SAYI 30 | ISSN 1304-0731 | GÜZ / KIŞ 2008

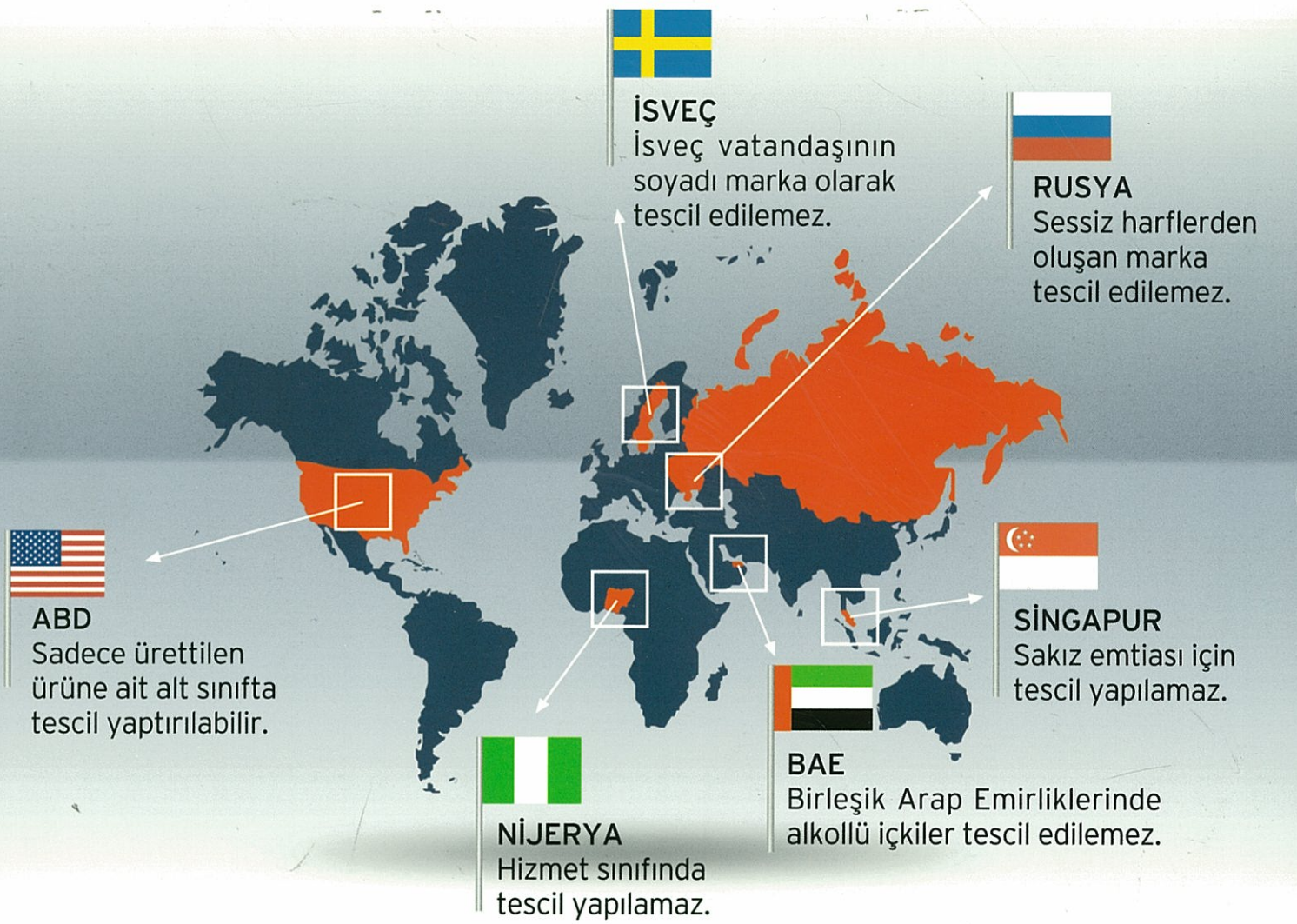
LONCA

Lojistik Köy

Araştırma **OSB** Araştırma **Kriz** Sektör **Beton Yapı Elemanları**

Araştırma **Buluşsuz Ar-Ge Çalışmaları** Portre **Tahir Büyükhelvacıgil**

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

İNKA HAVA & DENİZ KARGO

- Hava, kara, deniz ithalat – ihracat
- Dünyanın her gümrüklü noktasında acenta ağı
- Yurtdışı kapıdan kapıya servis imkanı
- Türkiye'nin bütün gümrüklü limanlarından servis imkanı

cargo@kalender.com.tr

IATA TÜRSAB APLN ETIKAD ISAD

Partneriniz doğru olduğu sürece Dünya o kadarda büyük değil

KALENDER GRUBU

Metin Kasapoglu Cad.
Ayhan Kadam İş Merkezi B Blok
No:50/7 Antalya / TURKIYE
Tel : 0242 311 86 55 (pbx) - 0242 311 90 00
Fax :0242 311 86 54

www.kalender.com.tr

Muske Turizm Sube:
Altınkum Mah Atatürk Bulvarı
Ilık Apartmanı No:231
D:1 Altınkum-ANTALYA
Tel : 0242 228 40 36
Fax : 0242 228 48 36

MUSKE TURİZM

- Uçak Bileti
- Otel Rezervasyonları
- Seyahat Organizasyonları
- Vize Takip işlemleri
- Araç Kiralama

Dünyanın **her yerine ekonomik** uçak bileti

IATA

MuskeMailGroup@kalender.com.tr

TÜRSAB

LONCA
SAYI 30
GÜZ / KIŞ 2008
ISSN 1304-0731

İÇİNDEKİLER

Editörden 3

Başyazı
Tahir Büyükhelvacigil
KSO Yönetim Kurulu Başkanı 4

Dosya
Binali Yıldırım
Ulaştırma ve Ticaret Bakanı
Lojistik Köy 8

Dosya
M.Zafer Çağlayan
Sanayi ve Ticaret Bakanı
Lojistik Köy 12

Dosya
Hüseyin Özülmez
KTO Yönetim Kurulu Başkanı
Lojistik Köy 14

Dosya
Tahir Büyükhelvacigil
KSO Yönetim Kurulu Başkanı
Lojistik Köy 18

Dosya
Selçuk Öztürk
MÜSİAD Konya Şubesi Başkanı
Lojistik Köy 22

Araştırma
Mahmut Yılmaz
OSBÜK Yönetim Kurulu Başkanı
OSB 26

Araştırma
Konya OSB
OSB 36

Araştırma
Adana OSB
OSB 40

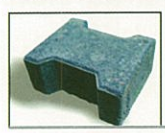
Araştırma
Ankara OSB
OSB 46

Araştırma
Bursa OSB
OSB 52

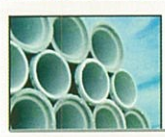
Araştırma
Eskişehir OSB
OSB 56

Araştırma
Rüştü Bozkurt
Dünya Gazetesi Yazarı
Kriz 60

Araştırma
Doç.Dr. İbrahim Ercan
Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi
Kriz Konya Sanayi Odası Hukuk Danışmanı 66


Sektör
KSO Araştırma Servisi
Beton Yapı Elemanları 74

Sektör
Hasan Kulaksız
Necipoğulları Beton Elemanları Yönetim Kurulu Başkanı
Beton Yapı Elemanları 76


Sektör
Serdar Şener
Tekbaş İnşaat Gıda Turizm Tic. San. A.Ş. Kalite Yönetim Temsilcisi
Beton Yapı Elemanları 80

Sektör
Hanefi Ulusoy
Termobims Isı Yalıtımı Hafif Yapı. Elem. ve Mad. İnş. San. Başkanı
Beton Yapı Elemanları 84

Araştırma
Yaman Karadeniz
Destek Patent A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Buluşsuz Ar-Ge Çalışmaları 88

Araştırma
Ahmet Kuş
Tarihi Konya Evleri 90

Portre
Tahir BÜYÜKHELVACIGİL
TSE Başkanı 94

Kültür Sanat
Halit Koçak
Kuyumcu 100

Yargı Köşesi
Konya Sanayi Odası Hukuk Müşavirliği
Türk Ticaret Kanunu M. 711, III'e Göre Çeklerde Ödemeden Men Talimatı ve Bununla İlgili Sorunlar 104

Sahibi: Konya Sanayi Odası Adına Tahir BÜYÜKHELVACIGİL | **Basın Yayın Komisyonu:** M.Ali ÇİFTÇİ | Vedat YÖNDEM | Halil AKPINAR
Genel Yayın Yönetmeni: M.Sedat TAŞKAZAN | **Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:** Mürsel ÇETİN | **Reklam Sorumlusu:** Mehmet CAN
Görsel Tasarım: FLEXHIBIT | **Yapım:** Zoom Reklamevi | **Ofset Hazırlık-Baskı:** Erman Ofset Mat. San. ve Tic. Ltd. Şti.

Lonca Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın bir yayın organıdır. **3 ayda bir yayınlanır.**

Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü, grafikler, fotoğraflar, illustrasyonlar yazılı izin alınmaksızın hiç bir şekilde kullanılamaz, yeniden kopya tekniğiyle çoğaltılamaz, basılamaz.
Lonca Dergisi yazılarda değişiklik hakkını saklı tutar. İmzalı yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. Yayınlanmayan yazılar iade olmaz.

zoom reklamevi

KONYA SANAYİ ODASI

EDİTÖRDEN

Kış zor geçer. Biz istesek de istemesek de zor geçer. Bu kış da böyle olacak gibi. Tüm zorluklara rağmen, kışı sağlam atlatıp bahara ulaşmak için çalışacağız, gerekirse daha çok çalışacağız. Zorlayacağız, daha önce denemediklerimizi, yapmadıklarımızı yapacağız. Çünkü bugünlere nice kışlar atlatarak geldik. Çok sert de geçse bu kışı da atlatacağız. İş yapmak için, iş vermek, aş vermek için yapacağız. Daha önce yaptığımız gibi…

Daralan pazarı aşmak için, maliyetleri düşürmek için, hammadde temin etmek için, kriz sonrası iş ve eylemleri planlamak için, sadece sanayi için değil, şehrin sosyal ve kültürel yaşamı için, daha çok iş ve istihdam için Lojistik köyler. Lonca dergisi bu sayısında kapak konusu olarak Lojistik köyleri inceledi. Ulaştırma Bakanı Sayın Binali Yıldırım, Sanayi ve Ticaret Bakanı Sayın Zafer Çağlayan, Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Tahir Büyükhelvacıgil, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Başkan Yardımcısı Sayın Hüseyin Üzülmez, MÜSİAD Konya Şube Başkanı Selçuk Öztürk Türk ve Konya sanayisi için Lojistik köyü, uygulamalarını ve katkılarını anlattılar.

Ortaya ilk çıkışı kendiliğinden oldu. Ancak kısa bir büre sonra ne denli işlevsel olduğu anlaşıldı. Artık günümüzde gelişmenin, sanayileşmenin, ilerlemenin ölçüsü olarak gösteriliyor. Sahip olmayan il ve ilçeler bir an önce sahip olmak için, hayata geçirmek için ellerinden gelen her şeyi yapıyorlar. Evet bahsettiğimiz Organize Sanayi Bölgeleri. Türk sanayisinin can damarları, ülkemiz ekonomisinin can simitleri. OSB Üst Kuruluşu Başkanı Sayın Mahmut Yılmaz, Konya Organize Sanayi Bölgesi Müdür V. Sayın Vahit Türkyılmaz, Adana, Ankara, Bursa ve Eskişehir OSB'leri Türkiye'deki OSB uygulamaları, sunduğu olanaklar, yaşamakta oldukları sorunlar ve çözüm önerileriyle bütünlükçü bir bakış açısını Lonca okurları için kaleme aldılar.

Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi ve Konya Sanayi Odası Hukuk Danışmanı Sayın Doç. Dr. İbrahim Ercan "Türk Hukukunda Zor Durumda Olan Şirketlerin Kurtarılması İçin Öngörülen Çareler ve Özellikle İflasın Ertelenmesi", Dünya Gazetesi Yazarı Sayın Rüştü Bozkurt ise "Krizi salt 'tehlike' olarak algılamak zihnimizi kelepçeler" başlıklı yazılar ile sanayicilerimize içinde bulunduğumuz zor dönemde yapılması ve yapılmaması gerekenler ile önemli bir yol haritası çizdiler.

Lonca'nın bu sayısında işlediği sektör hazır beton mamulleri oldu. Hazır beton mamulleri sektörünün Konya'daki en büyük temsilcileriyle yapılan görüşmelerle sektörün profili ve geleceği ortaya konmaya çalışıldı. Necipoğulları Beton Elemanları, Tekbaş İnşaat Gıda Turizm Ticaret San. A.Ş, Termobims Isı Yalıtımı Hafif Yapı. Elem. ve Mad. İnş. San., Konya'daki bu sektörü Lonca için masaya yatırdı.

"Buluşsuz Ar-Ge çalışmaları, balsız peteğe benzer…" diyen Destek Patent A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kemal Yamankaradeniz, sanayici açısından Ar-Ge çalışmaları, neden sonuçsuz kaldığı, yapılan yatırımların nasıl sonuca ulaşacağı konusunda farklı fikirler verdi. Patent ve buluş odaklı Ar-Ge sistemi, umuyoruz ki sanayicilerimize de farklı bir bakış açısı kazandıracaktır.

Evlerimizi otel olarak kullanmaya başladığımızıdan bu yana şeceremizi de kaybetmeye başladık. Artık avlusunda kuşakların oynadığı, insanların yıllardır aynı yerde duran aynaya baktığı, avlusuyla, cumbasıyla evler yok. Kalanlar ise sadece insanlar. Atalarının nasıl evlerde yaşadığını bilmeyen insanlar. Ahmet Kuş tarihi Konya evlerini Lonca için kaleme aldı. "Evet evler eskiden böyleydi" dedirtecek, eskinin samimiyetini ve sıcaklığını yeniden yaşatacak bu yazı, bekli de ihtiyaç duyduğumuz sıcak bir barınak olacak.

Kültür-Sanat sayfalarımızda ise Halit Koçak'ı konuk ettik. Halit Usta, en değerli değişim değerlerinden biri olan altını işliyor. Külçe halinde bir maddeden sanat çıkarıyor, estetik çıkartıyor, zevk ve ihtişam çıkartıyor. Genç yaşına rağmen işinin hakkıyla ustası olan Halit Usta ile kuyumculuğu, dününü ve bugününü konuştuk.

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

Tahir Büyükhelvacıgil
KSO Yönetim Kurulu Başkanı

Ortak akıl ile çözüm ve adaletli fedakârlık

Finans merkezli ortaya çıkan, başta ABD olmak üzere Avrupa'yı ve tüm dünyayı etkileyen küresel krizin Türkiye'ye dönük yüzü doğal olarak piyasaları tedirgin etmiştir. Ülke genelinde olduğu gibi bölgesel olarak da çeşitli tedbirlerin alınması gerektiği ve alındığı bilinen bir gerçektir.

Yaşanan süreci iyi bir şekilde yönetmek ve en az zararla atlamak için gerek reel kesimin, gerekse merkezi yönetimin birlikte hareket ederek yaşanan sürece göre pozisyon almaları gerekmektedir. Bilindiği üzere süreçte bütün aktörlerin ortak akıl ile çözüm araması ve adaletli bir fedakârlık anlayışı ile süreci yürütmesi beklenmektedir.

Kriz dönemlerinde krize karşı etkin önlemler almak, mevcut tehlike ve tehditlerden en az zararla çıkmak ancak etkin bir kriz yönetimiyle olur. En etkin çözüm tedavi edici değil koruyucu önlemler olmalıdır. Şu anda ise bir yandan yaralarımız tedavi edilirken diğer yandan ise süratle koruyucu tedbirler alınmalıdır.

Biz maalesef bu küreselleşmenin 1990-2000 devresini kaybettik. Kardeş kavgaları ve kendi içimizdeki kısır siyasi çekişmelerle birbirimize düştük. Dünyada ne oluyor ne bitiyor, farkında bile değildik. Ne zamana kadar? 2001 krizi olana kadar. 2001'de şok dalgasını yediğimizde gözümüzü açtık. Anladık ki, dünya almış başını gidiyor. Bundan 2008'e gelene kadar dünyadaki küreselleşmeden hep pozitif olarak faydalandık. 2001'den 2008'e, 7 yılda yüzde 49 büyüdük, müthiş bir başarı hikayesi. 2008 gelince şimdi herkes ne yapacağını şaşırdı. Dünya ekonomisinin 4'te 3'üne hükmeden ABD'de çıkan kriz, bütün dünyayı etkilemeye başladı. Şimdi artık herkes arayış içinde. "Daha önceden haritası çıkarılmamış topraklardan

geçiyoruz" sözü, şu an içinde bulunduğumuz ekonomik durumu en iyi şekilde anlatıyor.

Mali sektörde yani bankacılık sektöründe ortaya çıkan kriz, şimdi reel sektöre geçmeye başladı. Buna ilişkin olarak her ülke farklı tedbirler aldı. Türkiye'nin en önemli sorunu ise istihdam, işsizliktir. Bizim birinci önceliğimiz bu. Bunu önlemenin tek yolu yatırımdan geçiyor.

Türk özel sektörünün yurt dışına bir yıldan uzun vadeli 191 milyar dolar, yurt içinde ise 264 milyar YTL borcu bulunuyor. Yatırımların yapılması için bu borçlanmalar oluştu. Bu yatırımların yapılmasıyla son 6 yılda 3 milyon kişiye istihdam sağlandı. Fakat son krizle dengeler değişti ve maalesef istihdam giderek düşmektedir.

Eğer zengin olacaksak, zengin olmak istiyorsak bunun tek çözümü var; Türkiye girişimcisini artırmak zorunda. Girişimcisini artıramazsa Türkiye'nin zenginleşmesi mümkün değil. Türkiye hızla büyüyecekse yatırım yapmaya, üretmeye, istihdam sağlamaya, ihracat yapmaya mecburdur.

Para kazanmanın ve krizden güçlü çıkmanın yollarından biri ortaklıktır. Bu devirde para kazanmak, ayakta kalmak istiyorsak aynı sektörde faaliyet gösterenler güçlerini birleştirecek. Türkiye'de geçen yıl 46 bin bakkal dükkânı kapandı. 46 bin orta yaş grubu insan işsiz kaldı. Kurtuluş nerede? Bir araya gelmekte. Artık iş, büyük ölçekli iş üretmekten geçiyor. Ortaklık kültürü içinde kurumsal-laşmamız lazım.

Bazı ülkeler kendini marka yapmış. Ülkeyi marka haline getiremezsek para kazanamayız. Güçlü ekonomi ve kaliteli demokrasi, birbirinden ayrılmaz iki parçadır. Ekonomim güçlü olsun, zengin olayım diyorsanız; kaliteli demokrasiniz olacak, kaliteli ekonomi olmasını istiyorsanız; güçlü ekonominiz olacak. Bunun için de kayıtlı ekonomiyi tesis etmeliyiz. Kayıt altına alalım ki, hesap verebilsin hesap sorabilsin. Hesap veremeyen hesap soramaz.

Konya ve küresel kriz

Bu bağlamda Konya'da faaliyet gösteren işletmelerin ve özellikle farklı sektörlerde faaliyet gösteren lider firmaların tavırları bölgenin ekonomisi açısından önem arz etmektedir. Gözlenen gelişmeler açısından bakıldığında piyasadaki nakit daralmanın varlığı özellikle sanayiciyi önemli ölçüde ve olumsuz yönde etkilemektedir. Ancak yine Konya'daki işletmelerin öz sermaye ağırlıklı çalışması ve kredi/mevduat ilişkisinin dengeli bir biçimde yönetilmesi bölgenin önemli avantajlarından birisi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bir diğer unsur ise ortaya çıkan küresel krize karşı bölgesel nitelikte geliştirdiğiniz savunma mekanizmalarıdır. Bu konuda birlikte hareket etme ve paylaşım, sürecin daha az hasarla atlatılması için önemli bir araç olarak görülebilir. Bir proje olarak başlayan ve ulusal kalkınmanın önemli araçlarından birisi olarak görülen Kümelenme Çalışmalarının bölgesel ve sektörel bağlamda sayılarını artırmalıyız. Otomotiv yan sanayinde kümeleşmeyi gerçekleştirdik. Ayrıca, 12 sektör belirledik. Bu alanlarda öncelikle kümeleşme çalışmalarına hız vermeliyiz. Konya için sağlanacak sinerji ile bu sürecin daha kolay atlatılmasına da yardımcı olacağı inancını ortaya koymaktadır. Küresel süreçteki önemli araçlardan birisi olan Kümelenme çalışmalarının bölgemizde başla-tılmış olması önemli bir konudur. Rekabet süreci içerisinde, firmaların ortak bir akılla bir araya gelerek süreci yönetmeleri ve krizi aşmaları konusunda Kümelenmenin anahtar kavramlardan birisi olduğunu düşünüyoruz.

Konya'nın yapısal olarak bir diğer avantajı ise sektörel anlamda ortaya çıkan dağılımdır. Konya sanayisi bugün 80 değişik sektörde

üretim yapmaktadır. Odamız tarafından yaptığımız çalışmada gördük ki, Konya'nın piyasa koşullarını belirlemede ve ulusal ya da uluslar arası etkileşimde bir sektöre ya da belirli birkaç sektöre dönük bir yığılma bulunmamaktadır. Diğer taraftan aynı araştırma kapsamında 12 farklı sektörün dengeyi sağladığı görülmektedir. Bu durum krizin dağılımını ortaya koymada ve direnç noktalarını çeşitlendirerek bölgesel alandaki riski dağıtmada önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Bölgenin bir diğer avantajı ise bölge ekonomisinin gelişim sürecinde zaten yıllar boyunca merkezi yönetimlerden önemli bir katkının alınmaması ve iç dinamikler ile büyüme sürecinin sağlanmasıdır. Bu durum doğal olarak bölgenin direncini artıran bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Yine de kriz sürecinde ve süreç sonrasında olası bir destek ve katkı sürecinin bölgeye yönlendirilmesi doğal olarak bölgenin önemli ve hızlı bir şekilde toparlanmasına destek verecektir. Bu desteğin sonucundaki olumlu çıktılar sadece Konya'nın değil, Konya merkezli çevre illerin de krizi daha kolay bir biçimde atlatmasına neden olacaktır. Bunların yanı sıra farklı ölçekte her işletme süreci yönetmeye ilişkin doğal olarak tedbir almaya çalışmaktadır. Diğer taraftan farklı sektörlerde faaliyet gösteren yabancı şirketlerin de bölgemize yatırım yapma konusundaki tercihlerine de elimizden geldiği kadar yardımcı olmaya çalıştık, çalışmaya da devam ediyoruz.

Reel sektörün gösterdiği çaba kadar finans sektörünün de krize sahip çıkması ve gerekli desteği sağlaması gerekmektedir. Bu konuda özellikle KOBİ'lere yönelik olarak kredilendirme sürecinde esnek davranmaları ve daraltan bir kredilendirme süreci yerine destek sağlayıcı, yapıcı bir tavır içerisinde olmaları gerekmektedir. Bu konu sadece yeni krediler için değil aynı zamanda mevcut kredilerin kullandırılması sürecinde de geçerlidir. Aynı sahnenin aktörleri ve ülkemizin ekonomik geleceğine ilişkin çaba sarf edenler olarak sanayi ve finans kesiminin kol kola ortak bir anlayış ile hareket etmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Bunun yanı sıra ekonomideki karar vericilerin KOBİ'lere dönük önlem paketlerini hayata geçirmeleri bizler için sevindirici haberler olmakla birlikte, tedbirlerin farklı birçok kalemle desteklenmesi ve sanayicinin istihdamdan kredilendirmeye değin sahip çıkılması geleceğe daha umutla bakmamızı sağla-yacaktır.

Küresel krize karşı önerilerimiz

Konya Sanayi Odası olarak uluslar arası piyasaları etkisi altına alan finansal krizden ülkemizin reel sektörünün en az nasıl etkileneceğine bu süreçten daha güçlü nasıl çıkılacağına ilişkin görüş ve önerilerimiz bulunmaktadır.

Reel Sektörün Yapması Gerekenler;

☐ Süreci tedbirli bir iyimserlikle yönetmemiz ve yönlendirmemiz gerekmektedir.

☐ Kısa, Orta ve Uzun Vadeli planlarımızı yapmalıyız.

☐ Uluslararası piyasalara yönelik doğru analizler yapmamız, yeni ve tüketim değerleri nitelikli pazarlara daha çok yönelmeliyiz.

☐ Maliyetlerimizi sıkı kontrol altında tutmalı ve reel maliyetlerimiz ile değerlendirme yapmamız gerekmektedir.

☐ Ulusal ve bölgesel anlamda süreçte rol oynayan bütün kurum ve kuruluşlarla ilişkilerimizi daha iyi seviyelerde tutmalı ve daha koordineli bir şekilde çalışmalıyız.

☐ İnovasyon ve Ar-Ge'ye daha çok önem vermeliyiz.

☐ İnsan kaynakları yönetimi süreçte dikkat çeken bir diğer unsurdur.

Bu noktada işten çıkarmalar yerine çalışanları sürecin tüm aşamalarında değerlendirmemiz

ve dar boğazdan çıkışta herkese gerekirse farklı roller yükleyerek birlikte hareket etmemiz gerekmektedir.

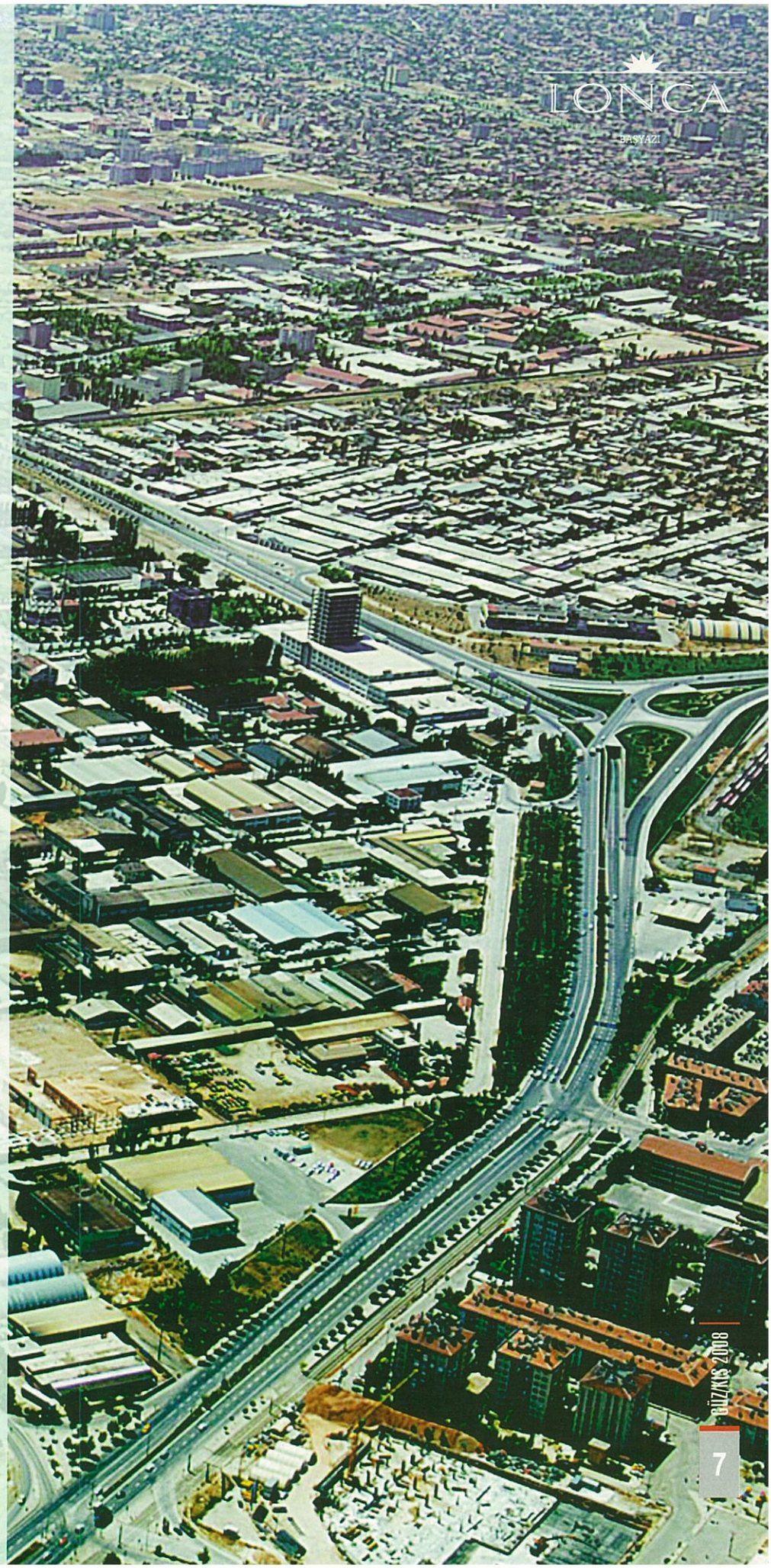
Sıralanan tüm bu öneriler ve önlemler bir taraftan kısa sürede reel sektörün dinamizm kazanmasına neden olurken, diğer taraftan sosyal ve psikolojik bağlamda önemli bir dengenin sağlanmasına, güven düzeyinin yükselmesine ve kriz riskinin paylaşılıp, sürece sahip çıkılarak yüksek bir sinerjinin sağlanmasına neden olacaktır.

Hükümetten beklentilerimiz

- ☐ Enerji maliyetleri düşürülmelidir.
- ☐ İşveren üzerindeki vergiler daha aşağı seviyelere çekilmelidir.
- ☐ Cari açığımızın azaltılması gerekir.
- ☐ Faizlerin daha aşağı seviyelere çekilmesi gerekmektedir.
- ☐ Finans kesimini daha sıkı kontrol altında tutmak gerekmektedir.
- ☐ Dövizde meydana gelen ani dalgalanmalara karşı kurumsal danışmanlık desteği sağlanmalıdır.
- ☐ Sektörel Teşvikler bir an önce çıkarılmalıdır.
- ☐ Piyasaların canlandırılması için tedbirler alınmalıdır.
- ☐ Güvene önem verilmeli ve özgüven ortamı oluşturulmalıdır. Üretici ve tüketici arasındaki bağlar pekiştirilmelidir.

Azim ve kararlılıkla üreten, şehrine ve ülkesine katma değer sağlayan, ülke kalkınması için gece gündüz çalışan ve bu uğurda tüm yüreğini ortaya koyan sanayici ve işadamlarımızı bir kez daha yürekten kutluyorum.

Gelecek sayımızda buluşmak dileğiyle...



Modern yük taşımacılığının kalbi
Lojistik köyler

Binali Yıldırım
Ulaştırma Bakanı

Lojistik köyler, ulusal ve uluslar arası taşımacılık, depolama, yük elleçleme, dağıtım, gümrükleme ve antrepoculuk gibi tüm hizmetlerin modern bir anlayışla yapıldığı yük merkezleridir.

Ülkemizde Lojistik Köy / Yük Köyü projeleri hayata geçirildiğinde bulundukları bölgenin ticari potansiyeline ve ekonomik gelişimine önemli katkılar sağlayacak, bulunduğu yöredeki ticari şirketlerin rekabet gücünü artıracak, kombine taşımacılığın gelişmesine katkı sağlayacaktır.

Yük taşımacılığı ile ilgili tüm hizmetlerin en iyi şekilde verildiği, müşterilerin idari, teknik, sosyal, tüm ihtiyaçlarının karşılanabildiği yük merkezlerinin belli noktalarda oluşturulması, taşımaların ve taşıma kalitesinin arttırılması dolayısı ile müşteri memnuniyetinin sağlanması bakımından Lojistik Köylerinin kurulması zorunlu hale gelmiştir.

Avrupa'da Lojistik Köyler

Bugün Avrupa'da 60'ın üstünde Lojistik köyü bulunmaktadır. Fransa, Almanya, İspanya, İtalya, Yunanistan, Danimarka, Hollanda, Belçika, Lüksemburg, Polonya, Ukrayna, Macaristan, Portekiz Lojistik köyleri bulunmaktadır. Yaklaşık 2400 adet taşıma işletmecisi bu köylerden yararlanmaktadır.

Lojistik köylerde bulunması gereken tesisler

Lojistik köyler işlevsel olabilmek, belirlenen amaçları yerine getirebilmek için kompleks yapılara sahip olmak zorundadır. Aksi takdirde lojistik köyler ihtiyaçları gidermekten uzak olacaktır. Bu nedenle bir lojistik köyde bulunması gereken tesisler ve dolayısıyla gidereceği ihtiyaçlar şu şekilde sıralanabilir:

☐ Konteynır yükleme boşaltma ve stok alanları...

☐ Gümrüklü sahalar; acenteler, gümrük müşavirlikleri,

☐ Her türlü gümrük hizmetleri...

☐ Tehlikeli ve özel eşya yükleme, boşaltma, stok alanları...

☐ Dökme yük boşaltma alanları...

☐ Sosyal ve idari tesisler; müşteri ofisleri, personel ofis ve sosyal tesisleri, otopark, tır parkı, yönetim merkezleri...

☐ Genel hizmet tesisleri; bankalar, restoranlar, oteller

☐ Bakım onarım ve yıkama tesisleri, akaryakıt istasyonları,

☐ Büfeler, depo ve antrepolar, iletişim ve gönderi merkezleri...

☐ Tren teşkil kabul ve sevk yolları...

Lojistik Köylerin Toplumsal Faydaları

Lojistik köylerin sağlayacağı faydaları sadece sanayi ve ticaret dünyası ile sınırlı tutmak yanlış olacaktır. Lojistik köyler birçok yurtdışı örneğinde de görüldüğü gibi sadece sanayi dünyasında değil, tüm toplumsal yapıya faydalar sunmaktadır. Lojistik köylerin sağlayacağı toplumsal faydaları genel hatlarıyla şu şekilde sıralamak mümkündür:

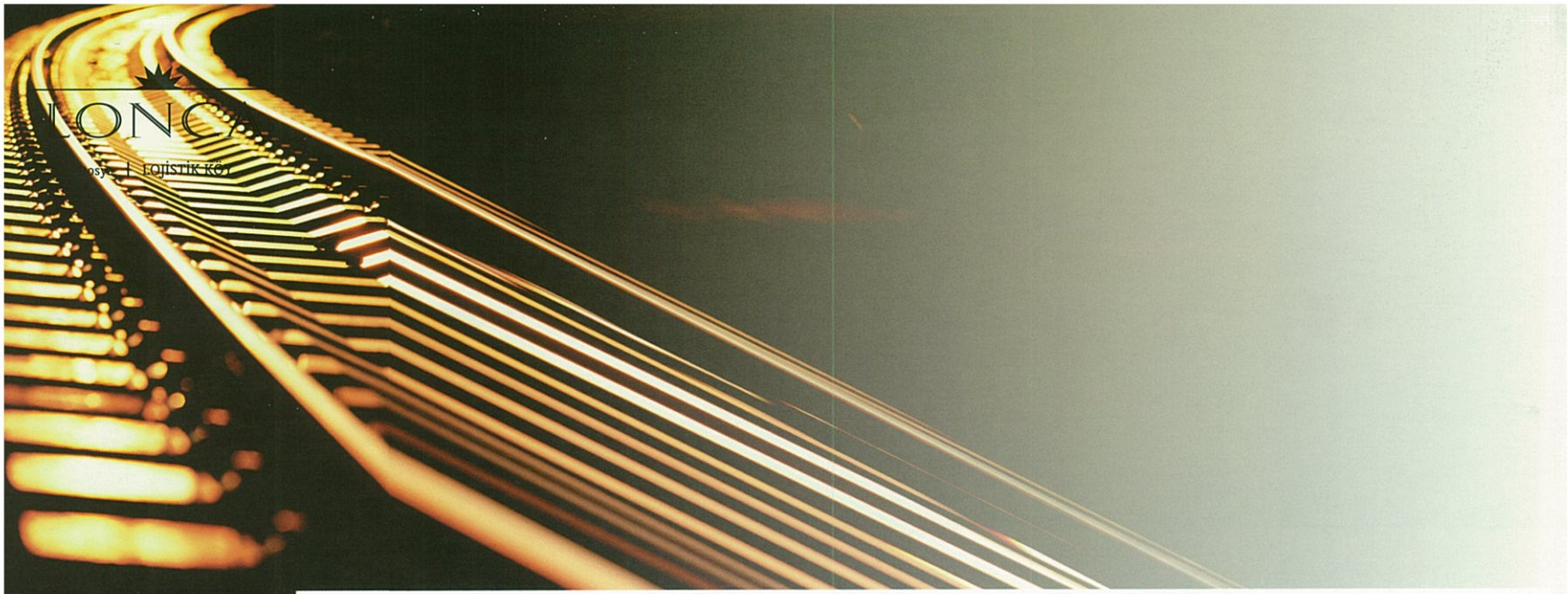
☐ Şehir merkezlerine etkili ve çevre dostu dağıtım sağlamakta ve yükün gerekli yerlere teslimini kolaylaştırmaktadır.

