya'daki sanayilerin çoğu % 30 kapasiteyle işliyorlar.Konya'daki en büyük eksiklik pazarlamaya gereken önemin verilmemesi bu alanda yetişmiş bu işi bilen insan gücüne ihtiyaç var.Bir diğer eksiklikte üretilen mamullerin kalite olarak yeterli olmaması.Bu gün malımızı satalım yarın ne olursa olsun anlayışıyla çalışmamalıyız.

LONCA: *Bu sözünü ettiğiniz eksiklikler nasıl aşılabilir?*

ATİKER: Konya'daki firmalar insana yatırım yapmıyorlar. Türkiye'deki büyük holdingler öğrencilere burs veriyorlar burs verdikleri öğrenciler içinden en iyi ve yetenekli olanlarını bünyelerinde istihdam ediyorlar. Bu yetişmiş insanlar sayesinde hedeflediklerini elde etmeleri kolaylaşıyor. Konya sanayisi ve Üniversite birbirinden çok kopuk kalıyor. Gerek sanayiciler,gerekse vakıflar olarak eğitime gerekli desteği maalesef veremiyoruz.Temel nokta eğitim olmalı çünkü eğitilmiş insana büyük bir gereksinimimiz var. Konya'daki firmalar kendi markalarını üretemiyorlar.

LONCA: *Tecrübeli bir sanayici olarak gençlere neler tavsiye edersiniz?*

ATİKER: Bu sektörde bilinçli,ciddi ve teknik çalışacak arkadaşlarımız yok denecek kadar az. Kaliteli mamuller ortaya koymayı kendimize ilke edinmeliyiz.Başarılı olmanın öncelikli ilkesi bu.

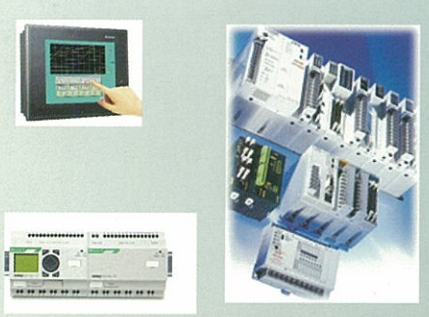


ŞALT OTOMASYON

www.saltotomasyon.com

Ferhuniye Mah. Sultanşah Cad. No:24/A KONYA

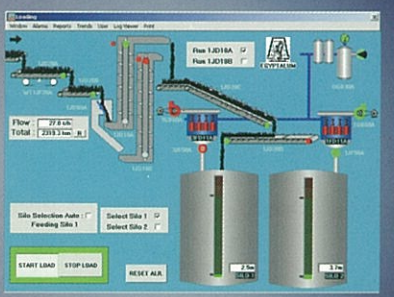
TEL: 90-332-353 06 23 - FAX: 353 59 51



- PLC,PC TABANLI MAKİNA, FABRİKA PROSES VE BİNA OTOMASYON SİSTEMLERİ KURULMASI

- HARMONİK FİLTRELİ KOMPANZASYON TESİSLERİ

- DİZEL JENERATÖR SİSTEMLERİ SATIŞ VE MONTAJI



- SCADA UZAKTAN KONTROL VE İZLEME SİSTEMLERİ

- FREKANS KONVERTÖRLERİ, İNTERFACE ÜRÜNLERİ, ŞALT CİHAZLARI

- SENSÖR TEKNOLOJİSİ VE OTOMASYON MALZEMELERİ

- ISI KONTROL CİHAZLARI

- TEST VE ÖLÇÜ ALETLERİ

- PLC, MCC, DCS VE MİMİK DİYAGRAMLI PANO İMALATI, ELEKTRİK MÜHENDİSLİGİ VE TAAHHÜT HİZMETLERİ

- SU VE TOZ GEÇİRMEZ ETANJ PANOLAR METAL VE PLASTİK PANOLAR

OMRON NAiS EasyView TEOS Mikrosay Yazılım ABB SIEMENS Schneider Electric Lovato electric MOELLER

EMKO EAE HENSEL TEMPA PANO legrand Weidmüller Autonics yorum İŞBİR

SapiSelco FISHER MASTECH Crouzet TONGIN

MURAT KAPKINER

Herkes herkesi sever, aşk başka şeydir. Aşık kafasını patlatıp bir neden bir münasebet bulamamalıdır. İşte bu adam gibi sevmektir. Sevgi dediğinizde ise hep bir münasebet bir ilgi vardır.

"Artistlik olsun diye söylemiyorum, ama kendimi tanımıyorum."

LONCA: *Efendim öncelikle sizi tanıyarak başlayalım. Nerelisiniz? Hangi yılda doğdunuz? Hayatınızda yaşağıdınız safhaları kısaca özetleyecek olursanız neler söylersiniz?*

Murat KAPKINER: Efendim ya roman gibi anlatmam gerekiyor ya da işte 1950 Malatya doğumluyum. Ondan sonrasını özetleyemiyorum. Mesela ne anlatabilirim. Bir astsubay mektebine gittim. Yüksek tahsilim yok. Astsubay okulunda okuduğum için bir sene kurs gördük. Astsubaylıkta yapamadık ayrıldık.

LONCA: Sizi tanıyabildiğim kadarıyla çok yönlü bir kişiliğiniz var. Resim, müzik, roman, şiir.. Bu konulara ilgi merak nasıl başladı.

KAPKINER: Ben mektebe yazılır gibi meslek seçer gibi seçim yapmadım. Mesala şair olayım romancı olayım demedim. Bir zorlama ile oldu. Mesela benim ilk romanımın bir roman olduğunu sonradan arkadaşlarım söyledi bana.

Kırklı yaşlarımda şiirin gelişi gibi o zamanlar her gün bir nöbete giriyordum. Atölyelede elektrik ustabaşısıydım. Müdürün görmesinden sakına sakına ilkokul defterlerine o zamanki sevgilime bir şeyler yazıyordum. Yani bir savunma yazıyordum. Kafamdaki şey buydu. Mesala bunun romancılığa başlamakla veya romanla ne alakası olabilirdi. Zaten ben bilmiyordum. Çok değerli çok okuyan doğuyu batıyı bilen bir ağabeyimiz vardı, o farketti bunları. "Bunlar roman" dedi. Elimden tuttu. Dostoyevski'den, Balzac'dan getirdi, "bak aynısını söylemişsin" dedi. Hakikaten bakıyorum aynı şeyleri söylemişiz. Güz İnsanları'ndan böylece altmış kadar sayfayı ayıkladım. Halbuki ben o yazarları hiç okumamıştım, haberim de yoktu. O ağabeyimizin belası, "bunlar roman sen romancısın" diye dolmuşuna bindik, o notları romanlaştırdık. İşte o romanlaştırma aşamasında ben çok terledim çok bunalıma girdim. Yani denemeler dahil hiçbir ürünümü, işte insanların ihtiyacı olan görüşler olsun, şu kitleye hitap edeyim bu kitleye hitap edeyim gibi bir şey olmadı. Kendim için yazdım desem bilmiyorum doğru olur mu? Sorunuzu özetlersek esasen kendim için yazarak başladım.

LONCA: *Bu tür çabalar sizin diğer meslek hayatınızı nasıl etkiledi?*

KAPKINER: Öldürdü. Bunlar olduğu için meslek hayıtım ölmedi. Meslek hayatım öldüğü için bunlar varoldu. Yani ben hayatın çeşitli kademelerine kendimi sundum. Ben ikinci sınıf ehliyeti olan, mektebinden mezun elektrikçiyim. Mesleğimde ustaydım. Fakat yapamadım. Ekmek parası kazandıran hiçbir işi

memuriyet dahil yapamadım. Onları yapamayınca bunlar çıktı galiba.

LONCA: *Konya ile bağınız nasıl başladı, kuruldu.*

KAPKINER: Astsubay okulundan sonra ilk tayinim burasıydı. İstihkamcı bina elektrik bölümünde sekiz arkadaşdık. Bana yıl boyu sen Malatya'ya kesin gidersin diyorlardı. Müjde veriyorlardı. Çünkü ben memleketten ayrıldığım her gece nevresimin altında ağlıyordum. Anamın koynundan gittim çünkü. Böyle bir memleket hasreti. Cehenneme gelmişim cenneti özlüyorum, onlar da tesselli veriyor. Bizim kuranın içinden Malatya çıkmadı. Konya'ya geldim ve Konya'dan evlendim. Bu az bir ilgi değil. Öyle ufak tefek ilgi değil. Beni Konyalı olarak tanıyorlar. Alev Alatlı romanında bahsetmiş Konyalı şair diye.

LONCA: *Şiir kırk yaşından sonra geldi dediniz konuşmanızın bir bölümünde. Şiirde de romana başladığınız gibi bir durumla mı karşılaştınız?*

KAPKINER: Evet. İlke olarak bunları söyledim. Tabi çok yoğun ve en keskin şekliyle tebarüz etti şiir. Şiirler sara nöbeti keskinliğinde geliyordu. Öyle hiç bir çaba falan değil. Çoğunda gözyaşlarımla ve bir çoğu garsonların adisyonlarına yazılmıştır onların. Vahiy geliyor adama deme de neredeyse harfleriyle geliyordu şiir. Şiirlerimi dinlerseniz o sesi görürsünüz. İnanılmaz iç sesler vardır haflerin içinde. Şiirden anlayanlar bazı hatalar buluyorlar şiirlerimde. Ben de sonradan gördüm. Yani inanılmaz şey bu muhteşem şiirde şu dize ne arıyor falan diyorlar. Sebebi bu olsa gerek. Çünkü bilerek yazmadım. Bilmeden yazdım ne yazdıysam. Ama tabi bu Yunus Emre'de de var. Başka birşey bu. Kendimi savunmak için söylemiyorum. Yunus dalak tan gelmiş söylemiş. Ama işte hece veznine aruzuna bakıyorlar şuralar şuralar aksıyor diyorlar. Yunus için üzüntü kaynağı değildir o. Benim şiiriimde de iki tane dize zayıf düşmüşse oda benim izdüşümüm

LONCA: *Sizinle konuşmanın zorluğunu hissediyorum. Şu açıdan sizi tanımlamak biraz zor. Siz kendinizi nasıl tanımlıyorsunuz? Kendinizi düşündüğünüz zaman ne diyorsunuz?*

KAPKINER: Tanımıyorum. Kendimi bilemiyorum. Ciddi söylüyorum. Artistlik olsun diye söylemiyorum. Tanımıyorum kendimi, 500 tane maskem var. Hangisi benim bilmiyorum. Ulema maskem var, müfessir maskem var, lümpen maskem var, şair maskem var, deli maskem var. Hangisi benim bilemiyorum.

LONCA: *Arıyormusunuz kendinizi?*

KAPKINER: Bir ömür aradım baktım ki bulunacak gibi filan değil. Dibi görünmüyor boşver dedim dağınık kalsın. Bunun için ben böyleyim diyorum. Aslında her insan böyle. Şimdi ben biraz maskeleri yırtmışım parçalamışım bu bir maske, bir maske, bir maske daha... Şimdi insan şudur denemez. Öteki insanlar hem kendi adlarına diyebiliyorlar hem başkaları baktığı zaman şu adam şöyle bir adamdır diyebiliyorlar. Zahirde gösterilen zahirde var olan kendini aldatarak veya bir kalıba girerek götürdüğü şekil neyse o görülüyor. Pascal uyarıyor bizi. Yani biz sürekli kendimizden kaçarız. Çünkü diyor eğer kendimizi görecek olursak kapatılamaz uçurumlar ve vahşetimizle karşı karşıya kalırız. Bunu kaldıramayız diyor. İnsan sürekli kendisinden kaçar kendisi korkunçtur çünkü. Elbette kendi korkunçluğunu farkedenler söyleyecek. Mesela bazı insanlar kendi üzerlerine giderek bu dehşetli kendilerini görüyorlar. Bu dehşetli kendinin bir ifadesi de senin sorunun devam etmesi. Ben kimim? işte bu cevabı bulmamak az dehşet değil. Ne olduğunu bilememek. Mesala bir milyon dehşet var da ama öteki insanların öyle soruları sorguları yok. Onun için ben asabi adamım filan diyor, doğru da söylüyor. Ötekilerde derler bırakın delisi dışında bir adam derler. Tamam öyle gidiyor. Öldükten sonra da öyle anılır. Sebebi ham malzeme gitti işlenmedi. Ne kendisi kafa yordu kendisi üzerinde ne eşi dostu çevresi öteki insanlar kafayı yordu bu adam nasıl bir adam diye. Yoksa her insan Alex Carel'in ifadesiyle bir meçhul.

LONCA: *Bahsettiğiniz arama olayı Yunus'daki, Mevlana'daki kendini aramaktan ve tanımaktan farklı bir konu mu?*

KAPKINER: İşte bu aynı konu. Tanıma tanımama. Yani kendini tanıyamayacak kadar tanıma. İnsanın kendini tanıması budur. Artık ben kendimi tanıyamıyorum diyorsa işte tanıdın. Tamam kendini bil budur. Yoksa öteki olur mu? Kendini bil. Ne bil? Yalan. Dostoyevski bunları insanlara kazandırdı. Derinlikleri bizde vardı da o Batı'ya tanıttı. Dostoyevskiyi kaynak göstererek mesela asabi adam, mülayim adam cömert adam ki insanlar böyle tanımlanıyor, ama bir bakıyorsun ki en asabi adam dünyanın en uysal adamı gibi davranabiliyor. Bir cani adam dünyanın en merhametli adamı kesilebiliyor. En cimri adam kainatın en cömert adamı olabiliyor. Bunlara bakarak aldanmamak lazım. Bu şudurdan kıl olduğum kadar hiçbir şeyden kıl olmuyorum. Bırak insanı su H_2O dan başka bir şey değilden bile kıl oluyorum. Yanlış. Şimdi iki tane hidrojen bir tane oksijen değil mi? Halbuki onun daha da dibini karıştırsa altına girse üstüne çıksa hem bir yandan soğutuyor bir yandan ateş kaynağı. Bilim olarak biraz daha derine inince, hangi konuda olursa olsun bir sonsuza kapısını açar. Yani ilk elde bir şey bildin tamam. O öyle değil biraz daha

kafayı yorduğun zaman senin başını alıp bir ezeliyete götürüyor. Cevabını bulamıyacağın bir yere götürüyor. Bilim alanında adamın başta hiç şu şudur filan demeden en iyi edebiyle önce şöyle bir hayran olup hayret etmesidir. Çünkü sonunda hayret edecek. Bilimsel araştırmalar bırakın insanla ilgili araştırmayı her hangi bir konuda hayrette bırakır insanı. Ee başından edeple hayret etsen mümin olursun. Ben araştırma falan yapılmasın demiyorum yanlış anlaşılmasın.

