LONCA

Sayı 34 | YAZ 2010 | ISSN 1304-0731 | KONYA SANAYİ ODASI yayın organı

Standardlar

TSE Başkanı **Tahir BÜYÜKHELVACIGİL**

TSE Genel Sekreter **Ahmet PELİT**

TSE Ürün Belgelendirme Daire Başkanı **Mehmet ÇETİN**

TSE Standard Hazırlama Grubu Daire Başkanı **Hüseyin KASAPOĞLU**

TSE Personel Sistem Belgelendirme Daire Başkanı **Aykut KIRBAŞ**

TSE Deney Laboratuarı Daire Başkanı **Üzeyir KARAGÖZ**

EURONUN GELECEĞİ **Dosya**

ENERJİ VE GÜNEŞ ENERJİLERİ **Sektör**

KİTAP KURTARMA **Kültür Sanat**

YAŞAM KENT
KONUTLARI

HİZMETTE 22 yıl

Yılların verdiği tecrübe; **estetik** bir yaklaşım, **kaliteli** bir anlayış...

Konya'nın en köklü gruplarından yakından tanıdığınız yaşamınıza kalite kazandıran felsefesiyle YAŞAM KENT KONUTLARI hayata geçiyor.

Sakin, huzurlu, doğayı çağıran bahçesi... yaşamınıza zevk katacak spor alanları, sosyal alanlar...

Karar vermekte geç kalmayın!

YAŞAM KENT KONUTLARI
Yazır Mh. Şehit Vasfi Güney Cd. No: 6 Selçuklu KONYA / TÜRKİYE
Tel: +90 332 **346 19 07** pbx **Faks:** +90 332 **346 19 09**

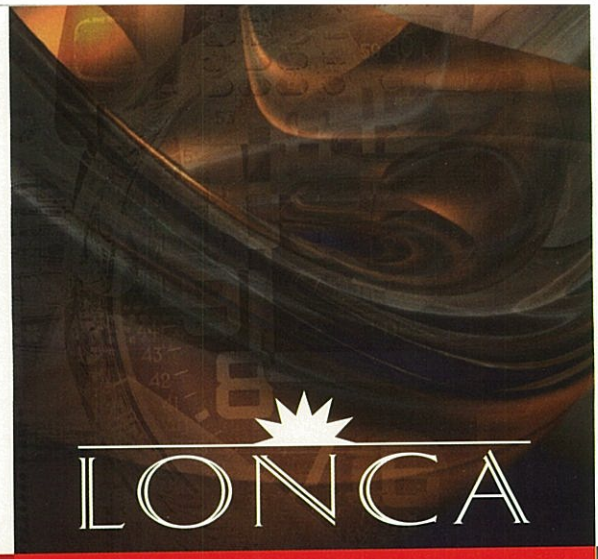
KORKMAZ BETON & KONAL İNŞAAT
Horozluhan Mh. Sadık Ahmet Cd. Selçuklu KONYA / TÜRKİYE
Tel: +90 332 **346 19 07** **Faks:** +90 332 **346 19 09**
www.korkmazbeton.com

Pegasus yapar, Türkiye uçar!

Artık Pegasus var, rekabet var!
***Ekonomik Pegasus**, şimdi de*
***Roma**, **Milano** ve **Beyrut**'a uçuyor,*
*yurt dışında **23 noktaya** kolayca uçuruyor.*

flypgs.com

AMSTERDAM ATİNA BASEL BERLİN BEYRUT BRÜKSEL DÜSSELDORF FRANKFURT KOPENHAG KÖLN KRASNODAR
LEFKOSA LONDRA MARSİLYA MİLANO MÜNİH PARİS ROMA ST.ETİENNE/LYON STOCKHOLM STUTTGART VİYANA ZÜRİH



ISSN 1304-0731

YAZ 2010

SAYI

34

İçindekiler

3 EDİTÖRDEN

4 BAŞYAZI

KAPAK / STANDARDLAR

6 Tahir BÜYÜKHELVACIGİL TSE Başkanı

12 Ahmet PELİT TSE Genel Sekreter

16 Mehmet ÇETİN TSE Ürün Belgelendirme Daire Başkanı

18 Hüseyin KASAPOĞLU TSE Standard Hazırlama Grubu Daire Başkanı

22 Aykut KIRBAŞ TSE Personel Sistem Belgelendirme Daire Başkanı

26 Üzeyir KARAGÖZ TSE Deney Laboratuarı Daire Başkanı

ARAŞTIRMA

30 M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU TOBB Başkanı

DOSYA / EURONUN GELECEĞİ

32 Egemen BAĞIŞ Devlet Bakanı ve Başmüzakereci

34 Gazi ERÇEL Merkez Bankası Eski Başkanı

36 Yunus NACAR Türkiye Finans Genel Müdürü

38 Serkan ÖZCAN Vakıfbank Başekonomisti

42 Memiş KÜTÜKÇÜ Sanayici

ARAŞTIRMA

44 İbrahim ŞENEL İhracat Genel Müdürü

SEKTÖR / ENERJİ VE GÜNEŞ ENERJİLERİ

46 KSO Araştırma Servisi

48 Kemal İBİŞ Solimpeks Enerji

53 Ziya KOÇAK Koçsan Isı

56 Ahmet AY Heray

60 Bartu BUGATUR Sunstrip

KÜLTÜR SANAT / KİTAP KURTARMA

68 Bekir ŞAHİN Bölge Yazma Eserler Kütüphanesi Müdürü

ARAŞTIRMA

76 Nesrin Sevimli İletişim Uzmanı - TSE Pazarlama ve Tanıtım Daire Başkanı

YARGI KÖŞESİ

78 KSO Hukuk Müşavirliği

KONYA
SANAYİ ODASI

Sahibi: Konya Sanayi Odası adına Tahir BÜYÜKHELVACIGİL
Basın Komisyonu Başkanı: Kemal KORKMAZ
Genel Yayın Yönetmeni: M.Sedat TAŞKAZAN
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Fatih ULUTAŞ
Reklam Sorumlusu: Mehmet CAN
Kapak Tasarımı: Ali Atıf POLAT
Görsel Tasarım - Grafik Uygulama: FLEXHIBIT
Yapım: KILAN Ltd.Şti. - ZOOM Ajans
Baskı: İNTER Basım Ambalaj Etiket San. Tic. Ltd. Şti.

LONCA Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın bir yayın organıdır.
3 ayda bir yayınlanır.
Basım Haziran 2010

Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü, grafikler, fotoğraflar, illüstrasyonlar yazılı izin alınmaksızın hiç bir şekilde kullanılamaz, yeniden kopye tekniğiyle çoğaltılamaz, basılamaz.

LONCA Dergisi yazılarda değişiklik hakkını saklı tutar. İmzalı yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. Yayınlanmayan yazılar iade olmaz.

zoom

Editörden

Krizin olumsuz etkilerini yavaş yavaş atlatmaya başladığımız şu günler, kriz sırasında ektiklerimizi de toplama zamanının geldiğini gösteriyor. Kriz esnasında kabuğuna çekilmeyen, üretmeye, pazarlamaya devam eden, kalitesinden ödün vermek bir yana daha artıran sanayicimizin hasat zamanı geldi. Hasadı toplayacak olan üreten hatta iyi üretendi. İyi üreten ise standardlara uygun üretendi. Standardlara uygun ürettiği için krizde ayakta kaldı, kârlı ve verimli çalıştı, müşterisini memnun etti, kaynak israfı yaşamadı, yaşatmadı, diğerlerine de örnek oldu.

Bu nedenle de Dergimiz bu sayısında Standardları konu edindi. Hayatımızın her alanına giren, üreten ve tüketen herkesi ilgilendiren, daha güvenli, mutlu ve müreffeh bir yarın için gerekli olan Standardları, Türk Standardlar Enstitüsü (TSE) Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, TSE Genel Sekreteri Ahmet Pelit, TSE Standard Hazırlama Grubu Daire Başkanı Hüseyin Kasapoğlu, TSE Ürün Belgelendirme Daire Başkanı Mehmet Çetin, TSE Personel Sistem Belgelendirme Daire Başkanı Aykut Kırbaş ve TSE Deney Laboratuarı Daire Başkanı Üzeyir Karagöz Lonca okurları için kaleme aldı. TSE'nin bizler için ne anlam ifade ettiğini, bizlere ve yaşantımıza kattıklarını anlamak için faydalı olacağını düşündüğümüz bu yazılar, standardı bir yatırım olarak görenler için de yol gösterici olacaktır.

Küresel anlamda etkili olan ekonomik kriz, hayatımıza bir başka tartışma konusu daha soktu: "Ne olacak bu Euro'nun hali?" Avrupa Birliği'nin sallantıda olduğu, dağılacağı yorumlarına kadar varan bu tartışma özellikle Euro'yla iş yapan, mal alan, mal satan, borçlanan sanayicilerimiz için önem taşıyan bir konu. Devlet Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış, Merkez Bankası Eski Başkanı Gazi Erçel, Türkiye Finans Genel Müdürü Yunus Nacar, Vakıfbank Başekonomisti Serkan Özcan ve şehrimiz sanayicilerinden HİDROKON'dan Memiş Kütükçü Euro neden tartışılmaya başlandı, Euro'nun saltanatını sallayan faktörler nelerdir, Euro'nun, dolayısıyla AB'nin geleceği ne olacak? Sorularını yanıtladılar.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu Pazar odaklı bir bakış açısıyla güncel ekonomik gelişmeleri ve rakamları değerlendirirken, İhracat Genel Müdürü İbrahim Şenel'de özellikle ihracatçılarımız için son derece yol gösterici ve faydalı olacak "Yeni Pazarlar" konusunu yazdılar.

"İtibarınızı şansa bırakmayın!" diyen TSE Pazarlama ve Tanıtım Daire Başkanı ve İletişim Uzmanı Nesrin Sevimli, özellikle kurumsallaşma ve farklılaşma arayışında olan firmalarımıza katkı sağlayacak itibar ve itibar yönetimi konuları hoş bir uslüpla kaleme aldı.

Hiç bitmeyecek enerji kaynağımız güneşin, nasıl kullanılacağı, nasıl kullanılması gerektiği, kullanıldığında sağlayacakları, Konya'nın nerede olduğu gibi konularla birlikte ele alınan "Güneş Enerjisi" bu sayımızın sektör konusuydu. KOÇSAN Güneş Enerjisi San. Tic. Ltd. Şti.'den Ziya Koçak, SUNSTRIP'ten Bartu Bugatur, SOLİMPEKS'ten Kurumsal İletişim Direktörü Kemal İbiş ve HERAY Güneş Enerjisi Sistemleri'nden Genel Müdür Ahmet Ay Konya'da ve Türkiye'de güneş enerjisi sektörünü dünden bugüne mercek altına aldılar. Çatılara konan varillerle başlayan ve bugün güneş enerjisi tarlalarına uzanan bu hızlı gelişim sürecini zevkle okuyacağınızı umuyoruz.

Bu sayımızın Kültür-Sanat Köşesi'nde "Kitap kurtarma"yı işledik. Yüzlerce yıllık, okumak bir kenara dokunamayacağımız kadar eski eserleri kurtaran, onlara yeniden can veren bir kurum olan Bölge Yazma Eserler Kütüphanesi'nin Müdürü Bekir Şahin'le sizler için görüştük. Mezardan, çöpten çıkan, gömülen, yakılan el yazması eserleri, el yazması eserlerin neler ihtiva ettiğini okuyunca sizler de şaşıracak ve eser kurtarmanın ne kadar önemli ve zor olduğunu göreceksiniz.

Umuyoruz ve diliyoruz ki hoş vakit geçirmenin ötesinde, sizlere bir şeyler katacak bir dergi hazırladık. Daha iyisi ile bir sonraki sayıda buluşmak dileğiyle...

Tahir BÜYÜKHELVACIGİL *KSO Yönetim Kurulu Başkanı*

"Esnaflıktan küresel rekabete"

2008 yılının sonunda ABD merkezli başlayan küresel kriz, kısa bir süre içinde tüm dünyayı sararak, dünya ekonomisinde ciddi hasarlara yol açtı. Bunun sonucunda, ortaya çıkan tabloya göre, küresel ekonomi yeniden şekillenmeye başladı. Nitekim Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan büyüme rakamları da dünya ekonomisinin yeniden şekillendiğini destekler niteliktedir.

2009 yılında, krizin finansal piyasalardan reel sektöre doğru etkisi belirginleşmeye başladı. Türkiye bu süreçte, bir takım önlemler alarak, reel sektörün dinamizmini korumaya çalıştı. Bu çalışmalar neticesinde 2009 yılının son çeyreğinden itibaren ülkemizde sanayi üretimi ve büyümeye dair olumlu sinyaller alınmaya başlandı.

2010 yılı ise krizden umuda ve çözüme geçiş dönemi olarak adlandırıldı ki; rakamlara bakıldığında özellikle ülkemizde bu beklentinin olumlu sinyalleri alınmaya başlandı. Haziran ayında TÜİK, Türkiye'nin 2010 yılı ilk çeyreğinde yüzde 11.7 büyüdüğünü açıkladı. Türkiye gösterdiği bu yüksek oranda büyüme performansıyla dünyanın en fazla büyüyen 5'nci ülkesi olmayı başardı. Ayrıca, Türkiye, 31 üyeli OECD'nin en hızlı büyüyen ülkesi olurken, dünyanın en gelişmiş 20 ekonomisinin bulunduğu G20 arasında Çin'in ardından ikinci sırada yer aldı.

Ama tüm bunlara rağmen gelişmeler, ülkemizin ve dünyanın kriz öncesine dönmesi için zamana ihtiyacı olduğunu göstermektedir. Özellikle Avrupa'nın krize ilişkin yaşamış olduğu sürecin tedirginlik vermesi ve bu tedirginliğin kuzeyden güneye doğru dağılması önemli bir handikap olarak karşımıza çıkmaktadır.

Euro bölgesinin yaşamakta olduğu bu durum, kimilerine göre yeni bir kırılma, kimilerine göre ise krizin doğal bir sonucu olarak tanımlansa da, ülkemiz açısından süreç ele alındığında; sanayi ve ticari olarak bizleri etkilemesi kaçınılmazdır.

İzlanda'dan Portekiz, İspanya ve Yunanistan hattına inen krizin yeni bir takım dalgalarla, özellikle Akdeniz Havzası'nda etkisini sürdürmesi, otomotivden gıdaya değin bu bölgelerle ilişkide bulunan ülkeler ve şirketler adına önemli bir uyarıcıdır. Nitekim bu bölgelerdeki sarsıntının tolare edilmesinde başta Almanya olmak üzere Avrupa'nın ekonomik bağlamda destek vermesine rağmen, bölgenin ekonomik dengesinde dalgalanmalar yaşanmaktadır. Olumsuz süreç bölgenin Doğusuna doğru yol alırken, sorun büyümektedir.

Bu durum, yani Avrupa'nın borç krizinin sonucunda Euro'nun sorunlu hale gelmesi, özellikle Türk ihracatçısını da rahatsız etmektedir. Ağırlıklı olarak Avrupa merkezli bir ilişki ağı içerisinde olan ve ihracat stratejisini bu bölge üzerine konumlandıran sektörler için bu durum, son derece önemlidir. Kuşkusuz Cumhuriyet'in 100 yılı olan 2023'te, dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmeyi hedefleyen ve bu hedefini ihracat stratejisi üzerine konumlandıran ülkemiz için gelinen nokta, son derece kayda değer bir öneme sahiptir.

1999 yılında ekonomi dünyasına göz açan ortak para birimi Euro, kısa zamanda dünyanın ikinci rezerv para birimi olmuş ve yaygın bir biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Benimsemenin getirdiği etkiler, ülkemiz sanayicisi ve ihracatçısı için de önemli bir parametre olarak kabul edilmiştir. Ancak bugün Euro üzerinde 'çöküş' senaryoları konuşuluyor olması, bu sıkıntıları en az hasarla atlatmak için Euro'nun temelini teşkil eden mali disiplin kurallarının zedeleniyor olması ve maliyet-fayda ilişkisi içerisinde uluslararası rekabet sürecinde bu durumun doğuracağı sonuçların tartışılıyor olması iyileşmenin sancılı geçeceğini ortaya koymaktadır.

Bu durumun Türkiye'yi nasıl etkileyeceği ise son derece dikkat çekici ve üzerinde durulması gereken bir nokta olarak ele alınmalı, bunun ile ilgili tedbirler gözden geçirilmelidir. Çünkü, Türkiye dünyaya entegre olmuş ve dünya ticaretinde söz sahibi bir ülke konumuna gelmiştir. Bu nedenle, Avrupa Birliği ve diğer dünya ekonomilerinde yaşanan problemler Türkiye'yi de etkileyecektir.

Nitekim OECD'nin bu yılın Mayıs ayında açıkladığı "Ekonomik Görünüm Raporu"nun Türkiye bölümünde, Türkiye'nin "2009 yılının ikinci çeyreğinden bu yana gerçekleşen iyi ihracat performansıyla, ekonominin keskin bir sıçrayış gösterdiği" yorumu yapılmıştır. Rekabet gücü ve ihracattaki yükselişin sürdürülmesi ile 2010 ve 2011 yılı için yapılan Gayri Safi Milli Hasıla oranlarındaki artışın büyüyerek artabileceği raporda belirtilmekte, makro ekonomik belirsizliklerin güveni zedelemesi veya iş dünyasında rekabet gücünün yavaşlaması halinde, bu yapılan tahminin gerçekleşmeyeceği uyarısı yapılmaktadır.

Bilinen bir gerçek var ki; krize bağlı ya da bağımsız olarak yaşanan kırılmalara bakıldığında dünyanın artık eski dünya olmadığı, rekabetin değiştiği ve dengelerin artık dinamik unsurlar üzerine kurgulandığı görülmektedir. "Esnaflıktan Küresel Rekabete Giden Yol" eşit rekabet gücünden geçmektedir ve rekabet edilemediği takdirde yerel bir esnaf veya tüccar olarak kalmak kaçınılmazdır.

Küresel krizin etkilerinin yanı sıra Euro cephesinde yaşanan bu gelişmeler de, Türk sanayicisin rekabeti için bir dezavantaj olarak görünse de, sanayimizin dinamik yapısı bu süreç iyi yönetildiği taktirde avantaj ortamı yaratacaktır. Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı AB ülkeleri gözükse de, yine bu pazarla ilişkimizi farklı biçimler ve yöntemleri de kullanarak sürdürmeli, 'Yeni Dönem'de Hindistan, Rusya, Afrika ve Ortadoğu'ya yönelerek yeni pazar fırsatlarını değerlendirmeliyiz. Makro anlamda yaşanan gelişmeler, komşularla sıfır sorun politikası, Türkiye'nin bölgede hâkimiyetinin artması ekonomik işbirliği bağlamında sevindirici gelişmelerdir. Nitekim Türkiye'nin genç ve dinamik işgücü, büyük tüketim pazarı, sağlam bankacılık sistemi ve üretim kabiliyetine ile bu dinamizmi sürdürme gücü bulunmaktadır.

Kısaca şu ifade etmek isterim ki; Küresel ekonominin yeniden şekillendiği bu dönemde, yeni pazarlara hitap etmek, yeni fırsatlar yaratabilmek, Avrupa'dan yayılma ihtimali olan yeni krizlerden ülkemizi koruyacak zırhlardır. Türkiye her yıl asgari yüzde 7 büyümelidir. Bu büyüme ile orantılı önem arz eden imalat sanayinin gelişmesine ise özen gösterilmelidir. Büyümenin tüketimle desteklenmesi ne kadar önemli ise, üreticinin desteklenmesinin de o kadar önemli olduğu gözden kaçırılmamalıdır.

Refah seviyesi daha yüksek, yüksek oranda sürdürülebilir büyümeyi sağlayabilmiş, 2023 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girme hedefine ulaşmış bir Türkiye dileğiyle…

Tahir BÜYÜKHELVACIGİL TSE Başkanı

TSE sadece ülkemizde değil, uluslararası arenada da güçlü bir potansiyele sahip

Lonca: Kaliteyi de ifade eden Standard olgusu kültürümüz için yabancı bir kavram değildir. Kültürel değerlerimizi muhafaza ederek değiştirdiğimiz üretim şekli ve anlayışımız, Kalite ve Standard kavramlarını daha da önemli hale getirmiştir. Bu bağlamda da Başkanlığını yaptığınız Türk Standardları Enstitüsü (TSE) çok daha farklı ve önemli bir yere sahip olmaktadır. TSE'nin Türkiye'deki yeri, önemi ve sorumluluğu, ülkemiz insanı için TSE'nin ne anlam ifade ettiğini öğrenebilir miyiz?

Türkiye'de **"TSE=KALİTE"** diye genel bir algılama söz konusu. Halkımız yıllardır bu amblemi gördüğünde "Bu ürün kalitelidir" demiş. Öncelikle, bunun haklı ve doğru bir yaklaşım olduğuna inanıyorum. Biz de kurum olarak bu algılamanın hakkını vermek için çaba harcıyoruz. Türkiye'de henüz gerçek anlamıyla kalite kavramının ne ifade ettiği bilinmezken, Türk Standardları Enstitüsü (TSE) bu işin bayraktarlığını üstlenmiş, Türk imalat sektörüne lokomotiflik yapmış bir kuruluşumuzdur. Enstitümüz üretici ile tüketici iletişiminde köprü görevini yerine getirirken, sanayimizin dünya ile rekabet edebilmesinde de anahtar rol oynamaktadır. TSE'nin Başkanı olmamın yanında bir sanayici olarak ben de, TSE'nin hizmetlerinden faydalanmış ve halen de faydalanmakta olan birisiyim. Çünkü; hangi konuda olursa olsun, ister siyasi, isterse coğrafi hiçbir sınır tanımayan yegane kavramın **"KALİTE"** olduğuna, ürettiğimiz ürünlerin ve sistemimizin

kalitesinin hedeflerimizi gerçekleştirmede en belirleyici faktörler olduğuna yürekten inananlardanım. Bu kavramı da Türkiye'de bize TSE öğretmiştir. AB ülkeleri başta olmak üzere, tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, o ülkelerin ulusal ve uluslararası ticaretinde en önemli rol, milli standardizasyon teşkilatlarındadır. DIN Almanya için, BSI İngiltere, JIS Japonya için ne ise TSE'de Türkiye için O'dur. Milli kuruluşumuz olan TSE'nin Türk sanayisine hizmet ve katkılarının, hizmet verdiği alanlarla ilgili konularda önderliğinin bilincini ve ağır sorumluluğunu taşıyoruz. Bu anlayışla, bu güzide kuruluşumuzu çok daha ileri nasıl taşıyabiliriz, daha neler yapabiliriz arayışı içerisindeyiz.

Bu arada önemli bir noktayı tekrar hatırlatmak istiyorum. Üreticiler için de tüketiciler için TSE belgeleri çok önemli. Üreticilerin bizden belge alabilmesi için var olan kriterlere, şartlara mutlaka uyması gerekiyor. Yeterliliği varsa sıkı bir denetimden sonra belge veriyoruz. Ama belge verdikten sonra da ara denetimler yaparak TSE geçerliliğini test ediyoruz. Üreticiler TSE belgeleri ile rekabet şanslarını artırırken, tüketicinin ürünlerini tercih noktasında belirleyici olabiliyorlar. Çünkü TSE belgesi, o ürünün standarda uygun olduğunun ve istenilen şartlarda üretildiğinin göstergesidir. Tüketicilerimiz, TSE belgeli ürünleri gönül rahatlığıyla ve büyük bir güvenle kullanabilirler. Halkımızın bize teveccühünün artarak devam edeceğine inanıyoruz. Bu nedenle eğitim ve bilinçlendirme çalışmalarına çok önem veriyoruz. Özellikle küçük yaşlardan itibaren bilinçli tüketici ve üretici bilincini oluşturmak için, çocuklarımızın zihinlerinde TSE ve kalite algısını yerleştirmek için "Öncü Çocuk" adlı çocuk dergimiz 55 bin baskı ile yurt çapında ücretsiz olarak dağıtılıyor. Geleceğimizin teminatı çocuklarımız için ayrıca "Önce Kalite" adında bir çocuk oyunu sahneye konuluyor. İki perdelik oyun beş ilde kırk bin ilköğretim öğrencimize ulaşmamıza vesile oldu. Bu oyunun önemli bir özelliğini büyük bir mutlulukla iletmek isterim. Oyuncularından yönetmenine, senaryo yazarına tamamen bizim çalışanlarımızın sahneye koyduğu bir tiyatro oyunu bu. Tiyatro Kulübümüzün bu oyunu gittiği her yerde çok büyük bir ilgi ile karşılanıyor. "Önce Kalite" oyunumuz bildiğiniz gibi bir süre önce Konya'da da sahneye koyuldu ve çok beğenildi.

Lonca: TSE'nin uluslararası arenadaki yeri ve uluslararası kuruluşlar ile ilişkilerini öğrenebilir miyiz?

Enstitümüz, 1956 yılından bu yana Uluslararası Standardizasyon Teşkilatı'nın (ISO) ve Uluslararası Elektroteknik Komisyonu'nun (IEC) tam üyesidir. Bugün TSE, ISO'nun 40 teknik komitesi ile 42 alt komitesi; IEC'nin 10 teknik komitesi ile 16 alt komitesinde tam üye olarak etkinlik göstermektedir. Ayrıca, 1991 yılından bu zamana kadar bağlı üyesi olduğumuz Avrupa Birliği Standard Teşkilatları CEN'in 67, CENELEC'in 10 teknik komitesinin çalışmalarını yakından takip ediyoruz. Bağlı üyesi olduğumuz Avrupa Standardizasyon Teşkilatları CEN ve CENELEC'e tam üye olma çalışmalarımızı da sürdürüyoruz.

Türkiye-Avrupa Birliği Teknik Mevzuatı uyum çalışmaları sonucu yayımlanan Yeni Yaklaşım Direktifleri ve CE işareti uygulamaları çerçevesinde kurumumuza düşen öncelikli görev; Avrupa Standardlarının ve öncelikle direktiflerin öngördüğü harmonize standardların ve diğer dokümanların uyumlaştırılmasıdır. Bu çerçevede Avrupa ve uluslararası standard hazırlama çalışmalarına, ilgili tarafların katılımını sağlamak ve ülke görüşü hazırlanırken ulusal mutabakatı oluşturmak için kurulmuş olan ayna komite çalışmalarına, 20 sektör altında toplam 67 ayna komitede yaklaşık 850 civarında uzman ile devam edilmektedir. Halen bağlı üye statüsünde olduğumuz AB Standard Teşkilatları CEN ve CENELEC'e tam üyelik için, AB standardlarının en az yüzde 80'inin milli standard olarak kabul edilmesi şartını aşarak yüzde 99'a ulaştığımızı büyük bir memnuniyetle ifade etmek isterim.

Uluslararası Yeterlilik Deneyleri Bilgi Sistemi Organizatörü (EPTIS)'e, Enstitümüz Mart 2010 tarihinden itibaren üyedir. Ülkemizde deney laboratuarlarının ölçüm kalitesinin iyileşmesine yönelik çalışmalarda öncülük ediyoruz. TSE, birçok uluslararası akreditasyon kuruluşu tarafından da yeterlilik deneyleri konusunda referans olarak gösterilen EPTIS'e üye olarak ülkemizdeki tek temsilci niteliğini uluslararası boyutlara taşımıştır.

İslam Konferansı Teşkilatı Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (İSEDAK)'nin bünyesinde "İslam Ülkeleri Standardlar ve Metroloji Enstitüsü (SMIIC)'nün kurulması kapsamında, bu kuruluşun tüzüğünün Türkiye tarafından onaylanması çalışmaları tamamlanmak üzeredir. Bu

statüyü 13 ülke imzalamış, 9 ülke de onaylamıştır. İslam Konferansı Teşkilatı (İKT)'nın 10 üyesinin, SMIIC'e üyeliği onaylandığı takdirde, merkezi Türkiye'de olacak bu kuruluşun çalışmaları da TSE tarafından başlatılacaktır.

Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT) bünyesinde "Bölgesel Standardizasyon, Uygunluk Değerlendirmesi, Akreditasyon ve Metroloji Enstitüsü" (RISCAM), Dünya Ticaret Örgütü (WTO) ile ikili ve çok taraflı ilişkilerimiz sürdürülüyor.

Özel önem verdiğimiz, toplam 20 üyesi bulunan ve Enstitümüzün Başkanlığı ile sekretaryasını yürüttüğü Bölgelerarası Standardizasyon Birliği (BASB) çalışmalarımız da devam etmektedir.

1976 yılında üyesi olduğumuz Avrupa Kalite Teşkilatı (EOQ) ile ilişkilerimiz son yıllarda daha da geliştirilmiştir. 2001 yılında İstanbul'da Enstitümüz organizasyonu ile yapılan EOQ Kongresi'nden itibaren TSE, EOQ Yürütme Kurulu'nda temsil edilmeye başlanmıştır. Avrupa Kalite Teşkilatı'nın 54. Yıllık Kongresi Enstitümüzün ev sahipliğinde 26-27 Ekim 2010 tarihlerinde İzmir'de gerçekleştirilecektir.

İki taraflı anlaşmalar çerçevesinde yabancı standardizasyon ve belgelendirme kuruluşları ile ikili işbirliğini geliştirmek amacıyla çalışmalarımız olmaktadır. Bu güne kadar, son iki yılda 25 ülke olmak üzere toplam 68 ülke ve 88 kuruluş ile ikili iş birliği anlaşması imzalanmıştır.

Azerbaycan, Kazakistan, KKTC, Özbekistan ve Suudi Arabistan'daki temsilciliklerimizdeki faaliyetlerimiz sürdürülmektedir. Suudi Arabistan Standard Teşkilatı SASO, Enstitümüzün destekleriyle Sistem Belgelendirme alanında akreditasyona hazırlanmış ve TÜRKAK tarafından akredite edilmiştir.

Uluslararası Belgelendirme Ağı (IQNET) 37 adet üye kuruluş vasıtasıyla dünya üzerinde toplam 150 ülkede 301.000 belge ile sistem belgelendirme alanında en prestijli belgelendirme kuruluşlarının üye olduğu bir organizasyondur. Bu önemli kuruluşa Enstitümüz, 1 Ocak 2009 tarihi itibariyle üyeliğe kabul edilmiştir. TSE sadece ülkemizde değil, uluslararası arenada da güçlü bir potansiyele sahiptir.

Lonca: TSE'nin önümüzdeki dönemlerde gerçekleştirmeyi planladığı projeler ve bu projelerin ülkemiz ekonomisi için ifade ettiği anlam hususundaki görüşlerinizi öğrenebilir miyiz?

Ülkemizin mevcut gelişme hızını dikkate alırsak ülke olarak hedefimiz dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmek olmalı. Bu sizlere hayal gibi gelebilir, ancak bugün ulaşılan dış ticaret hacmi de bundan 5 yıl önce hayal olarak yorumlanıyordu. Dünyada son 20 yıl içinde çok daha alt sıralarda yer almakta iken ilk 10 ekonomi arasına girmeyi başaran ülkeler olduğunu da kimse inkâr edemez. Üst sıralara yükselmek ve arzu edilen seviyede gelir dağılımını sağlamak için önemli unsurlardan biri de girişimci verimliliğinin artırılması gerekliliğidir. Ancak verimliliğin artırılmasında, üretilen ürünün geriye dönüşünün azaltılması, etkin kalite yönetim sistemlerinin gerçek anlamda uygulanması da önemli faktörlerdir. Bu konuda optimum kriterler standardla belirlenmektedir. TSE, bu hedefe ulaşabilmek için stratejik konuma sahip kuruluşlardan biridir.

Sanayicimizin TSE hizmetlerinden yararlanması ihracat çabalarında başarı grafiklerini artırmaktadır. İhtiyari standardlarla ilgili TSE belgelendirme hizmetlerinden yararlanmak mevzuatla ilgili konularda da uygunluk değerlendirme maliyetlerinin

düşürülmesine büyük katkı sağlamaktadır. TSE olarak, sanayimizin ihtiyaç duyduğu her alanda hizmet sunmak temel ilkemiz.

Türkiye'de her işletmenin çağdaş, kârlı, verimli işletmeler haline gelmesi için çalışıyoruz. Kâr amacı gütmeden, sadece ülke çıkarlarına hizmet etmek için, 'Türk mallarını dünya pazarlarında rekabet edebilir' hale getirmek için yoğun bir çaba harcıyoruz.

Kurum olarak, hizmet sunduğumuz tüm kesimlerin taleplerine duyarlı, katılımcılığa önem veren, hedef ve önceliklerimizi net olarak ortaya koyan, şeffaf, etkin bir yönetim anlayışı ile hareket ediyoruz.

Bugüne kadar olduğu gibi öncelikli hedeflerimiz;

· ISO, IEC, CEN ve CENELEC gibi üyesi olduğumuz kuruluşların standard hazırlama çalışmalarına sanayicimizin daha aktif katılımını sağlamak,

· Yeni ihtisas laboratuvarlarının tesisi, mevcut laboratuvarların AB teknik mevzuatı çerçevesinde akreditasyonu, bu doğrultuda, özellikle AB yeni yaklaşım direktifleri esas alınarak laboratuvarlarımızın imkân ve kabiliyetinin geliştirilmesini temin etmek,

· Yönetim sistemleri belgelendirme çalışmalarını yurt içi ve yurt dışında da yaygınlaştırmak,

· Ürün belgelendirme birimlerinin akreditasyonunu tamamlayarak yurt dışı pazarlarda rekabet edebilecek duruma getirmek,

· Enstitünün onaylanmış kuruluş faaliyet alanını, ülke ihtiyaçlarını dikkate alarak genişletmek ve yeni konularda atamaların gerçekleştirilmesi için çalışmalar yapmak,

· TSE'nin akredite edilmiş bir belgelendirme kuruluşu olarak dünyada hizmet vermesi amacıyla yurt dışında kendi ülkelerinde ulusal belgelendirme kuruluşu hüviyetinde olan organizasyonlar ile ortak belgelendirme çalışmalarını ve bu organizasyonlardaki belgelendirme altyapısının oluşturulması için başlatılan çalışmaları sürdürmek.

Bu hedeflerimizi gerçekleştirebilmek için Türkiye'nin ve sanayinin geleceğine yön verecek olan kurumsal dönüşümümüzün beşeri ve teknik alt yapısına ilişkin çalışmalarımızı hızlandırıyoruz. Kaliteli, hızlı ve entegre hizmet sunabilen, iyi yönetişim ilkelerinin benimsendiği bir yönetim yapısının sürdürülmesi gayreti içerisindeyiz. E-devlet hizmetlerinin kullanımının yaygınlaşması için gerekli alt yapının oluşturulması çalışmalarına öncelik veriyoruz. Kaynak kullanımında etkinliği artıracak elektronik hizmet sunumunda ortak çözümler geliştiriyoruz. Müşteri odaklı bir anlayışla, iş süreçlerinin müşteri ihtiyaçları doğrultusunda sürekli gözden geçirerek, gerekli düzeltmeleri

yaparak, hizmetlerimizi etkin, şeffaf, sürekli ve güvenilir bir yapıda sunma çabası içerisindeyiz.

Önümüzdeki süreçte de üstlendiğimiz sorumlulukların bilinciyle, standardların tüm sektörlerde egemen kılınması, ekonominin rekabet gücünün yükseltilmesi, üretici ve tüketicilerin bilinçlendirilebilmesi yönündeki çalışmalarımızı aktif olarak sürdüreceğiz.

TSE'nin gelecek hedeflerini, TSE'nin paydaşları olan üreticilerimizle, tüketicilerimizle, üniversitelerimizle, kamu kuruluşlarımız ve TSE çalışanlarıyla birlikte ortak akılla gerçekleştireceğimize gönülden inanıyorum.

Lonca: Türk ekonomisinde KOBİ'ler çok önemli ve aktif bir rol oynuyor. Konya'da "KOBİ Başkenti" olarak tanımlanıyor. TSE olarak KOBİ'lere yönelik bir çalışmanız var mı?

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) dünya ekonomisinin dinamosu olarak tanımlanıyor. Çünkü KOBİ'ler yapıları itibariyle değişime, büyük işletmelere göre çok daha hızlı adapte olabiliyorlar, daha az yatırımla daha çok üretim, ürün çeşitliliği ve istihdam yaratabiliyorlar. Ayrıca teknolojik yeniliklere daha yatkınlar, bölgelerarası kalkınmanın dengeli bir yapıda sürmesini sağlıyorlar. Ülkemizin ekonomik kalkınmasında, bölgesel olarak ekonomik gücün artırılmasında en büyük dayanak noktalarından birini oluşturuyorlar. Konya sanayisinin yüzde 99'luk bölümünü de KOBİ'lerden oluşturuyor. Evet güzel Konyamız, 32 bin KOBİ'siyle "KOBİ Başkenti" unvanını haklı olarak alan şehrimiz.

Hem Konya sanayisinde hem de Türk sanayisinde çok önemli bir yeri olan KOBİ'lere destek olmak için TSE olarak KOSGEB'le bir işbirliği protokolü yaptık. Bu çerçevede KOSGEB, KOBİ'lerin TSE alacakları sistem belgeleri için maddi destek sağlıyor. KOBİ'lere 4 sistem belgesine kadar, belge başına eğitim ve diğer maliyetler dahil 2 bin 500 lira olmak üzere toplam 10 bin lira katkı veriyor. KOBİ'lerin TSE'den alacakları bu belgelerin yapılarını daha da güçlendireceğine, rekabet güçlerini artıracağına inanıyorum. Bu nedenle KOBİ'ler KOSGEB tarafından geri ödemesiz olarak verilen bu desteği mutlaka kullanmalılar. Ayrıca KOSGEB'le ürün belgelendirme konusunda da KOBİ'lere benzeri bir desteğin sağlanabilmesi için bir çalışmamız daha var. Bu çalışmalar da son aşamaya yaklaştı. Kısa bir süre sonra protokol imzalayarak KOBİ'lere ürün belgelendirme konusunda da destek vereceğiz.

Dergimiz aracılığı ile üreticilerimize seslenmek ve önemli bir hatırlatma yapmak istiyorum. Standardları ve mevzuatı, ürünlerinin tasarım aşamasında dikkate alsınlar. Çünkü standardlar, doğru uygulandıkları, doğru uygunluk değerlendirme, belge ve deney raporlarıyla desteklendikleri takdirde en küçük üreticiyi dahi büyüklerin seviyesine yükseltir, uluslararası bir oyuncu haline getirir!

TÜRK STANDARDLARI ENSTİTÜSÜ (TSE)

Haziran 2008 - Temmuz 2010 Döneminde İmzalanan Teknik İşbirliği Mutabakat Zaptı veya Anlaşmaları İmzalanan Ülke ve Kuruluşlar Listesi

Haziran-Aralık 2008

1- Suudi Arabistan Standardlar Kuruluşu (SASO) - Suudi Arabistan

2- Mısır Standardizasyon ve Kalite Teşkilatı (EOS) - Mısır

3- Çin Halk Cumhuriyeti Standardizasyon İdaresi (SAC) - Çin

4- Sudan Standardlar ve Metroloji Teşkilatı (SSMO) - Sudan

2009 Yılı

1- Polonya Standardizasyon Komitesi (PKN) - Polonya

2- Filistin Standardlar Enstitüsü (PSI) - Filistin

3- Libya Ulusal Standardizasyon ve Metroloji Merkezi (LNCSM) - Libya

4- Emirlik Standardizasyon ve Metroloji Teşkilatı (ESMA) - Birleşik Arap Emirlikleri

5- Azerbaycan Cumhuriyeti Standardlaştırma, Metroloji ve Patent Devlet Komitesi (AZSTAND) - Azerbaycan

6- Moğolistan Standardizasyon ve Metroloji Kurumu (MASM) - Moğolistan

7- Teknik Regülasyon ve Metroloji Federal Ajansı (GOST R) - Rusya Federasyonu

8- Arnavutluk Standardizasyon Genel Müdürlüğü (DPS) - Arnavutluk

9- KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanlığı - KKTC

10- Irak Merkezi Standardizasyon ve Kalite Kontrol Teşkilatı (COSQC) - Irak

11- Belarus Cumhuriyeti Devlet Standardlar Komitesi (BELST-GOSSTANDART) - Belarus

12- Etiyopya Kalite ve Standardlar Kurumu (QSAE) - Etiyopya

13- Oman Sultanlığı Standardlar ve Metroloji Genel Müdürlüğü (DGSM) - Oman

14- Suriye Arap Standardizasyon ve Metroloji Teşkilatı (SASMO) - Suriye

Ocak-Temmuz 2010

1- İran Endüstriyel Araştırma ve Standardlar Enstitüsü (ISIRI) - İran

2- Fransız Standardizasyon Birliği (AFNOR) - Fransa

3- Alman Standardizasyon Enstitüsü (DIN) - Almanya

4- İngiliz Standardlar Enstitüsü (BSI) - İngiltere

5- Yunan Standardizasyon Kurumu (ELOT) - Yunanistan

6- Brezilya Teknik Standardlar Birliği (ABNT) - Brezilya

7- Senegal Standardlar Teşkilatı (ASN) - Senegal

8- KKTC Tarım ve Doğal Kaynaklar Bakanlığı - KKTC

9- Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi Standardizasyon Teşkilatı (GSO) - Körfez Ülkeleri

AÇIKLAMA: İmzalanan Anlaşma/Protokol veya Teknik İşbirliği Mutabakat Zaptları, Türk Standardları Enstitüsünün rutin yurt dışı faaliyetleri kapsamında olup, standardizasyon ve uygunluk değerlendirmesi alanlarında teknik işbirliği, uluslararası alanda karşılıklı destek sağlama, doküman teatisi, eğitim ve karşılıklı uzman değişimini içermektedir.

Ahmet PELİT *TSE Genel Sekreteri*

TSE'nin rakipleri elinde bir çanta ve bir bilgisayarla denetimsiz "BELGE SATAN", sözde firmalar.

Lonca: Küresel rekabet ortamında, standard ve kalite kavramları geçmişte olmadığı kadar önemli hale gelmiştir. Ancak bu kavramlar, sadece iş ve üretim dünyasında değil, tüm toplumsal yapı ve yaşamda aynı öneme sahip olması durumunda bir anlam ifade edecektir. Öncelikle Standard ve kalite kavramları nedir?

Kaliteli bir yaşamın başlangıcında standardlar vardır. Peki nedir kalite? Uluslararası Standardlar Teşkilatı (ISO) da kalite için şöyle bir tanım yapmıştır; "Kalite, bir mal ya da hizmetin belirli bir gereksinimi karşılayabilme yeteneklerini ortaya koyan karakteristiklerin tümüdür."

Tüketicilerin beklentilerine bağlı olarak, kalite kavramı topluma, toplumun kültürel gelişimine, beğeni ve alışkanlıklarına göre değişen bir kavramdır. Amaç müşteri beğeni ve gereksinimlerini daha iyi yakalamak ve rakiplerinden daha iyi mal/hizmet üretmektir. Müşteri tatminidir; ürün veya hizmetin iyi olup olmadığı konusunda son kararı müşteri verir. Süreçtir; süregelen bir gelişmeyi sağlar. Yatırımdır; uzun dönemde bir işi hatasız yapmak, sonradan düzeltmekten daha ucuzdur. Kalite bir programa uymak, işleri zamanında yapmaktır. Kalite, kusursuzluk anlayışına sistemli bir yaklaşımdır. Kalite, şartlara uygunluktur.

Bugün dünyanın ticarette konuştuğu ortak dil olan, insanları ve ülkeleri birbirine bağlayan standardlar, üretim sürecinin ayrılmaz parçası; uluslararası alanda etkin konuma ulaşmanın, verimliliği artırmanın, ürün kalitesini yükseltmenin temel öğesi durumuna gelmiştir.

Kaynakların akılcı ve verimli kullanılması, savurganlığın önlenmesi, kaliteli üretimin özendirilmesi, istem ve sunum dengesinin kurulması, teknolojik yeniliklerin üretime kazandırılması, ürünlerin tüketici beklentilerini karşılaması amaçlarına hizmet eden standardlar, dünya pazarlarında rekabet gücünü artırmak isteyen tüm ülkeler için önemlidir.

Lonca: Bu bağlamda kalite kavramı ve kalite bilincinin toplumda yayılmasının önemi, kalite ile insan yaşamı arasında bir ilişkinin bulunup bulunmadığını öğrenebilir miyiz?

Standard ve kalitenin temelinde, kâinatın yaratılması vardır. Kâinatın yaradılışı emsalsiz bir standard ve kalite örneği değil midir?

Bir ömür boyu hayatımızda kaliteyi ararız. Bütün çabalar kendimize, ailemize veya

yakın çevremize daha kaliteli bir yaşam tarzı kazandırabilmek üzerinedir. Türk Standardları Enstitüsü'nün değişmeyen bir sloganı vardır: "Kalite, bir hayat tarzıdır". Kaliteli üretmek ve kaliteli tüketmek insanlığa, gelecek nesillere borcumuzdur. Bu bilinçle üretirsek ve bu bilinçle tüketirsek, standard ve kalite gerçek anlamını bulur.

Lonca: TSE'nin daha iyi hizmet verebilmesi ve mevcut ağırlığının daha da artırılması için TSE'nin ve merkezi otoritenin yapması gerekenler (kanun, görevlendirme vs,) nelerdir?

TSE'nin amacı, "Kurum için daha neler yapabiliriz?"i araştırmak, bulmak ve uygulamaktır. Bizler, mevcudu muhafaza gibi bir misyon yerine daha iyiyi amaçlıyoruz. Hiçbir kurum, kuruluş, şirket "ben oldum" diyemez. Sürekli yeni hedeflere yönlenmek zorunluluğu vardır. TSE'nin vermekte olduğu belgeleri almak, yerli-yabancı tüm firmalar için stratejik önem arz etmeli, tamamen ihtiyarilik esasına rağmen yine de TSE tercih edilmeli, yerli-yabancı tüm firmalar için ticarette TSE belgesi bir ayrıcalık, bir avantaj olmalı, piyasaların nabzı iyi tutulmalıdır. Bunun için de bu misyona uygun yeni politikalar geliştiriyoruz. Sanayinin TSE'den beklentilerini, tespit ederek, üreticilerimizin taleplerini hızlı bir şekilde, zamanında yerine getirmek için çabalıyoruz. Uluslararası piyasalarda kalitemizi etkin bir şekilde ortaya koymak hedefimiz. Teknolojiyi, bilimsel gelişmeleri adım adım takip ediyoruz. Hizmetlerimiz çerçevesinde ülkemizin sanayisine rehberlik etmek için, ihtiyaçlarımızı iyi tespit edip, iyi eğitim almış, nitelikli elemanlar istihdam ediyoruz. Ancak kantiteye değil, kaliteye bakarak kurumu bulunduğu noktadan daha ileriye taşıyabiliriz.

Şu anda TSE Standard Hazırlama dışında rekabet etmek zorunda olmadığı bir alan yok. Ürün, Personel, Sistem Belgelendirmede, Kalibrasyonda, Laboratuvar hizmetlerinde her geçen gün sayıları artmakta olan rakiplere sahip. Bugün yaşanan sıkıntıların temelinde, bu rekabet ortamına adapte olamama yatıyor diye düşünüyorum. Adapte olamamayı biraz açarsak, iki temel sebep karşımıza çıkıyor. Birincisi, mevzuatlar açısından adapte olamama, diğeri ise mantalite açısından adapte olamama. Adapte olmadaki mevzuat engellerinden kurtulmamız, birinci öncelikli işimiz diye düşünüyorum. TSE'nin klasik bir Kamu Kurumu gibi algılanması, sözünü ettiğimiz rekabet edebilme kabiliyetini neredeyse ortadan kaldırmıştır. Bununla ilgili olarak uzun süredir üzerinde çalışılan Kanun Tasarısı taslağının, TSE'nin "yarasına merhem" olacak şekilde kanunlaştırılmasını öncelikle bekliyoruz.