☐ Endüstriyel ve sevkıyat şirketleri için ilgi çekici imkânlar sunduklarından, bölgenin ekonomik gelişimini teşvik etmekte, bölgenin rekabet gücünü artırmaktadır.

☐ Yükün, karayolundan demiryoluna yönelmesine etki etmekte, karayolundaki trafik yükünü azaltmakta ve daha az çevre kirliliği yaratmaktadır.

☐ Özel sektöründe içinde olması nedeniyle bölgedeki istihdamın gelişmesine katkı sağlamaktadır.

☐ Arazilerin planlı bir şekilde kullanılmasını ve estetik güzellik sağlanmaktadır.



TCDD'de
Lojistik Köyü Çalışmaları

Lojistik köyün başarılı olması, esas olarak; kapasite, sefer sıklığı, demiryolu ve denizyolu bağlantıları bağlamında yüksek kalitede bir ulaşım şebekesine bağlıdır.

Modern yük taşımacılığının kalbi olarak görülen, diğer ulaşım sistemleriyle entegre olarak kombine taşımacılığı geliştiren Lojistik köyler ülkemizde de kurulmaya başlanmıştır.

Türkiye'nin ilk lojistik köyü Samsun (Gelemen)' de inşa edilerek 6 Temmuz 2007 tarihinde 1. etap açılışı yapılmıştır.

Yapılan Kanun Taslağı çalışmalarında Lojistik Köylere yer verilmiştir.

Kent merkezi içinde kalmış olan yük garlarının; Avrupa ülkelerinde olduğu gibi, etkin karayolu ulaşımı olan ve müşteriler tarafından tercih edilebilir bir alanda, yük-lojistik ihtiyaçlarına cevap verebilecek özellikte, teknolojik ve ekonomik gelişmelere uygun, modern bir şekilde kurulması amacıyla; özellikle Organize Sanayi Bölgesi'ne yakın ve yük potansiyeli yüksek olan

- ☐ Ispartakule/Halkalı (İstanbul),
- ☐ Köseköy(İzmit),
- ☐ Gelemen(Samsun),
- ☐ Eskişehir(Hasanbey),
- ☐ Boğazköprü(Kayseri),
- ☐ Balıkesir(Gökköy),
- ☐ Palandöken(Erzurum),
- ☐ Uşak,
- ☐ Konya,
- ☐ Kaklık(Denizli) ve
- ☐ Yenice(Mersin)'de lojistik köyü kurulması ve yaygınlaştırılması çalışmaları sürdürülmektedir.

Eskişehir (Hasanbey), Kaklık (Denizli) ve Köseköy(İzmit) Lojistik köyünün 1. etap inşaat çalışmaları devam etmektedir. Diğer Lojistik köylerinin fizibiliteleri ve projeleri hazırlanmış olup kamulaştırma ve inşaat ihale işlemleri sürdürülmektedir.

Kuruluşumuz tarafından özel sektörle işbirliği içerisinde işletilecek Lojistik köylerine özel sektöre ait fabrikalar, sanayi merkezleri, OSB v.b. iltisak hatları ile bağlantı sağlayabilecekleri gibi, özel sektörde Lojistik köyü mücavirinde arazi temin etmek suretiyle lojistik hizmeti (Yükleme-boşaltma, stoklama, paketleme, elleçleme v.b.) verebileceklerdir.

Hayata değer katar

Lojistik Organize Sanayi Bölgeleri

M. Zafer Çağlayan
Sanayi ve Ticaret Bakanı

Lojistik Köy olarak nitelendirilen çalışma Bakanlığımız çalışmaları kapsamında Lojistik İhtisas OSB'ler olarak ifade edilmektedir. Lojistik Köy hem ulusal hem de uluslararası düzeydeki nakliye, lojistik ve eşya dağıtımı ile ilgili tüm faaliyetlerin muhtelif işleticiler tarafından yürütüldüğü belirli bir bölgeyi tanımlamaktadır. Bu merkezler genellikle metropol bölgelerin dışında kalan, farklı taşıma türleri bağlantılarına yakın olan bölgelerden seçilir. Özellikle şehir içinde, karayolu araçlarının daha az yol kat etmesi ile hava kirliliğinde azalma sağlar. İtalya'da 25 adet, İspanya'da 22 adet olmak üzere Avrupa'da 60'ın üzerinde lojistik köy tanımına giren yapılanma mevcuttur.

Lojistik köylerin özellikleri

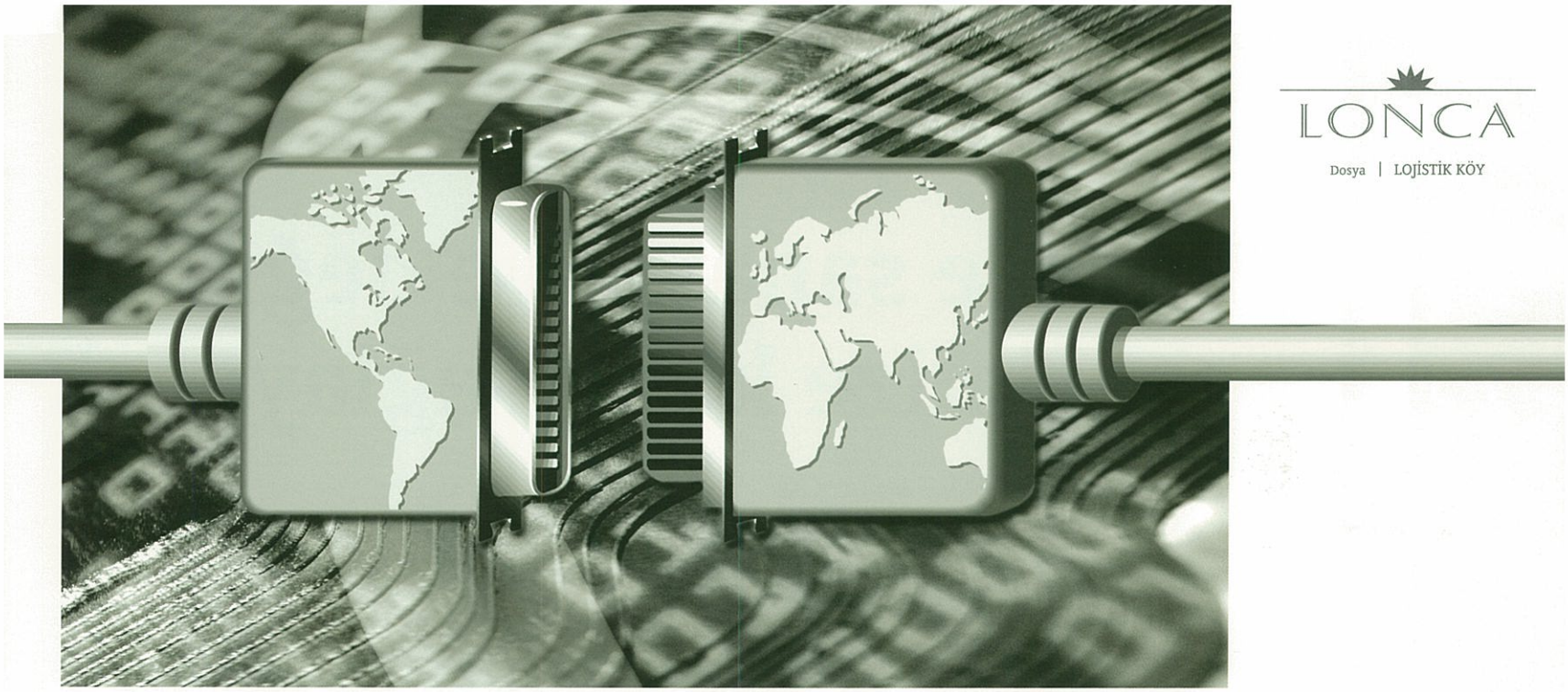
Sanayiciler için Lojistik köylerin işlevsel ve fiziksel olmak üzere iki ortak önemli özelliği bulunmaktadır.

İşlevsel özellikleri arasında;

- ☐ Birden fazla taşıma türünün kullanılmasına olanak sağlaması,
- ☐ Dağıtımın tek merkezden yapılması,
- ☐ Akıllı depolama sistemlerinin olması,
- ☐ Katma değerli üretim ya da işletmelerin varlığı,
- ☐ Showroomlar,
- ☐ Gümrük işlemleri gibi özellikler sayılabilmektedir.

Fiziksel özellikleri arasında ise

- ☐ En az 250Ha büyüklüğünde olması,



☐ Bir metropolün içinde ya da yakınında olması,

☐ Karayoluyla ulaşım imkanı,

☐ Demiryolu bağlantılarına sahip olması,

☐ Çok modlu taşıma tesislerine,

☐ Limanlara, iç su yollarına ve havaalanlarına yakınlığı ile

☐ Doğrudan erişim imkanı sağlaması önemli sayılabilecek diğer fiziksel özellikleri arasında yer almaktadır.

Lojistik köyün işlevleri

Lojistik firmalarının bir araya gelerek ortak donatılardan faydalanmalarına imkan sağlayan, en önemlisi de ortak ulaşım ağının bölge içine kadar getirildiği bu bölgelerin, dünya üzerindeki mal sevkıyatı için ciddi bir rekabet ortamının oluşturulması, araç, insan gücü ve depo kullanımının en uygun seviyeye getirilmesi, tek elden yönetim, toplam nakliye, sınai ve personel maliyetlerinde düşüş, araç, insan gücü ve depo kullanımının en uygun seviyeye getirilmesi, bireysel taşıma cirolarında azalma konularında sanayici için önemli kazanımlar getireceği esasında Bakanlığımızca yürütülen OSB uygulamaları arasında Lojistik OSB'lerin kurulup işletilmesine imkan verecek yasal düzenleme yapılmıştır.

Yasal boyutuyla Lojistik köy

Bu çerçevede OSB Kanununda değişiklik yapan Kanun 23.10.2008 tarihli TBMM Genel Kurulunda kabul edilmiştir. 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanununun 3 üncü maddesi değişikliğe gidilmiş olup, "...d) İhtisas OSB: Aynı sektör grubunda ve bu sektör grubuna dahil alt sektörlerde faaliyet gösteren tesislerin yer aldığı OSB ile lojistik amacıyla kurulan OSB'yi,..." ifade eder." şeklinde yer almaktadır. Yasal sürecin tamamlanmasını takiben uygulamanın şekil şartlarını belirlemek üzere Yönetmelik çalışmaları hızla sürdürülmektedir.

Ülkeler arası ticaretin yoğun olarak sürdürüldüğü günümüzde lojistik işlemlerin ayrı bir ihtisas konusu olduğu görülmektedir. Lojistik firmalarının bir araya gelerek ortak donatılardan faydalanmalarına imkan sağlayan Lojistik Organize Sanayi Bölgeleri aracılığı ile de Dünya üzerindeki mal sevkıyatı arenasında rekabet avantajı sağlanmış olacaktır.

Sadece sanayiciye değil, şehrimize katkı sağlayacak

Hüseyin Üzülmez
KTO Yönetim Kurulu Başkanı
TOBB Başkan Yardımcısı

Son birkaç yılda karayolu taşımacılığındaki ağırlık, deniz, hava ve demiryoluna kaymaya başlamıştır. Günümüzün küresel rekabet ortamında perakende ticaretin hızla artması ve malların tam zamanında teslimine olan ihtiyaç; kara yoluyla daha fazla mesafe katledilmesine, hava kirliliğine, trafik tıkanıklığına, yaşam kalitesinde düşüşe ve bölgesel rekabet gücünde azalmaya yol açmaktadır. Kent içi kara yollarında trafik tıkanıklığını azaltmanın yollarından biri, yüklerin farklı taşıma şekillerine kaydırılmasıdır. Ancak bunun kent içinde değil, kente yakın alanlarda gerçekleşmesi gerekmektedir. Bunun en uygun yolu da kentlerin dışında ama yakınında lojistik köylerinin kurulmasıdır.

Lojistik köylerin kurulmasıyla birlikte sanayiciler ürünlerini daha verimli ve hızlı taşıyabileceklerdir. Yüklemeden gümrüğe her şey bu üslerde yapılacaktır. Trafiğin rahatlamasının yanı sıra taşımacılık da hızlanmış olacaktır. Bu sayede dünyaya kolayca ulaşacaktır Türk ürünleri, küresel sermaye ile daha kolay rekabet edebilir hale gelecektir. Lojistik firmaların kargo ve ambar taşımacılığında hem daha ekonomik, hem de daha güvenli olan demiryolunu tercih etmeleri oldukça yararlıdır. Hizmeti müşterinin ayağına götüren ve adrese teslim eden bir demiryolu kargo taşımacılığı ekonomik oluşu da göz önüne alındığında sanayicimiz tarafından her zaman tercih edilecektir.

Lojistik köy işlevseldir

Lojistik köyler sanayicinin işini kolaylaştıran pek çok işlevsel özelliğe sahiptir. Bunlar arasında; birden fazla taşıma türünün kullanılmasına olanak sağlaması, dağıtımın tek merkezden yapılması, akıllı depolama sistemlerinin olması, katma değerli üretim ya da işlemelerin varlığı, showroomlar, gümrük işlemleri gibi özellikler sayılabilir. Ayrıca taşımacılığın hızlanması sayesinde ihracat hızlanacak, ekonomi canlanacaktır. Malların tam zamanında teslimi konusunda sağlanacak iyileşme, ticaretteki kaliteyi ve verimliliği artıracaktır. Ürünlerin daha hızlı ulaştırılması ile üreticinin küresel sermaye karşısındaki rekabet gücü de artacak. Böylece maliyetler düşerken, zamandan da tasarruf sağlanacaktır.

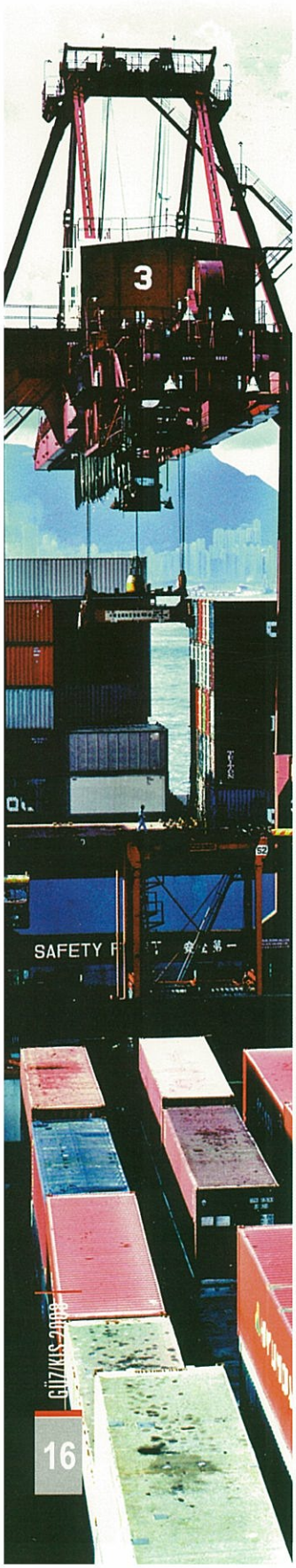
Hangi bölgeye lojistik köy kurulabilir?

Fiziksel özelliklere bakıldığında; lojistik köylerin en az 250 hektar yüzölçümü olması, bir metropolün içinde ya da yakınında olması, karayoluyla ulaşım imkanı, demir yolu bağlantılarına sahip olması, çok modlu taşıma tesislerine, limanlara, iç su yollarına ve havaalanlarına yakınlığıyla doğrudan erişim imkanı, planlı imar, modern ofisler ve binalar ile gelişmiş iletişim ve bilgi teknolojisi altyapısından söz edilebilir. Yük köyünün başarılı olması, esas olarak; kapasite, sefer sıklığı, demiryolu ve denizyolu bağlantıları bağlamında yüksek kalitede bir ulaşım şebekesine bağlıdır. Lojistik köylerde; araç tamir, kiralama hizmetleri, otel motel, TIR parkı, sürücüler için dinlenme tesisleri, eğitim tesisleri, iş bulma kurumu, sigorta, haberleşme gibi ilave destek hizmetleri de yer alır. Dolayısıyla bu hizmetlerin sunumunu kolaylaştırıcı fiziksel, ekonomik şartların oluşturulması önem kazanmaktadır.

Dünyada lojistik köy uygulamaları

Avrupa'da sekiz ülkede 100'den fazla lojistik köy faaliyettedir. Tüm ulaşım bağlantıları arasında ve farklı taşıma türleri arasında koordinasyonu sağ1amak, bir lojistik köyün en önemli görevidir. Bu yüzden Avrupa'daki lojistik köylerin çoğu nakliye ve dağıtım faaliyetleri için birer üs konumunda olan yerlerde; yani demiryolu, otoban ve deniz arterleri yakınında kurulmuştur ve hepsi bulundukları büyük şehirlerin 40 mil yakınındadır.

Lojistik köyler Avrupa'da sayı olarak en çok Almanya' da bulunmaktadır. Almanya'da son 20 yılda 33 lojistik köy kurulmuştur. Bu lojistik köyler arasında ilk sıralarda gelen Bremen GVZ, yılda 90 bin TEU elleçleme gerçekleştirilmektedir. En az 1200 şirketin ofis kurduğu Al-



manya'daki lojistik köylerde toplam 40 bin kişi istihdam edilmektedir.

Fransa'da yer alan Sogaris Lojistik Köyü dünyadaki en eski lojistik köylerden biridir. Rungis'te yer alan bu köy, 203 hektar yüzölçümüne sahiptir. Soğutmalı depolar dahil olmak üzere, depo ve antrepolar toplam yüzölçümünün yüzde 25'ini oluşturmaktadır. Havaalanına sadece birkaç dakika uzaklıkta olan bu lojistik köyde 100 civarında şirket yer almaktadır. Bunun dışında Fransa'da Toulouse'da bulunan Eurocentre adlı lojistik köy, en yeni lojistik köylerinden biridir ve inşaatı hâlen sürmektedir. Toulouse Lojistik Köyü, 5 ana karayolunun kesiştiği noktada yer almaktadır.

İtalya Bologna Lojistik Köyü; lojistik, demiryolu ve karayolu altyapılarından oluşan entegre bir sisteme sahiptir. Ulusal ve uluslararası nakliye şirketi, forwarding şirketi, depolama ve lojistik şirketlerinden oluşmaktadır. Ve toplam 2 milyon metrekarelik yüzölçümüne sahiptir. Bu lojistik köyün temel özelliği; 277 bin m2'lik bir alana yayılan demiryolu terminaline sahip olmasıdır. Lojistik köye günde 15 tren giriş-çıkış yapmaktadır. Böylece Avrupa'daki belli başlı lojistik üslerle bağlantı sağlanmış olmaktadır. Avrupa çapında en önemli lojistik köylerden biri olan Bologna Lojistik Köyü, telematik ağ ile donatılmış olan ilk lojistik köydür.

Ayrıca Europlatforms (Avrupa Lojistik Köyleri Birliği)'ın Avrupa çapında 10 ülkeyi temsilen 62 üyesi (62 lojistik köy) bulunuyor. 1991 yılında kurulan birlik bünyesindeki lojistik köylerde toplam 2 bin 400 şirket faaliyet göstermektedir.

Bu örneklerde de görülen Avrupa'daki tüm lojistik köyler, hükümetin doğrudan müdahalesinden faydalanmaktadır. Lojistik köyler projesi, gereken yatırımın büyüklüğü nedeniyle kamu - özel sektör işbirliğinden doğmaktadır. Bu tür oluşumlarda hissedârlık yapısı; ulusal ve yerel planlama mercileri, ulusal ve yerel demiryolu şirketleri, yerel nakliyeci dernekleri, ticaret odası, bankalar, sigorta şirketleri, endüstriyel birlikler arasında paylaşılabilir.

Türkiye'de lojistik köy hamlesi

Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demir Yolları (TCDD)'ndan alınan bilgilere göre, Kent merkezi içinde kalmış olan yük garlarının; Avrupa ülkelerinde olduğu gibi etkin karayolu ulaşımı olan ve müşteriler tarafından tercih edilebilir bir alanda, yük lojistik ihtiyaçlarına cevap verebilecek özellikte, teknolojik ve ekonomik gelişmelere uygun, modern bir şekilde kurulması amacıyla; özellikle Organize Sanayi Bölgesi'ne yakın ve yük potansiyeli yüksek olan

Ispartakule/Halkalı (İstanbul),

Köseköy (İzmit),

Gelemen (Samsun),

Eskişehir (Hasanbey),

Boğazköprü (Kayseri),

Balıkesir (Gökköy),

Palandöken (Erzurum),

Uşak,

Konya,

Karlık (Denizli) ve

Yenice (Mersin)'de lojistik köyü kurulması ve yaygınlaştırılması çalışmaları sürdürülmektedir.

Lojistik köy hangi aşamada?

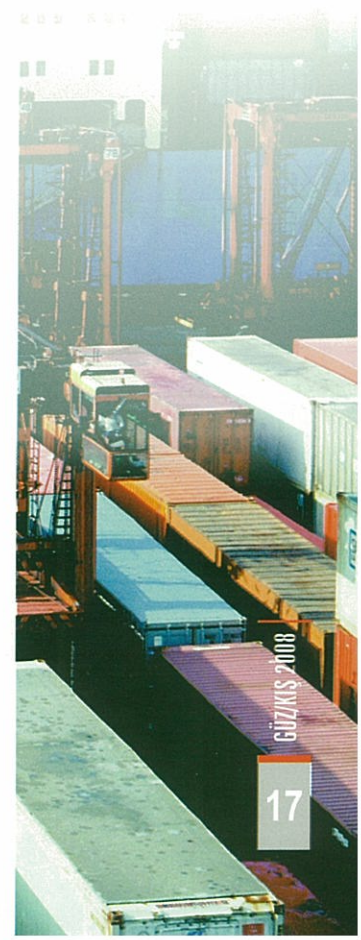
Yine Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demir Yolları'ndan alınan bilgilere göre, Eskişehir (Hasanbey), Karlık (Denizli) ve Köseköy (İzmit) lojistik köyünün 1. etap inşaat çalışmaları devam etmektedir. Diğer lojistik köylerin fizibiliteleri ve projeleri hazırlanmış olup kamulaştırma ve inşaat ihale işlemleri sürdürülmektedir.

Konya'ya katkıları

Hem ulusal hem de uluslararası düzeydeki nakliye, lojistik ve eşya dağıtımı ile ilgili tüm faaliyetleri kapsayan Lojistik köy, sadece sanayiciye değil, şehrimiz geneline de pek çok katkı sağlayacaktır. **Lojistik köyler, bir yandan kentlerdeki trafik tıkanıklığı sorununun çözülmesi diğer yandan da yük taşımalarının verimliliğinin arttırılmasına yönelik pratik çözümler sunmaktadır.**

Lojistik köyün kurulmasıyla özellikle şehir içinde, karayolu araçlarının daha az yol kat etmesi ve bu yolla hava kirliliğinde azalma sağlanacaktır. Ayrıca şehrin ekonomik ve sosyal gelişmesine de katkı sağlayacaktır.

Lojistik köylerin sadece ulaştırma yatırımı olarak görülmemesi gerekiyor. Bu köyler büyümeyi öncelikle bölgesel olarak gerçekleştirmekte ve ülke ekonomisine olumlu katkılar sağlamaktadır. Konya, hinterlandıyla coğrafik konumuyla lojistik köye en fazla ihtiyaç duyan şehirlerin başında gelmektedir. **Lojistik köyün kurulması için Pınarbaşı istasyonu yakınlarında, Konya Havaalanı, Konya Organize Sanayi Bölgesi ve diğer özel organize sanayi bölgelerine yakın ve oldukça uygun bir arazi mevcuttur.** Bu bağlamda söz konusu araziye Orta Anadolu'nun demiryolu taşımacılık yükünü kaldıracak büyüklükte bir lojistik köy kurulmalıdır. Ayrıca Konya Organize Sanayi Bölgesi ve diğer özel Organize Bölgeleri ve sanayilerine yakın bir bölgeye kurulacak olan Lojistik Köyünün aktif bir şekilde kullanımını sağlamak, işletmeleri Lojistik Köyünü kullanmaya teşvik etmek ve Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde üretilen başta ağır sanayi ürünleri olmak üzere diğer ürünlerin taşınmasını kolaylaştırmak için Lojistik köy ile Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin optimum kullanımına imkan sağlayacak uygun bir yerinden iltisak hattı bağlantısının sağlanması gerekmektedir. Bu iltisak hattının, muhakkak ki demiryolu ve karayolu geçişlerinin hem kısa yoldan, hem de ekonomik olacak şekilde yapılması gerekmektedir. Lojistik köy kurulmasıyla ilgili talebi Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Nazım Ekren'e "Konya-Karaman İlleri Ekonomik Sosyal Koordinasyon Toplantısında" iletilmiştir.



Kârlı iş, çok iş, zamanında, süratli iş için Lojistik köy

Tahir Büyükhelvacıgil
KSO Yönetim Kurulu Başkanı

Dünyada rekabetin çok zorlaştığı günümüzde, dünyanın her tarafında üreten, ürettiğini satmaya çalışan imalatçılar, üreticiler, ihracatçılar vardır. Bunlarla rekabet etmek, kalitede yarışmak, fiyatta yarışmak çok kolay bir iş değildir. Bunun için maliyet girdilerinin düşürülmesi gerekiyor. Bunu her şeyden önce temel girdiler dediğimiz, ulaşım, haberleşme, enerji, işgücü ve hammadde maliyetlerinde ciddi tasarrufa gitmek zorundayız. Bunun yanında teknolojiyi kullanacağız. Teknoloji yoğun üretim metotlarını kullanmak suretiyle avantaj sağlayacağız. İşte bu noktada lojistik sektörü de her geçen gün büyük önem kazanmaktadır.

Dünya mal akışındaki hareketlilikle birlikte lojistik sektörü de her geçen gün büyük önem kazanmaktadır. 2007 yılında dünya lojistik pazarının 5.4 trilyon Euro'yu bulduğunu göz önüne aldığımızda Avrupa'nın 750 milyar Euro paya sahipken, Türkiye ise yaklaşık 15 milyar Euro paya sahiptir.

Sanayi üretiminde hammadde temini ve satış hayati önem arz eder. Üretici hammadde temin edebilmeli ve üretilen malın alıcısı ile bulaşacağı pazara hatasız ve güvenli bir şekilde ulaşabilmelidir. Son yıllarda hızla büyüyen lojistik sektörü, güven ve maliyet düşürücü etkisiyle sanayicimizin en önemli çözüm ortağıdır. Lojistik sektörü dış ticaretteki büyümeyle kendine bir yol çiziyor. Diğer taraftan lojistiğin dış ticarete katkısının da oldukça büyük olduğunu söyleyebiliriz. Dış ticaret üreticisinin malını tüketiciye ulaştıramadığı müddetçe hiçbir anlamı olamayacaktır. Lojistik, dış ticarette üreticin kâr elde etmesini sağlayan, rekabetçi yapıda rol oynayan en önemli kalemlerden biridir. Lojistik sektörünü etkileyen tüm faktörler dış ticareti de etkilemektedir. Lojistik, Türkiye'nin dış ticareti için olmazsa olmazıdır. Türk sanayicisi ürettiği ürünleri dışarıya götüremediği müddetçe ülke olarak başarılı olamayız.

Lojistik köylerin sanayici için önemi son yıllarda gittikçe artmaktadır. Sanayicilerimiz ürünlerini daha hızlı ve zamandan tasarruf sağlayarak maliyetlerini düşürücü etkisinin olması için lojistik köylere ihtiyaç vardır. Yüklemeden gümrüğe bütün işlemler bu köylerde yapılacaktır.

Lojistik köyler öncelikle taşıma modlarının bir araya gelmesini sağlayarak, verimliliği artıracaktır. Lojistik köy projesiyle sektördeki tüm aktörler bir arada yer alacak. Garaj, gümrük, bakım hizmetleri hepsi bir arada olacak. Bunun da "az eleman çok iş, zamanında, süratli iş" mantığını beraberinde getireceğine inanıyorum.

Konya açısından Lojistik Köy

Konya'ya mutlaka bir lojistik köy kurulması gerekmektedir. Konya, lojistik köyü en fazla hak eden şehirlerimizin başında geliyor. Konya, Türkiye'nin bölgesel anlamda merkezidir. Limanlara yakınlığı ve karayollarındaki ulaşım kolaylığı nedeniyle taşımacılığın da merkezi konumundadır. Lojistik köy kurulması ekonomik anlamda Konya'ya büyük bir girdi sağlayacaktır.

Türkiye'nin parlayan yıldızı, üretim üssü haline gelen Konya Sanayisi'nde serbest bölge bulunmadığına ve limanımız da olmadığına göre, sanayicimiz hammaddeyi getirmede ve ihracatçımız malını satacağı ülkeye ulaştırmasında ciddi sorunlar yaşamaktadır. Bu aynı zamanda sanayicimizin navlun maliyetlerini yükseltmektedir.

Konya'nın transit taşımacılığında en çok kullandığı Mersin Limanı ile bağlantısını sağlayan demiryolunun dolaylı olması mal sevkiyatında sorunlara neden olmaktadır. Konya ile Mersin Limanı arasındaki yük taşımacılığında yükleme, indirme, boşaltmada karşılaşılan sorunlar nedeniyle demiryolu güzergâhı üzerinde 'Lojistik Köy' kurulmasını istiyoruz.

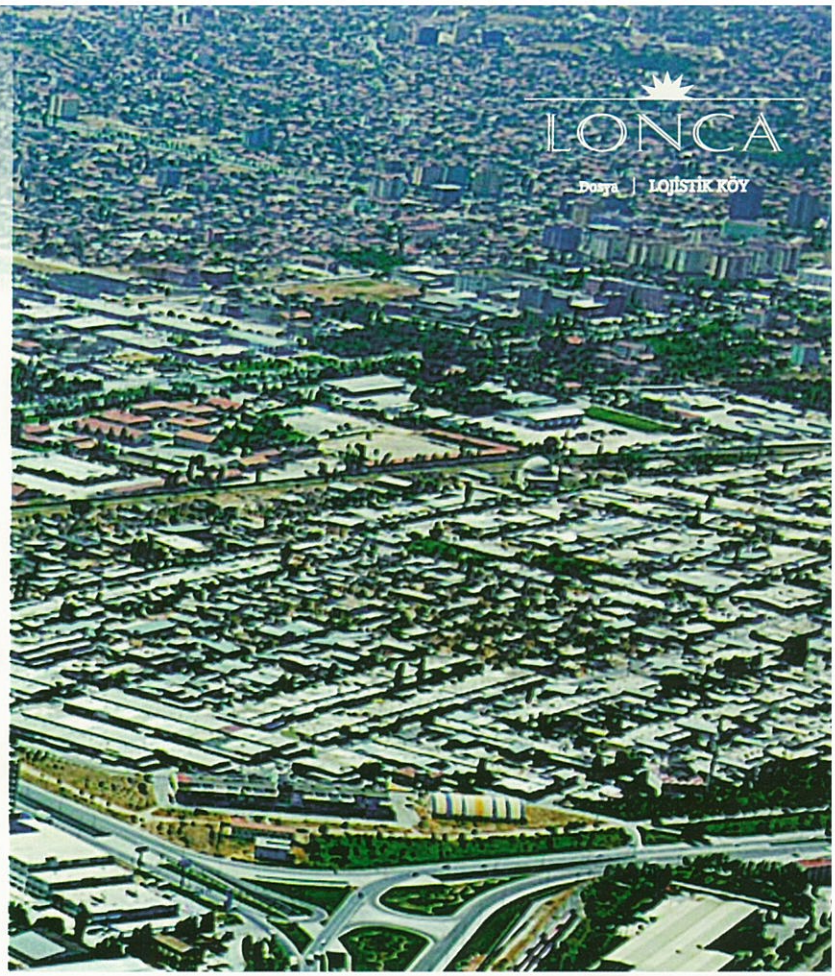
Taşımacılıktaki ağırlığın, karayollarından yavaş yavaş demiryollarına kaydırılması planı doğrultusunda, Konya Organize Sanayi Bölgesi yakınlarında yapılmasını planladığımız Lojistik Köy Projesi için 2009 yılında ödenek ayrılması konusunda ümitliyiz. İç Anadolu'nun demiryolu taşımacılık yükünü kaldıracak büyüklükte bir lojistik köy kurulmalıdır. Çalışmalarımızı ve girişimlerimizi sürdürüyoruz.

Lojistik köyün Konya'ya katacakları

Konya ülkemizin sadece tarım, tarih, kültür, turizm şehri değil, aynı zamanda son yıllarda yaptığı atılımlarla önemli bir sanayi ve üretim merkezi olmayı başarmıştır. Bu başarıda şüphesiz en büyük pay sanayicilerimizindir.

Hızla büyüyen ekonomisi ve sektörel çeşitlilikte yakaladığı başarı ile son yıllarda yıldızı hızla parlayan Konya, büyük sanayi kuruluşlarının yanı sıra bünyesinde barındırdığı 32 bin KOBİ'si ile Anadolu'nun üretim üssü haline gelmiştir. Cazibe Merkezi olan Konya'da firmaların yüzde 90'ı modern organize sanayi bölgelerinde üretim yapmaktadır. Konya Sanayisi, bugün 130 ülkeye 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirmektedir. Mevcut hali ile yaklaşık 1 milyon ton/yıl yük kapasitesi bulunan bölgemiz genişlemelerle birlikte 25 milyon m2 alan üzerinde yaklaşık 1000'i aşkın sanayi tesisi ile yılda 5 milyon tonun üzerinde bir yük kapasitesine ulaşacağı öngörülmektedir. Sanayicilerimizin böyle büyük bir yükü karayolu ile taşımaları gerek hammaddenin, gerekse mamul maddenin girdilerinde yüksek maliyetler meydana getireceğinden bölgemize yatırım istihdamı yapılmasını da engelleyecektir.