LONCA: *İsterseniz son romanınız Wesirfinger'den bahsedelim. Diğer romanlarınızdan içerik olarak hem kesit olarak epeyce farklılık gösteriyor. Daha önceki romanları okuyanlar aynı kalemden çıktığını bilirler yinede onlardan muhteva olarak roman tekniği olarak daha farklı daha başarılı daha güzel nasıl oldu. Bunu onca şiirden sonra nasıl başardınız?*

KAPKINER: Bu ilk romanları biraz önce bahsettim. Yani ben sürekli gece gündüz ilmihal okumuş bir adam olarak birden bire roman yazmaya başlıyorum. Ben ilk romanlarımdan sonra romanı biraz daha tanıdım. Roman denen şeyi öncesinde okumuş adam değildim. Şiirin tekniğinden anlamam ama roman için öyle demiyorum. Artık romandan, romanın tekniğinden anlarım ve biliyorum. Dünya romanının nerede olduğunu biliyorum. Wesirginger'deki fark her halde teknik açıdan bundandır. Ama genede yazılışı şiirlerim gibidir. Yani ben oturup masanın başında şu romanı şöyle devam ettireyim diyemiyorum. Öteki iki romanımda baktımki hep kendim yani kendi iç pisliklerim. Onun için sürekli kaçtım, o romanlardan korkuyorum. Bu romanı uydurdum. Burda bana ait çok az şey var. Biraz da uygun da düştü çocukluğuma ait çarpıklıklarla ilgili bir kaç sayfa girdim. Ondan dolayı galiba ben de seviyorum.

LONCA: *Kolay okunmasının sebebi bu mu?*

KAPKINER: Galiba. Bilmiyorum kolay okunuyor mu? Uydurdum diyorum da yalnız orda bir soygunculuk olayı var. Soygunculuk yanlış oldu galiba dolandırıcılık olayı var. Dolandırıcılık olayı aynen yaşanmıştır. Almanya'da adı aynı olan bir kardeşimizin başından geçti. Çok etkilendim. İlk defa hayatımda bu aziz milletin yüzünü ak edecek bir olay dinledim. O iki Türk hırsızla benim alnım dik şimdi. O iki hırsızla iftihar ediyorum, övünüyorum, romanını yazdım onların. Milletçe iftihar edeceğimiz kişiler bizim hırsızlarımız. Çünkü hırsız olmadığını iddia eden hırsız değilmiş gibi gezen ve geriye kalan bu 70 milyonun içerisinde o benim profesyonel hırsızlarım adam gibi adam çıktılar. Romanda görürsünüz o iki hırsızla millettim adına ferahladım.

LONCA: *Devamı gelmeyecek mi bu romanın ?*

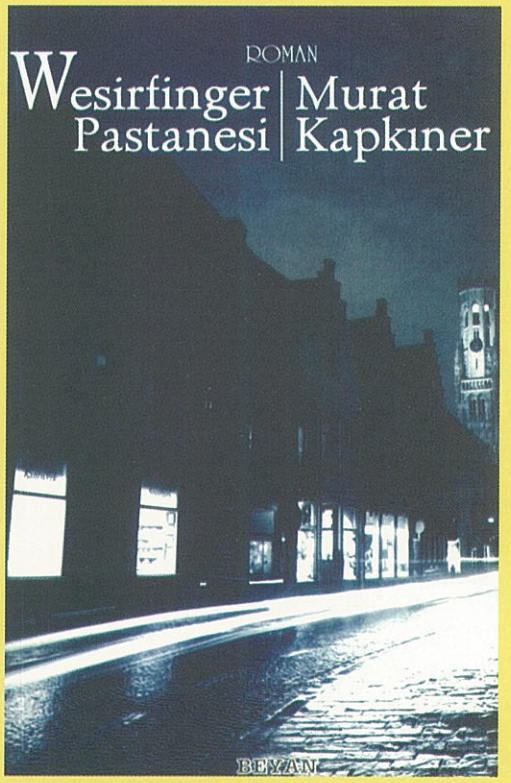
KAPKINER: İstedim çok istedim ama galiba olmayacak. Başka romanlar var kafamda. Elimde olan bir roman var o tamamlanırsa kafamda bir proje var. İlk fırsatta ona başlayacağım inşaallah. Romanın adı belli "Arekil". Arekil bir Ermeni ismi.

LONCA: *Wesirfinger Pastanesi romanı Cumhuriyet tarihi Türk Romanı'nda önemli bir yer teşkil ediyor. Romanın kahramanları olağan üstü nevi şahıslarına münhasır orjinal kahramanlar. Benim merak ettiğim olay şu, romanın baş kahramanlarından Osman bir şekilde hayata tutunamayan, sürünmeye mahkum yaralı yüze sahip birisi. Böyle olmasına rağmen romanın sonlarına doğru müthiş bir iç dinamikle yapması gerekeni yapıyor. Kahraman böyle bir gücü nereden buluyor?*

KAPKINER: Osman tam tesbit ettiğiniz gibi roman boyunca ezilmiş bir adam gibi görünüyor. Üzerine yıkılan ağırlığın altında bir dağ başında ölümüne beklemek üzere sanki bir mürşide hizmet ederek, mürşit kabul ettiği bir bunağa hizmet ederek böylesine bitmiş biri gibi görünüyor. Ama biraz daha dikkatli bir okuyucu şunu görecektir. Benim kabahatim vurgulayamamışımdır biraz çünkü sırlı olsun istedim. Romanda süpriz benim için çok önemlidir. Süpriz olsun istedim. Şimdi o mağaraya gelen gazeteleri esas okuyan Osman demiştim. Osman sürekli bu sonu bekliyordu. Onun için o güç, potansiyel olarak sürekli içerisinde var. O günü o haberi bekliyordu. Romanın sonunda o gün geldi, o gün gelince o güç ortaya çıktı.

LONCA: *Roman için söyleyebileceğimiz şeylerden birtanesi de insan gibi sevmediğimiz için öcümüzde alınmadı gibi bir öz anlayış da var. İnsan gibi, adam gibi sevgi nasıl olmalı sizce?*

KAPKINER: Adam gibi sevgi. Evet ben poetikamda söylemiştim. Adam gibi sevmek ben bu ifadeyi sevmiyorum da laçkalaştı birinin şiiri münasebetiyle. Adam gibi sevmek münasebetsizlik etmektir, münasebetsizce sevmektir yani. Sevgi demiyorum onun içinde sevmiyorum o sevme kelimesini. Herkes herkesi sever, aşk başka şeydir. Aşık kafasını patlatıp bir neden bir münasebet bulamamalıdır. İşte bu adam gibi sevmektir. Sevgi dediğinizde hep bir müsanebet bir ilgi vardır. Herkes, herkesi bir şeyinden dolayı sever. Kaşı gözü hoşuna gider sever. Aşık onu da biliyor o da değil.



Yani hiçbir münasebet yok bundan dolayı aşktan kurtulamaz. Çünkü münasebet tesbit edilir varsa onu aradan çıkarırsın kurtulabilirsin. Aşkta münasebetini bulamıyorsun ki.

LONCA: *Romanınızda da aşığımın yalanını, kendi doğruma tercih ederim anlayışı var.*

KAPKINER: Evet Mevlana'da var o. "Yalanına verdim ben bu hırkayı, doğrusu olursa canımı verirdim" demiş. Ben şiir içinde münasebetsizliktir dedim sebebi aşkın terennümü.Ondan şairler münasebetsizdirler de.

LONCA: *Şiirleriniz romanda olduğu gibi başlangıçta içinize doğarak başlamış. Bu gün romanı tanıdığınızı söylüyorsunuz. Roman hakkında araştırma yaptığınız gibi şiir hakkında da bir araştırma yaptığınızı ve Türk şiirinin dünya şiirinin nerede olduğunu tahmin ediyorum. Siz kendi şiirinizi bu denklemde nereye oturtuyorsunuz.*

KAPKINER: Anlayanlar özellikle Holderlin ve Rilke'ye çok benzetiyorlarmış şiirlerimi. Ben de bazı dizelerine rastladım biraz şaşırdım. Özellikle Holderlin diye deli bir adam var. Mesela o şaşırttı beni. Benzer şeyleri söylemişiz farklı cümlelerle. Rilke'de ben de gördüm ama hakikat halde bilemiyorum kendi şiirim nerede

nasıl. Ama mesela ben Holderlini yeteri kadar bilmem. Rilke'yi de bilmem Almancam yok bi defa. Türkiyede şiir çevrilmez. Çevirilirse de zaten bunlarla yabancı bir şairi tanımak doğru olmaz. Bu açıdan benim söyleyebileceğim pek bir şey yok.

LONCA: *Şiirleriniz serbest tarzda. Serberst yazan şairlerinin Osmanlıca kelimeleri pek kullanmadıklarını görüyoruz. Oysa sizin şiiriniz hem serbest hem de geleneğin dışında Osmanlıca terkipler var. Bu konuda ne söylemek istersiniz?*

KAPKINER: Şiire yakın dönemde Osmanlıcayı ben soktum diyebilirim. Sonra zincirden boşalmış gibi fırladı. Ondan önce yoktu hiç. Benden sonra korkmadan şiirler yazılmaya başlandı. Ağdalı Osmanlıca kullandım. Solda Atilla ilhan yapmıştı bunu. Onu kim izledi ne kadar izledi bilmiyorum. Ama bizim kesime benimle geldiğini söyleyebilirim.

LONCA: Dünüyle bu günüyle Türk romancılığını ve şiirimizi değerlendirdiğinizde gidaşatı nasıl değerlendiriyorsunuz?

KAPKINER: Şiirler bizde hep iyiydi. Ama Roman pek yok. Bir şeyler çıkıyor ama biyerinden aksıyor. Mesela Ahmet Altanın İsyan Günlerinde Aşk romanını okudum. Haberdar olmak lazım diye okudum Orhan Pamuktan çok çok üstün buldum. Hoşuma gitti ama aksayan yerleri var. Yüz sayfa falan okudum ortada hala hiç bir şey yoktu. Bu bir dezavantaj bunlar iyi değil. Roman şöyle baştan ilk sayfadan kapmalı insanı entrikasıyla, olay örgüsüyle. Ama o uslup romancı uslubu tamam. O kadar sayfa okudum dişe dokunur romanın içeriği ile ilgili hiç bir şey yoktu. Orhan Pamuğu da aynı saikle son kitabını okudum, onu hiçbiyere koyamadım. İlk kitabı çıktığında o zaman gençtim fakat baktım tamam bu romancı demiştim. Hakikaten öyle fakat bu son romanda ben hayretler içerisinde kaldım. Eleştirmek istemiyorum birer ikişer olacak gibi ama henüz roman oturmadı ama şiirde hep iyiydik. Şiirde hala az da olsa iyi şairlerimiz var.

LONCA: Bunu neye bağlıyorsunuz?

KAPKINER: Gelenek. Bizim roman geleneğimiz yok. Felsefe diye bir şey yok onun için filizofumuz düşünenimiz, mütefekkirimiz yok. Yani bırak sen felsefeyi filozofu da düşünürümüz bile yok. Niye? Geleneği yok çünkü. Şiir öyle değil. Başından beri bir geleneği var.

LONCA: Osmanlının son dönemindeki roman çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

KAPKINER: Onlar cinayet, cinayet

LONCA: Şehbenderzade Filibeli Ahmet Hilmi'nin, Amakı Hayali için ne diyorsunuz. Çünkü sizin romanınızda da öyle bir uslup var.

Murat KAPKINER: Onu ayrı bir yere koymak gerekir. O mübarek şahıs nevi şahsına mahsus acayip bir şeydir. Onu ayrı konuşmak lazım. Ama genel olarak utanç vericidir. Bize edebiyat kitaplarında adaptasyon diye bir edebiyat türü yutturdular. Sonra sonra baktıkki meğer Fransızın yazdığı filan roman kahramanlarını işte Coni ise Ahmet yapıyosun Şanzelizeyi Beyoğlu yapıyorsun oluyor roman. Bu nasıl bir şeydir. Haydi diyelim yaptın. Böyle bir şeyi edebi tür diye mekteplerde çocuklara nasıl öğretirsin. 60'lı yıllarda bu ders kitabını ben okudum inşallah şimdi kaldırmışlardır. Durum bu. Şiirde inkıta yok. Muhteşem geldi. Düne kadar serbest vezine geçtik orda da sürdü şiir.

LONCA: Yirmi yıldır Konya'dasınız. Konya'yı nasıl buluyorsunuz?

KAPKINER: Konya güzel şehir. Avrupayı andırıyor ondan seviyorum. Ben Konya'yı seviyorum. Eşi de yok Türkiye'de

LONCA: Konya'yı sanatçı yetiştirmesi açısından, nasıl buluyorsunuz? Pek verimli gözükmüyor. Buna katılır mısınız?

KAPKINER: Türkiye'ye bakarsan, bu konuda genelin hissesine düşen sanatkar kadar Konyada da, sanatçılar var. Bir takım gençler var yetişti çıkıyorlar. Hissesi kadar burdanda şair yazar çıktı. Konyanın kendisi zaten sanatsal bir şehir. Ben ondan seviyorum galiba Konya'yı. Mesela mimarisi estetikdir Avrupadaki gibi. İşte ben ondan dolayı seviyorum. Öyle bir şey varki Konya'da, mimari yani şehrin yapısında hem estetik var hem de çağdaş. Bu ikisini bir arada bulamazsın. Konya öyle değil en beğenmediğin yapının bir kenarında şurasında burasında ihmal edilmemiş bir güzellik bulursun. Konya beni bu anlamda çarpıyor.

LONCA: Yakın tarihte bir İstanbul döneminiz oldu.

KAPKINER:İstanbul'u denedik olmadı.

LONCA: Oraya gidiş nedeniniz neydi?

KAPKINER: Maddi nedenler dolayısıyla gittik ama baktık orda daha pahalıya geliyor.

LONCA: İstanbul'da ne yaptınız?