Ayrıca piyasalarda, TSE'ye rakip olarak ortaya çıkan, hiçbir denetimi, kontrolü olmadığı gibi, hiçbir mevzuata da tabi olmayan, elinde bir çanta ve bir bilgisayarla "BELGE SATAN", sayıları iki yüzün üstünde ve her geçen gün çoğalan sözde firmalar. Bu firmalar da ne yazık ki bizim rakibimiz. Bunların da disiplin altına alınması için, ilgililer girişimlerimizi yoğun bir şekilde sürdürmeye devam ediyoruz.

Lonca: TSE'nin tanıtım ve bilgilendirme konusunda yaptığı çalışmalar nelerdir?

Yıllardır yaptığımız çalışmalarla Türk halkının eskiye oranla büyük oranda standard ve kalite konularında bilgiye sahip olduğunu düşünüyoruz. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da bilgilendirme çalışmalarımız devam edecektir.

Enstitümüzün paydaşları çok geniş bir kesim. Onlarla çeşitli toplantılar, seminerler veya yazılı ve görsel basını kullanarak iletişimimizi sağlama gayreti içerisindeyiz. Bu çalışmalarımızdan birkaç örnek verecek olursam; Sanayicilerimizle, TSE günleri adı altında "İstişare Toplantıları" yapmaktayız. Sanayicilerimizin yanında Milli Eğitim Bakanlığı, Diyanet İşleri Başkanlığı ve Tüketiciyi Koruma ve Dayanışma Birliği Derneği (TÜKOBİR)'nin iş birliği ile eğitimcilere ve din görevlilerine yönelik standard, standardizasyon, kalite ve tüketici bilinci konulu toplantılar yapılmaktadır.

Tüketiciye yönelik yaptığımız çalışmalarla Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından dağıtılan Geleneksel Tüketici Ödüllerinde "Hizmet Ödülü"nü iki yıl üst üste aldık.

Bilgilendirme çalışmalarında yazılı ve görsel basını da sıklıkla kullanıyoruz. Her hafta Cuma günleri TRT 1 kanalı sabah kuşağında "Tüketiyoruz, Ama Nasıl?" isimli programda TSE'nin faaliyetleri yayınlanmaya başladı.

Enstitümüz, yurt içinde ve yurt dışında tertiplenen fuar, sergi ve konferanslara

iştirak ederek, hizmetlerinin tanıtımını ve pazarlamasını yapmaktadır.

Çeşitli süreli veya süresiz yayınlar ve basın aracılığı ile Enstitü çalışmaları hakkında kamuoyu bilgilendirilmektedir.

Özel günlerde (Dünya Standardlar Günü, Dünya Tüketiciler Günü, Dünya Tüketiciler Günü vb) organizasyonlar tertip edilerek kamuoyunun dikkati çekilmeye çalışılmaktadır.

Enstitümüzün çalışmalarına değer katmak ve geliştirmek için kaynakların ekonomiklik, etkililik ve verimlilik esaslarına göre yönetilip yönetilmediğini değerlendirmek ve rehberlik yapmak amacıyla faaliyetlerimiz var. Son örneklerimiz; Akdeniz Üniversitesi, Gazi Üniversitesi, Mersin Üniversitesi, Doğu Akdeniz Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi ile Enstitümüz arasında imzalanan eğitim ve ortak çalışma konularındaki iş birliği protokollerimiz.

Kurumumuzun ana iletişim ve tanıtım kanallarından birisi de internet sayfamızdır. Ayrıca, tüketicilerimizin işlerini kolaylaştırmak amacıyla Çağrı Merkezimiz hizmete başladı. Çağrı Merkezimizin numarası 444 0 873'tür.

Lonca: TSE, kültürel ve bilimsel alanda neler yapmaktadır?

Türk Standardları Enstitüsü, kurulduğu tarih olan 1954 yılından bugüne kadar Türk sanayisinin gelişimine ivme kazandıran, Türk mallarının uluslararası pazarda var olmasını sağlayacak standardizasyon, kalite, belgelendirme, metroloji ve kalibrasyon konularında Türkiye'de kurumsal ve teknik alt yapıyı oluşturan kurumdur. Kuşkusuz Enstitümüz bu çalışmalarını sürdürürken ulusal ve uluslararası düzeyde bilimsel çalışmaları takip etmekte ve bu çalışmalara katılmaktadır.

Hem kültür, hem de bilgilendirme amacıyla kullandığımız Dergilerimiz var. Enstitümüzün çıkarmış olduğu aylık yayın organımız Standard Ekonomik ve Teknik Dergimiz 48 yıldır yayınını başarıyla sürdürmektedir. Dergimiz, sektör bazında teknolojik gelişmeleri, o sektörün standardlarını, ihtiyaçlarını ve sorunlarını ortaya koymaktadır.

Toplumlar, üyelerinin davranışlarını standardlaştırmak için genç nesilleri hedef kitle olarak görmüşlerdir. Geleceğimizin teminatı çocuklarımıza kalite, standard ve standardizasyon fikrinin benimsetilmesi halinde hem kendilerine sağlayacağı fayda hem de ülke ekonomisine sağlayacakları katkı yüksek seviyede olacaktır. Enstitümüzde bu görüşlerden hareketle TSE Öncü Çocuk Dergisi çıkartarak genç nesillere bu konuları tanıtmayı hedeflemiştir. Dergilerimiz, internet sitemizde de yayınlanmaktadır.

"ÖNCE KALİTE" adlı bir çocuk oyunumuz var. Ankara, Bursa, Kayseri, Konya ve Ordu illerinde sergilenerek binlerce ilköğretim öğrencisine ulaştık. Oyunun il il dolaşılarak bütün Türkiye de sahnelenmesi hedeflenmektedir.

Uluslararası piyasada birlikteyiz.

Dış Ticaret ürünlerimizle, uluslararası piyasada çalışan firmanızın beklentilerine uygun, kaliteli ve modern hizmetler sunarak dış piyasalardaki başarılarınıza destek oluyoruz!

Firmanıza özel çözümlerle riskinizi minimize ediyor, rekabet gücünüzü ve başarınızı artırıyoruz.

- Akreditif
- Kabul/Aval Kredileri
- Harici Garantiler
- İhracat Akreditifi İskontosu
- İhracat Faktoringi
- Eximbank Kredileri
- Ülke Kredileri

444 25 25
www.akbank.com

AKBANK

sizin için

Mehmet ÇETİN *TSE Ürün Belgelendirme Daire Başkanı*

Ürün belgelendirmesi CE işaretine bir alternatif değildir

Bilindiği üzere ülkemiz 6 Mart 1995 tarihli ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı uyarınca, 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliği çalışmalarını tamamlamıştır. Tanım olarak Gümrük Birliği; taraf ülkelerin mallarının tek bir gümrük alanı içinde, her nev'i tarife ve eşdeğer vergiden muaf biçimde, serbestçe dolaşabilmeleri ve tarafların, üçüncü ülkelerden gelen ithalata yönelik olarak da aynı tarife oranlarını ve aynı ticaret politikasını uygulamaları anlamındadır. Üçüncü ülkelere yönelik olarak aynı ticaret politikaları benimsendiğinden, Gümrük Birliği, serbest ticaret alanlarından daha ileri bir ticari entegrasyon modelidir.

Malların serbest dolaşımı için sahip olması gereken asgari güvenlik şartları ise Avrupa Birliği Direktifleri ile belirlenmiştir. Ülkemizde uygulanan 21 Direktif (yeni yaklaşım yönetmelikleri) kapsamındaki ürünlere CE işareti iliştirilmesi zorunludur. CE İşareti üzerine iliştirildiği ürünün kullanıldığı çevre açısından güvenli olduğunu gösteren, Avrupa Birliği Yeni Yaklaşım Direktifleri'ne uygunluk işaretidir. Bir ürün, birden fazla Yeni Yaklaşım Direktifi kapsamına girebilmekte olup, gerekli şartlar yerine getirilerek ürün üzerine iliştirilen CE İşareti, o ürünün bu direktiflerin tümüne uygun olduğunu göstermektedir. Direktiflere uygunluk, direktiflerde belirtilen ilgili uygunluk değerlendirme prosedürlerini takip ederek, direktiflerin temel gereklerini karşılamak anlamına gelmektedir. Bu temel gerekler ürün güvenliğine yönelik şartları öngörmektedir. Bununla birlikte temel gerekler, ürünün performans özellikleri ve kalitesine yönelik şartları direkt olarak belirtmemektedir. Dolayısıyla CE İşareti ürünlerin güvenliğine yönelik olup, esas olarak Avrupa Birliği içerisinde serbest dolaşımı amaçlamaktadır.

TSE Ürün Belgelendirmesi ise direktiflerde atıfta bulunulan standardlarda öngörülen güvenlik şartlarının yanı sıra performans ve kalite kriterlerini, üretim yerinin yeterliliği ile birlikte göz önünde bulundurularak gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle TSE Belgeli bir ürün güvenli olmanın yanı sıra performans ve kalite açısından da tüketiciye güvence vermektedir. Bu nedenle ürün belgelendirmesinin CE işaretine bir alternatif olarak değerlendirilmemesi gerekir. Bunun en bariz göstergesi, Avrupa Birliği ülkelerinin tümünde CE işareti dışında kalan ürün belgelendirme faaliyetlerinin sürekli artarak devam ediyor olmasıdır. Enstitümüzün 1964 yılında başlattığı ve günümüze kadar kesintisiz devam ettirdiği ürün belgelendirme hizmetleri, gerek sanayicimiz gerekse tüketicilerimiz açısından büyük önem taşımaktadır.

Türk Standardları Enstitüsü Ürün Belgelendirme Merkez Başkanlığına bağlı Direktifler Müdürlüğü bünyesinde CE işareti ve onaylanmış kuruluş faaliyetleri yürütülmektedir. TSE; 1783 onaylanmış kuruluş numarasıyla ülkemizin ilk onaylanmış kuruluşudur ve aşağıdaki yönetmeliklerde uygunluk değerlendirme hizmet vermektedir;

- Yapı Malzemeleri Yönetmeliği (89/106/AT)
- Basınçlı Ekipmanlar Yönetmeliği (97/23/AT)
- Gaz Yakan Cihazlara Dair Yönetmelik (90/396/AT)
- Asansör Yönetmeliği (95/16/AT)
- Yeni Sıcak Su Kazanlarına Dair Yönetmelik (92/42/AT)
- Oyuncaklar Hakkında Yönetmelik (88/378/AT)
- Kişisel Koruyucu Donanım Yönetmeliği (89/686/AT)

Ayrıca, 2010 yılı içerisinde aşağıdaki yönetmeliklerle ilgili olarak ilgili Bakanlıklara başvuru yapılmış ve 2010 yılı içerisinde TSE'nin onaylanmış kuruluş olarak atanması beklenmektedir.

- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği (93/42/AT)
- Vücut Dışında Kullanılan (İn Vitro) Tıbbi Tanı Cihazları Yönetmeliği (98/79/AT)
- Makine Emniyeti Yönetmeliği (2006/42/AT)

GÜVENİLİR BİR ŞEHİRDE
PARLAK BİR GELECEK İÇİN
Mühendislik Fakültesi
Bilgisayar Mühendisliği
Elektrik-Elektronik Mühendisliği
Eğitim Fakültesi
İngilizce Öğretmenliği
İlköğretim Matematik Öğretmenliği
Türkiye'nin en güvenilir şehirlerinden Konya'da,
uluslararası eğitim tecrübesi bulunan öğretim üyeleriyle
geleceğe yön verecek öğrencilerini bekliyor.
MEVLANA
ÜNİVERSİTESİ
0.332 444 42 43 | mevlana.edu.tr
atlantismedya.com.tr.

Hüseyin KASAPOĞLU *TSE Standard Hazırlama Grubu Daire Başkanı*

Dünyanın kullandığı ortak dil: Standardlar

Standardlar; bir ürünün ya da hizmet türünün sahip olması gereken özelliklerin sınırlarını belirleyen, kuralları koyarak kalite bilincinin yerleşmesi ve kalite altyapısının geliştirilmesini sağlayan temel ölçütlerdir.

Standardizasyon uygulamalarında temel doküman "Standardlar"dır. Standardlar; insan sağlığı can ve mal güvenliğini ön plânda tutan, ürünlerin bir örnek, kaliteli, kullanım amacına elverişli ve bilhassa ekonomik olarak üretilmelerini öngören, bilimsel, teknik ve deneysel çalışmaların kesinleşmiş sonuçlarını esas alan doğrulukları ispatlanmış dokümanlardır.

TSE Standardların hazırlanmasında; İnsan sağlığı, can ve mal güvenliği, ülke şartları, Uluslararası entegrasyon ve rekabet, üretim ve ihracatın geliştirilmesi, İthalatın kontrolü, Tüketici beklentilerinin karşılanması, Kalitenin yükseltilmesi, Çevrenin korunması, Teknoloji transferlerini temel ölçü olarak almaktadır. Gelişen dünya şartları içerisinde gerek Avrupa Birliği, gerek diğer birliklerle ayak uydurabilmek ve gelişmeleri yakından takip etmek için Standard Hazırlama Merkezi görevlerini bugüne değin başarı ile sürdürmektedir.

Standardlara uygun şartlarda yapılan üretimler sonucunda; kalite teşvik edilmekte, zaman ve hammadde israfı ortadan kalkmakta, sanayi belirli ve yüksek hedeflere yönelmekte, ekonomide arz ve talep daha iyi dengelenmekte, ihracat ve ithalatta üstünlük sağlanmakta yan sanayi desteklenmekte, rekabet geliştirilmektedir.

Standardlara uygun üretim sonucunda tüketicilerimizin can ve mal güvenliği de korunurken, onlara seçim kolaylığı sağlamakta, aldanma ve hile önlemektedir.

Günümüzde bilim ve teknolojideki ilerlemeler pazar yapısını önemli oranda değişime uğratarak dünyayı küçük ve dinamik bir Pazar haline getirmiştir. Dünyadaki küreselleşme sürecine paralel biçimde rekabet koşulları da değişime uğramış standardizasyon önem kazanmıştır. Bizim için sevindirici ve gurur verici olan şudur ki; bu yeni dünyanın gereklerini çok iyi bilen sanayicimiz, kıyasıya rekabeti göğüsleyebilecek kalite ve standart anlayışı ile dünya pazarları için üretim yapmaktadır. Bugün en gelişmiş ülkelere bile dünya standartlarında ürün ihraç edebilen sanayicilerimizin bu çalışmalarında TSE'nin payı ve katkıları göz ardı edilemez.

Standardizasyonun sağladığı faydalar

Üreticiye;

- Üretimin belirli plân ve programlara göre yapılmasına yardımcı olur.
- Uygun kalite ve seri imalâta imkân sağlar.
- Kayıp ve artıkları asgariye indirir.
- Verimliliği artırır.
- Depolamayı ve taşımayı kolaylaştırır, stokların azalmasını sağlar.
- Maliyeti düşürür.

Tüketiciye;

- Can ve mal güvenliğini sağlar.
- Karşılaştırma ve seçim kolaylığı sağlar.
- Fiyat ve kalite yönünden aldanmaları önler.
- Ucuzluğa yol açar.
- Tüketicinin bilinçlenmesinde etkili rol oynar.

Ekonomiye;

- Kaliteyi teşvik eder, her türlü israfı önler.
- Üretimde kalitenin gelişmesine yardımcı olur.
- Ekonomide arz ve talebin dengelenmesine yardımcı olur.
- Yanlış anlamaları ve anlaşmazlıkları ortadan kaldırır.
- İhracatta ve ithalatta üstünlük sağlar.
- Yan sanayi dallarının kurulması ve gelişmesine yardımcı olur.
- Rekabeti geliştirir.
- Kötü malı piyasadan siler.

Standard hazırlama süreci

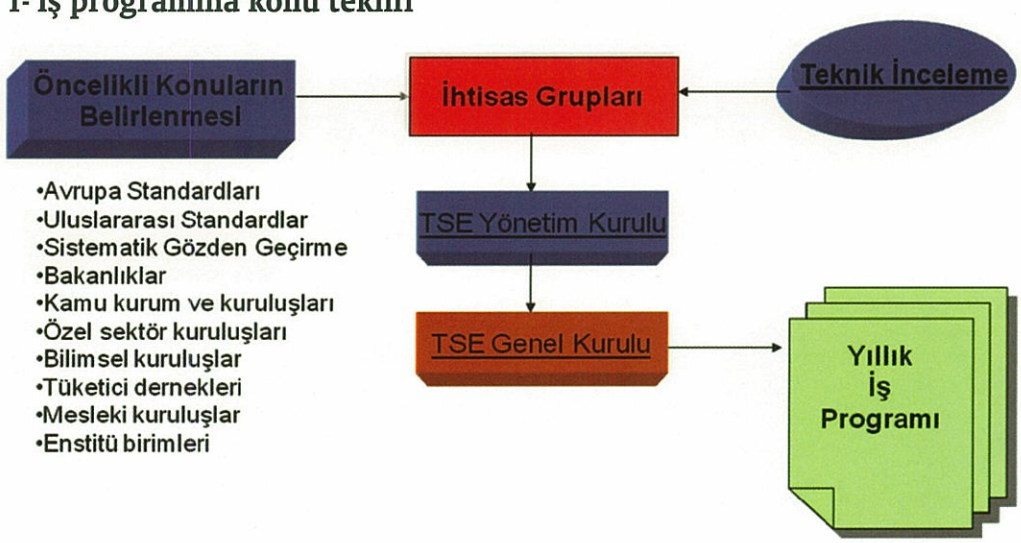
132 sayılı kuruluş kanunu ile her türlü madde ve mamuller ile usul ve hizmet standardlarının hazırlanması görevi Türk Standardları Enstitüsü'ne verilmiş olup yalnız TSE tarafından hazırlanan standardlar "Türk Standardı" adını alır.

Standardların hazırlanmasında ülke şartları, can ve mal güvenliği, Gümrük Birliği, üretim ve ihracatı geliştirme, ithalatı denetleme, tüketici meseleleri, kalite ve çevre konularına öncelik ve önem verilerek yayımlanmış uluslararası (ISO, IEC vb.) ve bölgesel standardlar (EN) ile diğer gelişmiş ülkelerin millî standardları (ASTM, DIN, BSI, JIS vb.) esas alınmaktadır.

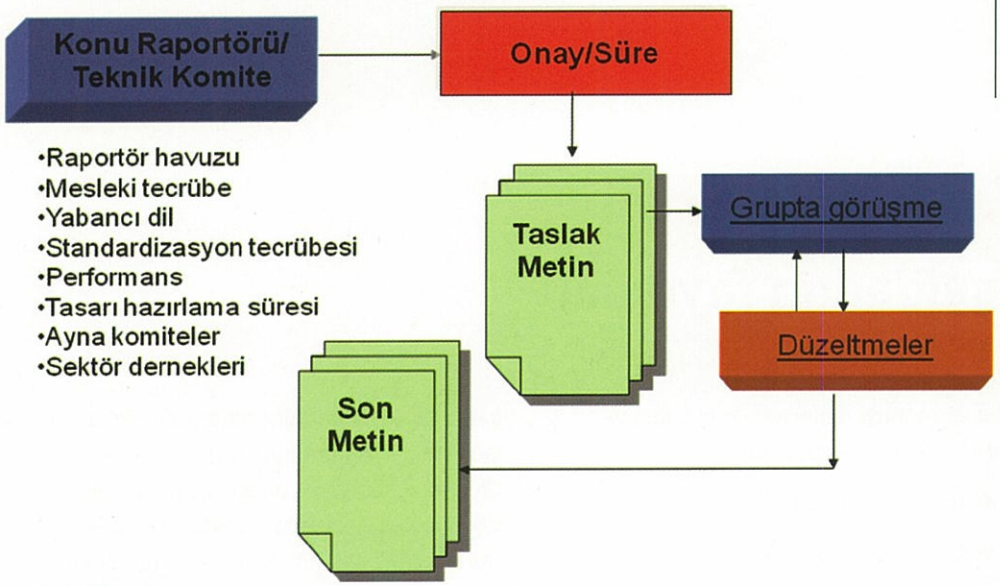
Tüm sektörel alanları kapsayan 22 adet İhtisas Grubu/Özel Daimi Komite tarafından her standard aşağıdaki aşamalardan geçtikten sonra Türk Standardı olarak kabul edilmektedir:

1. İş programına konu teklifi
2. Standard Taslağının hazırlanması
3. Mütalaa
4. Kabul ve yayımlama

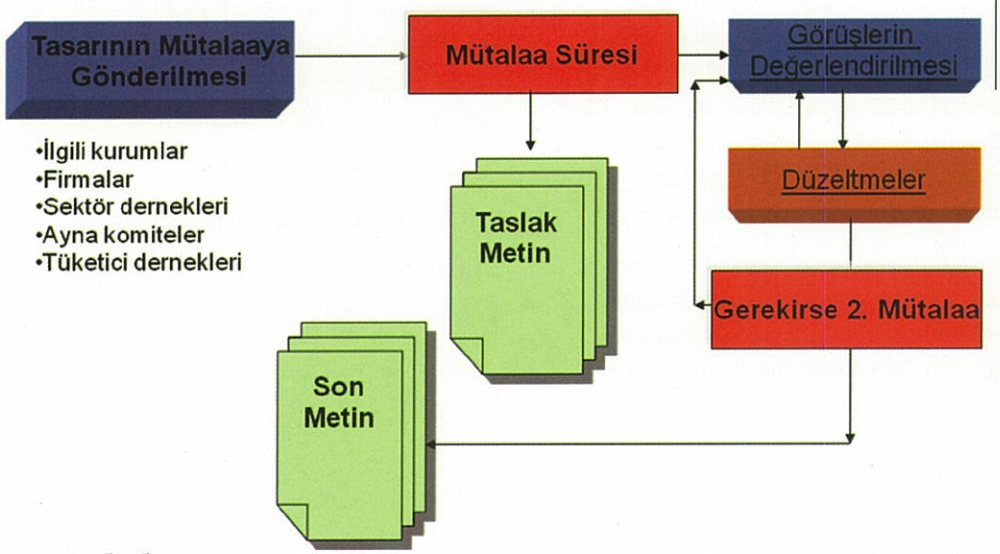
1- İş programına konu teklifi



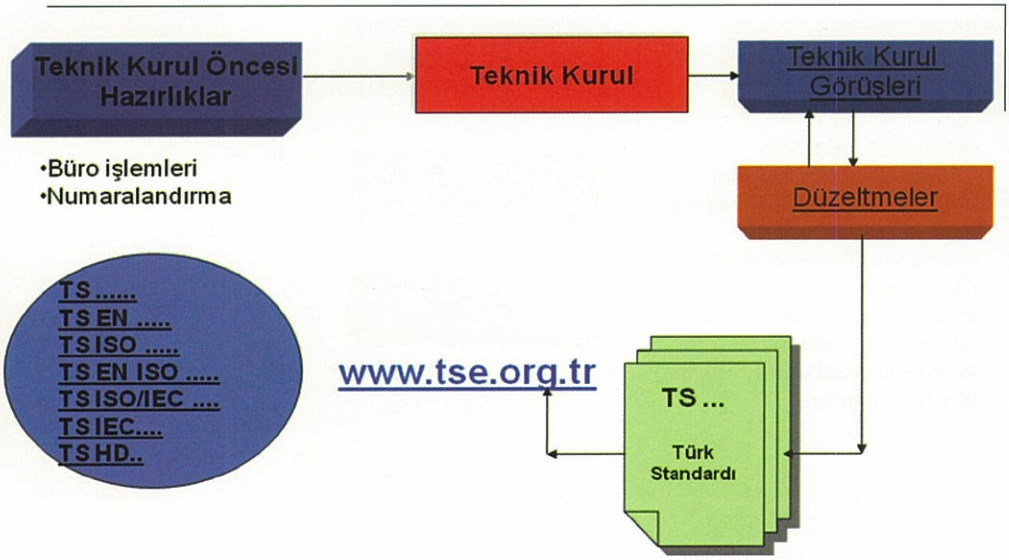
2- Standard Taslağının Hazırlanması



3- Mütalaa



4- Kabul



Türk Standardları, uluslararası standard hazırlama ilkelerine paralel olarak tüm ilgili tarafların yardım ve işbirliği ile hazırlanmaktadır. Bu itibarla anonim bir çalışmanın ürünüdürler.

◆ Herşeyden önce, gerek standard tasarılarını hazırlayan İhtisas Kurulları gerekse standardları kabul eden Teknik Kurul Üniversite - Özel Sektör - Kamu Sektörü temsilcilerinin yer aldığı anonim bir yapı arzetmektedir.

◆ İhtisas Kurullarınca hazırlanan standard tasarıları hemen bütün ilgili tarafların (Üretici, Tüketici, Uygulayıcı, Üniversite vb.) görüşleri alınmak suretiyle anonimleştirilmektedir.

◆ Özellikle son yıllarda; gelişmiş ülkelerdeki uygulamalara paralel olarak, standard tasarılarını hazırlayan Teknik Komiteler ile Konu Raportörlerinin bizzat imalâtçı firmalardan teşkil edilmesine önem ve öncelik verilmek suretiyle standardların hazırlanmasına firmaların etkin katılımı sağlanmaktadır.

Standardların en önemli özelliği, değişen şartlara ve gelişen teknolojiye ayak uydurabilmeleridir. Bu itibarla, gerek uygulama neticesinde ortaya çıkan aksaklıklar gerekse kaynak dokümanlardaki değişiklikler ile teknolojik gelişmeler karşısında revizyon veya tadil suretiyle standardlarda güncelleştirmeler yapılmaktadır. Uluslararası ve Avrupa Birliği standard hazırlama prosedürleri gereğince, basımı üzerinden 5 yıl geçmiş olan Standardlar; revizyon, tadil, yürürlükten kaldırılma veya aynen kabul edilmesini sağlamak amacıyla sistematik olarak gözden geçirilmektedir. Türk

Standardları Enstitüsü tarafından hazırlanmış olan ve 2005 yılında yayımlanmış bulunan Türk standardları ile bu uygulamaya paralel bir çalışma başlatılmıştır. Buna göre, uluslararası ve Avrupa Birliği prosedürleri ile uyumluluğu sağlamak açısından, Türk Standardlarının ilgili sektör, kurum ve kuruluşlarca gözden geçirilmesi gerekmektedir. Bu sistematik gözden geçirme işlemi, Türk standardlarının revizyonu, tadili, iptali veya aynen kabul edilmesini (konfirmasyon) sağlamak amacıyla yapılmaktadır. Bu amaçla ilgili taraflara gönderilen standardların kaynak incelemesi ve gelen görüşler doğrultusunda aynen kalması (konfirmasyon), revizyon, tadil veya iptali kararı verilmektedir.

Enstitümüz son yıllarda AB ve Gümrük Birliği sürecinin bir gereği olan mevzuat uyumu çerçevesinde Avrupa Birliği Standardları (EN) ile Topluluk Direktifleri ve Teknik Düzenlemelere büyük bir önem ve öncelik vermiştir. EN standardlarına uyumumuz şu an yüzde 99,78'dir.

Haziran 2010 itibariyle yürürlükte bulan Türk Standardı sayısı 30 bin 878'dir. Bu standardların kaynaklarına göre dağılımları aşağıdaki grafikte verilmiştir

Ayna Komiteler ile uluslararası ve bölgesel standardizasyon çalışmalarına katılım

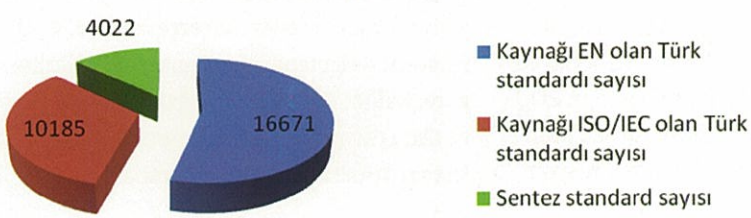
Türk Standardları Enstitüsü, Uluslararası (ISO ve IEC) ve Avrupa Birliği Standardlar Teşkilatları (CEN ve CENELEC)'nın üyesi ve ülkemizdeki tek temsilcisidir. Bu kuruluşların standard hazırlama çalışmalarını yürüten teknik komitelere üye olan Enstitümüz, böylelikle uluslararası ve Avrupa Birliği standard hazırlama çalışmalarına katılmakta ve ülkemiz sanayisini ilgilendiren konularda menfaatlerimiz doğrultusunda standard hazırlanması için gayret sarf etmektedir. Ancak, standard hazırlama çalışmalarında en önemli unsur ulusal mutabakattır. Amaç, ulusal, bölgesel veya uluslararası tüm standardlara, henüz hazırlanma aşamasında iken konu ile ilgili tüm paydaşların (özel sektör, kamu, üniversite, sivil toplum örgütleri, tüketiciler vb.) görüşlerinin alınması ve bu görüşlerin standardlara yansıtılmasıdır.

Bu nedenle TSE, dünyadaki örnekleri çerçevesinde ISO, IEC, CEN ve CENELEC Teknik Komiteleri ile paralel çalışan, bu komitelerin ulusal yansımaları olan Ayna Komiteleri (Mirror Tehnical Committees-MTC) Aralık 2004 tarihinde kurmuş olup, gelen talepler doğrultusunda yeni komiteler de kurar. Ayna Komitelerde sekretarya hizmeti TSE tarafından verilir. Komitelere üye olanlara kendi sektörleri ile ilgili olarak son gelişmeler ve hazırlanmakta olan standard tasarıları düzenli ve ücretsiz olarak iletilir. Uluslararası ve bölgesel standardlara ülke görüşünün hazırlanmasında katkıda bulunmaları talep edilir. Çalışmalar elektronik ortamda yürütülür.

Bundan sonra sanayicimizin yapması gereken uluslararası (ISO, IEC) ve Avrupa standardlarına (CEN, CENELEC) yön verebilmektir. Komitelere üyelik sanayicimizin ve ülkemizin menfaatleri açısından hayati bir öneme sahiptir. Komitelere üyelik herkese açık olup, komitelere üye olanlara kendi sektörleri ile ilgili olarak standardizasyon konusundaki son gelişmeler düzenli olarak elektronik ortamda iletilir ve ülke görüşünün hazırlanması talep edilir. Amacımız; Avrupa ve uluslararası tüm standardlara, henüz hazırlanma aşamasında iken konu ile ilgili tüm paydaşların (özel sektör, kamu, üniversite, sivil toplum örgütleri, tüketiciler vb.) görüşlerinin alınması ve ülke görüşümüzün bu standardlara yansıtılmasıdır.

Standardlar; tüm dünyanın ortak kullandığı teknik bir dildir. Bu dili bilmeyenler, bu dile uymayanlar serbest piyasa ekonomisinin uygulandığı günümüzde ne yazık ki varlıklarını fazla devam ettiremeyeceklerdir.

Türk Standardlarının Kaynaklarına Göre Dağılımı



Aykut KIRBAŞ *TSE Personel Sistem Belgelendirme Daire Başkanı*

Sadece sertifikaya odaklanmak, önce kuruluşun kendisini sonra da müşterisini aldatmaktır

Dünyada oluşan küreselleşme ve ekonomide rekabetçiliğin artması sonucunda sürekli değişen piyasa şartları, yönetimde kalite anlayışının ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu gelişmelere paralel olarak Enstitümüz, faaliyetlerine 1990 yılından bu yana Sistem Belgelendirmeyi de eklemiştir. Geçtiğimiz yıllarda Enstitümüz bünyesinde oluşturulan Personel ve Sistem Belgelendirme Merkez Başkanlığı, Personel Belgelendirme faaliyetlerini Merkezden; Sistem Belgelendirme ve eğitim faaliyetlerini ise Merkez, İstanbul, İzmir, Kayseri, Antalya, Bursa ve Konya olmak üzere ülke genelinde yedi ana birim üzerinden yürütmektedir.

Personel Belgelendirme

TSE Personel ve Sistem Belgelendirme Merkez Başkanlığı olarak kalite adına yürüttüğümüz en önemli görevlerden biri; ülkemizde kalite altyapısını güçlendirmek için gerekli insan kaynağını yetiştirmek üzere gerçekleştirdiğimiz Personel Belgelendirme faaliyetleridir.

Türk Standardları Enstitüsü Personel Belgelendirme Müdürlüğü Şubat 2001 tarihi itibariyle faaliyetlerine başlamış olup, o tarihten bugüne kadar personel vasıflandırması konusunda çeşitli kategorilerde belgelendirme faaliyetleri yürütmektedir.

Personel Belgelendirme Müdürlüğü'nün faaliyetlerine başlaması ile birlikte önce Avrupa Kalite Teşkilatı (EOQ) Personel Belgelendirme Birimine üyelik çalışmaları başlatılmış ve 15 Temmuz 2001 tarihi itibariyle EOQ Personel Belgelendirme Şeması çerçevesinde yürütülen Kalite, Çevre ve İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemleri konularında Uzman, Yönetici ve Tetkik Görevlisi belgelendirmeleri için EOQ üyeliği gerçekleşmiştir. 2001 yılında Milli akreditasyon kuruluşu Türk Akreditasyon Kurumu'nun (TÜRKAK) faaliyete başlaması ile birlikte bu kez TÜRKAK akreditasyonu çalışmaları başlatılmış ve 30 Eylül 2002 tarihinde TS EN 45013 "Personel Belgelendirmesi Yapan Kuruluşlar İçin Genel Kriterler" standardı kapsamında TÜRKAK akreditasyonu gerçekleştirilmiştir.

TSE Personel Belgelendirme Müdürlüğü günümüzde EOQ-Avrupa Kalite Teşkilatı Personel Belgelendirme Şeması ve 13.04.2004 tarihinde TS EN 45013 "Personel Belgelendirmesi Yapan Belgelendirme Kuruluşları İçin Genel Kriterler" standardının yerine yayınlanmış olan TS EN ISO/IEC 17024 "Uygunluk değerlendirmesi - Personel belgelendirmesi yapan kuruluşlar için genel şartlar" standardı çerçevesinde, EOQ Personel Belgelendirme Şeması Gereklerine göre; Kalite, Çevre, İş Sağlığı ve Güvenliği ve Gıda Güvenliği Tetkik Görevlisi, Uzman, Sistem Yöneticisi; Meslek Standardları

çerçevesinde Kaynakçı ve Tahribatsız Muayene Personeli; Tehlikeli Maddeler ve Müstahzarlara İlişkin Güvenlik Bilgi Formlarının Hazırlanması ve Dağıtılması Hakkındaki Yönetmelik çerçevesinde Güvenlik Bilgi Formu Hazırlayıcısı, Organik Tarımın Esasları ve Uygulanmasına İlişkin Yönetmelik çerçevesinde Organik Tarım Kontrolörü ve İyi Tarım Uygulamalarına İlişkin Yönetmelik çerçevesinde İyi Tarım Uygulamaları Kontrolörü, Yönetim Sistemleri Entegre İç Tetkikçi ve Proses Yöneticisi kategorilerinde belgelendirme faaliyetlerini; Gıda Güvenliği Ön Gereksinim Programları, Akredite Veteriner Hekim, Sağlık Sektöründe Yönetim Sistemi Uygulamaları ve Tıbbı Atıkların Yönetimi konularında da eğitim faaliyetlerini yürütmektedir.

Sistem Belgelendirme

Yönetim sistemi, kuruluşun politika ve hedefleri oluşturma ve bu hedefleri bir program çerçevesinde başarmasını sağlamaya yönelik sistemdir.

Değişen ekonomik koşullarda ve her geçen gün tırmanan küresel rekabet ortamında tutunabilmek ve kalıcılığı sağlayabilmek, ancak ve ancak yenilikçi stratejiler geliştirerek bu değişken piyasalarda her zaman en avantajlı konumu alabilen işletmeler için mümkün olabilecektir. Bu nedenledir ki, işletmelerin global değişime ayak uydurup kurumsallaşma sürecini başarıyla tamamlamaları, misyon, vizyon, politika ve hedeflerini belirlemeleri, sistematik ve kaliteli yönetim anlayışını işletme kültürü olarak benimsemeleri gerekmektedir. Bu çerçevede yönetim sistemleri kurarak toplam verimliliği artıran işletmeler, sürekli gelişimi ve kaynakların etkin kullanımını da sağlayarak rekabetçiliğin gereklerini yerine getirebileceklerdir.

Özetle, yenidünya düzeninde kuruluşların gelişim sağlayabilmeleri ve varlıklarını sürdürebilmeleri için anahtar sistem kalite yönetim sistemidir.

Enstitümüz hâlihazırda yedi konuda Sistem Belgelendirmesi faaliyetleri yürütmektedir:

- TS EN ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi
- TS EN ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi
- TS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi
- TS EN ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi
- TS ISO/IEC 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi
- TS EN ISO 13485 Tıbbi Cihazlar Yönetim Sistemi
- TS ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi

Avrupa ile neredeyse eş zamanlı olarak 1990 yılında ISO 9001 , 9002 , 9003 Kalite Yönetim Sistemi eğitim ve belgelendirme faaliyetlerine başlamış olup , bu faaliyetler 1997 de ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi , 2003 yılında HACCP ve OHSAS Sistemleri , 2004 yılında Tıbbi Cihazlar Kalite Yönetim Sistemi, 2005 yılında Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi, 2006 yılında Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi ve 2009 yılında Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi belgelendirmeleri ile devam etmiştir. Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite edilen Kalite, Çevre, Gıda ve Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Belgelendirme faaliyetleri EN 17021 standardına göre yürütülmektedir.

Ayrıca, enerjinin giderek daha da büyük önem taşıdığı günümüzde, enerjinin verimli kullanılması esasına dayanan TS EN 16001 Enerji Yönetim Sistemi belgelendirmesi için çalışmalar yürütülmekte olup, 2010 yılı ikinci yarısında Enstitümüzün bu alanda belgelendirme faaliyetlerine başlaması öngörülmektedir. Bunun yanı sıra, kuruluşlarımızın Standard çerçevesinde etkin bir enerji yönetim sistemi kurarak sürdürmelerini kolaylaştıracak Temel Eğitim, İç Tetkik, Dokümantasyon ve benzeri konularda eğitim faaliyetleri de yürütülecektir.

Sistem Belgelendirme faaliyetlerine yönelik eğitimler de Merkez Başkanlığımız tarafından yürütülmektedir. Yedi alanda gerçekleştirilen Yönetim Sistemleri eğitimlerinin yanı sıra, Yönetim Sistemleri Entegre Eğitimleri, Yönetim Sistemleri Sürekli İyileştirme Eğitimleri ve Stratejik Planlama Eğitimleri de düzenlenmektedir.

Sistemin temelinde, sürekli iyileşmeyi sağlayacak sistematik bir yönetim yaklaşımı yer almaktadır. Bu sayede, verimliliğin sağlanması, çalışanların motivasyonu, müşteri memnuniyeti ve etkin kaynak kullanımı gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir. Yönetim sistemi, kalite politikasının oluşturulması, kuruluşta yürüyen proseslerin tanımlanması, hedeflerin belirlenmesi ve bu hedeflere ulaşmaya yönelik programların

hazırlanarak uygulanmasını, aynı zamanda yönetim sisteminin performansının değerlendirilerek sürekli iyileştirme için stratejilerin geliştirilmesini gerektirir.

Kalite standardlarının etkin uygulanmasıyla ilgili faktörler

Türkiye'de yönetim sistemlerinin etkin uygulanabilmesi ve kalite altyapısının istenen seviyeye getirilmesi için, tüm tarafların görev ve sorumluluklarının bilincinde olarak yerinde getirmesi gerekmektedir. "Kalite Standardlarının Etkin Uygulanması"nda kuşkusuz en önemli rol, paydaşlığın orijininde olan kuruluşlara düşmektedir.

Her şartta sistemin doğru kurulması ve uygulanması, kuruluş için en faydalı sonucun alınmasını sağlayacaktır. Bunun için kuruluşların kalite standardları konusundaki bilgi ve dokümantasyonun yeterli düzeyde olması gerekmektedir.

Sadece sertifikaya odaklanan bir yaklaşım, kuruluşun önce kendisine sonra da müşterisine karşı büyük bir aldatmaca içinde olması anlamına gelir.

Diğer bir taraf olan Akreditasyon Kuruluşlarının rolü belgelendirme kuruluşlarının ve diğer kuruluşların akreditasyonunu sağlamaktır ki bu, kalite standardlarının etkin uygulanmasında vurgulanması gereken en önemli süreçlerden biridir.

Taraflardan bir diğeri, Belgelendirme kuruluşlarıdır. Belgelendirme kuruluşlarının güvenirliliği ve referans değeri çok önemlidir. Ancak ticari kaygılar ön plana çıktığında belgelendirme kuruluşlarının güvenirliliği yok olmakta ve bu durum telafisi zor durumlar yaratmaktadır. Böyle bir ortamda akredite olmak bile tek başına güvenirliliği sağlamaya yetmemektedir.

Tetkiklerde amaç, sadece sertifikasyon yapmak değil, aynı zamanda katma değer yaratmak olmalıdır. Tetkikçilerin sektörel bilgisi, standard bilgisi ve tetkik tecrübesi, kuşkusuz kalite standardlarının etkin uygulanmasının en önemli unsurlarındandır. Belgelendirme kuruluşları kalite standardlarının etkin uygulanması için; tetkikçi seçimi, dokümantasyon tetkiki, uygulama tetkiki ve raporlama süreçlerini çok iyi planlamalı ve yönetmelidir.

KOBİ'lere destek

Dünya işletmelerinin yüzde 95'inden fazlasını küçük ve orta ölçekli işletmeler oluşturmaktadır. Ülkemizde de işletmeler arasında en büyük pay küçük işletmelere aittir. Dolayısıyla, küçük işletmelerin de, global ölçekli işletmeler ve genel olarak toplum gibi, uluslararası standardlardan gereğince yararlanması gerekir.

Enstitümüz, KOBİ'lerimizin kalite altyapısını güçlendirmek ve uluslararası alanda rekabet güçlerini artırmak üzere KOSGEB ile 02.05.2006 tarihinde bir işbirliği protokolü imzalamıştır. Bu protokol kapsamında KOSGEB'e başvurarak destek kapsamına alınmış olan KOBİ'ler Sistem Belgelendirme Desteği adı altında, sadece Enstitümüzden belge alınması şartıyla, toplam 10.000 TL'yi aşmamak üzere her bir belge türü için 2500 TL geri ödemesiz destek alabilmekte ve KOSGEB aracılığı ile Enstitümüzden Eğitim ve Belgelendirme hizmetleri almak üzere müracaat eden KOBİ'lerimiz eğitim ve belgelendirme hizmetlerimizden yüzde 25 indirimli faydalanmaktadır.

Sistem Belgelendirme hizmeti alırken neden TSE?

Türk Standardları Enstitüsünün misyonu "Türkiye'nin rekabet gücünü arttırmak, ülkemizin ulusal ve uluslararası düzeyde ticaretini kolaylaştırmak ve toplumun yaşam düzeyini yükseltmek" olarak belirlenmiştir. Türk Standardları Enstitüsü yarım asra yaklaşan süredir, hizmetlerini bu misyon doğrultusunda, vermektedir. Vizyonumuz, "hizmetlerimizde; ulusal, bölgesel ve uluslararası alanda tercih edilen, yönlendirici ve lider bir kuruluş olmak"tır.

Yönetim Sistemleri alanında ülkemizde faaliyet gösteren 100'ün üzerinde yabancı ve yerli menşeli belgelendirme kuruluşu bulunmaktadır. Enstitümüz bu kuruluşlar ile kıyaslandığında, ülkemizin ve hatta bölgenin en tecrübeli, hizmetlerinde sadece kamu yararı ve ülke menfaatlerini ön planda tutan, pazar payı, yetişmiş teknik eleman ve altyapı konusunda en büyük ve öncü sistem belgelendirme kuruluşudur. Enstitümüzün bu sistem belgelendirme faaliyetleri, ülke çapında 7 ana birim üzerinden yürütülmekte olup, tüm birimlerimiz TÜRKAK akreditasyonu kapsamında denetlenmekte ve uluslararası standardlara uygun belgelendirme gerçekleştirdiğimiz onaylanmaktadır. Kâr amacı gütmeksizin kamu yararına

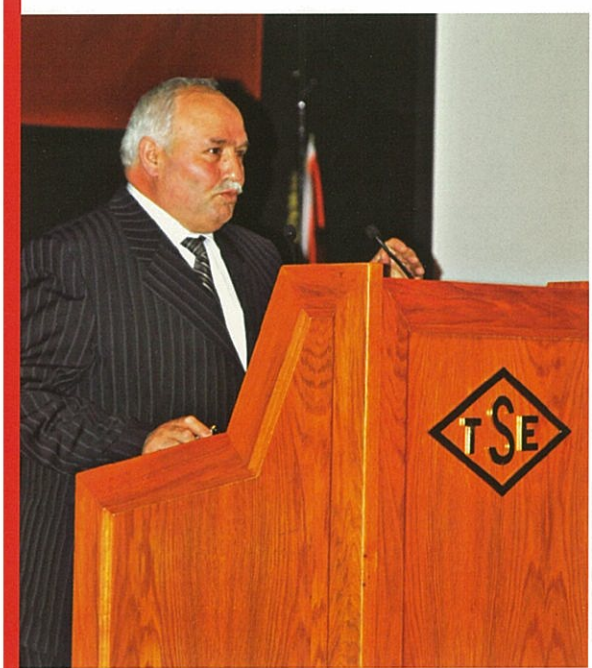
yürütülen bu faaliyetlerde Enstitümüz Yönetim Sistemi Standardlarında yer alan şartları sağlayarak, hak eden kuruluşlara belge vermeyi ilke edinmiştir.

Rekabet açısından bakıldığında, yurtdışı akreditasyon kuruluşlarından akredite olarak ülkemizde, Enstitümüz ile aynı sahada faaliyet gösteren ancak akreditasyon kuruluşları tarafından gerekli denetimlerin etkin bir biçimde yapılmadığı belgelendirme kuruluşları ciddi bir haksız rekabet sorununa yol açmaktadır. Kendi ülkelerinde akreditasyon kurallarını bütünüyle yerine getiren yabancı belgelendirme kuruluşları, özellikle gelişmekte olan Türkiye gibi ülkelerde kurdukları temsilciliklerde belgelendirme yaparken aynı hassasiyeti göstermemektedirler. Kar amaçlı çalışan bu tip belgelendirme kuruluşlarından birçoğu, Standardlara uygun belgelendirmeden ziyade mümkün olandan kısa zamanda etkin bir tetkik gerçekleştirmeden belgelendirme işlemini gerçekleştirme yoluna gitmektedirler.

Bununla birlikte, etik olarak belgelendirme kuruluşları tarafından danışmanlık hizmetinin hiçbir koşul altında yapılmaması gerekirken, bir takım belgelendirme kuruluşlarının ya da farklı tüzel kişilikler üzerine kurulu kardeş kuruluşların danışmanlık hizmetlerini de yürütmekte olduğu, hatta bazı danışman şirketlere kendilerine belgelendirme için getirdikleri kuruluşlar için komisyon dahi ödedikleri duyulmaktadır. Üstelik bu danışmanlık işlemlerinin gerçek bir danışmanlığın ötesinde kuruluşa hiçbir katma değerin sağlanmadığı, yalnızca dokümantasyon satışından ibaret olduğu duyumları da alınmaktadır.

Ülkemizde yalnızca kalite altyapısının yükseltilmesi ve kalite bilincinin yerleştirilmesi amacı güden ve bu çerçevede Standardlara uygun belgelendirme yapabilme adına asla ilkelerinden taviz vermeyen Enstitümüzün bu kuruluşlarla, belgelendirmede öncü misyonunu devam ettirerek, kalite bilincinin toplumun her kademesinde, işletmelerde yaygınlaşmasını sağlamaya yönelik eğitim faaliyetlerini sürdürerek dolaylı olarak mücadele etmektedir. Ancak kaliteye olan inancın körelmemesi için bu konuda yalnızca Enstitümüz değil, ilgili tüm kamu kurum ve kuruluşlarına, sivil toplum örgütlerine ve bu faaliyetlerden faydalanan sanayicilerimize önemli görevler düşmektedir.