Bölge ve ulusal ekonomiye katkı sağlayacak bu engeli, bölgemizle doğrudan irtibatlandırılacak bir demiryolu hattı ile ortadan kaldırmak mümkündür. Bu bağlamda Kayacık mevkiine TCDD'nce yapılması projelendirilen Triyaj garından, bölgemize iltisak hattının yapılması, sanayimizin gelişmesi ulusal ekonomiye katkı sağlaması yatırım ve istihdamın artırılması yönünde hayati önem taşımaktadır.



Lojistik köyün Konya'ya kurulması her şeyden önce sanayicimizin verimliliğini artıracak, zaman kazandıracak ve navlun maliyetlerini düşürecektir. Ürünün teslimindeki kolaylık olacak. Bölgenin ekonomik gelişimine katkı sağlayarak, bölgenin ticari potansiyelini rekabet gücünü artıracaktır. Yükün, karayolundan demiryoluna yönelmesi ile de karayolundaki trafik yükünü azaltacaktır.

Konya'nın kalkınması, rekabet gücünün artırılması ve ülkemizin refah ve zenginliğine daha çok katkı sağlaması adına Lojistik Köy mutlaka bölgemize kazandırılmalıdır.

Konya her yönü ile lojistik köyü en fazla hak eden şehirdir

Selçuk Öztürk
MÜSİAD Konya Şube Başkanı

Sanayici yani üretici için bir malı üretirken biliyorsunuz en önemli şey hammaddeyi rahat temin edebilmesi ve bu malı rahat satabilmesidir. Bir sanayide üretim kadar önemli olan konu hammadde temini ve satıştır. Hammadde temin edilemezse üretim yapılamaz, satış yapılamazsa genel anlamda üretiminde bir anlamı olmaz. Hammaddeye kolay ulaşabilmek ve bir malın satışında da en önemli konu ulaşım ağı, ulaşım kanalıdır. Yani önemli olan kusursuz bir şekilde üretici hammadde temin edebilmeli ve üretilen malın alıcısı ile buluşacağı Pazara gidebilmelidir. İşte lojistiğin önemi burada başlamaktadır. Bildiğiniz gibi modern ulaşım bugün için lojistiktir.

Dünyada bugün en önemli iki lojistik kanalı vardır, birisi kara yolu, diğeri ise deniz yoludur. Kara yolu birçok açıdan deniz yoluna göre maliyetlidir ve deniz yolu dünyada taşımacılığın en önemli işlevini üstlenmektedir. Böyle olunca da Konya gibi şehirler için önemli olan malın limana ulaşması ve limana ulaşan hammaddenin bir an önce sanayiye gelmesidir ve coğrafyamıza en uygun taşımacılık demir yoludur. Yine Lojistik Köy Konya'da ve çevresinde üretilen malların depolama, gümrükleme gibi işlevlerini üstlenecek ve ihracatı kolaylaştıracaktır.

Konya'da Lojistik köy gibi, hammadde temininde ve üretilen ürünlerin ihracatı aşamasında sağlıklı bir depolama geçiş noktasına ihtiyaç duymaktadır. Lojistik köy burada çok önemli bir görev üstlenecektir.

Sanayici için anlamı

Sanayici ve ihracatçı için önemli, zira bu Lojistik Köy üretilen malların güvenli bir alanda depolanması ve gümrük işlerinin burada tamamlanarak rahatça demir yolu ile limana sevkini sağlayacaktır. Buralar lojistiğin daha güvenli ve daha az zahmetli yapılması için önemli görevlen üstlenecektir. Zaten bizim Konya'da kurulmasını istediğimiz yer Pınarbaşı mevkiidir. Burada kurulacak Lojistik Köy zaten Konya OSB ile aynı bölgeye kurulmuş olacaktır. Gümrük İl Müdürlüğü binasının yanındaki alana antrepoların yapılması gerekmektedir. Bu çalışma ile de ortak çalışma sonrası Lojistik Köye girecek mallar direk gümrük işlerini de halletmiş olarak girecektir.

Zaten Pınarbaşı'nda konumlanmasını planladığımız lojistik köy her türlü standartlara sahip olmalı. Modern yükleme boşaltma araçları, konteynır taşımacılığına uygun vinçler ve her türlü malzemenin taşınmasına dönük teknolojik imkan bulunmalıdır diye düşünüyoruz.

Ayrıca bütün bu tesislerin tamamlanması ile Konya ve Karaman hattı üzerinde bulunan bütün istasyonlar mevcut kapasite artışı da göz önünde tutularak 8. Konya Bölge Müdürlüğü çatısı altında birleştirilmelidir.

Demiryolu taşımacılığına getirilen 500 ton limit uygulaması da Konya sanayisi açısından pek çok sorunu beraberinde getirmiştir. 500 ton ya da özel izinle 250 ton yükü her seferinde tek başına taşıtacak firma sayısı Konya' da yok denecek kadar azdır. Olanlarda karayolu taşımacılığının hızı ve kolaylığı yüzünden demiryolunu tercih etmemektedir. Konya sanayisi yükünü tüm hatlara ve özelde Mersin limanına bekletilmeden ve limitlere boğulmadan ulaştırmak istemektedir.

Bunlarla birlikte Mersin limanı ve serbest bölgesine her türlü tahditten uzak, hızlı bir şekilde özellikle konteynır taşımacılığına müsait bir alt yapının Konya'da oluşturulması elzemdir.

Diğer taraftan bu Lojistik Köy ihracatımızı kolaylaştıracaktır, dolayısıyla ihracat artışı sağlanacaktır. Dünya Lojistik standardı bölgemize gelmiş olacaktır. Her açıdan baktığımızda ülkemiz kazanacaktır, dolayısıyla devletimiz kazanacaktır.

Türkiye'de Lojistik köy

Geçtiğimiz yıl içerisinde şu anda ülkemizde 6 Lojistik Köy için karar alındığını, 2009 yılında ise Konya'nın da içinde olduğu 5 kente daha Lojistik Köyün yapılacağı ifade edilmişti. Burada Lojistik Köylerin özellikle Demir Yolu ile irtibatlı olduğunu görüyoruz. Ulaştırma Bakanlığı bu projelerinin önümüzdeki yıldan itibaren hayata geçmesini planlıyor. Hükümet tarafından yatırım planlarına alınan projelere kaynak da Hazine'den aktarılacak. 20 milyon ton civarında olan TCDD'nin yük taşıma rakamının lojistik köylerle 6 milyon ton artması bekleniyor. Bu proje ile taşımacılık iç bölgelerden kara yolu yerine demir yolu ile yapılmış olacak. Aslında TCDD'nin lojistik sektöründe daha fazla yer alması da sağlanacak. Diğer taraftan TIR'ların şehir içine girmesi de bu proje ile engellenmiş olacak. Ülkemize çok yönlü katkıları olacak bir projedir Lojistik Köy.

Bizim ise en fazla ilgilendiğimiz nokta Konyalı Sanayicimizin ürünlerini daha kolay ve daha az zahmetle limanlara aktarmasıdır. Onun için Lojistik Köy Konya'ya mutlaka yapılmalıdır.

Konya'da Lojistik köy

Daha önce de belirttiğim gibi Konya, ülkemizde Lojistik Köy kurulacak kentler arasındadır. Tabi 2008 yılı için Konya'ya ne yazık ki bir ödenek ayrılmadı ama biz 2009 yılı için bunu bekliyoruz. Bu yıl içerisinde biz TCDD Genel Müdürü Sayın Süleyman Karaman'ı konu ile ilgili ziyaret etmiştik. Kendileri bize bu görüşmemizde de Konya'ya mutlaka 2009 yılında Lojistik Köy için çalışma başlatacaklarını ifade etmişti. Zaten ilk olarak lojistik köy kavramını gündeme getiren şehir Konya'dır ve gündeme getirdiği fikir kabul görmüştür. Oysaki Konya her yönü ile lojistik köyü en fazla hak eden şehirlerimizin başında gelir. Konya'da serbest bölge yoktur, liman yoktur, sanayicimiz hammaddeyi sağlıklı bir şekilde getirmekte sorunlar yaşamaktadır yine ihracatçının malını satacağı ülkeye ulaştırması en ciddi sorundur.

Pınarbaşı İstasyonu, I.-II. ve III. organize sanayi bölgelerine, kurulacak olan endüstri bölgesine ve diğer özel organize ve sanayi bölgelerine yakın bir coğrafi konuma sahiptir. İstasyon çevresinde kullanım dışı olan oldukça geniş bir arazi bulunmaktadır. Şu anda atıl vaziyetteki bu araziye Orta Anadolu'nun demiryolu taşımacılık yükünü kaldıracak büyüklükte bir lojistik köy kurulmalıdır.

METRO
TOPTANCI MARKETİNİZ
GÜVENEBİLİRSİNİZ

ŞİMDİ KONYA'DA

Değerli Konyalılar
Türkiye'de 1990 yılından bu yana faaliyet gösteren METRO, **toptan satış** yapan market sektöründe dünyanın en büyük kuruluşlarından biridir.
Kuruluş amacı; toptan alım satım yapan tüm profesyonellere hizmet vermektir.
Bakkaldan resmi ve yarı resmi devlet kurumlarına, şirket yöneticisine, büfe sahibinden otel işletmecisine kadar tüm profesyonellerin işyerleri ve kendileri için gerekli olan her türlü ürünü fiyat ve kalite performansı ilişkisini gözeterek en uygun fiyatlarla satın alır ve en uygun fiyatlarla satar.

METRO, Konya mağazası ile 200 kişilik bir istihdam sağlayarak, sizinle beraber çalışmaktan onur duyacaktır.

www.metro-tr.com

METRO KART ÜCRETSİZDİR

Lütfen Dikkat!

Metro Kart, ticari ve vergi mükellefi kişi ve işletmelere verilen, Metro müşterilerine özel bir giriş kartıdır. Metro'dan sadece Metro Kart sahipleri alışveriş yapabilirler. Metro adı kullanılarak bilgimiz ve kontrolümüz dışında yapılan işler hakkında sizleri uyarmak istiyoruz.

Metro Kart Ücretsizdir! Kartımızı Metro irtibat büromuzdan veya sizleri işyerinde ziyaret edecek olan görevli personelimizden **hiçbir ücret ödemeden** alabilirsiniz.

Sizi İşyerinizde Ziyaret Ederiz. Amacımız işyerinizde ihtiyaçlarınızı tespit etmek ve bunları karşılayabilecek çözümler üretmektir. Müşteri ilişkileri personelimiz Metro kimliği ile kendini sizlere tanıtmaktadır.
Kapıdan satış yapılmaz! Ziyaretlerimiz sırasında sizlere ürün ve fiyat bilgileri verilmekte ancak kesinlikle bir satış yapılmamaktadır.

Türk ekonomisi ve sanayisinde OSB

Mahmut Yılmaz
OSB Üst Kuruluşu Başkanı

Türk ekonomisi ve sanayisi için Organize Sanayi Bölgesi(OSB)'nin önemi; 4562 sayılı Kanun'da OSB'nin tanımı yapılırken çok açık şekilde belirtilmiştir. Bildiğiniz gibi bu tanım; *"Sanayinin uygun görülen alanlarda yapılanmasını sağlamak, çarpık sanayileşme ve çevre sorunlarını önlemek, kentleşmeyi yönlendirmek, kaynakları rasyonel kullanmak, bilgi ve bilişim teknolojilerinden yararlanmak, sanayi türlerinin belirli bir plan dahilinde yerleştirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla; sınırları tasdik edilmiş arazi parçalarının imar planlarındaki oranlar dahilinde gerekli idari, sosyal ve teknik altyapı alanları ile küçük imalat ve tamirat, ticaret, eğitim ve sağlık alanları, teknoloji geliştirme bölgeleri ile donatılıp planlı bir şekilde ve belirli sistemler dahilinde sanayi için tahsis edilmesiyle oluşturulan ve bu Kanun hükümlerine göre işletilen mal ve hizmet üretim bölgeleri"* şeklindedir.

Bu tanımdan yola çıkarak
OSB'lerin fonksiyonlarını;

☐ Sanayinin disipline edilerek çarpık sanayileşmenin önlenmesi,

☐ Çevre sorunlarının kontrol altına alınması ve ortak arıtma tesisleri ile minimum maliyetle işletme yapılması,

☐ Şehirlerin planlı gelişmesine katkıda bulunulması,

☐ Minimum maliyet ve maksimum fayda ilkesi ile yapılan sağlıklı ve son teknolojiye uygun olarak yapılmış altyapı ve sosyal tesislerin ortak kullanımı ile sanayicilerin ferdi yatırım yapmalarının önlenmesi,

☐ Birbirini tamamlayıcı ve birbirinin yan ürününü teşvik eden sanayicilerin bir arada ve bir program dahilinde üretim yapmalarıyla, üretimde verimliliğin ve kar artışının sağlanması,

☐ Sanayinin ülkemizin az gelişmiş bölgelere yönlendirilmesi,

☐ Tarım alanlarının sanayide kullanılmasının disipline edilerek ülkemizin tarım potansiyelinin korunması,

☐ Her türlü sosyal tesisler, hizmet tesisleri, ticaret, eğitim ve sağlık teisileri ile her türlü ihtiyacın karşılanacağı üretim alanlarının oluşturulması,

☐ Bölge yönetiminin sanayicinin ihtiyacı olan her türlü ruhsat ve izinleri vermesi ile tek durak ofis haline getirilerek bürokrasinin minimuma indirilmesi

şeklinde özetlenebilmektedir.

Nerelerde OSB kurulmalı?

Yukarıdaki tanım ve tanımdan hareketle tespit edilen fonksiyonların üzerine daha fazla bir şey söylemeye gerek yoktur. Ancak söylenecek şey; "Kurulan OSB'ler bu tanıma ve amaca uygun olarak mı kuruluyor, kurulacak İl, İlçe, Belde tespit edilirken veya OSB'nin yer seçimi yapılırken bu özelliklere ve amaca uygun davranılıyor mu?" Bu husus çok önemli ve ciddi bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ülkemizde ilk OSB, 1962 yılında Bursa'da ve daha sonra Manisa'da kurulmuş ve ihtiyaca ve gelişmeye paralele olarak birer ikişer çoğalmaya başlamıştır. Ancak, son 10 yıl içerisinde önceleri iline, ilçesine veya beldesine bir-iki fabrika getirmeye öncülük eden yerel yönetimler taleplerini OSB olarak geliştirmiş ve **"Komşuda var, bizde neden yok"** diyerek bütün kapıları zorlayıp ve ne yapıp yapıp köylere kadar OSB kurulur hale getirmişlerdir. Bu sebeple ülkemizde şu anda irili ufaklı 256 adet OSB bulunmaktadır.

Peki "Kurulmasın mı?", elbette ki kurulsun. Ama potansiyel olan yerlerde kurulsun. OSB kurulan yerlerde de OSB dışına yatırım yapılması önlenmelidir. Bir bölgeye OSB kurulacak, kamu destekli veya özel sektör kaynakları ile büyük meblağlar harcanacak. Sonra **"İsteyen, istediği yere yatırım yapabilir"** denilecek. OSB'yi tercih edene OSB'nin kuruluş ve işletme masraflarını öde denilecek, buna karşılık hiçbir teşvik veya öncelik verilmeyecek. Sonra da OSB'lerde doluluk oranı yüzde sorusu sorulup buna cevap aranacak. Yazık oluyor, çok yazık oluyor. Bu

sebeple ya OSB kurulmamalı ya da OSB yatırımlar cazip hale getirilmeli veya OSB dışında sanayi yatırımı yapılması önlenmelidir. Aksi halde OSB'lerden beklediklerimiz tanımlarda kalır ve birkaç istisna hariç OSB'lerde hiçbir zaman yüzde 100 doluluk oranı yakalanamaz.

Dünyada OSB uygulamaları

Dünyada OSB uygulamaları farklı amaçlar ile doğmuştur. Bu sürece baktığımızda, ilk kez 1899 yılında ABD'de OSB görüyoruz. Örneklerin yaygın hale gelmesi uzun zaman almış

olmasına rağmen, bu uygulamalar ileri bir anlayışla gerçekleştirilmiş ve başarılı sonuçlar elde edilmiştir. Örnekler "Central Manufacturing" ve "Clearing" ismini verdikleri iki sanayi bölgesidir. Bu uygulamaların amacı; sanayicilerin altyapılı sanayi arsası gereksinmelerinin karşılandığı bölgeleri inşa eden özel firmaların kâr elde etmeleridir. Yani ABD'deki ilk OSB uygulamaları, özel sektör tarafından kâr elde etmek amacıyla gerçekleştirilmiştir.

Organize sanayi bölgelerinin İngiltere'deki uygulamalarında amaç ise; geri kalmış bölgelerde işsizlikle mücadele etmek olarak belirlenmiştir. Büyük dünya bunalımının İngiliz ekonomisini çökerttiği 1929 yılında, bunalımdan çok etkilenen kömür, çelik ve gemi inşa sanayilerinden açıkta kalan işgücü gelişmiş sanayi merkezlerine akın etmiştir. Belli bölgelerin göç nedeniyle aşırı nüfus kaybına karşı devlet "Özel Gelişme Alanları ve İlerleme Yasası"nı çıkartmıştır. Bu yasa çerçevesinde alınan önlemler sayesinde 1936-1938 yılları arasında İskoçya'da ve Galler'de 6 adet sanayi bölgesi kurulmuştur ve 1945 yılında "Sanayinin Dağılımı Yasası" çıkarılmıştır. Bu düzenlemede amaç; sanayi kuruluşlarının coğrafî dağılımlarını düzenlemektir. Böylece gelişme alanı olarak belirlenen bölgelerde, yeni sanayilerin gelişmesine yardımcı olmak için, projelerin finansmanının devlet tarafından karşılanması sağlanmıştır.

Bu uygulamaların da temel amacı; devletin sanayiyi bazı yerleşim yerlerine özendirmek suretiyle, az gelişmiş yörelerin sanayileşme yoluyla geliştirilmesi ve bir plan çerçevesinde belli bir alanın geliştirilerek, alt bölümlere ayrılıp sanayi yerleşmelerine sunmak, çeşitli hizmetlerden, iş ilişkilerinden, ulaşım ve finansman kolaylıklarından ve eğitilmiş insan gücü açısından dışsal ekonomiler yaratarak, sanayileri büyük kentlerin yakınında toplamaktır. Ayrıca yeterli pazarın, işgücünün ve hammaddenin bulunduğu küçük kentlerin çevresi de sanayi için çekim gücü olan alanların arasına girmesidir.

Türkiye'de OSB uygulamaları

Türkiye'de 1960 yılında başlayan planlı kalkınma döneminde sanayinin "lokomotif sektör" olduğu saptanmış ve ekonomik dengenin kurulması, ekonomik ve toplumsal kalkınmanın birlikte gerçekleştirilmesi, belli bir hızda büyüme ve sanayileşmeye önem verilmesi gibi uzun vadeli hedefler belirlenmiştir.

Belirlenen hedefler doğrultusunda; ülkede sanayinin geliştirilmesi amacıyla uygulamaya konulan pek çok teşvik tedbirlerinden biri olan OSB uygulamalarına, ilk olarak daha önce de belirtildiği üzere 1962 yılında Bursa OSB'nin kurulmasıyla başlanmıştır.

OSB'lerin hızla çoğalması, ülkenin ekonomik yelpazesinde öneminin giderek artması ve OSB'lerin tüzel kişilikten yoksun olması sebebiyle hukuki sorunların meydana gelmesi, yasal düzenlemeyi zorunlu hale getirmiştir. Uzun süren araştırma ve çalışmalar sonucu 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu 12.04.2000 tarihinde TBMM'de kabul edilmiş ve 15.04.2000 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Söz konusu Kanun gereğince hazırlanması gereken "Organize Sanayi Bölgeleri Yer Seçimi Yönetmeliği" 21.05.2001–24408 ve "Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği" 01.04.2002–24713 tarih ve sayılı Resmi Gazete'lerde yayımlanarak yürürlüğe girmiş ve OSB'lerin yasal ihtiyaçları karşılanmıştır.

Daha sonra 17.01.2008 tarih ve 26759 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "Organize Sanayi Bölgeleri Yer Seçimi

Vodafone Limitsiz Ofis Tarifesi

İş dünyası ayda 8 YTL'ye özgürce konuşuyor

Şimdi, Vodafone Limitsiz Ofis Tarifesi'yle ayda 8 veya 24 YTL ödeyerek iş arkadaşlarınızla grup içinde hem dakika limiti olmadan özgürce konuşun hem de ücretsiz mesajlaşın.

	Seçenek 1	Seçenek 2
Aylık sabit ücret	8 YTL	24 YTL
Grup içi görüşmeler	Limitsiz-ücretsiz	Limitsiz-ücretsiz
Vodafone	24 YKr/dk	8 YKr/dk
Sabit hatlar	24 YKr/dk	8 YKr/dk
Diğer GSM operatörleri	24 YKr/dk	8 YKr/dk
Grup içi SMS	Limitsiz-ücretsiz	Limitsiz-ücretsiz
Yurtiçi SMS	24 YKr/adet	8 YKr/adet

vodafone

Anı yaşa

Ücretlendirme periyodu 6 sn'dir. Fiyatlara %18 KDV dahil, %25 Özel İletişim Vergisi hariçtir. Vodafone, kötüye kullanımdan kuşkulandığı durumlarda müdahale hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi için: www.vodafone.com.tr, Vodafone Shop'lar ve Kurumsal Satış Kanalları.

Yönetmeliği" ile eski Yönetmelik yürürlükten kaldırılarak ihtiyaçları daha kısa sürede karşılamaya yönelik bir hal almıştır.

Daha sonra üzerinden 8 yıl geçmiş olan OSB Kanunu'nun günün ihtiyaçlarına göre revize çalışmaları başlamış ve uzun bir hazırlık sürecinden sonra 10.11.2008 de 5807 kanun ile OSB Kanununda küçük ama devrim niteliğinde değişiklik yapılmıştır.

Mer'i mevzuata göre;

- Karma OSB,
- İhtisas OSB,
- Özel OSB,

şeklinde üç çeşit OSB kurulabilmektedir. İhtisas OSB'lerin pek çok çeşidi olmasına rağmen, yasal düzenlemede lojistik ve tarıma dayalı ihtisas OSB'lerden ismen bahsedilmektedir. Şu anda Tüzel Kişilik kazanmış 256 OSB içinde 29 adet çeşitli konularda kurulmuş İhtisas OSB vardır.

Daha önce; İl Özel İdaresi, İl, İlçe, Belde veya Büyükşehir Belediyesi, Sanayi Odası veya Ticaret ve Sanayi Odası ile Sanayici dernek veya kooperatiflerden biri veya birkaçı tarafından kurulabilen OSB'lerin, 10 Kasım 2008 tarihinde yürürlüğe giren yasal düzenleme ile OSB'nin kurulması öngörülen yerde varsa sanayi odası, yoksa ticaret ve sanayi odası, o da yoksa ticaret odasından en az birisi tarafından kurulabilmesine, ancak talepleri halinde il özel idaresi veya il, ilçe, belde veya büyükşehir belediyesinin de OSB kuruluşuna katkı sağlamasına imkân tanınmıştır.

Türkiye'de OSB'lerin kuruluş ve işleyişinde kamunun katkısı minimuma indirilerek, özel sektöre adeta **"Kendin yap, kendin işlet"** denilmekte ve OSB'de yer alan sanayicilerin 2/3' ünün üretime geçmesi ile OSB'nin yönetimi katılımcılardan oluşan genel kururlarla devir edilmektedir.

Sanayi için OSB'nin ekonomik ve sosyal faydaları

Bu satırları okuyan yatırımcılar OSB'lere koşsun, OSB'lerde dolup taşan, harıl harıl çalışan tesislerde on binlerce kişi çalışsın ve OSB'ler her yönüyle mutluluk adaları olsun. Maalesef bunlar şimdilik hayallerimizi süslüyor ve o günleri umutla bekliyoruz.

Şu anda OSB'leri (Gelişmekte olan yöreler için verilen düşük faizli kredi dışında) kendi öz kaynaklarınla her türlü altyapı ve sosyal tesislerini yap, sınai tesis ve ekipmanlarını kur ve işlet şeklinde özetleyebilmekteyim. Dışarıdan farkı ruhsat ve izinlerin OSB Yönetiminden verilmesi, 5084 sayılı Teşvik Kanunu kapsamında olan illerde ise yüzde 20 daha fazla teşvik görmesidir.

Buna karşılık;

- Savunma sanayii, ağır sanayi, entegre tesis, tersane v.s. gibi özellikleri taşıması sebebiyle Sanayi ve Ticaret Bakanlığından özel izin almış olanlar hariç, 2 bin m2'den büyük kapalı alan gerektiren her türlü sanayi yatırımının OSB'lerde kurulmasının zorunlu hale getirilmeli,
- OSB'lerin cazibe merkezi olması amacıyla bütün teşvikler yalnızca OSB yatırımcılarına yönelik olmalı,
- OSB'lerin daha iyi hizmet sunabilmeleri için, sürdürülebilir ve uygulanabilir gelir kaynakları ile desteklenmeli,
- Lisanslı elektrik dağıtım hizmetini yaparken, serbest piyasa faaliyetlerini bozan değil aksine piyasanın düzenleyici ve önemli aktörlerinden olan OSB'lerin elektrik hizmet maliyetlerini karşılayan dağıtım bedeli yanında, **"OSB Gelişim Fonu"** adı altında bir fon oluşturması imkânının verilmesi,

☐ Önümüzdeki aylarda yapılacağı söylenilen Doğal Gaz Piyasası Kanunu'nda değişiklikler sırasında, OSB'lere lisanslı doğal gaz dağıtımı yetkisinin verilmesi ve doğal gaz üzerindeki Özel Tüketim Vergisi'nin OSB'lere iade edilmesi,

☐ BOTAŞ'ın özelleştirilmesinin bir an önce tamamlanması. Aksi halde OSB'lerin daha önce doğal gaz dağıtımından aldıkları yüzde 3'lük payın devamının sağlanması gerekmektedir diyor ve bu taleplerimizin en kısa sürede gerçekleşmesini bekliyoruz.

OSB'lerin fiziki durumları

OSB Üst Kuruluşu olarak, onaylı, sınırları içerisinde bir sınai tesis; tamamlanmış ve üretim yapılıyor, istihdam sağlanıyor ise, O OSB'yi "İşletme Aşamasında OSB" olarak tanımlıyoruz. Bu ölçü esas alınarak şu anda Sanayi ve Ticaret Bakanlığından sicil numarası alarak tüzel kişilik kazanmış 256 OSB'yi fiziki durumlarına göre kategorize ettiğimizde aşağıdaki tablo ile karşılaşılmaktadır

Fiziki Durumlarına Göre OSB'ler

Fiziki Durum	Sayı	Yüzde
İşletme aşamasında	129	**50**
Altyapı inşaatları aşamasında	49	**19**
Yer Seçimi Aşamasında	29	**11**
Kamulaştırma Aşamasında	28	**10**
Planlama aşamasında	21	**8**

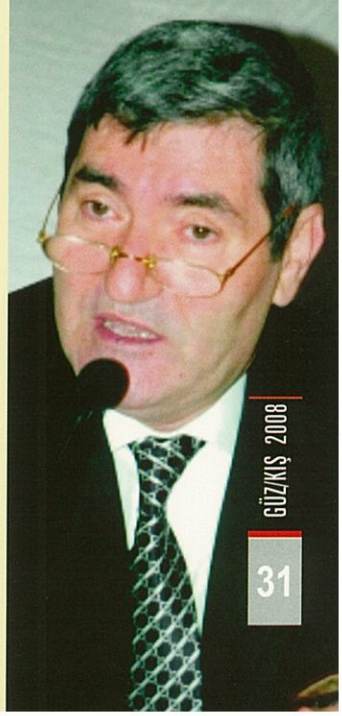
Temennimiz az önce bahsettiğimiz özendirici tedbirlerin bir an önce gerçekleşmesi ve bütün OSB'lerde yüzde 100 üretim ve verimliliğin sağlanarak yenilerinin kurulmasıdır.

Sorunlar, çözüm ve daha iyi OSB'ler için beklenti ve talepler

Öncelikle şunu belirtmek isterim ki; Devletimiz OSB'lerin sanayileşmeye sağladığı katkıları görmüş ve OSB'leri sanayileşmenin bir aracı sayarak, bu konuda yasa çıkartmış ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı nezdinde Genel Müdürlük ihdas etmiştir. Dünyada 21. yy'a "Türk Asrı" denebilmesi için, Devletimizin üzerindeki sorumluluk ve yükleri adeta "Sen yetki ver ve gerisini bana bırak. Ben kendi işimi kendim görürüm" diyerek üstlenen ve bunu da çok başarılı bir şekilde yapan reel sektörün kurup işlettiği, OSB'lerin kalkınma modelinin temel aracı olarak kabul edilmesi ve sistematik bir biçimde daha da yaygınlaştırılması gerekmektedir.

Çevre sorunlarının çözümünde minimum maliyetle, maksimim faydanın sağlanması, kayıt dışı ekonominin önlenmesi için de bu bir zaruretti.

Buna karşılık, bir tarafta kurulmuş OSB'ler yatırımcı beklerken, diğer tarafta yol kenarlarına, su havzalarına ve tarım arazilerine tek tek sanayi tesisleri kurulmakta ve sonra da Devletten hizmet talep edilmektedir. Tarıma elverişli alanların her geçen gün azalmasına, her bir tesis için ayrı ayrı yapılan altyapı ve işletme maliyetlerinin artmasına ve özellikle çevre mevzuatı açısından kontrolden uzak işletmelerin ortaya çıkmasına sebep olan bu durumun önlenmesi amacıyla; yatırımcıların OSB'leri tercih etmeleri sağlanmalıdır. Bunun için de OSB'lerin cazibe merkezleri haline gelmesine yönelik özendirici tedbirlerin alınması ve belli özellikleri taşıması sebebiyle savunma sanayi, ağır sanayi ve özellik arz eden entegre tesisler gibi Sanayi ve Ticaret Bakanlığından izin almış olanlar hariç 2 bin m2'den büyük kapalı alan gerektiren sanayi yatırımlarının OSB'lerde kurulmasının zorunlu hale getirilmesi gerektiğine inanıyoruz.



Bu sebeple, çok acil bir düzenleme yapılmalı ve sanayiye yönelik bütün teşviklerin OSB'lerle sınırlı tutularak, OSB'lerin cazibe merkezi haline getirilmesi sağlanmalıdır.

Bu hususun uygulamaya geçmesi ile bir araya toplanan sanayi tesislerinin meydana getireceği sinerji, pek çok sorunun kendiliğinde çözümünü sağlayacak ve "Güçlü Devlet, Mutlu Millet" idealimiz kısa sürede gerçekleşecektir.

Sayıları 260'a yaklaşan OSB'lerin yönetici ve hizmet personeli için okul veya özel bir eğitim uygulaması yoktur. İlk günden itibaren bu ihtiyacı tespit eden yönetimimiz Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve ilgili diğer kamu kurumları ile iş birliği yaparak yılda birkaç kez eğitim programları uygulamaktadır. Bugüne kadar değişik mekânlarda ve değişik zamanlarda önemli eğitim programları uygulanmış ve katılımcılara sertifika verilmiştir. Bu konudaki uygulamalara devam edilecektir.

OSB'lerin kuruluş ve işleyişinden yetkili ve sorumlu Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın OSB'ler üzerindeki görev ve yetkileri;

☐ Yer seçimini yönetmek ve oy birliği ile seçilen yeri OSB alanı olarak tasdi ve ilan etmek,

☐ OSB' nin kuruluşunu onaylayarak tüzel kişilik vermek ve organ seçimlerini takip ederek "Yetki Belgesi" vermek,

☐ İmar planı ve altyapı projelerini tasdik etmek,

☐ Kamulaştırma taleplerini inceleyerek "Kamu Yararı Kararı"nı vermek,

☐ Kredi talebi uygun görülen OSB'leri kredilendirmek,

☐ Gerekli gördüğü hallerde veya şikâyet üzerine OSB'lerin her türlü hesap ve işlemlerini denetlemek ve gerekli tedbirleri almak

olarak özetlenebilmektedir.

OSB tüzel kişiliğinin görev ve yetkileri ise; kendi bütçesi ve gelir kaynakları ile (kullanılan kredi de faizi ile birlikte geri ödenmektedir) imar planları ve altyapı projelerini yaparak inşasını tamamlamak, gerekli olan her türlü altyapı ve sosyal tesisleri yapmak ve işletmek "TEK DURAK OFİS" mantığı ile OSB'de faaliyet gösteren sanayicilerin her türlü izin, ruhsat ve bürokratik işlemlerini kaynağında sonuçlandırmak şeklinde özetlenebilir.