KAPKINER: Adı hatırıma gelmedi ünlü bir Batı'lı yazara ait, adamın biri demişki karşılaştıklarında sıkıntıyla arkadaşına bu günde hiç birşey yapmadık demiş. Arkadaşı yaşadınızya demiş. Ben de yaşadım. Sadece yaşadım. O yaşamayı işten saymıyorlar. Halbuki esas kıyamet o yaşam denen şeyde kopuyor. Onun için yaşamak büyük iştir. Yaşamayı göze almak çok zordur.

LONCA: Bu güzel sohbet için Teşekkür ederim

KAPKINER: Bize değer verdiniz. Ben teşekkür ederim Lonca okuyucularına selam.❑

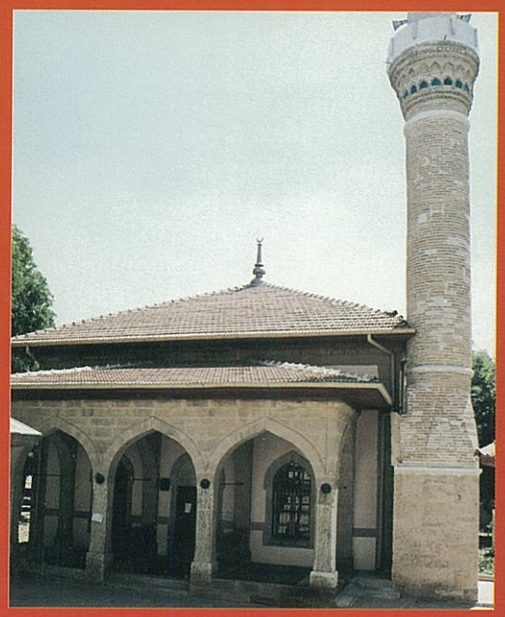
ŞİİRLER BİZDE HEP İYİYDİ. AMA ROMAN PEK YOK. BİR ŞEYLER ÇIKIYOR AMA BİRYERİNDEN AKSIYOR. ÇÜNKÜ BİZİM ROMAN GELENEĞİMİZ YOK. ŞİİR ÖYLE DEĞİL. BAŞINDAN BERİ BİR GELENEĞİ VAR.

ZEMÇİ ÇETİNKAYA

Kent ve Mabet

"Bu sütunlar gotik kiliselerdeki gibi yüksek değildir. İnsanın boyu posu silinip kaybolmuyor bunların arasında.. Onlar, bizden biraz yüksek ağabeylerimiz gibidir ve bize gülümserler gölgede... Bu kadar iç açıcı, insanlaşmış bir mabedi başka hiç bir yerde görmedim "

CORDOBA CAMİİ/İSPANYA



Nikos Kazancakis, Kurtuba camiini anlatırken "Bu sütunlar gotik kiliselerdeki gibi yüksek değildir. İnsanın boyu posu silinip kaybolmuyor bunların arasında.. Onlar, bizden biraz yüksek ağabeylerimiz gibidir ve bize gülümserler gölgede... Bu kadar iç açıcı, insanlaşmış bir mabedi başka hiç bir yerde görmedim" diyor. "İnsanlaşmış mabet" bu muzdarip ve büyük ustanın ne etkileyici bir buluşudur. Mabetler Tanrı için değil, insanlar içindir; o yüzden insanlaşmış olması lazımdır. Devâsâ ve mukassi binaları niçin önce mabetlere yakıştırırlar bunu bir türlü anlayamadım. Böylesi yapılara o kadar özenir bezenirler ki sonra kullanılamaz hale gelir. Kaç defa cami görevlilerinin ziyaretçileri, orayı elleme, buraya dokunma, şuraya oturma diye uyardıklarına şahit oldum. Bir keresinde Hacıveyiszâde camiinde, minbere çıkıp inen bir çocuğu, görevli öyle bir payladı ki o çocuğun bir daha ömrü boyunca herhangi bir camiye kolay kolay giremiyeceğini düşündüm.Mabetler ölümden çok hayatın hatırlanacağı yerler olmalıdır. Ölüm hatırlanacaksa bu, fabrikalara, mağazalara, tarlalara ve ofislere daha çok yakışır. O yüzden hayat demek olan çocuk ve çiçek mabetlerde eksik olmamalıdır. Bahçesi olan mabetlerde insan daha bir tefekkürle, daha bir ümitle ibadet eder. Mahallenin çocukları, meyvelerini çağlayken kopardıkları, ağaçları arasında saklambaç oynadıkları cami bahçelerinde paylaşma ve dayanışmayı öğrenirler. Çünkü yeryüzü gibi camiler de herkesindir. Ve cemaat olurlar. Cemaate alışırlar. Teravih namazının bir yerinde gülmeye başlamayan çocuklar, büyüdüklerinde orucun hazzına yeterince varabilirler mi acaba? Yaz mevsiminin ikindilerinde yaşlılar, mescidin bahçesinde oturup ahvâl-i dünyadan bahsetmezse selam nasıl yaygınlaşır? Günün en umulmadık zamanında ve belki en gerekli zamanında

kendini unutan birine ezeli gerçeği hatırlatan bir meczubun uğramadığı mabetler daha mühim neyi telkin edebilir insanlara? Konya'ya geldiğim yıllarda "yalnızlığıma" çare ararken bahçesi olan mescidleri keşfetmiştim. Namaz vakitlerinden yarım saat kadar önce gidip bir ağacın altında oturarak düşüncelere dalıyordum. Seksenli yılların başında evim, Şems camii ile Nakiboğlu camiine eşit mesafede bir yerdeydi. Gurbetin mihnetiyle, aşkın cinnetini bu iki caminin bahçesiyle paylaşmasam çöllere düşmem kuvvetle muhtemeldi. (Belki de çöllerim buralardı) Üniversite yıllarında uçup giden ilham perilerim, Nakiboğlu caminin bahçesindeki dut ağacının altında bir cuma günü, kuşluk sonrası, beni aniden tekrar buldu. Yaz aylarına gelen ramazan, Konya'nın eski mahallelerindeki bahçeli mescitlerin bilmediğim lâhûti yönlerini keşfetmeme de sebep oldu. Bekârdım, âşıktım ve şüphesiz daha mütedeyyindim. Yalan yanlış bir iftar yemeğinden sonra bahçeli bir mescide atıyordum kendimi. Akşam yatsı arası orada hülyâlara dalıyordum. O zaman anladım ki müslüman mabedi ibadet edilen yer olmanın ötesinde de anlamlara sahiptir. O yüzden buraların mutlaka bahçeli, yani hayatla içiçe olması gerekir. Bahçe, yani çiçek, yani güzel koku; mescid, yani secde yani namaz; üçüncüsü, yani mürşit, yani sığınak, yani hayatın tadı. Mabet bahçelerinin, düzenini, şeklini şemalini, korunmasını sakın ola müfret villalarının bahçelerine benzetmeyelim. Çocukların oynamayacağı, onlara yasaklanan bahçe olmaz. Bu şu anlama gelir zorunlu olarak: Mabetler asla kurum haline getirilmemeli, görevlileri kendilerini sahipleri gibi hissetmemelidir. Ve olması gerektiğinden fazla, yani batıl bir kutsallığa büründürülmemelidir. camilerde insanın neşesi yankılanmalı, dünyanın bütün güzelliklerini; çiçekleri, meyvaları, kuşları, kadınları, mücahadeyi vücut ve ruhumuzla bu kadar uyumlu yarattığı için Allah'a şükredilmeli. Şehirleri en iyi tanımlayan cümle, galiba onların sığınak olduğunu belirten cümledir. Mabetler de sığınak içinde sığanaktır. Onların yüzyıllar sonrasına götüreceği mazmunlar kadar hâlihazıra söyleyeceği hakikatler de önemlidir. Hatta en önemlisi budur. Mabetler ama özellikle mabetler sanat tarihi kitapları için yapılmazlar. Önce mahallenin bütün çocukları, yaşlıları, gençleri, kadınları ve herkes için yapılırlar. Bu, çoğunlukla yanlış anlaşıldığı gibi, mabet merkezli bir hayatın tezâhürü değil; hayat merkezli bir mabedin tezâhürüdür. Aksi halde mabette olan mabette kalır ve yaşantımızın derinliklerine kök salmaz. O yüzden ibadethaneler illa bir yapı kimliği ve özgünlüğüyle tanınacaksa, bu, temiz ve mütevazi olmalarıyla sağlanmalıdır. Onların "mamur" edilmesinin gerçek anlamı da budur. Evlerimizden, okullarımızdan, hastahanelerimizden daha mutatan ve muhteşem mabetler, insanları ibadet şiarından uzaklaştırarak boş bir mazi tefahürüyle aldatır. Bu gün de yapımı yıllarca süren süslü püslü, bol masraflı camiler inşa edilmektedir. Başka dinlerin mabetlerinden geri kalmamak için. Bir şehrin ahalisinin mensup olduğu din, o şehirdeki mabetten ziyade, insanların, hal ve tavırlarından anlaşılmalı oysa. Çarşısında pazarında insanların aldatıldığı, semtlerinin bazılarında aç uyuyanların bulunduğu bazılarında ise milyarlarca liralık jiplere binildiği şehirlerde; minarelerde günde beş vakit gürül gürül ezanlar okunsa bile o şehrin müslüman şehri olduğuna nasıl hükmedebileceğiz? Mabetlerin sanat şahikası olmasını, tezyinatını, büyüklüğünü övmek, bazen bizzat ibadetin yerini alır. O zaman şehirde yapılmayan şeyler için sözünüz olmaz ve tenkitleriniz etkisizleşir. Mesela bu şehirde hâlâ boyamaya yöneliktir çünkü ne tarihsel bir olgu ne de tarihsel bir yapı, insanın, geçmişin donuk hatıralarıyla avunmasına yol açmamalıdır. Bireyler ve toplumlar son tahlilde kendi ömürlerini yaşarlar ve onun hesabını verirler.❑

2002 OTOMOTİV

OTOMOTİV - TİCARİ ARAÇLAR VE YAN SANAYİ FUARI

19 - 22 Eylül 2002

Konya Ticaret Odası Uluslararası Fuar Merkezi
Aksaray Yolu 10. Km. KONYA

Çözüm Gösterileri • Konferanslar • Seminerler • Paneller

ZİYARET SAATLERİ
10:00 - 20:00

ÜCRETSİZ SERVİS GÜZERGAHLARI

ZAFER (Fuar alanı önünden)
19-20-21-22 Eylül 2002

Geliş : 10:00 - 11:00 - 12:00 - 13:00
14:00 - 15:00 - 16:00 - 17:00 - 18:00 - 19:00

Dönüş : 11:00 - 12:00 - 13:00 - 14:00
15:00 - 16:00 - 17:00 - 18:00 - 19:00 - 20:00

KAMPÜS / OTOGARDAN
19-20-21-22 Eylül 2002

Geliş : 12:00 - 14:00 - 16:00

Dönüş : 13:00 - 15:00 - 17:00

www.disafuarcilik.com
bilgi@disafuarcilik.com

DİSA
Fuarcılık Organizasyon
ve Tanıtım Hizmetleri Ltd. Şti.
Tel : 0.332 • 324 72 43 Fax: 0.332 • 324 72 44
Tel : 0.332 • 324 73 03 - 0.332 • 324 73 04
Tel : 0.332 • 233 34 82 Fax: 0.332 • 236 52 05

KOSGEB · KTO · dinamik makina Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. · Özel Nakiboğlu Bilgi Hastanesi · Hilton Konya · Finansal Forum yarına endeksli bilgi · Kobi Efor Aylık Sanayi - Ekonomi Dergisi · Automotive Exports MONTHLY AUTOMOTIVE MAGAZINE · kontv · YAZILIM SPONSORU cabitaş YAZILIM & İNTERNET HİZMETLERİ

SEÇİMİN EKONOMİYE ETKİSİ

Dr.Osman ÇETİNER, Prof.Dr. Osman OKKA, Mevlüt BÜYÜKHELVACIGİL, Mithat BÜYÜKALİM

Osman ÇETİNER: Efendim reel ekonominin sağlıklı bir şekilde faaliyet gösterebilmesi için yönetim açısından istikrarın oturması gerekiyor. Böyle bir istikrar ülkemizde mevcut değil.Ülkemiz bir seçim dönemine girdi. Seçimden sonraki dönemde istikrarı yakalamak ve reel ekonomiyi canlandıracak bir süreci elde etmek mümkün olacak mı?

Prof.Dr. Osman OKKA: Sorunuzu birkaç açıdan incelemek lazım. Bunlardan birtanesi siyasal istikrar hadisesi vukua gelecek mi? Yani seçimden sonra gerçekten ülkede bir parti ağırlık kazanacak mı? En azından bir parti belli bir çoğunluğu almak suretiyle başka bir partiyle koalisyon kuracak mı? İkincisi bu hükümetin başarılı olup olamayacağı sözkonusu, Üçüncüsü, bu arada piyasalarla bu hükümetin diyaloğu ne olacak? Dördüncüsü, bürokrasiyle hükümetin diyaloğu ne olacak? Beşincisi IMF ile hükümetin diyaloğu ne olacak. Birde mali şartlarla hükümetin diyaloğu ne olacak. Bunların hepsinin ayrı ayrı elden geçirilmesi gerekir.