Üzeyir KARAGÖZ *TSE Deney Laboratuarı Daire Başkanı*



WTO'nun dünya ticareti için temel kabulü: "Tek Standard - Tek Deney - Tek Belge" prensibi

Japonya'da üretilen otomobile Türkiye'de üretilen lastik takılabilir mi? Avustralya'da üretilen televizyon, Almanya'daki yayınları alabilir mi? Finlandiya'da üretilen cep telefonları ile dünyanın her tarafından görüşülebilir mi? soruları belki bugün birçok kimse için anlamsız ve gereksiz sorular olarak değerlendirilebilir. Zira bugün bu soruları anlamsız kılacak uluslararası konsensüsle ulaşılmış çok değerli sonuçlar vardır. Dünyanın önemli bir kesimi, her türlü ürünün her yerde kullanılmasını temin edebilmiş durumdadır. Tekstilde beden (size) ölçüleri ayakkabıdaki numaralar nerde ise tüm dünyada aynı noktalara taşınmış durumdadır. Elbette ancak böyle bir mutabakatla uluslararası ticaret yapabilir, ticarette rekabet edebilecek aktör olunabilir. İşte herkesin bir kavramdan, tanımdan ve tariften aynı şeyi anlaması esasına dayalı sistematiğe "Standardizasyon" diyoruz.

Standardların çeşitleri

Takdir edersiniz ki standardlar hedef kitlesiyle birlikte değerlendirilmektedir. Bazı standardlar, sadece bir firma için oluşturulmuştur ve sadece o firma ve o firmanın tedarikçileri arasında geçerli ve anlamlıdır. Bir başka firmanın ürettiği yedek parçayı, malzemeyi bahse konu firma ürünlerinde kullanamazsınız.

Bahse konu standardları eğer bir ülkede herkes uymak zorundadır denirse bu standard "Milli Standard" olarak anılır (Örnek: milli standard kuruluşu **TSE**, milli standard **TS**) ve aynı konuda üretim ve servis kuruluşlarını bağlar. Eğer bahse konu mutabakat, dünyanın belli bir bölgesi için geçerli ise bu tür standardlara "Bölgeler Arası Standard" (örnek: Bölgesel kuruluş **CEN**, **CENELEK**, bölgesel standard EN), eğer bahse konu mutabakat dünyadaki tüm üye ülkeler için geçerli ise bu tür standardlara "Uluslararası Standard" (örnek: Standard kuruluşu **ISO**, **IEC**, uluslararası standard **ISO**, **IEC**)

Dünya ticareti bu doküman ve tanımlar üzerinden yapılmaktadır. Bu tür uluslararası standardların bulunmadığı durumu bir an düşündüğümüzde her şeyin, her olayın, ticaretin sanayinin nasıl tıkandığını ve alt üst olduğunu tasavvur bile edemeyiz.

Bu hususta en önemli örnek tıbbi cihazlardaki durumdur. Maalesef bugün hiçbir firmanın cihazına, başka bir firmanın vidası bile uymamaktadır. Kitler ve Kavitelerin uyumsuzluğu, sağlık kuruluşunu cihaz üreticisine "mutlak bağımlı" hale getirmektedir. Bunu mahsurları inanılmayacak kadar fazladır.

Üreticinin ve tüketicinin haklarını korumak, ticarette güveni ve rekabeti sağlamak, yaygın ve kolay kullanım imkânları oluşturmak maksadıyla yapılan standardizasyon faaliyetinin gereği ve

faydası konusunda tüm dünya mutabakat sağlamış durumdadır.

Eşdeğerlilik – Karşılıklı Tanıma / Tanınma

Standardizasyon, uluslararası ticaretin, tüketici ve üretici hakkının korunması ve rekabetçi ortamın oluşturulmasının **"gerek şartıdır"** ama **"yeter şartı"** değildir. Karşılıklı ekonomik ilişkilerin sağlam esaslar üzerine kurulması ve sürdürülebilir olması ise karşılıklı güven esası üzerine kurgulanmalıdır. Otomobilin, telefonun, makinenin, ilacın veya gıdanın standarda uygun üretildiğine dair üretici beyanı yetmez. Bu ürünü kullanan/tüketen ile üretenden ve tüketenden bağımsız bir kurumun/kuruluşun, üreticinin "Standarda uygundur" beyanını "tescil etmesi" şarttır. Bu işi yapan kuruluşlar "Ürün Belgelendirme (Product Certifaction) Kuruluşu" olarak adlandırılmaktadır.

Günümüzde, tüm dünyada; **"Tek Standard - Tek Deney -Tek Belge"** prensibi WTO'nun dünya ticareti için temel kabulüdür. Tüm dünyadaki ürün ve hizmetlerin serbest dolaşımı esas kabul edilmiş, bu amaçla; Standardlarda "Harmonizasyon" ve "Tekleştirme", testlerde "Eşdeğerlilik", belgelerin "Karşılıklı Tanınması" kuralları oluşturularak, daha az maliyetle daha güvenilir ürünlerin tüketiciye ulaştırılması, bu yolla da refah seviyesinin geliştirilmesi hedefi realize edilmeye çalışılmıştır.

Bugün bir ürünün serbest dolaşımı için; **cana-mala-çevreye** ve **nesle** zarar vermeyecek özellikler yeterli görülmektedir. İşte bu kurallar CE (Conformity Europeane - Avrupa Uygunluk) olarak adlandırılmaktadır.

Bu temel bilgiler hatırlatılmadan, TSE'nin ve TSE Deney Laboratuvarları Merkezi Başkanlığı'nın misyonunu tam olarak tanıtmak mümkün olmayacağı değerlendirilmektedir.

TSE-Deney Laboratuvarları Merkezi Başkanlığı (DLMB)

Tek Standard - **Tek Deney** - Tek Belge üçlemesinin merkezinde **deney (test) laboratuarları** bulunmaktadır. Gerek standardların hazırlanması aşamasında, gerekse de üretilmiş ürünlerin teknik düzenlemelere (standard, kılavuz, şartname) "uygunluğunun tescili" laboratuarlar tarafından yapılmaktadır. Ürün belgelendirme kuruluşlarının verdikleri "Uygunluk Belgesi"nin teknik mesnedi de "Laboratuvar Deney Raporu"dur.

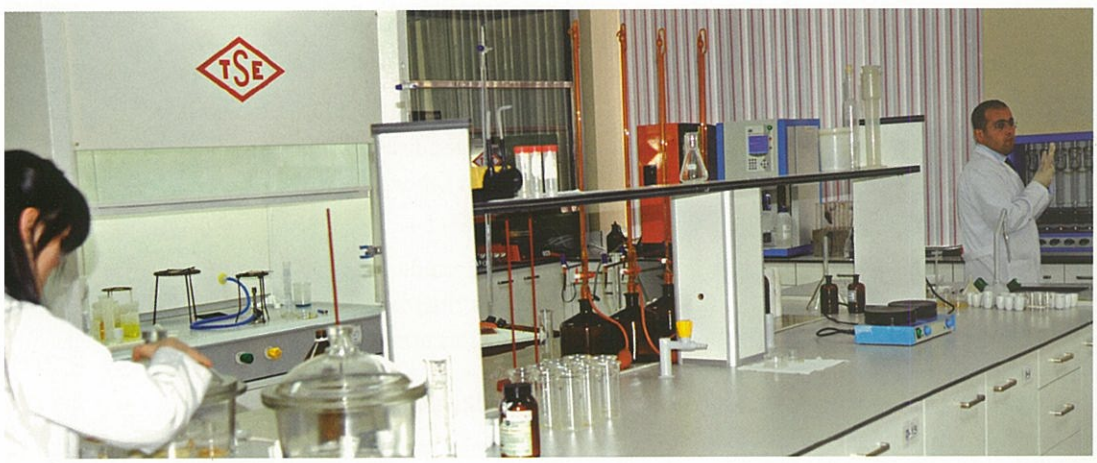
İşte bu noktada deney raporlarının uluslararası geçerliliği ve güvenilirliği önemli bir sorudur ve karşılığı laboratuarlardan hizmet alanları tatmin edici olmalıdır. Yani testlerin "Eşdeğerliliği" meselesi nasıl halledilecektir? Bu sorunun kestirme cevabı ise, karşılıklı veya çok taraflı tanınma/tanıma (**MRA**: Mutual Recogniton Arrangment - Karşılıklı Tanınma Düzenlemesi ve **MLA**: Multi Lateral Aggrement - Çok Taraflı Tanınma Anlaşması) düzenlemeleridir. İşte TSE'nin temel misyonu bu noktada ortaya çıkmaktadır. TSE ülke sanayisinin gelişimi, uluslararası arenada rekabetçi konumunu korumak geliştirmek ve sürdürülebilir olmasını temin maksadıyla;

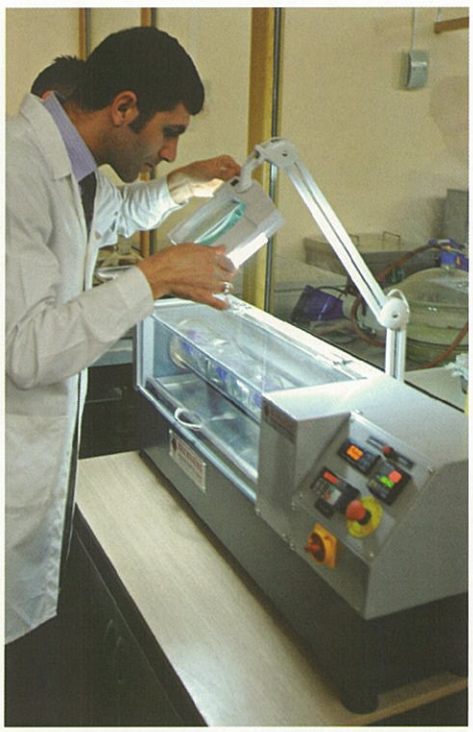
- Standardların hazırlanmasında
- Deney (test) Muayene laboratuarlarının kurulmasında,
- Test laboratuarlarındaki cihazların doğru ve güvenilirliğini teminen "Kalibrasyon Laboratuarları" kurulmasında,
- Bu bilgilerinde sanayiye aktarılması için "eğitim" hizmetleri verilmesinde 60 yıldır çaba sarf etmektedir.

Statümüz, uluslararası sektördeki yerimiz

Bu çabalardır ki; bu gün TSE'yi uluslararası bir aktör durumuna getirmiştir. Yukarıda zikredilen tüm uluslararası anlaşmaların bir uzantısı olan en geniş kapsama sahip TÜRKAK akreditasyon statüsünde akredite kamu tüzel kişiliğine sahip COMPETİT BODY - Yetkin Kuruluştur. Tüm bu bilgiler ve bağlantılar okuyucularımız ve ilgilenenler tarafından www.tse.org.tr WEB sitemizden daha ayrıntılı olarak izlenebileceklerdir. Ayrıca iftiharla ifade etmek gerekir ki TSE, Avrupa'daki ve dünyadaki tüm akreditasyon ve karşılıklı tanınma anlaşmaları taraflarının çok ciddiye aldığı "Avrupa Yeterlilik Testleri Veri Tabanı" organizatörü EPTİS 'in Türkiye tek temsilcisi olup, tüm karşılaştırmalarında koordinatörü statüsündedir.

Deney Laboratuvarları Merkez Başkanlığı adı altında TSE Kalite Kampüsü-Gebze/ Kocaeli lokasyonunda teşkilatlanan deney faaliyetlerimiz, ikisi Gebze'de, biri Ankara'da olmak üzere üç grup başkanlığı ve Gebze, Ankara, İzmir, Denizli, Çorum, Kayseri Ve Turgutlu konuşlanmış 17 laboratuvar müdürlüğü ile hizmet





vermektedir. Yaklaşık 300 çalışanı olan merkezimizde çalışan profili; 146 adet Dr. Müh, Y. Müh, Müh ve Lisans mezunu teknik personel, 29 tekniker, 38 teknisyen ve 35 idari elaman mevcuddur.

Deney imkânlarımız

Deney imkanlarımız ise, makine malzeme, Tahribatsız muayene, tüm elektrik elektronik ürünler, tüm kimyasal testler, CE işaretlemesinin gerektirdiği bir çok direktif kapsamındaki deneyler (EMC, LVD, Asansörler, Oyuncaklar….), Yapı Malzemeleri (tuğladan boyaya, yalıtımdan kaplamaya kadar) ve akaryakıt testleri laboratuarlarımızda uluslararası güvenilirlik kuralları ile yapılabilmektedir.

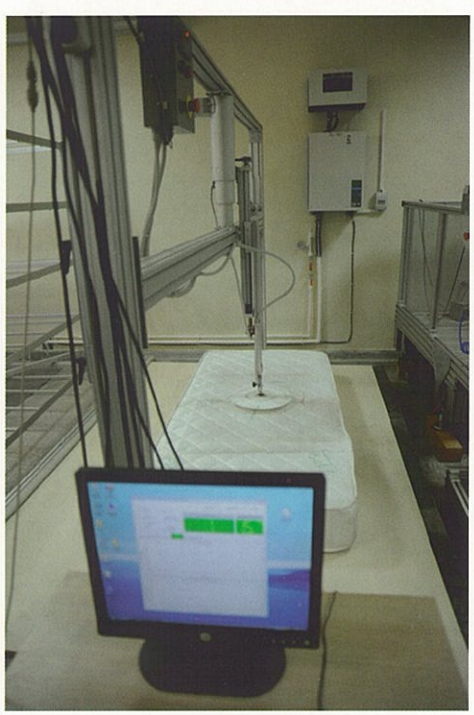
Nasıl hizmet verilmektedir?

TSE-Deney Laboratuarları Merkez Başkanlığı (DLMB) olarak, sahip olduğumuz tüm deney imkânlarımız WEB sayfamızdan talep sahiplerinin hizmetine sunulmuştur. İhtiyaç sahipleri bu siteden seçecekleri deneylerin yapılmasını doğrudan talep edebilirler. Yazılı ortamda, e- mail veya diğer iletişim vasıtalarını kullanabilirler. Üreticiler, belgelendirme yapan kuruluşlar, gözetim ve muayene kuruluşları hizmet bedeli olarak da, aynı kalitedeki ve geçerlilikteki hizmeti Avrupa'daki benzer kuruluşlarla mukayese kabul etmez ucuzlukla sürdürmektedir.

Yeter mi? Hayır.

TSE misyonu gereği, sanayiden hep birkaç adım önde olmak sorumluluğundadır. Bu nedenle, test imkânlarını artırmak ve geliştirmek, ileri teknoloji ve nanoteknoloji gereklerine göre pozisyon almak önümüzdeki dönemin bize yüklediği stratejik görevlerdir.

Gelişmeleri **gün ve gün değil an ve an** takip ederek hep bir adım önde olmak ve hep orada kalmak vizyonu ile ülkemiz sanayicisinin rekabet yolculuğunda hep yanında ve destekçisi olmayı kendimize vazife addediyor, sanayicimizin karşılaşacağı her türlü problemin çözümünde bizi, bir kapı komşusu kabul etmesini temenni ediyoruz.



şikayetsiz un...
hekimoğlu

M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU *TOBB Başkanı*

Rehavete kapılmanın zamanı değil

2010 yılının yarısı geride kaldı. İlk 6 aydaki ekonomik gelişmeler ekonomimizin toparlanma sürecinde olduğuna işaret ediyor. İlk çeyrekteki büyüme oranı, tahminimiz olan yüzde 12'ye yakın bir seviyede yüzde 11,7 olarak gerçekleşti.

Bu yüksek büyüme oranında baz etkisinin de payı var. Zira ekonomi 2009 ilk çeyreğinde yüzde 14,5 küçülmüştü. Öte yandan Türkiye ekonomisinin hızla kendini toparlama kapasitesi olduğu da görülmüştür. Özellikle de büyümenin özel sektöre dayalı olarak ortaya çıkması olumlu bir gelişmedir.

2010 yılı ilk çeyreğinde büyümesinin motoru, TOBB'un devamlı önemini vurguladığı şekilde, "İç Tüketim" olmuştur. İç tüketim ilk çeyrekte yüzde 9,9 artmıştır. Büyümenin üçte ikisi iç tüketimden kaynaklanmıştır. Özel sektörün yatırımlarında da canlanma başlamıştır. Özel sektörün makine-teçhizat yatırımları yüzde 23,4 büyümüştür.

2008 sonbaharında küresel krizin şokuyla başlayan güven erozyonu, tüketimin durmasına ve ertelenmesine neden olmuştu. Güvenle birlikte tüketim harcamaları yeniden artıyor. Krizle birlikte hem azalan tüketim hem artan maliyetler, mal stoklarını hızla düşürmüştü. Canlanma ile birlikte stoklar yeniden oluşturulmaya başlandı. Böylece büyümeye ikinci destek stok artışından geldi.

Ekonomideki büyüme, istihdama da olumlu yansımaktadır. İstihdamdaki sorunun çözümü, hep vurguladığımız gibi ekonominin büyümesidir. 2010 Mart ayı itibariyle son 1 yılda TOBB'un temsil ettiği özel sektördeki kayıtlı istihdam artışı 726 bin kişiye ulaşmıştır.

Sektörel bazda imalat sanayimiz yüzde 20,6, ticaret sektörlerimiz yüzde 22,4, inşaat sektörümü yüzde 8 büyümüştür. Böylece üretim tarafından büyümeye en büyük katkı, 4,9 puanla imalat sanayinden gelmiştir. Yüzde 3,2 oranında daralan tarım sektörü ise büyüme oranını 0,2 puan aşağıya çekmiştir. Tarımda yaşanan sıkıntının, önümüzdeki dönemde hem istihdam hem de gelir dağılımı açısından çözülmesi gerekmektedir.

Büyümede sorun dış ticarette

Öte yandan ekonominin büyüme sürecinde en büyük sorun dış ticaret alanında yaşanmaktadır. Dış ticaret ekonomide büyüme ivmesine katkı sağlayamamaktadır. İhracat yılın ilk beş ayında yüzde 16 artarken, ithalat yüzde 37 büyümüştür. Bunun sonucunda dış ticaret açığı ikiye katlanmış ve 22,6 milyar dolara ulaşmıştır. Dış ticaretteki bu olumsuz tablo olmasaydı 2010 yılı ilk çeyrek büyümesi çok daha yüksek olabilecekti.

İlk 5 aydaki ithalat artışının yüzde 41'i sanayi aramalı ithalatından kaynaklanmıştır. Yatırım malı ithalatı yüzde 12, Tüketim malı ithalatı ise yüzde 11 artmıştır. Yine bu dönemde imalat sanayi ihracatımız 5 milyar dolar artarken, sanayi aramalı ithalatının 7,4 milyar dolar artmış olması da özellikle dikkate alınmalıdır.

2009 yılı son çeyreğinden itibaren iki dönemdir ekonominin büyüme sergilemesi olumludur. Buna rağmen henüz 2008'in ilk çeyreğindeki milli gelir seviyesine ulaşamamış olduğumuz da unutulmamalıdır. 2008 ilk çeyreğindeki milli geliri 100 kabul ettiğimizde, 2009'un ilk çeyreğinde 87,2'ye düşerek krizin en dip noktasına ulaşmışız. Şimdi geldiğimiz seviye ise 96.6. Yani 2 yıl öncesindeki milli gelir seviyemizin gerisindeyiz.

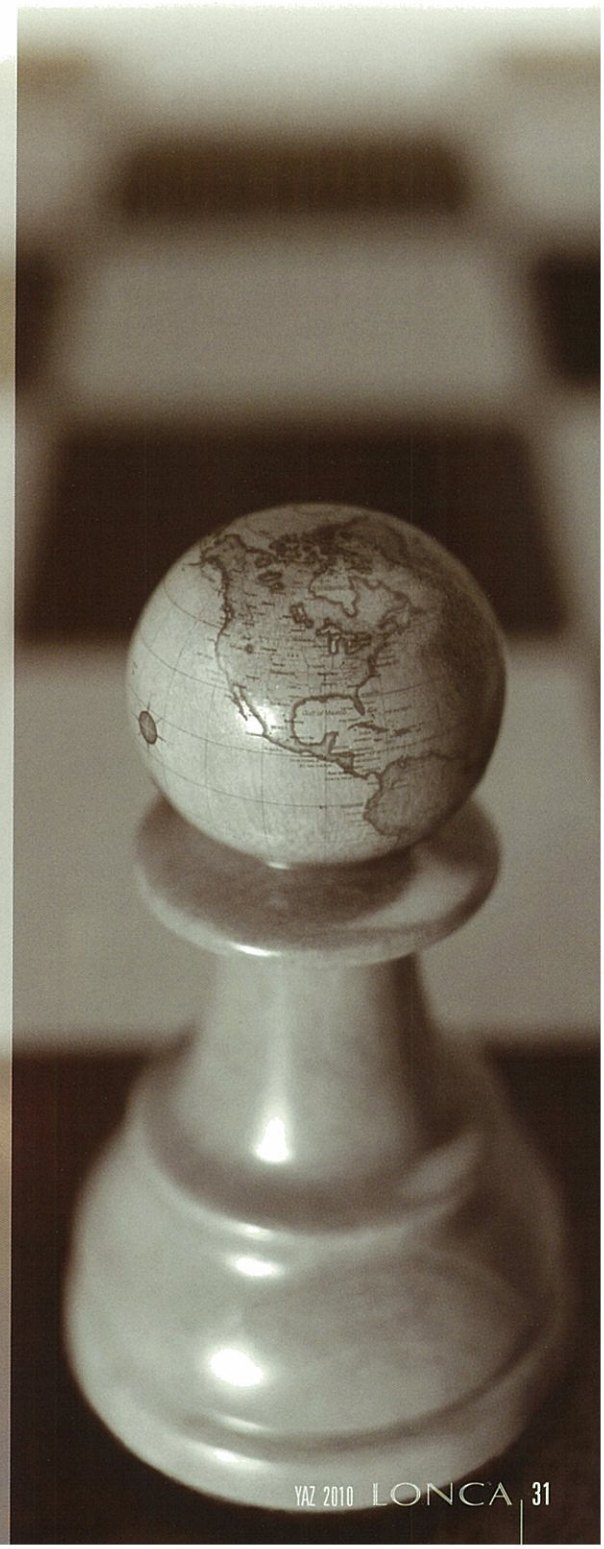
Üretim seviyelerini kriz öncesi dönemle yani 2008 yılı ile karşılaştırdığımıza, kaybedilen üretim hacminin tam olarak yerine konmadığı da görüyoruz. 2010 yılı ilk çeyrek sonu itibariyle İmalat Sanayi yüzde 94, Ticaret sektörleri yüzde 90, İnşaat yüzde 88 oranında kriz öncesi üretim hacmini yakalamıştır. Turizm yüzde 101, Mali sektörse yüzde 116 oranı bu seviyen üzerine çıkmıştır.

Demek ki rehavete kapılmanın zamanı değil. Türkiye ekonomisi son 6 aydır olumlu bir büyüme sergilemekle birlikte, baz etkisinden arındırdığımızda bu temponun yavaşladığı görülüyor. Mevsim ve takvim etkisinden arındırılarak çeyrekten çeyreğe büyüme rakamlarına baktığımızda, 2009'un 2. çeyreğinde başlayan canlanmanın ivme kaybı netleşiyor. Krizin dip noktasını oluşturan 2009'un ilk çeyreğinde kıyasla, ikini çeyrekteki net büyüme yüzde 5,4 artıyor. Ardından çeyrekten çeyreğe büyüme hızları sırasıyla yüzde 3,3 ve 1,7 oluyor. 2010'un ilk çeyreği ile 2009'un son çeyreği arasındaki büyüme yüzde 0,1'e düşüyor.

Gelecekte neler olabilir?

Önümüzdeki dönemde dış ticaretin büyümeye katkı vermesi beklenmiyor, tersini olumsuz etkisi artacak gibi görünüyor. Kamu harcamalarını artırmanın da fazla bir faydası yok, zira bu harcamaların ekonomideki payı çok düşüş. Bu durumda ekonomideki büyüme, iç talebe ve yatırım artışına bağlı olacak.

Yüksek büyüme sürecini 2010 yılında devam ettirmek ve özellikle de Yunanistan'da başlayan ve sonrasında AB'nin geneline yayılan olumsuz dalganın Türkiye'ye olan etkilerini hafifletmek için, tüketici ve yatırımcı güvenini arttırıcı önlemlere ve yapısal reformlara devam edilmesinde büyük fayda görüyoruz. Böylece 2010 yılının tamamı için yaptığımız yüzde 6 büyüme tahminimize ulaşabiliriz.



Egemen BAĞIŞ *Devlet Bakanı ve Başmüzakereci*

Sadece Euro değil, bütün dünya ekonomisi zor bir süreçten geçiyor.

Lonca: Birkaç yıl önce Amerika Birleşik Devletlerinde ortaya çıktıktan sonra dünya piyasalarını kasıp kavuran ekonomik kriz Euro-Dolar paritesinde açılmalara neden olmuştu. Bu süreç içerisinde ne ya da neler değişti de parite tersine dönmeye başladı. Kısaca bu süreci açıklayabilir misiniz?

Euro-Dolar paritesindeki değişim elbette teknik bir konu… Ancak bu teknik konunun nasıl aşıldığı konusunda dikkat etmemiz gereken bir nokta var. Birlik içerisinde hareket edildiği zaman, sorunlara bu saikle eğilindiği zaman sorunlar daha kolay aşılabiliyor. Esasen Avrupa entegrasyonunun da amacı buydu: "Bir araya gelelim, sorunlarımızı dayanışma içerisinde çözerek daha barışçıl bir dünyanın kapılarını aralayalım". Ancak aradan geçen sürede, özellikle son genişlemeden sonra, Avrupa Birliği'nin içine kapanma eğilimi gösterdiğini, genişlemeye daha şüpheyle bakan bir yaklaşım benimsediğini müşahede ettik. "Hazmetme kapasitesi" gibi Avrupa Birliği vizyonuna hiç yakışmayan kavramlar, Birliğin geleceğini ipotek altına almaya başladı. Ne zaman kriz patladı ve AB üyesi ülkeler ciddi bir ekonomik buhran içerisine girdi, Avrupa Birliği de o zaman Birlik olma ruhuna daha fazla sarıldı ve en azından sorun çözme kapasitesini tekrar ortaya koymak durumunda kaldı.

Buradan Avrupa Birliği'nin alması gereken iki ders var… Birincisi genişleme Avrupa Birliği için bir zayıflama değil, güçlenme unsurudur ve bu irade kararlılıkla muhafaza edilmelidir. Eğer şu küresel krizde Avrupa Birliği 27 üyeye değil de, 15 veya daha az bir üyeye sahip olsaydı o zaman krizin faturaları sadece Avrupa coğrafyası için değil, küresel ölçekte de daha dramatik boyutlara ulaşabilirdi.

İkinci alınması gereken ders ise Avrupa Birliği'nin sorun çözme kapasitesi nispetinde gücünü koruyacağının anlaşılmasıdır. Sorunlara çözüm üretemeyen, sorunlar karşısında çaresiz kalan bir Avrupa Birliği önemini kaybetmiş olacaktır. Hatta Avrupa Birliği'nin sorunlara çözüm üretmeden öteye, sorunları önleyici mekanizmaları daha etkin işletmesi, buna uygun politikalar üretmesi şarttır. Bunun için de Türkiye'nin üyeliği AB için tarihi bir fırsat sunuyor. Avrupa Birliği, Türkiye'nin demokratik gelişimi için önemli bir reçete sunarken, Türkiye de Avrupa Birliği için tehdit arz eden sorunlara karşı eşsiz fırsatları içinde barındırıyor.

Lonca: Değişik ölçekteki ekonomiler aralarında işleyen bir parasal birliğin iyi işlemesi için Üretim faktörlerinin parasal birlik alanı içinde optimum maliyetle hareket edebilmesi ve üye ülkelerin maliye politikalarının tutarlı olması gereklidir. Parasal birliğe üyeler aynı para birimine sahip olduklarında, ortaya çıkabilecek enflasyon, işsizlik, aşırı borçlanma sonucu faiz artışı gibi makro dengesizlikler kur düzeltmeleri ile giderilemez. Euro'nun felsefesindeki Maastricht Kriterlerinde yakınsama kurallarının varlık nedeni, enflasyon, faiz, kamu borcu konularındaki farklılıkların asgariye indirerek parasal birliğin dışsal bir şok geldiğinde dağılmasını önüne geçmektir. Euro'nun şu anki konumuyla üye ülkelerden bazılarının Maastricht kriterleri dikkate alınmadan birliğe dâhil edilmesinin rolü var mıdır?

Ortada yanlış giden bir şeylerin olduğu ortadadır. Şu anda, ekonomide ve demokratik standartlar noktasında

Türkiye'den daha geride bulunan ülkeler Birlik içerisinde üye olarak yer alıyorsa, o zaman "Bu ülkelerden daha ileri seviyelerde olan Türkiye neden üye değil?" sorusunun cevaplanması gerekiyor. Bakınız biz bütçe açığında şu anda birkaç yıl üst üste Maastricht Kriterlerini yakaladık. Avrupa Birliği tanımlı borç stokunun Gayri Safi Yurtiçi Hâsılaya oranı itibarıyla da 2004 yılından beri Maastricht kriterini karşılıyoruz. Hem de bu kriterleri Avrupa Birliği ortalamasının çok daha aşağılarındaki oranlarla karşılıyoruz. Bunun Euro üzerindeki etkisini bilmem, ama Avrupa Birliği'nin kredibilitesi açısından son derece olumsuz bir etki yarattığını söylemek yanlış olmaz.

Lonca: Avrupa Merkez Bankası Başkanının yaptığı "1. Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa'nın yaşadığı en ağır kriz" açıklaması, Euro'nun önümüzdeki süreçte daha da zor bir süreçten geçeceğin bir işaret olarak kabul edilebilir mi?

Sadece Euro değil, bütün dünya ekonomisi zor bir süreçten geçiyor. Bu sorunu mevcut yaklaşımlar tetiklediğine göre, o zaman bu yaklaşımları gözden geçirerek daha farklı ve daha küresel bir vizyonla hareket etmemiz gerekiyor. O zaman sorunlar da aşılır, yeni sorunların ortaya çıkması da önlenir. Artık kimse "Bana dokunmayan yılan bin yaşasın" deme lüksüne sahip olamaz. Eğer ortada küreselleşme diye kaçınılmaz bir süreç varsa, mutlaka o yılan bir gün gelip sizin kapınızı da çalacak, o yangın sizin evinize de sıçrayacaktır.

Lonca: Parasal birlikteki ülkelerden bazıları, ekonomik durumu kötü ülkelere yapılan desteklere karşı çıkıyorlar. Örnek olarak Yunanistan'a yapılacak 110 milyar Euro'luk yardımın 80 milyar Euro'sunu Avrupa ülkeleri, bunun da 22,3 milyar Euro'sunu Almanya yapıyor. Yani her bir Alman, Yunanistan ekonomisi kurtarmak için 275 Euro'luk bir yüke katlanacak. Bu durum parasal birliğin dağılması gibi bir sona mı götürüyor?

Ben aksi yönde düşünüyorum. Yani bu dağılmaya neden olacak değil, tam tersine Birlik olma ruhunun güçlenmesini sağlayacak bir adım. Siz eğer yeri geldiğinde Birlik içerisinde diğer üyelere yardımcı olma noktasında kuşku duyuyorsanız, o zaman o Birliğin içerisinde yer almanın bir anlamı olmaz.

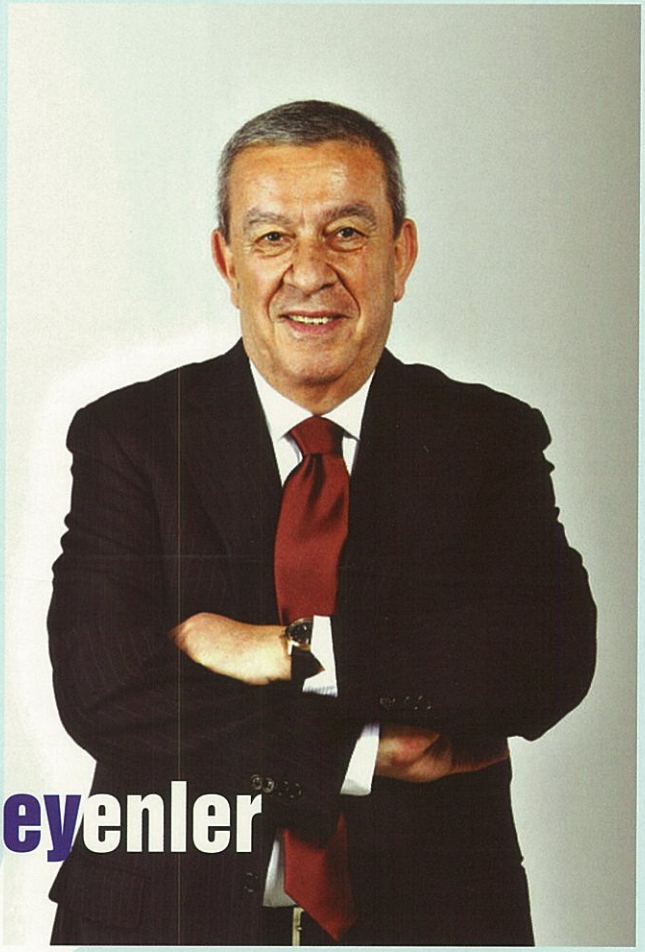
Vatandaşlar açısından bunun kabul edilebilir bir durum olmadığı tabii ki aşikâr. Ancak az önce de belirttiğim gibi, komşunuzda bir yangın varsa, o yangını söndürmek zorundasınız. Yoksa bugün katlanamadığınız 275 Euro yarın size milyar Euro'luk maliyetler çıkarabilir. Bu gerçeğin tabii Avrupa Birliği tarafından kamuoyuna daha etkili bir şekilde aktarılması gerekiyor.

Lonca: Euro'daki son gelişmeler Türkiye açısından yorumlandığında neler beklenebilir ya da neler söylenebilir?

Biliyorsunuz, en son AB Komisyonu aday ve potansiyel aday ülkeleri kapsayan ikinci çeyrek değerlendirme raporunu yayınladı ve orada Türk ekonomisini çizginin ötesinde olarak tarif etti. Aynı yaklaşımı bütün uluslararası kuruluşlar da benimsiyor. Nitekim Türkiye son çeyrekte yüzde 11,7 büyüme oranıyla, en hızlı büyüyen ülkeler sıralamasında dünyada dördüncü, G-20'de ikinci OECD ve Avrupa ülkeleri arasında da birinci oldu. Geçtiğimiz günlerde Maliye Bakanımız Sayın Mehmet Şimşek, Türkiye'nin son bir yılda yaklaşık 1,8 milyon istihdam yarattığını kamuoyumuza açıkladı. Avrupa'nın tamamına baktığımızda yaratılan istihdamın Türkiye'yi ancak yakaladığını görüyoruz. Yine bu yıl içerisinde Türkiye'nin Avrupa'nın en hızlı büyüyen ekonomisi olacağı tahmin ediliyor.

Bütün bu gelişmelerle birlikte ben Türkiye'ye karşı Avrupa kamuoyundaki önyargıların da kırılacağına ve önümüzdeki süreçte müzakerelerin de daha hızlı bir seyir izleyeceğine inanıyorum.

Gazi ERÇEL *Merkez Bankası Eski Başkanı*



Yılsonuna doğru 1 Dolar=1 Euro'yu bekleyenler haksız sayılmazlar.

Euro'nun stres altına girmesinde birçok neden bir arada çalışıyor.

Başta Avrupa'yı yönetenler, aralarında bir uyum olmadan ve de Almanya'nın isteksizliği azalmadan krizden çıkmaya çalışıyorlar. Verdikleri demeçler de piyasaları tedirgin ediyor.

Avrupa Merkez Bankası'nın kredibilitesinde bir düşüş var. Azalan bu kredibilite ile Euro'yu koruması zorlaştı.

Dünyanın sayılı yatırımcı kuruluşlarından olan Pimco'nun Yunan ve Portekiz kâğıtlarından çıkacağını açıklaması birçok fon yöneticisini aynı yönde tetikledi.

Olaylara uyanan yatırımcılar Avrupa'ya ve Euro'ya güvenlerini yitirmeye başladılar.

Alınan mali önlemlerin Avrupa'nın büyüme oranını düşürme riski piyasaları korkuttu.

Teknik faktörler de Euro'nun aleyhine gelişmeye başladı. Örneğin Dolar ve Euro arasındaki getiri farkları dolar lehine gelişme gösteriyor. ABD bankaları ve ekonomisi Avrupa'ya kıyasla daha iyi bir performans çiziyor. Cuma günü ABD'den beklenenden de iyi gelen perakende satışlar ve sanayi üretim verileri Dolara güç kattı. Verimlilik artışında ABD, Avrupa'ya kıyasla çok daha ileride.

Bu durum gerek akademik çevrelerde gerekse piyasalarda "Euro nasıl kurtulur" sorusuna yanıt aranmasına neden oluyor. Her kafadan ayrı bir ses çıkıyor.

Tüm bu gelişmeleri izleyen yatırımcıların kafası karışıyor. Paralarını yöneten fonları Avrupa'dan uzaklaştırmak için zorluyorlar.

Sonunda da günah keçisi konumuna sokulan Euro giderek zayıflıyor. Potansiyel olarak daha da zayıflayacağına ilişkin işaretler veriyor.

Genelde ekonomistler, bankacılar ve piyasa oyuncuları 1 dolar=1euro eşitliğinin bu yılsonuna doğru gerçekleşeceğini bekliyorlar. Kanımca haksız da sayılmazlar.

Gerçekleşme olasılığı yüksek

Bu beklentinin makro nedenleri şöyle:

1- Euro Bölgesi'nde büyüme iki yönden baskı altında.

Birincisi, Euro Bölgesine dahil ülkelerde uygulanmasına başlanan kemer sıkma politikası iç talebin uzun süre canlanmasını önleyecek.

İkincisi, bankacılık sistemine getirilecek yeni düzenlemeler ile banka kredilerinde artış olanakları daralacak. Zaten kredi vermede sıkı davranan Avrupa bankaları,

ekonominin canlanması için gerekli kredi kanallarını kapalı tutacaklar.

Bu iki etki sonunda Avrupa'da büyüme gelecek iki yılda da yüzde 1'i aşamayacak.

2- Büyümenin bu denli zorlandığı bir dönemde **Avrupa Merkez Bankası faizini yüzde 1 düzeyinde tutmaya mecbur kalacak.**

3- Buna karşı ABD ekonomisi 2010 ve 2011 yıllarında yüzde 3 oranında bir büyüme sürecine girecek. Faizlerini de artacak.

Bu üç neden 2011 yılı başlarında dolar-euro kurunu eşitlenmesine kadar etkisini sürdürecek. **Belki de euro, dolara karşı daha aşağı düzeylere inebilecek.**

Ya sonra?

2010 yılı sonlarında dip yapacak Dolar-Euro kurunun 2011 yılının ortasından itibaren euro lehine yükselmeye başlayacağını bekliyorum.

Euro Bölgesi'ndeki ülkeler 2010 yılında değer yitiren Euro sonucu ihracatlarını arttıracaklar, ithalatlarını ise daraltacaklar. Bu da Bölgedeki ülkelerin tümünün cari işlem fazlası vermesi sonucunu doğuracak.

Cari işlem fazlası veren ülkenin parasının değerleneceği gerçeği Euro'ya 2011 yılı ortalarından sonra tekrar güç kazandıracak.

Kanımca yukarıda özetlediğim senaryonun gerçekleşme olasılığı fazla.

Kuşkusuz bu bizim için iyi bir haber değil. Dövizle Avrupa'ya mal ve hizmet pazarlayanların önümüzdeki bir ya da iki yıllık sürede sıkıntı çekecekleri kesin.

enterprise europe network

enterprise europe network

KONYA SANAYİ ODASI

Avrupa İş Desteği Yanınızda

AVRUPA İŞLETMELER AĞI KONYA

BSN anatolia Business Support Network

cip competitiveness and innovation framework programme 2007–2013

executive agency eaci for competitiveness & innovation

European Commission Enterprise and Industry

T.C. SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI KOSGEB KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI

KAYSERİ TİCARET ODASI 1896

TTGV TECHNOLOGY DEVELOPMENT FOUNDATION OF TURKEY

METUTECH ODTÜ-TEKNOKENT

www.een.kso.org.tr / een@kso.org.tr www.kso.org.tr / kso@kso.org.tr

KONYA SANAYİ ODASI 1.Organize Sanayi Bölgesi İstikamet Cad. Selçuklu Konya / TÜRKİYE
Tel: +90 332 251 06 70 (4 hat) **Faks:** +90 332 248 93 51 **e-Posta:** kso@kso.org.tr

Yunus NACAR *Türkiye Finans Genel Müdürü*

Euro açısından uzun ve sancılı bir süreç olacağını söylemek mümkün

Bildiğiniz gibi kriz ABD'de başladı ve krizden en çok ABD bankacılık sistemi etkilendi. ABD Merkez Bankası(FED) ekonomiyi resesyondan çıkarmak için kısa sürede faizleri sıfır seviyesine kadar indirdi, ayrıca bilançosunu büyüterek piyasaya tarihte görülmedik oranda likidite sağladı. Bu dönemde ABD dolarının ucuzlaşması ve bollaşması sonucunda dolar bütün ulusal paralara göre değer kaybetti ve EURO/USD paritesi 1.60'lar seviyesine kadar yükseldi. Özellikle 2009 yılının ikinci yarısından itibaren resim değişmeye başladı. Krize karşılık en radikal tedbirleri alan ABD ekonomisi resesyondan hızla çıkarken, bölge ülkelerinin ortak hareket edememesi ve üye ülkelerin farklı maliye politikaları yürütmeleri nedeniyle EURO bölgesi ülkeleri krize karşı tedbir almada geç kaldılar. Bu nedenle Euro bölgesinin krizden oldukça yavaş çıkacağı ve krizin etkilerinin daha uzun süre hissedileceği anlaşıldı. Ayrıca gerekli tedbirlerin geç alınması sonucunda derinleşen krize karşı daha büyük bütçe harcamaları yaparak destek vermek zorunda kalmaları nedeniyle bazı Avrupa Birliği üyesi ülkelerinin; başta Yunanistan olmak üzere Portekiz, İrlanda, İspanya ve İngiltere'nin bütçe açıkları ve kamu borç stokları neredeyse yönetilemez bir hal aldı. ABD'de başlangıçta bankacılık krizi olarak yaşanan süreç Avrupa Birliği ülkelerinde borç krizi olarak daha ağır yaşanmaya başlandı. S&P ve Moody's başta olmak üzere uluslararası değerlendirme kuruluşları yukarıda sözünü ettiğimiz ülkelerin kredi notlarını düşürmesi, bu ülkelerin daha riskli algılamalarına yol açtı ve CDS sigorta primleri anormal şekilde artmaya başladı. Bütün bunların sonucunda uluslararası yatırımcıların bu ülkelere ve Euro para birimine olan güveninin sarsılması EUR'da hızlı değer kayıplarının yaşanmasına yol açtı. Euro/USD paritesi son dört yılın en düşük seviyesi olan 1.16'lar seviyesine kadar geriledi.

Euro'nun ilk sınavı

Yukarıda da bahsettiğim gibi Avrupa Para Birliğine dahil olan ülkeler Euro para birimine geçtikten sonra ilk defa bu büyüklükte bir krizle karşılaştılar. Bunu bir anlamda Euro için ilk kriz sınavı olarak değerlendirmek mümkün. Bugün yaşanan gelişmelerden sonra Euro'nun rezerv para olarak varlığının sürdürüp sürdüremeyeceği tartışılmaya başlandı. Bunda Maastrich Kriterleri'ne uymayan ülkelerin birliğe dahil edilmesinin yanı sıra üye ülkelerin bazılarının üyelikten sonra Maastrich Kriterleri'nin dışına çıkmalarının da etkisi vardır. Bugün mevcut durumda sadece iki ülke toplam kamu borcunun Gayri Safi Milli Hâsılaya oranı açısından Maastrich Kriteri'ne uyum göstermektedir. Bu da Avrupa Birliği'nin geleceğinin sorgulanmasına yol açmaktadır. Sorunuzun içinde de belirttiğiniz gibi Avrupa Birliği ülkeleri para politikalarına uygun maliye politikalarının uygulanmasına yönelik koordinasyonu sağlayan bir düzenlemeyi hayata geçirmek mecburiyetindedirler.

Euro için uzun ve sancılı bir süreç olabilir

Yukarıda da bahsettiğim gibi Avrupa Birliği bu krize çok hazırlıksız ve tecrübesiz yakalandı. Bunun sonucunda da ilk başlarda ne yapacağını bilemedi. Son zamanlarda açıklanan ekonomik yardım paketleri az da olsa piyasalara nefes aldırdı, fakat krizin ne zaman sona ereceği konusundaki endişeler hâlâ devam etmektedir. Yatırımcılar Yunanistan, Portekiz, İspanya, İrlanda, Bulgaristan gibi ülkelerden sonra sıranın kime geleceği konusunda endişeli durumdadırlar. Elbette bu da Avrupa Birliği'nin para birimini Euro'yu negatif etkilemektedir. Bugün üye ülkeler bütçe açıklarını azaltmak için oldukça sıkı mali tedbirler açıklamaktadırlar. Ekonomik büyüme dikkate alındığında Avrupa Merkez Bankası'nın faizleri uzun süre düşük seviyede tutacağı ve piyasaya likidite desteği vermeye devam edeceği anlaşılmaktadır. Bu anlamda bu sürecin Euro para birimi açısından uzun ve sancılı bir süreç olacağını söylemek mümkündür.

Birlik dağılmaz

Biz bu birliğin bu şekilde dağılacağı kanaatinde değiliz. Birliğin dağılabilmesi için kendi aralarında savaşa kadar gidecek anormal çıkar çatışmalarının oluşması gerekir. Almanya ve Fransa gibi ülkelerin Yunanistan gibi ülkelere yapmayı taahhüt ettikleri yardımlar aslında o ülkelerin finansal kurumlarının başta bankalar ve hedge fonlara geçmişte yapmış oldukları yatırımların (Eurobond) geri ödenmeme riskini önlemek amacıyladır. Bir anlamda Fransa ve Almanya, krizin bankacılık krizi olarak kendi ülkelerine sıçramasını daha da yayılmasını önlemek adına vergi ödeyen vatandaşlarının tepkilerini alma pahasına, bu ülkelere yardım etmek zorunda kaldılar. Krizin, birliğin omurgasını oluşturan daha büyük ülkelere sıçramadığı sürece birliğin dağılabileceğini söylemek zor. Ama bazı üyelerin ekonomik durumlarını düzeltene kadar belirli bir süre para birliğinden çıkartılması gibi bir durumla karşılaşabiliriz.

İhracatta bir daralma olabilir

İhracatının büyük bir kısmını Avrupa pazarına yapan bir ülke olarak Türkiye bundan olumsuz yönde etkilenecektir. Kriz dolayısıyla harcama gücü azalan Avrupa ülkelerinin dış talep üzerindeki olumsuz etkisi nedeniyle bu ülkelere yapacağımız ihracatta bir daralma olacaktır. Diğer taraftan uzun vadede olumlu etkisi olarak başta bütçe disiplini ve stok kamu borcu olmak üzere Türkiye'nin makro ekonomik göstergelerinin birçok Avrupa Birliği üyesi ülkesinden mukayese kabul etmeyecek kadar iyi olması, Türkiye'nin olumlu anlamda ayrışmasına yol açarak, ülkemize yönelik fon akımlarının artmasına neden olabilir. Bu sayede Türkiye hızlı bir büyüme için gerekli yurtdışı kaynağı daha düşük maliyetle sağlayabilir.