OSB tüzel kişiliklerinin çok sayıdaki görevleri arasından önemli olan bazıları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

☐ Arazi temini için gerektiğinde kamulaştırma yapmak,

☐ Yapı ruhsatlarını vermek ve inşaatları denetlemek,

☐ Yapı kullanma izin belgelerini vermek,

☐ İşyeri açma ve işletme ruhsatlarını vermek,

☐ Elektrik üretim tesisleri kurarak veya satın alarak elektrik dağıtımını yapmak,

☐ Doğal gaz dağıtımını yapmak,

☐ Su temin ederek dağıtımını yapmak,

☐ Atık su şebekesini yönetmek ve ortak arıtma tesisini kurmak ve işletmek,

☐ Katı atık yönetimi ve genel güvenlik hizmetlerini sağlamak,

Ülkemizin öncelikle sanayi toplumu olmaktan başka çıkar yolu olmadığı da dikkate alınarak, minimum maliyet ve maksimim fayda ile çevre ve insan sağlığına uyumlu ve planlı bir sanayileşme aracı olan OSB'lerin yatırımcının cazibe merkezi haline gelmesi, minimum bürokrasi ile tek durak ofis olarak hizmet vermesi ve yatırımcıların öncelikle OSB'leri tercih etmesi, Cumhuriyetimizin kurucusu Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün hedef olarak gösterdiği "Muasır Medeniyet Seviyesine Çıkmak" ve hatta geçmek için öncelikli hedeflerimiz arasında olmalıdır.

emeğiyle kirlenmiş
usta ellerle geçirdiğimiz
42. yılımız...
yeni lojistik binamız

Grafist

YENMAK®

" Motorunuzdaki güç "

40 1966 yenmak kırk yaşında

Genel Merkez
KOS Büyük Kayacık Mh.
İhsan Dede Cd. 9 Nolu Sk. No:5
42050 Selçuklu - Konya / TÜRKİYE
Tel : +90.332.239 2424
Fax : +90.332.239 2050
www.yenmak.com.tr
yenmak@yenmak.com.tr

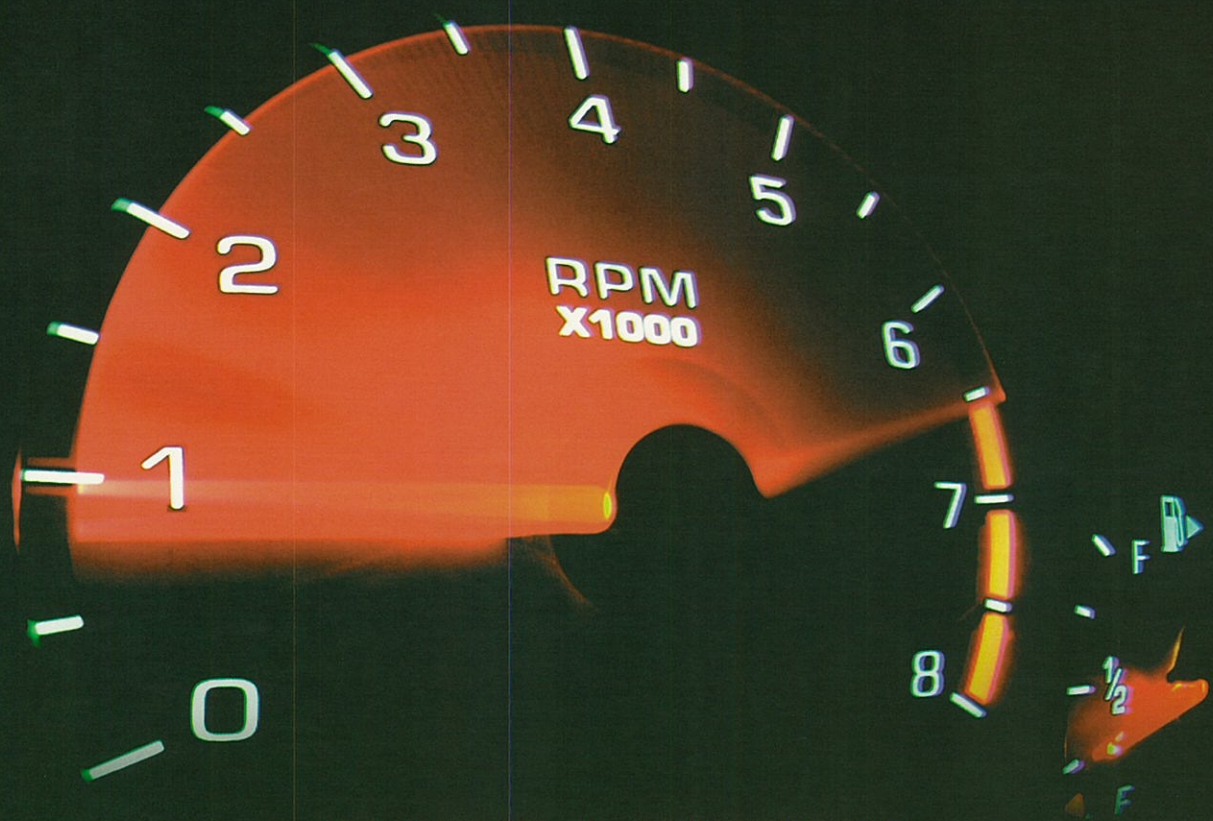
Satış & Pazarlama
Büyükdere Caddesi
Şarlı İş Merkezi 103/7
Mecidiyeköy - İstanbul / TÜRKİYE
Tel : +90.212.267 0613
Fax : +90.212.267 0574
ücretsiz destek hattı
0800 211 6480

OSB'de vergi destekleri

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE UYGULANAN VERGİ DESTEKLERİ			
VERGİ TÜRÜ	ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ TÜZEL KİŞİLİĞİ	ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE YER ALAN İŞLETMELER	AÇIKLAMA
EMLAK VERGİSİ	MUAF (İnşaatın bitiminden itibaren 5 yıl)	MUAF (İnşaatın bitiminden itibaren 5 yıl)	1319 sayılı Kanunun 5/f maddesine göre
ATIKSU BEDELİ	Atıksu arıtma tesisi işletenler MUAF	Atıksu Arıtma Tesisi işletmeleri MUAF	4562 sayılı OSB Kanununun 21. Maddesi
ELEKTRİK VE HAVAGAZI TÜKETİM VERGİSİ	MUAF (OSB'nin kendi binalarında tüketeceği elektrik için)	MUAF DEĞİL	4562 sayılı OSB ve 2464 sayılı Belediye gelirleri Kanunu.
KATMA DEĞER VERGİSİ	MUAF (Arsa ve işyeri dışındaki teslimleri ve bölge dışındaki arsa ve işyeri teslimleri KDV'ye tabi)	MUAF DEĞİL	3065 sayılı KDV Kanununun 17/k maddesi uyarınca
BİNA İNŞAAT HARCI VE YAPI KULLANMA HARCI	MUAF	MUAF	2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanununun 80. Maddesi
KURUMLAR VERGİSİ	MUAF (OSB'nin esas faaliyetleri dışındaki faaliyetleri nedeniyle elde edeceği gelirleri kurumlar vergisine tabidir.)	MUAF DEĞİL	Kurumlar Vergisi Kanununun 7.maddesine eklenen 25 numaralı bent hükmüne göre
NOT: Fon kaynaklı kredilerin tahsisinde, OSB içinde gerçekleştirilecek yatırımlarda, OSB dışında yapılan yatırımlara verilen kredi oranlarına 10 puan ilave edilmektedir.			

*Bu bölümdeki bilgilerin tümü İkitelli Organize Sanayi Bölgesi resmi sitesinden alınmıştır.
http://iosb.org.tr/v2/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=58 'dan alınmıştır.

Aracınızın Performansından Ödün Vermeyin

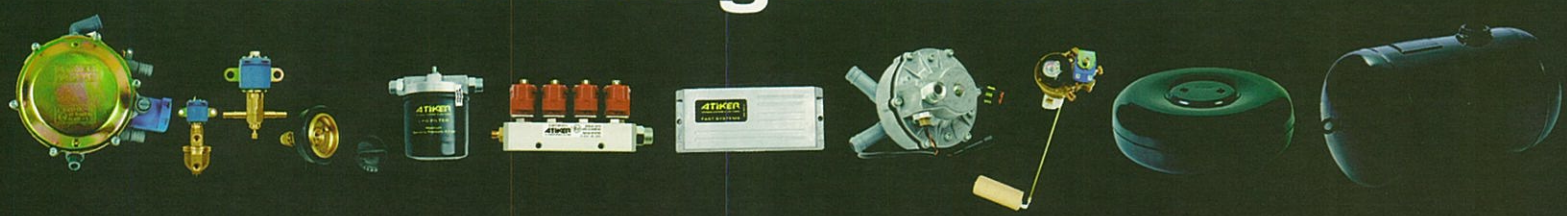


ATİKER®

OTOGAZ SİSTEMLERİ

Yeni Nesil

Sıralı Otogaz Sistemi



K-Q TSE-ISO-EN 9000 ISCIR E37 67R-01

www.atiker.com.tr

PLAID

Konya Organize Sanayi Bölgesi

Vahit Türkyılmaz
Konya Organize Sanayi Bölgesi Müdür V.

Konya'da 2.Organize Sanayi Bölgesi adıyla kurulan OSB'miz, Bakanlar Kurulu'nun 15.07.1976 yılında aldığı kararın 23 TEMMUZ 1976 tarih ve 15655 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanması ile kurulmuştur. Kurulan OSB'nin işlerini yürütmek üzere Konya İli Özel İdare Müdürlüğü, Konya Sanayi Odası Başkanlığı ve S.S. Konya Organize Sanayi Bölgeleri Kooperatifi, Müteşebbis Teşekkül olarak görevlendirilmiştir. 1981 yılında S.S. Konya Organize Sanayi Bölgeleri Kooperatifinin feshedilmesi ile Müteşebbis Teşekkülü; İl Özel İdare Müdürlüğü, Konya Sanayi Odası Başkanlığı ve Konya Belediye Başkanlığı oluşturmuştur.

15.04.2000 tarihinde yayımlanan 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu ile tüzel kişilik kazanan OSB'miz, başkanlığını Konya Valisi'nin yaptığı Müteşebbis Heyet içerisinden oluşturulan Yönetim Kurulu marifetiyle yönetilmektedir.

Şehir merkezine yaklaşık 18 km mesafede, Konya – Ankara ile Konya - Aksaray Devlet Yolları arasında 300 hektarlık bir alan üzerinde kurulmuş bölgemizde 3 bin ila 80 bin m2 arasında değişen çeşitli büyüklükte 219 sanayi parselinden oluşmaktadır. Bu 219 sanayi parselinin toplam alanı 2 milyon m2'dir.

1986 yılında altyapı inşaatlarına başlanarak sanayicilere arsa dağıtımı işlemi takip eden yılda yapılmış ve dağıtılan 219 sanayi parselinde inşaatlarını tamamlayan sanayicilerimizden 180'i imalata geçmişlerdir.

3. OSB olarak bilinen tevsi alanımız 1995 yılında DTP'ce yatırım programına alınmış ve Milli Emlak Genel Müdürlüğü'ne ait olan 900 Ha.lık arazinin satın alınmasıyla kurulmuştur. 10 bin ila 320 bin m2 arasında değişen

büyüklüklerdeki 294 sanayi parselinin tamamı sanayicilerimize tahsis edilmiş ve her türlü altyapısı tamamlanmış durumdadır. Bu 306 sanayi parselinin toplam alanı, 7 milyon m2'dir.

Önceki adı Konya 2. Organize Sanayi Bölgesi ve Konya 3. Organize Sanayi Bölgesi olan bölgelerimizin, 20.12.2005 tarihinde resmen birleşmesiyle yeni adı "Konya Organize Sanayi Bölgesi" olmuştur.

Sunulan hizmetler

Sunulan hizmetler arasında, kesintisiz elektrik, su, yol, güvenlik, itfaiye, 112 acil servis, ilaçlama, genel temizlik, çöp toplama, karla mücadele, alt yapı donelerinin hazırlanması, inşaat ve imar ile ilgili bilgilerin verilmesi, gereken haritaların ve kontrollerin yapılması, yeni yapı, tevsii, tadilat, yapı kullanma izin ve ruhsatlarının verilmesi, tesis kontrolleri, proje kontrolü ve inşaat ruhsatlarının verilmesi sayılabilir.

Bölgenin kanalizasyon, yağmur suyu, içme suyu yağmur suyu, elektrik ve yol dahil tüm alt yapı inşaatları 2003 yılında tamamlanmış, sosyal tesisler olarak İdari bina, toplantı ve sergi salonları, PTT, Cami, Sağlık İstasyonu ile banka, otel, halı saha, lokanta, market binaları tamamlanarak hizmete sunulmuştur. Türk Standartları Enstitüsü ve Çıraklık Eğitim Merkezi ve Gümrük Müdürlüğü'ne yer tahsis edilerek faaliyetlerini bölgemiz içerisinde sürdürmeleri sağlanmıştır.

Faaliyet gösteren sektörler

Bölgemizde, Gıda, Dokuma ve Giyim, Orman, Kağıt, Basım, Rezerve kauçuk, Deri Mamulleri, Lastik, Plastik, Kimya, Isı Cam, Demir ve Çelik, Demir Dışı Metaller, Madeni eşya, Elektriksiz Makineler, Tarım Alet ve Makineleri, Elektrikli Makineler, Elektronik, Otomotiv Yan Sanayi, imalat sanayi dallarında faaliyet gösterilmektedir.

Bölge sanayicilerinin imalatları; özellikle Otomotiv Yan ve Ayakkabı Sanayi ürünleri dünyanın değişik ülkelerine ihraç edilmektedir. Piston, Gömlek, Rot-rotil, Krank Mili, Conta, Pres, Değirmen Makineleri, Giyotin Makas, Ateş Tuğlası, Rafine Yağ, Boya, Vinç, Konfeksiyon, ürünleri başta Avrupa ülkeleri olmak üzere Japonya dahil uzak doğu ve orta doğuda pazar bulmaktadır.

Gerek yurt dışı ve gerekse yurt içinde rahatlıkla pazar bulan bölgemiz sanayi ürünlerinin Ülke ve Konya ekonomisine direkt katkıları bir yana bu imalatlar neticesinde işçilik, nakliye, konaklama, mal bedeli vb. sağladığı para sirkülâsyonunun trilyonlara baliğ olduğu bir gerçektir.

Bölgemizdeki fabrikaların tam kapasite faaliyete geçtiği zaman 75 bin işçiye iş imkânı sağlayacağı tahmin edilmektedir.

OSB'de olmanın sağladığı avantajlar

- Alt yapısı hazır,ucuz arsa olanağı,
- Arsa bedelini taksitle ödeme kolaylığı,
- Başka sanayi kuruluşları ile kolayca iletişim kurabilme,
- Yapı ruhsatı harcı istisnası,
- Yapı kullanma izni harcı istisnası,
- 5 yıl süreli emlak vergisi muafiyeti,
- Elektrik fiyatlarının bölge dışına göre %12 oranında daha ucuz uygulanması,
- Su fiyatlarının bölge dışına göre %25 oranında daha ucuz uygulanması,
- Çöp ve diğer hizmetlerin (Vidanjör, kamyon iş makinası) uygun fiyatlarla sanayicimizin hizmetine sunulması

OSB'ler sağladıkları bu avantajların yanı sıra bazı ekonomik ve sosyal faydaları da beraberinde getirir.

Ekonomik anlamda; Sanayici tesislerinde sorunsuz üretim, ihtisaslaşma, işbirliği ve daha uygun maliyetlerle rekabet edilebilir, ticaret artar, verim artışı sağlanır, maliyetler düşer.

Sosyal anlamda; sağlıklı işyerlerinin oluşturulması, insan sağlığına katkı, insani ve sosyal yaşamın gelişmesi, ürünlerin kalitesi ve temizliğinin artması, sanayi ve üretim için eğitilmiş iş gücünün sağlanması.

OSB'nin şehrimize kazandırdıkları

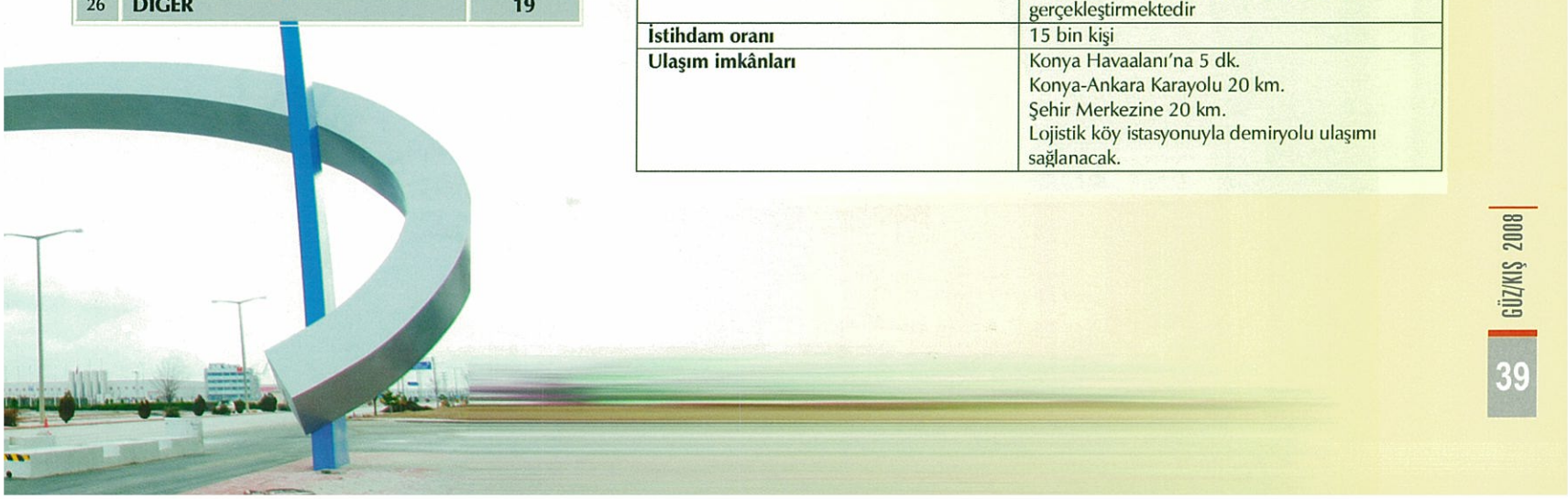
Öncelikli olarak her ülke ve şehir için sosyal ve iktisadi birçok problemin kaynağı olan iç göçün önlenmesinde, sağlıksız şehirleşmenin önüne geçilmesinde, olgun bir rekabet ortamının sağlanmasında, toplumun içinde sosyal barışın korunmasında-sağlanmasında ve kalifiye eleman yetiştirilmesinde önemli katkılarda bulunmaktadır.

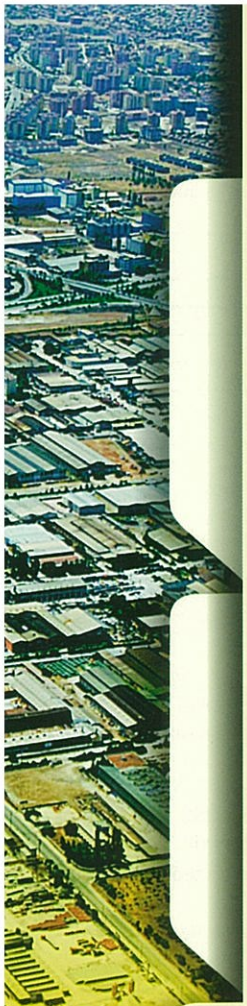
OSB'ler sanayi kondu açmazına, çarpık ve sağlıksız üretime çözüm getirmiş, şehrin ticaret üssü haline gelmişlerdir. Yine ürettiği katma değer ve sağladığı istihdam ile sanayicinin dünya pazarlarında kendini global olarak gösterme imkanı bulmasını, kayıt dışı ekonominin kayıt içine çekilerek haksız rekabetin ortadan kalkmasını sağlamıştır. Ayrıca OSB'ler kent ve kültürel mirasın korunmasını, kent trafiğinin azalmasını, çevre, hava ve gürültü kirliliğinin önlenmesini büyük oranlarda sağlar. Bulundukları şehirlere yeni bir vizyon kazandırırlar.

KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ SEKTÖR DAĞILIMI	
TOPLAM FİRMA SAYISI	298
SEKTÖR SAYISI	26

	Sektör Adı	Adedi
1	OTOMOTİV YEDEK PARÇA	57
2	DÖKÜM	31
3	MAKİNA	27
4	TARIM MAKİNALARI ve EKİPMANLARI	21
5	İNŞAAT	21
6	PLASTİK	15
7	METAL	15
8	GIDA	12
9	AMBALAJ	10
10	MOBİLYA ve AHŞAP ÜRÜNLERİ	8
11	DORSE VE DAMPER	9
12	DEĞİRMEN MAKİNALARI	8
13	TEKSTİL	7
14	KAUÇUK VE LASTİK	5
15	HİDROLİK	5
16	KİMYA	4
17	ISITMA SİSTEMLERİ	4
18	GÜNEŞ ENERJİ SİSTEMLERİ	3
19	BOYA	4
20	DERİNKUYU SU POMPALARI	3
21	KOZMETİK	3
22	CAM	2
23	MADENCİLİK	2
24	MADENİ YAĞ	2
25	KAĞIT	1
26	DİĞER	19

KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ	
Kuruluş tarihi	1986
Toplam alanı	16 milyon m²
Sanayi parsel sayısı	513
Firma sayısı	298
a-aktif	298
b-inşaat	92
c-proje halinde olanlar	123
Sektörel ağırlığı	Otomotiv yan sanayi, makine imalat sanayi, gıda, tarım alet ve makineleri, zirai alet ve makineleri, araç üstü ekipmanlar, ambalaj ve basım.
Altyapı	
Elektrik	407 MW Elektrik Alt yapımız ile Bölgemize İletim, İşletme ve Bakım Hizmetleri verilmektedir. Elektrik Röle Koordinasyon Sistemi çalışmaları ilk etap devreye alınmış olup, diğer etaplar üzerine çalışmalar devam etmektedir.
Su Temini ve Dağıtım Hizmetleri	İçme Suyu Arıtma tesisimiz ile bölgemize TSE Standartlarında 1. Sınıf su temin edilmektedir. Tesisimiz 3 bin 500 m³/gün kapasiteli olup tesis binamız 7 bin m³/gün kapasitelidir. 70 Km İçme ve Kullanma Suyu Şebekemiz ile Su İletim, İşletme ve Bakım Hizmetleri verilmektedir
Doğalgaz Hizmetleri	75 bin m³/saat doğalgaz kapasiteli, 50 km Polietilen şebeke ve 20 km Çelik Hat doğalgaz alt yapısı Scada Alt yapısı ile Bölgemize 24 saat kesintisiz doğalgaz temin edilmektedir.
KOSB bünyesinde sunulan teşvik ve avantajlar	Enerjide ucuzluk Suda ucuzluk. Her türlü ruhsat ve izinlerin OSB'de düzenlenme kolaylığı Her türlü altyapı hizmetlerinin kesintisiz ve kaliteli olarak sağlanması Toplu yerleşim ve kümeleşmenin verdiği avantajla, reklam, pazarlama ve adresleme kolaylığı.
İhracat rakamları	OSB'den 500 milyon $. Konya ise 1.5 milyar dolar dolaylı ihracat gerçekleştirmektedir
İstihdam oranı	15 bin kişi
Ulaşım imkânları	Konya Havaalanı'na 5 dk. Konya-Ankara Karayolu 20 km. Şehir Merkezine 20 km. Lojistik köy istasyonuyla demiryolu ulaşımı sağlanacak.





Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi

Vedat Kahyalar
Adana Hacı Sabancı
Organize Sanayi Bölgesi Müdürü

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) Adana-Ceyhan D–400 Karayolu üzerinde, Yakapınar'ın (Misis) kuzeyinde tarıma elverişli olmayan 1.225 hektar alan üzerine 1984 yılında temeli atılarak kurulmuştur. Genel kurulunu yaparak tamamı sanayicilerden oluşan yönetim kurulunu seçmiş, borcu olmayan ve kendi ayakları üzerinde durabilen Türkiye'nin en büyük organize sanayi bölgelerinden biridir.

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) Adana-Ceyhan D–400 Karayolu üzerinde, Yakapınar'ın (Misis) kuzeyinde tarıma elverişli olmayan 1.225 hektar alan üzerine 1984 yılında temeli atılarak kurulmuştur. Genel kurulunu yaparak tamamı sanayicilerden oluşan yönetim kurulunu seçmiş, borcu olmayan ve kendi ayakları üzerinde durabilen Türkiye'nin en büyük organize sanayi bölgelerinden biridir.

Bölgeye ulaşım karayolu, demiryolu ve havayolu ile sağlanmaktadır. AOSB, Adana Havalimanı'na 28 km, Mersin Limanı'na 98 km, İskenderun Limanı'na 80 km, Yumurtalık Limanı'na 40 km uzaklıktadır. Bölgenin güneyinden D–400 Devlet Karayolu ve TCDD demiryolu, kuzeyinden ise TEM Otoyolu geçmektedir.

Bölgemizde bugün itibarıyla üretimde olan firma sayıları ve sektörel dağılımları yandaki tabloda belirtilmiştir.

2008 EKİM AYI İTİBARIYLA				
SEKTÖR	ÜRETİMDEKİ FİRMA SAYISI	YÜZDE	ÇALIŞAN SAYISI	YÜZDE
TEKSTİL	71	26	8.500	41
METAL	36	13	2.132	10
GIDA SANAYİ	26	9	1.986	10
PLASTİK	20	7	1.143	6
KİMYA SANAYİ	17	6	963	5
YAPI ELEMANLARI	18	6	935	5
AĞAÇ SANAYİ	16	6	862	4
PETROL ÜRÜNLERİ	13	5	687	3
MAKİNA	11	4	790	4
KAĞIT SANAYİ	9	3	456	2
DÖKÜM	8	3	450	2
DEPOLAMA	7	3	365	2
AMBALAJ	6	2	290	1
ELEKTRİK	5	2	270	1
BOYA SANAYİ	5	2	285	1
*DİĞER	9	3	526	3
TOPLAM	277		20.640	
*DİĞER	CAM SANAYİ, TOHUMCULUK, NAKLİYE, BANKA			

AOSB'de olmanın ekonomik ve sosyal faydaları

"Yatırımların ve İstihdamın Teşviki ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkındaki 5084 Sayılı Kanun" dışında bulunan Adana ilimizde, OSB'lerde yer alan işletmelere tanınan ekonomik avantajlardan AOSB içinde yatırım yapan sanayicilerimiz de yararlanabilmektedirler.

Bu kapsamda AOSB'de yer alan firmalar;

- ☐ Emlak vergisinden,
- ☐ Atık su bedelinden,
- ☐ Bina inşaat harcı ve
- ☐ Yapı kullanma izni harcından muaftır.

Ayrıca teşvik belgesi kapsamındaki yatırımlara;

- ☐ Gümrük Vergisi ve
- ☐ Toplu Konut Fonu İstisnası,
- ☐ KDV istisnası destekleri uygulanmaktadır.

Araştırma-geliştirme yatırımları, çevre korumaya yönelik yatırımlar, öncelikli teknoloji alanındaki yatırımlar, teknoloji geliştirme bölgelerinde yapılacak yatırımlar, bölgesel gelişmeye yönelik yatırımlar ve gelişmiş yörelerden özel amaçlı bölgelere taşınacak yatırımlar için Hazine Müsteşarlığınca uygun görülmesi halinde teşvik belgeli veya belgesiz olarak bütçe kaynaklarından kredi tahsis edilebilmektedir.

Ayrıca KOSGEB'in OSB'lerdeki yatırımcıların yatırım projelerine yönelik olarak gelişmiş yörelerde yüzde 60 oranında uyguladığı proje destekleri mevcuttur. Bunların dışında OSB'miz yatırımcılara ve fabrikalara altyapısı hazır, ucuz arsa olanağı, arsa bedelini taksitle ödeme kolaylığı, tekstil başta olmak üzere gıda, metal gibi yeni gelişen birçok alanda başka sanayi kuruluşları ile kolayca iletişim kurabilme kolaylığı sağlamaktadır.

Bunların dışında OSB'mizde yatırım yapmak isteyen ve yatırımını yapmış olan sanayicilerimize sağlanan kolaylıkları aşağıdaki başlıklar altında kısaca özetleyebiliriz;

Parsel alanları

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki sanayi parsellerinin satış fiyatları son derece cazip olup, her altı ayda bir Müteşebbis Heyet tarafından güncelleştirilmektedir. Satış fiyatlarına alt yapı çalışmaları dahildir. Alınan parsellere ait ödeme şekli, yüzde 25'i peşin, geri kalan yüzde 75'i 6 ayda bir olmak üzere 8 eşit taksitte ve 4 yılda vade farksız olarak tahsil edilmektedir.

Elektrik hizmetleri

AOSB içinde elektrik enerjisini sağlayan 1 adet trafo merkezi, 32 Km 30 kV çift devre iletim ve iletim ring hatları, 50 km 30 kV tek devre dağıtım hatları, yol aydınlatması tamamlanmış olup, kesintisiz hizmete sunulmuştur. Bölgemizin kurulu gücü yaklaşık 180 MVA'dır. Enerji dağıtım merkezlerinde ve enerji nakil hatlarında meydana gelebilecek olası arızaları gidermek için AOSB Müdürlüğüne bağlı elemanlar tarafından 24 saat hizmet verilmektedir.

Doğalgaz hizmetleri

Bölgemizde 75.000 Nm3/saat 35/70 bar girişli, 12-19 bar çıkışlı RMS/A-1 istasyonumuz vardır. Bölgemiz içersine 9.592 mt çelik hat, 41.322 mt polietilen hat döşenmiştir. Döşenen bu hatlarla birlikte 2 adet 9.000 Nm3/saat RMS-B istasyonu ve 1 adet 5.000 Nm3/saatlik RMS-B istasyonu yapılmıştır. Bununla birlikte 3 adet 9.000 Nm3/saatlik RMS-B istasyonu daha sonra montajı yapılmak üzere yedek bırakılmıştır. Bu olanaklar dahilinde isteyen sanayicilerimize doğalgaz verilmektedir.

Kullanma suyu hizmetleri

Bölgenin kullanma suyu ihtiyacın karşılamak için kurulan Kullanma Suyu Tesisleri, bölgeden 4,5 km uzaklıktaki Ceyhan Nehri kenarındadır. Kapasitesi bin litre/sn olan tesiste 6 bin m3 kapasiteli iki adet, 4 bin m3 kapasiteli bir adet su deposu bulunmaktadır ve Ceyhan nehrinden alınan su, arıtılarak Bölgedeki fabrikalara verilmektedir.

Atıksu hizmetleri

AOSB bölgesi içindeki atıksu tesisleri kanalizasyon sistemi, evsel ve endüstriyel atıksu arıtma tesisi olarak hizmet halindedir. Atıksu

arıtma tesisi Avrupa Birliği normlarına göre merkezi arıtma standartlarına uygun olarak inşa edilmiştir. Tesis kompleks bir tesis olup tesiste fiziksel, kimyasal ve biyolojik arıtma yapılmaktadır. Tesisin inşaat kısımları 72 bin m3/gün nominal hidrolik kapasitesine, mekanik ve elektrik donanımları ise 36 bin m3/gün nominal hidrolik kapasitesine cevap verecek seviyededir.

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'n de Bölge içi ulaşımı sağlayan yolların bakımı, onarımı, yeni açılacak olan yolların alt yapısının oluşturulması, kaldırımların düzenlenmesi ve yol üst yapısının betonlanması, pissu kanalizasyon şebekesi hatlarının bakım ve onarımı, yeni yapılacak olan güzergâhların projelendirilmesi ve araziye tatbiki, yağmur suyu drenaj kanallarının oluşturulması, bakımı, temizlenmesi, yağmur suyu menfezlerinin sürekli olarak çalışır halde bulundurulması gibi tüm hizmetler Bölge Müdürlüğü'nce yapılmaktadır.

Ayrıca yapı ruhsatı, yapı kullanma izin belgesi, yapı denetim işlemleri, GSM işyeri açma ve çalışma ruhsatı işlemlerinin yapılması ve uygulamalarının denetlenmesi, ulusal adres veri tabanı işlemlerinin yapılması, bölgenin halihazır harita ve kadastro tespit işlemlerinin yapılması, kamulaştırma işlemlerinin yapılması, imar planları ve tadilatlarının, parselasyon planlarının ve tadilatlarının hazırlanması, onaylanması ve uygulanması, tapu tescil, arazi aplikasyon işlemlerinin yapılması ve uygulamalarının denetlenmesi, imar durum belgelerinin hazırlanması, uygulanması ve denetlenmesi, bölgenin yer tespiti, ve topografya işlemleri yine Bölge Müdürlüğü'nce yapılmaktadır.

Bölge Müdürlüğü Binası ve Sosyal Tesisleri

Bölge müdürlüğü binasında, konferans salonu, Bilgisayar Eğitim Merkezi, Doktor ve Muayene odası gibi sosyal tesisler mevcut olup bunlar fabrikaların hizmetindedir. Ayrıca Bölge Müdürlüğüne ait iş makineleri, itfaiye araçları, ambulans, çöp toplama kamyonları gibi araçlar bölgede faaliyet gösteren fabrikaların hizmetindedir. Araçlar genel amaçlı, elektrik, kullanma suyu ve atık su konularının bütünü için yeterli kapasitededir.

Türk Telekom Santrali ve PTT hizmetleri, Çukurova Semt Polikliniği

Türk Telekom Santrali ve PTT Hizmetleri kapsamında telefon, ADSL internet, data, fatura tahsilatı, hat kiralama hizmetleri verilmektedir. Çukurova Semt Polikliniği, 112 Hızır Acil Servis Ambulansı, Bölge Müdürlüğü hasta nakil ambulansı, fabrikalardan gelen yaralılar ile hastaların tedavi, bakım ve taşınması işlemlerini yapmaktadır.

KOSGEB Tekstil Kalite Kontrol Laboratuarı

AOSB Bölgesi içinde Avrupa Birliği desteği ile kurulmuş olan KOSGEB Tekstil Kalite Kontrol Laboratuarı, tekstil konusunda faaliyet gösteren firmalara uluslararası kalite kontrolü konusunda hizmet vermektedir. Tesis sadece Adana'ya değil, Kahramanmaraş, Gaziantep, Hatay ve Mersin'deki tekstil firmalarına da hizmet vermektedir.

AOSB Mesleki Eğitim Merkezi

AOSB Bölgesi içinde Avrupa Birliği desteği ile kurulmuş Mesleki Eğitim Merkezinde 1 adet 20 kişilik bilgisayar, 1 adet 20 kişilik yabancı dil laboratuarı, 30 kişilik teorik eğitim sınıfı ve 30 kişilik toplam kalite yönetimi sınıfları bulunmaktadır. Bu merkezde sanayicilerimizin hizmetindedir.

AOSB Çarşı Alışveriş Merkezi

AOSB Bölgesi içinde kurulan Çarşı Alışveriş Merkezinde lokanta, kargo, süper market, eczane, bilgisayar, elektrik, klişe vb. alanlarda faaliyet gösteren dükkanlar bulunmakta olup bunlar AOSB fabrikalarının ihtiyaçlarını karşılamaktadır.

AOSB'nin şehre katkıları

Şu anda üretimde bulunan 277 fabrikası, inşaat halindeki 52 fabrikası ve yaklaşık 20 bin çalışanı ile Adana OSB'miz şehir ekonomisinin kalbinin attığı yerdir. Son birkaç yıl içinde büyük yatırımların yapıldığı OSB'miz yatırım avantajları ile KOBİ'ler için cazip yatırım merkezi konumuna gelmiştir. Bu açıdan bakıldığında en başta işsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılmasında önemli bir rol oynayan OSB'miz şehrin planlı, dengeli, ekonomik ve sosyal kalkınmasını sağlamakta ve bunların sürdürülebilmesine olumlu katkı yapmaktadır. KOBİ'lerimizin düzenli bir şekilde bir arada bulunması sonucunda şehrimizde dağınık işletme dokusu bulunmamakta, bu sayede kent ve kültürel mirasımız korunmakta, sağlıklı işyerlerinin oluşturulmakta, insan sağlığına ve çevreye katkı sağlanmaktadır. OSB'mizin şehrin 25 km dışında kurulmuş olması, kent trafiğini azaltmış, şehrimizde insani ve sosyal yaşamın gelişmesini sağlamıştır. Ayrıca çevre, hava, gürültü kirliliğini önlenmiş, sanayi ve üretim için eğitilmiş iş gücünü bir arada bulundurarak rekabet edebilir ticaretin artmasını sağlamıştır.

AOSB olarak yaşanan sorunlar

a) Doğalgazda OSB'lere uygulanan yüzde 3 ıskontonun yüzde 1'e düşürülmesi,

b) Elektrik enerjisi faturalarında yer alan TRT payı, enerji fonu gibi maliyet artırıcı bedellerin olması,

c) Yanlış teşvik uygulamalarıyla farklı maliyet-fiyat rekabetlerinin ortaya çıkması

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu	
Bekir SÜTÇÜ	Yönetim Kurulu Başkanı
Suat ÖCAL	Yönetim Kurulu Başkan Vekili
İsrafil UÇURUM	Yönetim Kurulu Üyesi
Ahmet YEŞİLPINAR	Yönetim Kurulu Üyesi
Osman Nuri OĞUZ	Yönetim Kurulu Üyesi
Vedat KAHYALAR	Bölge Müdürü

ER-HAS®

YAĞMURLAMA VE SULAMA SİSTEMLERİ
SPRINKLING AND IRRIGATION SYSTEMS

Yağmur yağar gibi...
As it is raining...

3. Organize Sanayi Bölgesi
İhsan Dede Caddesi 12. Sokak
No:6 Selçuku/KONYA/TÜRKİYE
Tel:+90.332.239 12 96 - 97
Fax:+90.332.239 12 98
www.erhas.com
info@erhas.com

Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi

Çetin Füsunoğlu
Ankara Sanayi Odası
1. Organize Sanayi Bölgesi Müdürü

Çağdaş sanayileşmenin en doğru örneklerinden biri olan Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi (ASO 1.OSB), ülke ekonomisine ciddi bir katkı sunmanın yanı sıra ulaşım, altyapı, haberleşme, enerji dağıtım ve bakım hizmeti gibi alanlarda sanayicilere sağladığı kolaylıklar ile ülkemizin en önemli ve çağdaş organize sanayi bölgelerinden biridir.