Türkiye'de şu anda gördüğüm kadarıyla bir partinin ağırlık kazanacağı sözkonusu. En az iki partiden bir koalisyon olacağı şeklinde benim bir düşüncem var. Şimdi bu partilerin anlaşma durumu nasıl olur bilemiyorum. Kim kimle hükümet kurar onu da bilemiyorum. Ama hükümet kurulduğu takdirde ağırlıklı bir hükümet olması gerekir. Aksi halde şimdiki gibi yine üç tane dört tane parti koalisyon olursa bunların belirli stratejileri yoksa, Türkiye kriz üzerine kriz yaşar. Çünkü ekonomik şartlar açısından Türkiye'de geçmiş dönemlere göre çok ağır şartlar var. Bunlardan bir tanesi dış borçlar 122 milyar dolar, İç borçlar 129 katrilyon, aşağı yukarı 80 milyar dolar. Toplam 204-205 milyar dolar. Böyle bir durumda eğer sen reel ekonomiyi ayağa kaldıramazsan, ülkeye döviz girişini normal yollardan sağlayamazsan bunun borçla dönmesi mümkün değil. Siz her ne kadar hükümeti iyi kurmuş olsanız dahi böyle bir tabloyla karşılaştığınız takdirde büyük bir hendikabın karşısında bulunacaksınız demektir. Artı başka birşey daha var. Türkiye yapmış olduğu anlaşmalarla IMF'ye teslim olmuş durumda. Dış borcun bu kadar ağır olması sebebiyle eğer siz ABD'nın takip etmiş olduğu politikalarda ve Türkiye'den hissedilen durumlarda ufacık bir ayrıcalık gösterseniz, bir anda krizin çıkacağını beklemeniz lazım. Gerek IMF, gerek Dünya Bankası bir ölçüde ABD'nın arka bahçesidir. Yani ABD nasıl düdük çalarsa IMF ve Dünya Bankası'nda o düdüğün sesleri duyulur. Siz istediğiniz kadar kuvvetli hükümet kurun. Amerikan menfaatlerine bir ölçüde halel getirecekse çok kısa zamanda iktisadi bakımdan yola getirildiğinizi görürsünüz. Birde bizde piyasalar çok sığ. Bugün İstanbul Menkul Kıymetler Piyasası fevkalade sığ. Bakınız döviz piyasasına, mali piyasaya, diğer piyasalara bankalarda aşağı yukarı aynı durumda. Herhangi bir devlet şu anda 200 yada 250 milyon dolarla Tahtakaleye girerse

Türkiye'nin bütün ekonomisini allak bullak eder. Önce diyelim ki dolar 1 milyon 650 bin ya da 700 bin lira. 10 milyon dolarlık bir alış yapar. 750'den alır bunu, 10 milyon dolar alır 800'den alır bunu, 10 milyon dolar alır. 900'den alır. Ordaki 200, 250 milyonu bitirir. Fakat 2,5-3 milyona çıkan bir doları tekrar geri getirmek çok zordur. Yani her halükarda disipline edilmesi gereken bir Tahtakalemiz vardır. Diyorlar ki hükümet bunu disipline edemez ettiği takdirde Türkiye'ye dolar girmez. Eğer siz bir af kanunu çıkartarak en azından doların giriş-çıkışını belli bir ölçüde kayıt altına almazsanız her zaman için bu Tahtakale Türkiye'nin döviz noktasında yumuşak karnı olur.

ÇETİNER: Hocam Tahtakale döviz simsarlarının hakim olduğu bir yer. 12 büro Tahtakale'nin tamamını yönlendiriyor. Özellikle yabancı bankaların belli dönemlerde 100 milyon dolarlık alım ve boşaltımları piyasaları allak-bullak ediyor. Geçenlerde bir Alman bankası bunu yaptı.

OKKA: Yani finansal piyasalarla ilgili Türkiye'nin gerçek durumu budur. 200-250 milyon dolarla Türkiye'yi allak-bullak edebiliyorsunuz. Yani sizin siyasi otoriteniz ne kadar kuvvetli olursa ve bu döviz giriş ve çıkışını belli noktada kayıt altına alabilirseniz o derece Türkiye'deki ekonomik krizi bir ölçüde durdurabilirsiniz. Yalnız döviz olarak bir nakit giriş çıkışı vardır çok önemli bir hadisedir. Şimdi sizin nakit giriş olarak döviz konusunda ihracatınız vardır. Turizm gelirleriniz, işçi gelirleriniz, dışardaki yatırımlardan gelen gelirleriniz vardır. Birde sizin nakit çıkışlarınız vardır. Bu nakit çıkışları faiz ödemeleri, borç ödemeleri, demin borç ödemelerinde, borç alma vardır. O da bir nakit giriş olarak müteala edilir. Türkiye'de bulunan yabancı ortakların kar transferleri dışarıyla ilgili. Artı Türkiye'nin askeri alım taahhütleri. Artı Türkiye'de çalışan yabancıların transferleri bunlar da dışarıya nakit çıkışını gerektirir. Siz borcu ödeyebilmek için daima döviz girişinizin döviz çıkışından fazla olması lazım. Bu iki boyut da fazla olması lazım. Bir ödemeler dengesinin fazla vermesi lazım. İki Türkiyenin borç servisi dediğimiz ana para artı faiz ödemelerini dışarıya yapması gerekenleri de kazanmanız lazım. Bu şu anlama gelir. Sizin ihracatınızın, ithalatınızdan daha fazla olması lazım. En azından ihracatınız, ithalatınızı karşılarsa net turizm gelirlerinizin ve net işçilik gelirlerinizin borç ödemelerinizi borç servisini karşılaması lazım. Sizin hükümetiniz ne kadar kuvvetli olursa olsun bunu sağlayamadığınız takdirde Türkiye'nin ekonomisini düzeltmesi mümkün değildir. Şimdi iç borçlara geliyoruz. Türkiye'nin şu anki borcu 129 katrilyon civarında Eğer ortalama yüzde 60 faiz öderseniz 78 katrilyon borcnuz olur. Sizin bütün vergi gelirleriniz zaten 85 katrilyondur. Yani bugün için toplam ödemeleriniz faizlerinizi zor karşılıyor. Eğer faiz oranı %70 se zaten her halukarda sizin toplam vergi gelirleriniz faizlerinizi karşılamıyor.

YANİ FİNANSAL PİYASALARLA İLGİLİ TÜRKİYE'NİN GERÇEK DURUMU BUDUR. 200-250 MİLYON DOLARLA TÜRKİYE'Yİ ALLAK-BULLAK EDEBİLİYORSUNUZ.

Şimdiki sistemin en büyük hatalarından bir tanesi bankaların içinin boşaltılması, devlet bankalarının şu kriz sebebiyle %7bin'e yakın borçlanması ve borçlandırılması sebebiyle bir dakikada boşaldığı için hazineden oraya aktarılan fonla, görünen zararlardır. İkincisi çok yüksek faizle devletin borçlanmış olması. Üçüncüsü bankaların içinin boşaltılmış olması ve bankalarının yükünün tamamen hazineye getirilmiş olması. Dördüncüsü açık bütçe siyasetinin devem etmesi. Bugün eğer bütçeye bakarsanız her harcamanızın 3/1'ini borçla finanse ediyorsunuz demektedir. Gelirlerinizin de %40'ı 42'si borçla finanse ediliyor. Yani %42'si borç, %58'i gelirle karşılıyorsunuz. Şimdi böyle bir ekonomik tablo içerisinde eğer siz hedeflerinizi iyi belirlemezseniz, özellikle merkez bankası kaynaklarını kullanmazsanız, yine havuzu inşa etmezseniz, bu borçları kısa bir süre içerisinde asgari döndürebilen hattin de dışında ödenir bile hale getiremezseniz. Türkiye'yi krizden çıkarmanız mümkün değildir.

ÇETİNER: Biraz önce konuşmanıza başlarken tek partili bir iktidarın olması gerektiğinden bahsettiniz. Ama şu anki siyasi tablo ve yapılan anketlere göre yine bir koalisyon hükümetinin kurulması olası görülüyor. Şimdi tek partinin güçlü bir şekilde iktidara gelmesi yerine, iyi belirlenmiş bir plan, proğram ve hükümet hedeflerinin belirlenmesi istikrar için daha kuvvetli bir olgu olarak ortaya çıkmıyor mu?

OKKA: İster tek parti, isterse iki parti gelsin. Yani siz proğramınızı gerçekten çok iyi şekilde hazırlamadıysanız sonuçta değişen hiçbirşey olmaz. Yalnız bir rahatlık şöyle olur. Tek parti geldiği takdirde herhangi bir koalisyon baskısı olmadan birçok kararlar alınabilir. Ekonomiye ve bürokrasiye bir ölçüde sahip olabilirsiniz. Şimdi öyle bir sıkıntı da var. Yani iki gün sonra buraya geldiniz bir sürü özel durum var. Bunlara karışamayacaksınız. Merkez Bankasına müdahale edemiyorsunuz. Artı bazı genel müdürleri falan değiştirmekte

çok zorlanacaksınız. Ne kadar iyi proğram olursa olsun bunu icraat olarak gerçekleştirmediğiniz takdirde sonuç almanız mümkün olmaz. Yani bu artık Türkiye'nin kurtulması tek bir parti ile değil 67 milyonun birlikte hareket etmesinden başka çıkar yolu yoktur. Şu anda çok riskli bir durumdayız. Geleceğimiz çok daha karanlık. Belirli bir şekilde Türkiye buraya kadar sürüklenmiş vaziyette. 10 yıllık iktidarlar içerisinde kısa bir dönem hariç diğerlerinin gerçekten maliye, hazine, merkez bankasında gerekli koordinasyonun sağlanmadığına, iyi bir borç politikasınının takip edilmediğine, iyi bir ithalat-ihracat politikasının takip edilmediğine, en son IMF ile yapılan fiyaskoyla neticelenen istikrar kararında bazı büyük eksiklikler olduğuna bunu hükümetin dikkate almadığına, alamadığına IMF'ye herşeyin teslim edildiğini görüyoruz. IMF kimdir? IMF bir kere Türkiye'ye borç verenlerin bekçisi durumundadır. Sen şimdi bir ölçüde bunu politikadan takip etmek ve durdurmak zorundasın. Onun için ben şöyle söylüyorum. Özel bir şirketin yönetimi nasılsa, devletin yönetiminin aynı olmak mecburiyeti vardır. Eğer özel bir şirkette sizin fuzuli bir giderleriniz varsa israflarınız varsa. atıl kapasiteniz varsa, kaynakları kuullanamıyorsanız nasıl tedbir almanız gerekiyorsa, devlette de aynı şeyleri yapmak zorundasın. İsrafları kaldırmak zorundasın, herkese eşit bir şekilde bu yükü dağıtmak zorundasın. Vergiyi eşit almak, vergiyle ilgili sahaları açmak, vergiyle reel ekonomiyi boğmamak zorundasın. Türkiyede şöyle bir risk daha vardır. Mesela bir 100 lira düşünün özel sektöre verseniz ve buna da diyelim ki %50 faiz aldınız. Özel sektör o 100 lirayla 50 liralık faizi kazanacak en az %10 da kendisini kazanacak %60 kazanmak mecburiyeti vardır. Ama siz bu 100 lirayı devlete verirseniz bir yıl sonra %30-35 kaybın olduğunu görüyorsunuz. Bu ne demektir biliyormusunuz. GSMH'ın Türkiye'de azalması anlamına gelir. Yıl 1960 Türkiyenin gayri safi milli hasılası 10,7 milyar dolardır. işlem hacmi de 11,1 milyar dolardır. 1960 yıl 1998 Türkiyenin gayri safi milli hasılası 186 milyar dolar. İşlem hacmi 590 milyar dolar. Şimdi ne olmuştur. Demek ki elindeki iktisadi imkanları daha farklı daha verimli kullanmıştır. Ve aşağı yukarı bir yılda tek bir yıl için Türkiye'nin ikibuçuk üç katı oranında mal ve hizmet üretiyor. Bu fabrika oluyor. teknoloji oluyor, eğitim oluyor, üniversite oluyor, sağlık oluyor, altyapı hizmetleri oluyor. Dolayısıyla ne olacaktır. Bu ekonomiyi Türkiyenin yakalaması mümkün değil. Demekki Türkiyedeki en büyük problem kaynakların verimli kullanılmaması demektir. Bunun sebebi nedir. Benim gördüğüm kadarıyla özellikle hükümetlerin verimli çalışmayı bir kenera bırakması ve sadece popülist politikaları takip ederek bu kaynakları israf etmesi anlamına geliyor. Şimdi eğer bu kaynaklar, iç borçlanmayla sağlanırsa veya içerden sağlanırsa yine bir problem yoktur. Yani para basarsın ve ödersin ama şimdi bunu da ödeyemez hale geldi. Çünkü borçlanmayı dövize çevirdi. Türkiye'nin en azla kurtulması için asgari benim hesaplarıma göre ki herkesin hesapları aynı 300 milyar dolar gibi bir paraya ihtiyacı var. Bu parayı Türkiyenin karşılaması mümkün değil. Bunu çevirmemiş olsaydı. Parayı basardı, veya ne bileyim belli bir teşvikle bunları öderdi. Ama bu işi dolara bağladığın andan itibaren mal ve hizmet üretip satmadıktan sonra dışardan para sağlayamadıktan sonra bunları ödemek mümkün değil. Türkiye'nin en büyük hendikapı budur. Türkiye şu anda yatırım yapamıyor artık bitmiş durumda. Şimdi bütçeye baktığınız takdirde bütçenin %55'ifaiz gideridir. %40 civarı personel

TEK PARTİNİN GÜÇLÜ BİR ŞEKİLDE İKTİDARA GELMESİ YERİNE, İYİ BELİRLENMİŞ BİR PLAN, PROGRAM VE HÜKÜMET HEDEFLERİNİN BELİRLENMESİ İSTİKRAR İÇİN DAHA KUVVETLİ BİR OLGU OLARAK ORTAYA ÇIKMIYOR MU?

TÜRK MİLLETİ ÇOK BADİRELER ATLATMIŞTIR. BU BADİREYİ DE ATLATACAĞINA İNANIYORUM. İNSANLARDA ÇOK CİDDİ BİR MORAL BOZUKLUĞU VAR. BİLİYORSUNUZ MORAL HERŞEYDEN ÇOK ÖNEMLİ.

gideri. Sadece %5 veya 5.5'u yatırım gideri. Şimdi %5.5 yatırımla bu sadece yenileme yatırımı sağlar herhangi bir hacim yapılması mümkün değil. Mal ve hizmet üretemiyorsun, istihdam sağlayamıyorsun. İhracat yapamıyorsun. Mevcut kaynaklar kurumuş kapanmış. Aşağı yukarı 260 bin özel esnaf, 60 bin şirket kapanmış tasfiye olmuş son iki sene içerisinde. Ben şöyle toparlayayım konuşmamı. Ekonomik canlanma konusunda tek bir parti güçlü bir şekilde iktidara gelirse şu anda yaşadığımız süreçten çok daha iyi olur kanaatindeyim. Ama bu problemlerin tamamını çözer anlamına gelmez. Bir kurtuluş harbine ihtiyacımız vardır. Çok çalışmaya ihtiyacımız vardır. IMF'ye bir ölçüde dur diyebilecek güce ihtiyacımız vardır. Sadece mali sektör üzerinde duruluyor. Reel sektöre el falan atılmadı. Reel sektör fevkalade zor durumda. Dolayısıyla biz üreten bir ekonomiyi kendimiz yapmadığımız sürece ve başkasının kafasıyla değil kendi kafamızla bu ekonomiyi ayağa kaldırabiliriz.