Serkan ÖZCAN *Vakıfbank Başekonomisti*

Parasal sıkılaştırma nedeniyle TL'de oluşabilecek değerlenme yakından izlenmeli

2008 yılında yaşanan sub-prime krizinin ardından söz konusu krizin ABD bankacılık sistemi kaynaklı olması nedeniyle Euro Bölgesi'nin görece krizden daha az etkileneceği ve bu nedenle toparlanmanın ABD'ye göre daha çabuk olacağı beklentisi sonucu 2008 yılının ortalarında 1.6040 seviyelerine kadar yükselen Euro/USD paritesi, 2008 yılının sonlarında 1.23 seviyelerine kadar gerilemiştir. Bu gerilemede Avrupa Merkez Bankası'nın krize karşı önlem almakta geç kalması ve hantal davranması etkili olmuştur. 2009 yılsonu ve özellikle de 2010 yılı başında Avrupa'nın krizden Amerika'ya göre daha az etkileneceği ya da daha hızlı toparlanacağı beklentileri yavaş yavaş tersine dönmeye başlarken, Euro Bölgesi kaynaklı sorunlara Avrupa Birliği'nin önlem almakta gecikmesi ve ülkeler arasında çıkan anlaşmazlıklar ve koordinasyon eksikliği piyasalarda Euro Bölgesi'ne ilişkin risklerin daha da artmasına neden olmuştur.

İrlanda'yla başladı, Yunanistan'la devam etti. Sırada kim var?

İlk önce AB'nin zayıf halkası olarak nitelendirilen İrlanda'da ortaya çıkan bankacılık krizi ve hükümetin krize müdahalesi, ardından İrlanda'nın yüksek bütçe açığını azaltabilmek için çalışanların ve emeklilerin protestolarına rağmen 4 milyar Euro'ya yakın tasarrufa gitmesi, Euro Bölgesi'ne yönelik risk algılamasını değiştirerek Euro'da değer kaybı sürecinin başlama noktası olmuştur. Yunanistan'ın bütçe ve borç stoku gibi kamu maliyesi verilerini olduğundan düşük göstermeye çalıştığının ortaya çıkması ise bölge ekonomilerinde, kamu finansmanının sürdürülebilirliği konusundaki kaygıları giderek artırmıştır. Euro Bölgesi'ne yönelik risk algılamasını azaltmak ve Euro'daki sert düşüşleri engellemek için arda arda alınan 110 milyar ve 750 milyar Euro'luk yardım paketleri, ekonomik açıdan zor durumda olan ülkeler için bir yardım fonu kurulması gibi gelişmeler ise istenilen olumlu etkiyi yaratamamıştır. Tüm çabalara rağmen piyasalarda Yunanistan'ın mevcut durumdan çıkabileceğine olan inancın zayıf olması ve bu ülkeyi etkisi altına alan krizin, yapısal nedenlerle yüksek bütçe açığı ve borç stokuna sahip olan İspanya, Portekiz, İtalya gibi ülkelere de sıçrayacağı kaygıları ile Euro başta dolar olmak üzere diğer para birimleri karşısında değer kaybetmeye devam etmiştir. Yunanistan'ın ardından İspanya ve Portekiz'in de kredi notlarının indirilmesi Yunanistan'dan çok daha büyük bir ekonomik büyüklüğe sahip bu ülkelerde yeni bir borç krizi yaşanması

durumunda çok daha derin problemler yaşanabileceği ve hâlihazırda ayrılan fonun yeterli olamayacağı endişelerini arttırarak, Euro üzerinde baskı yaratmaya devam etmiştir. Euro Bölgesi'ne yönelik risk algılamasının böylesine arttığı bir ortamda Macaristan'ın beklentilerin üzerinde gelen bütçe açığı Euro/USD paritesini 1.18 ile son 4 yılın en düşük seviyelerine taşımıştır. Yani 2010 yılı başından beri ABD'de açıklanan verilerin ABD ekonomisinin hızla resesyondan çıktığını gösterirken, bazı AB ülkelerinin yüksek bütçe açıklarına bağlı olarak Euro Bölgesi'nde artan mali risklerin Euro Bölgesi'nin ABD'ye kıyasla daha geç resesyondan çıkacağı görüşünü kuvvetlendirmesi, yatırımcılar arasında Euro'nun dolar karşısında zayıflamasının temel nedeni olarak görülmektedir.

Maastrich kriterleri ve tek suçlu Yunanistan mı?

Avrupa Para Birliği'ne katılım için fiyat istikrarı, kamu açığı, kamu borçları, faiz oranları ve istikrarlı döviz kuru konularında ön koşulları belirleyen Maastricht Kriterleri'ne göre her aday ülkenin, katılım öncesinde orta vadeli bir plan dahilinde zorunlu şartları sağlamış olması gerekmektedir. Uygulamada hiç bir aday ülkenin Maastricht kriterlerini sağlamadan para birliğine katılmasına izin verilmemekte, ayrıca katılım sürecinde aday ülkelerin ekonomik kriterleri yerine getirilmesi için adaptasyonu, Euro Bölgesi ülkelerinin gözetiminde sürdürülmekte ve gerektiğinde ek süreler konarak hedeflere ulaşılması sağlanmaktadır. Ancak, Euro Bölgesi ülkelerinin parasal birliğe katılım öncesinde Maastricht kriterlerinin sağlanmasında gösterdiği özeni, katılım sonrasında kriterlerin korunması konusunda göstermediği görülmektedir. Euro Bölgesi borç krizinde kamu açığı ve borç stoku açısından en riskli durumdaki ülkeler Yunanistan, İspanya, Portekiz ve İtalya olarak dikkat çekmekte ve bu ülkeler Maastricht kriterlerine uymamakla suçlanmaktadır. Bu suçlama, kamu dengelerinin orta vadede istikrarsız hale gelmiş olması sebebiyle haklı olsa da, Maastricht kriterlerinin Euro Bölgesi'nin en büyük ülkeleri tarafından da ihlal edilmiş olması soru işaretleri yaratmaktadır.

Yunanistan şimdiye kadar diğer Avrupa Birliği (AB) ülkeleri arasında kuralı en çok ihlal eden ülke olarak dikkat çekmektedir. Ancak, bu durumun diğer ülkeler tarafından son döneme kadar tolere edilerek cezalandırılmamış olması Yunanistan'ın krizin tek suçlusu olmadığını göstermektedir. Yunanistan'ı, kriterleri ihlal etme sayısı açısından 2009 yılsonunda en yüksek kamu açığı veren İrlanda ve İspanya'nın aksine, güçlü ekonomilere sahip İtalya, Fransa ve Almanya takip etmektedir. Bu durum, Euro Bölgesi'ni kuran anlaşmanın diğer ülkelerce de yeterince ciddiye alınmamış olduğuna işaret etmektedir.

Euro üzerindeki baskılar önümüzdeki aylarda da devam edebilir

Yunanistan'ın kurtarma süreci sırasında AB ülkelerinin tam bir birlik içinde hareket edememesi ve sürecin iyi yönetilememesi, Yunanistan'ın yanı sıra Portekiz ve İspanya gibi ülkelerde de finansal problemlerin devam etmesi, uzun vadede Euro Bölgesi'nde yapısal sorunların kolay kolay atlatılamayacağını ve yüksek borca sahip ülkelere yönelik kaygıların devam edebileceğine işaret etmektedir. Euro Bölgesi'nin sorunlu ekonomileri olarak görülen Yunanistan, İspanya, Portekiz, İrlanda ve İtalya bankalarında diğer Avrupa ülkeleri bankalarının pozisyonlarının 3 trilyon Euro'ya ulaştığı tahmin edilirken, gelecekte bu ülkelerin kredi notlarının daha da düşmesi ve bonoların hızla değer kaybetmesi durumunda Avrupa bankalarına ilişkin risklerin daha da artması kaçınılmaz olacaktır. Bu noktada borç krizinin bankacılık krizine dönüşmesi pek çok bankanın zor durumda kalmasına yol açarak Euro Bölgesi için giderek içinden çıkılması zor bir duruma dönüşebilecektir. Bu da krizin büyüklüğünü göstermesi bakımından önemlidir. Öte yandan problemli ülkelerde finansal riskin daha da artabileceği hatta bankacılık krizine dönüşebileceği endişeleri, söz konusu ülkelerin Avrupa ve ABD'den finansman bulma koşullarını da giderek ağırlaştırmaktadır. Tüm bunlara ek olarak, 2009 sonu itibariyle ülkelerin Borç Stoku/GSYİH oranının Yunanistan'da yüzde 115, Portekiz'de yüzde 76.8, İspanya'da yüzde 53.2 olmasına ek olarak bölgenin güçlü ekonomileri olarak kabul edilen Fransa ve Almanya'da sırasıyla yüzde 73.2 ve yüzde 77.6 gibi yüksek oranlarda olması tüm ülkelerde arda arda katı mali önlemler alınmasına yol açarken, alınan bu katı önlemlerin uzun vadede büyüme üzerinde daraltıcı bir etki yapabileceği

düşünülmektedir. Sonuç olarak, ABD ekonomisine yönelik büyüme beklentilerinin daha olumlu olması, Yunanistan'a yapılan yardımla borç krizinin sona ermemesi, yalnızca zaman kazanılması Euro üzerindeki baskıların önümüzdeki aylarda da devam edebileceğine işaret etmektedir. Ancak bu baskılara karşın Euro/USD paritesinin mukayeseli bir değer olduğu ve ABD'deki toparlanmanın da zayıf olacağı göz önüne alındığında Euro/USD paritesinin bir dönemden sonra yeniden toparlanmaya başlamasını bekliyoruz.

AB dağılma riski yok. Ancak…

AB ülkeleri ve IMF tarafından, Euro Bölgesi'nde kamu maliyesi sorunları yaşayan ülkelere gerektiğinde sağlanmak üzere toplam 750 milyar Euro'luk yardım yapılması konusunda anlaşmaya varılması, gerek AB ülkeleri gerekse IMF'nin küresel ekonominin ve finansal piyasaların istikrarı açısından Euro'nun istikrarının korunmasına verdikleri önemi yansıtmaktadır. Bunun yanında, AB'ne üye ülkeler, Birliğin kurulduğu 1957 yılından beri siyasi ve politik açıdan hassas bir dengeyi gözetmek durumundadırlar. Bunun yanında Almanya'nın, AB'nin ekonomik ve siyasi açıdan en güçlü ekonomisi olması bakımından AB'ne öncülük eden ülke konumunda olması ve diğer AB ülkeleri ile dış ticaret ve para politikalarının entegrasyonu dolayısıyla sıkı bağlar oluşturmuş olması değerlendirildiğinde, AB ülkelerinin borç sorunlarının çözümü için katlanacağı maliyetin gerekçeleri anlaşılabilmektedir. Benzer bir değerlendirme AB'nin ikinci büyük ekonomisi olan Fransa için de yapılabilir. Dolayısıyla, Almanya'nın ve Fransa'nın AB içindeki konumları tarihsel açıdan göz önünde bulundurulduğunda, diğer ülkelerin borç yükleri nedeniyle AB'nin dağılması riskinin bulunmadığı söylenebilir. Ancak, söz konusu risk Yunanistan, İspanya ve Portekiz gibi ülkelerin mevcut kamu dengesizliklerinin daha da artması ve borç yüklerini azaltıcı çözümleri uygulamakta başarısız olmaları ile Almanya ve Fransa'da siyasi baskıların artması halinde kaçınılmaz olarak artacaktır.

Euro'daki gelişmeler ve Türkiye üzerindeki olası etkileri

Kriz öncesinde yani 2007 yılında ihracatımızın yüzde 56.4'ünü ithalatımızın ise yüzde 40.4'ünü gerçekleştirdiğimiz Euro Bölgesi ile olan dış ticaret ilişkilerimiz, yaşanan krizin ardından daralan taleple birlikte 2009 yılında sırasıyla yüzde 46 ve yüzde 40.1'e gerilerken, 2010 yılı Ocak-Nisan döneminde ihracatımızın payı yüzde 47.4, ithalatımızın payı ise yüzde 38.9 olarak gerçekleşmiştir. Bu bağlamda Euro'daki değer kaybının ihracat kanalı ile olan bağlantısı incelendiğinde, Euro Bölgesi'nin diğer ülkelerden yaptığı ithalatı daha pahalı hale getireceğinden Türkiye'nin Euro Bölgesi'ne yaptığı ihracat miktarında bir gerileme söz konusu olabilecektir. Ancak Euro'daki değer kaybının Euro Bölgesi'nin yaptığı ihracatı arttırarak büyüme üzerinde yapacağı pozitif katkı, Türkiye'nin ihracatı üzerindeki olumsuz etkinin az da olsa azalmasına katkı sağlayabilecek bir gelişme olabilecektir.

Euro/USD paritesindeki gerilemenin asıl olumsuz etki ise girdi maliyetleri Dolar olan, ancak ihracatını Euro ile yapan reel sektör firmalarının kârlılıklarında görülecektir. Bu tür firmaların kârlılıklarında yaşanan gerileme, bu firmaların üretimini ve istihdamını olumsuz etkileyebilecektir.

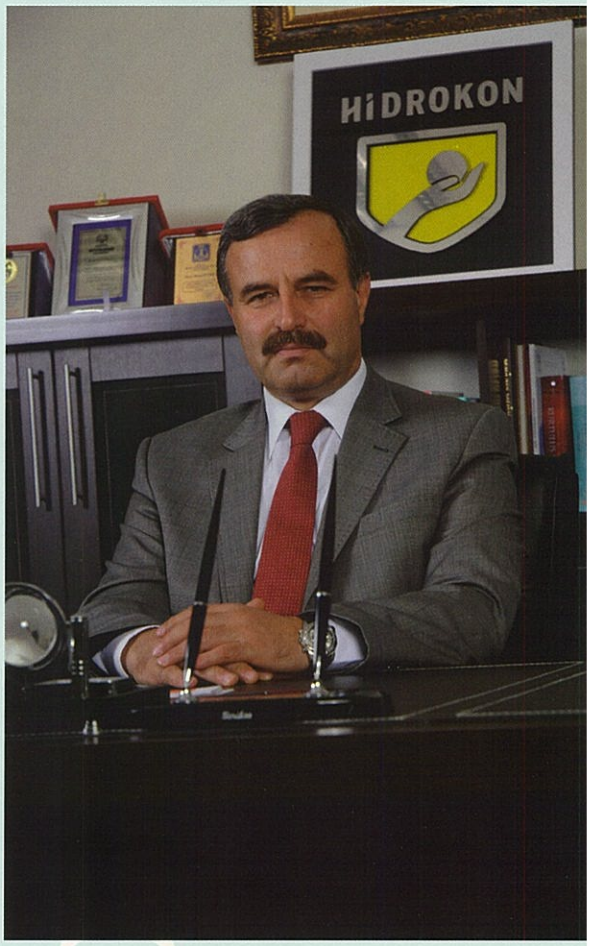
Ancak, son dönemde ihracatımızı Avrupa dışında diğer ülkelere de yayarak, Avrupa'dan kaynaklanan olumsuz etkilerin azaltılması çalışılmaktadır. Bu noktada 2007 yılı ile karşılaştırma yaparak bir kaç istatistiki bilgi vermek gerekirse, Afrika ülkelerine yapılan ihracatımızın toplam ihracat içindeki payı yüzde 5.6'dan yüzde 9.2'ye, Asya ülkelerine yapılan ihracatımızın payı yüzde 18'lerden yüzde 27'ye yükselirken, Amerika ülkelerine yapılan ihracatımızın payında fazla bir değişme meydana gelmemiştir.

Ancak Euro/USD'deki değer kaybına bağlı olarak TL üzerinde oluşacak baskının enflasyon üzerindeki muhtemel olumsuz etkileri Merkez Bankamızın parasal sıkılaştırma sürecinin zamanlaması ve miktarı konusundaki tutumunu daha da önemli hale getirecektir. Bu nedenle 2009 yılında yaşanan ekonomik daralmanın bertaraf edilebilmesi açısından son derece önemli olan 2010 yılı ekonomik performansında ihracatımızın önemi düşünüldüğünde parasal sıkılaştırma nedeniyle TL'de oluşabilecek değerlenme yakından izlenmeli ve ihracatçımızın söz konusu prosesden olumsuz etkilenmesinin önüne geçilmelidir.

Konya Çimento Sanayi A.Ş.

Ankara Cd. No:195 Selçuklu/Konya
Tel: 0.332.346 03 55 - Fax: 0.332.346 03 65
konyacimento@vicat.com.tr www.konyacimento.com.tr

Memiş KÜTÜKÇÜ *HİDROKON*



Yunanistan'ın ceremesini ne Almanlar, ne de Fransızlar çekmek istiyor

Küresel krizin başlangıcındaki ABD ekonomisindeki bozulmalar, Dolar'ın Euro karşısında gerilemesine neden oldu. Bununla birlikte Euro'nun, dolar karşısında yükselmesi, Birliğin ihracatını ve üretimini, dolayısı ile ekonomisini olumsuz etkiledi. Başta Çin olmak üzere, para birimleri dolara endeksli Uzakdoğu ülkeleri ucuz işçilik avantajını da kullanarak, Avrupa ile rekabet etme kabiliyetlerini artırdı. Buna ek olarak da Yunanistan'la ortaya çıkmış, ispanya ve Portekiz'le devam eden Avrupa'daki bu borç krizi Euro'da ağır hasara neden oldu.

Ayrıca Avrupa'da enflasyon ve üretim verileri umut verici olmadığı gibi borç krizinin diğer zayıf Euro Bölgesi ülkelerine yayılabileceği korkusu da halen devam etmektedir bu sebeple Euro'nun değer kaybının biraz daha devam edeceği düşünülmektedir. Piyasalar Avrupa'dan Euro'daki değer kaybıyla birlikte içeride dolar da hareketlenmektedir. Bu sebeple paritedeki bu Dolar-Euro açıklığının devam edeceği öngörülmektedir.

İstim arkadan gelsin

Euro kurulurken Maastricht Kirterleri adı altında ünlenen yakınsama kurallarının varlık nedeni, enflasyon, faiz, kamu borcu konularındaki farklılıkları asgariye indirerek parasal birliğin dışsal bir şok geldiğinde dağılmasını önlemekti. Ancak Euro kurulurken "istim arkadan gelsin" hesabıyla dört ülkeye, İtalya, Yunanistan, Belçika ve İrlanda'ya tolerans gösterildi. Bu ülkeler yüzde 100 civarındaki kamu borcu-milli gelir oranlarıyla Euro'ya alındılar. "Sizi alıyoruz ama bu borç oranlarınızı indireceksiniz" denildi. Bunu sadece İrlanda, çok yüksek büyüme hızları sayesinde başardı. Bu sebeple Euro'nun temelini teşkil eden mali disiplin kuralları fiilen çiğnendi ve yapılan bu hatanın Euro'nun şu anki durumunda etkisi çok büyüktür.

Değer kaybı devam edecek

Avrupa'da Parasal birliğin sağlanması sırasında, üye ülke ekonomileri zayıfladı. Başta Almanya ve Fransa olmak üzere, üye ülkelerin çoğunda yeni yatırımlar yapılamadığından, işsizlik sorunu var. Bazı ülkeler makroekonomik göstergelerde, Maastricht Kriterleri'ni tutturmada zorlanıyor. Üstüne bir de bu borçlu ülkelerin sıkıntısı geldi. Bu sebeple önümüzdeki orta vadede Euro'nun değer kaybının devam etmesini, hatta 2000-2001 dönemindeki seviyeye kadar gerilemesini olanaklı görüyoruz.

Parasal birlik riskte

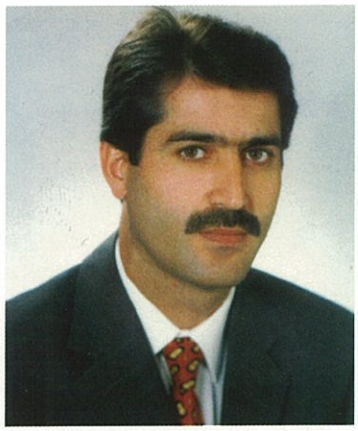
Euro'nun temelini teşkil eden mali disiplin kuralları fiilen çiğneniyor. Almanya gibi

makro dengeleri sağlam ülkeler buna göz yummak istemiyorlar. Yıllarca AB'den geçinen, yapısal reform yapmayan, etkili olmayan bir kamu sektörüne, yüksek yapısal işsizliğe sahip Yunanistan ve bunun gibi ülkelerin ceremesini ne Almanlar ne de Fransızlar (iyi durumdaki Avrupalılar) çekmek istiyorlar. Bu sebeple, bu borcun ve borçlu ülkelerin artması durumunda Avrupa Birliği'nde parasal birlik sona erebilir.

Türkiye için hem fırsat hem tehdit

Değeri düşme trendindeki Euro'dan, diğer para birimlerine geçiş hızlanacak ve yatırımcı Avrupa'dan daha fazla getiri sağlayacağı ülkelere doğru yönelecektir. Bu noktada Türkiye daha şanslı görünüyor. Ekonomik ve sosyal reformlarını tamamlayarak gelişmiş ülkelere uyumlu hale gelmiş ve genç nüfusa sahip Türkiye, nüfusu oldukça yaşlı Avrupa için cazip bir bölge konumunda olacaktır. Ancak bunun ülkemize getireceği temel olumsuzlukların başında ihracattaki fiyat rekabetinde cephe kaybı olacaktır. 2008–2009 Dönemindeki kriz süresince, dış talebin düşmesi nedeniyle olumsuz etkilenen ihracatçı sektörler, Euro kurunun görece yüksek seyretmesi nedeniyle fiyat rekabetindeki kaybı pek hissetmemişlerdi. Euro 2010 yılının ilk 5 aylık döneminde şimdiden Türk lirasına karşı yüzde 10 değer kaybetmiş durumdadır. Bunun devam etmesi durumunda, ihracatçıların; dış talepte herhangi bir düşüş olmasa da, tek başına Euro'nun zayıflaması nedeniyle kayda değer bir güç kaybına uğrayacakları, bunu derinden hissedecekleri çok açıktır.

İbrahim ŞENEL *İhracat Genel Müdürü*



Amaç: Mevcudu artırmak, farklı ürünlerle de yer almak ve daha önce gidilmemiş pazarlara ulaşmak

Geçtiğimiz yıl küresel ölçekte etkisini hissettiren ve II. Dünya Savaşından bu yana küresel ticarette en büyük daralmanın yaşandığı krize rağmen ülkemizin 100 milyar dolardan fazla ihracat yapan ülkeler arasındaki yerini koruyor olması mutluluk vericidir.

Bilindiği üzere, ihracatımıza ilişkin büyük hedeflerimiz var ve bu hedefler bugünün koşullarına göre değil, önümüzdeki 13 yıllık projeksiyonlara dayanmaktadır. Şu anda 2023 yılının planlarını yapıyoruz ve tüm bu çalışmalar için ihtiyaç duyduğumuz bilgileri ve desteği, faaliyetlerimizin temel paydaşı olan ihracatçılarımızdan almakta ve eylem planlarımızı hep beraber hazırlamaktayız.

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) tarafından 2 Haziran tarihinde yapılan açıklamaya göre, 2010 yılı ilk çeyreğinde dünya ihracatı 2009 yılının aynı dönemine göre yüzde 25, ithalatı ise yüzde 24 oranında büyümüştür. Yine aynı açıklamaya göre, bu olumlu sinyallerin devam edeceği öngörülmektedir ve önümüzdeki dönemde dünya ekonomisi yeniden istikrarlı büyüme dönemine girdiğinde, ülkemiz için hem yeni fırsatlar hem de tehditler belirecektir. Ama şu kesin ki; gelecekte bizi zorlayacak olan şartlar bugünkünden daha fazla olacaktır. Daha fazla ülke ihracat atağına geçecek; gelişmekte olan ülkeler ve yükselen ekonomiler ise bir taraftan bize rakip iken, diğer taraftan bizim için yeni pazarlar haline dönüşecek ve dünya ticaret pastasından pay almak üzere daha fazla ülke yarışacaktır.

Şüphesiz tüm bu gelişmeleri de dikkate aldığımız ve 500 milyar dolarlık hedefimize ulaşma yolunda her yıl disiplinli bir şekilde yürütmemiz gerektiğine inandığımız çalışmaların temelinde mevcut ihraç pazarlarımızdaki payımızın korunmasının yanında daha önce ihracatçılarımız tarafından keşfedilmemiş pazarların tespiti ve yeni ürünlerde de ihracatımızın arttırılması bulunmaktadır. Bu hedef doğrultusunda ihracatçılarımızla eşgüdümlü halde, yeni potansiyel pazarlar belirliyor ve bu pazarlara nasıl girebileceğimize dair analizler yapmaktayız.

Yeni pazarlar seçerken...

Önümüzdeki dönemde ihracatımızda öncelik arz edecek bu ülkeler belirlenirken, küresel kriz döneminde büyümeye devam eden ve dış ticaret hacimlerinde önemli gerileme görülmeyen ülkelerin yanı sıra, ülkemizin dış ticari ilişkilerinin temel belirleyicileri olan DTÖ ve Avrupa Birliği kapsamında gerçekleştirilen ikili ve çok taraflı müzakereler ile müteahhitlik hizmetlerindeki ihracat potansiyelimiz de dikkate alınmaktadır. Bunların yanı sıra, incelenen ülkelerle olan siyasi ilişkilerimiz, pazarın alım gücü, büyüklüğü, dışa açıklığı gibi hedef pazarın yapısını belirleyen unsurlar, sermaye hareketleri, ticari ve hukuki altyapı, yatırımlar, hizmet ticareti ve enerji politikaları ile firmalarımızın önümüzdeki dönemde ihracat yapmayı planladığı ülkeler çalışmalarımız esnasında göz önünde bulundurulmaktadır.

Hedef ülke belirlenmesi çalışmalarının yansıra, küresel ekonomideki gelişmelerin ortaya çıkardığı ihtiyaç da dikkate alınarak, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın önümüzdeki dönemde gerçekleştireceği pazara giriş çalışmalarının planlamasını, uygulamasını, takibini ve koordinasyonunu sağlamak üzere Müsteşarlık bünyesinde Pazara Giriş Komitesi ve söz konusu Komite altında görev yapacak olan Pazara Giriş Faaliyetleri Çalışma Grubu ile Pazara Giriş Engelleri Çalışma Grubu'ndan oluşan "yeni bir yapı" oluşturulmuştur.

Firmalarımıza yurtdışı pazarlara girişlerinde yol gösterici stratejiler belirleyecek olan bu yeni yapı oluşturulurken, salt bürokratik bir niteliğe sahip olmamasına ve ilgili tüm özel sektör temsilcilerini de içine almasına özel bir önem verilmiştir. Bu amaçla, yapının oluşturulmaya başlandığı ilk andan itibaren, başta TİM olmak üzere TOBB, DEİK, TUSKON, TÜSİAD, MÜSİAD, Müteahhitler Birliği gibi ilgili tüm paydaş kurum ve kuruluşlarla yakın işbirliği içinde bir çalışma yürütülmesi için büyük çaba sarfedilmiştir.

Bu çerçevede, yeni yapıda, özel sektör temsilcilerinin de gerek karar alma mekanizmalarında gerek eylem planlarının oluşturulmasında gerekse bu planların hayata geçirilmesinde doğrudan katkı sağlaması amaçlanmıştır.

Ayrıca, yeni yapının "statik" değil değişen koşullara göre kendini yenileyebilen "dinamik" bir yapıya sahip olması hedeflenmiştir. Bu açıdan da değişen koşullara bağlı olarak çalışmanın kendini revize etmesi mümkün hale getirilmiştir.

Hedef ülkeler

Pazar eksenli yürütülen bu çalışmalar neticesinde, 2010-2011 yılları için ABD, Çin, Rusya, Hindistan, Brezilya, Kanada, Polonya, Nijerya, Mısır, İran, Suudi Arabistan, Cezayir, Libya, Ürdün ve Katar'ı hedef ülkeler olarak belirlenmiştir. Bu ülkeler için, adı geçen Komite ve Çalışma Grupları vasıtasıyla Pazara Giriş Projeleri ve bu Projeler doğrultusunda ilgili pazarlarda gerçekleştirilecek ve belirli bir takvime bağlanmış faaliyetlerin yer aldığı eylem planları hazırlanmıştır. Söz konusu Proje ve Eylem Planları hazırlanırken de ülkelerin kendilerine özgü nitelikleri ayrı ayrı dikkate alınarak bir çalışma yürütülmüştür. Adı geçen ülkeler için eylem planları bazında 2011 yılı için benzer bir çalışmanın yine ilgili tüm paydaşların da katılımı ve desteğiyle 2010 yılı son çeyreği itibariyle hazırlanması planlanmaktadır.

Yeniden yapılandırılan İGEME ve Ülke Masaları

Ayrıca, ihracatçılarımızın hedef pazarlar hakkında doğru ve güncel bilgiye hızlı ve tek bir başvuru noktasından ulaşabilmeleri amacıyla İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) yeniden yapılandırılmış ve bu çerçevede söz konusu Merkez bünyesinde "Ülke Masaları" kurulmuştur. Hâlihazırda 34 Ülke Masası faaliyet göstermekte olup, bu masalar altında toplam 57 ülke için ilgili raporlar hazırlanarak firmalarımızın kullanımına sunulmuştur. Ayrıca, rapor hazırlanan ülke sayısının kısa sürede 75'e çıkartılması planlanmakta olup, bu 75 ülke toplam ihracatımızın yüzde 91'ini temsil etmektedir.

Ülke masalarının temel hedefi, dış pazarlardaki ekonomik gelişmeleri ve ticari fırsatları takip ederek ihracatçılarımıza potansiyel sektörlerde pazara giriş bilgileri sunmak ve bu çerçevede firmalarımızın yeni pazarlara girmesini ya da mevcut pazarlarda pazar paylarını arttırmalarını sağlamaktır. Ülke masalarında görev alan uzmanlar, ülke raporları hazırlayacak, ülkeye yönelik potansiyel sektörleri tespit edecek, yerinde pazar araştırmaları yapacak, ilgili ülkeye ihracat yapmanın koşullarını ve ipuçlarını aktaracak, talep eden girişimcilere bire-bir bilgi hizmeti sunacaktır.

İhracatçılarımızın hedef pazarlar hakkında doğru ve güncel bilgiye hızlı bir şekilde ulaşabilmeleri amacıyla kurulan Ülke Masaları, "Avrupa", "Asya-Pasifik", "Amerika", Orta Doğu ve Körfez" ve "Afrika" başlıkları altında toplanmıştır. Oluşturulan sistemin dinamik yapısı sayesinde, kurulan bu masaların sayısı ve odaklanılacak ülkeler yıllar içinde yeniden gözden geçirilebilecek ve bu sayede ihracatçılarımızın ihtiyaçlarına en uygun şekilde cevap verecek yapı tesis edilmiş olacaktır.

İGEME'nin web sitesinin içeriği de bu yapılanmaya göre yeniden şekillendirmiştir. Bu çerçevede, içerik olarak zenginleştirilmiş, hedef kitle odaklı, kullanıcı dostu ve interaktif bir yaklaşımla tasarlanmış yeni bir web sitesi oluşturulmuştur. Söz konusu web sitesine www.igeme.gov.tr adresinden ulaşılmaktadır.

"Sıfır Sorun, Sınırsız Ticaret"

Tüm bu çalışmalar neticesinde ülkemiz ihraç ürünlerinin dış pazarlardaki mevcut payının artmasını, mevcut ihraç pazarlarımızda farklı ürünlerle de yer almayı ve daha önce gidilmemiş pazarlara ulaşmayı hedefliyoruz. Yaptığımız çalışmalar neticesinde, 2009 yılı sonu itibariyle ülkemiz toplam 235 ülkeye ihracat yapmakta olup, bu ülkelerden 88'ine 100 milyon dolardan fazla ihracat gerçekleştirilmiştir. İhracatımızın coğrafi bakımdan dağılımı değerlendirildiğinde de görüleceği üzere, her ne kadar Gümrük Birliği ilişkisi içinde yer aldığımız Avrupa Birliği ihracatımızdan ciddi pay almaya devam etse de "Sıfır Sorun Sınırsız Ticaret" sloganını benimseyerek, sınır komşularımızla ticaret hacmimizi arttırmayı hedeflemekteyiz.

Bu yolda da çok önemli gelişmeler elde ettiğimizin altını da çizmek isterim. Bu yaklaşımımız neticesinde, 2002 yılında toplam ihracatımız içindeki payı yüzde 25,7 olan komşu ve çevre ülkelere ihracatımız 2008 yılında yüzde 42,9 seviyesine yükselmiştir. Nitekim geçtiğimiz yıl küresel krize rağmen 2009 yılında bir önceki yıla göre Irak'a ihracatımız yüzde 31 ve Suriye'ye ihracatımız yüzde 28 artmıştır. Son olarak da 1 Mart 2007'de yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması'nın da etkisiyle Mısır'a yönelik ihracatımız 2009 yılında bir önceki yıla göre yüzde 83 artış göstermiştir. Bu ülkelere yönelik ihracatımızda krize rağmen görülen bu yüksek oranlı artışlar, 2009 yılında tüm olumsuzluklara rağmen ülkemizin 100 milyar ve üzeri ihracat yapan ülkeler grubunda yer almasına önemli bir katkı yapmıştır.

KSO Araştırma Servisi

Güneş Enerjisinin Geleceği Parlak...

Güneş enerjisi Güneş ışığından enerji elde edilmesine dayalı teknolojidir. Güneşin yaydığı ve dünyamıza ulaşan enerji, güneşin çekirdeğinde yer alan füzyon süreci ile açığa çıkan ışınım enerjisidir. Güneşteki hidrojen gazının helyuma dönüşmesiyle ortaya çıkan füzyon sürecinden kaynaklanan bu enerjinin dünyaya gelen küçük bir bölümü bile insanlığın mevcut enerji tüketiminden kat kat fazladır. Güneş enerjisinden yararlanma konusundaki çalışmalar 20. yüzyılın başında başlamakla beraber uzun bir süre ilerleme göstermemiş, özellikle 1970'lerden sonra hız kazanmıştır. Bu tarihten sonra güneş enerjisi sistemlerinde teknolojik olarak ilerleme ve maliyet bakımından düşme sağlanmıştır. Son otuz yılda, fosil yakıt rezervlerinin hızla azalması, baş döndürücü hızla artan enerji ihtiyacı ve çevreye olan duyarlılığın artması sonucu temiz bir enerji kaynağı olarak güneş enerjisi yeniden insanlığın ilgisini çekmiştir.

Neden Güneş Enerjisi:

"Petrolün bir trilyon varilini tüketmek 125 yıllımızı almıştı, geriye kalan bir trilyonunu ise sadece 30 yılda tüketeceğiz!"

Ortalama gelire sahip bir aile genel olarak kazancının üçte birini enerji giderlerine öder (ısınma, ulaşım, aydınlatma vs) ki bu büyük bir miktardır.
Yakın zamana kadar güneş enerji sistemlerinin verimli olmadığı kanaati son yıllarda değişmeye başlamıştır. Son teknolojik çalışmalarla, otomobillerin verimliliği %32 civarında iken güneş enerjisi ile su ısıtma sisteminde bu oran %60, güneş pillerinde ise %20 değerlerini yakalamış bulunmaktadır.

Dünyamızda ki tüm enerji kaynakları güneşten türemiş ve türemektedir (petrol, kömür, rüzgar, su döngüsü vs.), fakat fosil kaynaklar tükenme noktasına gelmişlerdir. Petrol için 30 yıl, kömür için bu süre biraz daha fazladır. Güneş enerjisi, güvenli, çevre dostu ve uygun maliyetlidir. Ayrıca, bu enerji güneş ile tekrardan yenilenebilmektedir. Güneş enerjisi ister su ısıtılması için kullanılsın, isterse güneş pilleri ile elektrik üretimi için, kurulan bu sistemler bizlere ücretsiz enerji sunarlar.
Güneş Enerjisi Teknolojileri

Güneş enerjisinden yararlanmak için pek çok teknoloji geliştirilmiştir ve geliştirilmeye devam edilmektedir. Bu teknolojilerin bir kısmı güneş enerjisini ışık ya da ısı enerjisi şeklinde doğrudan kullanırken, diğer teknolojiler güneş enerjisinden elektrik elde etmek için kullanılmaktadır. Güneş Pilleri ya da Fotovoltaik piller de denen bu yarı iletken malzemeler güneş ışığını doğrudan elektriğe çevirirler. Güneş pilleri için en önemli dezavantaj, halen ticari olan silisyum kristali ve ince film teknolojisiyle üretimlerinin olağanüstü yüksek maliyetler oluşturmasıdır.

Güneş enerjisinin en yaygın kullanıldığı alan sıcak su sistemleridir. Bu sistemler evsel sıcak su ihtiyacını karşılamada kullanılabildiği gibi, bir alanı ısıtmak ya da bir havuzu ısıtmak için de kullanılabilir. Sıcak su üretim sistemleri çoğunlukla bir termal güneş paneli ile bir de depodan oluşur. Güneş enerjili su ısıtıcılarını üç grupta toplamak mümkündür.

- Aktif sistemler, suyun ya da ısı transfer sıvısının çevirimi için pompa kullanırlar.
- Pasif sistemler suyun ya da ısı transfer sıvısının devrini doğal çevirim ile sağlarlar.
- Kütle sistemleri su tankının doğrudan güneş ışığı ile ısınmasını amaçlarlar.

Türkiye ve güneş enerjisi

Türkiye dünya üzerinde 36o-42o kuzey enlemleri ve 26o-45o doğu boylamları arasında bulunmaktadır. Türkiye'nin yıllık ortalama güneş Işınımı 1303 kWh/m2yıl, ortalama yıllık güneşlenme süresi ise 2623 saattir. Bu rakam günlük 3,6 kWh/m2 güce, günde yaklaşık 7,5 saat bir güneşlenme süresine denk gelmektedir. 9,8 milyon TEP (ton eşdeğer petrol) ısıl uygulamalarda kullanılmak üzere yıllık 26,2 milyon TEP enerji potansiyeli mevcuttur. Yılın 10 ayı boyunca teknik ve ekonomik olarak ülke yüzölçümünün %63'ünde ve tüm yıl boyunca %17'sinde güneş enerjisinden yararlanılabilir.

Coğrafi konum itibariyle ortalama 200 günü güneşli geçen Türkiye`de şu anda güneş enerjisi kapasitesinden ancak binde 1 oranında yararlanılabiliyor. Bu arada Elektrik İşleri Etüt İdaresi (EİEİ), Türkiye`de güneş enerjisi uygulamaları açısından en iyi alanların hangi bölgeler olduğunu gösteren güneş enerjisi atlasını (GEPA) hazırladı. Türkiye`de farklı noktalarda kurulan 156 adet güneş ölçüm istasyonunun 22 yıllık verileriyle doğrulanan ve kalibre edilen GEPA`da güneş radyasyonu ve il il güneşlenme değerleri gösterildi. Buna göre, Türkiye`nin en fazla güneş enerjisi potansiyeline sahip bölgesi Güneydoğu Anadolu Bölgesidir. Bu bölgeyi sırasıyla Akdeniz Bölgesi, Doğu Anadolu Bölgesi, İç Anadolu Bölgesi, Ege Bölgesi, Marmara Bölgesi ve Karadeniz Bölgesi izliyor. Ayrıca GEPA`da güneş termik santralleri kurulabilecek 4 bin 600 kilometrekarelik 5 adet alan belirlendi. Bunlar Konya, Antalya, Muğla, Mersin ve Şanlıurfa illerinde yer almaktadır.

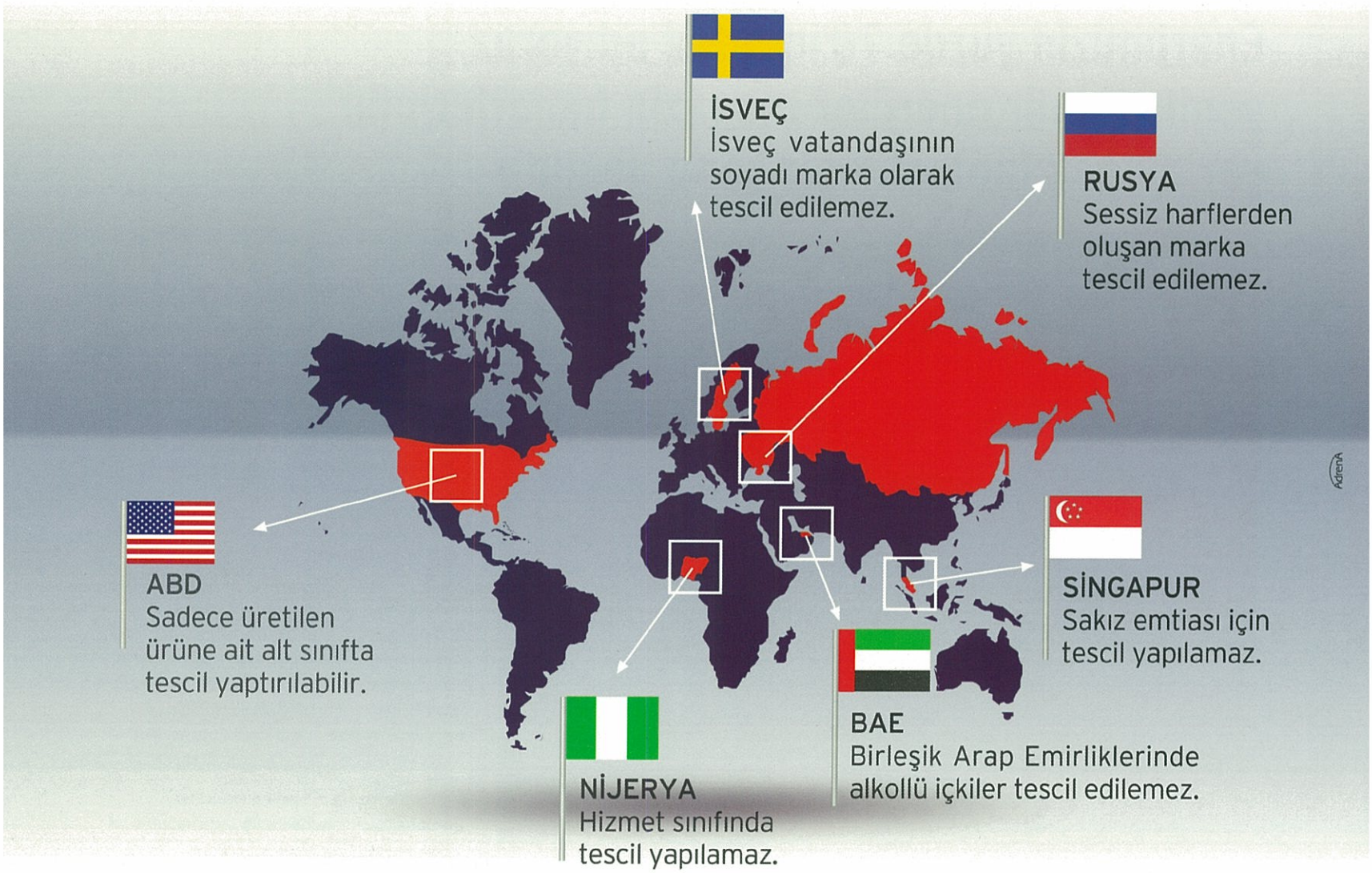
Ülkemizin Akdeniz ve Ege Bölgelerinde daha yaygın kullanılmakta olan düzlemsel güneş kolektörleri, en çok evlerde, turistik tesislerde su ısıtma amacıyla, yüzme havuzlarına ve sanayi tesislerine sıcak su sağlanmasında kullanılmaktadır.

Dünya genelinde kurulu bulunan düzlemsel güneş kolektörü alanı 100 milyon m2' in üzerindedir. En fazla güneş kolektörü bulunan ülkeler arasında ABD, Japonya, Türkiye, Avustralya İsrail ve Yunanistan yer almaktadır.

Halen ülkemizde kurulu olan güneş kolektörü alanı yaklaşık 12 milyon m^2 olup, yıllık üretim hacmi 750 bin m^2 dir. Güneş enerjisinden ısı enerjisi yıllık üretimi 420 bin TEP civarındadır. Bu haliyle ülkemiz dünyada kayda değer bir güneş kolektörü üreticisi ve kullanıcısı durumundadır.

Ülkemizde Fotovoltaik güneş enerjisi kullanım miktarı ise 2009 verilerine göre 4MW değerine ulaşmış bulunmaktadır.

Yurtdışı marka tescilinde tecrübe konuşur



Destek Patent dünyanın 142 ülkesinde gerçekleştirdiği yurtdışı marka tescili ile Türkiye'nin en deneyimli vekillik şirketidir.

İstanbul Avrupa - İstanbul Asya - Ankara - İzmir - Bursa - Konya

destekphone **444 43 44**

www.destekpatent.com.tr

DESTEK PATENT

bilgi ve birikimin gücü

Kemal İBİŞ *SOLİMPEKS Kurumsal İletişim Direktörü*

Enerjimizin yüzde 70'ini ithal ediyoruz, yenilenebilir enerjiler magazin haberlerinde yer alacak fantastik bir konu değildir

Lonca: Faaliyet göstermiş olduğunuz güneş enerjisi sektörü nasıl bir sektördür?

Sektör ikiye ayrılıyor, solar termal ve fotovoltaik. En bildik, en eski teknolojiler bunlardır. Yani 1900'lü yıllarında başından bu yana tüm dünyada var olan, bilinen bir sektörden söz ediyoruz. Solar elektrik özellikle Avrupa'da çok yaygındır. Türkiye'de ise Devlet teşviklerinin bir türlü yürürlüğe girememesinden dolayı güneşten elektrik elde eden sistemler çok yeni bir konu. Solar termal dediğimiz de özellikle Konya'da çok yaygın olan, hepimizin çatılarında bulunan güneşten sıcak su üreten sistemlerdir. Türkiye bu sistemle 80'lerde tanışıyor. Solar termal kullanımında Türkiye dünyanın üçüncü büyük pazarıdır. Bu teknolojinin yüzde 100'ünü üreten firma sayısı oldukça fazladır. Ancak ürün kalitesi ve kullanım alanlarında Avrupa'ya göre biraz daha gerideyiz.

Lonca: Solar termal güneş sistemleri sadece sıcak su üretmek için midir? Bu teknolojinin başka kullanım amacı var mıdır?

Güneş enerjisi ile kullanım suyunu ısıtmak bu teknolojinin en basit halidir. Bunun dışından kışın ev ve havuzların ısıtılmasında, yazın mekânların soğutulmasında, dahası buhar tribünleri ile elektrik üretilmesinde aynı paneller kullanılabilir.

Lonca: Endüstriyel kullanımı var mıdır bu teknolojinin?

Oteller için sistem amortisman süresi iki yıl, tekstil sektöründe yaptığımız uygulamalarda da yine yatırım amortismanının üç yıl olduğunu gördük. Bu iki sektörde hiç düşünülmeden kullanılması gereken sistemler. Buna paralel olarak sıcak suyun kullanıldığı tüm sektörlerde durum aynıdır. Doğal aydınlatma sistemleri de gündüz aydınlatma için elektrik tüketen tüm kapalı mekânlar için uygulanan bir sistem. Bu sistemin yatırım geri dönüş süreleri bazen bir yıla kadar düşüyor.

Lonca: Yatırım geri dönüş sürelerinin kısalması birim maliyetlerin düşmesinden mi yoksa verimliliğin artmasından mı kaynaklanıyor?

Tüketilen enerji genelde sabittir. Evini ısıtan bir vatandaş ya da fabrikasında elektrik kullanan bir işletmeci için kaçınılmaz masrafları baz alıyoruz ve aynı enerjinin maliyetini "Ne kadar düşürebiliriz?" bunun hesabını yapıyoruz. Birinci hedef verimliliği artırma değil. Müşterinin memnun olduğu enerji verimliliğini koruyarak, maliyetleri düşürme hedefindeyiz. Burada maliyeti etkileyen tek unsur ilk yatırımdır. Bundan sonrası için bakım da dâhil olmak üzere herhangi bir masraf söz konusu değildir.

Lonca: Fotovoltaik teknolojide durum nedir?

Fotovoltaik özellikle Türkiye için oldukça problemli bir konu. Yurtdışında, özellikle Avrupa'da müthiş bir pazar var. Türkiye'de daha yeni yeni yaygınlaşmaya başlıyor. Aslında yaygınlaşıyor bile denilemez. Bu durumun nedeni de Devlet teşvikinin olmamasıdır.