4562 sayılı yasaya göre organize sanayi bölgesi tanımı: Sanayinin uygun görülen alanlarda yapılanmasını sağlamak, kentleşmeyi yönlendirmek, çevre sorunlarını önlemek, bilgi ve bilişim teknolojilerinden yararlanmak, imalat sanayi türlerinin belirli bir plan dahilinde yerleştirmeleri ve geliştirmeleri amacıyla sınırları tasdikli arazi parçalarının gerekli altyapı

RAKAMLARLA ANKARA OSB	
Toplam Alanı	575 hektar
Toplam Sanayi Tesis Sayısı	268 adet
Toplam Çalışan Sayısı	25 bin kişi
Toplam İhracat Miktarı	1 Milyar Dolar
Toplam Ciro (yaklaşık)	4 Milyar Dolar

4 KISIM YENİ YAPILAŞAN VE OSB 'YE İLAVE ALANIMIZIN BİLGİLERİ	
Toplam Alanı	175 hektar
Toplam Parsel Sayısı	71 adet
Üretime Geçen Firma Sayısı	33 adet
Halen İnşaatı Devam Eden Firma Sayısı	17 adet
İnşaatına Başlayacak Olan Firma Sayısı	22 adet

ASO 1. Organize Sanayi Bölgesi 4. Kısımda faaliyet gösteren Sanayicilerimiz,
Fabrikalarına 250.000.000 $ yatırım yapmışlardır.
5 bin 500 kişilik bir istihdam yaratılmaktadır.
150 milyon $ ihracat yapmaktadırlar.
550 milyon $ yıllık ciro sağlanmaktadır.
Yıllık;
55 bin Ton metal imalatı,
2 bin 700 adet iş makinası imalatı,
350 bin adet büro mobilyası imalatı,
151 bin adet mutfak eşyası imalatı,
110 adet taşkırma ve asfalt plent makinası,
10 bin metre market tipi buzdolabı imalatı,
5 bin 100 adet çeşitli ölçülerde sıvı depolama tankı imalatı,
95 bin çeşitli ölçülerde çelik plaka işlenerek mobilya imalatı yapılmaktadır.

hizmetleriyle ve ihtiyaca göre tayin edilecek sosyal tesisler ve teknoparklar ile donatılıp planlı bir şekilde ve belirli sistemler dahilinde sanayi için tahsis edilmesiyle oluşturulan bu kanun hükümlerine göre işletilen mal ve hizmet üretim bölgeleridir.

Bu tanımlamaya uygun olarak Ankara Sanayi Odası tarafından 1978 yılında Ankara'da çağdaş bir OSB'nin kurulmasına yönelik ilk çalışmalar başlatılmıştır. Yürütülen çalışmalar sonunda Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi 1990 yılında ülke ekonomisine katkı sunmaya başlamıştır.

575 hektar üzerinde kurulu bölgemizde 268 sanayi tesis bulunmaktadır.

Bölgemiz ilk aşamada 400 hektar arazi üzerinde 197 sanayi tesisi ve yaklaşık 20.bin çalışanı ile faaliyetini sürdürmekte iken yeni yatırım talepleri üzerine, 175 hektar büyüklüğündeki gelişme alanımızın, altyapı çalışmalarına 2005 yılında başlanmış ve bir yıl gibi kısa bir sürede 2006 yılında da tamamlanmıştır.

Bölgemiz gelişme alanındaki sanayi tesisi inşaatlarına altyapı inşaatına paralel olarak peyder pey başlanmış olup bugün itibariyle 33 sanayi tesisimiz hizmete açılmıştır. 17 firmamızın da inşaatı tamamlanmak üzeredir.

Bölgemiz 4. Kısım (gelişme alanı) ile birlikte 575 hektar büyüklüğe ulaşmıştır.

Ancak sanayimizin yeni yatırım taleplerinin karşılanması amacıyla yeni tevsi alanları oluşturulmuş ve Bölgemizin 130 hektar daha büyütülmesi hedeflenmektedir

Bölgemiz, organize sanayi bölgeleri içerisinde 1999 yılında ISO Kalite Yönetim Sistemi Belgesi, 2005 yılında da OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Belgesi alan ilk bölge özelliğini taşımaktadır.

Ankara yoluna çift şeritli gidiş-geliş olarak 5 km.lik bir yol bağlantısı bulunan bölgemiz, Esenboğa Havaalanı'na 25 km.lik çevre yolu ve 25 km.lik hava limanı yolu ile bağlanarak şehir

trafiğine girmeyen bu yollar ile ulaşım alternatifleri sunmaktadır. İçerisinde demiryolu mevcut olup, Ankara-İstanbul demiryoluna 5 km.lik bir tali yol ile ulaşılabilen Bölgemiz de ayrıca helikopter pisti de bulunmaktadır.

Bölgemizde faaliyet gösteren üyelerin her türlü ihtiyaçlarına cevap verilebilmesi amacıyla; altyapı tesisleri, elektrik şebekesi, su şebekesi, pis su şebekesi, yağmur suyu şebekesi, doğalgaz şebekesi ve tesislerin ortak istifadesine sunulan bankalar, 60 tonluk tam elektronik kantar, kafeterya, dispanser, posta hizmetleri, eğitim merkezleri, konferans salonu, çevre laboratuarı gibi birimler de yer almaktadır.

Bölgemizin mevcut altyapısı son teknolojiler ve en modern malzemeler kullanılarak revize edilmiştir. Her sanayi parseline doğalgaz ulaştırılmış olup, enerji hatlarının tamamı yer altından geçmektedir. Fiber optik kablolarla fabrikalar ile SCADA Merkezi bağlantısı yapılmış, uzaktan ölçümleme sistemi yapabilme imkanı yaratılmıştır. Yine bu fiber optik hatlarından metroenternet ağı da tesis edilmiştir. Altyapı için toplam 32 Milyon Euro harcanmıştır.

Bölgemiz karma bir organize sanayi bölgesidir. Bölgemizde Mobilya, döküm, gıda , elektrik, elektronik, makine üretimi, alüminyum, tekstil, zirai aletler, savunma sanayi, kimya , metal işleri, madeni eşya vb. alanlarda üretim yapılmaktadır.

Bölgemizde 20 bin çalışan ile 1 milyar dolar civarında ihracat gerçekleştirilmektedir.

Üretirken çevresine de önem vermekte olan bölgemizde 30 bin adet toplam ağaç sayısı ile 40 bin m2 çim alanı bulunmaktadır.

Çevre

Çevre bilincine ilk sıralarda yer veren Bölgemiz de sanayi üretiminin çevre ile etkileşiminin kontrol altına alınmasını sağlanmak amacıyla 1999 yılında ASO- KOSGEB Çevre Laboratuarı kurulmuştur.

TÜRKAK tarafından akredite edilen Laboratuarımızda atık su, içme suyu, baca gazı, hava kalitesi, gürültü vb. parametrelerin ölçümleri, sektör ve araştırma analizleri, soğutucu gazların toplanması geri dönüşüm ve iyileştirme merkezinin oluşturulması ve işletilmesi gibi işlemler yapılmaktadır. Yıllık yaklaşık 10 bin parametre ölçüm yapılmakta olan laboratuar kapsamında Türkiye Halon Bankası (TÜHAB)kurulmuştur.

Türkiye Halon Bankası

Sermayesi 1.5 milyon dolar olan ve Dünya Bankası'ndan kaynak alınarak kurulan Halon Bankası ile Türkiye'nin en çevreci organize sanayi bölgesi oluşturulmuştur. Ozon tabakasına zarar verdiği için tüm dünyada 2005 yılında üretimi durdurulan ve kullanımı izinlerle sınırlandırılmış olan halon gazlarının Türkiye'deki üretim ve tüketimi Çevre ve Orman Bakanlığı tarafından kontrol altına alınarak belli

bir takvim çerçevesinde aşamalı olarak sonlandırılacaktır. ASO tarafından kurulan Halon Bankası, Türkiye çapında mevcut halon gazlarının kayıt altına alınması, halon alternatiflerine ait eğitimlerin verilmesi, halon gazlarının toplanması, depolanması, işlenmesi, testlerinin yapılması ve ihtiyaç sahibi kurum ve kuruluşlara satılmasını sağlayacak bir sistem sunmaktadır. Ocak 2007 tarihinde fiilen faaliyete başlayan Türkiye Halon Bankası, Çevre ve Orman Bakanlığı tarafından bu konuda Türkiye'de tek kuruluş olarak yetkilendirilmiş bulunmaktadır.

Atık Su Şebekesi

Bölgede faaliyet gösteren üyelerin, endüstriyel atık su kapsamında ön arıtma yapmaları sağlanarak, ASKİ atık su deşarj standartlarına uygun olarak atık suları ASKİ kolektörüne gönderilmektedir. Arıtma tesisi kolektörü akar kotu altında kalan pis su şebeke hatları 10 metre derinliğinde 6 metre çapında betonarme keson kuyuda biriktirilerek belirli bir seviyeye ulaştıktan sonra dalgıç tip pompalar ile terfi ettirilerek ASKİ Pis Su Deşarj Yönetmeliği'nde belirtilen minimum değerlere uygun olarak Ankara Arıtma Tesisleri'ne ait kolektöre deşarj edilmektedir. Bölge içerisinde faaliyet gösterip atıkları yönetmeliklerle tespit edilen kriterleri aşan firmalar ise ön arıtma kurarak atıklarını istenilen seviyeye getirme mecburiyeti ile yükümlüdür.

Doğalgaz Şebekesi

Bölgemizde doğalgaz 1997 yılında kullanılmaya başlanmış olup, tüketilen miktar 25 milyon sm3/h olarak belirlenmiştir. Bölge içi dağıtımı şebekesinin işletme ve bakımını kendi personeli olan mühendis ve teknisyenler ile sağlamaktadır.

Elektrik Şebekesi

Enerji Yönetim Merkezi kapsamında , Modern ekipmanlarla donatılmış ve tüm kablo ağı yer altına alınmış olan elektrik şebekemiz de bilgisayar tabanlı kumanda ve izleme sitemi kullanılmakta ve üyelerin çektikleri enerji izlenebilmektedir. Ayrıca Scada ve sayaç okuma sistemi ile hizmet verilmekte olup, enerji doğalgaz çevrim santralinden temin edilmektedir. Kurulu gücü 160 MVA olup, çekilen güç ise 40 MVA'dır. Yıllık tüketim miktarı ise 240 milyon kwh'dır.

Haberleşme

Bölgemiz üyelerinin daha kaliteli haberleşmenin daha ucuza temin edilebileceği özel haberleşme platformu tesis edilmiştir.

Söz konusu alt yapıda fiber optik kablolar kullanılarak Bölgemiz üyelerinin çok yüksek hızlarda dış dünyaya internet üzerinden ulaşması sağlanmıştır. Ayrıca bu alt yapı ile internet erişiminin yanı sıra; telefon haberleşmesi ile ses ve data haberleşmesi, eğitim programları gibi birçok hizmetler verilmeye başlanmıştır.

Söz konusu altyapı 525.bin Euro bedel ile kurulmuştur.

Çevre Düzenlemeleri - Park ve Bahçeler

Bölgemizin imar planı çalışmaları sırasında, çağımızın en önemli ihtiyaçlarından birisi olan yeşil alan unutulmamış aksine özel bir önem verilmiştir. Bu amaçla sınai tesis parsellerindeki yeşil kuşaklar hariç, bölge genelinde 1 milyon 25 bin m2'lik alan yeşil saha olarak ayrılmıştır. Bu sahaların tamamında ağaçlandırma çalışmaları ve sosyal tesisler çevresinde çim sahaların yapımı tamamlanmış olup, Bölgemizde yeşil alan oluşturma ve düzenleme çalışmalarına aralıksız devam edilmektedir.

Çevre Temizliği - Otopark

Bölgenin çöpleri otomatik makineyle toplanmakta, cadde ve sokakları da yine otomatik makinelerle süpürülmektedir. Ayrıca kağıt, plastik gibi geri kazanılabilir atıklar kaynağında ayrılarak değerlendirilmektedir. Bölgenin güvenliği için de alanın dört bir yanı tel örgülerle çevrilmiş olup, sürekli güvenlikten sorumlu personel aracılığıyla korunmaktadır. Yoğun olan araç trafiğinin genel trafik düzenini olumsuz yönde etkilememesi ve trafik emniyeti açısından bölgenin kenarında 8 bin m2'lik bir alan tır-kamyon otoparkı olarak düzenlenmiş olup,sürücülerin her türlü ihtiyaçlarını karşılayacakları tesisler kurulmuştur.

Sosyal Tesis Binası ve Kafeterya

Toplam kullanım alanı 2 bin 29 m2 olarak, bodrum-zemin kat olmak üzere iki kattan oluşan ve modern mimari yapıya sahip olan binada 2 adet 26 m2, 2 adet 154 m2'lik olmak üzere toplam 254 m2 lokal, 360 m2 restoran ve mutfağı ile 565 m2'lik hazır yemek fabrikası ve self servis olarak hizmet veren işçi yemekhanesi bulunmaktadır. Ayrıca bölge de 8 banka faaliyet göstermektedir.

Konferans Salonları

Bölge Müdürlüğü binası bünyesinde birisi 50 diğeri 200 kişilik olmak üzere iki adet toplantı ve konferans salonu mevcuttur. Bu salonlar genel amaçlı toplantılarda kullanıldığı gibi,

bölge üyelerine hizmet sunan kuruluşlara veya ürünlerini tanıtmak isteyen üyelere tahsis edilmektedir.

Eğitim

Üyelerimin her kademedeki çalışanlarına, her türlü mesleki eğitim ihtiyacının karşılanması amacıyla bölge içerisinde yer alan mesleki eğitim merkezleri faaliyetlerini sürdürmektedir. Yine sanayicimizin ihtiyacı olan kalifiye elemanların yetiştirilmesi amacıyla Okul-Sanayi Eğitim Programları (OSEP) projesi 2006 yılında başlatılmıştır. OSEP eğitim modeliyle sanayicilerin ihtiyaçlarına paralel olarak eğitim müfredatlarının sektör tarafından belirlendiği, sanayi ile okulun entegre olduğu bir sistem içerisinde mesleki eğitimde gerekli bilgilerin etkin bir metot ile verildiği yeni bir oluşum amaçlanmıştır.

OSEP'de uzun vadeli ve kısa vadeli mesleki eğitim modeli öngörülmektedir. Kısa vadeli eğitim modelinde; sanayimizin ihtiyacı olan alanlarda, belirlenecek sürelerde meslek lisesi, lise, meslek yüksek okulu, üniversite mezunu kimselere meslek edindirme, meslek değiştirme, meslek geliştirme eğitimleri verilmektedir. Uzun süreli eğitlerimiz de ise ilköğretimi yeni bitirmiş gençler beceri testlerine tabi tutularak 3 yıl süresince, mesleki eğitime tabi tutulmaktadır.

OSEP de okullarda teorik eğitim, işletmelerde işbaşı eğitimi, eğitim atölyelerinde uygulamalı olarak mesleğin işlem basamaklarının öğretilmesi sağlanabilmektedir.

Sağlık ve Spor

Bölgede yer alan sanayicilerin sağlık hizmetlerinin karşılanabilmesi amacıyla Dr. Nafiz Körez Sincan Devlet Hastanesi'ne bağlı Sincan Organize Semt Polikliniği hizmet vermektedir. Ayrıca bölgede ihtiyaç halinde faydalanmak amacıyla tüm gün hizmet veren bir de ambulans bulunmaktadır.

Bölgemizde çalışanların iş saatleri dışındaki zamanlarını veya hafta sonu tatillerini sportif faaliyetlerle değerlendirebilmelerine imkan tanınması amacıyla bölgeye 7 bin m2'lik büyük bir spor kompleksi kurulması da planlanmaktadır.

Lojistik Köy

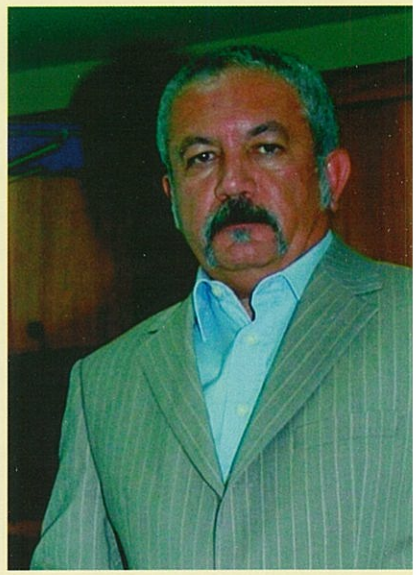
Bölgemiz sınırları içinde ve dışında Ankara'nın çeşitli yerlerinde üretim yapan sanayicilerin hammadde ve mamul taşımacılığının demiryolu ile yapılabilmesi için Bölgemiz içerisindeki sanayi Tren İstasyonunun genişletilerek her türlü taşımacılığın Demiryolu ile yapılması veya limanlara ulaşılabilmesi için TCDD Genel Müdürlüğü ile 01.10.2007 tarihinde protokol imzalanmıştır.Bu kapsamda 450.000 m2'lik alanda lojistik köy kurulması için çalışmalar başlatılmıştır.

Ticaret Merkezi

Bölge üyelerimizin ihtiyacı olan ve çeşitli ticari birimlerin (bankalar, noter, kırtasiye, eczane, avukat, teknik market, mali müşavir, misafirhane, toplantı salonları , kargo firmaları vb) bulunacağı, üyelerimizin kendi aralarındaki ilişkilerin geliştirilmesi ve yerli - yabancı konukların ağırlanacağı, sosyal alanların oluşturulması amacıyla 43.000 m2'lik büyüklüğe sahip ticaret merkezin yapılması çalışmalarına başlanmıştır.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü

Suat Özel
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası
Organize Sanayi Bölgesi Müdürü



Organize sanayi bölgeleri kavramı dünyada 19. yüzyılın sonlarına doğru ortaya çıkmış ve ilk olarak İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri'nde uygulamaya konulmuştur. Türkiye'de Organize Sanayi Bölgeleri kurulması fikri ise diğer ülkelere göre daha yeni sayılabilir.

Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulması ile aşağıdaki ihtiyaçlara cevap verilmiştir:

☐ Modern kent planlama gereksinimlerine bir sanayi alanı tahsis edilmiş ve böylece kentin tarihi ve kültürel özellikleri korunarak ve sanayi bölgeleri ile konut bölgeleri ayrılmıştır.

☐ İş kurulması ve üretim teşvik edilmiştir.

☐ Her bir fabrika başına düşen ayrı altyapı tesislerinin inşaat masrafları azalmıştır.

☐ Proje, modernleşmek için çaba gösteren küçük ve orta ölçekli girişimcilere bir teşvik olmuştur.

Bugün Sanayi Bölgelerinin kurulması, bir kararname ve düşük faizli kredi sağlayarak bu tür projelere destek veren Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından bir düzene sokulmuştur.

1961 yılında, bir müşavirlik firması, "Devlet Planlama Teşkilatı " adına, uygun bir sanayi

alanı bulmak için Türkiye'nin her tarafında bir araştırma yapmıştır. Bu araştırma özellikle Bursa, İstanbul, Adapazarı, Adana, Mersin ve Zonguldak şehirlerinde gerçekleştirilmiştir.

Bu çalışmalar sonucunda, Bursa'nın bu tür bir proje için Türkiye'deki en uygun şehir olduğuna karar verilmiş ve bu öneri bir raporla sunulmuştur. Bursa Organize Sanayi Bölgesi, türünün gerçekleştirilen ilk örneğidir.

Projeye Bursa Ticaret ve Sanayi Odası sahip çıkmış, Türkiye'de ilk modern uygulama olarak Bursa Organize Sanayi Bölgesi 1962 yılında, Milletlerarası Kalkınma Teşkilatı Artık Paralar Fonundan Maliye Bakanlığı'nca sağlanan 26 milyon 200 bin TL krediye Odamızın yüzde 10 oranında katkısı suretiyle kurulmaya başlanmış ve 1966 yılında resmen hizmet vermeye başlamıştır.

Organize Sanayi Bölgesi'ne tahsis edilmiş olan arsalar Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından satın alınarak endüstriler için uygun parsellere bölünmüş ve daha sonra yol, su, drenaj, doğalgaz, elektrik ve telefon gibi altyapı hizmetleri tamamlanmıştır. Konut ihtiyacını karşılamak için ise, Bölgenin yakınındaki arazi yerleşim bölgesi olarak planlanmıştır.

Yüksek standartlardaki hizmetleri devam ettirmek için her türlü altyapı bakım hizmeti sağlanmaktadır. Ayrıca, çöp toplama, yangın söndürme ve ambulans hizmetleri, firmalara ücretsiz olarak sunulmaktadır.

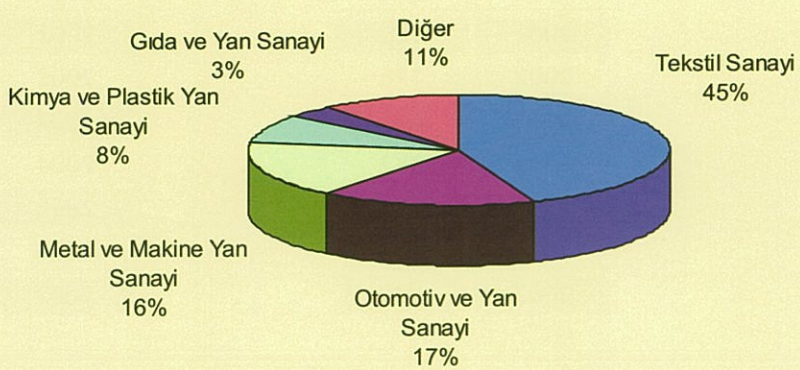
Başlangıçta Bölge'nin alanı 1,8 milyon metrekareydi ve 4 firma faaliyet halindeydi. Zamanla, parsel talabi arttı ve bu talebe karşılık verilemedi. Genişlemiş olan Bölgenin alanı şu anda, 6,8 milyon metrekareye ulaşmıştır. Bunun 2 milyon 450 bin metrekaresi altyapı tesislerinde, 3 milyon 850 bin metrekaresi de sanayi arsası olarak kullanılmaktadır.

Bölgemizde sanayicilere bütün altyapı hizmetleri sağlanmış durumdadır. Bütün bu hizmetlere 1992 yılından itibaren doğalgaz dağıtım şebekesi de eklenmiştir.

Organize Sanayi Bölgesindeki işletmelerin her birinin münferiden arıtma yapması, yer yokluğu, rantabl olmaması gibi sebeplerle pratik olmayacağı düşüncesiyle toplu arıtma sistemi yapılması uygun bulunmuştur. Bu amaçla yapılan yatırım, 1998 yılı içerisinde devreye alınmış ve halen tam kapasiteyle çalışmaktadır. Bu şekilde, ortak ve tek bir kanalizasyondan deşarj edilen Sanayi Bölgesindeki atık suları da müşterek sistemde arıtılması imkânına kavuşmuştur.

Altyapı Şebekeleri ile ilgili Bilgiler	
Yollar	56 km.
Kanalizasyon hattı	37 km.
Yağmur suyu hattı	41 km.
V kanalları	58 km.
I. II. kalite su şebekesi	260 km.
Elektrik şebekesi	180 km.
Doğalgaz şebekesi	54 km.
Telefon santralı	25 bin abone
Telefon şebekesi	25 km.
Kurulu güç	240 MWa

Bölgedeki sanayicilerin elektrik, su, doğalgaz gibi ihtiyaçları Bölge Müdürlüğü tarafından sağlanmaktadır. Bölge Müdürlüğü elektrik, su ve doğalgazı toptan satış fiatından almakta ve minimum kâr marjı ile sanayicilere satmaktadır.



Sanayileşmenin başlangıcında şehrimizdeki en önemli sektör tekstildi. Daha sonra, 2 otomobil fabrikasının kurulmasıyla, otomotiv sektörünün de önemi artmıştır. Bölgedeki firmaların yüzde 38'ini tekstil sektörü, yüzde 20'sini otomotiv ve yan sanayi sektörü, diğer yüzde 20'sini makine ve metal işleme, kalanını ise demir-çelik, kimya, plastik ve kağıt işleme ile cam ve gıda sektörleri oluşturmaktadır.

Bölgemizde giderek artan firma sayısını aşağıdaki tabloda görmek mümkündür

Yıllara Göre Firma Sayısı	
Yıllar	**Firma**
1968	11
1972	30
1980	69
1990	120
1994	150
1995	161
1996	163
1997	163
1998	182
1999	176
2000	183
2001	180
2002	176
2003	222
2004	232
2005	220
2006	219
2007	220

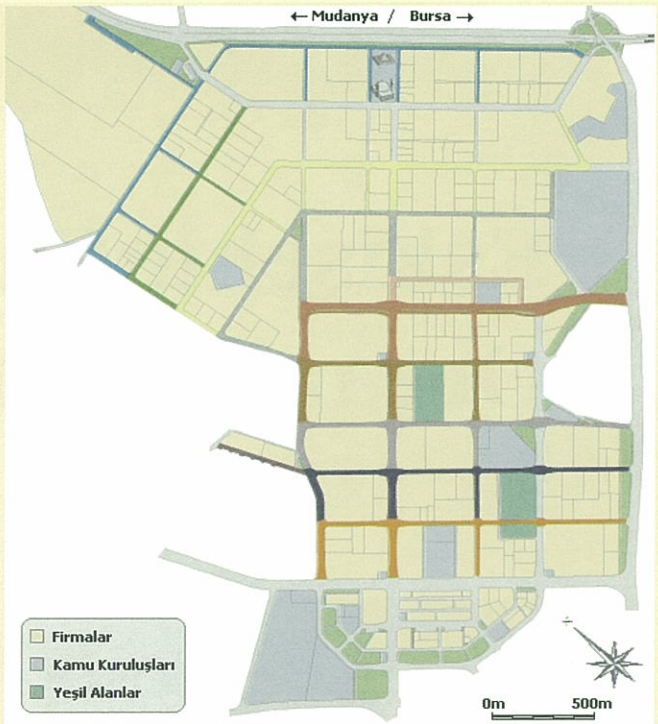
Bölgede çalışanların yıllara göre artışı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir;

Yıllara Göre Çalışan Sayısı	
Yıllar	**Personel**
1972	4.500
1980	14.300
1990	24.500
1991	23.800
1992	24.200
1993	22.700
1994	24.500
1995	24.900
1996	25.500
1997	29.250
1998	34.316
1999	30.269
2000	28.650
2001	27.459
2002	27.012
2003	36.000
2004	35.322
2005	26.594
2006	28.620
2007	27.942

Bölgemizde yapılan ihracatlar aşağıdaki tabloda verilmiştir;

Yıllara Göre İhracat	
Yıllar	**USD(milyon$)**
1985	98
1990	165
1991	192
1992	193
1993	194
1994	210
1995	325
1996	337
1997	1.215
1998	1.748
1999	2.918
2000	971
2001	1.178
2002	1.298
2003	1.418
2004	1.275
2005	2.217
2006	732
2007	3.985

Bursa Organize Sanayi Bölgesi



Bölgenin yıllara göre elektrik tüketim miktarı aşağıdaki tabloda verilmiştir;

Yıllara Göre Elektrik Tüketimi	
Yıllar	**Elektrik (kWh)**
1966	3.000.000
1970	33.000.000
1980	148.000.000
1990	490.000.000
1991	534.000.000
1992	600.000.000
1993	561.000.000
1994	380.000.000
1995	430.000.000
1996	466.000.000
1997	518.000.000
1998	481.000.000
1999	393.000.000
2000	482.000.000
2001	438.000.000
2002	499.891.402
2003	578.970.134
2004	572.558.678
2005	668.567.877
2006	762.613.581
2007	824.532.377

Bölgenin yıllara göre su tüketim miktarı aşağıdaki tabloda verilmiştir;

Yıllara Göre Su Tüketimi	
Yıllar	**Su (ton)**
1966	51.000
1970	1.185.000
1980	4.154.000
1990	7.440.000
1991	7.967.000
1992	9.448.000
1993	10.571.000
1994	10.008.000
1995	10.164.000
1996	10.546.000
1997	10.703.302
1998	10.348.515
1999	10.105.159
2000	11.077.265
2001	9.392.333
2002	9.454.455
2003	10.222.274
2004	12.349.558
2005	13.039.301
2006	13.475.000
2007	14.361.203

Bölgenin yıllara göre doğalgaz tüketim miktarı aşağıdaki tabloda verilmiştir;

Yıllara Göre Doğalgaz Tüketimi	
Yıllar	**sm³ / yıl**
1992	23.794.004
1993	104.842.546
1994	159.766.891
1995	178.842.924
1996	197.348.576
1997	246.904.857
1998	286.704.545
1999	473.664.663
2000	661.057.114
2001	681.229.906
2002	710.174.820
2003	810.000.000
2004	875.895.019
2005	893.058.961
2006	841.000.000
2007	995.460.726

Eskişehir Sanayi Odası Organize Sanayi Bölgesi

Ali İhsan Karamanlı
Eskişehir Sanayi Odası
Organize Sanayi Bölgesi Müdürü

Eskişehir Sanayi Odası'nın 1968 yılında faaliyete geçmesiyle birlikte, çağın gereklerine uygun, düzenli, modern ve çevreye saygılı her türlü alt yapısı tamamlanmış bir organize sanayi alanı oluşturmak için çalışmalara başlanmıştır. Kısa sürede bugünkü Organize Sanayi Bölgesi oluşturularak, 1973 yılında yatırımcılara bölgeden ilk arsa tahsisi yapılmıştır. Zaman içinde bölgeye olan yoğun talep sonucunda OSB'nin alanı günümüzdeki büyüklüğü olan 32 milyon m²'ye ulaşmış olup, Eskişehir OSB halen ülkemizin en büyük organize sanayi bölgesidir.

EOSB'de olmak ne demektir?

Eskişehir'in önemli karayolu ve demiryolu güzergâhlarının kesişme noktasında olması, Gemlik Limanına 160 km, İstanbul Limanlarına 350 km olan mesafesi ile Eskişehir OSB yeni yatırımlar anlamında avantaj sağlamaktadır. Organize Sanayi Bölgesinde altyapı yönünden herhangi bir sorun bulunmamakta, tüm yatırımcılara eşit şartlarda eksiksiz hizmet sağlanmaktadır.

OSB'nin düz bir arazi üzerinde kurulması, bölge içinde her parsel sınırında su, elektrik, doğalgaz, buhar, pis su hattı, telefon ve fiber optik internet bağlantısı ile her türlü destek hizmetlerinin bulunması bölgeyi yerli ve yabancı yeni yatırımlar açısından tercih edilir kılmaktadır.

EOSB'nin Eskişehir'e kattıkları

EOSB olarak yatırımcılarımıza daha iyi hizmet sunabilmek amacıyla şehrimizin sanayisine kazandırdığımız önemli proje ve yatırımlarla daima "sanayileşerek kalkınmanın" ve büyümenin bayraktarlığını yapmaktayız.

Bu amaç doğrultusunda yılardır Eskişehir'e daha fazla yatırımcı çekebilmek için OSB'de hayata geçirdiğimiz

- ☐ Doğalgaz Elektrik Santralı,
- ☐ İnternet servis sağlayıcısı eso-es.net,
- ☐ İş ve Ticaret Merkezi,
- ☐ Lojistik Merkez,
- ☐ KOBİ-OSB,
- ☐ Eskişehir Teknoloji Geliştirme Bölgesi,
- ☐ Atıksu Arıtma Tesisi,
- ☐ OSB Tren Yolu bağlantısı ve
- ☐ OSB çevre yolu bağlantı yolları" ile halen sürdürdüğümüz
- ☐ Esinkap Projesi ve
- ☐ Seramik Sanayii Kümelenme Projesi ile yeni hizmete giren
- ☐ Eskişehir ABİGEM bu çalışmalarımızın somut birer örnekleridir.

Eskişehir Sanayi Odası Organize Sanayi Bölgesi olarak gündemimizde olan ve Eskişehir sanayiine ve kentimizin geleceğine önemli bir katkı sağlayacak olan

- ☐ Eskişehir Havacılık ve Savunma Sanayii Endüstri Bölgesi,
- ☐ OSB Sağlık Merkezi ile
- ☐ Çok Amaçlı Meslek Lisesi projelerimizin hayata geçirilmesi konusunda çalışmalarımız sürmektedir.

Bu kapsamda Meslek Lisemizin nüvesi olacak olan "CNC Operatörü Yetiştirme Eğitim Merkezinin" temelini de Kasım ayı başında Sayın Maliye Bakanımız Kemal Unakıtan ve TOBB

Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun katılımları ile törenle atmış bulunmaktayız. Merkez hizmete girdiğinde özellikle makine ve metal sanayii firmalarının yetişmiş insan gücü ihtiyacını karşılamada kritik bir rol oynayacaktır. Bütün bu girişimler şehrimizin daha gelişmiş ve modern bir sanayiye sahip olmasını sağladığı gibi ekonomik etkisi ile daha yaşanabilir bir kent olmasını da sağlamaktadır.

Gelecekte Eskişehir sanayisi ve EOSB

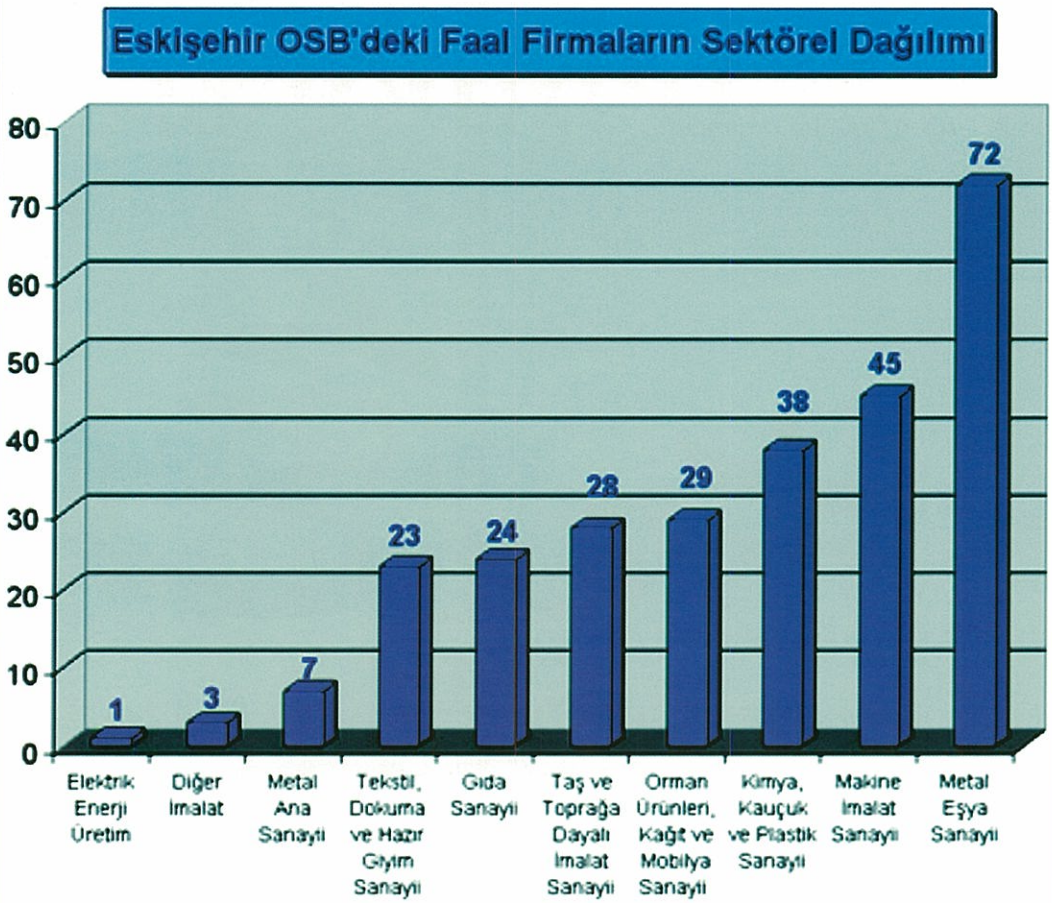
Her ne kadar dünya ekonomisi bir kriz ortamından geçse de, Türkiye ekonomisinde kalıcı olarak sağlanacak olumlu gidişat ve buna bağlı olarak artan yerli ve yabancı yatırımlarla birlikte Eskişehir OSB önümüzdeki 10 yıllık süreçte, yeni sanayi yatırımlarının en önemli cazibe merkezi olmaya devam edecektir. Bu olumlu gidişatın kentimizin diğer altyapı imkânlarının geliştirilerek desteklenmesiyle birlikte, Eskişehir ekonomik kalkınmışlık ve yaşanabilirlik kriterleri bakımından ülkemiz standartlarını da aşarak, Batıda birçok örneğini gördüğümüz modern altyapıya sahip bir kent hüviyeti de kazanacaktır.