ÇETİNER: Sanayicinin reel ekonomiyi canlandırma noktasında bu kriz ve istikrarın olmadığı yönetim ortamında kendine düşen görevleri var mıdır?

MİTHAT BÜYÜKALİM: Osman bey teşekkür ederim. Elbette sanayicinin üzerine düşen bir takım görevler var. Açıkcası Türkiye için şunu söyleyebilirim. Şu yaşamış olduğumuz krizi Türkiye 80 öncesinde yaşamış olsaydı şu anda yiyecek ekmeğe muhtaç olurduk dersek yanlış birşey söylemiş olmayız. Aslında sanayici burada üzerine düşeni yapıyor. Ama tabi ülkedeki bu kolay kazanç dediğimiz faiz kazancına da bir şekilde sanayici alıştırıldı. Dolayısıyla bütün dikkatini üretimden ziyade, üretmiş olduğu gerek hizmeti gerek malları satmakdan ziyade, işte bunları nasıl ucuz üretebilirim, nasıl daha iyi satabilirimden ziyade tamamen finansal getiriler üzerinde yoğunlaştı. Çok klasik olacak ama 500 firmanın gelirlerine baktığımız zaman tamamen faaliyet dışı gelirler olduğunu görürüz. Tabi bütün bu dikkatini faaliyet dışı gelirlerin haricindeki esas işine yöneltse inanıyorum ki ülkemizin şu krizi atlatmasına çok daha faydası olur. Ama bütün bunlarla beraber sanayici ve işadamları üzerlerine düşenleri yaptığını söyleyebiliriz. En azından bugün ciddi sayıda firma var. Bütün olumuzluklara rağmen reel ekonomiyi ayakta tutmak için, toplumdaki çöküşü önleyebilmek için vargücüyle gayret sarfetmektedirler. Sanayici genel manada üzerine düşeni yapıyor.

LONCA: Peki seçimler, daha sağlam ortamlar oluşturur mu?

BÜYÜKALİM: Şimdi özellikle hocama da çok teşekkür ediyorum. Şu andaki bulunduğumuz pozisyonu çok iyi özetlediler. Hakikaten fotoğrafı güzel çektiler. Ama ben bütün bunlarla beraber tek başına milletle çok barışık bir iktidarın birçok problemi çözeceğine inanıyorum. Yani Türk milleti çok badireler atlatmıştır. Bu badireyi de atlatacağına inanıyorum. İnsanlarda çok ciddi bir moral bozukluğu var. Biliyorsunuz moral herşeyden çok önemli. Seçimlerin toplumun önüne gelmesiyle insanlarda yeniden moral düzelmeye başladı. Yani şimdi deniliyordu ki, erken seçim ülkeyi felakete götürür. İstikrar programı bozulur. Bunu öyle genel manada bir felaket olmadığı erken seçim kararı alınmasıyla birlikte ekonominin ve dövizdeki düşüşün olması borsanın yükselmesi belki bunlar günlük değerler olabilir. Yani Türkiye seçime

gidiyor. Bizi yönetenlerin deyişiyle çok daha kötü bir felaket senaryosu düşlüyor veya konuşuluyordu. Biraz daha insanımız moral olarak düzelmeye başladı. Burda yeni, güçlü ve istikrarlı, özellikle milletiyle barışık bir iktidarın gelmesiyle inanıyorum ki birçok konuda çözüme gidişin ivmesi kazanılacak. Şimdi şöyle düşünelim. Yani bugün bir başbakanımız çıksa deseki, ben şöyle şöyle yapacağım diye açıklama yapsa ve bu açıklamaların da arkasında dursa halkımız her türlü desteği verir. Tabi arkasında durmanın da öyle kolay olmadığını belirtmek istiyorum. Bu kadar ciddi borçların altında ama iyi bir hesaplama ve planlamayla bazı iyileştirmeler ve ileriye yönelik hedefler belirlenebilir. Konuşmanın akışına göre bunlara da açıklık getirebilirim. Ama en önemlisi milletle barışık bir iktidarın gelmesi yeniden bir moral, bir değer yükselmesi, ticaret ve ekonomi hayatına yeniden bir ivme kazandıracağı inancındayım. Teşekkür ederim.

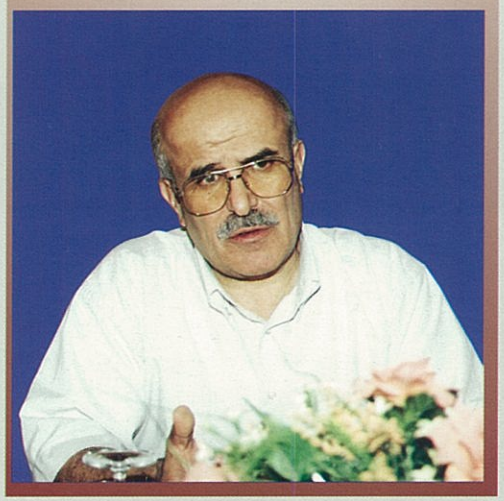
OKKA: Ben sadece şu kadarını ilave edeyim. 28 Şubattan bu yana aşağı yukarı 4 sene geçti. Bunun mali portresi Türkiye'ye 300 milyar dolar civarında faiz, 120-125 milyar dolar da borç yapmış sonuç 425 milyar dolardır. İşte 28 Şubat'ın Faturası 425 milyar dolardır. Şu anda kontrol edin ödenen faizler her sene 60-65 milyar dolar civarında. Korkunç bir rakam bu.

BÜYÜKALİM: Biraz önceki ifadenizde de Türkiye'nin düze çıkması için gerekli olan rakam 300 milyar dolar dediniz. Şu anda sırf ödediğimiz faiz 300 milyar dolar. 125 milyar öz fatura. Bunun faturasını 70 milyon insan çekiyor. Bakınız 425 milyar dolar. Şu anda sanayide orta bir fabrika 10 milyon dolardır. Bölünüz 42 bin fabrika yapıyor. Sırf faizle. biz dışraya 42 bin 500 fabrika yaptık demektir bu. Bunun hesabının sorulması lazım.

ÇETİNER: Mevlüt Bey size göre seçimler önümüzü açacak mı? Şeçimlerin ne gibi bir artı getireceğini düşünüyorsunuz veya seçimin gündeme gelmesi zamansız mıydı?

MEVLÜT BÜYÜKHELVACIGİL: Şu anda yapmış olduğunuz proğramdan dolayı teşekkür ediyorum. Hocam son derece güzel

28 ŞUBAT'IN FATURASI 425 MİLYAR DOLARDIR. ŞU ANDA HESAP EDİN BAKINIZ. ÖDENEN FAİZLER HER SENE 60-65 MİLYAR DOLAR TOPLAM.



toparladılar olayları. Ben onların girmediği bir başka açıdan yaklaşmak istiyorum. Mutlaka seçim bugünkü mevcut halden çok daha iyi bir netice doğuracaktır. İktidara gelecek olan hükümetin yapılan yanlışlardan ders çıkatacağını ümid ediyorum. Bir de devlette şimdiye kadar yapılan en büyük hatalardan biri özelleştirmenin sağlıklı yapılamamasıydı. Şimdiye kadarki siyasi partilerin veya siyasi iktidarların oy kaygısıyla hem çiftçiyi, hem sanayiciyi, hem ticaret erbbını memnun edebilmek için popülist yaklaşımlarla radikal kararlar almadan ülkeyi yönettiklerini düşünüyorum. Özellikle özelleştirme konusunda, maalesef özelleştirme hep lafta kalmış veya özelleştirildiği söylenen birlikler gerçekte hiçbir zaman özelleşmemiştir. Ve devletin bütün bankaları kaynakları, özelleşmiş gibi olan birliklere devlet teşekkülü olarak akmış ve bunlar da gelişmekte olan ülkenin genç sanayicisine haksız rekabet olarak dönmüştür. Ve ben bundan sonraki hükümetlerin bu yanlışları yapmayacağını dilerim. Profesyonel bir kadronun iş başına geleceğini ve bu kadronun mutlaka oy kaygısından ziyade ülke ekonomisini geliştirecek, ülkenin üretimini arttıracak, sanayisini ayağa kaldıracak, memlekete istihdam sağlayarak bir başarı elde edeceğine inanıyorum. Bir defa profesyonel bir grubun başarısızlıklardan korkmamaları cesur ve kararlı adımlarla ilerlemeleri gerekir. Çünkü ülkemiz büyük bir ülke ve içinde bulunduğumuz kaynaklarımız da çok büyük. Bu kaynakların sağlıklı olarak üretime istihdama yansıması gerekir. Şu son 4 yıldır sanayide yaşadığımız kriz gerçekten çok büyük. Belki bu son yaşadığımız 4 yı,l nesiller boyu konuşulacak. 4 yılda yapılan tahribat gerçekten kitap olarak yazılacak, belki üniversitelerde tez konusu haline gelecek. Ve o günkü nesil hiçbir zaman bugünkü yaşananları affetmeyecek.

ÇETİNER: Şu anda bütün sanayiciler diyor ki; arkadaş önümü göremiyorum. Yeni bir yatırıma kesinlikle hazır değilim. Siz bu seçimlerden sonra yeni yatırımlarda biz varız diyebiliyor musunuz?

HELVACIGİL: Biz sanayiciler ve genelde iş adamları olarak hiçbir zaman tereddütle işe bakmamışızdır. Ürkek, heyecansız bir ortamı hiçbir zaman sevmemişizdir. Ben mutlaka bunların aşılacağını düşünüyoum. Ancak bazı realiteler var. Onların bir kısmından Osman Okka hocam bahsetti. Yılda 65 milyar dolar borç ödeyecek bir devletin ekonomisi çok kısa bir sürede ayağa kalkmayacaktır. Belki ilk birkaç yılda yatırımı düşünmesek bile markalarımıza yatırım yapacağız. Sisteme yatırım yapacağız. Ama ben inanıyorum iyi bir yönetim yıllardır yapılmış yanlışlardan ders çıkarmış bir yönetim mutlaka sanayiciyi de, çiftçiyi de, ziraatçiyi de, işadamını da şahlandıracak ve bu ülkeyi layık olduğu yere getirecek. Gerçekten büyük bir devletiz. İyi bir yönetimle Türkiye, tarihinden ve

BELKİ İLK BİRKAÇ YILDA YATIRIMI DÜŞÜNMESEK BİLE MARKALARIMIZA YATIRIM YAPACAĞIZ. SİSTEME YATIRIM YAPACAĞIZ.

genlerinden aldığı mirasla dünya üzerinde hiç kimsenin beklemedeği bir süre içerisinde kendisini toplayabilir. Bu bizim milletimizin bir özelliğidir.

ÇETİNER: Firmalar birtakım ürünler üretiyorlar. İyi bir sistem, ürün kalitesi kadar önemli midir pazarda rekabet edebilmesi için?

BÜYÜKALİM: Mutlaka sistem çok önemli, bununla beraber başka şeyler de çok önemli. Herşeysistemle bitmiyor. Yönetim anlayışıyla da bu bazı şeylerin desteklenmesi gerekiyor. Şimdi artık, daha önceki konuşmalarda şunu insanlar çok iyi anladılar ki, çok kaliteli üretmek sorunu çözmüyor. Mutlaka müşteri odaklı bir ürün geliştirmek gerekiyor. Şu anda bir süreç yaşanıyor. Konya'daki firmalarda, bu süreç nedir dersek, ataerkil bir aileden, çocuklar devalmış işletmeyi. Ama şimdi işin pazarlama boyutunun gelişmesi, müşteri odaklı ürün politikasının gelişmesi gerekiyor. Mutlaka ürün pazarlama anlayışında artık çağımızın gerektirdiği profesyonel bir yapıya ulaşmak gerekiyor. Bir de firmaların bünyesinde uyumlu bir profesyonellikten bahsediyorum. Dışardan getirdiğimiz bir kişinin firmanın yapısını da bilmesi gerekiyor. Firmanın yapısını da beraberinde muhafaza ederek hedefinin açılması olarak görüyorum ben bu pazarlama faaliyetlerini. Bunun çok güzel örnekleri vardır. Mesela benim çok takdirle karşıladığım bir olay Bill Gates'in gerçekleştirdikleridir. 20 yıl öncesine bakarsanız Bill Gates yeni mühedis olmuş bir vatandaş. Ben onu şununla birleştirmek istiyorum. Bill Gates'in hedefi herkesin bilgisayarı normal hayatında kullanabileceği bir alet haline getirmekdi. Dolayısıyla bu düşüncede başarılı olduğu bunu uygulamaya geçirdiği için, dünyanın en zengin şahsı oldu. Tabi biz hazır bir sonuçtan çıkarak konuşuyoruz. İlk başta bunu düşünürsek, ortada hiçbirşey yok. Ancak hedefin de ortaya konması çok önemli.

ÇETİNER: Mevlüt bey üretim yönetimi sürecini ele almanızı üretim planlama ve marka satış yönetimini, o pazarlama organizasyonundaki satış yönetiminin şekillenişinin de marka oluşumuna ne gibi etkisi olabileceğini sormak istiyorum.