Lonca: Ancak solar termal teknolojisinde de Devlet teşviki yok.

Haklısınız. Solar termalde de Devlet teşviki yok. Ancak bu teknolojinin yatırım maliyeti çok düşüktür. Bu nedenle de teşvike gerek yoktur. İnsanlar solar termal teknolojiyi kullandılar. Çünkü solar termal teknoloji yüzde 70, yüzde 80 hatta yüzde 90 verimlilik sağladı. Direkt olarak maliyetler düştü. Kullanıcılar direkt olarak sıcak su elde etti, üstelik bunu da daha ucuza elde etti. Elektrikte durum biraz daha farklıdır. Örneğin 200 m2'lik bir evin tüm sıcak suyunu üretebilmek için 2 tane solar kolektör yeter. Ama fotovoltaik hücreler yüzde 16 ila yüzde 21 arasında verimlilikle çalışıyorlar. Elektrik konusunda dünyadaki en büyük problemlerden bir tanesi verimliliğin çok düşük olması. En yüksek verimlilik yeni ince film teknolojisiyle yüzde 22-23'lere ulaşabiliyor. Verimliliğin düşük olmasına rağmen dünyada son yıllarda bu alanda çok büyük yatırımlar yapılıyor. Solimpeks AR&GE departmanının da dünya solar teknolojisine bu anlamda katkıları vardır. Güneş enerjisi kullanarak elektrik üreten sistemler var, sıcak su üreten sistemler var. Biz, hem elektriği hem de sıcak suyu üreten panel ürettik. Hibrit kolektör denilen bu sistemi 2006 yılında ürettik. Birçok otoriteye göre bu sistem önümüzdeki 5 hatta 10 yıl sonrasının teknolojisi olarak kabul ediliyor. Çünkü elektrik verimliliği TÜV raporuna göre yüzde 26'lara ulaştı. Her yerde solar üreticisi var, her yerde fotovoltaik üreticisi var, ama dünyada toplamda 3 tane seri hibrit üreticisi var, birkaç tane de test düzeyinde kalmış olan var. Şimdi fotovoltaik denilen hücreler, elektrik üreten paneller fazla ısıyı sevmiyorlar. Her 1000 C0'da binde 4–5 verimlilik kaybediyorlar. Zaten verimliliğin yüzde 16 ila yüzde 21 olmasının nedeni de budur. IEA, Uluslararası Enerji Birliği 2005 yılında "Görev 35" olarak adlandırılan bir bildiri yayınladı. Bu bildiride "Termal ve fotovoltaik kolektörü birleştirin. Bu birleşimden doğacak avantajla da fotovoltaik hücrelerin verimliliğini artırın" denildi. Bizim firmamız da bu bildiriye katıldı ve 2006 yılında hem elektrik hem de sıcak su üretecek hibrit kolektörü üretti. Daha önce de söylediğim gibi fotovoltaikler aşırı ısıyı sevmiyorlar. Bizim Ar-Ge'deki arkadaşlar da "Madem hücreler sıcağı sevmiyor. Biz panelin içerisinde termal kolektör borularından 60-70 C0'lık sıcak suyu gezdirirsek, bu sirkülasyon sayesinde hücreleri oluruz, hem de verimliliğini artırmış oluruz. Aynı zamanda da evin 60- 70 C0'lık sıcak su ihtiyacını da gidermiş oluruz" dediler. Bunu yaptık. Şu anda bizim yapmış olduğumuz son uygulamalarda verimlilik yüzde 28'e ulaşmış gözüküyor. İstanbul'da büyük bir firmaya 22 adet 175 w'lık fotovoltaik panelle bir test sunumu yaptık. Firma daha önce yine 22 kolektörle bir test yapmış ve verimliliğin çok düşük olduğunu görmüş. Sonra bizi çağırdılar. Normalde daha önce kurulan sistemde 3 KW enerji üretmesi gerekirken, bizim kurduğumuz sistem 3.85 KW elektrik enerjisi üretti. Bizim ürettiğimiz PV-Tnin verimlilik değeri yüzde 28.

Lonca: Dünyada ciddi yatırımların yapıldığını söylediniz. Türkiye bu anlamda çok mu geri kalmış durumda?

Termal konusunda yeni değiliz. Ancak, bildiğimiz ve gördüğümüz kadarıyla endüstriyel olarak yeni sayılırız.

Lonca: Endüstriyel anlamda neden geriyiz veya yeni sayılırız? Endüstriyel kullanım çok daha verimli. Su ısıtmadan, mekân ısıtmaya katkıya, proseslerde kullanıma kadar birçok kullanım alanı var ve daha ucuz. Firmalar neden girmediler?

Farkında olmadıkları için, farkındalık olmadığı için. Bir taraftan da Türkiye'den bir yerlere gelmiş büyük ve kurumsal firmalar bu konuyu araştırıyor ve bizden sunum talep ediyorlar. Bizim yaptığımız tüm projeler bu tür vizyona sahip firmaların işleridir ve bu işler kesinlikle salt imaj yatırımları değil, tamamen maliyetleri düşürmeye yönelik adımlardır. Solar elektrikle ilgili olarak da sektörde son 2–3 yıldır "Yenilenebilir Enerji Yasası çıktı çıkıyor" denilmeye başlandı. Bu sefer firmalar pazara asılmaya başladı. Tabi firma sayısı da artmaya başladı. Yeni yeni, bizim arkadaşlarımız da gidip anlatmaya başlayınca endüstriyel anlamda kabul görmeye başladı. Bu gecikmenin nedeni hem termale hem de fotovoltaik pazarına yönelik Devletten ciddi anlamda destek gelmemesidir. Bir yasamız var 2008 yılında yayınlanmış, 2009 yılının aralık ayında yürürlüğe girebilmiş: Binalarda Enerji Verimliliği Performansı. Buna göre her binanın bir enerji verimliliği kimliği olması gerekiyor. Bu kimlik olmaksızın hiçbir işlem yapamayacaksınız. Bu anlamda Belediyelere çok ciddi görevler düşüyor. Önemli olan siz binanızı yaparken uygun yerlere yapmış mısınız? Burada hava sirkülâsyonunu ne kadar sağlıyorsunuz? Bu bina yenilenebilir enerjiden ne kadar faydalanabilir? gibi araştırma yükümlülükleri var. Ancak şu anda ilgili otoritenin bu denetlediği söylenemez.

Lonca: Bu bahsettiğiniz yönetmelik yürürlüğe girdiğinde, sektörünüz açısından ne anlam ifade edecek?

Yönetmeliği bekleyen çok sayıda proje var. Avrupalı firmalar da Türkiye ofisleri açıp bu yasanın yolunu gözlemeye başladılar. Hızlı bir sektör patlaması ister istemez farkındalığı artıracak ve ilgiyi yenilenebilir enerjiye çekmeyi başaracaktır. Biz her anlamda Avrupalı firmalarla rekabet edebilir durumdayız ki bu yıllardır Avrupa'da yapıyoruz. Dolayısıyla bu yasa ülkemiz için hayırlara vesile olacaktır.

Lonca: Yatırım maliyetlerinin yüksek olduğu söylenebilir mi?

Solar elektrik için yatırım maliyetlerinin yüksek olduğu söylenebilir. Termal için durum böyle değil. Örneğin 29 ayla 35 ay arasında değişen bir amortismandan söz ediyoruz. Görüldüğü gibi çok ciddi bir süre değil. Solar elektrikte Avrupa, özellikle

de Almanya bu anlamda bir numaradır. Çünkü Devlet desteği Almanya'da çok fazladır. Orada evinize veya iş yerinize bir sistem kurdunuz. Sistemden aylık örneğin 5 KW'lık ihtiyacınızı gideriyorsunuz. Devlet, sizin ihtiyacınız olan 5 KW dışında ürettiğiniz her Watt başına size ödeme yapıyor. Almanya'da bu derece olumlu ve sağlıklı bir teşvik sistemi var. Türkiye'de de buna benzer bir teşvik sistemi bekleniyor.

Lonca: Endüstriyel pazarın güneş enerjisine yönelmemesinin Devlet teşviki dışında nedenleri var mıdır?

Kısmen vardır. Örneğin biz de geçen sene bu dönemlere kadar hep yurtdışına ihracat yaptık, Türkiye'yle, Türk pazarıyla çok fazla ilgilenmedik, Çünkü Türkiye'de ciddi bir pazar yok. Öte yandan endüstriyel olmayan termal pazarının olumsuz etkileri var. Solar termal insanların çatı izolasyonlarına zarar veren ve doğalgaz olduğu müddetçe gereksiz bir sistem olarak görülüyor. Yerli üreticilerin kalite ve servis zaaflarının da bu anlayışın yerleşmesinde etkisi büyük. Ama konunun ne kadar ciddi ve profesyonel olduğunu prestijli ve tasarruflu olduğunu biz anlatmak durumundayız. Dünyayı çok iyi tanıyan firmalar bu vizyonu bu ülkeye kazandırmak durumunda. Devlet, Almanya gibi “2020 yılında enerjinin yüzde 20'sini yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edeceğiz” gibi bir hedefi ortaya koyması ve adımları hızlı atması gerekiyor. Biz enerjimizin yüzde 70'ini ithal eden bir ülkeyiz. Yani yenilenebilir enerjiler magazin haberlerinde yer alacak fantastik bir konu değil. Makro politikalar belirlendikten sonra son kullanıcıların yeniliklerden haberdar olması işin kolay tarafı.

Lonca: Sektörde özellikle solar termal ve bireysel kullanıcılık konusunda bir doygunluk var. Bu doygunluk biraz da sektörün yapısından kaynaklanmıyor mu?

Şu an bir araştırma yapılsa Konya'da çatılardaki termal kolektörlerin çoğunun 20–25 yaşlarında olduğu görülür. Bu kolektörler şu an iş görüyor, ihtiyaca cevap veriyor. Ancak yakın bir gelecekte bunlar yetmemeye başlayacak. Üstelik bu eski sistemler kışın bulutlu havalarda modern sistemler gibi enerji üretemiyor. Bireysel kullanımlardaki doygunluğu etkileyen ve yeni binalarda klasik termal sistemleri engelleyen bir diğer etken de doğal gazın enerji kaynağı olarak kullanılmaya başlanması.

Lonca: Güneşten elektrik elde etme konusunda bir takım sorunlar yaşadığımız açık. Peki, termal enerji anlamında durum nedir? Örneğin Konya, sektörel anlamda Türkiye ölçeğinde nereye oturuyor?

Türkiye özellikle de Konya güneş enerjisi anlamında çok şanslı, güneşi görme süresi oldukça iyi. Bu nedenle de 20–25 yıllık kolektörler şu an bireysel kullanım için yetiyor. Durum böyle olunca da Ar-Ge'si, mühendisliği bulunmayan firmalar bireysel ihtiyaçlar için iç pazara yöneliyorlar. Bu firmalardan Türkiye'de yüzlerce bulabilirsiniz. Ama büyük ihtiyaçları giderecek, büyük müşterilere söz konusu olduğunda, örneğin büyük bir otele solar termal kurmak gerektiğinde, bu müşterilere kalite ve servis garantisi sunmanız gerekiyor. Bunları da merdiven altı firmaların verebilmesi mümkün değil. O zaman Ar-Ge'siyle, mühendisliğiyle, kurumsal yapısıyla, sahip olduğu sertifika ve kalite anlayışıyla var olan firmalar devreye giriyor. Konya, Türkiye'nin ilk güneş enerjisini üreten şehirdir. Bu nedenle hem pazar hem de teknoloji burada. Konya oldukça ileri bir şehir.

Lonca: İç pazar - dış pazar dengesi ne durumdadır?

Konya'da şu an üretilen bazı kolektörler, ikinci el hammaddeden yapılıyor. Yani alüminyum eritiliyor, bir daha dökülüyor. Böylece maliyet ve kalite de düşüyor. Ama biz alüminyum değil, bakır kullanıyoruz. İletkenliği ve maliyeti daha yüksek bir malzemeyi selektif yüzey dediğimiz başka bir malzeme ile kaplıyoruz. Böylece sistem, güneş enerjisinin tamamına yakınını soğuruyor. Bu sayede de ileri teknoloji ürünü solar termal kollektörler üretimi gerçekleşmiş oluyor. Konya güneş enerjisi kalitesi nedeniyle bu kaliteli ürüne şimdilik ihtiyaç duymuyor. Nedeni ise selektif yüzeye ihtiyaç duyacak hava şartlarının olmayışı; ancak bu durum İngiltere gibi, İrlanda gibi, Almanya gibi güneş enerjisi bakımından bizim kadar şanslı olmayan ülkelerde biraz daha farklı, güneşli gün sayısı Türkiye'ye göre az olduğundan selektif yüzey teknolojisini kullanmak kaçınılmaz oluyor. Bu nedenledir ki ihracatımız ağırlık olarak selektif yüzey teknolojisiyle Avrupa'ya yapılıyor. İç pazarda son 1 yıldır tam anlamıyla varız. Hala en büyük pazarımız Avrupa; İngiltere, Almanya ve İspanya ağırlıklı olarak ihracat pazarımızı oluşturuyor. Bu ülkeler dışında İtalya, Fransa, Portekiz, kriz öncesi Yunanistan, İrlanda ciddi pazarlar... Polonya'ya bir dönem ihracat yaptık. Avustralya, Yeni Zelanda, Orta Doğu ülkeleri. Yani çok geniş bir dış pazar yelpazemiz var. Örneğin Vietnam'a ihracat yaptık. Dış pazardaki durumumuzu şöyle anlatabilirim: Bazı Avrupa ülkelerinde markamız ürün adı olarak anılıyor. Kimse güneş enerjisi sistemi demiyor, Solimpeks diyor. Ya da çatıya çıkan bir usta kolektörü gördüğü zaman "Bunlar Solimpeks Kolektörleri" diyebiliyor.

Lonca: İhracatınızın büyük bir bölümünün Avrupa olması ilginç. Avrupa zor bir pazardır, kolay beğenmez, kalite duvarı yüksektir.

Avrupa ülkelerinde tedbir kuruluşları var, bu kuruluşlar, ülkelerine girecek olan ürünlerin bütün tedbir kontrollerini yaparlar. Konu özellikle Avrupa'da çok ciddiye alındığından birçok üniversitede konuyla ilgili ciddi araştırmalar yapılır. Dolayısıyla sizin ürününüzün buradaki tedbir veya test kuruluşlarından geçmesi, onay alması gerekir. Solimpeks'in şu anda başta Avrupa'da ve dünyada geçerli olmak üzere 10 tanesi ürün, 8 tanesi sistem olmak üzere toplam 18 tane kalite sertifikası var. Bu sayede Avrupa'da kabul görüyoruz. Öte yandan ürettiğimiz ürünlerin kalitesi Dünya'daki diğer üreticilerin (Test raporlarına göre) kolay kolay yaklaşamayacağı düzeyde. Dünyanın en verimli ikinci kolektörü Solimpeks tesislerinde üretiliyor, bunu test raporlarıyla da anlattığımız zaman Avrupalı çok fazla defans göstermeden ürünümüzü kabul ediyor

www.erhas.com | info@erhas.com

yağmurlama sulama
sprinkler irrigation

damla sulama
drip irrigation

filtre sistemleri
filter systems

Her suyun rüyası...

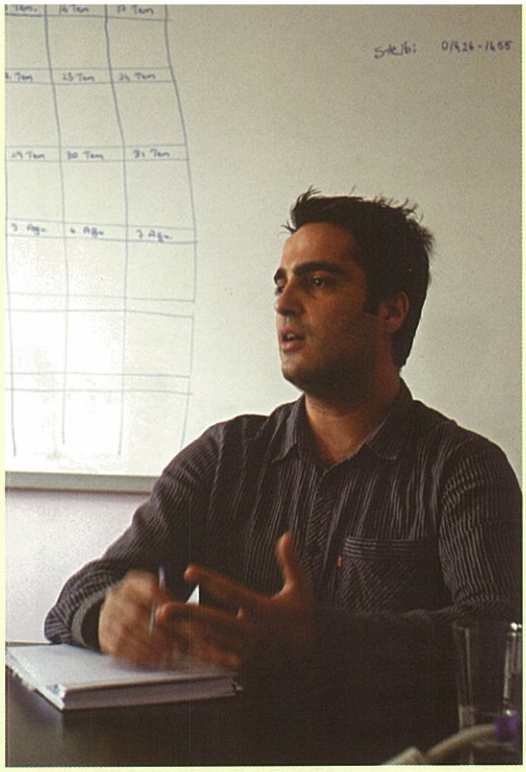
All water's dream

ERHAS®

YAĞMURLAMA - DAMLA SULAMA ve FİLTRE SİSTEMLERİ
SPRINKLER - DRIP IRRIGATION AND FILTER SYSTEMS

ERHAS BORU VE MAKİNA EKİPMANLARI ENDÜSTRİSİ A.Ş.
Konya Organize Sanayi Bölgesi
İhsan Dede Caddesi 12. Sokak No. 6
Selçuklu / Konya / TÜRKİYE
Tel. +90.332 239 12 96 (pbx)
Faks. +90.332 239 12 98

Mavi Medya
www.alitire.com
0533 551 02 67



ve dolayısıyla da Avrupa Solimpeks'in en büyük pazarı oluyor.

Lonca: Hammadde temininde kimi sektörlerin yaşadığı sıkıntıları yaşıyor musunuz?

Solar termalde hammadde anlamında bir sorun yok, ancak fotovoltaikte durum farklı, özellikle hücre ve panel üretiminde Türkiye henüz çok yeni; 3 ay içersinde Solimpeks olarak fotovoltaik üretimine başlıyoruz, bu sayede Avrupalı üreticilerle rekabet edebilir düzeye geleceğiz.

Lonca: Ya kalifiye eleman?

Solimpeks tesislerinde çalışan mühendislerin, ARGE de dahil tamamı yurt dışından eğitim almış mühendislerdir. Bu anlamda bizim kalifiye eleman sıkıntımız yok; ancak Türkiye'de ya da yurtdışında büyük projelerin altından kalkabilecek firma sayısı bir elin parmaklarını geçmez.

Lonca: Hibrit sistem ürettiğinizi söylediniz. O zaman firmanızın ciddi bir Ar-Ge birimi ve anlayışı var. Sektörde yer alan diğer firmalar da sizin gibi mi? Ar-Ge sektör için ne anlam ifade ediyor?

Almanya'da son katıldığımız fuarda, 8–9 tane hibrit sistem üreten firmanın ortaya çıktığını gördük; ancak şu anda hibrit sistemleri, güneş enerjisinden hem elektrik hem de sıcak su üreten panelleri seri olarak üreten dünyada 2 firma var, bunlardan bir tanesi de biziz. Almanya'daki fuarda da ciddi ilgi gördü, hibrit sistemlerin bu yılın teknolojisi olmadığından bize çok fazla kapı açtığını söyleyebilirim. Örneğin TÜBİTAK'tan aldığımız destek ile fotovoltaik üretmeye başlıyoruz, öte yandan hibrit sistem sayesinde diğer ürünlerimize olan talebin arttığını da söyleyebilirim. Önceleri Solimpeks Avrupa'da çok iyi tanınırken üretimine başladığımız hibrit sistemler sayesinde tüm dünyada tanınan bir marka haline geldik. İnternet sitemizde kontak formlarına gelen taleplerde "Bildiğimiz kadarıyla siz dünyanın önde gelen hibrit üreticilerindensiniz" gibi ifadeler kullanılmaya başlandı. Tüm bunlar Ar-Ge sayesinde oldu. Ar-Ge'nin bizim firmamız ve sektörümüz için ifade ettiği anlamı böyle özetleyebilirim.

Lonca: Sektörün Ar-Ge'leri maliyetli midir?

Elbette ancak bunu bir yatırım olarak görmek gerekiyor, Ar-Ge sadece araştırma değil. Araştırma üretim var, ürettiğinizin test edilmesini de kapsıyor ki hibrit sistemleri 4 yıl önce ürettikten sonra daha bu sene ciddi sonuçlar almaya başladık. Örneğin bu hibrit dediğimiz ürünümüz 3 yıl boyunca Almanya'da test edildi. Bu anlamda Ar-Ge'yi uzun soluklu doğru bir yatırım olarak görmek gerekiyor. Şunu da eklemek gerekir, ülkemizde Yenilenebilir Enerji sektöründe faaliyet gösteren firmaların tümünün Ar-Ge'yi bizim kadar ciddiye aldığını söyleyemeyiz. Bizim sektörümüzde firmalar için iki kriter vardır: 1. Ne kadar güvenilirsiniz? 2. Ne kadar sertifikanız var? Ve en önemlisi teknolojiniz ne kadar ileri? Bu nedenle de ciddi firma sayısı az olduğundan çok ciddi bir Ar-Ge de yok.

Lonca: Görüldüğü kadarıyla, güneş enerjisinden yararlanmak kârlı bir iş. Ancak güneş enerjisinden yararlanma oranı düşük. Hem bireysel hem de endüstriyel anlamda güneş enerjisinden daha fazla yararlanmak için neler yapılmalıdır?

Öncelikle yasa. Yasa ve beraberinde denetim. Devlet tarafından verilecek teşvikler ve destekler gelmeden bu işin, özellikle fotovoltaikte ciddi anlamda büyümesini mümkün görünmüyor. İkincisi farkındalık. İnsanlara anlatmak gerekiyor. GENSED, Güneş Enerjisi Sanayicileri Derneği adında bir dernek kuruldu. Biz de yönetim kurulundayız. Dernek kanalıyla televizyonlarda veya genel geçer mecralarda yapılacak sosyal sorumluluk kampanyalarıyla, başlanabilir; çünkü şu anda sektörde ciddi bir enformasyon kirliliği var. Ne yazık ki sektörle ilgili bilgi almak isteyen bir kişi internete girdiğinde doğru bilgilendirilme şansı oldukça düşük. Firmaların internet sitelerine veya bu firmalarla ilgili haberlere baktığınızda bazı firmaların 70 – 80 ülkeye ihracat yaptığını okursunuz. Ancak resmi rakamlara baktığınızda bu rakamın 5 ila 10 arasında değiştiğini görürsünüz. Bu durumun düzeltilmesi sektördeki bilgi kirliliğini azaltmış ve firmalara olan güveni artırmış olur.

Lonca: Şu ana kadar anlattıklarınız dışında sektörün temel sorunları nelerdir?

Fotovoltaik pazarında temel sorun hammadde giderlerinin oldukça yüksek olması, yatırım maliyetlerinin çok yüksek olmasıdır. Bir hücre üretim tesisi kurmak için 60–70 milyon Euro'luk yatırım maliyeti gerekiyor. Dolayısı ile ilk yatırım maliyeti de oldukça yüksek, amortisman süresi uzun. Kumluca'daki bir müşterimizin yatırımı 12 – 13 yıl sonra geri dönecek. Gerçi onun yatırımının hepsi kâr, ama bir de diğer taraftan değerlendirmek gerekir. Bunun yanında Devlet kanalından hiçbir desteğin gelmemesi en büyük problem. Bir de bunlara insanlar sektörü tanımayışı destek bir diğer problem. Bunları aşmak için planlı bir altyapı oluşturulması gerekir. Şu anda Devlet kanadından görünüşte bir planlama ya da altyapı yok.

Lonca: Bu işin, dolayısıyla da sektörün hem termal hem de fotovoltaikte geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Termalde elektrikte olduğu kadar ciddi problemler olmadığından termal alanda ciddi bir hareketlenme var. İnsanlar özelikle bu yatırımdan neler elde edebileceğini anladıkça kıpırdanmalar da aratacaktır. Fotovoltaikte ise Devlet ne zaman doğru, makul bir yasayı çıkartır, ciddi anlamda üreticiyi destekler o zaman patlama yaşanır. Firmamızın mühendisleri ve dış ticaret elemanları Almanya'ya gittiklerinde birkaç yıl öncesinde çatılarda birkaç fotovoltaik panel gördüklerini, oysa şimdi tüm çatıların bu panellerle dolduğunu söylüyorlar. Yasa çıktıktan birkaç yıl sonra, aynı termal de olduğu gibi hayatımızın bir parçası haline geleceğini öngörüyoruz.

Ziya KOÇAK *KOÇSAN Güneş Enerjisi San. Tic. Ltd. Şti.*

Güneş enerjisi sistemlerinde destek sadece üreticiye değil, tüketiciye de olmalı

Lonca: Bu sektörün en eskilerinden birisiniz. Bu sektörün geçmişi nerelere kadar uzanır?

1979 yıllarında güneş enerji sistemi plastik depolarla ve preslenmiş sac panellerle yapılmaya başlandı. Herhangi bir standardı olmayan, çatılarda hem estetik açısından hem de güvenlik açısından tehdit unsuru oluşturan sistemler üretilmek suretiyle güneş enerjisi sistemi kullanılmaya başlanmıştır. Yapılan bu tarz güneş enerjisi sistemlerine yeni bir soluk, kalite, estetik getirmek ve uzun ömürlü sistemler üretmek için KOÇSAN olarak 1986 yılında bu sektöre girdik. Amacımız; mevcut kullanılan güneş enerjisi kolektörleri ve depolarını belli bir standarda getirmek, çatılarda daha estetik ve güvenilir sistemleri üreterek tüketicilerin hizmetine sunmaktır.

Lonca: Faaliyet gösterdiğiniz günden bu yana Konya güneş enerjisi konusunda gelişim gösterdi mi?

Eskiden güneş enerjisi sistemleri çok farklıydı. Çatı üstü sistemleri mevcuttu. Şu anda hem teknolojik imkânlar, hem de müşterinin görüşleri çok değişti. Hemen her sektörde olduğu gibi bu sektörde de kaliteli rekabet yapabilmek için, artık teknolojinin erişebildiğimiz tüm imkânlarını kullanıyoruz. Güneş enerjisi sistemi kullanımı artık bireysel olarak değil, toplu konutlar, fabrikalar, turizm kompleksleri ve hastanelerde de yaygınlaşmaya başladı. Bunun yanı sıra T.B.M.M.'nde kanunlaşması beklenen tasarılarda güneş enerjisinin kullanımı, üretimi ve yaygınlaşması ile ilgili çalışmalar devam etmektedir.

Lonca: Peki, Türkiye güneş enerjisinde ne durumdadır?

Ülkemiz, coğrafi konumu nedeniyle sahip olduğu güneş enerjisi potansiyeli açısından birçok ülkeye göre şanslı durumdadır. Güneşten dünyaya saniyede yaklaşık olarak 170 milyon MW enerji gelmektedir. Türkiye'nin yıllık enerji üretiminin 100 milyon MW olduğu düşünülürse bir saniyede dünyaya gelen güneş enerjisi, Türkiye'nin enerji üretiminin 1.700 katıdır. Devlet Meteoroloji İşleri Genel Müdürlüğü'nde (DMİ) mevcut bulunan 1966-1982 yıllarında ölçülen güneşlenme süresi ve ışınım şiddeti verilerinden yararlanarak EİE tarafından yapılan çalışmaya göre Türkiye'nin ortalama yıllık toplam güneşlenme süresi 2 bin 640 saat (günlük toplam 7,2 saat), ortalama toplam ışınım şiddeti 1.311 kWh/m²-yıl (günlük toplam 3,6 kWh/m²) olduğu tespit edilmiştir. Türkiye, 110 gün gibi yüksek bir güneş enerjisi potansiyeline sahiptir ve gerekli yatırımların yapılması halinde Türkiye yılda birim metre karesinden ortalama olarak 1.100 kWh'lik güneş enerjisi üretebilir

Yukarıda verilen bilgilere göre Almanya, İspanya ve Hollanda' da Türkiye' de olduğu kadar güneş olmamasına rağmen güneş enerjisini kullanma oranları bizden çok fazladır. Dışa bağımlı fosil ve katı yakıtların azalması nedeni ile alternatif bedava güneş enerjisinin kullanılmasını amaç haline getirmek ve bu hususta gerekli olan çalışmaları ve araştırmalar yapılmaya devam ediliyor.

Lonca: Güneş enerjisi konusunda dünyada hangi ülkeler öndedir?

İspanya, Almanya, Hollanda da oldukça iyi durumdalar. Bunun başlıca sebebi hükümetlerin kullanıcıyı ve üreticiyi desteklemesidir. Aslında her ülkede güneş enerjisi potansiyeli var ve bu potansiyel o ülkelerin teknolojisine göre değişiklik gösteriyor. Bir de iklim değişiklikleri var. Bu değişiklik mecburen bizim sektörümüze de etki ediyor. Bu iklim değişikliklerin sebebi enerji elde etmek için kullanılan fosil ve katı yakıtların çevreye ve doğaya verdiği zararlardır.

Lonca: Güneş enerjisinin bir de ekonomik boyutu var. Güneş enerjisi Türk ekonomisi için ne anlam ifade ediyor?

Güneş enerjisi Yaratıcının insanoğluna bahşettiği en büyük nimetlerinden sadece birisidir. Güneş enerjisi bedava sıcak su demektir, bedava elektrik demektir. Türkiye'de pek bilinmeyen, pek konuşulmayan bir de fotovoltaik enerji var. Tüm dünyada fotovoltaiğe, yani güneşten elektrik elde eden sistemlere inanılmaz bir ilgi var. Ama en kaliteli silisyum Türkiye'den çıktığı halde Türkiye'de bu silisyum sistemini üretecek firma yok. Geçen yıl, silisyumu dışarıdan alarak üretim yapmayı düşünmüştük. Hepsinden önce temiz, hijyenik bir ortama ihtiyaç var. Böyle bir fabrika inşa edeceksin. Yaptığımız hesaplamada sistemin yatırım ve amortisman maliyeti yaklaşık olarak 3 milyon Euro çıktı. Bakın silisyum kristaller Hindistan'da üretiliyor, üzerine de "Made in Germany" damgası vuruluyor. Almanya'ya gönderiliyor. Almanya'dan da dünyaya satılıyor. Gördüğünüz gibi kârlı bir iş. Hammadde kullanıyorsunuz, istihdam yaratıyorsunuz, vergi geliri sağlıyorsunuz. Güneş enerjisinden maksimum verimlilik elde etmek için termalle fotovoltaiki birleştirmemiz gerekir.

Lonca: Güneş enerjisi hep bireysel kullanımla anılıyor. Endüstriyel kullanımı yok mudur? Sanayi neden güneş enerjisine yabancı durur, mesafeli durur?

Güneş enerjisinden örneğin fotovoltaikten elde ettiğiniz elektriği evde de kullanabilirsiniz, sanayide de kullanabilirsiniz. Öteki taraftan güneş enerjisi sadece sıcak su demek değildir. Örneğin biz KOÇSAN olarak ev ısıtmak için güneş enerjisini kullandık. Bakın göreceksiniz yakın bir gelecekte mekân ısıtmasına katkı sağlayacak en önemli enerji kaynağı güneş enerjisi olacaktır. Her gün artan bir endüstriyel kullanımı da mevcuttur. Ancak şu an istenilen düzeyde değildir.

Lonca: O zaman güneş enerjisinin kullanımıyla ilgili bireysel olsun, endüstriyel olsun bir bilinç, farkındalık sorunu var demektir. Bunu aşmak için neler yapılabilir?

Haklısınız vatandaşın güneş enerjisiyle ilgili bir bilinç sorunu var. Ama bu sorun zaman içinde çözülecek gibi gözüküyor. Çünkü eskiden insanlar "Komşu ne taktırmış?" diye bakardı, ahbap çavuş ilişkisiyle işler yürürdü. Şimdi "Kimin teknolojisi iyi ve kaliteli?" diye bakmaya başladı. "Güneş enerjisini hayatıma nasıl sokarım, bu enerjiyi nerede nasıl kullanırım?" diye sormaya başladılar.

Gelecek fotovoltaikte. İspanya'da güneş tarlaları kurulmuş, bizde de yakında olacak. Konya bunun için çok uygun. Güneş tarlalarından elde ettiğiniz elektriği hem siz kullanacaksınız, hem da artanı satacaksınız. Almanya'da bu sistem evlerde bile var artık. Evde fotovoltaikle elektrik enerjisi üretiyorsun, kullanıyorsun, kalanı satıyorsun. Aldığını ucuza alıyorsun, sattığını pahalıya satıyorsun. Orda bu altyapı var. Bizde herhangi bir altyapı maalesef yok. Gördüğünüz gibi iş yine Devlete düşüyor. Devletin yasal düzenlemeyi bir an önce yapması gerekir. Yasa henüz çıkmadı. Yasanın çıkmasıyla birlikte Türkiye'den birçok büyük firma bu alana yatırım yapacak, hali hazırda beklemedeler.

Lonca: Yasayı çıkarmak dışında Devlet başka neler yapabilir?

Devletin üretim yapacak olan firmalara serbestlik sağlaması lazım. Bakın biz daha paslanmaz sacı üretemiyoruz. Bizden küçük ülkeler üretiyor, Hindistan üretiyor, biz üretemiyoruz. Mecburen dışarıdan alıyoruz. Paslanmaz saç üretecek firmalara serbestlik tanıması lazım. Destek demiyorum, ama destek de verebilir. Ne yapabilir? Örneğin ihtiyaç duyduğu malı ya da hizmeti yurtiçinde üreten yerli firma varsa, yurtdışından daha pahalı da olsa alabilir. Örneğin Savunma Sanayinde bu yapıldı. Yüzde 20 daha pahalı olmasına rağmen yerli üreticiden alındı. Çok da iyi oldu. Bakın her zaman söylediğim bir şey var "Bir ülke üretmediği müddetçe muvaffak olamaz". Devlet de üretecek olanın önünü açmalı, destek olmalı. Fotovoltaikten elektrik mi üretecek, bırakalım yapsın. Devlet destek mi olmalı, olsun. Arazi mi verecek, versin. Destek sadece üreticiye değil, müşteriye de olmalı. Almanya'da olduğu gibi sistem 8 bin Euro'ysa, bunun 4 binini Devlet verebilir. Devlet firmaların isimlerini vatandaşa veriyor ve "Git bu firmalardan istediğine yaptırabilirsin" diyor. Bu firmaların belgeleri var, standartlara uygun, kaliteli üretim yapıyorlar. Vatandaş bu firmalardan hangisini istiyorsa, hangi ürünü istiyorsa yaptırıyor. Faturasını da Devlete götürüyor. Devlet de vatandaşını destekliyor. Bazı köylerde bu anlatacağımı Orman Müdürlüğü uyguluyor. OR-KÖY projesi çerçevesinde Orman Müdürlüğü köylüye diyor ki "Siz ağacı, ormanı kesmeyin, biz size güneş enerjisi sistemi kuralım. Biz firmaya ödeyelim, siz de 3 yılda bize geri ödeyin." Böyle bir teşvik gereklidir.

Lonca: Sektörün ihracatı nasıldır?

Bazı firmaların sadece dış pazara yöneldikleri, iç pazara girmedikleri biliniyor. Ancak ihracattan çok büyük paralar da kazanıyor olsalar, mutlaka iç pazarı ihmal etmemeleri gerekir. İç pazarı bırakarak tamamen dış pazara yönelen firmaların,

dış pazar sıkıntıya girdiğinde iflas ettikleri, yaşanan örneklerle bilinir. Bir denge kurmak gerekir.

Biz firma olarak çok fazla ülkeyle ticaret yapmıyoruz. Birkaç ülke ağırlıklı olarak çalışıyoruz. Bunlar İran, Irak, Ürdün, Lübnan, Suriye. Son zamanlarda farklı ülkelerden de talep alıyoruz. Örneğin Almanya'ya teklif verdik. Pakistan, Özbekistan mal isteyen ülkeler arasında. Talep çok ama müşterinin kim olduğu, ne kadar güvenilir olduğu da önemli. Şu an en güzel pazar Orta Asya.

Lonca: Demek ki firma olarak biliniyorsunuz. Peki diğer firmalar için de bu durum geçerli midir? Tanıtım yapmak gerekli midir? Yoksa çatıdaki kazanda firma isminin yazması yeterli mi görülür?

Benim eskiden beri söylediğim bir şey vardır, "Hem pazarı, hem da reklamı aynı anda yürüteceksin". Firma olarak zamanında yayınlanan Altın Rehber'e 35 şehir için reklam verdik ve inanılmaz biçimde faydasını gördük. Öteki taraftan sadece televizyona reklam vermekle de bu iş olmaz. Ürettiğiniz malı iyi yapacaksınız, kaliteli yapacaksınız. Bu anlamda müşteri memnuniyeti bizim için çok önemlidir. Çünkü bir müşteri 10 tane müşteri getiriyor. Bizim için para kazanmak ikinci plandadır. Birinci planda olan müşterinin güvenidir, memnuniyetidir.

Lonca: Üretmiş olduğunuz teknolojinin ilk yatırım maliyeti yüksek olarak kabul edilebilir mi?

Hayır. İlk yatırım maliyeti yüksek olmadığı gibi bizim ürünlerimiz, sistemlerimiz kendini 3 yıl içinde amorti eder. Ancak bu hesaplama tüpe baz alınarak yapılmıştır. Doğalgaz için geçerli değildir. Ama doğalgaz kullanımında bile yine kârlıdır. Doğalgaz kullanımında güneş enerjisi sistemlerinin kendini amorti etme süresi 4-5 yıla çıkar.

Lonca: Bu sektörün temel sorunları nelerdir?

Denetim olmalı. Denetleme mekanizmalarımız ne yazık ki sağlıklı çalışmıyor. Kişi demir doğramacı. Ama güneş enerjisi yapıyor. Etraftan aldığı, temin ettiği kalitesi belli olmayan malzemeyle üretim yapıyor. Hiç kimse de bu kişiye dur demiyor? Hiç kimse kalite belgesi sormuyor. Önce vatandaşın buna itiraz etmesi lazımdır.

Merdiven altı üretim bizi bitiriyor. Bizim maliyetlerimiz istemesek de yükseliyor. Bizim gibi firmalarda sigortasız personel çalışamaz. Siz bu yükümlülüğü kabul ettiyseniz, müşterinize kullanma kılavuzunu, garanti belgesini vermek zorundasınız. Şu anda güneş enerjisi sistemini kim üretiyorsa üretsin, merdiven altı denilenler de dâhil olmak üzere herkesin bu belgeleri vermesi lazım, bu yükümlülüğe uyması lazım. Ama ne yazık ki böyle bir uygulama yok. Herhangi bir garanti belgesinin fotokopisi çekiliyor, isimler bilgisayarda değiştiriliyor, size garanti belgesi oluyor. Biz merdiven altı olmasın demiyoruz. Merdiven altı da olsun, ama deyimi mazur görün "adam" gibi üretsin. Almanya diyor ki "Benim ülkeme girecek kolektör selektif yüzey, prizmatik temperli cam, alüminyum kasa olacak". Bizde de aynısı olmalı.

Bizim sektörümüz bugün çalıştırmak için adam bulamıyor. Bin, bin 500 lira aylık maaş vermemize rağmen adam bulamıyoruz. Biz mecburuz montaja adam göndermek zorundayız. Ama personel olarak alacağımız adam "Ben çatı da montaj işi yapmam" diyor.

Lonca: Kimi sektörlerde kalifiye eleman aranır. Hatta kalifiye eleman yokluğu bir sorun olarak nitelenir. Sizin sektörünüzde de kalifiye eleman lazım mıdır?

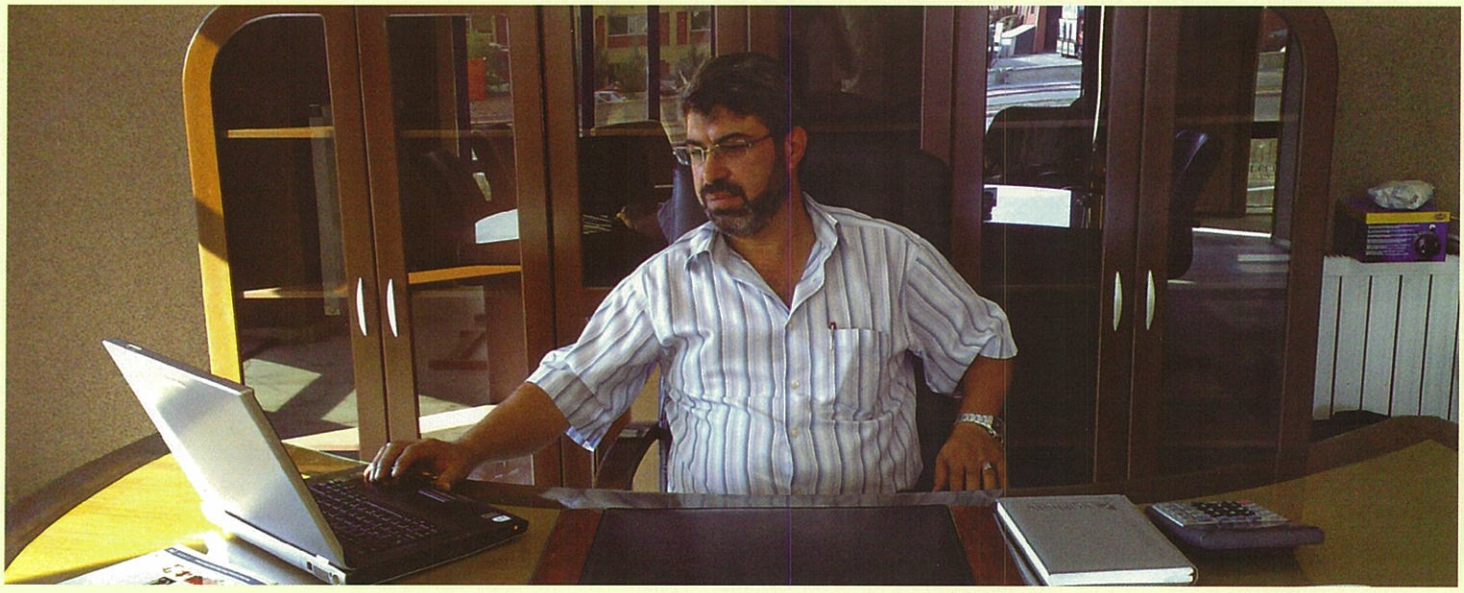
Bizde de kalifiye eleman şarttır. Hem üretimde hem de montajda kalifiye eleman olmazsa olmaz. Kalifiye eleman da bulamıyoruz. Çünkü kalifiye eleman yetişmiyor. Ancak çıraklıktan alarak biz yetiştiriyoruz. Bakın bizim personelimiz arasında 15–20 senedir beraber çalıştığımız arkadaşlar var.

Lonca: Son olarak bu işin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Günümüzde kullanılan enerji kaynakları hemen hemen hepsi doğaya ve diğer canlılara zarar vermekte, buna paralel olarak da çevrede görsel, kimyasal, biolojik ve fiziksel kirlilik oluşmaktadır. Sanayileşen ülkelerde enerji kaynaklarının bu şekilde sorumsuzca kullanılması, bacalardan çıkan zehirli gazların ve üretim sonucu ortaya çıkan atık maddelerin insan sağlığını ciddi derecede etkilemeye başlaması da ciddi bir sorundur. Çevreye zarar vermeyen, tamamen doğal, kesintisiz, ucuz, atık madde oluşturmayan güneş enerjisine olan ilgi hiçbir zaman bitmeyecektir.

Ahmet AY *HERAY Güneş Enerjisi Sistemleri - Genel Müdür*

Hayatın farklı alanlarındaki teşviklerin güneş enerjisine de uygulanması gerekir



Lonca: Güneş enerjisi sektörü diğer sektörlerle kıyaslandığı zaman nasıl bir sektör olarak değerlendirilir?

Genel anlamda güneş enerjisi sektörü dünya var oldukça var olabilecek bir sektördür. Ticari anlamda getirisi oldukça fazla olan, aynı zamanda insani getirilere de sahip olan bir sektördür. İnsanların maddi anlamda refahlarının artması, doğalgaz gibi imkânlar nedeniyle artık insanlar külfetli olan şeylere yönelmek istemiyor.

Lonca: Külfet derken, güneş enerjisi sistemlerinin ilk yatırım maliyetlerinin yüksek olmasını mı kastediyorsunuz?

Birincisi ilk yatırım maliyeti. İkincisi ise güneş enerjisi sistemleri asli insanlar, yani işinin ustası olanlar tarafından yapılmadığında dam akması, çatının zarar görmesi gibi sorunlar, külfet haline geliyor. Bu külfet de insanların nimetin tadını çıkarmasına engel oluyor.

Lonca: Güneş enerjisinden yararlanmak ekonomik anlamda kârlı. Ancak güneş enerjisi sadece sıcak su elde etmek için kullanıldığında mı kârlıdır?

Hayır. Güneş enerjisi sadece sıcak su elde etmek için kullanılan bir enerji kaynağı değildir. Güneş enerjisinden ısıtma amaçlı da yararlanılabilir. Güneş enerjisi ısıtma amaçlı kullanıldığında endüstriyel anlamda da kullanılabilen bir enerji kaynağı haline gelir. Örneğin bir fabrikanın metal parçaları yıkamak için kullanacağı kazandaki suyu ısıtmak için çok büyük miktarda elektrik veya doğalgaza ihtiyaç vardır. Verilebilecek bir kararla, biz yüzde 80 oranında tasarruf sağlayabiliyoruz. Örneğin 90 C0 sıcaklıkta ihtiyaç duyduğunuz suyu biz 65 C0'a kadar ısıtabiliyoruz. Kalan küçük bir ısıyı ise doğalgaz, elektrik veya mazot diğer yakıt türleriyle sağlayabiliyorsunuz. Bu anlattığım mekân ısıtmaları için de geçerlidir. Kış günü kömür veya doğalgaz fark etmez, evi ısıtmak için 50 C0 sıcaklık gerekir ki evin sıcaklığı 21-22 C0 olsun. Kış günü şehir şebekesindeki su sıcaklığı 11-12 C0 olur, hatta bazen daha da düşük olur. Evimizi iş yerimizi ısıtmak için biz 11-12 C0'deki suyu alıyoruz 50 C0'a çıkartırız. Bunun için müthiş bir enerji harcarız. Hatta gün içinde hava güneşli de olsa kimi binalarda su soğumasın diye kalorifer kapatılmaz. Güneş enerjisi sistemleriyle sizin 11-12 C0'lik suyunuz 30 C0'ye kadar çıkıyor. Şimdi 11-12 C0'den 50 C0'ye çıkartmak mı, yoksa 30 C0'den 50 C0'ye çıkartmak mı ekonomiktir? Biz bunun çalışmalarını yaptık, yüzde 60 tasarruf sağlıyorsunuz.

Lonca: Oldukça kârlı gözüküyor.

Yaklaşık 15 – 20 yıldır kullanılan bu teknoloji, ilk yatırım maliyeti ve külfeti yüksek olduğu için tercih edilmiyor. Çünkü bireysel kullanım için bir sistem kursanız maliyeti bin, bin 500 lira civarındayken, az önce anlatmaya çalıştığım sistemin maliyeti 7-8 katına kadar çıkıyor. Yatırım maliyetlerinin yüksek olmasına rağmen, hesabını yapanları görecektir ki bu sistem 3, bilemediniz 4 yılda kendini amorti edecektir. Ekonomik anlamda kârlılığın yanında, mekân anlamında dezavantajları da vardır. Örneğin sistemin kurulacağı bina müstakil olmalı veya mekân çatıları sistemin kurulabilmesine imkân tanımalıdır. Yine de kombi olarak merkezi sistem yapanlar için denendiğinde çok kârlı olabiliyor. Örneğin bir kişi yıl içinde doğalgaza toplam bin lira ödüyorsa, bu rakam 500 liraya düşüyor. Bu rakamlar tecrübeyle bulunmuş, kanıtlanmış rakamlardır. Bu anlattığım oranlar endüstriyel kullanım için de geçerli olan

rakamlardır. Ne yazık ki ilk yatırım maliyeti yüksek olduğu için şu an insanlar kaçınıyorlar.

Lonca: Gözüken odur ki Konya güneş enerjisi sektöründe oldukça iyi durumda. Konya'nın bu sektörde iyi olmasının temel gerekçeleri nelerdir?