Ayrıca önümüzdeki aylar içinde ilk aşaması hizmete girecek olan Eskişehir-Ankara arasındaki "Hızlı Tren" yatırımı da bölgesel sınaî ve ticari gücümüzün artmasına önemli katkı sağlayacaktır. Hızlı trenin Eskişehir-İstanbul arasındaki ikinci bölümünün de fazla gecikmeye uğramadan tasarlanan dönemde hizmete girmesiyle, demiryolunun ilimize olan ekonomik katkısı gerçek anlamda ortaya çıkacaktır.

Bu konudaki en önemli kaynak ise İstanbul Büyükşehir Belediyesine bağlı olarak çalışan İstanbul Metropoliten Planlama Merkezi tarafından hazırlanan projelerde İstanbul'daki mevcut sanayinin, başta Eskişehir olmak üzere çevre illere kaydırılması yönünden önemli ve ciddi çalışmaların sürdürülmesidir. Planlanan bu çalışmalar hayata geçtiği takdirde, Eskişehir'de önümüzdeki 10 yıllık dönemde ciddi manada bir yatırım patlaması gerçekleşecektir. Hızlı trenin devreye girmesiyle birlikte Eskişehir-İstanbul arasındaki ulaşım süresi 2 saate inecek, Eskişehir nerdeyse İstanbul'un bir banliyösü haline gelecek, doğal olarak da yatırımcılara sunulan altyapı imkânlarının eksiksiz ve ucuz olması nedeniyle yeni sanayi yatırımlarının büyük bir kısmı Eskişehir OSB'ye kayacaktır. Nitekim son yıllarda İstanbul'da üretim yapan orta ölçekli firmalardan bazıları yeni yatırım yeri olarak Eskişehir OSB'yi tercih etmekte olup, İstanbul'daki üretimlerini de zamanla Eskişehir'e yönlendirmeyi planlamaktadırlar.

Dünyadaki bu yeni oluşuma paralel olarak, ülkemizde de Eskişehir gibi sanayi kentlerimizin önemi ve ekonomiye olan katkıları daha da artacaktır. ESO olarak önümüzdeki 20 yıllık süreçte kalkınmanın temelinde yine sanayi sektörünün olacağını dikkate alarak, planladığımız projeler ve gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla sanayileşmeyi kentimizde daha ileri boyutlara taşıma arzusundayız.

Bu kapsamda Eskişehir'imiz önümüzdeki yıllarda sanayinin yarattığı ivme ile yüksek katma değerli sektörlerde büyük bir gelişme göstermesi beklenmektedir. Bu gelişmeye paralel olarak kent merkezi nüfusunun milyon sınırını geçmesi, OSB'deki sanayi kuruluşu sayısının bini aşması ve il sanayideki istihdamın ise yüz bin kişiye yaklaşacağı tahmin edilmektedir. ESO olarak, Cumhuriyetimizin 100. yılında bu hedeflere ulaşmış bir Eskişehir, için tüm gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.



Eskişehir OSB'de Faal Firmaların Kurulu Güç Başına Elektrik Tüketimi (kwh)

SEKTÖRLER	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Makine İmalat Sanayii	2.738	2.042	2.216	2.287	2.133	2.024	1.992	1.863
Orman Ürünleri, Kağıt ve Mobilya Sanayii	1.224	918	1.117	1.143	1.343	1.346	1.324	1.258
Kimya, Kauçuk ve Plastik Sanayii	1.924	1.571	2.392	2.687	1.863	2.186	2.004	2.155
Taş ve Toprağa Dayalı İmalat Sanayii	2.246	2.435	2.734	3.583	3.728	3.741	3.834	3.038
Gıda Sanayii	1.733	1.570	2.222	2.262	2.270	2.266	2.524	2.552
Metal Sanayii	920	758	1.033	948	1.096	1.264	1.408	1.200
Tekstil, Dokuma ve Hazır Giyim Sanayii	1.307	1.146	1.306	1.138	1.182	1.086	1.109	966
Madencilik	1.242	1.022	1.082	1.046	1.308	1.414	1.218	929
Elektrik Santralı	222	988	5.336	5.805	2.974	2.724	3.072	3.113
Toplam Güç Başına Tüketim	**1.818**	**1.625**	**2.018**	**2.255**	**2.190**	**2.164**	**2.166**	**1.935**

EOSB'DE FAALİYETE GEÇEN KURULUŞ SAYISI

Yıllar	Üretimdeki Kuruluş Sayısı	Yıllık Artış
1983	34	0
1984	35	1
1985	38	3
1986	45	7
1987	51	6
1988	59	8
1989	72	13
1990	90	18
1991	98	8
1992	107	9
1993	112	5
1994	128	14
1995	136	8
1996	146	10
1997	168	22
1998	181	13
1999	185	4
2000	193	8
2001	200	7
2002	203	3
2003	203	0
2004	207	4
2005	228	21
2006	259	30
2007	279	20

"Krizi salt 'tehlike' olarak

Rüştü Bozkurt
Dünya Gazetesi Yazarı

Sunuş

Hep birlikte çok önemli bir *"kriz döneminden"* geçiyoruz. Kadım Çin kültüründe kriz sözcüğü iki resimle anlatılır. Bu resimleri ayırdığınızda biri ***"fırsat"***, diğeri ***"tehlike"*** demektir.

Krizlerin sadece ***tehlike*** boyutunu gören, onu tartışan, ortaya korku yayanlar; krizle ilgili sağlıklı önlemler alamaz. Kriz kavramının bileşenlerini iyi bilenler; her krizin yarattığı tehlikeler kadar fırsat kapılarını açtığının bilinciyle arayışlarını iki yönlü geliştirerek; aşırı ya da noksan değerlendirme tuzağına yakalanmazlar.

Bu deneme iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm, kriz döneminde işyerlerinin kısa dönemde almaları gereken ivedilikli önlem alanlarını sıralama çabasıdır. İkinci bölüm ise, krizi en az zararla atlatmak için geleceği kurgulamaya dönük önlemler üzerinde düşünceleri içermektedir.

Krizlerde ivedilikli önlem alanları

Olağanüstü gelişmelerin yaşandığı dönemlerde, sorunlara **"ivedilikli çözümler"** aranır. Esasen **"pragmatik yaklaşımlar"**, uzun dönemli araştırmaya, incelemeye, analize, senteze, öngörmeye ve önlem almaya dayalı **"planlı yaklaşımlara"** göre insanlara daha ***"cazip"*** gözükür. Bu temel eğilim nedeniyle, önce kriz dönemlerinde "ivedilikli önlem alanlarına" ilişkin düşündüklerimizi paylaşacağız.

Yanlış anlamaya yol açmaması için bir temel gözlemi paylaşalım: Eğer bütün işyerleri için geçerli **"sorun çözme formülleri"** olsaydı; krizler olmazdı. Burada paylaşılanlar ekonominin çeşitliliği içinde çok sınırlı olanlar.

Her işletmenin içinde bulunduğu ortam; yaratmak istediği sonuç ve çekirdek yetkinliği farklıdır. Bütün

algılamak zihnimizi kelepçeler”

işletmeler için **“sorun çözme”** kendine özgü kültür gerektirir.

Bu deneme kapsamında sunduklarımız sadece küçük bir örnek oluşturur. Burada söylenenlere daha onlarcasını ekleyebilir ya da gereksiz olanlarının üstünü çizebilirsiniz.

Aşağıda başlıklar halinde **“sorun çözme alanları”** sıralanmıştır. Her bir başlığı çok değişik boyutları, farklı bağlamları ile tartışmak gerektiğini biliyoruz. Sorunlarımıza çözmeye bir noktadan başlamalıyız inancıyla, aklımıza gelen önerileri başlıklar halinde “anımsatmak” istiyoruz.

1. İşyerinizin ve iş kollarınızın **yapısal ve ekonomik özelliklerini** gözden geçin. Sabit ve değişken maliyetlerinizin dökümünü yapın; mümkünse son beş yılda nasıl bir gelişme gösterdiğini analiz edin. Bu analiz sonunda, kendi iradenizle değiştirilebilen ya da iradeniz dışında otoritelere bağlı olanlarının bir dökümünü yapın. Krizin derinleşmesi durumunda ***“oyun alanınızın sınırları”*** hakkında net bir bilgiye ulaşın.
2. Girdi aldığınız ve girdi verdiğiniz sektörlerdeki yapısal ve ekonomik özellikleri inceleyin. Bu sektörlerdeki aktörlerin olası **“tepki stratejilerini”** anlamaya çalışın. Girdi aldığınız ve girdi verdiğiniz sektörleri yakından izlediğinizde sizi doğrudan etkileyecek ***boşlukları*** yakalamaya çalışın.
3. Kriz dönemleri **“ilişki yatırımı”nın** tam zamanıdır. Girdi aldığınız ve girdi verdiğiniz sektörlerdeki **iş ortaklarınızla** ilişkilerinizi sıklaştırın. Ne düşündüklerini, ne gibi önlemler almaya karar verdiklerini; söz konusu önlemlerin sizin iş yerini nasıl etkileyeceğini sorgulayın. Eğer bankalara ya da başka bir yere borcunuz varsa alacaklıya daha sık uğrayın. Ayrıntı bilgisi eksikliğine dayanan ***“komplo teorileri”*** üretilmesine fırsat vermeyin. Durumunuzu açık ve net olarak paylaşmaya çalışın.
4. Yapısal ve ekonomik özelliklerinizi analiz ederken, **“kayıt sisteminizi”** özel olarak ele alın. Kayıt sistemi size geriye doğru beş yıllık gelişmeleri doğru analiz edecek özellikler taşıyor mu? Ciro kalitesinin, kâr kalitesinin, satış-pazarlama kalitesinin, Ar-Ge ve ürün geliştirme kalitesinin vb. niteliksel gelişmeleri kayıt sisteminize bakarak analiz edebiliyor musunuz? Analizleriniz, gereken ***“...bütün önlemleri”*** aldığınızı gösteriyor mu?
5. **“Servet ve sermaye”** durumunuzu gözden geçirin. Servetleriniz var mı? Özellikle servetlerinizin ne kadarını krizi atlatmak için **“sermaye”**ye dönüştürebileceğinizi netleştirin. Servetleri sermayeye dönüştürme analizi yaparken **“kültürel arka planınızın”** sizi ne ölçüde kısıtladığını ya da gelişmeye açık tuttuğunu özellikle sorgulayın.
6. İş alanınızdaki örgütler karşısındaki tutumunuzu gözden geçirin: Sektörle ilgili **“ortaklama”** çözülebilecek alanları belirleyin. Örneğin tedarik konusunda **ortak alımlar** yapmanın yararları

konusunu ele alın. Bir mesleki örgüte üye olmanın, orada aktif olmanın sizin **"...erişebilirliğinizi"** nasıl etkilediğini bir kez daha düşünün. ***"Her koyun kendi bacağından asılır; ama insanlar koyun değildir"*** sözünü anımsayın; birlikte krizi aşma konusunda neler yapılacağını da önyargıların tuzağına düşmeden tartışın.

7. ***"Yan sanayi olmadan tam sanayi olmaz"*** gerçeğini anımsayarak; **"iş yapma tarzınızı"** sıkı biçimde gözden geçirip; rekabet edebilir ölçeklere ulaşılmasında **"yan sanayi oluşturma"** yoluyla krizi atlatma fırsatlarını değer-lendirin.
8. İş yerinizi yaşma, koruma ve geliştirme konusunda tasarladığınız bütün önlemleri çalışanlarınızla paylaşın. Eğer siz özveride bulunuyorsanız; onların da özverili olmalarını isteyin. İşyeri olmadan, çalışanın da olmayacağını; özverinin adil olarak paylaşılması gerektiğini herkese anlatın; ama adil olduğunuza çevrenizdeki insanları inandırmış olmalısınız.
9. Çağımızda bir işyerinin ayakta durması **"verimliliğe"** bağlıdır. Verimliliği artırmamız da kendi içimizdeki organik gelişmeler kadar, dışarıyla yapılacak ***ortaklıklara, işbirliklerine ve işbölümüne*** bağlı. Bu konuda kriz öncesindeki durumu analiz ederek; kriz için değişmesi gereken davranışlarınızın bir dökümünü yapın. Eğer bir fırsat alanı görüyorsanız; hemen harekete geçin.
10. Krizde panik yapmayın; ucuzcu çözümlere kaçmayın; özellikle çalışanlarınızın morallerini bozacak palyatif önlemlerden uzak durun. Örneğin servis araçlarını kaldırma, elektrik ampullerini söndürme, analiz yapmadan ve gerekçelerini açıkça koymadan işten çıkarmaları hızlandırma gibi yararlı olmadığı geçmişteki örnekleriyle kanıtlanan çözümlerden uzak durun.
11. Tanıtım ve tutundurma etkinliklerine hız verin. Kriz dönemleri bir ***"Elenme ve Arınma"*** dönemidir. Bu eleme süreci, bir dizi **"boşluk"** yaratır. Kim o boşlukları erken saptar; o boşlukları doldurmak için çaba gösterilirse kazançlı çıkabilirsiniz.
12. Krizle ilgili **stratejinizin** ne olduğunu kısaca kâğıda dökün. Hem kendi insanınızın ortak aklına başvurun, hem de çevrenizde size doğruyu söyleyebilecek olanlarla tartışın. Bu tartışmalar size ***"Şeytan'ın ayrıntıda saklı"*** olduğunu bir kez daha gösterecek; belki de geleceği yaratmanın **"fırsatını"** yakalamanıza vesile olacaktır.
13. Kriz döneminde **yerli girdi** kullanabilme eğilimleri güç kazanır. Girdilerinizi bir de bu açıdan değerlendirerek; krizi atlatmada ve kriz sonrası gelişme yaratmada elimizin menzili altındaki **yerli kaynak** kullanarak ***"karşılaştırmalı üstünlük"*** yaratılıp yaratılamayacağını sorgulayın.
14. Borçlarınızı ve alacaklarınızı yeniden yapılandırın. Bir krizi kolay atlatmanın yolu hiç borcu olmamaktır. Ama, dış kaynak kullanmadan gelişme olmaz. Bu krize ***"borçlu"*** yakalanmışsanız; kriz koşullarına göre borçlarınızı gözden geçirin. Şark kurnazlığına kaçmadan, alacaklılarınızla bir masaya oturun borçlarınızı yapılandırın. Borç ve alacakları yapılandırma çalışmaları, kriz önlemleri arasında öncelikli konulardır.

15. İş süreçlerinizi gözden geçirin. İşyerinizin dünya ve ülke ölçeğindeki konumunu, makine-donanımızın birbirini bütünleme şeklini, iş akışlarının hızını ve yönünü ince ayrıntıda ele alın. Kapasite uyumsuzlukları nedeniyle **boş kapasite** çalışmalarını belirleyin. Mekân uygunsuzluklarının ***"verimlilik"*** üzerindeki etkilerini analiz edin.
16. İşgücü profilleri hakkında düşüncelerinizi netleştirin. Ülkemizde kalifiye eleman sıkıntısından söz etmeyen kuruluş yok. O halde bu sorunu, devletin kolektif çözümleri kadar kendi sivil inisiyatiflerimizle nasıl çözebileceğimizi ayrıntılarıyla analiz etmenin tam zamanı olduğunu unutmayın.
17. Envanter ömürlerini, o ömürlerin yarattığı ilişkilerin yönünü ve hızını yeniden belirleyin. Envanter ömürlerinin kısalması, girdi alan ve girdi veren sektörler arasında ***"yakınlık ilkesini"*** önemli hele getiriyor. Bu ilke, karşılıklı-bağımlılık ilişkilerini sürekli gözden geçirmeyi gerektiriyor. İşinizi bir de böylesi bir pencereden bakarak değer-lendirin.
18. Yatırım planları yapın. Bir girişimcinin başarısı, tam krizin biterek kalkış noktasına geçtiği zaman yatırımlarını tamamlamasına bağlıdır. O nedenle, kriz anında üzerinde düşünülecek konulardan biri de, ***"kriz sonrası yatırımlar"*** olmalıdır. Krizin bitiş zamanını kestirmenin, piyasa boşluklarını yakalayarak, rakiplerden bir adım önde olmanın avantajları üzerinde sistemli biçimde kafa yorun. vb. daha bir dizi önlem üzerinde düşünün.

Kriz dönemlerinde geleceğe bakış

Bıçağın kemiğe dayandığı anlarda dikkatlerin krizin yaratacağı ***"tehlikeler"*** üzerinde odaklanması doğal bir durum. İnsanın yapısı, kısa dönemli sorunlara ve çözümlere odaklanmaya yöneliktir. Ama insanı diğer canlılardan ayırana temel özelliği, uzun dönemli geleceği planlayan bir canlı olmasıdır. İnsanın kendi ömrünü aşan işleri planlaması, onlara yatırım yapması, uygarlığın yaratılmasını ve geliştirilmesini sağlamıştır. İnsanoğlunun bu temel özelliğini dikkate aldığımızda, tam da krizin yoğunlaştığı ve derinleştiği ortamlarda ***"krizin fırsat alanlarını"*** tartışmayı gerektirir.

Geride bıraktığımız yüzyılın başlangıç yıllarına bakalım. Toplam çalışanların yüzde 60'ından fazlasının kırsal kesimlerde geçimlerini sağladıkları bir dönem. Patlamalı motorların, bireysel hareketliliği artıran otomobilde kullanılmaya başlandığı bir zaman kesiti. Herkesin gücü, hareketliliği, ulaşabilirliği ve erişebilirliği artırdığı ***"otomobil sevdası"*** peşinde koştuğu ilginç bir dönüşüm zamanı. İnsanların bir otomobil edinmek için parasını peşin yatırıp aylarca beklediği piyasa koşullarının geçerli olduğu yeni bir çağın başladığını gösteren gelişmelerin ağırlık kazandığı bir an.

Harvard'ın parlak öğrencisi **Alfred Sloan**, genç yaşında ABD'nin önde gelen firmasının yöneticisi oluyor. Göreve gelir gelmez, "*...bana bu şirketin aykırı düşünen üç insanın adını veriniz"* diyor. Listeyi alır almaz, o üç kişiyi makamına çağırıyor: "*...ABD ekonomisi krize girerse General Motors ne yapmalı? Bu konuyu araştırın; bana sistematik olarak raporlayın!"* diyor.

ABD ekonomisinin çok hızlı büyüdüğü, piyasa deyimiyle ***"...yok satılan"*** böyle bir ortamda, hazırlanan raporların sistemli biçimde şirketin önde gelenlerine tartıştırılması yadırganıyor: "*...Harvard züppesi, kendince bir şey yapıyor. Piyasanın yok sattığı bir dönemde kriz tartışılır mı?*" söylentisi

gelenekçiler tarafından piyasaya sunuluyor; ama ne yaptığını bilen Sloan tartışmalardan asla ödün vermiyor.

Denir ki, "*...Sloan şirketini kriz konusunda öylesine eğitti ki, 1930'ların büyük krizi patladığında, en sakin, en doğru önlemleri O'nun şirketi aldı; krizin tehlikelerini en az maliyetle savuşturdu, fırsatlarından da en yüksek derecede yararlanarak yönetim tarihine adını perçinletti"*

Bizim kültürümüzde, "*Keçi can derdinde, kasap yağ derdinde*" diyen; o an yaşanın dışında düşünmeyi küçümseyen bir arka plan vardır. Gelin biz, can derdini de yağ ihtiyacını da birlikte düşünelim. Yaşadığımız krizde, hangi ***"fırsat alanları"*** üzerinde düşünmemiz gerektiğini tartışma gündeminde canlı tutalım.

Tartışılması gereken konular

Ülkemiz krizin yaratacağı hangi *"fırsat alanlarını"* tartışmalıdır. Bu konuları bir dizi ayrıntısını başka yazılarda ele almak koşuluyla; başlıklar halinde irdelenmesi gereken başlıca konuların bir listesini paylaşalım:

1. Yaşanan derin bir kriz, Fordist birikim sisteminin kurumlarını da ciddi biçimde sarsacaktır. Bu kriz sonrasında, üretimin mekânsal dağılımında yeni bir işbölümü yapısı oluşacaktır. Bugüne kadar gelişmiş ülkelerin koruduğu iş alanları arasında karşılaştırmalı üstünlüğünü yitiren üretim alanları göç edecektir. Türkiye, hangi alanlarda karşılaştırmalı üstünlüğü olduğunu yoğun biçimde tartışmalı; bu alanlarda hangi önlemleri alırsa, hızlanan göç sürecinde ülkemizi ***"cazibe merkezi"*** yapabileceğini netleştirmelidir. Bu konuda üzerinde birleşeceğimiz ***"ortak değerler"*** bir ***"ortak iradeye"*** dönüştürülmelidir.
2. Esnek birikim sistemi kendi ağ örgütlenmesine göre ***"ürün hiyerarşisinde"*** de bir yeni oluşum yaratmaktadır. Bu iş bölümünde, özellikle verimlikte karşılaştırmalı üstünlük yaratabileceğimiz ürünlerin bir listesi yapılarak; hangi ürünlerde odaklanacağımız, hangilerini terk etmemiz gerektiğini tartışmanın tam zamanıdır. Mekânda göç sürecinde, "*Mal bulmuş Magribi*" gibi davranarak ülkemiz koşullarına uymayan ürün alanlarında gereksiz sermaye bağlamanın önü kesilmelidir.
3. Kriz sonrasında ***iş süreçleri***, rekabet gücü yaratmadaki önemini daha da artıracaktır. Kriz döneminde, kültürel önyargılara, yerleşik doğrulara, kalıp düşüncelere dayalı ***"iş süreci yönetme"*** algılamasını gözden geçirmenin tam zamanıdır. Kriz sonrasında iş süreçlerinin hangi yapıya dönüşeceğinin erken uyarı mantığı ile öngörülebilmesi, geleceği yaratmada çok önemli bir girdi oluşturacaktır.
4. Kriz sonrasında rekabet gücü yaratmanın bir başka sorunu, **işgücü profillerinin yeni koşullara uygun hale getirilmesidir**. Bugün ülkemizde, ***"...işsizlik yoktur; mesleksizlik vardır"*** saptaması yaygın kabul görmektedir. Kriz sonrasının işgücü ihtiyacının nitelik ve niceliği konusunda yapılmış anlamlı tartışmaların yaratacağı ***"zihni model netliği"*** krizin çok temel bir fırsat alanı olarak değerlendirmelidir.
5. Kriz dönemleri, bıçağın kemiğe dayanması nedeniyle, düşünce kalıplarının sorgulandığı dönemlerdir. Bu dönemde ülkemizde önemli işgücü ve sermaye kayıplarına yol açan ***"..alışkanlıkla yönetim"*** aşamasını aşmanın, ***"ana-***

lizle yönetim" yapmanın gerekleri üzerinde özenle durulmalıdır. Krizi yaratan ve derinleştiren yönetim tarzının ne olduğu; bu tarzın değiştirilmesinin gerekçelerini oluşturulan ***"yeni varsayımların"*** ne olması gerektiğinin tartışılması, yaşadığımız krizin yarattığı önemli bir fırsat alanı olarak algılanırsa, çok farklı sonuçlara ulaşabiliriz.

6. Kriz sonrasında "piyasa yapıcısı kuruluşlar" etrafında örgütlenerek ***"rekabet gücü yaratma"*** süreci daha da hızlanacaktır. Bu temel eğilim dikkate alınarak, ***"mevcudu koruma planları kadar, gelişme ve çekilme planları"*** da önem taşımaktadır. Tartışmalarda günlük sorunlar, rekabet gücü yaratmanın temel yapılanmalarından uzak konularda odaklanmaya yol açarsa, " *ağacı görürken, ormanı gözden kaçırma"* yanılgısının tuzağına yakalanabiliriz.

7. Başta petrol olmak üzere temel hammadde ve gıda maddelerinde olası düşüşlerin yaratacağı ***"girdi maliyeti avantajlarının"*** ülkemiz koşullarında neler olabileceğini; bu avantajlardan nasıl yararlanmak gerektiğini tartışma gündeminde canlı ve diri tutmalıyız.

8. Her krizin önemli fırsat alanı ***"arayışları yoğunlaştırması"***dır. Biz de bu krizde,

"*İhracat pazarlarının çeşitlendirilmesi*",

"*Girdi kompozisyonlarının değiştirilmesi*",

"*Alacak ve borçların yeniden yapılandırılması*",

"*Servet/sermaye dengesinin gözden geçirilmesi*",

"*Maliyet düşürme projelerinin nicelik ve niteliklerinin*" ele alınması vb. bir dizi gelişme fırsatını gerektiği gibi değerlendirebiliriz.

9. Kriz sonrasında **makro ve mikro ölçekte kurallar yeniden tanımlanacaktır.** Bu tanımlamaları ***"izleyici"*** konumunda olmak yerine; ***"aktif katılımcı"*** olabilmek de önemli bir kriz fırsat alanıdır. Bu konu üzerinde ciddi biçimde tartışılmalı, neler yapabileceğimiz netleştirilmelidir.

10. Kriz, ***"yatırım yönetiminde"*** projeodaklı yönetimin erdemlerini öne çıkarmaktadır. Gelişme dönemlerinde ciddiye alınmayan iş yapma yöntemlerinin kriz dönemlerindeki ***"öğreticiliği"*** fırsatı da değerlendirilmelidir.

11. Piyasa sisteminin ciddi bir hukuk sistemine dayanmadıkça verimli sonuçlar alamadığı bilinciyle hareket ederek, ***"hukuk altyapısında eksiklikler"*** konusu ele alınmalı, özellikle ***"eşdeğerlilik ilkesi"*** açısından Türk Ticaret Kanunu değişiklikleri ivedilikle gündeme taşınmalıdır.

Sonuç

Eğer bir kriz döneminde fırsatları değerlendirmek, tehlikeleri de en düşük maliyetle atlatmak istiyorsak; panik yapmadan; dingin düşünerek; tehlikeleri doğru tanımlama kadar, fırsatları öngörmeye de gerekli önemi vermeliyiz.

Bu deneme kapsamında sizlere anımsattığımız önlemlere daha onlarcasını ekleyebilirsiniz. Burada anlatılanların hiç önemi olmadığını düşünür; üstünü çizebilirsiniz. Önemli olan, kendi özgül koşullarımızı dikkate alarak "***öngörme ve önlem alma disiplinini"*** işletmektir.

Öngörme ve önlem alma, insan olmanın; kültürler oluşturmanın ve uygarlıklar yaratmanın özünü oluşturur. Şimdi hep birlikte ortak değerlerimizi saptama, ortak irademizi oluşturma, ortak yararlarımızı netleştirme, ortak projeler üretme ve ortak kurumlar yaratarak işletme ve uzun dönemli geleceğimizi güven altına alma zamanıdır.

Türk Hukukunda Zor Durumda Olan Şirketlerin Kurtarılması İçin Öngörülen Çareler ve Özellikle İflasın Ertelenmesi

Doç. Dr. İbrahim Ercan
Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi
Konya Sanayi Odası Hukuk Danışmanı

A. Genel Olarak

Şu anda hemen hemen bütün dünyada küresel bir ekonomik kriz yaşanmaktadır. Krizin etkileri ülkemizde de hissedilmeye ve birçok ticari işletmeyi tehdit etmeye başlamıştır. Yaşanmakta olan söz konusu ekonomik kriz ilk olmadığı için, geçmiş deneyimlere dayanarak dünyada ve ülkemizde birçok kanun koyucu bu krizlere karşı işletmeleri korumak için çeşitleri yasal imkânlar öngörmüşlerdir. Çünkü bir sanayi veya ticari işletmelerin kapanmasının, işletme sahipleri, yöneticileri ve işçiler gibi doğrudan doğruya işletme ile bağlantılı olan şahısların yanı sıra, o işletme ile ticari ilişki içerisinde olan başka işletmeler için de olumsuz etkileri söz konusu olmaktadır. Zira, işletmenin başarısızlığa uğramasının üretim tesisleri, stoklar ve müşteri çevresi üzerinde de yansımaları olmaktadır. Hatta büyük işletmelerin kapanmasının, işletmenin bulunduğu bölgede çeşitli soysal sorunlara da yol açabileceği kuşkusuzdur.

İşte, belirtilen nedenlerden dolayı, dünyada son yıllarda ödeme güçlüğü içine düşen fakat yaşama kabiliyetini yitirmemiş şirketlerin iflâsına karar verilip ekonomik hayattan silinmeleri yerine, bu şirketlerin kurtarılarak ekonomiye yeniden kazandırılması fikri hâkim olmaya başlamıştır.

İşletmelerin kurtarılması fikrine öncülük eden ülke ABD'dir. Gerçekten, gerek Türkiye, gerekse birçok Batı Avrupa Ülkesi bu konuda düzenleme yaparlarken büyük ölçüde ABD hukukundan etkilenmişlerdir. ABD'nin yanında İngiltere, Fransa, İsviçre ve Almanya'da da zor durumdaki şirketlerin yeniden yapılandırılmasın ilişkin düzenlemeler vardır. Bu ülkelerin iflâs hukuklarında son yıllarda bu yönde önemli değişiklikler gerçekleştirilmiştir. [1]

Yukarıda da belirtildiği gibi, birçok batılı ülkede işletmelerin ödeme güçlüğü sorunu, bu işletmeleri tasfiyeden kurtarıp, yeniden yapılandırmak suretiyle ülke ekonomisinin hizmetine sokmak şeklinde aşılmaya çalışılmıştır. Buna karşılık, Türkiye'de bu sorun son yıllara kadar, daha çok alacaklıların tahsilinde karşılaşılan güçlükler sorununa indirgenmiştir. Türk kanun koyucusu, son yıllara kadar sözü edilen bu sorunu, alacaklıların (ve özellikle kredi kurumlarının) alacaklarını zorla tahsil etmelerine ilişkin icra ve iflâs hukuku hükümlerinin "alacaklı taraf" lehine değiştirilmesi ile aşabileceğini düşünmüş, borçlu işletmelerinin kurtarılması ve yeniden yapılandırılması suretiyle ekonomiye kazandırılması düşüncesini fazla önemsememiştir.[2] Bu yaklaşımın uzun vadede başarılı olamadığı gözlemlendikten sonra, son yıllarda işletmelerin kurtarılması ve ekonomiye yeniden kazandırılması için de düzenlemeler yapılmaya başlanmıştır.[3] Gerçekten, önce, 4949 sayılı Kanun ile İcra ve İflâs Kanuna, iflâsın ertelenmesi ve mevcudun terki suretiyle konkordato kurumu getirildi. Daha sonra, 5092 sayılı Kanun ile sermaye şirketleri ile kooperatiflerin yeniden yapılandırılması kurumu İcra ve İflâs Kanununa eklendi. Belirtilen yeni düzenlemelerle birlikte, Türk hukukunda İcra ve İflâs Kanununda düzenlenen zor durumda olan işletmelerin kurtarılmasını sağlayan kurumlar şunlardır:

- Konkordato,
- İflâsın ertelenmesi,
- Sermaye şirketleri ile kooperatiflerine yeniden yapılandırılması
- Fevkalade hâllerde mühlet ve tatil.

Bu kurumlar içerisinde bu gün uygulamada en fazla başvurulan kurum, iflâsın ertelenmesi kurumudur. Bu nedenle, diğer kurumları kısaca açıkladıktan sonra daha çok bu kurum üzerinde duracağız.

B. Konkordato

İcra ve İflâs Kanunumuzda işletmelerin kurtarılması veya iflâsın önlenmesi denince ilk akla gelecek kurumların başında şüphesiz **konkordato** gelmektedir. İyi niyetli,[4] ancak işleri gitmeyen, ekonomik sıkıntı ve ödeme güçlüğü içine düşen bir borçlu, alacaklılarının çoğunluğu ile bir anlaşma yapar; bu anlaşma ile, alacaklılar borçluya bir süre verebilirler, alacaklarının bir kısmından vazgeçebilirler veya her ikisini birlikte yapabilirler; yahut borçlu malvarlığını alacaklılara terk ederek borçlarından kurtulabilir. İşte, alacaklılar ile borçlu arasında yapılan ve mahkemenin tasdiki ile hüküm ifade eden bu anlaşmaya konkordato adı verilmektedir.[5]

Ancak, konkordatonun bu amaca pek fazla hizmet edemediği zaman içinde ortaya çıkan uygulamalardan anlaşılmıştır. Bu nedenle, 4949 sayılı Kanun ile İcra ve İflâs Kanunumuzun konkordatoya ilişkin hükümlerinde önemli değişikler yapıldı. Ancak, bu değişikliklerden bir kısmı ile konkordato kurumu maalesef işlemeyecek hale geldi. Gerçekten, teknik komisyon, konkordato mühletini 6 ay ve bir yıl uzatma ile birlikte toplam 18 ay olarak teklif etmişti. Buna paralel olarak da konkordatonun tasdik kararının da mühlet içinde verilmesi gerektiği öngörülmüştü. Ancak TBBM komisyonunda, mühlet 3 ay artı 2 ay uzatma toplam 5 ay olarak değiştirildi. Bu arada, İİK m. 296 değiştirilmediği için, toplam bu beş aylık süre içerisinde konkordatonun tasdik kararının da verilmesi gerekir. Bu da çok kısa olduğundan, konkordato kurumu artık tercih edilmeyen bir kurum haline gelmeye başlamıştır. İflâsın ertelenmesi gibi çok daha ucuz ve kolay bir yol varken kimse artık konkordatoyu tercih etmemektedir.

Bu arada, aynı Kanun ile İsviçre Federal İcra ve İflâs Kanununda bulunan **malvarlığının terki suretiyle konkordato** kurumu da Türk hukukuna getirildi (İİK m.309a/a vd.). Burada, borçlu, borcuna karşılık olarak, malvarlığının bir kısmını veya tümünü alacaklılara terk ederek borçlarından kurtulur. Alacaklılar da, borçlunun kendilerine terk ettiği bu malvarlığının tümünü üçüncü bir kişiye devredebilecekleri gibi, borçlunun malvarlığını iflâs tasfiyesinde olduğu gibi, parça parça satıp, bedelini aralarında paylaşabilirler.[6]

C. Fevkalade Hâllerde Mühlet ve Tatil

Bu konudaki bir diğer kurum çok az bilinen İcra ve İflâs Kanunumuzun 317 ve devamı maddelerinde düzenlenmiş bulunan **fevkalade hâllerde mühlet ve tatil** kurumudur. Bu kurum, bakanlar kuruluna devamlı ekonomik kriz halinde başvuran borçlular aleyhine icra takibi yapılmamasını kararlaştırma imkânını vermektedir. Ancak, siyasi iktidarlar hiçbir zaman devamlı ekonomik kriz olduğunu kabul etmedikleri ve etmeyecekleri için, bu kurum şimdiye kadar pek uygulama alanı bulamamıştır.