BÜYÜKHELVACIGİL: Biraz önceki sorunuzdan başlamak istiyorum. Bir defa kaliteden hiçbir zaman taviz vermemek lazım. Kalitesiz yapılan hiçbir şeyin geleceği yok. Mutlaka biz sanayiciler olarak üreticiler olarak kalite konusunu kendimize nüfus kağıdımızdaki soy ismimiz gibi inanmalıyız. Sorunuza gelecek olursak, sistem kalitesi çok gereklidir. Şu anda esasında ülkenin çektiği büyük sıkıntıların en önemli nedenlerinden birisi de budur. Malesef iyi eğitimli yöneticilerin yetiştişememesi üniversitelerimizin gerçek manada sanayici ve işadamına destek verecek yeni nesilleri istenen vasıflarda yetiştirememesi önemli sıkıntı kaynaklarından birisi olarak durmaktadır. Son zamanlarda özel üniversitelerin hayatımıza girmesi gerçekten sevindirici. Çünkü bir iki istisna dışında devlet okullarında malesef yetersiz eğitim veriliyor. Belki yeni açılan özel üniversiteler yeni organizasyonlarımıza destek verecek nesillerimizin yetişmesini sağlayacak. Kurumsallaşmayı gerçekleştirecek ve sağlıklı bir şekilde yürümesini sağlayacak, dünyaya bakış ufku geniş, Batı standartlarında eğitim almış nesillerle pazara çıkacağız. Bizler bunun çok sancısını çektik. Üretim planlama ve marka yönetimi açısından sorduğunuz soruya gelince, bir defa pazarlama mesleği çok güzel bir meslek. Bir bilim gibi görüyorum bu mesleği. Bu bilim işlendikçe ülke mutlaka daha güzel yerlere gelecek. Bizler genç sanayiciler olarak hep makina ve ekipmana yatırım yaptık. Ama bizim bütün ideallerimiz. Her zaman biliyorduk markaya yatırımdı. Ama bunlar hep basamak basamak olacaktı. Biz bu basamaklardan çıkmak istiyorduk. Bu basamakları çıkarken maalesef birkaç senedir yaşanan krizlere maruz kaldık. Ben markaya yatırımın çok önemli olduğunu çok iyi bildiğim bir sektörün içerisindeyim. Ve bu markalaşma sürecinde devletin sanayiciye vereceği fuar organizasyonları, reklam tanıtım organizasyonları ve bugün için çok ciddi patent yasasında yaşadığımız sıkıntıların ortadan kaldırılması ve bu konuda desteğin mutlaka sağlanması gerekmektedir. Devletlerarası ticaret hukukundan patent koruma desteklerine kadar ülkemiz sanayicimize destek verdiği takdirde çok iyi markaların ben Türkiyeden de çıkacağına inanıyorum. Ama bu krizler tabiki bizi biraz karamsar hale getirdi. Ama inşaallah biz sanayiciler olarak özellikle Konyalı sanayiciler olarak markaya yatırımın farkındayız. İyi bir organizasyon yapısı üniversitelerden yetişmiş dünya görüşü oluşmuş, bir değl birkaç yabancı dil bilen, bilişim teknolojilerini kullanan yeni nesillerle ben dünya pazarlarında önemli yerler edineceğimize inanıyorum.❑

Av.H. KÜÇÜKDAĞ

TÜKETİCİ HAKLARI VE KORUNMASI

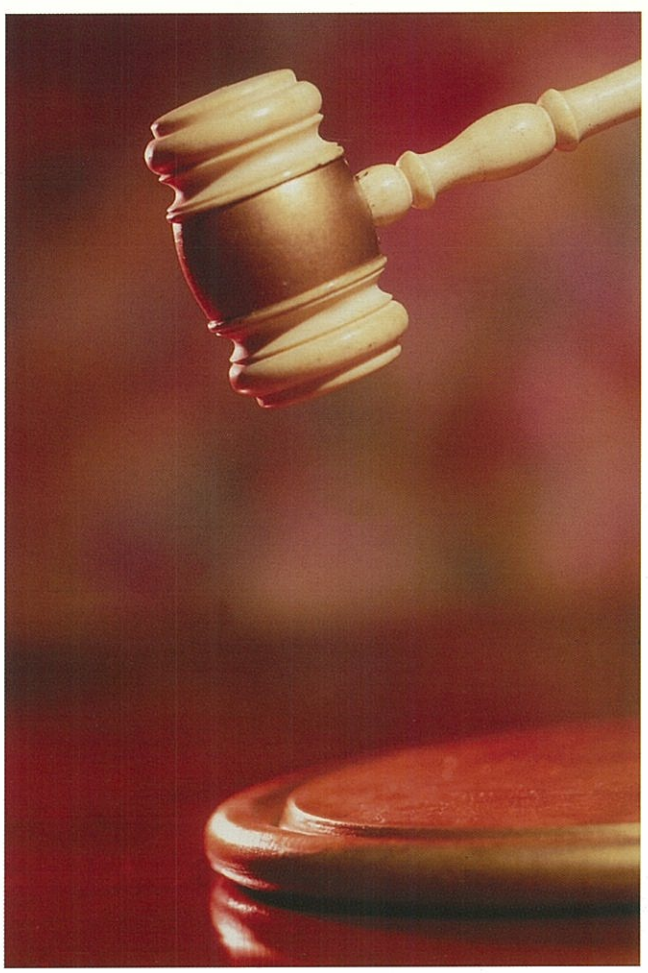
"Tüketicinin korunması" konusu çağdaş dünyanın en güncel, çok boyutlu, karmaşık ve daima gündemde olan meselelerden birini teşkil etmektedir. Hızla gelişen ve değişen dünyamız, adeta bir "tüketim toplumu" kimliği kazanmıştır. Gittikçe zenginleşen ve karmaşıklaşan tüketici istek ve ihtiyaçları ve bunların karşılanma çabaları, tüketicinin korunması meselesini ön plana çıkarmaktadır.

Tüketici hareketi; tüketicilere iktisadi ve sosyal alanda etkin bir rol verilmesini amaçlayan hareketlerdir.

Tüketicilerin korunmasına yönelik çalışmaların mazisi çok eskidir. Kanun olarak Hammurabi Kanunları'ndan günümüze kadar gelmektedir.

Tüketici hakları ve korunması başta ABD ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerde olmak üzere tüm dünyada uzun zamandan beri konuşulan ve tartışılan meselelerden birini oluşturmaktadır. Bu alanda yasalar, yönetmelikler çıkartılmakta, her derecedeki okullarda ve üniversitelerde eğitim programlarına tüketicilerin korunması konusunda yeni dersler eklenmekte, hızla tüketicilerin haklarını korumayı amaçlayan dernekler ve vakıflar gibi sivil toplum örgütleri kurulmaktadır.

Tüketici hakları ve bunların korunması gereği hakkında ABD Devlet Başkanı J.F. Kennedy'nin 15 Mart 1962'de yaptığı konuşma ve dört maddelik tüketici hakkını açıklaması bir dönüm noktası olarak kabul edilmiş ve her yılın 15 Mart günü "Tüketici Hakları Günü" olarak kutlanmaktadır. Açıklanan haklar şunlardır.



1. Güvenlik hakkı
2. Bilgi edinme hakkı
3. Seçme hakkı
4. Temsil edilme ve sesini duyurma hakkı

1985 yılında BM Genel Kurulu'nda Uluslar arası Tüketici Birlikleri Örgütü'nün önerisi ile ve oy birliği ile, Türkiye'nin de imza atmış olduğu "Tüketicilerin Korunması İlkeleri Rehberi"ni oluşturan bir dizi ilkeler kabul edildi. Bu haklar başlık olarak şunlardır.

1. Temel gereksinimlerin giderilmesi hakkı
2. Sağlık ve güvenlik hakkı
3. Bilgilenme hakkı
4. Temsil edilme, sesini duyurma ve örgütlenme hakkı
5. Eğitilme hakkı
6. Seçme hakkı
7. Cayma hakkı
8. Tazmin edilme hakkı
9. Ekonomik çıkarların korunması hakkı
10. Sağlıklı bir çevrede yaşama hakkı

Türkiye'de ilk defa Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ile ayıplı mal ve hizmetler, aldatıcı reklamlar, değişik satış türleri, tüketici kredileri gibi günlük yaşamda her zaman karşılaşmakta olduğumuz sözleşmeler tüketici hakları çerçevesinde ve tüketicilerin korunması amacı doğrultusunda düzenlenmiş bulunmaktadır. Bu kanunla tüketicilerin haklarını aramaları kolaylaştırılmış, mahkemeye başvurulması halinde hiçbir harç alınmayacağı konusunda özel düzenlemeler getirilmiştir. Her il ve ilçede tüketici sorunları hakem heyetleri kurularak tüketicilerin haklarını kolayca aramaları ve sorunlarına çözüm bulabilmeleri sağlanmıştır. Tüketici konseyi oluşturularak tüketicilerin korunmasında süreklilik kazandırılmış; aldatıcı reklamların önlenmesi ve tüketicilerin korunması maksadı ile reklam kurulu görevlendirilmiştir.

Ülkemizde bağımsız bir tüketici hareketi 1990'lı yıllardan itibaren oluşmaya başlamıştır. Tüketicinin korunabilmesi ve tüketici haklarının düzeyi toplumun ekonomik, sosyal, kültürel, örgütsel, teknolojik, siyasi ve demokatik gelişmişlik düzeyi ile orantılıdır.

8 Eylül 1995 yılında 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun çıkarılmıştır. Bu yasa ülkemizde tüketicinin korunması ile ilgili çok önemli bir düzenlemedir.

4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'a göre tükeeticinin ne gibi haklarının olduğunu açıklamaya çalışalım.

Bir malın ambalajında, etiketinde, tanıtma ve kullanma kılavuzunda yazdığı veya satıcı tarafından vaad edilen nitelikleri haiz olmaması veya tüketicinin maldan beklediği faydaları sağlayamaması, o malın veya hizmetin ayıplı olduğunu gösterir. (madde 4/1)

Satın alınan malın ayıplı olması halinde tüketici, malı teslim aldığı tarihten itibaren 15 gün içersinde şu haklarını kullanabilir:

ÜRÜNLERİMİZ

- MOTOR YAĞLARI
- TURBO 15x40
- LİPİD 20x50
- LİPİD LPG 20x50
- ÖNAL 20x50
- TRAKTÖR 20W/50
- HD MOTOR OIL 30-40
- 27/37-33/68
- HIPOIDLI 80/140-80-90
- EP 80-90-140
- ULTRA 10-30 40
- LİPİD BOR YAĞI
- LİPİD BIÇKI YAĞI
- LİPİD 2T
- ATF
- HİDROLİK
- EKONOMİZER
- ANTİFİRİZ

GRESLER

- BEYAZ GRES
- KAUÇUKLU GRES
- KIRMIZI GRES

Lipid

MADENİ YAĞ ve GRES

Ekstra Güç
Extra Performans

FABRİKA

Ereğli Yolu Biriketçiler Sanayi Umurlu Sk. No: 9

Tel: 0.332 · 355 56 90 Fax: 355 56 91 · KARATAY / KONYA

e-mail: lipid@ttnet.net.tr

a-Malın bir malla değiştirilmesini,
b-Malın iade edilip, ödenen bedelin iadesini,
c-Malın ücretsiz olarak tamir edilmesi yada bedelinin kusur oranında indirilmesini.

Bu haklardan herhangi birinin kullanılmasında firma tüketiciyi zorlayamaz. Tüketici istediği hakkı kullanmakta serbesttir. Ayıplı maldan dolayı tüketiciye karşı satıcı, bayii, acenta, imalatçı-üretici ve ithalatçı müştereken ve müteselsilen sorumludurlar. (Madde 4/2)

Satılan malın ayıbı gizli nitelikte veya kullanmayla ortaya çıkacak bir kusur ise tüketici bunu farkeder farketmez derhal firmaya başvurmalıdır. Müracaat bizzat giderek ve iadeli taahhütlü mektupla ya da noter ihbarnamesi ile olmalıdır. Firma 15 günlük sürenin geçtiğini iddia edemez. (Madde 4/3)

Satıcı daha uzun bir garanti süresi vermemiş ise ayıplı maldan ve bu malın neden olduğu zararlardan dolayı açılacak her türlü davalar 2 yıllık zamanaşımına tabidir. Ancak satıcı satılan malın ayıbını hile ile gizlemiş ise satıcı 2 yıllık zamanaşımından yararlanamaz. (Madde 4/4)

Defolu malların satımında satıcı, malın görülebileceği yerine "defolu" olduğunu gösterir ibareyi koyması ve bunu satış fişinde de göstermesi gerekir. (Madde 4/5)

Üzerinde "numunedir" veya "satılık değildir" ibaresi bulunmayan bir malın herkes tarafından görülebilecek bir yerde teşhir edilmesi halinde satıcı bu malı satmaktan kaçınamaz. (Madde 5/1)

Hizmetlerin satışından da haklı bir sebep olmaksızın kaçınılmaz. (Madde 5/2)

Taksitli satışlarda tüketici, malı aldıktan sonra, malın bedelini peşin ödemeyi veya birden fazla taksidi aynı zamanda ödemeyi isteyebilir. Satıcı, bu talebi reddedemez. Tüketici ödemeyi teklif ettiği miktar oranınca uygulanan vade farkında indirime gidilmesini isteme hakkına sahiptir. Satıcı da bunu uygulamakla yükümlüdür. (Madde 6/1)

Satıcı bir veya birden fazla taksidin ödenmemesi halinde diğer borçların muacceliyet kesbedeceği hakkını saklı tutmuş ise, bu hak ancak şu şartlar altında kullanılabilir;

a. Satıcı tüm edimlerini ifa etmiş olmalı,
b- Tüketicinin ifa edilmemiş bir ediminin üzerinden en az dört hafta geçmiş olması,
c- Satıcı tüketiciye en az bir haftalık bir süre vererek muacceliyet uyarısında bulunmuş olmalı.
d- Arada böyle bir anlaşma olmalı.

Taksitli satışlarda satıcı, şu hususları yazılı olarak bildirmek ve tarafları arasında varılan anlaşmanın bir suretini tüketiciye vermek zorundadır. Bunlar:

a-Mal ve hizmetlerin peşin satış fiyatı,
b-Vadeye göre faiz ile birlikte ödenecek toplam satış fiyatı,
c-Faiz miktarı, faizin hesaplandığı yıllık oran ve gecikme faizi oranı,
d-Ön ödeme tutarı,
e-Ödeme planı, (Madde 6/3)

Kampanyalı satışlarda 6. maddenin 3. fıkrasına ek olarak şu hususlarda yer almalıdır:

f-Kampanya bitiş tarihi,
g-Malın ya da hizmetin teslim veya yerine getirilme tarih ve şekli (Madde 7/3)

Kapıdan satışlar; İşyeri, fuar panayır gibi satış mekanları dışında önceden mutabakat olmaksızın yapılan değeri 3.400.000 T.L. (T.E.F.E.ndeki artışa göre değişir)yi geçen , tecrübe ve muayene koşullu satışlarıdır.

Bu tür satışlarda tüketicinin hakları;

a-7 günlük tecrübe ve muayene süresi sonuna kadar malı kabul edebilir,
b-Hiç bir gerekçe göstermeden malı reddedebilir.

Tüketicinin borçları:

a-Cayma bildirimini satıcıya ya iadeli taahhütlü ya noter marifetiyle ya da bizzat bildirmeli.
b-Malı kendisine teslim anındaki durumu ile geri vermeli,
c-Kullanım söz konusu ise kullanımdan dolayı malın yitirdiği değerini tazmin etmeli,
d-İade imkansız ise maldan sağlanılan fayda kadar bir bedeli satıcıya ödemelidir.