Gerçekten de Konya, bu sektörde oldukça iyi durumdadır. Konya aslında gözüktüğünden çok daha iyi bir durumda, ancak olduğundan geri gözüküyor. Bunun nedeni de Konya'nın ve Konya'da üretilen ürünlerin pazarlanamaması. Biz firma olarak şehir dışına oldukça çok mal satarız. Dolayısıyla ilişkimiz, iletişimimiz de oldukça fazla. Oralarda duyduklarımız bizi hem üzüyor, hem de sevindiriyor. Dışarıda Konya için "Türkiye'nin Çin'i" benzetmesi yapılıyor. Yani Konya'da her şey ama her şey üretilebiliyor. Üretebilme sıkıntımız yok. Ama biz pazarlamayı bilmiyoruz, önemli görmüyoruz veya yeterince üstüne düşmüyoruz. Bu sadece benim sorunum değil, bu bizim sorunumuz. Kendimizi yeterince ifade edemediğimiz için geride kalıyoruz, geride kalmış gözüküyoruz. Bakın önümüzde iki güzel örnek var biri Kırşehir'de, diğer Kayseri'de. Bu iki firma hem iç pazara, hem de dış pazara çok güzel çalışıyorlar. Çünkü bu iki firma pazarlamayı anlayabilmiş firmalardır. Biz Konya'da sadece üretiyoruz. Üretim becerimiz son derece yüksek ama satamıyoruz. Bizim bir lidere ihtiyacımız var.

Lonca: Konya, Türkiye'nin Çin'idir dediğinizde aklıma Çin'in kötü ünü geliyor: Taklit. Konya'da da taklit var mıdır? Kaç firma bu anlamda faaliyet gösteriyor?

Konya'da bizim sektörümüzde taklit var mıdır? Evet vardır. Peki kaç firma vardır? Sorusuna gelince toplam 5 tane firma vardır. Kurumsal çalışan, mühendisliği olan, projelendirme yapan sadece 5 tane firma bulunmaktadır. Bunlar dışında çok sayıda firma da vardır. Ama bu firmalar "Türkiye'nin Çin'i" dediğiniz kısmı oluşturmaktadır.

Lonca: Sözünü ettiğiniz bu 5 firma dışında kalan firmalar, size ve sizin gibi olan firmalara zarar vermiyor mu?

Hem de büyük zarar veriyor. Ama yapabileceğimiz herhangi bir şey yok. Az önce de belirttiğim gibi bizim bir lidere ihtiyacımız var. Bu sektörde üretim yapanların, üretim sürecinde kullandığı malzemeden tutun, imal edilen ürünü denetleyecek, mühendisine, atölyedeki şefine, idari müdürüne varıncaya kadar bir sınavdan geçirilip, imalatı öyle yapabilmesi gerekir. Şu anda yapılan 2 çekiç, bir pense.

Lonca: Herhangi bir işi çok sayıda yapanın olması iki şeye işaret eder. Bunlardan ilki o işten iyi para kazanıldığı, ikincisi ise o işin uzun süredir yapıldığı. Konya'da güneş enerjisi, özellikle de solar termal sistemler kaç yıldan bu yana üretiliyor?

Başlangıç 1978'dir. Dünya'da ise 1954'tür. Bu işe ilk başlayanlar Almanlardır. Frankfurt'ta başlamışlardır. Diğer taraftan sektörde 5 tane firma varken, neden bir anda çoğaldı? Bu soru akıllara gelebilir. Acaba bizde mi bir hata var? Ya bu sektörde çok para var ya da bu iş çok popüler. Yoksa bu kadar çok merdiven altı firma olmaz. Bu sorunun tek bir cevabı var. Belirli büyük firmalar, büyük firmadan kastettiğim ürünün arkasında duran firmalardır, bir tane de üretebilir, bin tane de üretebilir ama ürettiğinin arkasında duran firmadır, sözünü ettiğim 5 firma ürünlerinin arkasında duran firmalardır. Ancak ürünlerinin arkasında durmasının getirdiği yük, maliyetlerine yansıyor. Toplama malzemeyle üretim yapan merdivenaltı firmaların, mallarının arkasında durmaları gibi bir durum söz konusu olmadığı için böyle bir maliyetleri de olmuyor. Aslında bu firmaların bir maliyet hesabı yaptıkları da yok. Çalıştırdığı işçinin sigortasını hesap etmezler, maliyeti hesap etmezler, elektriği, telefonu, muhasebeciyi hesap etmezler. "Ben bunu 5 liraya aldım, 7 liraya satarım, 2 lira da bana yeter" derler. Kâr gibi gözüken 2 lira, maliyet hesabı yapılmadığı için zaten kâr değildir, bir de ürünün arkasında duramadığı için milli sermaye de boşa gider. Örneğin bizden veya bizim gibi bir firmadan bin 500 lira alacağı bir ürünü 800 liraya alan bir kişi, 2 sene sonra ürün kullanılamaz hâle gelince akıllanıyor ve gelip bizden alıyor. Güneş enerjisi sisteminin maliyeti 800 + bin 500, yani 2 bin 300 liraya geliyor. Bakın bilinen, görülen bir gerçek, ama biz bu durumu engelleyemiyoruz. Zaten böyle bir gücümüz de yok.

Lonca: Bu olumsuz durumu önlemek için neler yapılabilir?

Bu durumu eleştiriyoruz, çözümü de söylememiz gerekir. Sektörümüzde bir lidere ihtiyaç var demiştim. Lider denetim vazifesi yapacak bir kurumdur. Bu lider aynı zamanda tüketicinin bilinçlenmesi için çaba da harcamalıdır. Bunun için medyayı teşvik etmelidir. Ben yerel ve ulusal televizyon kanallarında güneş enerjisi sistemi alırken insanların nelere dikkat etmesi gerektiği, ürünü nasıl tanıyabilecekleri, hangi belgeleri istemeleri gerektiği gibi konularda yayınlara çıktım. Ancak ne kadar ulaştığımız, ne kadar etkili olduğumuz kuşkulu. Bir iki televizyon yayınıyla bu işi başaramayız. Geleceğimizin enerjisini bugünden tüketmemek için, güneş enerjisine özellikle yerel televizyonlarda yer açılmalıdır. Böylece Devlet bütçesine de katkı sağlamış oluruz. Bakın harcanmayan her para, kâr edilmiş, kazanılmış paradır. Şu savunma da yanlış "Ben zaten doğalgaza aylık 5 lira 10 lira veriyorum". Böyle bir anlayış yanlıştır. Bizim doğalgazımız yok. Aylık 5 lira da versek 10 lira da versek bir doğalgazı dışarıdan alıyoruz. Bir diğer önemli konu da elektrik kesildiği zaman doğalgazın kullanılamayacağı konusudur. Elektrik kesildiğinde doğalgazı kullanamazsınız. Ama güneş enerjisi sistemleri doğal sirkülasyonlu olduğu için, sularımız basınçları yeterli olduğu için bizim elektriğe ihtiyacımız yok. Ama insanların bunu bilmesi gerekir. Bunun anlatılması gerekir.

Lonca: Bunun anlatılması için, güneş enerjisinin ne olduğunun anlatılması için medya dışında kimlere görev düşer? Örneğin firmalara bu anlamda düşen bir görev var mıdır? Devlet ne yapmalıdır?

Bu soruya yeterli cevap vermek için yurtdışı uygulamalara da bakmak gerekir. Örneğin

Avustralya ve Fransa'da güneş enerjisi kullananlara müthiş destekler veriliyor. Bu örnekleri şunun için verdim, güneş enerjisi kullanımının yaygınlaşması için medyadan önce yerel ve merkezi yönetimin bu işe eğilmesi gerektiğine inanıyorum. Avustralya'da belirlenmiş kriterlere uygun sistem kurulduğunda fatura bedeli ne olursa olsun Devlet tamamının ödemesini yapıyor. Fransa'nın belli bölgelerinde yine yüzde 100'ünü ödüyor. Almanya yüzde 40'ını ödüyor. İspanya yüzde 60'ını ödüyor. Destek oranı değişken. Bizde de bu anlamda küçük bir örnek var: ORKÖY. Yaklaşık 3 yıldır devam eden bu projede temel amaç ağaç kesiminin önüne geçmekti. Bunun için odunların kömür olarak kullanılmaması, ülkeye daha yararlı alanlarda kullanılması için başlatılan bu proje, başlangıç amacı olarak çok iyiydi, ancak şu anki uygulamaları için aynı şeyi söylemek mümkün değil. Bu projenin başlangıcında, görev alan mühendislerin fabrikamıza gelmeleri, inceleme yapmaları, üretim sürecini tanımlarını bizzat ben istedim, buna imkân sağladım. Buradaki amacım güneş enerjisi ürünlerini benden almayabilirler. Başka bir firmadan da alsalar, ürünün nasıl olması gerektiğini bilsinler istedim. Olaya dar bakmamak gerekir. ORKÖY'de bizim ormanlarımız telef olmasın denildi. Peki bizim doğalgazımız, akaryakıtımız, kömürümüz telef olmuyor mu? Biz çoğunluğu dışarıya bağlı enerji kaynaklarını tüketiyoruz. Bu nedenle de Devletin bu alana müdahil olması gerektiğine inanıyorum.

Lonca: İnşaat sektörü de katkı sağlayamaz mı?

Bir de müteahhitlik boyutu var. Müteahhitler, hepsini katmıyorum ama işin ekonomik olup olmamasıyla ilgileniyorlar, maliyeti düşük olana yöneliyorlar. İşin erbabı olmayanlar tarafından uygulanan işler de güneş enerjisi sistemlerinin adını kötülüyor. Ancak bu uygulamalara yöneticiler, özellikle de belediyeler hassasiyet gösterirse, güneş enerjisi sistemleri üreten firmaları araştırsalar çok daha yararlı olur. Ancak bu araştırma firmalarda değil, kullanıcılarda yapılmalı. Bu firmalar neler üretmiş, kimlere uygulamış, bu uygulamalar ne kadar dayanmış, ne kadar fayda üretmiş? Bu soruların cevapları alınsa çok yararlı olacaktır. Devlet tarafından verilen belgelere sahip olmayan firmalar dikkate alınmayacak ve müteahhitlere denilecek ki: "Şu şu özelliklere sahip, şu şu belgelere sahip olan firmalardan yaptırın". Bakın bir güneş enerjisi sistemini sonradan bin 500 lira vererek yaptırmak acıdır, zordur. Ama 50 bin liralık evi 51 bin 500 lira deseniz göze batmaz. Böylece toplumsal olarak büyük bir tasarrufa da gidilmiş olur. İşin bir başka yönü de çevredir. Benim mesleğim olmasına rağmen ben şehre yüksek bir noktadan baktığımda rahatsızlık hissediyorum. Görüntü kirliliğini engelleme adına yapacağımız pek bir şey yok. Çünkü bizler talep ve arz dengesi içinde işlerimizi yapıyoruz. Oysaki biz daha yüksek teknolojiye sahip, çok daha verimli, görüntü kirliliği yaratmayan, güvenli sistemleri üretebiliriz. Biz merkezi sistem yapabiliriz, hem su ısıtması hem de bina ısıtmasına katkı yapabiliriz. Ancak bunun için yerel yönetimlerin bize destek olması gerekiyor.

Lonca: Güneş enerjisi sistemlerinin daha ekonomik olması, daha verimli olması aslında sektörde Ar-Ge yapıldığını da gösteriyor.

Elbette. Bakın doğal dolaşımlı sistemlerde kazan yukarıda, çatıda yer alır. Birden fazla kazanın çatıda yer alması statik açıdan, çatıya binen yük açısından sorun yaratabilir. Biz bunu çözdük. İsviçre'den esinlenerek yaptığımız bu ürün, temelde kolektörleri kiremit haline getirmeye dayanıyordu. İsviçre'deki üründen bahsetmişlerdi. Ben bunu ürünü görmedim. Ancak bu ürünün ne olduğu ve nasıl çalışabileceği hususlarında düşünerek, bilgimi kullanarak yeni bir ürün prototipi ortaya koydum. Kiremit ebadında, kiremit gibi döşenebilen temperli camdan, üzeri kaymayan malzemeyle kaplanan bu ürün güneş enerjisi elde etti. Takdir edersiniz ki her araştırma, her geliştirme bir külfet. Şayet birileri bizden talep ederse biz gönüllü, seve seve bu külfete katlanırız. Ne ürünler ortaya çıkarırız. Yeter ki bizden talep edilsin, yeter ki yerel ve merkezi yönetim bize destek sağlasın.

Lonca: Talepten söz ettiniz. Güneş enerjisi sistemleri sadece Mersin gibi, Adana gibi, Konya gibi güneşin cömert olduğu yerlerde mi vardır? Güneşi az alan yerlerde, örneğin Türkiye'nin kuzeyinde bu sistemlerin pazarı varı mıdır?

Bizim Konya'da 3 tane, Trabzon'da da 1 tane satış mağazamız var. Biliyorsunuz Karadeniz bölgemiz, Almanya gibidir. Biz neden Karadeniz bölgesine gittik? Biz dar alanda da olsa neler yapabileceğimizi göstermek için Trabzon'a gittik. Bu işin Türkiye'nin Almanya'sında da olabileceğini kanıtlamak için gittik. Bulutlu havalarda bile nasıl performans sağlanabileceğini göstermek için oradayız. Ne mutlu ki artık Trabzon'da güneş enerjisi sistemlerinin adı HERAY. Kuzey'de satılmaz mı? Satılmaz olur mu? Yeter ki insanlara bunun ne olduğu, neler sağladığı anlatılsın. Şimdiye kadar kulaktan dolma bilgilerle yapılıyordu. Aslında güneş enerjisini bilen birisi var. Bu birisi diyor ki "Ben güneş enerjisine 1 yıl para ödeyeceğim. Geriye kalan 19 yıl benim cebime kalacak". Bu bilinçle gelip güneş enerjisi sistemleri alıyor. Bunun dışında güneş enerjisi sistemini neden aldığını bilen yok. Güneş enerjisi nasıl gösterilmişse öyle kabul ediliyor. "Benim ihtiyacım bu, böyle şöyle bir sistem istiyorum" denilmiyor. Tabii ki bilinçli olanlar da var.

Lonca: İhracat pazarları neleridir?

Konya'dan yapılan güneş enerjisi sistemleri ihracatı genellikle Türk Cumhuriyetlerinedir. Türkiye'de bu sektörde 3 büyük firma vardır. İsimlerini vermeyelim, şehirlerini söylemekle yetinelim. Bunlardan biri Konya'da, biri Kayseri'de, biri de Kırşehir'dedir. Bu saydığım 3 firma da genellikle Avrupa'ya ihracat yaparlar. Ortadoğu aslında iyi bir pazar. Ama orada çekinceler var. Örneğin Kuzey Irak. Refahı yeni yeni artıyor. Bir de nakit çalıştıkları için biraz önplanda. Diğerlerinde bazı sıkıntılar yaşanıyor.

Lonca: Bir malın Avrupa'ya satılıyor olması demek, yüksek teknolojiye ve kaliteye sahip

demektir. Bu da sizin sektörünüzde, diğer sektörlerde bir sorun olan Ar-Ge'nin yapıldığını gösteriyor.

Avrupa'da güneş enerjisi kullanımı teşvik edildiği için büyük bir pazar haline geliyor, maliyetler önemli görülmüyor. Teknolojinin en üstü noktası hem üründe hem de üretimde kullanılabiliyor. Teknoloji kullanmanın, Ar-Ge yapmanın maliyeti bir şekilde finanse ediliyor. Diğer firmaların böyle bir şansı ne yazık ki olmuyor. Bugün ben Ar-Ge için bir laboratuar kurmaya kalksam, 15-20 senede yaptığım birikimi, bu laboratuar için harcamam, ayırmam gerekiyor. Öyle cihazlar var ki çok büyük meblağlar. Rakam konuşmayalım ama bir cihaz var Türkiye'de sadece 3 tane var. Devletin bizleri Ar-Ge yönlendirmesi, teşvik etmesi, Ar-Ge yapan veya yapmak isteyenleri de desteklemesi gerekir. Bunun içindir ki Türkiye'de bizim sektörümüzdeki Ar-Ge, sadece üniversitelerden ibaret kalıyor. Devletin üniversiteleri sanayiye, bizlere yönlendirmesi gerekir. Sanayi üniversiteler yönlendirildiğinde, geçmişte de yaşadığımız gibi olumlu sonuçlar çıkmıyor. Devlet üniversiteleri bize yönlendirsin, biz yine üzerimize düşeni yapalım, yine bedelini ödeyelim. Devlet desin ki "Şu şu fakülteler, bölümler şu şu sektörlere bakacak. Bu sektörler, firmalar yıllık örneğin 5 bin verecek. Bu parayı araştırma için kullanın. Ama araştırmanız bu sektörlerdeki firmaların sorunlarına yönelik olsun, onların gelişimini sağlasın". Biz bedel ödeyelim, bedeli olmayan işler fayda sağlamaz. Bedelini ödeyelim ama biz de sonuç alalım.

Lonca: Kimi sektörlerde hammadde anlamında sıkıntılar yaşandığını görürüz. Özellikle dışarıdan gelen hammaddelerde kimi zaman sorunlar yaşanır. Güneş enerjisi sektöründe de benzer sorunlar yaşanır mı?

Hayır. Allah'a şükür kullandığımız hammaddelerin tamama yakını ülkemizde üretilir. Sadece ileri teknoloji ürünü olarak tanımladığımız selektif yüzeyleri üretmek için kullandığımız malzeme dışarıdan gelir. Gerçekten ileri teknoloji ürünü olan bu malzeme dünyada sadece 3 ülkede üretilir. Bakın bu da önemli bir konudur. İstanbul'da Prof. Dr. Figen Kadırgalı, selektif yüzeyi ülkemizde üretmeyi başardı. Yurtdışındaki dev tesislerde üretilen malzemeyi burada üretmeyi başardı. 50 trilyonluk bir tesiste üretilen bu malzemeyi burada 100 milyara üretecek yapıyı hazırladı. Ama Devlet ne yazık ki buna teşvik, destek vermedi.

Lonca: Personel, nitelikli personel sorunu var mıdır sektörünüzün?

Hayır yoktur. Sözlerimden "nitelikli personele ihtiyaç duymayız" gibi bir anlam çıkmasın. Bizim sektörümüzde nitelikli personele ihtiyaç vardır. Ancak bizim meslek kolumuzda personel eğitilebilirliği çok yüksektir. Bu nedenle de bu sorunu sektörümüz aşmıştır. Firmamıza gelen vasıfsız eleman, 90 gün sonra vasıflı bir eleman haline geliyor. Bir de biz personelimize çocuklarımız gibi baktığımız için 14 senelik, 17 senelik personelim var, buradan ayrılmazlar.

Lonca: Vergi yükü veya oranları sorun mudur?

Güneş enerjisi sektöründe KDV yüzde 3 yüzde 5 demiyorum, hiç olmamalı. Kendisi tasarruf olan, tasarruf sağlayan bir şeyden KDV mi alınır? Tarım sektöründe tek tek olduğunda yüzde 18, sistem olduğunda yüzde 8 KDV alınıyor. Neden güneş enerjisinde de bu yapılmıyor? Devlet kendisine gelir kaybı veya külfet olarak görmesin bunu. Aksine kazanç sağlayacak. Çünkü bireysel ve endüstriyel kullanım gibi kendisi de tasarruf sağlayacak, daha az doğalgaz alacak.

Lonca: Hammadde, personel gibi sorunlarınızın olmaması sevindirici. Konuştuklarımız dışında bu sektörün temel sorunları nelerdir? Hangi sorunların öncelikli olarak çözüme kavuşturulması gerekir?

En başta gelen sorunumuz: Denetim. Kalitesiz üretim yapanlar denetlenmiyor, denetlenemiyor. Öteki taraftan Devletimizin, halkın güneş enerjisini kullanmasını teşvik etmemesi bir diğer sorunumuzdur. Bakın bizim faaliyet gösterdiğimiz bir diğer sektör damla sulama filitrasyon sistemleri. Bu sektörde çok büyük teşvikler var. Devlet 5 yıl faizsiz kredi veriyor. Gerçekten uygulanan, dürüst olan projelerde ise yüzde 50 de hibe veriyor. Son 2 yıldır uygulanan bu sistem, güneş enerjisinde de uygulanabilir. Örneğin yüzde 50 hibe projeli veya 2-3 yılda geri ödemeli bir proje çıksa, üstelik bunu da sadece 2 yıl uygulasa insanlar güneş enerjisine, ekonomikliğine, kolaylığına alışır ve kendi bütçelerinden para ayırarak bu sistemi alır.

Lonca: Desteğin katkısı sadece bireysel kullanımın artması şeklinde mi ortaya çıkar?

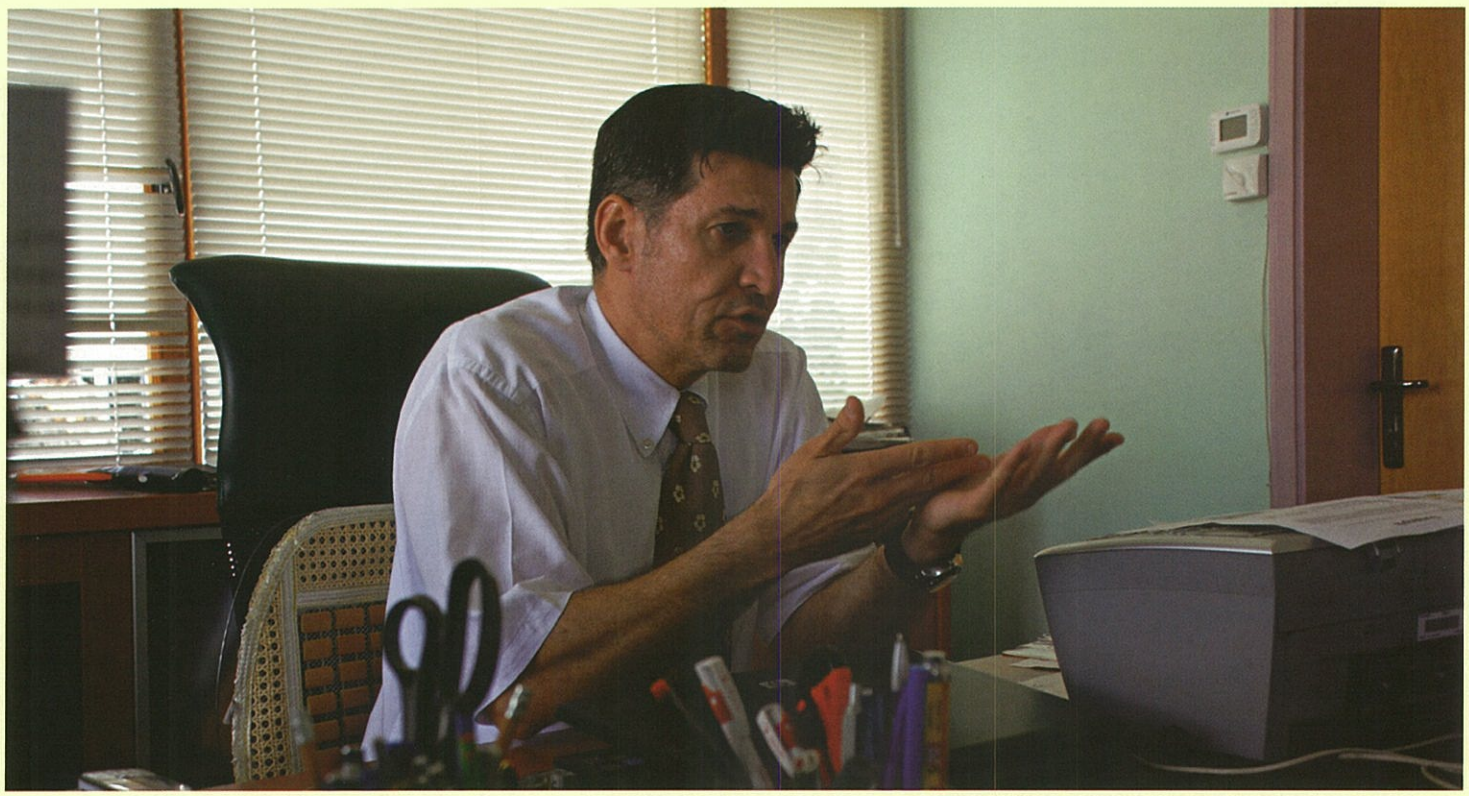
Devlet vatandaşa bu kolaylığı sağlarsa hem kendi bütçesine katkı sağlamış olacak, hem de bireysel ve endüstriyel anlamda kolaylık ve ekonomiklik yaratmış olacaktır. Malzemelerin sementasyonunda sıcaklık çok kullanılır. Sanayinin bu kolu suyu ısıtmak için büyük miktarda enerjiye ihtiyaç duyar. Bu da güneş enerjisiyle sağlanabilir. Hayatın farklı alanlarındaki teşviklerin güneş enerjisine de uygulanması gerekir. Hibe edilmesin, geri ödemeli olsun. İnsanlar ilk yatırım maliyetini yüksek gördükleri için kaçındıkları bu enerji türüyle tanışsın. Öte yandan destek ihracatın artmasını da sağlayacaktır. İnsanların güneş enerjisi sistemleri kullanması, bu sistemlere alışması, beklenti ve isteklerde çıtayı yükseltecektir. Beklentinin yükselmesi demek, bu sektörde faaliyet gösterenlerin de kendini geliştirmek zorunda kalması demektir. Ülke standartlarına, AB standartlarına uygun üretim yapmak demektir. Kendini geliştiren her sektör gibi bizim sektörümüz de ihracata açılacaktır.

Lonca: Güneş enerjisi sektörünün geleceği nasıl olacak?

Ben 17 yıl önce bu işe başlarken şunu söylemiştim: "Bu güneş batıp da bir daha çıkmadığı müddetçe bu sektör bitmez, daha da ileri gider". Bu görüşümün bu gün de arkasındayım. Dünyada güneş olmazsa yaşam olmaz. İnsanların bilinçlenmesini sağlarsak, Devletimiz destek sağlarsa bu işin geleceği iyi değil, mükemmel olacaktır.

Bartu BUGATUR *SUNSTRIP*

Bir saniyede dünyaya ulaşan güneş enerjisi, Türkiye'nin yıllık enerji üretiminin 890 katı



Lonca: Güneş enerjisi kullanımı yeni yeni yaygınlaşmaya başlayan bir sektör görünümüne sahip. Güneş enerjisi sektörü nasıl bir sektördür?

Sektör hem eski, hem de genç bir sektör. Neden eski? Çünkü güneş enerjisi ilk defa İsrail'de 1968'de kullanılmaya başlandı. Yeni kurulan İsrail Devletinde herhangi bir doğal kaynak yoktu. Sıcak su elde etme amacıyla başlayan çalışmalar sonucu bizim doğal sirkülasyonlu olarak tabir ettiğimiz sistem ortaya çıktı. Bu ilk örnek İsrail'den Kıbrıs'a, oradan Mersin'e, Mersin'den de ağırlıklı olarak orta Anadolu olmak üzere Türkiye'ye yayılmış durumda. Tarihsel geçmişine bakıldığında aşağı yukarı 40 yıldan bahsediyoruz. Türkiye'de geçmişi bir hayli eski. Buralıysanız bilirsiniz. Çocukluğumuzdan beri pekiyi örnekler olmasına karşın, çatılarda güneş enerjisi sistemi görüyoruz. Bununla büyüdük. Peki, dünyadaki uygulamaları bu mudur? Asla değil. Maalesef Türkiye'deki gelişimi 40 yıl önceki teknoloji ne ise o seviyede kalmıştı, ta ki 8–10 sene öncesine kadar. Sektör genç, çünkü geçtiğimiz 8–10 seneden bu yana, bizim ileri teknoloji diye tabir ettiğimiz segmente sıçradı. Yani Ar-Ge'siyle, ürün geliştirmesiyle, farkındalığıyla bir sıçrama yaşadı. Aşağı yukarı 10 yıldır da bizim gibi firmaların tanımladığı çok özel bir segmentte daha düzgün, daha endüstriyel uygulamaların olduğu bir sektör oluşmaya başladı.

Size güneş enerjisi ile ilgili bazı ilginç rakamlar verebilirim: Güneşten dünyaya saniyede yaklaşık 170 milyar MW enerji gelmektedir. Türkiye'nin 2007 yılındaki enerji üretiminin 191 milyar kwh olduğu düşünülür ise bir saniyede dünyaya ulaşan güneş enerjisi miktarı, Türkiye'nin yıllık enerji üretiminin 890 katıdır. Bugün yeryüzünde bilinen fosil temelli enerji kaynaklarının toplam kapasitesi sadece 20 günlük güneş enerjisi miktarına eşittir. Tam güneşli bir havada, yalnızca 15 dakika içerisinde dünyadaki herkesin 1 senelik elektrik ihtiyacını karşılayacak kadar enerji yeryüzüne ulaşmaktadır. Ortalama bir termal güneş enerjili sıcak su hazırlama sistemi yılda 11.4 varil petrol harcanmasını önler ve orta büyüklükte bir sedan aracın 20 bin km yol almak için harcayacağı yakıta eşdeğer tasarruf sağlayabilir.

Lonca: Güneş enerjisi denildiği zaman anlamamız gereken sadece güneş enerjisi kullanılarak su ısıtma mıdır?

Aslında güneş enerjisi uygulamalarını ikiye ayırmakta fayda vardır: Termal ve fotovoltaik uygulamalar. Termal sistemler, bizim termal enerji elde ettiğimiz, buna sadece su ısıtma olarak

bakmayın, ısıl enerji elde ettiğimiz sistemlerdir. Fotovoltaik ise direkt olarak elektrik elde etmek için kullanılan sistemlerdir. Bizim ağırlıklı iştigal konumuz; termal güneş enerjisi tarafında imalat, fotovoltaik sistemler tarafında ise sistem entegrasyonu. Türkiye'de ise ağırlıklı olarak termal güneş enerjisi sistemleri, ısıl sistemler yaygın. Konya'da da durum aynıdır.

Lonca: Türkiye, güneş enerjisi açısından nasıl bir konumda?

Türkiye, istatistiki açıdan çok ilginç bir yerde. Dünya'daki 3. Büyük termal enerji kapasitesine sahip. Kapasiteden kastedilen şudur: Çatılarda iyi, kötü, eğri büğrü, irili ufaklı sistemleri topluyorsunuz, bunların yıl boyunca üretmiş olduğu veya üretmeye muktedir olduğu nominal kapasiteyi yüzey alanlarına veya güçlerine bakarak topluyorsunuz. Bu kapasiteyi topladığınız zaman dünyadaki 3. Büyük termal kapasiteyi buluyorsunuz: Çin, ABD ve Türkiye. Avrupa'da ise 1. Büyük kapasite. Ne yazık ki bu istatistiklerin global olarak bu sektörün önde gelen kuruluşlarında yer almadığını görüyoruz. Bu durumun sebebi, maalesef bu kapasitenin yüzde 85-90'ının ölçülemeyen, bizim eski veya verimsiz teknoloji tabir ettiğimiz, çatılarda gördüğümüz sistemlerden oluştuğu için ve maalesef yurtdışındaki istatistiklerin birçoğu bu doğal sirkülasyonlu denilen, 45–50 yıl önceki, olgunlaşmış ve ömrünü tamamlamış teknolojilerden oluşmadığı için, bizdekiler de istatistiklere girmiyor. Çünkü bunlar ölçülemiyor. Dolayısıyla Dünya 3.'lüğü, Avrupa 1.'liği gayrı resmi sonuçlar ve çok da atıfta bulunulmayan sonuçlar. Ama her şeye rağmen baktığınızda 18 milyon m2 civarında kolektör alanıyla, aşağı yukarı 680 milyon ton civarında karbondioksit emisyonu azatlımı söz konusu ki AB normlarına çoktan ulaştığımızı gösteriyor. Bu sonuç Türkiye'nin olması gerektiği yerde olduğunu kanıtlamaz. Çünkü Türkiye coğrafi olarak bizim 2. Güneşlenme Kuşağı dediğimiz, Ekvator kuşağından sonra yer alan çok şanslı bir ülke. Türkiye, yıllık ortalama m2'ye 4.7 kw/h/gün enerji alan ve 2 bin 800 saate yakın güneşlenme süresi olan bir ülke. Şimdi bu değerlere Avrupa Birliği ülkelerinde sadece İspanya yaklaşabiliyor. İspanya haricinde hiçbir ülkede bu değerler söz konusu değildir. Çünkü güneşlenmek sadece coğrafi olarak iyi bir enlemde boylamda olmakla mümkün değildir. Atmosferin de, buna uygun olması lazımdır. Bütün bu parametreleri bir araya getirdiğinizde Türkiye oldukça şanslı. Aynı enlem ve boylamdaki birçok ülkeye nazaran da şanslı. Çünkü nispeten kurak, nispeten daha açık alanlı bir ülke. Baktığınızda, hem termik hem de elektrik enerjisi üretiminde bu potansiyelin çok küçük bir bölümü kullanılıyor. Bu teknoloji ilk uygulanışından bu yana sıhhi tesisatçılar, çeşmecilerin elinde yoğrula geldiği için, bir mühendislik birikimi üstüne eklenemediği için maalesef mimari entegrasyondan uzak, statik hesabından uzak, mekanik tasarım entegrasyonundan uzak bir şekilde yapıla gelmiş. Bu şekilde olduğu için de olması gerektiği yeri bulamamıştır. Gelişmiş ülkelerde böyle bir uygulama yoktur ki mimar evi teslim etsin, arkasından Hans Ağa gelsin bir kolektör koysun çatıya. Böyle bir şey yok. Yurtdışında güneş enerjisi sistemlerinin en ufağı bile bir tesisat projesinin parçasıdır. Bugün siz nasıl evinize nasıl bir kombi taktıracağınızda bir takım mercilerden onay alıyorsanız, güneş enerjisi de o ciddiyetle ele alınması gereken bir tesisattır. Bu şekilde ele alınmadığı için, Türkiye'nin enerji politikasının daha çok petrol, doğalgaz, kömür gibi fosil temelli kaynaklara göre kurgulandığı için bu potansiyelin ne yazık ki çok azının kullanıldığı bir sektör haline gelmiştir.

Lonca: Türkiye'de sektörün büyüklüğü ne kadardır?

Türkiye'de sektör bu sıraladığım nedenlerden ötürü, doğal olarak çok büyük değil. Ar-Ge yapan, mühendislik birikimi olan, ihracatçı konumda olan, ileri teknoloji ürünleri geliştiren yaklaşık 10 kadar firma mevcut. Bu sektörün kendi arasındaki hiyerarşi de ilginçtir. Bu firmaların hemen altında, bizim Meram Sanayisinde örneklerini görebileceğiniz, her ilde belki yüzlerce firmanın bulunduğu bir alt katman var. Yukarıda ileri teknoloji kullanan, üreten firmalar var, altta ise günlük işler yapan, doğal sirkülâsyonlu sistemlere ağırlık veren firmalar var.

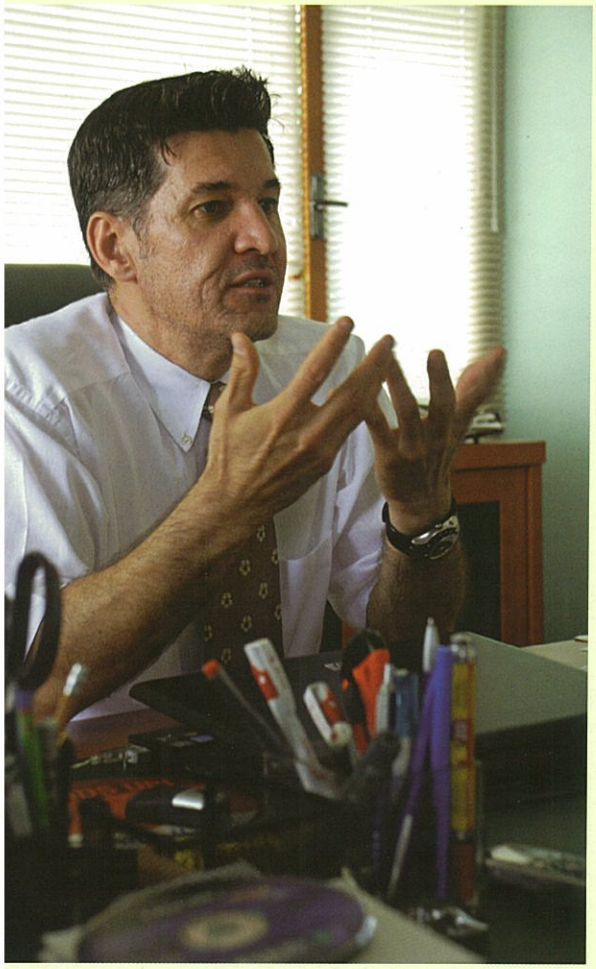
Lonca: Devletin sektöre yaklaşımı nedir?

Yapıya baktığınızda çok da sağlıklı olmadığını görürsünüz. Termik tarafında Devletin desteğinin hemen hemen hiç olmadığı, ama buna rağmen ülkenin konumu, ışınım şiddeti gibi nedenlerle her projenin fizibl olduğu bir sektör. Bu verimlilik nedeniyle bugüne kadar termikte bir desteğe ihtiyaç duyulmamış. Ama fotovoltaik tarafında bekleyen bir yasa var. Bu yasa elektrik üretiminin belirli garantilerle, belirli sürelerde, belirli rakamlarla satın alınması esasına dayalı. Bu yasa henüz sonuçlanmadı. Sonuçlanacağına dair bir umudumuz da yok. Çünkü bu kanunun sektörün arzu ettiği şekilde sonuçlanması, sizin mevcut doğalgaz anlaşmalarınıza uygun değil. Bu nedenle de bu kanunun sektörü tatmin edecek şekilde çıkmasını beklemiyoruz. Termik taraf uygulamalarla kendini buluyor. Şu an direkt bir teşvike ihtiyaç duymuyor. Aralık 2009'da yürürlüğe giren Enerji Performans Yönetmeliği, her yeni binanın Enerji Kimlik Sertifikası'na sahip olması gereği termik enerji kullanılacak veya kullanılabilecek. Ancak bu ürünler çatılarda gördüğünüz ürünler değil, gerçek anlamda binanın merkezi anlamda enerjisine, yani toplam veya kullanım alanına katkısı olabilecek, yenilenebilir, temiz enerjileri teşvik eden ürünler olacak. Bu uygulama arzu edilen şekilde olursa, 10 dairenin ayrı ayrı değil, ortak bir projeyle merkezi, hatta sadece sıcak su değil, ısıtmayı, kalorifer tesisatını da destekleyen bir kurguyla yapılacağı söylenebilir. Bu nedenle de termik tarafta nispeten sıkıntımız bulunmamakta.

Lonca: Termik enerji, sadece su ısıtma amaçlı olarak mı kullanılır? Farklı kullanım alanları var mıdır?

Güneş enerjisinin, su ısıtma amaçlı kullanımı, en basit olanıdır, ama 40 yıldır da böyledir. Mekân

ısıtma denildiğinde bunu çok farklı segmentlere yaymak mümkündür. Mesela sera ısıtabilirsiniz. Konya, seracılığın yapılamayacağı bir yer olarak kabul edilir. Ancak ayaz olarak tabir ettiğimiz, yani dış ortamın soğuk, ama ışınım şiddetinin yüksek olduğu hava koşullarında, bu yüksek teknolojili, kapalı devre kurgulanmış ürünlerle mekân ısıtma katkısını çok yüksek düzeylerde elde edebiliriz. Dolayısıyla sera ısıtma desteği sağlayabilirsiniz. Diğer yandan su değil, hava kolektörleri kullanarak, aynı mantıkla domates, biber gibi ürünleri kurutabilirsiniz. Bugün tüm bunlar elektrik veya fosil temelli enerjilerle yapılıyor. Yine termik güneş enerjisi teknolojileri ile elektrik de üretilebilir. Farklı kolektör tasarımları ile çok yüksek basınç ve sıcaklıklara ulaşılarak elde edilen buhar ile kapalı çevrim tribünler ile elektrik eldesi de mümkündür. Üstelik Konya ve çevresi ışınım şiddetleri ve diğer coğrafi özellikleri itibari ile termik yolla elektrik üretimi oldukça fizibil olabilmektedir.



Lonca: Bu saydıklarınız artık endüstriyel kullanıma geçiyor.

Evet. Bakın güneş enerjisi kullanarak soğutma yapabilirsiniz. Entalpisini ters çalıştırıp, kolektörlerde yüksek sıcaklığa ulaştıktan sonra, özel bir yoğuşturma teknolojisiyle, biz ona absorbsiyon veya adsorpsiyonlu chilling adını veriyoruz, bununla soğutma yapabilirsiniz. Mantık bir taraftan 85 C0 su girer, bir taraftan da 5–6 C0 su çıkar. Kalorifer deki gibi, sıcak su değil, soğuk su dolaştırarak veya önüne bir fan koymak suretiyle mekân soğutması yapabilirsiniz. Yine üzerinde çalıştığımız ilginç bir projede olduğu gibi, bir üzüm suyu üreticisinin ısıyla damıtma prosessinde üzümden pekmeze geçişi güneş enerjisinden aldığınız ısıyla yapabilirsiniz. Görüldüğü gibi güneşin endüstriyel anlamda birçok uygulaması bulunuyor.

Lonca: Güneş enerjisinin endüstriyel kullanımı mevcut, ancak yaygın değil. Bu enerji türünün, fizibl olmasına karşın yaygın olmamasını neyle açıklayabiliriz?

Öncelikle bu sistemler arasında entegrasyonu yapabilecek ara katmanda mühendislerimiz yok. Bu ciddi bir neden ve sorun. Biz üretici bir firma olarak aynı zaman sistem entegrasyonu, sistem kapasite hesabı yapmamalıyız. Biz sadece şu kadar kilokalori enerjiye ihtiyaç var, lokasyon burası, kaç kolektör, boiler bunları tedarik etmeliyiz. Yani proje mühendislik firmalarından gelmeli. Ama bu eksikliği de imalatçı firmalar doldurmak zorunda kalıyor. İkicisi bu tür uygulamalara henüz teşvik verilmiyor. Yurtdışında endüstriyel uygulamalar, özellikle de tarımsal uygulamalar şiddetle destekleniyor, teşvik görüyor. Çünkü bu uygulamalar birebir paraya tahvil edebildiğiniz uygulamalar haline geliyor. Bu iki eksikliğin giderilmesi durumunda bu tür yatırımların hızlanacağını düşünüyorum. Örneğin bir kanun veya yönetmelikle teşvik sorunu çözülebilir. Kanun ya da yönetmelik olmaksızın da banka uygulamalarının başlaması yeterli değil, ancak umut verici. Bankalar endüstride veya merkezi sistemlerde "Eko Kredi" adı altında, çok düşük faizli, uygun koşullu, ilk yatırım maliyetini düşürebileceğiniz kredi paketleriyle karşımıza çıkıyorlar. Neden? Çünkü bu bankaların bu işi öngören kadroları var. Ne Devlette, ne de yerel yönetimlerde böyle bir oluşum henüz mevcut değil. Geçen günlerde Mevlana Kalkınma Ajansı'nın düzenlemiş olduğu, özgün bir ana başlıkla "Yenilenebilir Enerjiler" konulu bir etkinlikte de bu görüşlerimizi aktardık. Ümit ediyoruz ki 2010, 2011 yılında teşvik edilecek, desteklenecek projeler arasında yenilenebilir enerjilerin, ancak sadece su ısıtma amaçlı değil, merkezi sistemle entegre, endüstriyel kullanımı içeren projeler de yer alır.

Lonca: Bu fizibl teknolojilerin yaygın olmaması, özellikle de sanayide yaygın olmaması, söz konusu teknolojilerin pahalı olmasından mı kaynaklanır?

Birincisi ilk yatırım maliyeti korkutabilir. İlk yatırım maliyetleri yüksek görülebilir, yüksek olarak algılanabilir. Bu sıklıkla yaşadığımız bir durumdur. Bu tür projeleri başta yakalayabilirsek, herhangi bir sorun yaşanmıyor. Toplam bina maliyeti, yatırımı içerisinde hallediliyor. İkincisi ise tesisatı buna göre kurgulanmamış olabilir. Kapasitenizi, dağıtım hatlarınız gibi tesisatınızı güneşten yararlanmak üzere planlamamışsınızdır. Sonradan oraya güneş enerjisi sistemlerinin entegrasyonu, finansal açıdan fizibl da olsa güç olabiliyor. Örneğin prosesi durdurmanız, gerekiyor, araya girmeniz gerekiyor gibi. Tüm bunlara rağmen projeler fizibldır.

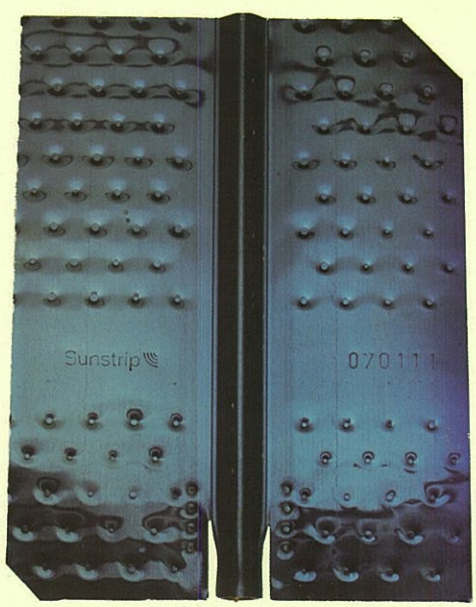
Lonca: Tüm projeler fizibl derken bir referans noktasına gereksinim var. Bu anlamda sizin referans noktanız nedir?

Bu tür uygulamalarda referansımız yurtdışı, özellikle de Avrupa uygulamaları. Avrupa, toplamda güneş enerjisi ışınım şiddetleri ülkemizin

yarısı veya 1/3 mertebesinde iken, çok daha küçük kolektör alanlarıyla, hemen hemen bize eş değer kapasitelere sahip. Bahsetmiştim 18 milyon m2, Almanya 11 milyon m2'ye sahiptir, ama neredeyse bizimle aynı güneş enerjisi çıktısına sahiptir. Bu durumun açıklaması yüksek kaliteli ürünler kullanıyor olmalarıdır. Bizim açımızdan fizibl olmasının nedeni, Allah vergisi lokasyonumuz nedeniyle ışınım şiddetinin yüksek olması bu projeleri fizibl yapıyor. İlk yatırım maliyetlerinin yüksek olması sorununu farklı finansman modelleriyle rahatlatabilirseniz, kısa sürede yatırım geri dönüşlerini de sağlamış olursunuz. Kısa derken bir örnek vereyim. İçinde bulunduğumuz ofis 200 m2, orta derecede tecritlenmiş bir mekândır. Biz kalorifer tesisatımızı, yıllık ortalamada doğalgaza oranla yüzde 38 oranında güneşle destekliyoruz. Bu yatırımın 6 – 6,5 yıl yatırım geri dönüş süresi var. Aynı parametreler sabit kalmak üzere Almanya örneğinde bu geri dönüş süresi 13-15, hatta 20 senelere kadar çıkabiliyor. İstanbul, Sinop bizim en kuzey noktamız. Baktığınızda sanki oralarda güneş enerjisi yoktur, kullanılmaz zannedilir ama İstanbul dediğimiz yer Almanya'nın güney, İsveç'in 2 kere güneyi. İsveç'e bile gitseniz oralarda güneş enerjisinin çok yaygın kullanıldığını görürsünüz.

Lonca: İstanbul, Sinop, İsveç örneğinden hareketle ülkemizde Mersin, Adana ve Konya gibi güneş alan, sizin ifadenizle ışınım şiddeti yüksek olmayan illerde güneş enerjisinden yararlanma düzeyi nedir?