D. Sermaye Şirketleri ile Kooperatiflerin Uzlaşma Yoluyla Yeniden Yapılandırılması

Zor durumda olan şirketlerin kurtarılması düşüncesiyle, Türk hukukunda kabul edilen en yeni kurum, sermaye şirketleri ile kooperatiflerin uzlaşma yoluyla yeniden yapılandırılması kurumudur. Bu kurum, 21 Şubat 2004 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 5092 sayılı Kanun ile İcra ve İflâs Kanuna girmiştir.

Sermaye şirketleri ile kooperatiflerin alacaklılarıyla uzlaşarak borçlarını ve gerekiyorsa yönetim yapılarını yeni şartlara uygun duruma getirmek suretiyle faaliyetlerine devam etmelerine imkân sağlayan hukuki kuruma uzlaşma yoluyla yeniden yapılandırma diyoruz.[7] Bu kurum, her ne kadar Kanunda, konkordato hükümlerini izleyen madde-lerde düzenlenmiş ise de, konkordatonun bir türü olmadığı gibi, külli bir takip ve tasfiye usulü de değildir.

Burada, muaccel para borçlarını ödeyemeyecek durumda olan veya mevcut ve alacakları borçlarını karşılamaya yetmeyen ya da bu hallerden birine düşme tehlikesiyle karşı karşıya kalması kuvvetle muhtemel olan bir sermaye şirketi veya kooperatif, bir yeniden yapılandırma projesi hazırlamakta ve bu projeyi alacaklıların onayına sunmaktadır. Hazırlanan bu proje alacaklıların belli bir çoğunluğu tarafından kabul edilirse, borçlu, kabul edilen bu proje ile muamele merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesine yeniden yapılandırma için başvurabilmektedir. Mahkeme gerekli şartların gerçekleştiğini tespit ederse, yeniden yapılandırma planını onaylamaktadır.

Sermaye şirketleri ile kooperatiflerin yeniden yapılandırılması kurumu, çok masraflı ve karmaşık olması; ayrıca başlangıçta borçlu şirkete herhangi bir koruma sağlamaması nedeniyle uygulamada işlevsiz kalmıştır.

E. İflasın Ertelenmesi

I. Genel Olarak

Türk hukukunda zor durumda olan şirketlerin bu durumdan kurtulabilmeleri için uygulamada en fazla başvurulan yol iflâsın ertelenmesi yoludur. İflâsın ertelenmesi, ilk önce Türk Ticaret Kanunun 324. maddesinde düzenlenmişti. Ancak, 4949 sayılı Kanun ile iflâsın ertelenmesi İcra ve İflâs Kanununda da ayrıntılı bir şekilde düzenlendi (İİK m. 179, 179/a ve 179/b). İflâsın ertelenmesi, ticaret mahkemesine, borca batık durumda olan bir sermaye şirketi hakkında iflâs kararı vermekten, belli koşullarda geçici olarak sarfınazar etme imkânını veren ve iflâsın önlenmesine hizmet eden bir kurumdur.

Buna göre, bir sermaye şirketini veya kooperatifi idare ve temsil ile görevlendirilmiş kimseler veya bir alacaklı idare ve temsil ettikleri veya alacaklı olduğu şirket veya kooperatifin borçlarının aktifinden fazla olduğunu (yani şirket veya kooperatifin borca batık olduğunu) yetkili ticaret mahkemesine bildirmekle beraber, şirket veya kooperatifin mali durumunun iyileştirilmesinin mümkün olduğuna ilişkin bir iyileştirme projesini mahkemeye sunara iflâsın ertelenmesini isteyebilirler. Mahkeme projeyi ciddi ve inandırıcı bulursa iflâsın ertelenmesine karar verir. İyileştirme projesinin ciddi ve inandırıcı olduğunu gösteren bilgi ve belgelerin de mahkemeye sunulması zorunludur (m. 179, I).

İflâsın ertelenmesinde amaç, sermaye şirketi ve kooperatifin ekonomi içinde kalarak faaliyetine devamını ve alacaklıların iflâsa bağlı olumsuz sonuçlarından etkilenmemesini sağlamaktır.[8]

II. İflâsın Ertelenmesi Kararı İçin Gerekli Olan Şartlar

İflâsın ertelenmesi kararının verilebilmesi için gerekli olan şartlar, şeklî şartlar ve maddî şartlar olmak üzere iki gruba ayrılır.

1. Şeklî Şartlar

a) İflâsın Ertelenmesi Talebi

İİK m. 179, I'e göre, iflâsın ertelenmesi, şirketi idare ve temsille vazifelendirilmiş kimseler ve alacaklılar tarafından talep edilebilir. TTK m. 324, II' e göre de, iflâsın ertelenmesini talep yetkisi, sadece anonim şirket yönetim kurulu ve alacaklılara tanınmıştır.

Anonim şirket yönetim kurulu, iflâsın ertelenmesi talebini en az oy çokluğuyla alacağı bir karara dayandırmak zorundadır. Başka bir ifade ile, iflâsın ertelenmesi, organ olarak yönetim kurulunun iradesi ile olur. Tek imza yetkisine sahip olsa da yönetim kurulu üyelerinin birinin talebi yeterli değildir.

Limited şirkette ise, iflâsın ertelenmesini talep yetkisi, müdür veya müdürler kurulundadır.

b) Bilançonun Mahkemeye Verilmesi

Mahkemenin iflâsın ertelenmesi hakkında karar verebilmesi için, diğer belgelerle birlikte şirket bilançosunun da mahkemeye sunulması gerekir. Bilanço, şirketin aktif ve pasiflerinin piyasadaki güncel değerlerini yansıtmalıdır. Borca batıklık bilançosu olarak adlandırılan bu bilançoda, şirketin aktiflerinin piyasadaki satış değerleri esas alınmalıdır. Borca batıklık bilançosunun şirketin tüm aktiflerini içermesi gerekir. Fiktif (varsayımsal) kalemlere dayanarak borca batıklık tespit etmek doğru değildir.[9]

c)Borca Batıklık Bildirimi

İflâsın ertelenmesi talebinde bulunabilmesi ve bu yönde karar verilebilmesi için, ticaret mahkemesine borca batıklığın bildirilmiş olması ve dolayısıyla bu sebe ple iflâsın talep edilmiş olması zorunludur. Boca batıklık dışında bir sebeple şirketin iflâsının istenmesi durumunda, iflâsın ertelenmesine karar verilemez.

d) İyileştirme Projesinin Mahkemeye Verilmesi

İcra ve İflâs Kanununun 179, I' e göre, iflâsın ertelenmesi talebini inceleyecek olan mahkemenin şirketin malî durumunun iyileştirilmesi ümidinin mevcut olup olmadığı konusunda bir kanaate varabilmesi için, uygulanacak iyileştirme tedbirlerinin neler olduğunu ve bu tedbirlerin ne şekilde mali durumun düzeltilmesini sağlayacağına ilişkin bilgileri içeren bir iyileştirme projesi ile bu projenin ciddi ve inandırıcı olduğunu ispata yarayan bilgi ve belgelerin mahkemeye sunulması gerekir.

Bu projede borçlu şirket, malî durumunun iyileştirilmesi için hangi tedbirleri alacağını ve bu tedbirlerin erteleme süresi sonunda şirketi nasıl etkileyeceğini objektif verilere dayanarak açıklamalıdır. Proje, iflâsın ertelenmesi talebinin gerekçelerini etraflı ve titiz bir şekilde yansıtmalıdır. Böylece alacaklıları borçlu şirketin keyfi atılımlarına karşı korumak mümkün olabilecektir. İyileştirme projesinde, şirketi içinde bulunduğu malî sıkıntılardan kurtaracak önlemler somut bir şekilde gösterilmelidir. Bu önlemlere, sipariş ve sipariş teyitlerine ilişkin belgeler, iş anlaşmaları, sermaye artırımına ilişkin iştirak taahhütleri, uzun vadeli kredilere ilişkin sözleşmeler, borç erteleme anlaşmaları örnek olarak gösterilebilir.

e) Masrafların Peşin Olarak Ödenmesi

İİK m. 179 vd. ile TTK m. 324'de açıkça bir düzenleme bulunmamasına rağmen, öğretide, mahkemenin iflâsın ertelenmesi kararının veril-

mesini, iflâsın ertelenmesi üzerine alınacak tedbirlerin uygulanması için gerekli olan masrafların, iflâsın ertelenmesi kararının ilanı masraflarının ve kayyıma verilecek ücret avansının, iflâsın ertelenmesini talep kişi tarafından mahkeme veznesine depo edilmesine bağlayabileceği kabul edilmektedir.[10]

f) Fevkalâde Mühletten Yararlanılmamış Olması

İİK m. 329a'ya göre, bir sermeye şirketi veya kooperatif fevkalade mühlet elde ettiği takdirde, mühletin bitiminden itibaren bir yıllık süre içinde iflâsın ertelenmesinden yararlanamaz.

2. Maddi (Esasa İlişkin) Şartlar

İflâsın ertelenmesi için gerekli olan maddi şartları, borca batık olma, malî durumun iyileştirilmesi ümidi ve alacaklıların haklarının korunması olmak üzere üç kısma ayırmak mümkündür.

a) Borca Batık Olma

İflâsın ertelenmesi kararının verilmesinin birinci şartı, şirketin borca batık halde bulunduğunun tespit edilmiş olmasıdır. Borca batıklık, şirket aktiflerinin borçlarına yetmemesi halidir.

Bu vesileyle, borca batıklık (İİK m. 179; TTK m. 324) ile aciz hali (İİK m. 178) kavramlarını birbirinden ayırmak gerekir. Aciz halinde, şirketin aktifleri borcuna yetmekle birlikte, şirket sadece ödeme güçlüğü içine düşmüştür. Başka bir ifade ile, şirket likitide sorunu yaşamaktadır. Aciz hali de bir iflâs sebebi olmakla birlikte, bu durumda iflâsın ertelenmesi kararının verilebilmesi mümkün değildir.

Borca batıklığın iflâsın ertelenmesi talebi sırasında mevcut olması gerekir.

b)Malî Durumun İyileştirilmesi Ümidi

İflâsın ertelenmesi kararının verilebilmesi için gerekli olan bir diğer şart, şirketin içinde bulunduğu malî sıkıntılarından kurtulabilmesinin mümkün olmasıdır. Başka bir ifade ile, şirket borca batık olmasına rağmen, bu durumun ortadan kalkacağı ve şirketin normal faaliyetlerine devam edebilme ihtimalinin yüksek olduğu konusunda objektif gerekçelere dayanarak mahkemede bir kanaatin oluşmuş olması gerekir.

İflâsın ertelenmesi kararının verilebilmesi için, iyileştirme projesinde, şirketi iyileştirecek önlemlerin de belirtilmiş olması, bu önemlerin şirketi iyileştirebileceği konusunda mahkemeye yeterli kanaat uyandırması gerekir.

c)Alacaklıların Haklarının Korunması

İflâsın ertelenmesi her ne kadar şirketin menfaatleri gön önüne alınarak düzenlenmiş ise de, alacaklıların Kanunca korunan menfaatlerinin ihlal edilmemesi gerekir. Bu nedenle, iflasın ertelenmesi kararının verilebilmesi için, alacaklıların, iflâsın ertelenmesinden sonra erteleme olmaksızın iflâsın açılma durumuna göre daha yüksek oranda tatmin edilmelerinin mümkün olması veya en azından daha kötü duruma düşmeyeceklerinin beklenmesi yolunda yüksek bir ihtimal bulunması gerekir.

III. İflâsın Ertelenmesi Kararının Sonuçları

1. Erteleme Süresi

İflâsın ertelenmesi talebini yerinde bulan mahkeme, kararında şirket hakkındaki iflâsın hangi süre içinde ertelendiğini de belirtmek durumundadır. İflasın ertelenmesi süresi, kanunda en çok bir yıl olarak düzenlenmiştir (m. 179b, IV). Ancak, mahkeme, bu süreyi kayyımın verdiği raporu da dikkate alarak dört yılı geçmemek üzere uzatabilir. Böylece, şirketin iflâsının ertelenmesi süresi toplam beş yılı bulabilir.

İflâsın ertelenmesi, borçlu şirkete yaklaşık beş yıl süre ile koruma sağladığı (aleyhinde icra takiplerini kural olarak durdurduğu) için, uygulamada konkor-

datoyu gölgede bırakarak sıkça başvurulan, ancak kötü niyetli borçlular tarafından kullanıldığı iddiasıyla da çokça tartışılan bir kurum haline gelmiştir.

2.İflasın Ertelenmesi Kararının İlânı

İflâsın Ertelenmesi kararını veren mahkeme, bu kararın hüküm fıkrasını İİK m. 166, II'deki usule uygun olarak ilân eder ve gerekli bildirimleri yapar (m. 179a, IV).

3. Defter Tutulması

TTK m. 324, II'ye göre, iflâsın ertelenmesi kararı ile birlikte, şirket mallarının muhafazası için şirket mallarının defterlerinin tutulacağı açıkça düzenlenmiştir. Bu şekilde şirketin malvarlığının korunması amaçlanmıştır.

4. Kayyım Atanması

İflâsın ertelenmesi kararını veren mahkeme, bu kararı ile birlikte bir veya birden çok kayyım atanmasına da karar verir (m. 179a, II). Mahkeme kararında kayyımın görev ve yetkilerini ayrıntılı olarak göstermek zorundadır.

Kayyımın (veya kayyımların) görev ve yetkilerinin belirlenmesi konusunda iki ihtimal söz konusu olabilir.

İlk olara mahkeme, şirket yönetim organının yetkilerinin tümünü elinden alarak, şirket yönetimi için atanan kayyımı yetkilendirebilir. Bu durumda şirketin yönetim organın şirketi yönetme yetkisi tamamen ortadan kalkmakta ve şirket kayyım tarafından yönetilmektedir. İkinci ihtimalde ise, mahkeme, şirket yönetim organının iş başında kalması, ancak bu organının karar ve işlemlerinin geçerliliğinin kayyımın onayına bağlı kılınmasına da karar verebilir.

Mahkeme, kayyımın görev süresini ve ücretini de tespit etmelidir. Kayyım ücretinin erteleme talebinde bulunan şirket tarafından ödenmesi gerekir.

Mahkeme, atadığı kayyımın görevine her zaman son verebilir.

IV. İflâsın Ertelenmesi Kararının Etkileri

İflâsın ertelenmesi kararının en önemli etkisi, şirkete karşı yapılan **takipler bakımından** ortaya çıkmaktadır.

Buna göre, erteleme kararı üzerine, borçlu şirket aleyhine (6183 sayılı Kanuna göre yapılan takipler dâhil) hiçbir takip yapılamaz ve önceden başlamış olan takipler durur (m. 179b, I).

Erteleme kararından sonra borçlu şirket aleyhindeki eski takiplerin durması ve yeni takip yasağı konusundaki kuralın iki istisnası bulunmaktadır. Bunlar, İİK m. 206 birinci sıradaki alacaklar ile rehinli alacaklardır.

Buna göre, iflâsın ertelenmesi kararından sonra da borçlu şirket aleyhine *İİK m. 206 birinci sıradaki alacaklılar* icra takibi yapabilirler. Bu alacaklar, iflasın açılmasından bir yıl önceki ihbar ve kıdem tazminatlarından doğan alacaklar, işverenlerin işçiler için kurulmuş olan yardım sandıkları ve sair yardım teşkilatlarına olan borçları ve son bir yıl içindeki aile hukukundan doğan her türlü nafaka alacaklarıdır.

Takip yasağının ikinci istisnası *rehinli alacaklar* ile ilgilidir. Buna göre, erteleme süresince, taşınır, taşınmaz veya ticarî işletme rehiniyle temin edilmiş alacaklar nedeniyle rehinin paraya çevrilmesi yoluyla takip yapılabilir veya başlamış olan takiplere devam edilebilir. Söz konusu rehinli alacaklar için getirilen takip yapabilme imkânı, kanun koyucu tarafından şirket malvarlığının korunması için sınırlandırılmıştır. Buna göre, rehnin paraya çevrilmesi yoluyla yapılacak takiplerde rehin konusu mallar hakkında muhafaza tedbirleri alınamaz ve rehinli malın satışı gerçekleştirilemez. Ancak, İİK m. 179b, II'de bu sınırlandırma, erteleme süresince işleyecek olup mevcut rehinle karşılanamayacak olan faizlerin teminatlandırılması şartına bağlanmıştır. Faiz için teminat gösterilmesi, iflâsın ertelenmesi kararını verilmesi şartı değil, satış işleminin

durdurulması şartıdır. Buna rağmen, faiz için teminat gösterilmesi şartı, zaten zor durumda olan şirketleri daha da zor duruma sokabilecek ve iflâsın ertelenmesi kurumundan beklenen amacın gerçekleşmesine engel olabileceğinden isabetli değildir.

İflâsın ertelenmesi kararının bir diğer sonucu, zamanaşımı ve hak düşürücü sürelere etkisi açısından ortaya çıkmaktadır. Buna göre, ertelenme kararı ile birlikte, bir takip işlemi ile kesilebilen zamanaşımı ve hak düşürücü sürelerin işlemesi duracaktır.

V.İflasın Ertelenmesinin Sona Ermesi

Erteleme süresinin sonunda, çeşitli ihtimaller söz konusu olabilir.

İlk olarak, erteleme süresi içinde şirketin malî durumu iyileşmişse, mahkeme iflâsın ertelenmesi kararını kaldırır; böylece şirket normal durumuna döner.

İkinci olarak, şirketin durumu tamamen iyileşmemekle birlikte, iyileşme ihtimali varsa, mahkeme erteleme süresini uzatabilir.

Nihayet, şirketin malî durumu iyileşmemiştir; iyileşme ihtimali de yoktur. Bu durumda, mahkeme erteleme süresinin sonunda, şirketin iflâsın karar verir. (m. 179b V c. 1). Ancak, hemen belirtelim ki, erteleme süresi dolmadan da mahkeme, kayyımın verdiği rapordan şirketin malî durumunun iyileştirilmesinin mümkün olmadığı kanaatine varırsa, erteleme kararını kaldırarak şirketin iflâsına karar verir (mi 179b, V c. 2).

VI. İflâsın Ertelenmesi Talebi Üzerine Verilen Kararlara Karşı Kanun Yolları

İflâsın ertelenmesi talebin reddi halinde, mahkeme iflâs kararı vereceğinden bu karara karşı temyiz yoluna başvurulabilir. Buna karşılık, mahkemenin iflâsın ertelenmesi hakkındaki ertelenme kararının temyiz edilip edilemeyeceği husus tartışmalıdır. Yargıtay'a ve doktrindeki hâkim olan görüşe göre, iflâsın ertelenmesi kararı temyiz edilebilir.[11] Temyiz süresi 10 gündür.[12] Bu süre, şirket alacaklıları için kararın ilânından, şirket için ise, tebliğinden itibaren işlemeye başlar.[13]

1_Bu konuda bkz. **Ercan, İbrahim**, 5092 Sayılı Kanun ile İcra ve İflas Kanuna Eklenen Sermaye Şirketleri ile Kooperatiflerin Uzlaşma Yoluyla Yeniden Yapılandırılması Kurumu, S.Ü. Hukuk Fakültesi Dergisi C. 12 S. 1–2, Konya 2004, s. 25-50; **Ercan, İbrahim**, 5092 sayılı Kanun ile İcra ve İflas Kanununa Şirketlerle İlgili Getirilen Yenilikler ve Uygulama Sorunları, Adalet Bakanlığı ve TOBB tarafından düzenlenen Ekonomik Suç ve Ceza Sempozyumu, 30 Nisan – 1 Mayıs, Kızılcahamam 2005, TOBB Yayını Ankara 2005, s. 306–329; **Konuralp, Haluk**, Uzlaşma Suretiyle Sermaye Şirketlerinin Yeniden Yapılandırılmasının Tarihi Gelişimi ve Amacı, Seminer, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 2004-68, İstanbul 2004, s.15 vd.); **Braun**, in: Braun, E., (hrsg), Insolvenzordnung, Kommentar, München, 2002, Vorbemerkung vor §§ 217 bis 269, Nr. 1; **Kemper**, Martin, Die U.S. –amerikanischen Erfahrungen mit Chapter 11, Ein Vergleich mit dem Insolvenzplan der neuen Insolvenzordnung, Frankfurt am Main 1995, s.3.; Türk, İngiliz ve ABD hukukunda İşletmelerin Ödeme Güçlüğü Sorunları ve Banka İlişkileri Sempozyumu, Şirket Kurtarma Hukuku ve Banka Alacaklarının Cebri İcra Yoluyla Tahsili, Yayına Hazırlayan Ali Cam Budak; **Üstündağ, S.,** İflâs Hukuku, 6. Bası İstanbul 2002 kitabına 4949 ve 5092 sayılı kanun hükümleri göz önünde tutulmak suretiyle hazırlanmış olan EK, İstanbul 2004; **Hunkeler**, D., Das Nachlassverfahren nach revidiertem SchKG, Freiburg 1996; **Kremer**, T., Unternehmensanierung in Frankreich, Köln 1994; **Haeussermann**, Lutz, Sanierung der Aktiengesellsachft gemaess Cahpter 11 des amerikanischen Bankrutcy Code aus schweizerisher Sicht, Zürich 1986, s. 34 vd.; **Terhart**, Peter, Chapter 11 Bankruptcy Code: Eine Alternative Für Deutschland? Frankfurt am Main 1995.

2_Bu konuda bkz. **Üstündağ**, S., Banka Kredi Sözleşmelerinden Doğan Alacakların Cebri İcra Yolu Tahsili – Yürürlükten Kaldırılmış Olan 3332 sayılı Şirket Kurtarma Kanunu ve Başarısızlık Sebepleri,

Türk, İngiliz ve ABD hukukunda İşletmelerin Ödeme Güçlüğü Sorunları ve Banka İlişkileri Sempozyumu, Şirket Kurtarma Hukuku ve Banka Alacaklarının Cebri İcra Yoluyla Tahsili, Yayına Hazırlayan Ali Cam Budak, s. 151 vd.; **Üstündağ**, S., İcra ve İflâs Kanunun Dünü ve Bugünü, İstanbul 1990, s. 32 vd.; **Budak**, Ali Cem, İcra ve İflâs Kanununda Borçlu Aleyhine Yapılan Değişiklikler, Türk Hukukunda ve Uygulamasında Ödeme Güçlüğü İçindeki İşletmelerin Rehabilitasyonu: İmkânlar, Aksaklıklar ve Çözüm Önerileri, Türk, İngiliz ve ABD hukukunda İşletmelerin Ödeme Güçlüğü Sorunları ve Banka İlişkileri Sempozyumu, Şirket Kurtarma Hukuku ve Banka Alacaklarının Cebri İcra Yoluyla Tahsili, Yayına Hazırlayan Ali Cam Budak, s. 315 vd.

3_ Bu arada ülkemizde idarî düzenlemelerle de şirketlerin kurtarılmasına yönelik tedbirlerin alındığını belirtmek gerekir. Bu konuda daha önce, 3332 sayılı Şirket Kurtarma Kanunu çıkartılmıştı. Bu Kanunun yürürlükten kaldırılmasından sonra, bu defa 4743 sayılı Malî Sektöre Olan Borçların Yeniden Yapılandırılması ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (31.01.2002 tarih ve 24657 –Mükerrer- sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır) ile sonuca ulaşılmaya çalışılmıştır.

4_4949 sayılı Kanundan önce, konkordato mühleti verilebilmesi için, en önemli şart, borçlunun dürüst olması idi. 4949 sayılı Kanun'da dürüstlük şartı Kanun metninden çıkarılmıştır. Dürüstlük şartının aranmayacağı Kanunun gerekçesinde de belirtilmiştir. Ancak, buna rağmen, dürüstlük şartının hala, en önemli şart olduğu belirtilmektedir (Bkz. **Kuru**, B., İcra ve İflâs Hukuku El Kitabı, İstanbul 2004, s. 1236; **Tanrıver**, S. 4949 Sayılı İcra ve İflâs Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un Adî Konkordato ile İlgili Hükümlerde Getirmiş Olduğu Değişikliklerin Tespiti ve Değerlendirilmesi (TBBD 2004/51, s. 71-72).

5_ **Tercan, E./Tercan, S**., İcra ve İflâs Hukuku, Ankara 2005, s. 233.

6_Bu konuda bkz. **Ercan, İbrahim,** İcra ve İflâs Hukukunda Malvarlığının Terki Suretiyle Konkordato, Konya 2007.

7_ **Pekcanıtez/Atalay/Sungurtekin/Özekes,** s. 431; **Kuru/Arslan/Yılmaz,** s. 736-737; **Atalay**, **Oğuz**, Yeniden Yapılandırma Projesi, Seminer, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 2004-68, İstanbul 2004, s.22 vd.); **Ercan** s. 26.

8_ **19. HD**., 07.04.2005, 448/3753.

9_**Öztek, Selçuk**, İflâsın Ertelenmesi, İstanbul 2007, s. 43; **Atalay, Oğuz**, İflâsın Ertelenmesi, İzmir 2006, s. 78; **19. HD**., 10.03.2005, 2004/9014 E, 2005/2429 K.)

10_ **Atalay**, s. 80; **Öztek** s. 50.

11_**Öztek**, İflâsın Ertelenmesi, s. 49 **Pekcanıtez, H./Atalay, O./Sungurtekin, Ö. M./Özekes, M.,** İcra ve İflâs Hukuku, Ankara 2004, s. 338; **Atalay**, İflâsın Ertelenmesi, s. 95; **Atalay, Oğuz**., İflâsın Ertelenmesi, Bankacılar Dergisi, S. 47 2003, s. 98; **9.HD., 20.05.2004, 9776/5946** (Pekcanıtez, İflâsın Ertelenmesi, s. 356, dn. 106); Bkz., ayrıca, **Pekcanıtez**, İflâsın Ertelenmesi, s. 356 ve 357).

12_**Atalay**, İflâsın Ertelenmesi, s. 95; **Öztek**, İflâsın Ertelenmesi, s. 49; **Pekcanıtez**, İflâsın Ertelenmesi, s. 356; Bkz., ayrıca **Kuru**, s. 999.

13_Öztek, İflâsın Ertelenmesi, s. 49; **Pekcanıtez**, İflâsın Ertelenmesi, s. 356.

KSO Araştırma Servisi

Beton Yapı Elemanları

Medeniyetin ve endüstrinin oluşturduğu çağdaş standartlar; geniş kitlelere hitap eden, daha yeni, daha ekonomik yol, kaldırım ve yapı elemanlarını gerektirmektedir.

Çağımızın yapı dünyasında geniş bir kullanım alanı bulunan beton ve beton yapı elemanları, üretimden uygulamaya kadar son derece dikkat ve titizlik gerektiren temel bir yapı malzemesidir.

Topraklarının %95 i deprem bölgesinde bulunan ülkemizde gerek kentlerde yol, kaldırım ve meydanların yapımında, gerekse konut ve endüstriyel yapıların duvar, yalıtım ve dış mekân biçimlendirmelerinde inşaatın temel hammaddesi olan betondan imal edilmiş ürünler son yıllarda daha fazla ve yaygın biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Böylece şehirlerin açık alanları ve binalar, hem estetik olarak hem de kalite olarak günümüz insanının beklentilerine cevap veren çağdaş bir görünüme kavuşmaktadır.

Türkiye'de 1970'li yıllarda birkaç merkezde üretimine başlanan beton yapı elemanları, özellikle 1990'lı yıllardan sonra, inşaat sektöründeki büyümeye paralel olarak Anadolu'nun bütün şehirlerinde üretilir hale gelmiştir. Sektörün genişlemesi sürecinde kalite ve çeşitlilik açısından da çok önemli mesafeler kat edilmiştir.

Beton yapı elemanları sektöründe ürün yelpazesi oldukça geniştir. Temel başlık halinde sıralamak gerekirse, parke taşı ve bordürler, beton borular, şehir mobilyaları (çiçeklikler, banklar, sınır elemanları, çöp kutuları, masalar, pergole ve kameriye, duraklar, büfeler ve çocuk oyun grupları), prefabrik yapı elemanları (beton su kanalı, ihata duvarı paneli, bariyerler), beton bloklar, beton asmolenler, ses ve ısı yalıtım panelleri, çelik karkaslı paneller, baca tuğlaları ve peysaj blokları sayılabilir.

Beton Yapı Elemanları Üretiminde Bims Kullanımı Artıyor...

Bims (pomza taşı), inşaat sektöründe kullanılacak ana materyallerde teknik açıdan genellikle aranılan birçok teknolojik özelliklere sahip olması nedeniyle, yapı malzemesi olarak tercih edilen ve kullanılan doğal bir malzeme olarak biliniyor.

Belli başlı bu özellikler arasında; doğal bir malzeme oluşu, kimyasal tepkimesiz, yanmaz, gözenekliliği nedeniyle hafif, atmosferik ortam koşullarına karşı son derece dayanıklı, inorganik, non-toksik, zararsız ve mikro-organizmalardan etkilenmemesi gibi avantajları sayılabilmektedir. Endüstriyel olarak kullanılan doğal, suni ve/veya yarı suni birçok endüstriyel hammadde türüne göre; değişik avantajlara sahip olan bims taşının, inşaat sektöründe son yıllarda hafif yapı malzemelerine verilen önemin giderek artmasıyla birlikte, yapı malzemesi olarak kullanımı da giderek yaygınlaşmaktadır.

Her geçen gün, bims'e dayalı üretim yapan kuruluşların sayısında ve mevcut kuruşların aynı alandaki yeni yatırımlarında önemli artışlar olmaktadır. Kısaca özetlemek gerekirse,

tamamlanmış ve halen sürdürülen Ar-Ge çalışmalarından elde edilen bulguların ışığında, bims taşının inşaat endüstrisinde kullanım alanlarının başlıca 6 ana kategoride ele alınabileceği görülmektedir.

(Bkz Şekil 1)

Beton yapı elemanları sektörü Türkiye'de hızla büyürken Konya bu iller arasında ilk sıralarda yer almaktadır. TOBB tarafından hazırlanan sektör raporunda, hazır beton elemanları üreten tesislerin, sözgelimi tekstil sektörü gibi ülkenin belli bölgelerinde toplanmış değil, tam aksine bütün illere dağılmış olduğu görülmektedir. Konya'da sektörde kayıtlı üretici firma sayısı 38, çalışan sayısı ise 959'dur. Bu tesislerde 129,660 metre kare kapalı, 850,566 metre kare açık alanda yıllık 32 milyon adedin üzerinde beton yapı elemanı üretilmektedir.

Şekil 1: Bims Taşının inşaat endüstrisinde kullanım alanları

BETON YAPI ELEMANLARI SEKTÖR KAPASİTE MİKTARLARI

M: Mühendis; T: Teknisyen; U: Usta;İ: İşçi; İD: İdari;

** Kayıtlı üretici sayısı 3 ve daha az ise üretim kapasitesi bilgileri verilmemektedir*

İl Adı	Kayıtlı Üretici	Personel Bilgileri						Alan Bilgileri (m2)		Üretim Kapasitesi	
		M	T	U	İ	İD	Toplam	Kapalı Alan	Açık Alan	ADET	TON
KONYA	38	49	32	98	659	121	959	129,660	850,566	32,158,204	331,308

Kurumsallaşmış veya merdivenaltı fark etmez

"Kaliteli üretim pazarı genişletir"

Hasan Kulaksız
Necipoğulları Beton Elemanları
Yönetim Kurulu Başkanı

Faaliyet gösterdiğiniz sektör, nasıl ürünler üretmektedir?

Faaliyet alanımızı beton parke taşları veya zemin kaplaması üretimi şeklinde tanımlayabiliriz. Şu an şehirlerin çamurdan, tozdan kurtulması için Türkiye'deki en uygun malzeme bizim ürettiğimiz ürünlerdir. Son yıllarda asfaltın önüne geçen, bütün şehirlerin modern bir görüntüye kavuşmasını sağlayan yine bizim ürettiğimiz ürünlerdir. Beton parke taşlarından bahsederken aynı zamanda maddi olarak avantaj sağlayan bir üründen de bahsetmiş oluyoruz.

Bizim sektörümüzün, hazır beton sektöründen çok daha ağır ve zor şartları vardır. Dışarıdan bakıldığında "Suyu, kumu, çimentoyu karıştırıyorsun. Makine de basıyor. Gönder malı, al parayı" şeklinde bir görüntü var. Ancak böyle bir şey mümkün değildir. Bu iş emek isteyen, bilgi isteyen, zaman isteyen bir iştir. Nitelikli malzemeyi temin ediyorsun, üretiyorsun, kurutuyorsun, nakliyesini yapıyorsun, döşüyorsun, sıkıştırıyorsun, süpürüyorsun, belirli bir firma isen 3 yıl gözetliyorsun, yani sorumluluğunu alıyorsun. Konya'nın 2005 yılında -40 °C olduğunu gördüm. Ürettiğiniz malzeme, yaptığınız iş, Konya'nın kış koşullarına dayanıyor mu bakıyorsunuz. Birçok belge alıyorsunuz. Bunların da sorumluluğu var. Bu belgeler duvara asmak için alınmıyor.

Ürünleriniz kimlere hitap etmektedir?

Sektör olarak hitap ettiğimiz kurumlar genellikle belediyelerdir. Bunun yanı sıra Hükümetin çıkartmış olduğu kimi proje ve destekler de vardır. Son 2 yıldır devam eden ve Hükümetin desteklediği KÖYDES ve BELDES Projeleri vardır. Öncelikle BELDES projeleri çıktı, ardından da KÖYDES Projeleri geldi. Bu projelerle bütün belde ve ilçelerde müthiş bir altyapı çalışması başladı. Önce kanalizasyon gibi altyapı hizmetleri tamamlandı. Daha sonra da bu sistemlerin üzerinin kapatılmasına geçildi. Bu aşamada zemin kaplaması için parke taşları kullanılmaya ve tercih edilmeye başlandı. Bugün en küçük ilçeden, büyük şehirlere kadar belediyelerin kullanmış olduğu malzemeler, bizim sektörümüzce üretiliyor.

Beton parke taşları imalatı Konya'da yoğun mudur? Firmaların büyüklükleri, kapasiteleri nedir?

Bizim sektörümüzde şu an Konya'da faaliyet gösteren yaklaşık 10 firma bulunmaktadır. Bu rakam irili ufaklı tüm firmaları ifade etmektedir. Bu firmalardan 3-4'ü Organize Sanayide, yine 4 firma bizim de hali hazırda faaliyet gösterdiğimiz KONİMSAN'da bulunmaktadır.

Bu firmalar az önce de belirttiğim gibi irili ufaklı firmalardır. Doğal olarak da hepsinin kapasiteleri farklıdır. Örneğin Necipoğulları olarak bizim hem Konya hem de Cihanbeyli'de fabrikalarımız var. Biz sadece Konya merkezde değil, Konya'nın bütün ilçelerinin yanında Aksaray, Niğde, Nevşehir ve Ankara'nın bazı ilçeleri dâhil geniş bir alana hizmet veriyoruz.

O zaman Konya'da ciddi anlamda bir pazardan söz etmek mümkün mü?

Sadece Konya değil, mevcut belediyelerin yanında BELDES ve KÖYDES proje ve destekleri de dikkate alındığında ülke genelinde pazar olduğu söylenebilir.

Bu sektör çok eski midir? Siz kaç yılında başladınız?