Satıcının borçları;

a-Cayma bildirimin ulaşmasından itibaren 10 gün içerisinde bedeli iade etmeli,
b-Cayma bildiriminin ulaşmasından itibaren 20 gün içerisinde malı geri almalı,
c-En az 12 punto sığan koyu harflerle tüketicinin haklarını içerdiği bilgiler satış belgesinden geçmeli.
d-Açık adresinin bulunduğu belgeyi tüketiciye vermeli,
e-Uyuşmazlık halinde tüketiciden aldığı imzalı belgeyi mahkemeye ibraz etmeli (Madde 9)

Tüketici Kredisi; banka veya finans kurumu ile tüketici arasında yapılan sözleşme mutlaka yazılı olmalı ve ilgili kurum bunun bir nüshasının tüketiciye vermelidir. Kredi şartları sözleşme süresi içersinde tüketici aleyhine değiştirilemez. Sözleşmede şu unsarlar yer almalıdır.

a-Faizin hesapladığı yıllık oran,
b-Faiz ve diğer unsurlarla beraber toplam borç tutarı.
c-İstenecek teminatlar,
d-Gecikme faiz oranı,
e-Borçlunun temerrüde düşmesinin hukuki sonuçları,
f-Kredinin vadesinden önce kapatılmasına ilişkin şartlar.

Tüketici aldığı krediyi toptan veya taksidin birden fazlasını aynı anda ödeyebilir. bu durumda krediyi veren kurum ödenilen miktar oranında vade farkı veya faiz düşmek zorundadır. Kredinin şekli bir mal veya hizmetin alımı ise malın veya hizmetin ayıbından krediyi veren kurum da diğerlei ile beraber müşterek ve müteselsil sorumludur. (Madde 10)

Süreli yayınlarda, sözleşmeye aykırı hareket halinde tüketici, abone yapan sorumlu kişiye ya da yayın korumuna isteklerini yazılı olarak bildirme kaydıyla aboneliklerine tek taraflı olarak son verebilir. Yayıncı abone ücretinin geri kalan kısmını hiçbir kesinti yapmaksızın 15 gün içinde iade etmekle yükümlüdür.

Tüketicinin aboneliğe son verme isteği; yazılı bildirimin satıcıya ulaştığı tarihten itibaren.

- Günlük yayınlarda 15 gün,
- Haftalık yayınlarda 1 ay,
- Aylık yayınlarda 3 ay,
- Daha uzun süreli yayınlarda bildirimden sonraki ilk yayını müteakiben yürürlüğe kunulur.

Ticaret konusu olan ve perakende satışa arz edilen malların veya ambalajlarının yahut kaplarının üzerine kolaylıkla görülebilir, okunabilir şekilde o malın,

-Menşei,
- Cinsi,
-Fiyatı konulması zorunludur.
(Madde 12)

İthalatçı veya imalatçı firmalar ithal veya ürettikleri sanayi malları için garanti belgesi düzenlemek zorundadırlar. Garanti süresi malın teslim tarihinden itibaren başlar ve asgari bir yıldır. Garanti belgesinde olması gerekenler;

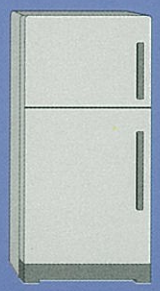
- Faturanın tarih ve sayısı,
- Bandrol ve seri numarası,

Satıcı garanti belgesi kapsamındaki tamirlerde işçilik masrafı değiştirilen parça bedeli ya da herhangi bir ad altında hiçbir ücret talep edemez. (Madde 13)

Ticari reklam ve ilanların yasalara ve genel ahlaka uygun, dürüst, ve doğru olmaları esastır. Kanuna aykırı reklam yerel bazda ise cezası 200.000.000 T.L., ülke bazında ise 2 milyar T.L.'dir (Madde 16)❑

ALIŞVERİŞ YAPARKEN DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Haklarınız; Satın aldığınız mallardan belirli standartları bekleme hakkına sahipsiniz. 4077 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun' a göre malların taşıması gereken özellikler şunlardır.



Tatmin Edici Kalite; Satın aldığınız malın varsa standardına uygun olarak piyasaya sunulması zorunludur. Eğer herhangi bir standart yoksa o malın tatmin edici kalitede satılması zorunludur. Mallar küçük ayıpları dahi taşımamalıdır.

Kullanım Amacına Uygun; Satıcı kullanım amacınızı dikkate almalı ve bu amaca uygun olan malı satmalıdır.

Tanımlandığı Biçimde; Satın aldığınız mal ambalajının üzerinde, tanıtım işaretinde veya kullanma kılavuzunda belirtilen ya da satıcı tarafından vaat edilen özellikleri taşımalıdır.

Bu haklar indirimli satışlar içinde geçerlidir.

İşler Ters Giderse; Satın aldığınız malın ayıplı olduğunu anlamanız halinde ürünü teslim aldığınız tarihten itibaren 15 gün içinde satıcıdan;

* Ayıplı malın değiştirilmesini,
* Ödediğiniz bedelin iadesini,
* Ayıbın neden olduğu değer kaybının bedelden indirilmesini,
* Ücretsiz olarak tamirini talep edebilirsiniz.

Bunlar sizin yasal seçimlik haklarınızdır.

Eğer ayıp gizli nitelikte ise veya ayıp hile ile gizlenmişse, satıcı 15 gün içerisinde kendisine başvurulmadığını ileri sürerek sorumluluktan kurtulamaz.

Satıcı daha uzun bir süre garanti vermemiş ise, gizli ayıbı olan mala karşı hakkınızı aramak için kanuni süreniz iki yıldır. Verilen malın ayıbı hile ile gizlenmişse, satıcı 2 yıllık zaman aşımı süresinden yararlanamaz.

Bir malı satın aldığınızda bu sadece konuşma biçiminde olsa bile siz ve satıcı bir sözleşme yapmışsınız demektir. Satın aldığınız mal ile ilgili olarak ortaya çıkan sorunu, satıcı ya da imalatçı veya ithalatçı çözmek zorundadır.

Size hediye olarak verilen bir malın hatalı olduğu ortaya çıkarsa, bu malı satıcıya geri götürmek satın alan kişiye düşer. Ancak, bazı mağazalar hediye malın kendi mağazalarından satın alındığına dair kanıtlarınız olması şartıyla şikayetinize çözüm getirmeye çalışacaktır.

Ayıplı bir malın neden olduğu bir kaybınız olması halinde zararınızın karşılanmasını talep edebilirsiniz.

Eğer;

*Ayıptan size söz edilmişse yahut ayıplı mal satan bir yerden alışveriş yapmışsanız,

* Hasara (zarara) kendiniz neden olmuşsanız,

* Antika veya ikinci el mallar, yahut tamire ihtiyaç duyulan bir mal aldıysanız, bu haklardan yararlanmanız mümkün değildir.

Şikayet Ederken; Mümkünse hemen satın aldığınız malı da yanınıza alarak alışveriş yaptığınız yere geri gitmelisiniz. Gidemiyorsanız telefon etmelisiniz. Varsa faturanız veya satın aldığınıza dair diğer kanıtlarınızı yanınızda götürün. Sorun çözümleninceye kadar daha fazla ödeme yapmamaya dikkat edin. Ancak, imzaladığınız sözleşmelerde sakınca yaratacak bir durumun olup olmadığını kontrol edin.

Telefonla Yapılan Şikayetlerde;

* Söylemek istediklerinizi kontrol edin

* İlgili fatura ya da belgeleri hazır bulundurun.

* Konuştuğunuz kişinin adını öğrenin.

* Yaptığınız konuşmanın saatini,tarihini ve konuşulanları yazın.

* Özellikle şikayetiniz ciddi ise bu konuşmayı takiben dilekçe de gönderin.

Yazılı Şikayetlerde;

* Malın özelliklerini, nerede ve ne zaman satın aldığınızı ve ne kadar para ödediğinizi anlatın.

*

Sorunun ne olduğunu, o ana kadar neler yaptığınızı, kimlerle konuştuğunuzu ve neler olduğunu açıklayın.

* Ne yapılmasını istediğinizi söyleyin.

* Dilekçenizin yerine ulaştığını belgeleyebilmeniz için özel posta (iadeli-taahhütlü) kullanmayı tercih edin.

* Gönderdiğiniz bütün dilekçelerin kopyalarını elinizde bulundurun. Makbuz veya garanti belgesi gibi belgelerin aslını değil kopyalarını gönderin.

Garanti;

* Sanayi ve Ticaret Bakanlığı' nca belirlenen sanayi malları için imalatçı/ithalatçı garantisi bulunmaktadır. Bu garanti yasal haklarınızın yerine değil yasal haklarınıza ilavedir ve bazen verilen garantilerin süresi yasal haklarınızın üzerinde olabilmektedir.

* Garantiler şikayet etmeniz gerektiği durumlarda size yararlı bir destek veren ek haklar sağlar. Garantiler açık, anlaşılır olmalı ve satın almayı gerçekleştirmeden önce görmeniz sağlanmalıdır.

* Unutmayın bir çok sanayi malının (tam listeyi Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan alabilirsiniz.) bakım onarım servislerinin kurulması, yeteri teknisyen kadrosu ile yedek parça stoku bulundurulması zorunludur. İster garanti kapsamında ister garantisi bitmiş olsun. Bakanlıkça ilan edien sanayi mallarının tamir süresi 30 iş gününü geçemez.

Tanıtma Ve Kullanma Kılavuzu;

Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca belirlenen gerek yurt içinde üretilen gerekse ithal edilen sanayi malının bakım onarım ve kullanılmasını gösteren türkçe tanıtma kılavuzlarıyla satılması yasal bir zorunluluktur. Alış verişlerinizde lütfen kullanma kılavuzu olan malları tercih ediniz.

Yanıltıcı Fiyatlar;

Satıcıların mallar hakkında yanıltıcı fiyatlar öne sürmeleri suçtur. Bir fiyatla ilgili olarak ciddi bir biçimde yanıldığınızı düşünüyorsanız satıcının bulunduğu yerdeki Tüketici Sorunları Hakem Heyeti ya da Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İl Müdürlükleri' ne başvurun ve konuyu araştırmalarını söyleyin.

Sipariş Yolu İİle Satın Alınan Mallar;

Sonradan teslim gerektiren veya stokta bulunmayan bir mal sipariş ettiğinizde - mobilya gibi mümkünse bu siparişe ilişkin yazılı bir sözleşme yapınız. Bu sözleşmede siparişinizin teslim tarihi mutlaka yer almalıdır. Eğer böyle bir tarih belirlemediyseniz dahi mal makul bir sürede size ulaştırılmalıdır. Eğer makul bir sürenin geçtiğini düşünüyor ve daha fazla beklemek istemiyorsanız satıcıya, belirli bir tarihte mal size ulaşmazsa paranızın iade edilmesini istediğinizi söyleyin. Bir mal sipariş ettiğinizde satıcı ile bir fiyat üzerinde anlaşmalısınız.

Peşin Ödeme;

Malı teslim almadan peşin ödemede bulunmak bazı açılardan riskli olabilir. Firmanın iflas etmesi durumunda peşin ödediğiniz miktarı kaybedebilirsiniz. Peşin ödeme, bir malın ayırtılması için depozit verilmesi şeklinde olabilir. Eğer fikrinizi değiştirirseniz büyük bir olasılıkla paranızı geri alamayabilirsiniz. Çünkü bu sözleşmeden caymanın cezai şartı olarak kabul edilecektir.

Başka Neler Yapılabilir?

Bir şikayetin çözümlenmesinde zorlanıyorsanız daha fazla çaba gösterin. Size zorluk çıkaran veya yardımcı olmayan satıcıya, hakem heyetine gideceğinizi söylemeniz bile şikayetinizin çözümü için yeterli olabilecektir. Haklı olduğunuza inanıyorsanız, hakkınızı aramak için size gösterilen tüm yollara başvurun. Zira böyle bir durumda hakkınızı aramamanız sadece o mal veya hizmet nedeniyle sizin zarara uğramanız değil, aynı zamanda tüketiciye saygılı olmayan satıcıyı ödüllendirmek ve başka tüketicilerin de benzer mağduriyetlere uğramasına sebep olmak anlamına gelir.

Satıcıyla yaptığınız bütün görüşmeler sonucunda sorununuz çözüme ulaşmamışsa veya sonuçtan memnun değilseniz yukarıda açıklanan kurumlara baş vurabilirsiniz.

BİLİNÇLİ ALIŞ VERİŞ TE TEMEL İLKELER

Bilinçli Alış veriş Daha iyi bir yaşam için ihtiyaç duyulan yüksek kalitedeki mal ve hizmetleri düşük fiyata satın alarak, para, zaman, enerji vb. kaynaklardan üst düzeyde yarar sağlamaktır.

Ayrıca bilinçli alış veriş;

* Alış verişin planlanması,

* Alış verişin yapılması ve

* Yapılan alış verişin değerlendirilmesi

Olmak üzere üç aşamada gerçekleştirilen ekonomik bir faaliyettir.

1-) Alış verişin Planlanmasında izlenmesi Gereken Adımlar

* İstek ve ihtiyaçların seçimi, alış verişin planlanmasında ilk adımdır ve çok önemlidir. Çünkü kaynaklar kıt, ihtiyaçlar ise sonsuzdur. Sınırlı kaynaklarla sonsuz ihtiyaçlar arasında bir denge kurabilmek için ihtiyaçlar arasından bir seçim yapmak zorunluluğu vardır.

* Alış verişin planlanması aşamasında iyi organize edilmiş ön bilgiye ihtiyaç vardır. Böylece satın alınacak malın kullanım yerine göre hangi kalitenin uygun olduğu, piyasadaki çeşitler, kullanım ve bakım özellikleri hakkında alış verişten önce bilgi edinilebilir.

* Alış verişin planlanmasında ihtiyaçların karşılanması amacıyla kullanılacak gelir ve diğer kaynakların miktarının belirlenmesi ve planlanması gerekir.

* Sahip olunan gelirin nasıl harcanacağının planlanması gerekir. Ancak alış verişte bilgi, davranış ve zaman da para kadar önemli birer unsurdur. Bu nedenle satın alınacak malların kalitesi, fiyatı, ne zaman alınırsa uygun olacağı hakkında bilgi edinirseniz ve dikkatli olursanız alış veriş sonucu daha memnuniyet verici olur.