Eski teknolojili pazarın, Konya ve güneyinde hâkim olduğu söylenebilir. Çünkü tek kullanım amacı su ısıtmaktır. Hatta Antalya, Mersin, Adana gibi yerlerde bu sistemlere de gerek yok. Çatıya bir varil koysanız ve bunu siyaha boyasanız bile sıcak su elde edersiniz. Tek amaç su ısıtmak olduğu için teknolojiyi geliştirmek ihtiyacı da olmamış. Fakat mutluluk vericidir ki endüstriyel uygulamalar dediğimiz uygulama talepleri, ışınım şiddeti düşük olan yerlerden gelmeye başladı. Mesela ASSAN, UNILEVER, TÜPRAŞ. Örneğin TÜPRAŞ, piyasanın çok daha altında bir rakama kendi enerjisini üretebiliyor. Ancak burada tek ölçü fizibilite değil. Örneğin karbon azaltım amacı var. Global bir firma olmanın, çevreye saygılı bir firma olmanın, sorumluluk sahibi bir firma olmanın getirdikleriyle birleştiğinde İstanbul, İzmir, Ankara ve Bursa firmalarının bizim endüstriyel olarak adlandırdığımız merkezi sistemlere ilgisinin daha çok olduğunu görüyoruz. Hâlbuki bu ilginin burada olması gerekir. Çünkü İstanbul'da, İzmit'te yaptığınız yatırımın yüzde 70-80'ine burada aynı enerjiyi sağlamanız mümkün iken Konya ve güneyinde bu ilgi yok.



Lonca: Konunun bir de mühendislik boyutu var. Türkiye'de güneş enerjisi konusunda mühendislik bağlamında nerede? Yeterli yol kat edilebildi mi?

Güneş enerjisi mühendisliği, temelde sıhhi tesisat, termodinamik dışında biraz da güneşce düşünmeyi gerektiren bir branş. Bunun nedeni de güneşin anında üretip, anında tüketebileceğiniz bir kaynak olmamasıdır. Güneşin egzercisi, yani kullanımının doğru konumlandığı yer; güneşte üreteceksiniz, biriktireceksiniz, sonra kullanacaksınız. Doğaldır ki bugün bizim musluğumuzdan akan sıcak su, bugünün sıcak suyu olmayabilir, dün üretilmiş ve biriktirilmiş sıcak su olabilir. Türkiye'de güneş haricindeki diğer bütün enerji kaynaklarını kullanan kazanlar anlık tüketime endekslidir. Evinizde kombi kullanıyorsanız, kombiyi çalıştırmaya başladığınızda sıcak su akmaya başlar. Güneş enerjisinde ise güneşin hesabını güneşsizlik senaryosuna göre yapabilmeniz lazımdır. Lokasyona göre yapabilmeniz lazımdır. Konya'nın ışınım şiddetiyle İstanbul'un ışınım şiddeti birbirinden farklı olacağı için bu değerleri de biliyor olarak hesabı yapmanız lazımdır. Yani biraz güneşce düşünüyor olmanız lazım. Türkiye, doğalgaz tandanslı, doğalgaz baskın bir strateji izlediği için mühendislik bilgisi de vizyonu da ona göre gelişmiştir. Hatta bu vizyonun güneşi dışlar biçimde kurgulandığını görüyoruz. Konya'ya doğalgaz geldi diye, GAZNET boruları döşemeye başladı diye, birçok çatıda kolektörler çıkarıldı. Hâlbuki ne kadar yanlış. Doğalgaz size ait bir kaynak değildir. Çok güzel bir kaynak, nispeten temiz bir kaynak ama güneş enerjisi tesisatınızı atmanıza gerek yoktu. Münferit depoları çıkarıp, güneş enerjisi kolektörlerini merkezi olarak birbirine bağlayıp, almış olduğunuz doğalgaz kazanını destekleyebilirdiniz. Böylece daha küçük bir doğalgaz kazanı alırdınız, daha az doğalgaz harcardınız. Ancak algı bu şekilde değildi. Sanki doğalgaz güneşin alternatifi, güneş de doğalgazın alternatifi. Hayır. Bunlar sinerjik çalışabilen, çalıştırılması gereken ki asıl mühendislik eğitiminin bu sinerjinin nasıl oluşturulacağı, nasıl kurgulanacağı şeklinde alınması gerektiği vurgulanır, enerjilerdir. Bu konuda büyük eksiklik var.

Lonca: Takım arkadaşları rakip olarak görülüyor.

Aynen söylediğiniz gibi.

Lonca: Ekonominin temelinde arz edenler ve talep edenlerin buluşması vardır. Arz edenler, talep edenlerle buluştuğunda ekonomi başlar. Çok genç bir teknoloji dediniz. Bilincin bulunmadığı bir alan. Bilincin oluşması için bilmek gerekiyor. İnsanların bilmesi, bilerek

bilinçlenmesi için ne yapmak gerekiyor. İnsanların bilgilenmesi sadece siz firmalara mı kalıyor?

Aslında bu anlamda en büyük sorumlu biziz. Biz de sizler gibi mecralar aracılığı ile her fırsatta tanıtım yapmaya çalışıyoruz. Medya bunun en önemli kanallarından bir tanesi. Meslek Odalarına büyük önem veriyoruz. Örneğin Makine Mühendisleri Odası, Mimarlar Odası. Mimarlar Odasından 75 mimarımıza, binalarda güneş enerjisi konusunda, ama olması gerektiği gibi uygulamalar konusunda bir toplantı düzenledik. Çünkü mimarın iki kaygısı var: Estetik ve verimlilik. Mimar binayı tasarlıyor, çatıyı tasarlıyor. Statik hesabını yapıyor. Siz bu hesapta hiç olmayan akması, sızması muhtemel 15 tane 300 lt'lik depoyu o çatıya koyuyorsunuz. Çatı 80 tona tasarlanmış, ama 100 tonluk çatı haline geliyor. Bunda mimarın sorumluluğu olmalı mı? Evet olmalı. Mimar eğer o binada güneş enerjisi sistemi kullanılacaksa, ki bana göre Konya'da hem enerji verimliliği hem de maliyet düşüklüğü açısından bir zorunluluk olmalı, o zaman bu mekanik tesisata da birebir entegre edilmelidir. Belediye de bunu güneş enerjili diye onaylamalı veya onaylamamalı. Bugün evinizde en küçük değişiklik yapacak olsanız bile Belediye'ye tadilat projenizi onaylatmanız gerekir. Ancak Belediye'den hiç kimse "Çatılara bu kadar güneş enerjisi tesisatı konuluyor, hem görüntü kirliliği yaratılıyor, hem özellikle rüzgârlı havalarda ciddi tehlike oluşturuyor" demiyor. Bunlar konulacaksa bir plan dahilinde olmalı, konulmuyorsa da sonradan hiç kimsenin koymaması, koyamaması lazımdır. Devletten vatandaşa, yani yukarıdan aşağıya böyle bir yönelim olmadığı için, biz de aşağıdan yukarıya, yani "Vatandaştan, sivil toplumdan Devlete bir yönelim olur mu?, Bunu yaparken teşvikleri de kapsayabilir mi?" diye sivil toplum kuruluşlarını önemli gördük. Bunun için de Konya, Eskişehir, Kayseri gibi illerde mimarları, mühendisleri bir araya getirerek bunları paylaşıyoruz. Çünkü mimar bu işin başındadır. Mimar yönlendirir. Mimar binayı tasarlar, yaşam alanlarını tasarlar. Mühendisler de mimarın tasarımına uygun planları geliştirir. Makine Mühendisleri Odası'na da bir ön bilgilendirme yaptık. Çünkü makine mühendislerinin de güneş enerjisi üzerinde düşünmelerinin mesleki açıdan doğal olduğunu, bir gereklilik olduğunu hatırlatmayı yararlı gördük.

Lonca: Mühendislik branşları içinde güneş enerjisini kimin sahipleneceği konusu açık değil. Enerji mühendisliği diye bir bölüm, eğitim yok. Böyle bir bölüm veya eğitim gerekli midir?

Öncelikle enerji mühendisliği kavramı, çok geniş, kapsayıcı bir kavram olur. Bu kavram birçok enerji kaynağını tanımlamak, ifade etmek için kullanılabilir. Bence böyle bir eğitime gerek yok. Ancak mimarlara, inşaat mühendislerine, makine mühendislerine eğitimleri boyunca seçmeli bir ders olarak verilebilir. Biz bunu Selçuk Üniversitesi'ne önerdik. Meslek Yüksek Okullarının Sıhhi Tesisat bölümüne seçmeli bir ders olarak koyun, ders olması da şart değil, bir lecture, söyleşi fark etmez bizi çağırın, anlatalım. Gelelim, hesap kitap yapmak, öğretmek anlamında değil, güneş enerjisi nedir, dünyadaki uygulamaları nelerdir, bunları anlatalım. Bir bilinç oluşturalım o çocuklarda. Bunu istedik. Çocuk mezun olduğunda dünyayı, sadece doğalgaz, kömür, petrol olarak görmesin. Güneşin de bir enerji kaynağı olduğu fikriyle mezun olsun, hayata atılsın istedik. Bir de sivil toplum, örgütlenme anlamında birçok başlılık yaşıyoruz. GENSED var, GÜNDER var. Baktığınızda bunların tamamının tüzükleri aynı, amaçları aynı, yani Türkiye'de güneşi hak ettiği yere çıkarmak, bunu yapabilmek için Devlet, Hükümet nezdinde gerekli lobi faaliyetlerini yürütmek. Öte yandan sektör kendi içinde dağınık bir yapıda. Bu da mesajların doğru verilmesini engelliyor. Bugün "Ben derneğin başındaki arkadaşı beğenmedim. Kendi derneğimi kurayım" diyorsunuz, yanınıza birkaç arkadaşı daha bularak siz de dernekleşiyorsunuz. Dolayısıyla sektörün tanıtımına ilişkin çabaların, kaynakların birçoğu sektördeki firmaların kendilerine ait olmak durumunda.

Lonca: Sektörün teknoloji kullanmaya başladığını söylediniz. Yeni teknolojiyle üretilen kolektörler, yine bahsetmiş olduğunuz çatı, görüntü kirliliğini önleyemez mi?

Elbette, yeni teknolojilerde aynı yüzey alanından daha fazla verim elde edebilmek mümkün, üstelik münferit boiler kurmanıza da gerek yok. Artık dünyada birçok ülkede boilerlerin, kazanların çatılara kurulması örneği yok. Yasak. Tehlikeli deniliyor, "Sen komşunun görüntüsünü engelleyemezsin" deniliyor. Çatıya sadece kolektörü koyuyorsunuz. Depo ise aynen kazan dairesi mantığıyla aşağıda yer alıyor. Biz bu sistemlere kapalı devre cebri sirkülâsyonlu sistemler diyoruz. Ancak hâlâ eski sistemler var ve kullanılıyor. Bunlar tehlikeli ve hatta yıllık kümülatif enerji üretim toplamı ve fiyat rasyolarına bakarsanız verimsiz. Normal şartlarda 20 dairelik bir apartmana, 20 ayrı sistem kuracağınıza aynı kapasitede merkezi bir sistem kurduğunuzda yatırımı yüzde 30, yüzde 40 daha ucuza mal ediyorsunuz. Geçenlerde 20 kolektörlü, 2 ton kapasiteli, boilerli merkezi bir sistem kurduk. Maliyeti daire başına 884 lira oldu. Normal şartlarda en kötü sistemi alalım deseniz 1.200 ile 1.500 lira arasında tutar. Merkezi sistemin bir de bu avantajı var. Sadece güneş enerjisi konusunda değil, her türlü ısıtmada bir sistemi münferit değil merkezi olarak kurarsanız hem yakıt ve bakım gideriniz, hem de yatırım maliyetiniz azalır. Neden kombi kullanımı 2 bin m2 üzerindeki alanlar için yasaklandı? Çünkü 20 ayrı daireye, 20 ayrı kombi koymaktansa, bir tane merkezi kazan koyarak hem doğalgaz tüketimini yüzde 30 azaltmış oluyor, hem verimli yaktırıyor, bakımı düşürüyor. Tüketim farklılığını ve bunun faturalandırılmasını da artık sayaçlarla, kalorimetrelerle ölçebiliyorsunuz. Yeter ki bunun bir yatırım olduğunun bilincinde olalım. Güneşin kendisi bedava ama enerji ekipmanı yatırımı para. Bu fazla kullanılırsa, aynı doğalgazda olduğu gibi faturaya yansıtılacağı bir sistem kurmak artık mümkün. Böylece sorumlu ve bilinçli kullanılmış olur.

Lonca: Yurtdışı uygulamaları nasıldır?

Yurtdışında yaygın güneş enerjisi kullanımı münferittir. Çünkü orada apartman ölçeğinde yaşam çok azdır. Sadece banliyölerde apartman görürsünüz. Onun dışında herkesin villası vardır. Ama bizde öyle değil. Biz apartmanda yaşıyoruz, kültürümüz bu şekilde. 30–40 hatta 60 dairelik apartmanlarda yaşıyoruz. Dolayısıyla ne çatıda kolektör koyacak yer kalıyor ne depo koyacak yer kalıyor. Bu sefer çatı savaşları başlıyor. Bunların hepsini bertaraf edip, güneş enerjisinden faydalanılacaksa merkezi faydalanılacak. Merkezi faydalanılmayacaksa da bu görüntü kirliliği yaratılmayacak. Otoritenin bunu söylemesi lazım. Merkezi sistemin pahalı olduğu zannediliyor. Az önce örneğini verdim merkezi olursa daha da ucuz.

Lonca: Güneş enerjisinden yararlanmak güneş ışınım şiddetini, kalitesini gerektiriyor. Bu da her yerde bulunmayabilir. Bu durum pazar sıkıntısı, ihracata yönelme gibi sonuçlar yaratıyor mu?

Bu söylediğiniz, sözü edilen 8–10 firmanın başlangıç noktasıdır. Yani bu firmalar ihracat yapmak için kurulmuş, ihracat yaparak başlamışlardır. Örneğin biz 2 senedir iç piyasaya çalışmaya başladık. Neden? Bir bahsettiğimiz teknolojik ürünlerin yerini bulması, endüstride pozisyonlanması çok yeni. Sanayi yeni yeni tasarrufa yöneldi. Hiyerarşinin tepesindeki 8–10 firma ağırlıklı olarak ihracat yaparken, altında yer alan ve klasik ürünleri üretenler ise iç pazara yönelmiştir.

Lonca: Güneş enerjisi sektörünün ihracat pazarları nerelerdir?

Ağırlıklı olarak Avrupa'dır. Ardından Kuzey Afrika, Ortadoğu, Kuzey Irak, Ürdün. Aslında Türkiye'deki üreticiler hemen hemen 5 kıtaya ürün ihraç etmektedirler.

Lonca: Ağırlıklı olarak Avrupa olması ilgi çekici.

Teknoloji ağırlıklı çalışıldığı için normal. Ancak Avrupa pazarı son krizde oldukça daraldı. Avrupa'da termal güneş enerjisi sistemlerine ciddi teşvikler bulunuyor. Münferit de olsa, çatınıza kuracağınız güneş enerjisi sistemini neredeyse sıfır ilk yatırım maliyetiyle alıyor, aylık doğalgaz faturası öder gibi ödeyebiliyorsunuz. Bizim bankalarımızın da yapmaya çalıştığı aslında bu. Bankaların bunu yapabilmesi için önlerine iyi bir fizibilite konması lazım. Biz bu konuda yardımcı oluyoruz. Biz, "Bu sistem size aylık şu kadar enerji üretecektir", "Doğalgaz kullanıyorsanız, doğalgazdan şu kadar tasarruf sağlayacaksınız" gibi bilgileri veriyoruz. Banka da bakıyor, bu bina aylık 1000 lira doğalgaz tasarrufu sağlayacak. Krediyi aylık 900 lira ödeyecek şekle getirirsem, bu fizibl bir proje olur. Bizim için fizibl, kullanıcı için fizibl, banka için zaten kredi satma nedeni olur. Ancak bunun yapılabilmesi için hesapların düzgün yapılabilmesi gerekir. Burada bizim gibi firmaların öne çıktığını söyleyebilir. Biz hangi kolektörümüzün, sistemimizin Türkiye'nin ve dünyanın neresinde, ne kadar enerji üreteceğini biliriz. Bunun alt katmandaki üreticilerin söylemesi ise güçtür.

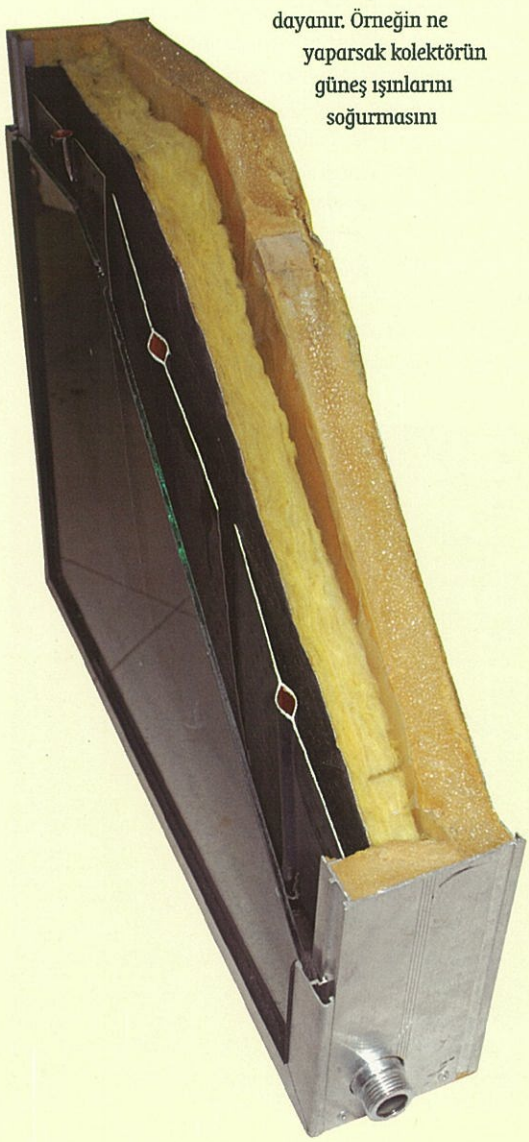
Lonca: Sektörde faaliyet gösteren firmaları hiyerarşinin altı ve üstü olarak sınıflıyorsunuz. Bu sınıflamanız sektörün kalifiye elemanla yürümesinden mi kaynaklanıyor? Sektörünüzün kalifiye elemana ihtiyacı var mıdır?

Hayır. Aslına bakarsanız imalatta bileşenler standarttır. Biz de herkesin uğraştığı hammaddelerle çalışıyoruz: Alüminyum, bakır, galvaniz, cam, standart tecrit malzemeleri gibi. Her firmanın kendisine ait bir tasarımı vardır. Bu noktada farklılaşabilir. Bu noktada size ait markalar, patentler, Ar-Ge'ler devreye girer. Bileşenler standart olduğu için imalat aşamalarında çok da kalifiye elemana ihtiyaç yoktur. Ama biz prensip olarak en azından çıraklık okulunu bitirmiş arkadaşlarla çalışmak istiyoruz. Bu bize göre bir vasıftır. Çünkü malzemeyi tanıyarak geliyor, eğitilmeye mütemayil oluyorlar. Üretimde durum böyleyken, sistem entegrasyonunda durum farklıdır. Helva yapmak yani bu bileşenleri akılcı bir sistem entegrasyonu ile

projelendirme konusunda mühendislik birikimi kesin gerekir. Eksiklik bu aşamadadır.

Lonca: Sektörünüz Ar-Ge yaklaşımı nedir?

Bizim ve sektörümüz açısından Ar-Ge olmazsa olmazdır. Hiyerarşinin tepesi diye bahsettiğim firmaların tümü Ar-Ge yapar. Biz önce tasarım yaparız. Daha sonra yaptığımız tasarımı deneriz. Bizim Ar-Ge faaliyetimiz tekerleği yeniden keşfetmek değildir. Çoğu bilinen termodinamik yasalarına dayanır. Örneğin ne yaparsak kolektörün güneş ışınlarını soğurmasını



artırabiliriz? Örneğin ısıyı nasıl daha hızlı ve kayıpsız iletebiliriz? Biz fiziksel ve termodinamik gerçeklikleri uyguluyoruz. Şunu da gururla söyleyebilirim: Türkiye'deki yüzde 100 termal kontaklı ve mono blok kasa tabir ettiğimiz kolektörü sadece biz üretiyoruz. Örneğin bu kollektör yukarıda sözünü ettiğim noktalarda gelişim arayışı sonucu geliştirilmiştir.

Lonca: Ar-Ge faaliyetleriniz için TÜBİTAK veya benzeri kamu desteği kullanıyor musunuz?

Başvurumuz oldu. Ancak sektör bu destekleri pek kullanmaz. Sebebi ise bu desteklerin bürokrasisi uzundur, geri dönüşü geçtir. Bizse süratle yol almak, sonuçları bir an önce almak isteriz. Bu destekleri kullansak da araştırmayı oradan gelecek kaynağa endekslemeyiz. Biz kendi öz kaynağımızı kullanırız. Destek 1,5 -2 sene sonra çıkar.

Lonca: Güneş enerjisinin bir de elektrik elde edilmesi yani fotovoltaik kısmı var. Bununla ilgili neler söylemek istersiniz? Gelecek fotovoltaik enerjiye mi kayacak?

Ben bu görüşe Türkiye açısından katılmıyorum. Bunu söylerken, başlangıçta da belirttiğim gibi biz fotovoltaik enerjide sistem entegatörü olarak da hizmet veriyoruz. Sharp, Lorentz gibi firmaların da temsilcisiyiz. Şunu unutmamak gerekir Türkiye elindeki kaynakları en verimli şekilde kullanmalıdır. Bunun içinde hidroeletrik var, rüzgâr var, doğalgaz var, petrol var. Ama bunların ne kadarı bize aitse o kadar iyi diye düşünüyoruz. Fotovoltaik teknoloji bize ait değil, üstelik bence bu tren de kaçtı. Şu anda bu konuda Türkiye'deki en gelişkin firma laminasyon yapıyor. Bu montaj sanayidir. Asıl teknoloji kumdan silisyum kristali yapmaktır. Biz silisyum kristal üretmiyoruz. Bunu teknolojik üretme olgunluğuna geldiğimizde ise dünya ölçek ekonomisinde bizi kat kat geçmiş olacak. Sharp, birkaç ay önce aşağı yukarı 50 Gigawatt kapasitede modül üretecek fabrikasını açtı. Çok büyük bir yatırım. Örneğin Koç Grubu'nun "Ben TÜPRAŞ kadar güneşi de ciddiye alıyorum. TÜPRAŞ'a nasıl 4.5 milyar dolar para yatırdım. Buna da o kadar yatırıyorum" dediği zaman o ölçeğe ulaşabilirsiniz. Ancak o zaman fiyatlarınız Türkiye ve dünya pazarlarında rekabetçi olabilmek için bir anlam ifade eder. Bakın termik güneş enerjisinden elektrik elde etmek de mümkündür. Burada elektriği üretecek tribünü döndürecek buharı elde edersiniz. Eğer üretilecekse, en azından bu konuya yatırım yapılacaksa Türkiye'nin ışınım şiddetiyle termik güneş enerjisiyle elektrik elde etmek çok daha fizibldır, çok daha ucuzdur. Nitekim Konya, Karaman, Karapınar bölgeleri o kadar elverişlidir ki rüzgârda olduğu gibi birçok İstanbullu, Avrupalı yatırımcı oralarda ucuza arazi kapatma girişimi içerisindedir. Bunların amacı, sözünü ettiğim Meclis'teki teklif yasalaşırsa o tarlaları elektrik enerjisi üretecek güneş tarlaları haline getirecek yabancı yatırımcılara pazarlamaktır. Aynen rüzgarda yaşanan süreci yaşatmak, spekülasyon yaratmaktır. Biz bu konularda belili bir bilinç oluşturmak amacıyla girişimde bulunduk. Buradaki çiftçimizi bilinçlendirelim. Çünkü buralar artık gelecekte patates, pancar yetiştireceği yerler değil. Elektrik enerjisi elde edilebilecek spesifik alanların yüzde 80'i Konya ve çevresinde. Benim gönlümden geçen yabancı bir yatırımcıdan önce yerli bir yatırımcı bunu yapamaz mı? Biz bunu sahiplenemez miyiz? Burada üretilen enerjiyi çok kolay aktarabileceğiniz bir altyapı var. Üstelik güneş tarlası kurmak çok ciddi bir yan sanayiyi de beraberinde getiriyor. Bu yan sanayinin yüzde 60-70'i Konya'da mevcut. İnanılmaz bir sinerji oluştururdu. Göreceğiz ki yakın gelecekte Konya ve çevresinde İspanyollar, Almanlar kendi teknolojilerini getirerek güneş tarlaları kuracaklar, Devlete üstelik de belirli bir sübvansiyon ile satacaklar.

Lonca: Son olarak bu sektörün geleceğiyle ilgili neler söyleyebilirsiniz?

Biz çok umutluyuz. Çünkü güneş Türkiye'ye çok avantajlı doğuyor ve ışıyor. Sizler gibi konuya ilgi duyan yayınlar sayesinde de belirli bir bilinç seviyesine ulaşacağına, uygulamaların olması gereken düzeye çıkacağına inanıyoruz. Çok umutluyuz.

PAKSET®

Plastik Ambalaj Kalıp İç ve Dış Tic. A.Ş.

Fabrika: 2. Organize San. Bölgesi Kırım Cad. No: 7
KONYA / TÜRKİYE
Tel: +90 332 239 06 17 pbx
Fax: +90 332 239 06 22

İstanbul Ofis: Tekstilkent Koza Plaza A Blok
Kat14 D 54 Esenler / İSTANBUL / TÜRKİYE
Tel: +90 212 438 48 80 pbx
Fax: +90 212 438 48 84

info@pakset.com.tr export@pakset.com.tr

www.pakset.com.tr

Bekir ŞAHİN *Bölge Yazma Eserler Kütüphanesi Müdürü*

Önemi saymakla bitmez. Bu eserlerimizi kurtarmamız lazım.

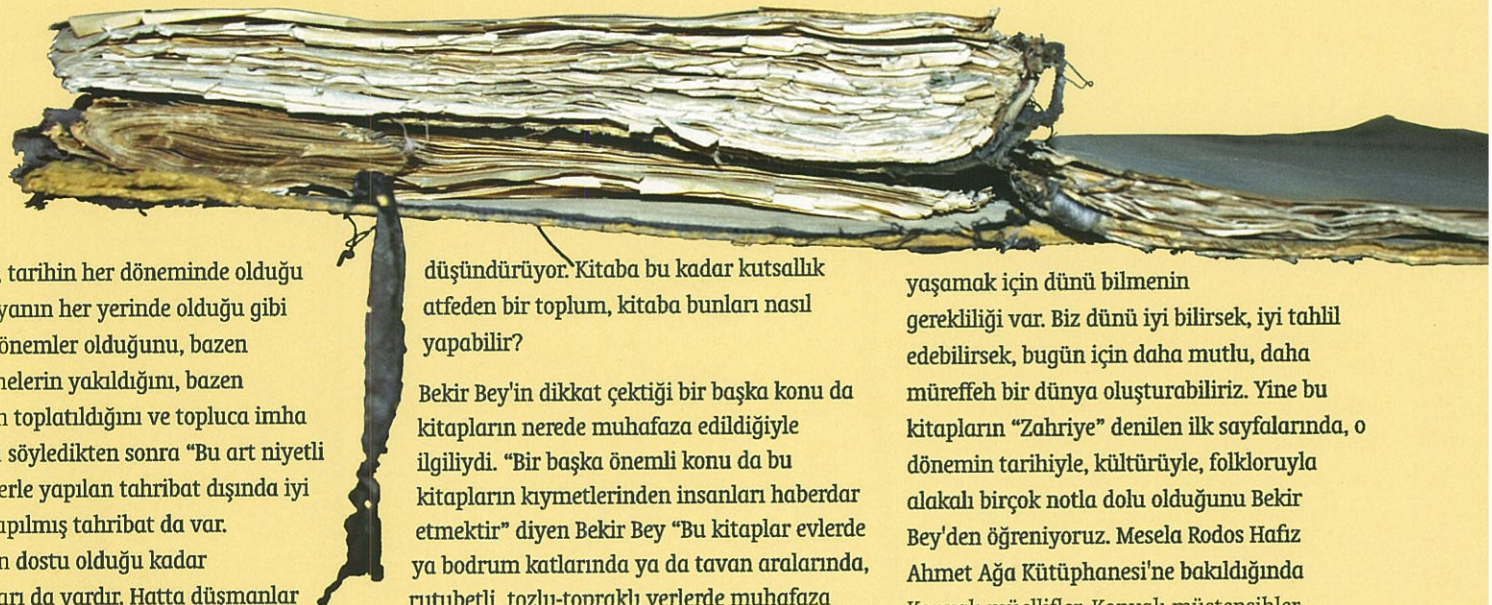
Kitap; hayata dair ne varsa içinde bulunduran bilgi hazinesi. Kitap; eğitim, öğretim. Kitap, zararı olmayan tek alışkanlık. Kitap; en sadık dost. Kitap; yeni nesillerin, kendisinden öncekilerin birikimlerini, tecrübelerini, bildiklerini öğrendikleri kaynak. Kitap; yararlı olduğuna inanıldığı kadar zararlı bilgileri taşıdığına inanıldığı için bir tehlike, düşman. Kitap, bugünü yarına bırakacak bir gelecek yolcusu. Kitap; daha iyi bir gün için gelecek için geçmiş. Kitabın bugüne ve yarına fayda etmesi için bilinmesi, okunması, okunabilmesi gerekir. Ancak her kitap okunacak halde değildir, özellikle de ecdattan miras olanlar. Eğer bu kitaplar bilgi hazinesi ise, eğer bugünümüz ve geleceğimiz için gerekliyse bu kitapların bir şekilde okunması, okunabilir hale getirilmesi gerekir.

Kitap kurtarmak beyinde başlar

Gerekir ama geçen yıllar belki yüzyıllar, fiziksel koşullar, iyi veya art niyetli kişilerin verdiği zararlar nasıl bertaraf edilir? Bu sorunun cevabını almak üzere Bölge Yazma Eserler Kütüphanesi'ne başvurduk. Bölge Yazma Eserler Kütüphanesi Müdürü Bekir Şahin Bey, yıllardır bu işi yapan, bu işe gönül vermiş, her kitapla gönül bağı kurmuş bir kişi. Bekir Bey'den Kütüphanenin 67 farklı yazma ve nadir eser koleksiyonuna sahip olduğunu, bu koleksiyonun son derece önemli olduğunu öğrendik. Bekir Bey'le sohbetimize klasik bir soruyla başladık. Kendisine "Kitap kurtarmak nedir?" diye sorduk. Bekir Bey de "Kitap kurtarmak beyinde başlar" diyerek cevabına başladı. Neden kitap kurtarmak beyinde başlar? "Çünkü" diye yeniden başlayan Bekir Bey şöyle devam etti "Kitap geleneği, el yazması geleneği insanlık tarihiyle eş değerdedir. Biz kitapları şu dilden, şu dinden, şu medeniyetten diye ayırt etmeyiz. Hepsi bizim için değerlidir. Bizim medeniyetimiz, kitap medeniyetidir. Bu medeniyetin mümessilleri, zaman içerisinde azalmış, yok olmaya yüz tutmuştur. Emanet kalan kitaplar da beyinde yok edilmiştir. Sulara atılmış, kuyulara atılmış, dağlara taşlara götürülmüş, hatta ocaklarda yakılmış."

Bu Arap harfli demek ki kutsaldır

Bekir Bey'in bu cevabı üzerine sormadan edemedik "Neden böyle bir şey yapmışlar?"



Bekir Bey, tarihin her döneminde olduğu gibi, dünyanın her yerinde olduğu gibi yasaklı dönemler olduğunu, bazen kütüphanelerin yakıldığını, bazen kitapların toplatıldığını ve topluca imha edildiğini söyledikten sonra "Bu art niyetli düşüncelerle yapılan tahribat dışında iyi niyetle yapılmış tahribat da var. Kitapların dostu olduğu kadar düşmanları da vardır. Hatta düşmanlar kadar dostlar da kitaplara zaman zaman zarar vermişlerdir" dedi. Bu sözler üzerine yine sormadan edemedik "Bir insan art niyeti olmadan nasıl kitaba zarar verir?" Bekir Bey'in cevabı ilginçti: "Bunlar bizim batıl inanç diyebileceğimiz geleneklerdir. Kitabın içindeki muhteva hiç önemli değildir. Bakıyor kitaba, "Ha bu Arap harfli demek ki kutsaldır" diyor. Bizdeki kutsallık kavramı da çok yanlış yorumlanıyor. Arap harfleriyle yazılmış kitaplara el değmenin bile zor olduğu düşünülüyor. Madem biz okumuyoruz. Okumamak da günah. Bunları ocakta yakalım. Küllerini de ayak değmedik bir yere koyalım gibi düşünülüyor. Bunlara hâlâ rastlıyoruz. Bizde kağıt da kutsaldır, kalem de kutsaldır. Bunlar ayakaltında durmasın, bunlara ayak basılmasın düşüncesiyle, götürülüp mezara gömülmüştür. Mesela bundan 3-4 yıl önce Hoca Cihan Mezarlığı'ndan bize bir ihbar geldi. Gittiğimizde gördük ki küreği nereye saplasak, sanki kitap tarlası. Kitaplar oraya gömülmüş. Kim tarafından gömüldüğü bilinmiyor. Kitaplar çürümüş vaziyette bulundu. Bizde bununla ilgili yaşanmış birçok örnek var. Neden? Ayak basılmasın diye. Mezarlık da kutsal atfediliyor, orada çok gezilmiyor, mezara ayak basılmıyor. Yine suya kitap atma batıl bir gelenek". Bu uzun, ama yerinde cevap insanı düşündürüyor. Kitaba bu kadar kutsallık atfeden bir toplum, kitaba bunları nasıl yapabilir?

Bekir Bey'in dikkat çektiği bir başka konu da kitapların nerede muhafaza edildiğiyle ilgiliydi. "Bir başka önemli konu da bu kitapların kıymetlerinden insanları haberdar etmektir" diyen Bekir Bey "Bu kitaplar evlerde ya bodrum katlarında ya da tavan aralarında, rutubetli, tozlu-topraklı yerlerde muhafaza ediliyor. Bunlar ancak eğitimle önlenebilir." şeklinde de aslında bir başka soruna ve sorunun çözümüne işaret etmekte.

Ne kadar bilim varsa, o kadar el yazması eseri var

Aslında başta sorulması gereken bir soru daha vardı: "Yazma eserleri kurtarmak neden önemli?" Kuşkusuz bu soruya hepimizin vereceği, verebileceği bir cevap vardır, ama bu işin uzmanı hem de Kültür Bakanlığı'na bağlı bir ihtisas kütüphanesinin müdürü sıfatıyla Bekir Şahin'in vereceği cevap çok daha değerli olacaktı. Bekir Bey, "Bir kere bu kitaplar insanlığın ortak kültürü haline gelmiş durumdadır. Osmanlı döneminde bir Osmanlı olma kimliği vardı. Ama Osmanlı'dan ayrılan 40 kadar Devlet var. Bu devletlerin kültürü de bu kitaplar içinde" dedikten sonra bilimin insanlığın ortak malı olduğuna ve bilim tarihinin de bu kitapların içinde olduğuna dikkat çekti: "Bu kitapların hepsi bilimin temelleriyle alakalı. Zaman içerisinde ne kadar kurum haline gelmiş bilim varsa, o kadar da o bilimlerle alakalı el yazması kitaplara ulaşmak mümkündür".

Zahriyeye düşülen notlar

Kuşkusuz el yazması kitapların hepsi dini içerikli kitaplar değildir. Bir de bugünü mutlu yaşamak için dünü bilmenin gerekliliği var. Biz dünü iyi bilirsek, iyi tahlil edebilirsek, bugün için daha mutlu, daha müreffeh bir dünya oluşturabiliriz. Yine bu kitapların "Zahriye" denilen ilk sayfalarında, o dönemin tarihiyle, kültürüyle, folkloruyla alakalı birçok notla dolu olduğunu Bekir Bey'den öğreniyoruz. Mesela Rodos Hafız Ahmet Ağa Kütüphanesi'ne bakıldığında Konyalı müellifler, Konyalı müstensihler görülüyormuş, hatta Konyalı bir şahsın Hafız Ahmet Ağa Kütüphanesi'ne kitap vakfettiği görülüyormuş. Bekir Bey el yazması eserlerde o döneme ait toplumsal bir tarihin, toplumsal bir fotoğrafında bulunduğunu söylüyor: "Kişinin çocuğu ölmüş, kitabın üzerine yazmış, çocuğu doğmuş kitabın üzerine yazmış, annesi ölmüş kitabın üzerine yazmış. Deprem olmuş, kitabın üzerine not düşmüş: 'Şu tarihte meydana gelen zelzelede şu kadar insan telef oldu'". El yazması kitapların üzerinde Vakanüvislerin aldığı notlar kadar, güzel notlar görüldüğünün de altını çizen Bekir Bey, bu kitaplarda yine o dönemde kullanılan atasözlerinin, Kibar-ı Kelamların, ninnilerin, halk deyişlerinin görüldüğünü söylerken yazma eserlerin dönemin halk kültürüyle alakalı çok ciddi bir kaynak vazifesi yaptığının da altını çizmiş oluyor.

Satır aralarındaki Selçuklu tarihi

Selçuklu tarihini satırlarda çok göremeyeceğimizi, ama satır aralarında Selçuklu tarihiyle ilgili çok ciddi bilgilerle karşılaşacağımızı söyleyen Bekir Bey, Yusuf Ağa Kütüphanesi'ndeki, Sadreddin-i Konevî Kütüphanesi'ndeki eserleri "adeta Selçuklu'nun hafızası" olarak tanımlıyor.

Gerçekten de matematik, edebiyat, dil gibi konulardaki o dönemin güzelliklerini bugünlere taşıyacak birçok notu görebiliyoruz. Biz Divânü Lügati't Türk'ü bulmamış olsaydık, Türkçemizin bugünkü seviyeye gelmesi mümkün değildi. Günümüzde "Alternatif Tıp" adı altında, tıbba destek için birçok uygulama moda haline geldi. Bunların hepsinin kaynağı yine yazma eserler.

"Şehir tarihçileri, Şerî Mahkeme Sicili veya Mahkeme Sicili dediğimiz defterleri bulmadan tarih yazamazlar. Geçtiğimiz günlerde düzenlenen Ilgın Sempozyumu'nda sunulan tebliğlerin en az yüzde 50'si tarihi eserlere ve el yazması eserlere dayalı sunuldu. Yine Bozkır Sempozyumu'nda kaynaklar Şerî Mahkeme Sicilleriydi, Salnamelerdi. Yine Çumra Sempozyumu, Beyşehir Sempozyumu aynıydı" diyen Bekir Bey, yazma eserlerin zamanın sosyal yapısına ilişkin en zengin kaynaklardan olduğunu, bu eserlerden yararlanmadan yapılacak bir çalışmanın, söylenecek bir sözün eksik kalacağını da ekliyor.

Bir kitap, 20-22 sanatkâr, zanaatkâr

Yazma eser denildiği zaman sadece bilgi mi gelmeli aklımıza? Bekir Bey'e bu soruyu yönelttiğimizde yazma eserlerin bilgi içermesinin dışında bir de sanat boyutu olduğunu, bir yazma eserin meydana gelebilmesi için 20-22 sanat ve zanaat erbabının çalışması gerektiğini öğreniyoruz. Bir kitap için 20-22 farklı sanat ve zanaat erbabının emek vermesi, her şeyin hızla üretildiği ve hızla tüketildiği günümüz insanı için anlaşılması zor bir durum. "Altı üstü bir kitap" denilebilir ama Bekir Bey, "Bu eserin cildini mücellit yapar.

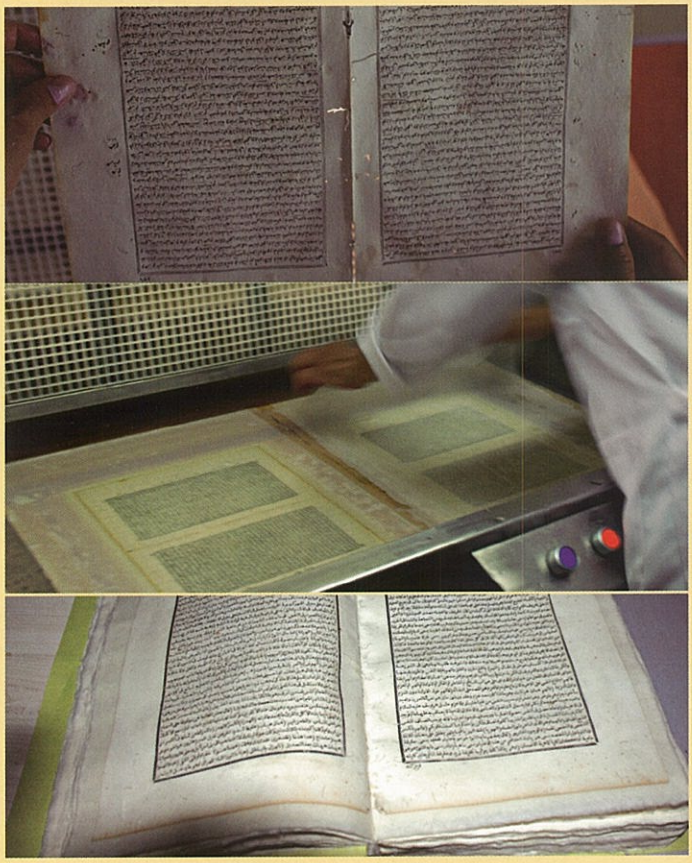
Kağıt elde yapılıyor. Cetvelkeş cetvelini çiziyor. Ahar, ayrı bir el tarafından aharlanıyor. Tezhibi bir başka kişi tarafından yapılıyor. Varsa minyatürü başka sanatkârlar tarafından yapılıyor. Mürekkep yine elle yapılıyor. Tezhip boyaları yine elle yapılıyor. Hat, zaten apayrı bir sanat. Bunların hepsi sanat eseri, harika şeyler" diyerek en güzel cevabı vermiş oluyor. Bekir Bey'e göre gelenekli el sanatları dediğimiz hattın, tezhibin, ebrunun ve cildin, bize has, özümüzden neşet eden sanatların da en nadide örnekleri de burada görülüyor, bu nedenle de bu eserlerin önemi saymakla bitmez, bu eserlerimizi kurtarmamız lazım.

Konya bir merkez olmuştur

Selçukluya başkentlik yapmış, kültürlerin, medeniyetlerin kavşak noktası olmuş Konya, yazma eserler konusunda, yazma eserlere sahip çıkma, onları koruma konusunda da benzer bir üne sahip midir? diye sorduğumuzda Bekir Bey, büyük bir keyif ve heyecanla "Konya bu anlamda çok şanslı illerdendir. Burada yapılan bir takım işler, Türkiye'nin başka bir yerinde yapılmıyor. Mesela makineyle restorasyon sadece Konyamızda var. Osmanlı Arşivlerinde belge tamiratı yapılıyor. Ankara'da Tapı Kadastro Genel Müdürlüğü'nde de bu çalışmalar başladı. Kurslar düzenliyoruz. Kurslarımıza sadece Türkiye'den değil yabancı ülkelerden de katılanlar oluyor. Dubai'yle yapılan protokol neticesinde gelen makinelerin eğitimi, artık Dubai'de değil, burada verilecek. Yine bu yıl Rodos'ta çok nadide 24 eserin restorasyonu yapıldı ve bir soydaşımız orada eğitilmeye başlandı. TİKA aracılığıyla bir ay Konya'da eğitim görecek olan soydaşımız belli periodlarla Konya'ya gelmeye, eğitimin almaya devam edecek. Yani Konya artık bu anlamda bir merkez olmuştur" cevabını veriyor.

Değersiz, orijinal olmayan hiçbir yazma eser yoktur

"Hangi eserler kurtarılabilir?" veya "Hangi eserler kurtarılmaya değerdir?" Bu soruların cevapları çekilecek emeğin, harcanacak zaman ve paranın karşılığı olup olmayacağının da cevabı olacaktır. Bekir Bey öncelikle kitabın değerli olduğunun bilmesi gerektiğini ama değersiz hiçbir yazma



olmadığını, her yazma kitabın orijinal olduğunu söylüyor ve küçük bir ekleme daha yapıyor "Ama değeri bir başkasıyla mukayese edilebilir". Bir eser kendilerine getirildiğinde kitabın sahibine kitabın ne olduğu, hastalık ve hasar durumu varsa bu hastalık ve hasar durumu söylenirmiş. Kütüphane, eğer eser sahibi eseri satmak isterse satın alıyor, bağış yapmak isterse bağışı kabul ediyormuş. Ya "Yok ben bu eseri koruyacağım" derse? O zaman da, bu eserin kendisine tescilini yapılıyormuş. "Biz kitabın ekspertizini de yapıyoruz. Diyoruz ki 'Kitabın özelliği şudur, kıymeti şudur'. Her türlü bilgiyi kendilerine sunuyoruz. Belgelendiriyoruz, kendisine belge veriyoruz." diyen Bekir Bey, tescil işleminin çok önemli olduğunu da söylüyor. Kitabın başına bir musibet geldiğinde, mesela çalındığında Kütüphanedeki bu belgeler Emniyete bir delil olarak gönderiliyormuş. Kitap yurtdışına çıkartıldığında, ancak bu belgelerle teslim alabiliyormuşuz. Hatta İngiltere'de bir müzayede salonunda bulunan Yusuf Ağa Kütüphanesi'nden bir kitap da bu yöntemle geri alınabilmiş. Biz demişiz ki "Bu kitap bizim", İngiliz Hükümeti de "İspat edin" demiş, "Bir mikro fişi, mikrofilmi, dijital bir kopyası ne varsa gönderin" demiş. Biz de mikrofilminden alınan çıktıları göndererek yani bir anlamda delillendirerek kitabımızı geri almışız.

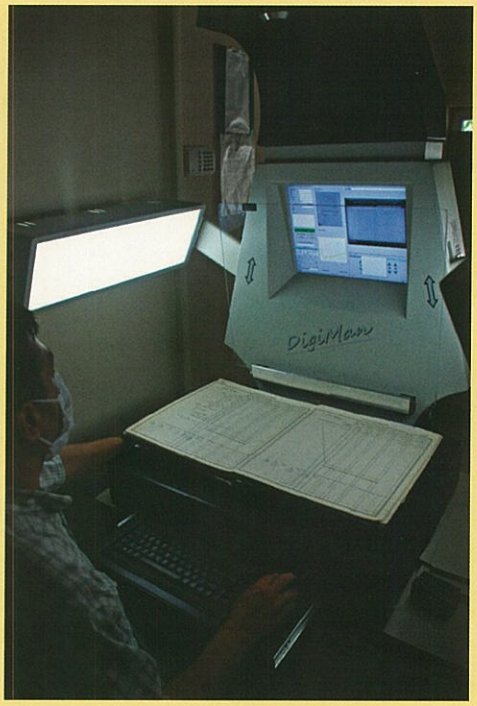
Bir kitap nasıl kurtarılır?

Bekir Bey "Kurtarılmayacak bir eser yoktur" diye başlıyor söze ve hastalığı ne olursa olsun her kitabı kurtarabileceklerini söylüyor. Bölge Yazma Eserler Kütüphanesi'ne restorasyon için bir eser, bir kitap geldiğinde ilk yapılan iş bir Tespit Fişi hazırlanması. Tespit Fişi kitabın hangi dilde yazıldığı, adı, müellifi, tarihi, cilt ve yaprak sayısı gibi önemli bilgilerden oluşuyor. Bu nedenle de tespit fişi uzmanlar tarafından hazırlanıyor. Hazırlanan tespit fişi hemen otomasyon sistemine giriliyor. Restorasyondan amaç; aslına ve dönemine uygun onarmak. Bunun için de eserin önemi, hasar durumu, daha sonra ne sıklıkla kullanılacağı göz önüne alınarak sıralama oluşturuluyor. Böyle bir sıralama var ama Bekir Bey, dışarıdan bir kitap geldiğinde önceliğin hangisine verileceği hususunda "Bizim kitabımız neyse, getirilen kitapta odur. Çünkü o kitap bizim kültürümüzdür. Ne kadar yoğun olursak olalım, acil ihtiyacı varsa, biz müdahale ederiz. Mesela mantarlaşmış, yok olmaya yüz tutmuş bir kitap getirseler, biz kendi işimizi bırakıp onunla ilgileniriz." diyor.