* Alış veriş için en uygun zamanı belirleyiniz. Eğer mümkünse alış verişi çarşı ve dükkanların tenha olduğu gün ve saatlerde yapınız.

* Planlama aşamasında mutlaka bir alış veriş listesi hazırlayınız. Alış veriş listesi neyin ne miktarda satın alınacağını gösterir. Böylece unutmayı ve plan dışı satın almayı önler ve zamandan tasarruf sağlar.

2-) Alış verişte Dikkat Edeceğiniz Hususlar

* Bir ürünün reklamından veya uluslararası bir markayı taşımasından etkilenerek tercih edilmesi yerine; fiyat, kalite, işlevsellik, servis istasyonu sayısı gibi faktörleri dikkate alarak piyasa araştırması yapmalısınız ki ödediğiniz bedelin karşılığını alasınız.

* Yapacağınız piyasa araştırması sonucunda, yabancı ürünlerle aynı kalitede olan Türk Mallarının tercih edilmesi, sizin ekonomik çıkarınız olduğu kadar, ülke sanayiinin gelişmesi açısından da önemlidir.

* Özellikle dayanıklı tüketim mallarını alırken ürünün kalitesine ve işlevlerine mi yoksa markasına mı para ödediğinizi kendinize sorun.

* Her uluslararası markayı taşıyan ürünün kaliteli olduğu yanlış bir ön yargıdır. Pişman olmak istemiyorsanız alış verişten önce daha çok araştırma yapınız.

* "Yerli Malı Ürün" almak yerine, ithal mal hayranlığı ve yabancı marka özentisi sonucu özellikle genç tüketicilerin zaman zaman niteliksiz malları satın almaları sonradan pişman olmalarına yol açmaktadır.

3-) Alış verişin Yapılması Sırasında İzlenmesi Gereken Adımlar

* Plan dışı harcama yapmamak için alış verişe yorgun ve aç çıkmayınız.

* Alış verişe mutlaka alış veriş listesi ile çıkınız.

* Malın fiyat ve kalitesini değişik yerlerden araştırmadan satın almayınız.

* Satın alınacak mallardan beklenen yarar ve hizmeti daima akılda tutunuz.

* Fiyatı uygun olan mallar arasında; Türkçe tanıtma ve kullanma kılavuzu, garanti belgesi veya standarda uygunluk (TSE) markası olanı tercih ediniz.

* Satın alınacak malın çeşidine göre kullanım ve bakım özelliklerini öğreniniz.

* Alış verişi, tekrar tekrar geri dönmeler olmayacak, ağır maddeler en son alınacak şekilde yapınız.

* Satıcının ve birlikte alış verişe çıkılan kişiler varsa bunların sözlerini temkinle karşılayınız ve plana sadık kalmaya çalışınız.

* Tartı ve ölçü araçlarının doğru kullanılmasına dikkat ediniz.

* Alış veriş için makul ölçülerde kalite ve çeşitte mal bulunduran, etiketleri ve malların teşhir şekli alış verişe yardımcı olan mağazaları seçiniz.

Yapılan alış verişin değerlendirilmesi aşamasında daha sonraki alış verişlerden sağlanacak yararı artırmak için tüketici kendine bazı sorular sorarak gerçekçi bir değerlendirme yapmalıdır.

4-) Değerlendirmede Yer Alacak Sorular

* Satın alınan mal ya da hizmete gerçekten ihtiyaç var mıydı?

* Tasarlanan amaca hizmet etti mi?

* İhtiyaç ve istekler yeterli ölçüde tatmin edildi mi?

* İhtiyaca uygun kalite seçilebildi mi?

* Malın satın alınmasında kullanılabilecek tüm bilgilerden yararlanıldı mı?

* Satın alınan malın kullanımı ve bakımı istenen şekilde gerçekleşebiliyor mu?

* Kişisel ve piyasa imkanları göz önüne alınarak alış veriş için en uygun zaman seçilebildi mi?

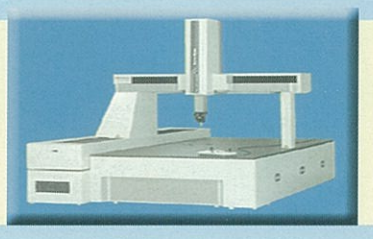
Eğer belirtilen bu soruların cevabı "evet" ise alış verişi en uygun biçimde gerçekleştirmişsiniz demektir.❑

Bilgi

Teknoloji

Zamanlama

Ciddiyet



Kalite

Güven

TÜRKİYE'NİN EN GENİŞ KAPSAMLI KALİBRASYON MERKEZİ

- Optik
- Sıcaklık
- Kuvvet - Sertlik
- Boyut (3D Cihazı)
- Fiziko - Kimya Hacim
- Gaz Akış
- Kütle - Terazi
- Eğitim
- Cihaz Satış
- Fabrikanızda Kalibrasyon

TSE - SOJUZTEST
KALİBRASYON
MERKEZİ

Kayseri: Organize San. Böl. 6. Cad. No: 4
Tel: (0352) 321 17 48 (3 Hat) Fax: 321 19 19
İzmir: (0232) 328 08 45 Fax: 328 08 46
İstanbul: (0212) 245 28 04 Fax: 245 32 84
Gaziantep: (0342) 235 05 56 Fax: 233 12 47

www.tse-sjt.com
e-mail: kalibrasyon@tse-sjt.com

CİDDİYET ve GÜVEN

LONCA

ARTIK LONCA'YA ABONE OLABİLİRSİNİZ!

Abone Olmak İçin: Tel: 0 332 251 06 70 (5 Hat) Fax: 0 332 248 93 51 e-mail: kso@kso.org.tr

ABONE BİLGİ FORMU

Adı Soyadı

Firma Adı

Doğum Tarihi

Görevi

Dergi Teslim Adresi

Posta Kodu İlçe

Şehir

Tel Fax

e-mail

Fatura Bilgileri: Adıma Firma Adına

Firma Adı

Adres

Semt

Posta Kodu İL

Vergi Dairesi No

1 Yıllık Yurt İçi Abonelik 15.000.000.-TL
1 Yıllık Yurt Dışı Abonelik 40.-$

Konya Sanayi Odası Banka Hesap No:

Ziraat Bankası Nalçacı Emlak Şb. 152302
Halk Bankası Sanayi Şb. 26322

Not: Abone bilgi formu ile banka dekontunuzu Oda'mıza fakslayarak abone olabilirsiniz.

TERMİNOLOJİ

TERMİNOLOJİ

Av.Latif Cem BARAN

AÇIK FİNANSMAN(DEFICIT FINANCING) :
Devletin, kasıtlı olarak harcamaları gelirlerden daha yüksek bir düzetde tutması durumu.Açık finansman, ekonomiye özellikle istihdamı artırmak veya ekonomik hayatı canlandırmak amacıyla sıkça başvurulan bir yöntemdir.Açık finansman yöntemi ilk defa J.M. Keynes tarafından savrulmuştur, İkinci Dünya Savaşı

MÜTEŞEBBİS (ENTREPRENEUR);
Kar elde etmek amacıyla riski üstüne alarak, başkalarının ihtiyacını karşılamak üzere mal ve hizmet ortaya çıkarmak için üretim faktörlerinin tedarikini vebirleşmesi olanağını sağlayan kişi. Mal ve hizmetin ortaya konabilmesi için gerekli üretim faktörleriden biri olarak kabul edilen müteşebbis,diğer üretim faktörleri toprak, emek ve sermayeyi bir araya getirip birleştirmek görevini üstlenmiştir.

Yukarıda açıklamalar ışığında müteşebbisin fonksiyonları şöyle sıralanabilir;

a(Riski ve belirsizliği üstlenmesi.

b(Mal ve hizmet ortaya koymak için üretim faktörlerini tedarik etme ve üretilecek mal ve hizmetlere karar vererek gerekli girdi bileşimlerini belirleme.

c(Ttaleple ilgili beklentilere göre üretim miktarını belirleme.

BÜTÇE (BUDGET):
Gelecekteki belirli bir dönemde gerçekleşmesi öngörülen gelir ve giderlerin karşılıklı tahminlerini içeren cetvel. Gelir ve giderlerin gerçekleşmeleri aynı anda olmadığından, bunların tahmini ifade eden bütçe ister özel kesimkesim ister kamu kesimi olsun kuruluşların finansal planlama ve denetimlerinde son dere önemli bir unsurdur.
Firma düzeyinde ele alındığında, bütçe yapımına önce belirlenen dönem içinde gerçekleşmesi öngörülen satış ve öteki kaynaklardan ele edilecek gelirler ile; üretim, yönetim vb. alanlara yapılacak giderlerin tahmini ilebaşlar. Bu tahmine firma içi ve dışı her türlü potansiyel gelişmenin etkileri kestirmeye çalışır.

Kamusal anlamda bütçe, kamu kesiminin gelecek dönem içinde toplayacağı gelirleri, yapacağı giderlerle bir arada gösteren, başka bir ifadeyle kaynak harcama denngesini sergileyen ve yasama organının yyürütme orrganına bu konuda veediği yetkiyi gösteren bir belgedir.

BÜTÇE AÇIĞI (BUDGET DEFICIT):
Bütçe giderlerinin bütçe gelirlerinden daha fazla olması ile ortaya çıkan fark.Bütçe fazlasının tersi.

HAKSIZ REKABET (UNFAİR COMMPETITION):
Rekabetin, iyi niyet kurallarına aykırı hareket yada yanıltıcı davranışlarla kötüye kullanılması ve bu yolda bir kişi veya kurulsun ekonomik zarara uğraması yada zarar tehlikesinin doğması.

AÇIK KREDİ (OPEN CREDIT):
Duyulan güven nedeniyle belirli müşterilere sadece bir imza karşılığında açılan kredi. Açık kredi uygulamasında kefalet veya teminat istenemez. Açık krediden yararlanan yani borçlu taraf alacaklıya karşı yasalara göre bütün mal varlığıyla sorumludur. Ölüm veya iflas durumlarında ortaya çıkabilecek sorunlar nedeniyle oldukça riskli bir kredilendirme işlemidir.

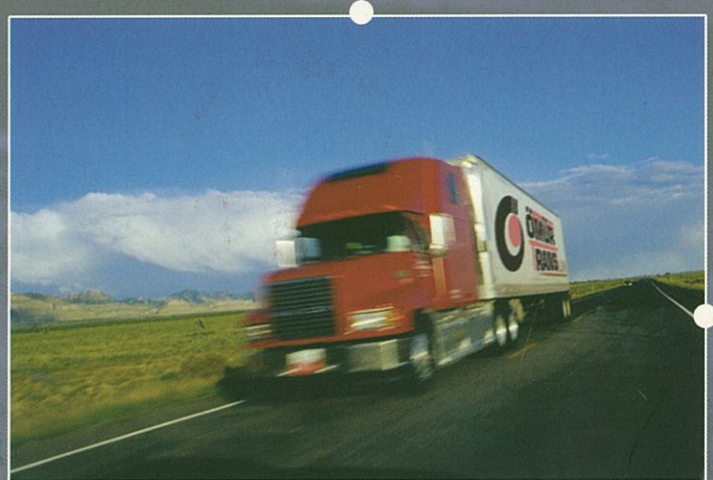
KAR DAĞITIMI (PROFIT DISTRIBUTION) :
Şirketlerin elde ettikleri karın hesap yılı sonunnda şirket ortaklarrı arasında paylaşımı şirketlerde kar payı dağıtımında ilişkin yasal bazı kurallar hemen her ülkenin ticaret hukuku hükümlerince düzenlenmiştir. Şirketin kar dağıtımına ilişkin genel kural, kar payının ancak kardan dağıtılabileceğidir. Diğer bir deyişlee, şirketler kar etmedikçe yada geçen yıllardan devreden karları olmadıkça kar dağıtamazlar. Kar, ortaklar arasında şirket ana sözleşmesinde ve kanunda gösterilen oranlarda dağıtılır. Anonim şirketlerde karın paylaşılması için genel kurul kararı gereklidir. Genel kurulun onayı alındıktan soonra kar dağıtımına geçilir .Şirket genelkurulu, hiç kar dağıtmama yolında kararı da benimseyebilir.

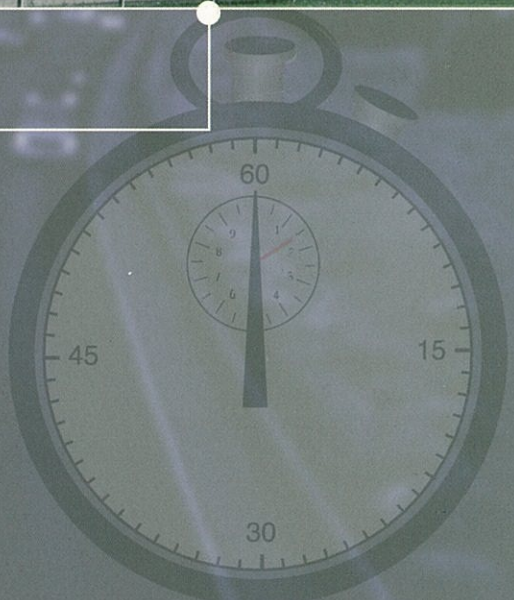
VADELİ MEVDUAT (TIME DEPOSIT):
Bankaya yatırıldığı tarihten ancak belli bir süre sonra çekilebilen mevduat. Vadeli mevduatta vade süresi birkaç ay gibi kısa bir süre yadabir yıl veya daha fazla ğibi uzun bir süe olabilir.

VADESİZ MEVDUAT (DEMAND DEPOSIT):
Bankaya istenildiği anda geriye alınmak üzere yatırılan para. Tipik örneği küçük cari hesaplar olan buu tür mevduat heran müşterinin emrine hazır olarak tutturulur.

Taşımacılık bizim işimiz,
20 yıldır olduğu gibi...

parsiyel ve komple
yüklemelerinizde
çözüm yolunuz ....





ÖMÜR TRANS
ULUSLARARASI NAK. TİC. ve SAN. A.Ş.

Büsan Özel Organize San. Büsan Cad.
2. Sk. No: 22 42050 Karatay/KONYA
Tel: +90.332. 345 1 345 (Pbx)
Fax: +90.332. 345 1349