Sıra hasar tespitine geliyor: Eser hangi sebepten veya sebeplerden tahrip olmuş?, Mürekkebi akıyor mu akmıyor mu?, Kağıt kalınlığı ne?, Asidesi ne düzeyde? Bunlar tespit ediliyor. Bu tespitlere göre hangi restorasyon metodu kullanılacak, restorasyonda hangi malzemeler kullanılacak? Bunlara karar veriliyor. Şunu belirtmekte fayda var: Her kitabın hasarı farklı olduğu için, hasarı giderme metodu da, kullanılacak malzeme de farklı olmak zorunda. Bu nedenle de her durumda uygulanacak standart metot ve malzeme yok. Hasar tespiti ve restorasyon metodu ve malzeme kararı verildikten sonra sayfa kontrolü yapılıyor, eser ciltli ise cildi sökülerek sayfaları ayrılarak restorasyona geçiliyor. Restorasyon önce temizlikle başlıyor. Temizlik mümkünse kuru yapılıyor. Fırça, yumuşak bir bez, gerekiyorsa silgi ve silgi tozu kullanılıyor. Kimi durumlarda eserin üzerindeki yapıştırıcı kalıntıları kazınarak temizleniyor. Yine kimi durumlarda eser kuru temizliğe müsait olmuyor. O zaman mürekkep testleri yapılarak mürekkebin akıp akmadığı tespit ediliyor. Çünkü temizlik su, alkol ve çeşitli çözücülerin birisi veya birkaçı kullanılarak yapılıyor. Temizleme sonrası düzleştirme işlemine geçiliyor. Eserin sayfası veya sayfaları kurutma kâğıtları arasında preste bekletiliyor.

Kaldırım taşı gibi olanlar bile kurtarılıyor

Bu anlatılanlar normal bir bakış. Bunun dışında daha fazla hasarlı eser gelip gelmediği,



gelirse yapılabilecek bir şeyler olup olmadığını soruyoruz Bekir Bey'e. Bekir Bey de "Mesela bizde, arşivcilikte "Kaldırım taşı" adı verilen tamamen taşlaşmış eserler dahi kurtarılır. Taşlaşmış, çöpte bulunsa alınmayacak kadar fersûde bulunan eserler, şimdi bizim mevcut restorasyon merkezimizde yeniden hayata döndürülüyor." Cevabını veriyor. Gerçekten de ilginç. Tamamen taşlaşmış bir kitap nasıl kurtarılabilir? Kitabın tespit fişi doldurulduktan, hasar tespiti yapıldıktan sonra mutfaklarda kullanılan bir strech filme sarılarak ve derin dondurucuya konuluyor ve derin dondurucu da 8 saat bekletiliyor. Daha sonra çıkartılarak ve buzunun doğal bir şekilde erimesi bekleniyor. Buzunun erimesinden sonra hastanelerde astım hastalarının tedavisinde kullanılan soğuk buharla yavaş yavaş kitabın, sayfaları açılmaya çalışılıyor. Kütüphanede staj yapan Güzel Sanatlar Fakültesi öğrencilerinden bir tanesinin bir akrabası, çamura düştüğü için taşlaşmış bir kitabı olduğunu ve bunu kurtarmak için ne yapılabileceğini sormuş. Öğrenci de bu anlatılan yöntemi kullanarak kitabı kurtarmış. Bekir Bey'den bu yöntemi Dubai'ye eğitime giden bir arkadaşlarının, orada bulunan bir Hintli restoratörden öğrendiğini ve bu yöntemin Türkiye'de ilk defa burada uygulandığı ve çok başarılı olduğunu öğreniyoruz. Bekir Bey, Ankara Diyanet İşleri Başkanlığı'nın 50 kadar eserinin bu yöntemle tedavi edildiğini, şimdi ise 1984 yılında Burdur'da meydana gelen sel nedeniyle taşlaşan 400 kadar eserin gelmesini beklediklerini söylüyor.

Harita önden tamamdı. Ama arkasını ışığa tutunca…

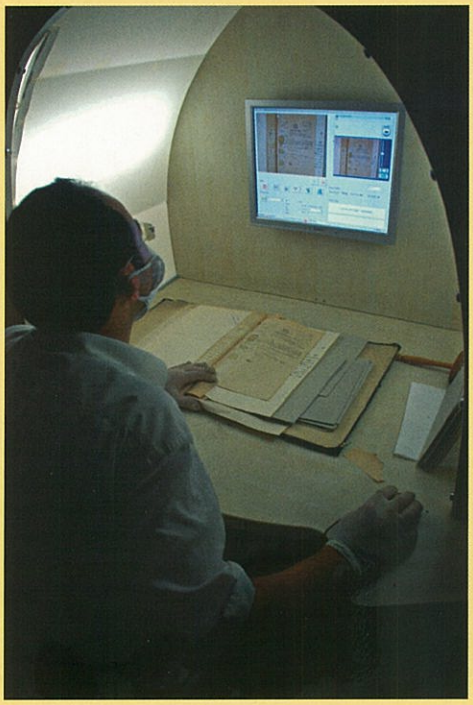
Bir de mantarlaşan kitaplar var, mantarların yok olma noktasına getirdiği eserler. Bu türlü eserler restorasyon merkezinde bulunan makinelere konuluyor. Makinenin içinde birkaç gün süren işlemlerde kimyasallar kullanılarak kitap mantarlardan arındırılıyor veya mantarlar etkisiz hale getiriliyor. Eserlerin üzerinden zaman geçtikçe, kullanıldıkça sayfa kenarlarından, katlama yerlerinden kayba uğruyorlar. Kimi zaman da kâğıdın tadını seven böceklerin saldırısına uğruyorlar. Kâğıt bir satıh. Bu satıhta eksik olursa bunu tamamlamak çok kolay bir iş olmasa gerek. Bekir Bey, kâğıt tamamlama işleminin aslında çok zor bir işlem olmadığını, bu işlemi hem elle, hem de makineyle yapabildiklerini söylüyor. El yazması nadide eserler doğal olarak elle yapılırken, matbu olanlar ise makineyle yapılıyor. Dubai'den gelen bu makine doğal selüloz kullanarak kâğıttaki eksik yerleri tamamlıyor. Bekir Bey bir harita gösteriyor. Haritada herhangi bir eksik yok, tamı tamamına bir harita. Anlayamıyoruz neresi restore edildi? Ama Bekir Bey arkasını ışığa çevirdiğinde haritanın birçok yerinin ön yüzünden kesinlikle belli olmayacak kadar kusursuz yamalandığını görüyoruz. Bekir Bey'den sadece kitap ya da harita restore etmediklerini, fotoğraf, hat levhaları, her türlü belge, tapu, berat, ferman, gravür yani aklımıza gelebilecek her şeyin restorasyonunu yaptıklarını öğreniyoruz.

Yapılan her işlem geri alınabilmeli

Peki, kâğıdın rengi nasıl tutturuluyor? Boya kataloglarına benzer bir katalogda farklı renk toplarındaki kâğıtların hangi bileşimlerden oluştuğunu gösteriyor. Bu değerler makineye girilerek o renkte, o tonda kâğıt da elde ediliyor. Buradan elde edilen kağıtlar elde yapılan restorasyon işlemlerinde de kullanılıyor. Restorasyonda bir de Japon kâğıdı denilen Japonya'da su kenarında yetişen saza benzer bir bitkinin lifleri ayrılarak, elle yapılan, krem renkli, parlak, çok sağlam ve pahalı bir tür kâğıt da kullanılıyor. Bekir Bey, restorasyonda kullandıkları malzemenin tümünün doğal olmasına dikkat ettiklerini, bunun kendileri için bir ilke olduğunu söylüyor ve ekliyor " Bizim için yapılan işlemin geri dönüşü de olmalıdır. Yani bir işlem yaptık, ama istediğimiz sonucu vermedi. Eseri eski haline, işlemden önceki haline getirebilmeliyiz". Bu esnada eserin cilt kapakları cilt atölyesinde aslına ve dönemine uygun olarak onarılıyor ve ardından tüm kitap toplanıyor. Toplanan kitap daha sonra arşive alınıyor.

Herhangi bir ücret almıyoruz. Sadece …

Bekir Bey'e dışarıdan gelen bir esere uygulanan tüm bu işlemler için ne kadar ücret aldıklarını sorduğumuzda hiçbir ücret almadıklarını sadece bir dijital kopyasını aldıklarını, kendilerinin ücretinin de bu olduğunu öğreniyoruz. Tabi dijital kopya alma işlemi sahibinin rızasıyla yapılıyor. Kitabın



sahibine "Biz, bu kitabı sizin izninizle araştırmacıların hizmetine sunacağız" deniliyor. Böylece hem araştırmacıların hizmetine sunulmuş oluyor hem de kitap tescillenip, edebileştiriliyor. Dijital kopyası alınan eserler, eser sahibinin adıyla internet üzerinden hizmete sunuluyor. Dijital çekimler fotokopi çekimleri gibi yapılmıyor. Öncelikle çekim uzman bir personel tarafından yapılıyor. Çekimi yapılacak eser görevliye tutanakla veriliyor, tutanakla geriye alınıyor. Eserin sayfaları dağınıksa düzenlenir, sayfa numarası olmayan sayfalara numara verilir. Eserin sayfa sayısı fazlaysa veya sayfaları bir arada tutan dikiş olarak tanımlanabilecek olan şiraze çok sıkıysa sayfaların oluşturacağı bombe veya kavisin giderilmesi gerekir. Bunun için en bilindik ve sık kullanılan yöntem sayfaların ortasından bastırmaktır. Ancak bu yöntem kurtarılmak için zaman ve emek harcanan esere telafisi mümkün olmayan yeni hasarlar verebilir. Bu nedenle de eserin açık olan iki tarafını dengelemek amacıyla sayfalar karton benzeri malzemelerle desteklenir. Dijital çekimde UV ışınları içermeyen ışık kullanılır. Çünkü UV ışınları da el yazması eserler için zararlıdır. Uluslararası standartlar gereği 300 dpi yoğunlukta çekilen kopyalar tiff ve jpeg uzantıyla ham sabit diske, hem de CD'lere yazılarak koruma altına alınır. Bu dijital kopyalar daha sonra servera atılarak araştırmacıların kullanımına sunulur.

Konya çok şanslı

Temizlenen, restorasyonu yapılan, cilti takılan eserlerin artık raflara kaldırılabileceğini söylediğimizde Bekir Bey, restorasyonu yapılan el yazması eserler her rafa, her odaya konulamaz cevabını alıyoruz. Bekir Bey, el yazması eserlerin bulunduğu yerin ısısının kışın 16C0, yazın ise 24 C0 olması gerektiği, ani ısı değişimlerinden kaçınılması gerektiğini, bağıl nem oranının yüzde 50, ışık şiddetinin de 50 lux olması gerektiğini söylüyor. El yazması eserler için nem ve ısı bu kadar önemli midir? diye sorduğumuzda ise "Isının daha da düşük olması istenen bir şeydir. Örneğin -1 C0 olması daha da iyi olur. Konya bu anlamda bu gibi eserlerin tam yaşayacağı yerdir. Örneğin, Kurtuluş Savaşı sırasında bir takım önemli belgelerin İstanbul'dan Konya'ya binamızın karşısındaki Camiye getirilerek saklandığını gösteren bir belgeye rastladık. Bu zamana kadar gelmiş. Yani Konya nem, ısı ve deprem konusunda oldukça şanslı bir bölgemiz." cevabını veriyor. Bekir Bey'den el yazması eserlerin kesinlikle naylon poşetlerin içine konulmaması, havasız ortamlarda bırakılmaması gerektiğini, hava kirliliğine dikkat etmek gerektiğini, hava kirliliğinin insana verdiği zarar kadar, kitaplara da zarar vereceğini öğreniyoruz. Üstelik yazma eserler uzun süre rafta tutulmamalı. Çünkü uzun süre aynı rafta tutulan eserlerin minyatür, tezhip veya yazıları hava almadığı için bozulabilir. Bu nedenle de kendilerinin arşivlerindeki eserlere yaptığı gibi eserler havalandırılmalı.

Yemek pişirmek için yakılan kitap

Murakkası ceylan derisinden Tevrat

Çöpte bulunan Konya Şerî Mahkeme Sicili

İstiklal Marşı yarışması belgeleri

Bekir Bey'e bugüne kadar restore ettiğiniz kitaplar içinde en ilginç olanı hangisiydi? diye sorduğumuzda "Hepsinin ayrı bir hikâyesi vardır" diyor. Afganistan'dan bir öğrenci Konya'ya Kütüphaneye ziyarete gelir. Bu öğrenci Afganistan'da bir takım ülkelerin kitap topladıklarını söylediğinde Bekir Bey de kitapları yabancılara vermemelerini, restore edilecek kitapları varsa kendilerinin yapacağını söyler. Bu öğrenci Afganistan'a gittiğinde halasının yemek yaparken kitap yaktığını, halasının elindeki kitaba baktığında ise bunun el yazması bir kitap olduğunu görür. Halasından aldığı izinle kitabı Bölge Yazma Eserler Kütüphanesine getirir. Kitap bir mesnevidir ve Türk Cumhuriyetlerinden birinde konuşulan dildedir. Kitap geldiğinde, Bekir Bey'in ifadesiyle "ele alınamayacak kadar fersûde" durumdadır, restore edilir ve pırıl pırıl kullanıma sunulur. Bir başka olayı Bekir Beyin ağzından aktaralım: "Bir gün sayım yapıyoruz. Bir Tevrat. Gazeteyle kaplanmış, kabı çok kalın geldi. Dikkatimi çekti. Kabını hafifçe kazıdığımızda gördük ki deri üzerine yazılmış çok eski İbranice belgeler. Biz kağıtları üst üste koyarak, kalın bir kitap kabı oluştururuz. Buna da Murakka deriz. Kitabın murakkası deri üzerine belgelerden yapılmış, sonra İbranice din kitabına kapak yapılmış ve gazeteyle kaplanmış. Bunun da

tamiratını yapacağız." Yine bir başka olay: Emniyetten Kütüphaneye çöpte bulunmuş bir İncil getirilir. İncil çok "fersûde" vaziyettedir. Kütüphane görevlileri İncil'i açtığında başında evlilikle alakalı bir bölüm görür, evlenen kişinin adı, evlendiği kişinin adı yazmaktadır. Bizim kültürümüzde önemli olayları kitabın zahriye kısmına yazma geleneğinin Hıristiyanlarda da bulunduğu anlaşılır. Yine bir gün sahafta Konya Şerî Mahkeme Sicili'ne rastlanır. Birisi çöpten bulmuş, sahafa getirmiştir. Kütüphane satın alır. Ama çöpten bulup getirenin adına hâlâ ulaşılamaz. İlginçtir çöpten bulunup kurtarılan birçok eser vardır. Yine geçen sene bir arkadaşları internetten bir belge satın alır. Belgeler çok kötü durumdadır. Belgeler incelediğinde İstiklal Marşı'nın beste ve güfte yarışması belgeleri olduğu görülür. Bekir Bey, "Saymakla bitmez. Bu kitapların serüvenlerini inşallah kitaplaştıracağız" diyerek gelecekteki projeleri hakkında da ipucu veriyor.

Bu işin eğitimi geliştirilmeli

Bekir Bey'e eser restorasyon biriminde kaç kişinin görev yaptığını soruyoruz. Bekir Bey, şu an 10 kişinin kimya mühendisi, kimyager, mücellit olarak görev yaptığını, bir de kendilerinin usta-çırak ilişkisiyle yetiştirmeye çalıştıkları arkadaşları bulunduğunu söylüyor. Bunun üzerine kitap restoratörlüğünün bir okulu olup olmadığını soruyoruz. Bekir Bey, Güzel Sanatlar Fakültesi'nin Hat ve Tezhip bölümü öğrencilerinin Kütüphane atölyelerinde ders gördüklerini, bu derslerin de seçmeli değil, zorunlu dersler olduğu, ancak bu eğitimin çok gelişmiş olmadığını, zaten bu işin ülkemiz için de oldukça yeni olduğunu saptamasını yapıyor. Bekir Bey, hedefleri arasında restorasyon konusunda standartlar geliştirmek ve ortak bir terminoloji oturmak olduğunu söylüyor. Restorasyonda kullanılan malzemelerle ilgili Kültür Bakanlığı Kütüphaneler ve Yayımlar Genel Müdürlüğü'ne bağlı Süleymaniye ve kendi Kütüphaneleri biri İstanbul'da, diğeri Ankara'da 2 çalıştay düzenlendi. "İnşallah 3.'sünü Konya'da veya Bursa'da düzenmesi planlanıyor" diyen Bekir Bey, bazı projelerle bu alanda verilen eğitimi de geliştirmeyi hedeflendiklerini belirtti. Bu projeler arasında geleneksel hale gelen Hat, Tezhip, Ebru gibi kursların yanı sıra ciltçilik, restoratörlük gibi kursların da kurumsallaşmasının bulunduğunu sözlerine ekliyor.

Sahaflık mesleği ölmüş durumda

Kurtarılacak olan eserler sadece eser sahipleri tarafından getirilmiyor. Bir de işin sahaf boyutu var. Bekir Bey'e sahafların yazma eser veya nadir eserlerin kurtarılmasına katkılarını sorduğumuzda biraz dertli olduğunu anlıyoruz. Bekir Bey, "Önce sahaflık mesleği ne durumda? Sahaf kaldı mı?" diye sorarak başlıyor ve her ne kadar bazılarının kendilerine sahaf deseler de sahaflık mesleğinin ölmüş durumda olduğunu söylüyor. "Geçen gün bir sahaf arkadaş bir kitabı göstermek, bize satmak için getirdi. Bizden kitap için 30 lira para istedi. Demek ki kendisi çok daha ucuza aldı. Bizden 30 lira istiyor çünkü kitabın değerini bilmiyor. O kitap önce bize gelseydi en az bin lira verirdik" diye konuşan Bekir Bey'in hakkı var gibi geliyor bize.

Kendilerine getirilen kitapların bedelini nasıl belirlediklerini sorduğumuzda bir komisyon bulunduğu ve komisyonun kitabın tekliği, orijinalliği, kondisyonu vb. gibi kriterlerle bedel belirlendiğini, ancak kendilerine getirilen eserleri ellerinden geldiğince en yüksek değerle

almaya çalıştıklarını öğreniyoruz. Kütüphanenin bu sene aldığı bir kitap, Konya'da bir sahafa götürülseydi 500 liraya almaya çalışılırdı, ama içinde 40 kadar minyatür bulunan çok nadide bir eser olan bu kitabı Kütüphane 25 bin liraya almış. Bekir Bey alımlarla ilgili olarak "Bu yıl, bu güne kadar 80 bin liralık alım yaptık. Kitaplar aldık, belgeler aldık. Hele öyle hatlar aldık ki dünya harikası. Ankara'dan bir sahaf getirdi, tarihi kitabelerin hat kalıpları. Yani Kütüphanemizin güzel sicili, Konya'nın dışına çıktı. İstanbul'dan, İzmir'den sahaflar buraya, bize kitap satmaya geliyor" diyerek Bölge Kütüphanesinin bu anlamda ne kadar merkezi olduğunun altını çiziyor.

Peki, koleksiyonerler katkı sağlıyor mu? Örneğin Konya'da koleksiyoner var mıdır? sorusunun cevabı daha iç açıcıydı: "Vardır. Mesela Sami Tokgöz Bey hat koleksiyoneridir. Sami Bey, Türkiye'deki birkaç hat koleksiyonerinden biridir. Çok zengin bir koleksiyonu vardır. Bu koleksiyonerimiz kitaplarının dijital kopyasını almamıza izin verdi. Sami Tokgöz Dijital Arşivi adı altında araştırmacıların kullanımına açıldı". Dileğimiz bu anlamda koleksiyonerlerin sayısının sadece Konya'da değil tüm Türkiye'de artması.

Yeni bina müjdesi

Bekir Bey, söyleşimiz esnasında bir de mutlu haber verdi. Kendilerine sunulan imkânların oldukça fazla olduğunu, ancak yerine getirmeye çalıştıkları hizmetler gereği içinde bulundukları binanın artık yetersiz gelmeye başladığını söyleyen Bekir Bey, Meram Belediyesi'nin kendilerine 20 bin m2 bir arsa tahsis ettiğini, 3. Derece SİT alanı olan arsanın yakın zamanda Anıtlar Kurulu'ndan onay aldığını belirtti. Kültür Bakanlığı'nın 2011 yılı Programına alınması düşünülen binanın tamamlanması durumunda, 17 Aralık'ta faaliyete geçecek İl Halk Kütüphanesiyle birlikte dünyanın en modern kütüphanelerinden biri olacağının müjdesini de verdi.

Bekir Bey'le söyleşimizi tamamladıktan sonra, en azından çocuklarımıza, torunlarımıza biz katkı sağlamasak da bırakabileceğimiz bir mirasın var olduğu düşüncesiyle biraz da olsa rahatlıyoruz. Yazma eserlerin eskisi gibi yok sayılmadığını, yok sayılmak bir kenara artık değerli kabul edildiğini bilmek biraz da olsa huzur veriyor. Bölge Yazma Eserler Kütüphanesi'nde görev yapanların işlerinin ne kadar zor ve önemli olduğunu anlayınca onlara karşı saygımız bir kat daha artıyor. Bu kuruma bu imkânları sunanları, koleksiyonlarını, kütüphanelerini, arşivlerini bu Kütüphaneye bağışlayanları, bir eser, bir sayfa da olsa kurtarıp geleceğe armağan edenleri eminiz ki tarih takdir edecektir.

Nesrin Sevimli *İletişim Uzmanı - TSE Pazarlama ve Tanıtım Daire Başkanı*

İtibarınızı şansa bırakmayın!

Değişmeyen tek şey değişim derler ya hani… Küresel rekabet ortamında iş dünyasında artık oyunun kuralları değişti. Oyunun kurallarını hızlı öğrenemezseniz, durumunuzu kontrol edemezseniz "kırmızı kart"la oyun dışında kalmanız içten bile değil!

Heyecanla takip ettiğimiz 2010 Dünya Kupası maçlarını izlerken bile oyunu kurallarına göre oynamayanların başına gelenleri görüyoruz! 2006 yılı Dünya Kupası finalinde Fransa kaptanı Zinedine Zidane'ın maçta Materrazzi'ye attığı kafa ile kırmızı kartla oyun dışı kalışı, Fransa'nın kupayı "bir kafa vuruşu" ile İtalya'ya bırakışı hala zihinlerimizde canlılığını koruyor!

Artık oyunu kurallarına göre oynayan kazanıyor günümüzde… Artık "büyük balık" değil gelişmelere uyum sağlayan "hızlı balık" kazanıyor…

Sürdürülebilirlik için, sürdürülebilir başarı için yeni politika ve stratejilere gereksinim duyuluyor. Faaliyet gösterilen alanda bir farklılık, bir değer yaratılamazsa yapılan çalışmaların başarılı olması da mümkün olamıyor.

İşte kurumsal itibar da tam bu noktada devreye giriyor. Rekabet koşullarının ağırlaştığı, kalite ve fiyatın farklılaştırıcı faktörler olmaktan çıktığı bir ortamda itibar bir farklılaşma kriteri olarak devreye giriyor.

İtibar. Çünkü…

İtibar, bir kurumun paydaşları tarafından nasıl algılandığını gösteren soyut ama çok önemli bir kavram…

Kurumların itibarı, paydaş zincirinde yer alanların duygularından, düşüncelerinden, izlenimlerinden, beklentilerinden oluşuyor.

Kurumun sürdürülebilir başarısı için, acımasız rekabet ortamında üstünlük sağlaması için, uzun yıllar varlığını sürdürebilmesi için iyi bir itibar şart! Hele de kriz dönemlerinin aşılabilmesinin olmazsa olmazlarından itibar…

Saygın olmanın, güvenilir olmanın, birlikte iş yapılabilir olmanın, gelecek vaad etmenin simgesi…

Kurumsal itibarı güçlü kuruluşlar, daha önde, daha saygı gören, daha çok sevilen, daha çok beğenilen, daha çok takdir edilen, daha çok tercih edilen, daha çok aranan, daha çok satış yapan, daha çok kazanan ve daha uzun yaşayan kurumlar haline dönüşüyor.

Finansal açıdan marka değeri, pazar açısından pazar payının artırılması, insan kaynakları açısından nitelikli insan kaynaklarına sahip olabilmek gibi değerleri de hemen peşinden sürüklüyor bu büyülü iki kelime.

Günümüzde kâr amacı güden kurumların yanı sıra, kamunun, belediyelerin, sivil toplum örgütlerinin, hedef kitlesi olan her türlü kurumun da önem vermesi, yönetmesi gereken bir olgu…

Gerçekçi ve bütüncül bir iletişim süreci

Bu kadar stratejik bir önem taşıyan bu sürecin çok etkili yönetilebilmesi de dikkat edilmesi gereken başka bir stratejik nokta. Muhteşem bir ahenkle oluşturulması gereken, her fırça darbesinin gerçekçi ve var olanı yansıtması gereken bir tablo… Ve bu tablonun ince ince işlenebilmesi, renklendirilebilmesi için bütüncül bir anlayış gerekiyor.

Kurumsal itibar yönetimi, kurumun iç ve dış paydaşlarının yani çalışanlar, müşteriler, yatırımcılar, hissedarlar, tedarikçiler, medya gibi grupların algılarını pozitif, farkındalık yaratan, iz bırakan, kurumun gücünü yansıtan düzeyde tutan bir iletişim sürecini içeriyor. Bu sürecin profesyonel bir bakış açısıyla başarılı bir biçimde yönetilmesi hedeflenen sonuçlara ulaşmayı sağlıyor.

Bir ilişki yönetimi aslında itibar yönetimi… Kurumsal görünümünüzü, kurumsal iletişiminizi, kurumsal davranışınızı

yansıttığınız, her bir paydaş grubuna yönelik algıları istediğiniz şekilde oluşturmanız için gerçekleştirilen iletişimin toplamı.

Kurumlarla ilgili insanların zihinlerinde oluşan ilk algılar bazen yıllarca silinmeyen izler bırakıyor. Hani bir insanla ilk defa karşılaştığınızdan 30 ila 60 saniye içerisinde o insanla ilgili negatif ya da pozitif bir izlenime sahip olursunuz. Çok nadir istisnalar yaşansa da genel olarak ilk karşılaşmanızda ediğiniz o izlenimi ömrünüzün sonuna kadar taşırsınız.

Bir kurumun danışmasında çalışan bir görevlinin güler yüzü, yardımseverliği, duruşu, santralinde çalışan bir görevlinin ses tonu, yol gösterme biçimi, binanın görüntüsü, çalışanlarının duruşu, toplantılardaki konuşmaları, iletişim biçimleri bile o kurumun kişiliği ile ilgili fikir verebiliyor bazen.

Medyada haber olmak ya da olmamak da farklılıklara neden olabiliyor…

Medyada varsan önemlisin çünkü! Ama varoluşunun içeriği dayanılmaz ağırlık ve olumsuzluk içermemeli ki; o farkındalığın sonucu olumluya dönüşebilsin!

Çalışanlarımızın kendi özel dünyasında kurumla ilgili paylaşımları, kurumla ilgili duruşları bile belirleyici olabiliyor.

Ya müşterileriniz? Ürün ya da hizmet sunduğunuz insanlar…

Niye şansa bırakasınız ki itibarınızı!

Zarf, mazruf ve Biz kimiz?

Ama çok önemli bir nokta var!

Kurumsal itibar istiyorsunuz, kazanımlarını istiyorsunuz… Tamam, çok güzel!

İstediğiniz olumlu algılara sahip olmak için önce o itibara sahip olmanız sonra onu yansıtmanız gerekiyor! Yani eskilerin deyimi ile zarf ve mazruf aynı olmalı… Olmayanı yansıtmak daha kısa çözümler yaratır, cilalar çabuk dökülür ve sürdürülebilirliği sağlamaz…

Önce şu soruları sormak gerekiyor kurumumuzla ilgili… **"Biz kimiz? Kurumsal kimliğimizi biz nasıl tanımlıyoruz? Biz ne olduğumuza inanıyoruz? "**

Bu soruları heyecanla cevaplayabiliyorsak, kurumumuza inanıyorsak, hemen diğer sorulara geçiyoruz. Bizimle ilgili insanlar ne düşünüyor?

Çalışanlarımız… Medya… Müşterilerimiz… Hatta hatta rakiplerimiz ne düşünüyor? Biz paydaşlarımız tarafından yani o ağ içerisinde iletişimde olduğumuz başkaları tarafından nasıl algılanıyoruz?

İşte itibar sürecimiz bu sorularda yatıyor…

Çünkü, **"algı gerçektir"… "Var olmak algılanmaktır!"**

"Algılanmıyorsanız 'yoksunuz-varlığınız bir şey ifade etmiyor' demektir!"

"Yanlış algılanıyorsanız 'yanlış varsınız-yanlış konumlandınız' demektir!"

"Eksik algılanıyorsanız 'tam var değilsiniz' demektir!"

"Ters algılanıyorsanız 'varlığınız terslik ifade ediyor!' demektir!"

İlk adım: Karar vermek.

Ne olduğunuza, ne olmak istediğinize, nasıl görünmek istediğinize, kurumsal açıdan zihinlerde nasıl bir algı bırakmak istediğinize karar veriyorsunuz ve iletişimin renkli dünyasına adım atıyorsunuz! Her şey ilk adımla başlıyor…

Siz nasıl görüneceğinize karar vermemişseniz, kamuoyu zaten sizi istediği gibi görüyor… Ya da başkalarının gösterdiği, anlattığı biçimde…

Hedeflerinize uygun algılamaları yaratabilmek, itibarlı bir kurum olabilmek için stratejik iletişim yönetimi aracılığı ile itibarınızı yönetiyorsunuz. Çünkü algı tasarlanabilen, yönetilebilen, değiştirilebilen bir öğe.

Yeter ki, profesyonel, sağlıklı, gerçekçi, planlı bir iletişim süreci tasarlansın! Yani neyi, neden, nasıl, nerede, ne zaman, kime söyleyeceğimizin, algıları nasıl yöneteceğimizin belirlendiği, özgün, yaratıcı 'paydaş odaklı" bir yaklaşımla, stratejik kurumsal iletişim tekniklerinden yararlanarak uzman ellerde oluşturulacak bir "yol haritası"nı içeren bir iletişim planımız olsun!

Algıları yönetelim, kontrol edelim, farkındalığı artıralım ve kazanalım!

"Her seçim, bir vazgeçiştir!" Neyi seçmek istediğinize karar verin, vazgeçilmez olun!

Unutulmayalım; ürünleri ve hizmetleri kurumlar üretiyor… Ama marka ve itibarı ise zihinler!

İtibarınızı şansa bırakmayın!

Kırmızı kartla oyun dışı kalmayacağınız, "kurumsal kupa" hedeflerinize ulaşacağınız başarılı günler dileğiyle…

KSO Hukuk Müşavirliği Av. Orhan DÜR Av. Murtaza FEDAİ Av. Abbas ÖZKUL Av. Kemal ÜNSAÇAN Av. Öznur ÖZCAN Av. Aslı A. AYDIN Av. Evren ASLA

44/2001 Sayılı Avrupa Birliği Konsey Tüzüğü'ne Göre Tanıma ve Tenfiz

I-) Genel Olarak

Tanıma ve tenfize konu olabilecek kararların neler olduğu, 44/2001 sayılı Hukuki ve Ticari Konularda Yargı Yetkisinin ve Yargı Kararlarının Tanıma ve Tenfizine İlişkin Avrupa Birliği Konsey Tüzüğü'nün 32. maddesinde düzenlenmiştir. Tüzük, kendi metninde geçen 'yargı kararı' ifadesini, 'mahkemenin bir memuru tarafından adli harç ve masrafların da belirlenmesi ile birlikte, bir üye devlet ülkesi mahkemesinin tesis etmiş bulunduğu ilam, emir, karar veya icra emrini ifade eder' şeklinde tanımlamıştır.

Tüzük anlamında tanıma ve tenfize konu olabilecek kararları belirlerken, Tüzüğün kapsamına bakmak gerekmektedir. Zira 44/2001 sayılı Tüzük, hukuki ve ticari konulara ilişkin olarak kaleme alınmıştır. Bu nedenle, tanıma ve tenfize konu olacak kararın da, Tüzük anlamında hukuki ve ticari konularda olması doğal bir zorunluluktur. Ayrıca tanıma ve tenfize konu olacak kararlarda, yabancılık unsuru içeren bir uyuşmazlığın olması ve öncelikle uygulanması gereken bir başka uluslar arası anlaşmanın olmaması da bir başka şart olarak belirtilebilir.

Tüzüğün tanıma ve tenfize ilişkin hükümleri, tanıma ve tenfize konu kararı veren üye devlet mahkemesinin yetkisinin Tüzük hükümlerine göre belirlendiği hallerde uygulanabildiği gibi, yetkinin, mahkemenin ulusal yetki kurallarına göre belirlendiği hallerde de uygulanması mümkündür.

Tüzük, tanıma veya tenfizin talep edilebilmesini her hangi bir hak düşürücü süreye bağlamamıştır.

II-) Tanıma

Tanıma, yabancı ülkede verilen bir mahkeme kararının kesin hüküm, kesin delil ve inşai etkisinin kabul edilmesidir. Yani tanıma işlemi sonunda yabancı mahkemeden verilen kararın etkisi, diğer ülkelere de yayılmaktadır.

Avrupa ülkelerinin iç hukuklarında, tanımaya konu olacak kararların kesin hüküm niteliğinde olması, kararı veren mahkemenin yetkili olması, tebligatların usulüne uygun olarak yapılması, aleyhine karar verilen tarafa savunma hakkının tanınması, taraflardan birinin hilesinin bulunmaması ve kamu düzenine uygunluk şartları, kararın tanınması için aranan şartlardandır.

Aslında tanıma 3 halde etkili olacaktır. Bunlar; bir kararın Tüzük uyarınca tenfiz edilebilmesi için öncelikle tanınması gerekmektedir. Bunun yanında bir kararın başka bir davada savunma aracı olarak kullanılması için yine tanınması şarttır. Son olarak da bazı durumlarda sicillerde değişiklik gerektiren bir işlemin yapılmasında kararın tanınması gündeme gelecektir.

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerden birinde verilen hukuki ve ticari konulara ilişkin kararların tanınmasına ilişkin genel özellikler, 44/2001 sayılı Tüzüğün 33. maddesinde düzenleme altına alınmıştır. Söz konusu maddede, 'bir üye devlet mahkemelerinde verilen bir hüküm başka her hangi bir özel usule gerek duyulmaksızın, başka bir üye devlet mahkemelerinde tanınır' denilerek, tanımanın otomatik olarak (ipso iure) gerçekleştirileceği vurgulanmıştır.

44/2001 sayılı Tüzük 33. maddesinde, tanıma için özel bir usule gerek olmadığını belirttikten sonra, 34. ve 35. maddelerinde, hangi durumlarda hükümlerin tanınmayacağını da açıkça belirtilmiştir. Hükümlerin tanınmayacağı haller şunlardır;

· Tanıma açık bir şekilde tanınmanın talep edildiği üye devletin kamu düzenine aykırıysa,

· Davayı açan belge veya eşdeğer nitelikteki tebligat, davalının kendi savunmasını hazırlamasına imkan verecek şekilde veya yeterli bir süre öncesinde davalıya tebliğ edilmemişse,

· Davalının kendisi için tesis edilmiş olan karara karşı itirazda bulunma işlemlerini başlatmakta ihmal göstermiş olmaması kaydıyla, tanınması istenen karar, davalının gıyabında yapılan duruşma neticesinde alınmış ise,

· Tanınması istenen yargı kararı, 44/2001 sayılı Tüzüğün II. Bölümünde düzenlenen sigorta konularına ilişkin yargı yetkisine, tüketici sözleşmelerine ilişkin yargı

yetkisine, münhasır yargı yetkisine ilişkin hükümler ile çeliştiği takdirde veya yine Tüzüğün 72. maddesinde öngörülen durumlarda,

· 44/2001 sayılı Tüzüğün 34/4 hükmü uyarınca, karar, üye olmayan bir devlet mahkemesi tarafından, tarafları ve dava sebebi aynı olan bir davada daha önce verilen ve tanınmanın talep edildiği devlette tanıma koşullarını taşıyan başka bir kararla çelişiyorsa ve yine madde 34/2'ye göre, karar, üye bir başka devlet mahkemesi tarafından, tarafları ve dava sebebi aynı olan bir davada daha önce verilen ve tanımanın talep edildiği devlette tanıma koşullarını taşıyan bir başka kararla çelişiyorsa tanımayacaktır.

Bu tanıma engelleri dışında, tanımaya konu olacak kararın, Tüzük hükümleri gereğince tanınabilecek kararlardan olmaması da tanıma engeli olarak söylenebilir.

44/2001 sayılı Tüzüğün 33/II. maddesinde, tanımanın tespitine ilişkin bir düzenleme getirilmiştir. Madde hükmü uyarınca, bir kararın tanınabilirliği uyuşmazlık konusu yapılırsa, tanımayı talep eden her ilgili kararın tanınabilir olduğunun tespitini III. Kısmın 2. ve 3. bölümlerine göre isteyebilecektir. Burada dikkati çeken husus, tanımanın tespitinin her ilgili tarafından istenebilmesidir. Ayrıca bu düzenleme, tanımanın tespitini isteyen kişinin bununla elde edeceği yararın mahkeme dışında gerçekleşmesi halinde uygulama alanı bulacaktır.

Tanıma hakkında son olarak, yabancı bir devlet kararının tanınması aşamasında hiçbir şart altında içerik olarak gözden geçirilemeyeceğini söylemek mümkündür. Zira bu konuda 44/2001 sayılı Tüzüğün 36. maddesinde açık bir düzenleme bulunmaktadır. Böylece tanıma talebini inceleyen hakim, esasa uygulanacak hukukun doğru tespit edilip edilemediğini ya da delillerin doğru takdir edilip edilmediği hususlarını inceleyemeyecektir.

III-) Tenfiz

Tenfiz, bir devlet mahkemeleri tarafında verilen, ifa kararı içeren ve icrai etkisi olan bir kararın, bir diğer devletin egemenlik sahası içerisinde aynı icrai etkiyi sağlamasına hizmet eden bir hukuki müessesedir.

44/2001 sayılı Tüzük, tenfize ilişkin hükümlere 38 ila 56. maddelerinde yer vermiş ve yabancı mahkeme kararlarının tenfizinde, genel olarak, sadece bir takım usulü şartların yerine getirilmesini talep etmiştir. Bu bakımdan tenfize ilişkin karşımıza çıkan ilk kolaylık, tenfize konu olacak mahkeme kararının kesin hüküm niteliğine haiz olmasının gerekli bulunmaması ve sadece icra edilebilir bir karar olmasının yeterli bulunmasıdır. İcra edilebilirlik ise, kararı veren mahkeme hukukuna göre belirlenecektir.

44/2001 sayılı Tüzük hükümleri uyarınca, tenfiz usulü basitleştirilmiştir. Üye devlet mahkemelerine yapılan tenfiz talebi, ihtilafsız olarak karara bağlanmaktadır. Yani tenfiz talebinin karşı tarafa tebliğ edilmesine ve onun savunmasının alınmasına gerek bulunmamaktadır. Tüzüğün tenfize ilişkin hükümleri, hem tenfiz talebinde bulunan tarafın hem de kendisine karşı tenfiz talebinde bulunan tarafın menfaatlerini koruyacak şekilde düzenlenmiştir. Bu açıdan, tenfiz talebinin ilk yöneltildiği mahkeme, sadece Tüzük'ün 54. maddesinde düzenlenen şekli bir takım işlemlerin yerine getirilip getirilmeyeceğini inceleyecek ve tenfizi inceleyen mahkeme itiraz üzerine ancak Tüzüğün 34 ve 35. maddesindeki nedenlerle tenfiz talebini reddebilecektir. Bu düzenlemelerin, tenfiz talebinde bulunan tarafın menfaatlerini korumaya yönelik düzenlemeler olduğu söylenebilir. Diğer taraftan, tenfize konu mahkeme kararının, davacıya, kararı veren ülkede sağlayacağı yetkilerden daha geniş hak ve yetkiler sağlayamaması da kendisine karşı tenfiz talebinde bulunulan tarafın hukukunu ve menfaatlerini korumaya yöneliktir. Kendisine karşı tenfiz talep edilen taraf, hakkında tenfiz kararı verilmesi durumunda, Tüzük hükümlerine dayanarak bu karara itiraz edebilecek, tenfize konu mahkeme kararının Tüzüğe göre tenfiz edilebilecek kararlardan olmadığını, kararın verildiği ülkede icra edilebilir niteliğe sahip bulunmadığını ve Tüzüğün 34 ve 35. maddelerinde

düzenlenen tenfize engel durumlardan birinin var olduğunu iddia ve ispat edebilecektir.

44/2001 sayılı Tüzüğün 39. maddesinde, tenfiz işlemi açısından görevli ve yetkili mahkeme belirtilmiştir. Tenfiz talebini içeren dilekçe, 39/I hükmü uyarınca, Ek-II'de belirtilen mahkeme veya makamlara sunulacaktır. Bu maddede yer alan makam ifadesinden, mahkemelerden başka yetkili kılınacak ve kazai olmayan organları ifade ettiği söylenebilir. Zira Tüzük, bu şekilde bir organının yetkili kılınmasına imkan tanımaktadır.

Tenfizde başvuruyu yapmaya yönelik usul, 40. maddede düzenlendiği üzere, tenfizin talep edildiği üye devlet hukukuna göre belirlenecektir.

Tüzük ile düzenlenen tenfiz incelemesinin en önemli özelliği, yukarıda da değinildiği üzere, çekişmesiz yargı yolunu öngörmesidir. Bu husus Tüzüğün 41. maddesinde ' Bir yargı kararının 53. maddede açıklanan formalitelerin tamamlanması üzerine, 34. ve 35. maddelerin hükümleri uyarınca her hangi bir yeniden incelemeye tabi tutulmaksızın, derhal tenfiz edilebilir olduğu beyan edilecektir. Hakkında tenfiz talep edilen taraf, işlemlerin bu aşamasında başvuru ile ilgili her hangi bir iddiada bulunma hakkına sahip olmayacaktır.' ifadesi ile açıklanmıştır. Bu madde hükmünden de anlaşılacağı üzere, kendisine tenfiz talebiyle başvurulan üye devlet mahkemesi, söz konusu kararı, Tüzüğün 34. ve 35. maddelerinde yer alan tenfiz engelleri bakımından dahi inceleyemeyecek, hatta tenfiz engellerinin varlığını görse bile bu sebeplerle talebi reddedemeyecektir. Kısacası üye devlet mahkemesi, Tüzük madde 53'te yer alan formalitelerin yerine getirilmiş olması şartıyla, tenfiz kararı verecektir. Tenfizi talep edilen kararın, Tüzüğe göre tenfiz edilebilecek kararlardan olmadığı, kararın verildiği ülkede icra edilebilir niteliğe sahip bulunmadığı ve Tüzüğün 34 ve 35. maddelerinde düzenlenen tenfize engel durumların varlığı ise ancak hakkında tenfiz istenen tarafın tenfiz kararına itirazı (temyizi) halinde incelenebilecektir.

44/2001 sayılı Tüzük, para cezalarına ilişkin kararların tenfizinde geçerli olmak üzere bir ek şart getirmiştir. Tüzüğün 49. maddesi hükmü uyarınca, 'bir yabancı devlet mahkemesi tarafından verilen ve bir para cezasının düzenli zaman aralıkları ile ödenmesini emreden yargı kararı, yalnızca başlangıçtaki üye devlet mahkemesi tarafından bu para cezasının nihai meblağının belirlenerek ifade edilmiş olması durumunda, tenfiz talep edilen üye devlet tarafından tenfiz edilebilir.' Yani bu anlamda para cezalarına ilişkin kararlar bakımından, sadece icra edilebilir olma özelliği yeterli görülmemiş, bunların kesin olarak tespit edilmiş olması şartı da getirilmiştir.

Tüzüğün 34. ve 35. maddesinde düzenlenen tanıma engelleri aynı zamanda tenfiz engelleri olarak sayılabilir. Zira 45/I. maddede, 34. ve 35. madde hükümlerine atıfta bulunulmuştur. Ancak tanımadan farklı olarak, tenfiz edilmesi istenen kararın, verildiği ülkede icra edilebilir nitelikte olmaması tenfize engel bir durum oluşturmaktadır.

IV-) Sonuç

Avrupa birliğine üye devlet ülkelerinde, mahkeme kararlarının serbestçe dolaşımını sağlama amacı güden Brüksel ve Lugano Konvansiyonlarına ek olarak, ticari ve hukuki konularda yargı yetkisinin ve yargı kararlarının tanınması ve tenfizi amacını güden 44/2001 sayılı Konsey Tüzüğü, Brüksel Konvansiyonunda düzenlenen tanıma ve tenfiz prosedürünü daha da basitleştirmiştir. Yerine geçeceği Brüksel Konvansiyonunun esaslı yapısından ve bu Konvansiyon ile kabul edilen temel prensiplerden ayrılmayan Tüzük'ün amacı, hukuki ve ticari konularda yetkiye ilişkin yeknesak standartlar oluşturmak, bu konudaki mahkeme kararlarının hızlı ve otomatik tanıma ve tenfiz kurallarını, basit ve yeknesak bir prosedürle kolaylaştırmaktır.

Yararlanılan Kaynaklar

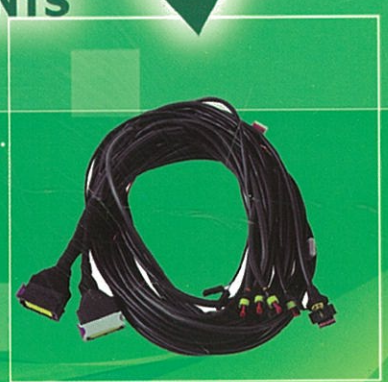
1-) SÜRAL Ceyda, Avrupa Birliği'nde Yabancı Mahkeme Kararlarının Tanınması ve Tenfizi, İzmir 2007 s. 69

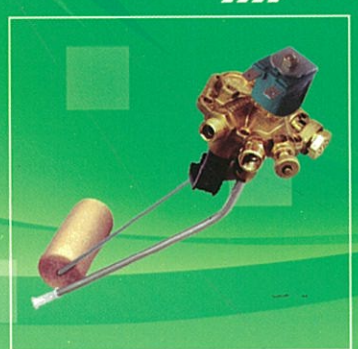
2-) 44/2001 sayılı (AT) Konsey Tüzüğü

Temiz bir çevre için Yüksek Teknoloji

WENTGAS®

LPG & CNG EQUIPMENTS





LPG & CNG EQUIPMENTS

TSE ISG-OHSAS TS 18001 | K-Q TSE-ISO-EN 9000 | C-E TSE-ISO-EN 14001 | ISCIR | TDT

E3 67R E3 110R E3 10R E7 67R E7 110R E7 10R E13 67R E13 110R E13 10R E37 67R

www.wentgas.com

ATIKER®

DOĞAL LEZZETİ YUDUMLAYIN...

ENKA SÜT VE GIDA MAMÜLLERİ SAN VE TİC. A.Ş.
Adana Çevre Yolu Sedirler Çıkışı 42150 KONYA / TÜRKİYE Telefon : +90 332 355 23 00 • Faks : +90 332 355 23 05
Web : www.enkasut.com.tr • E-Posta : enkasut@enkasut.com.tr