Bu firma benim ikinci firmam. Daha önce Karadeniz bölgesinde çalıştım. Bu da benim baba mesleğim. Ben çok küçük bir yaşta bu işe başladım. Yıl 1984'tü. Ticaret yapmak istediğim için okulu yarım bıraktım ve babamın yanında işe başladım. Bu serüven 1983'ten 1996'ya kadar Ordu Ünye'de sürdü. 1997 yılının başında Konya'nın Cihanbeyli ilçesine geldim. Yaklaşık 2 buçuk yıl orada küçük bir atölyede çalıştım. 1999'da Konya Merkez'e fabrika kurdum. Burada 2003 yılına kadar çalıştım. Daha sonra Cihanbeyli'ye dönerek şu anki fabrikamızı kurdum. 2005 yılında Konya'ya dönerek fabrikayı sil baştan yenilediim ve halen devam etmekteyim.

Sektörümüzün çok eski olduğu söylenemez. Ben Konya'ya geldiğimde bu işi yapan sadece 2 firma vardı. Bu firmalardan bir tanesi büz işi yapıyordu, diğeri ise tamamen parke üretiyordu. Zaten benim Karadeniz'den gelme sebebim de buydu. Burada böyle bir potansiyel vardı. Benim geldiğim dönemde sektörü tam bilen firma da bulunmuyordu. Yani sıradan kilitli taşları, bordürleri üretip satıyorlardı. Firmamız Konya'da kurulan 3. firmaydı. Necipoğulları firması kurulduktan sonra firma sayısı arttı, sektörün pazarı genişledi, işler açıldı. Tabi bunda Hükümetin çok büyük payı bulunmaktadır. Hükümet bu sektörün önünü açtı. Belediyelerin hizmet anlayışı değişti, yatırımlar arttı ve farklılaştı. Türkiye'de olağanüstü bir gelişim başladı ve yayıldı. Bir oran vermek gerekirse 2000 yılında sektör üretim kapasitesi yüzde 30 ise, bugün yüzde 90'lara çıkmış durumdadır.

Sektörün bu hızlı büyümesi sadece Konya için mi geçerlidir?

Hayır. Konya için ne söylenebilirse, aynıları Türkiye için de geçerlidir. Eskiden İstanbul'da sadece İSTON vardı, Ankara'da bir iki firma vardı. Hatta bu işi sadece büyükşehir belediyeleri yapıyordu. Özel sektör daha sonra sektöre dahil oldu. Belediyeler özel sektörün ürün ve kalitesini gördüğünde, üretimden çekildi. Türkiye'de son 10 yıl içinde bu Pazar yaklaşık yüzde 70 büyüdü. Ancak şu an bir sıkışma yaşıyoruz. Önümüzdeki seneden itibaren sektörümüzün yüzde 90'lardan yüzde 40'lara gerileyeceğini tahmin ediyorum.

Neden böylesi büyük bir düşüş olacak? Size bu tahmini yaptıran nedir?

Yerel seçimlerdir. Önümüzdeki yıl yerel seçimler yapılacak. Yerel seçimler sonrası bu sektör 1 ile 1 buçuk yıl beklemeye geçer.

Sektöre yeni giren birisini ağır bir yatırım bekler?

Bizim sektörümüz ağır bir sektördür. Yatırımları ağırdır. Her 1 buçuk yılda bir makine parkının yenilenmesini gerektirir. Örneğin üretimde kullanacağınız bir makine, en iyi koşullarda en fazla 2 yıl sonra yenilenmelidir. Bununda 2 temel nedeni bulunmaktadır. Bunlardan ilki makinelerimiz çok çetin koşullarda çalıştığı için yıpranmaları çok hızlı oluyor. İkinci neden ise kullandığınız teknoloji çok çabuk eskiyor. Bunu yakalamanız gerekir. Bunun için de makine parkını yenilemeniz gerekir.

Üretimde kullandığınız makineleri Türkiye'den mi yurtdışından mı temin ediyorsunuz?

Ağırlıklı olarak yurt içinden temin etmekteyiz.

Sektörde Ar-Ge ve Inovasyon uygulamaları yapılmakta mıdır?

Taşın altının malzemesini hazırlıyoruz. Biz ürettiğimiz taşın üzerine bir malzeme uygularız. Bu malzeme Konya'da bulunmuyor, şehir dışından temin ediyoruz. Bu malzemeye de değişik işlemler ve katkılar uyguladıktan sonra, taşın üzerine 3 mm. çekiyoruz. İşte o 3 mm.'lik malzeme o taşı -40 ^{0}C'ye bile dayanmasını sağlıyor. Tüm bunlar tabi ki araştırmayla oluyor. Zaten biz Necipoğulları olarak her yıl kendimizi yenileriz. Yenilemekten kastettiğimiz yeni modeller çıkartmak, yeni desenler üretmek, yeni renklerle üretim yapmaktır. Biz 2009 yılında özel sektör için neler yapabiliriz, belediyeler için ne yapabiliriz bunların hazırlıklarını yapıyoruz. Her yıl hizmet çıtasını yükseltiyoruz. Marka olabilmek için, tercih edilebilmek için kendimizi yenilemeye mecburuz.

Bu anlattıklarınız sektörünüzde faaliyet gösteren tüm firmalar için geçerli midir?

Keşke olsa. Taklit etmek mi, taklit edilmek mi? Biz taklit edilen bir firmayız. Bir şeyleri araştırıyoruz, düşünüyoruz, çaba gösteriyoruz. Birileri de bizim yaptığımızı taklit ediyor. Biz cesaret ediyoruz ve taklit ediliyoruz. Bu durum bizin hoşumuza da gidiyor.

Kaliteden söz açılmışken, siz istediğiniz kadar kaliteli üretin, bir de bu ürünlerin uygulanması ve sonrası var. Kimi zaman bu ürünler ile ilgili bir takım sorunlar ortaya çıkıyor. Bunların ortadan kalkması için ideal olan nedir?

Bir belediyenin elektrik, su, kanalizasyon, telefon gibi alt yapısı bitmeden, bir hizmet olarak zemin kaplaması yapılıyor. Daha sonra elektrikten sorumlu kurum geliyor ve elektrik altyapısını yapıyor veya yeniliyor. Zemin kaplama açılıyor ve tekrar kapatılıyor. Bir yıl sonra doğalgaz geliyor, telefon geliyor. Her seferinde zemin kaplaması açılıyor ve kapatılıyor. Yani alt yapı eksikliği giderilmeden zemin kaplaması tam anlamıyla verimli olmaz, olamaz. Ülke olarak bizim daha zamana ihtiyacımız var. Tüm bunları söylerken, her şeyin kötü gittiği gibi bir sonuç çıkarılmasın. Bakın şu an birlikte çalıştığımız belediyelerin

yüzde 70'i ideal şekilde çalışmaya başladı. Alt yapısını tamamladıktan sonra bizi çağırıyor ve biz de zemin kaplamasını yapıyoruz.

Sektörünüzde ihracat yapılıyor mu?

Bizim ürettiğimiz ürünler ağır olduğu için de nakliye maliyeti çok yükselir. Bugün en fazla taşıma kapasitesi olan bir tıra 25 ton yükleyebilirsiniz. İhracata kalktığınızda nakliye bedeli malzemenin bedelinden fazla tutar. Azami 300 km dışına ürün nakli ekonomik değildir. Dolayısıyla bu günkü şartlarda bizim sektörde ihracat mümkün olmamaktadır.

Sözlerinizden sizin sektörün çok hızlı gelişen bir sektör olduğu anlaşılıyor. Bu kadar hızlı gelişen bir sektörün başlıca sorunları nelerdir?

Bu sezon sektör olarak yoğun çalışmaktayız. Şu mal yetiştiremiyoruz, kum yetiştiremiyoruz, tabii ki para da yetiştiremiyoruz. Aslında mal üretmekte bir sıkıntımız yok. Ancak tahsilâtta büyük sorunlar yaşıyoruz. Ne yazık ki tahsilât oranımız yüzde 30'a kadar düşmüş durumda. Oysa biz, mazotu da peşin alıyoruz, çimentoyu da peşin alıyoruz, işçiye peşin ödüyoruz, sigortayı peşin ödüyoruz. Tüm bunları da yapmak zorundayız. Aksi takdirde ihalelere giremeyiz. İhalelere girebilmek için Devlete borucumuzun olmadığını gösteren belgeleri sunmak zorundayız. Ama gelgelim tahsilâtta sıkıntı yaşıyoruz.

Bir diğer sorunumuz haksız rekabet. Tüketicinin hâlâ birinci tercihi ucuz mal temini. Tüketicinin birinci tercihi kaliteli mal olmadığı müddetçe rekabet, haksız rekabet olarak devam edecek.

Bir diğer sorun da merdiven altı olarak tabir edilen imalatçılar. Her ne kadar onların hitap ettiği pazarla, biz kurumsallaşmış firmaların hitap ettiği pazar ayrı olsa da sektörümüz açısından sorun yaratmaktadırlar.

Büyük küçük fark etmez, bu sektörde faaliyet gösteren firmalar işini iyi yaptığında bu sektör kazanıyor. Ama işini iyi yapmazsa sektör kaybediyor. Tüketici parke taştan uzaklaşıyor. Merdiven altı üreticilerinin de pazarı büyütmesi, bunun için de kaliteli üretim yapması gerekir.

Bu sektörün geleceği nasıl olacak?

Ben yaklaşık 25 yıldır bu sektörün içindeyim. Bu sektörün geleceğinin inişli-çıkışlı olacağını öngörüyorum. Daha önce de belirttiğim gibi ülkenin genel ekonomik yapısıyla paralellik gösteren bir sektörüz. Türk ekonomisinin de inişli-çıkışlı bir grafik çizeceği aşağı yukarı belirginleşti. Bu nedenle de bizim sektörümüzün Türk ekonomisinden farklı bir yapı göstereceğini düşünmek imkânsız. Her 5 yılın 3 yılında çalışacağız, 2 yılında yatacağız. Bu döngü hiç değişmedi. Bundan sonra da değişeceğe benzemiyor. Ama insan var oldukça, yaşam devam ettikçe, inşaat oldukça, kentleşme oldukça bu sektör de var olacaktır.

İnsan var oldukça var olacak bir sektör 27 yılık bir sektör

Serdar Şener
Tekbaş İnşaat Gıda Turizm Ticaret San. A.Ş.
Kalite Yönetim Temsilcisi

Bu sektör nasıl bir sektördür?

Hazır betona ilişkin yan ürünleri imal eden bir sektördür. Bordür, parke,beton boru, oluk taşı gibi alt yapı ürünlerini üreten bir sektördür. Ürünlerin standartlara uygunluğunu sağlamak için gerekli reçeteler hazırlanır ve bu reçetelere uygun karışımlar belirlenir ve makinelerde nitelikli üretim yapılır. Üretim tarzımızı "Sipariş" üzerine üretim olarak değerlendirmek de mümkündür. Yani müşteri isteklerine göre de özel ürünler yapılabiliyor. Tüm bunların yanı sıra teknoloji kullanımı, hatta teknolojinin sürekli izlenmesi ve yenilenmesinin zorunlu olduğu bir sektörden bahsetmekteyiz.

"Kumu, çimentoyu, suyu karıştır. Kalıba dök." Yaptığınız iş dışarıdan böyle algılanıyor. İşiniz bu kadar basit mi?

Dışarıdan görüldüğü kadar basit bir iş değildir. Öncelikle bizim işimiz yatırım isteyen bir iştir. Sadece parke taşı üreten bir makine düşünün. Bu makine yaklaşık 1 trilyonluk bir yatırımdır. Dışarıdan görüldüğü gibi "Suyu dök. Çimentoyu, kumu dök. Harcı karıştır." gibi olmuyor. En basitinden adı geçen ürünleri üretebilmek için kalıba, hatta kalıplara ihtiyaç duyarsınız. Kullandığınız bir kalıpla yaklaşık 5 milyon ürün üretebilirsiniz. 5 milyon üründen sonra, kalıp deforme olacaktır. Yenisi yaptırmak zorundasınız. Kullanmış olduğumuz makinelerin ve onların parçalarının da bir bedeli var. Yine kullanmış olduğumuz makinelerin haftalık, aylık, yıllık gibi periyodik bakımları vardır. Bunların atlanmadan sürekli yapılması gerekir. Herhangi birisini atladığınızda makineniz zarar görür, deforme olmaya başlar. Bu da yatırımlarınızı çöpe atmanız anlamına gelir.

Öte yandan kullanmış olduğumuz teknoloji de sürekli değişiyor, gelişiyor. Örneğin şu an kullanmış olduğumuz makineyi geçen sene aldık. Önümüzdeki sene yenisi çıkacak. biz de alacağız. Çünkü Bu değişmeye ve bu gelişmeye sürekli ayak uydurmak zorundayız ki sektörde en önde olmaya devam edelim. Yani bir makineyi aldığımızda 5 sene, 10 sene kullanmak diye bir durum söz konusu değil. işimiz, sektörümüz dışarıdan görüldüğü gibi basit ve kolay değil.

Sözlerinizden bu sektörün emek yoğun değil, teknoloji yoğun olduğu gibi bir sonuç çıkıyor.

Sektörümüzde emek muhakkak vardır. Emeğin oranı ve ağırlığı en az kullandığımız teknoloji kadardır. Bizde emek ve teknoloji birbirine eş, paraleldir. Şu an bizim çalışma sistemimiz tam otomatik değildir. Biliyorsunuz işimiz sadece parke taşı üretmekle ve bunu makinenin ağzından çıkartmakla bitmiyor. Bu ürünlerin prize bırakılması, ambalajlanması, nakliyeye hazır hali getirilmesi ve nakliye edilmesi gibi birçok işlem de bizim tarafımızdan yapılıyor. Bunları en aza indirmek için yine makineler var. Mesela priz aldırma işlemi için kür odaları var.

Bunları çalıştırmamız lazım. Bu kür odalarını makineye, üretim bandına eklediğinizde bir başka ilave çıkıyor. Bunların tümüne yetişmek, almak, kullanmak zaman açısından, ekonomi açısından mümkün olmuyor. O zaman da açığı kapatmak için insan gücüne, insan emeğine başvuruyoruz.

İnsan emeğinin, insan faktörünün olduğu yerlerde kimi sorunlarla karşılaşmak mümkündür. Örneğin kalite sorunu gibi. Sektörünüzde de böyle sorunlar yaşanmakta mıdır?

Bu sorunuza kendi firmamızdan örnek göstererek cevap vereyim. Firmamız ürünün makinenin ağzından çıkması ile beraber ambalajlanıncaya kadar tüm aşamalarını el değmeden makinelerle yapmaktadır. Ancak tabiî ki de ürün çıkarken ufak tefek kazalar olmuyor değil mesela ambalajlı parke taşlarının dökülmesi gibi. Düşen taşların toplanması elemanlarımız tarafından yapılıyor. Bu taşları artık 2. kalite olarak nitelendiriyor ve buna göre pazarlıyoruz. Ama teknoloji kullanılmış olsaydı bu ve benzeri sıkıntıları yaşamamış olacaktık. Görüldüğü üzere üretim aşamasında yaşanan bir kalite sıkıntısı yoktur. Sıkıntı üretim sonrası aşamada, o da düşük olarak yaşanıyor. Buna rağmen az sayıda olsalar da biz bu ürünleri 2. kalite olarak değerlendiriyoruz. Çünkü estetik amaçlı ürünler üretiyoruz.

Sektörünüzün üretim sürecinde kullanıldığı teknoloji ülkemizde üretilebiliyor mu?

Evet, kullandığımız teknoloji Türkiye'de üretiliyor. Bu konuda üretim yapan birkaç tane firma bulunmakta. Bu firmaların kalite konusunda da bir hayli ileri olduğunu da söyleyebiliriz.

Bu firmalar arasında Konya firması veya firmaları var mıdır?

Ne yazık ki yok. Bahsetmiş olduğum firmaların tümü İstanbul firmalarıdır. Makine üretimi için lokasyona, kaliteye dayalı bir sınıflama yapmak mümkündür. Ancak ürün üretme adına bir kalite sınıflaması yapılamaz. Çünkü söz konusu ettiğimiz ürünler yereldir. Bu nedenle de her ülkede olduğu gibi her il, hatta ilçede de üretilebilir.

Konya'da bu iş ne zaman başladı? Gelişimi hakkında neler söylenebilir?

Bu işi Konya'da ilk başlatan firma Uzman'dır. Uzman, 1980'de parke, büz gibi ürünlerin imalatına başlanmıştır. Bir yıl sonra yani 1981'de Konya Belediyesi Alman-İsveç ortak yapımı Zenith marka yumurtlayan, yani yürüyen makine olarak tanımlanan bir makine getirmiş. Böylece Konya, parke taşı imalatına ilk adımını atmış. Şu anda, sadece bizim faaliyet gösterdiğimiz alanda yaklaşık 15 firma benzer ürünler üretiyor. Bu 15 firma parke taşı ve bordür üretim işiyle uğraşıyor. Yani 1981'den 2008'e baktığımızda sektörümüzün bir hayli geliştiğini, bu gelişiminden hızlı olduğunu görüyoruz.

Gelişme anlamında Türkiye için neler söylenebilir?

Başlangıç döneminde Türkiye'de sadece birkaç ilde bu ürünler üretiliyordu. Bu iller arasında Sivas, Konya, Bursa ve İstanbul ve Ankara'yı sayabiliriz. Bu iller revaçta olan illerdi ve tamamında parke taşı imalatı belediyeler tarafından yapılmaktaydı. Bu alanda özel sektör hiç yoktu. Ancak özel sektörde bu alana girip üretim yapmaya başlayınca, belediyeler bu iş üzerinde durmayı bıraktılar. Çünkü özel

sektör belediyelerden daha kaliteli ve daha ekonomik üretim yapıyordu. Hatta özel sektör özelleştirme ile belediyelerin kurmuş olduğu işletmeleri aldı. Bu anlamda bu şekilde alınan ve halen çalışan işletmeler vardır.

Konya imalat kapasitesi açısından ne durumdadır? Kapasitemiz ihtiyacımıza cevap verebiliyor mu?

Konuyu sadece Konya ile sınırlarsak, cevabımız "Evet" olur. Çevreyi de dahil ettiğimizde kapasitemizin cevap vermekte zorlanacağını söyleyebiliriz.

Bu ürünler neden bu kadar tercih ediliyor? Neden asfalt zemin kaplaması değil de beton parke taşları tercih ediliyor?

Üretmiş olduğumuz ürünlerin sökülüp, takılabilme gibi bir özelliği vardır. 1981 yılında parke taşları ilk çıktığında "Artık asfalt bitti. Bu taşların sökülüp takılması dertsiz" denilmiş. Parkeyi döşeyin. Parkenin altındaki boru patladığında, parkeyi kaldırın. Boruyu tamir edin. Sonra parkeyi yeniden döşeyin. Bu çok önemli bir tasarruf sağlar. Bu durum geçerliliğini aynen korumaktadır. Ekonomik olmasının yanı sıra diğer malzemelerle karşılaştırıldığında çok daha estetik olması bir diğer avantajdır.

Sektörünüzün itici gücü nedir? Sadece belediyeler ve alımları mı etkilidir?

Kuşkusuz belediyelerin bizim sektörümüz üzerinde etkisi vardır. Bu sektörde faaliyet gösteren herkes gücü nispetinde ihalelere girer ve kazanmaya çalışır. Ama sektörümüz sadece belediyelerden ibaret değildir. Özel sektörde müşterilerimiz dahilindedir.

Diğer müşterileriniz kimlerdir?

Kooperatifler, akaryakıt istasyonları, büyük şirketler, fabrikalar, okullar. Örneğin organize sanayi bölgelerindeki birçok fabrika, bahçesini beton taşla kaplamıştır. Akaryakıt istasyonlarına baktığınızda marketi, park yerleri beton taşla kaplanlaşmıştır. Hem ekonomik hem de estetik olması nedeniyle tercih ediliyor. Yani belediyelerden bir talep var, ama artık şahıslarda da, özel sektörde de bir talep oluşmuş durumdadır.

Çevrede görüldüğü gibi ürünlerinizin birçok modeli ve rengi var. Bunlara kim karar veriyor? Nasıl tespit ediliyor? Tüketici talebi mi, Ar-Ge mi belirleyici oluyor?

İnşaat ve dekorasyon işleri yapan mühendis ve mimarlar sürekli yenilik arayışı içindedirler. Kendileri bir tasarım yapar, daha sonra da bunun yeni ürünün kalıbını yaptırırlar. Daha önce de belirttiğim gibi önce bu ürünleri üreten makineleri imal eden işletmeler çıktı. Sonra da bu makinelerde kullanılacak kalıpları imal eden işletmeler çıktı. İşi, uzmanlığı sadece beton ürünleri imal edecek kalıplar olan firmalar var. Doğal olarak bu firmalar da yeni kalıplar satabilmek için yeni model ve tasarımlar yapıyor.

Bu zincirde son üretici olarak bizler de elimizden geldiğince Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Zaten laboratuar olarak çalışma zorunluluğumuz var. Ancak, model, renk gibi farklılık üzerinde araştırma ve geliştirmenin gerek-

liliğine de inanıyoruz. Öte yandan üretim teknolojisini yenilediğimizde, o ana kadar sektörde yapılmış olan Ar-Ge'yi de yeni teknolojiyle, yeni makineyle almış oluyoruz.

Sektörün Konya'da 27 yıllık bir geçmişi var. Bu 27 yıl sektörün sorunlarını çözmesine yetti mi? Hali hazırda sektörün devam eden sorunları var mıdır?

Öncelikle geçen 27 yılın sektörümüzü topladığını, bir toparlanma sağladığını söyleyebiliriz. Sektörümüz kendisine hedef, hedefler belirledi. Zaten "Şu noktaya ulaşayım, tamam" gibi bir anlayış da olmaz, olamaz. Başlangıcında çok daha basit makine ve modellerle, malzemelerle üretim yapılırken, 2008 yılında çok farklı makine, model, renk, malzemeyi görüyoruz. Bu sektör çok daha iyisini hak ettiği halde, 2008 yılında bu noktadayız. Geçen sürede bir hayli yol katettik. Hammadde temini gibi bir sorunumuz yok. Öte yandan bir maliyet kalemi olarak enerji fiyatları, rahatsızlık yaratacak kadar yüksek. Ama bu durum karşısında yapacak bir şeyimiz yok. Elimizden geleni yapmaya çalışıyoruz. "Var olan bu koşullar altında neler yapılabilir?" diye soracak olursanız, öncelikli olarak daha derli toplu bir sanayi planlanmalıdır. Pazar sorunuz yok. Ancak sorun olmayan bu Pazar, kimi zaman bizleri çok olumsuz etkileyen tahsilat sorununa sahip. Bu anlamda birlikte çalıştığımız kişiler, firmalar daha duyarlı olmalıdır. en azından resmi kurumlar kadar hassas olmaları gerekir.

Sorunlar arasında nitelikli eleman sorununu saymadınız.

Aslında sektörümüzde nitelikli eleman sorunu yok. Bizler üretim sürecinde ağırlıklı olarak makine kullanırız. Bu durumda sadece makineyi kullanacak olar nitelikli elemana ihtiyaç duyarız. Bu elemana nitelik kazandırmayı, eğitim vermeyi makineyi almış olduğumuz firma yapıyor. Bizler elemanlarımız arasından birkaç tanesini seçiyoruz. Bu arkadaşlar yeni gelen makinenin montajında yer alıyorlar. Makinenin imalatçısı olan firma bizim seçmiş olduğumuz arkadaşlar arasından bir tanesini, tabi ki bilgisi, deneyimi, kapasitesi, kavrayışı gibi faktörleri gözeterek seçiyor. Diğer bilgi ve ayrıntılar, pratik yeterlilik bu arkadaşa deyim yerindeyse yükleniyor. Öte yandan üretimlerimizle ilgili açılan kursları da takip ediyoruz.

27 yılı geride bırakan bu sektörün geleceği sizce nasıl olacak?

Bu sektör kendi kendini sürekli yenileyerek en iyi noktaya gelecektir. Ürettiğimiz ürünlerden bir tanesi beton borudur. Son dönemlerde beton boru yerine plastik malzemelerden üretilen borular tercih edilmeye başlandı. Bu anlamda belki ürettiğimiz ürünlerden bazıları gelecekte hiç kullanılmayacak. Ama bu demek değildir ki bu sektör bitecek. Asla böyle bir şey olmaz. Çünkü bu sektör kendini sürekli yenileyen, ihtiyaca, taleplere göre üretim yapan bir sektördür. İnsan var oldukça, bina, inşaat yapıldıkça, yola ihtiyaç oldukça var olacak bir sektördür.

Doğal malzemeden, doğaya uyumlu yerel ürünler

“Ürünlerimiz gelişmişliğin göstergesidir”

Hanefi Ulusoy
Termobims Isı Yalıtımı Hafif Yapı. Elem. ve Mad. İnş. San.
Başkan

Ürettiğiniz ürünler nelerdir?
Bu ürünlerin sektör için önemi nedir?

Ürettiğimiz ürünler arasında beton parke taşları, duvar dolgu malzemeleri ve yine betondan üretilen kent mobilyaları olarak adlandırdığımız ürünler bulunmaktadır. Üretimde kullandığımız malzemeler ise beton ve pomzadır. Üretmiş olduğumuz ürünler bir ülkenin gelişmiş olduğunu gösteren ürünlerdir. Ekonomik açıdan gelişmiş, sosyal ve kültürel olarak belirli aşamalar kaydetmiş olan ülkelere baktığınızda hem beton taşlarını hem de kent mobilyalarını görürsünüz. Bu tür ürünlerin Türkiye'deki ilk üretim ve kullanımı İstanbul'da başlamıştır. Kent mobilyaları denildiğinde kendisi de doğal malzemelerden üretilen betondan yapılan banklar, masalar, saatler, çöp kutuları gibi ürünleri anlamalıyız. Bu ürünler hem sağlam olduğu için doğa şartlarına dayanıklıdır hem de doğal malzemeden üretildiği için doğaya uyumludur.

Bu olumlu özelliklerine rağmen neden yaygın değil?

Tabi bir de bu işin mali, ekonomik boyutu vardır. Bu nedenle de gelişmemiş bölgelerde bizim ürettiğimiz ürünleri görmek mümkün değildir. Almanya veya Fransa gibi ülkelere gittiğinizde o ülke caddelerinin pırıl pırıl olduğunu görürsünüz. Bunun nedeni tamamen kullanılan malzemedir. O ülke caddelerinin her şeyiyle tamamlanmış olduğunu görürsünüz, bordürüyle, yürü yollarıyla, bisiklet parklarıyla, araç parklarıyla, kısaca her şeyiyle sözünü ettiğimiz beton mamulleriyle yapılmıştır. Bunların üzerine de hem dekoratif hem de fonksiyonel olan kent mobilyaları kullanılmıştır. Türkiye'de kent mobilyalarının tam anlamıyla kullanıldığını söyleyemeyiz. Kent mobilyalarını İstanbul ve bir iki büyük kent dışında görmek pek mümkün değildir. Konya'da da çok azdır. Bu nedenle de firma olarak biz de kent mobilyaları üretimi yapmıyoruz. Kent mobilyaları konusunda araştırma safhasında olduğumuzu söyleyebiliriz. Kent mobilyalarına ilişkin numuneler ürettik ve denemelerimiz halen devam ediyor.

Bir de kilit taşları vardı?

Konunun bir diğer yönü beton taşları veya kamuoyunda yaygın bilinen adıyla kilit taşları. Daha önceden sadece kilit taşları ve bordürler vardı ve kullanım alanları çok kısıtlıydı. Şimdi bilhassa Konya'da parklardan yürüyüş yollarına kadar bu ürünle karşılaşmaktayız. Daha önceleri sadece belediyeler bu ürünleri kullanıyordu. Belediyeler de sadece kaldırım taşı ve bordür olarak kullanıyordu.

O dönemde ve şimdi belediyelerin bu ürünleri tercih etme nedeni nedir?

Çünkü biz alt yapısını henüz tamamlamamış bir ülkeyiz. Sabit malzemelerle yol veya kaldırım yapıldığında ve bir arıza meydana geldiğinde bu malzemeleri sökmek, takmak neredeyse imkansızdır. Oysa kilit taşı sökmek ve tekrar takmak çok kolaydır. Arıza çıktığında kilit taş sökülüyor, arıza gideriliyor ve daha sonra da kilit taş yeniden uygulanıyordu. Anca ideal olanı bu değildir. Altyapı çalışmaları her şeyi ile tamamlandıktan sonra yoluyla, kaldırımıyla bu ürünler uygulandığında doğal bir görünüm verir. Bir de bu ürünler suyun alta geçmesine izin verir.

Bu konuyu biraz daha açar mısınız?

Avrupa'da bizim üretmiş olduğumuz ürünlerin biraz daha gözeneklisi kullanılıyor. Böylece bu ürünler üzerine düşen suyu kanalizasyona göndermiyor. Doğrudan yeraltına geçiriyor. Böylece hem kanalizasyon sistemine yük getirmiyor, hem de ekolojik dengeyi korumuş oluyor. Suyun bir başka havzaya transfer edilmesi hem ekonomik olarak bir yüktür, hem de beklenmedik, istenmeyen sonuçlar doğurabilir. Biz ülke olarak bunun önemini henüz tam olarak anlayabilmiş değiliz ama yakın gelecekte sıkıntılar ortaya çıkmaya başladığında anlamaya başlayacağız.

Bir de duvar dolgu malzemelerinden bahsetmiştiniz.

Beton taşlarının yanı sıra bir de duvar dolgu malzemeleri üretmekteyiz. Bu ürünler tuğla, briket veya gaz beton gibi ürünlerin muadilidir. Bu ürünler hem dış duvar, hem de ara duvarlarda kullanılan ses ve ısı yalıtımı sağlayan ürünlerdir.

Duvar dolgu malzemeleri hangi hammaddeden yapılıyor?

Pomzadan. Türkiye, pomza rezervi açısından çok zengin bir ülkedir. Pomza temini konusunda hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. Bu malzemenin ses ve ısı yalıtımı dışında hafif olma gibi bir başka özelliği daha bulunmaktadır. Bu nedenle de bu malzeme, binaya yük bindirmez. Yük bindirmediği için depreme dayanıklı bir malzemedir. Pomza gözenekli bir malzemedir. Böcek barındırmayan, yanmaz bir malzemedir. İnsanla son derece uyumlu yaşayan bir malzemedir. Bu sıraladığım özelliklerinden dolayı pomza kullanmaktayız.

Sıraladığınız birçok olumlu özelliği nedeniyle çok tercih edilen bir malzeme olması gerekir.

Biz sektöre girdiğimizde bu blok malzemenin payı yüzde 1'in altındaydı. Şu an geldiğimiz nokta ise yüzde 12'ler civarıdır. Yani daha önce kullanılmakta olan ürünlerden pay aldık. Bu artışın nedeni pomzanın doğal bir malzeme olmasıdır. Doğal malzeme kullanılarak üretilen tüm ürünler insanla doğa arasında köprü görevi görmektedir. Bu ürünler özellikle otellerde çok kullanılmaya başladı. Örneğin Antalya'daki otellerde bu malzemenin kullanım oranı yüzde 70-80'lere ulaştı.

Sektörünüzde firma yani rakip sayısı çok mudur?

Az önce de belirttiğim gibi bizim pazara girdiğimizdeki yüzde 1'lik kullanım oranı yüzde 12'lere ulaştı. Bu nedenle de en küçük kasabalarda bile doğal malzemelerden üretim yapan firmalar ortaya çıktı. İlk zamanlarda Konya'da sadece 1-2 kişi üreticiyken, şu anda yaklaşık 10 firma üretim yapmaktadır.

Sektörün Konya'daki geçmişi çok eskilere dayanır mı?

Tek tek elle de basılabilen bir üründen söz ediyoruz. Yani ileri teknoloji olmadan da üretilebilen bir briket gibi bir üründen. Önceleri sadece kilit taş olarak adlandırılan ürün üretilirken, artık çok daha dekoratif ürünlerle karşılaşmaktayız. Sadece eski ürünler değil, artık eski sistem üretim de ortadan kalktı.

Öncelikle bir talebin olması gerekir ki arz ortaya çıksın. Her ikisi birbirini dengeler. Biz Termobims'i kurduğumuzda sektörde çok iptidai şartlarda üretim yapan firmalar vardı. Biz farklı örnekler, iyi örnekler ortaya koydukça sektörde faaliyet gösteren firma sayısında artış oldu. Yapılmış uygulamaları gören belediyeler ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarından gelen talepler arttı. Doğal olarak da talebin artmasıyla üretici firma sayısı da arttı. Artık belediyeler yavaş yavaş asfalttan vazgeçer hale geldiler. Çünkü asfaltın geri dönüşümü, beton taşla kıyaslandığında çok zor. Üstelik asfalt üretiminde, dışa bağımlısınız. Çünkü asfalt yerel bir malzeme değildir. Oysa bizim kullandığımız tamamen yerel bir malzeme, tamiri yapılabilen, dönüşümü olan bir malzeme. Bu nedenlerden ötürü de belediyeler artık bu ürünleri tercih eder hale geldiler.

Ben inanıyorum ki yakın bir gelecekte bütün ara yollar, yürüme yolları .bu malzemeye dönecek. Neden ana yollar, arterler değil? Çünkü bu malzeme yüksek hız söz konusu olduğunda konfor açısından

uygun olmaz. Örneğin araç yüksek hızla bu malzemenin üzerinden gittiğinde ses almaya başlar. Ama ara yollar, parklar, yürüyüş yolları, gezinti alanları tamamen beton mamulleriyle yapılacaktır.

Diğer malzemelerle kıyaslandığında beton taşların ekonomik olma durumu nedir?

Var olan diğer tüm malzemelerden ucuzdur. Mesela asfaltın yaklaşık yarı fiyatı, hatta yarısından da ucuzdur. Üstelik asfaltı yurtdışından ithal ediyoruz ve çok yüklü paralar ödüyoruz. Oysa beton taşları yerel bir üründür. Kumu, işçiliği, çimentosu her şeyi yereldir. Tüm bu olumlu özellikleri ortadan kaldıran tek bir sorun vardır: Kalitesiz üretim. Üretim kalitesiz ise beton taş -20 C'da patlamaya başlar. Selçuk Üniversitesi ile birlikte yürüttüğümüz AB destekli laboratuarımızda hem ürünü oluşturan malzemeler hem de ürünün kendisi denetlenir. Ürün laboratuarımıza 50 yıl yaşlandırılır, gerekli testler yapılır. Sonuç başarılıysa, ürün piyasaya sunulur. Herkes bu şekilde davransa belediyeler bu ürünlerle zemin kaplamasını bir defa yapar. Aksi takdirde sorun ve şikayetler de başlar.

O zaman belediyeler bu ürünleri neden alıyor?

Biz uzun zamandır belediye ihalelerine girmedik. Çünkü ihaleyi kazanmak için daha düşük teklif vermek zorunda kalıyorsunuz. Ama bu ürünün bir de maliyeti var. Maliyet ve teklif edilen rakamlar arasındaki fark çok büyük. Bu durumda bırakın kâr etmeyi, ayakta kalmamız da mümkün olmaz.

15 yıl önce İzmir'de ziyaret ettiğim sokağın beton taş ile döşendiğini ve çok da şık durduğunu görmüştüm. 15 yıl sonra İzmir'de yine aynı sokağa gittiğimde, 15 yıl önceki halini aynen koruduğunu gördüm. Aslında İzmir sıcak ve tuzlu bir bölge. Bu halini koruması zordur, ama beton taş dayanıklı bir malzeme olduğu için aynen kendisini korumuş. Oysa Konya'da 15 yıl önce yapılmış ve aynen duran bir kaldırım bilmiyorum. Ancak son birkaç yıldır üretilen ürünler çok daha iyi ve kontrollü üretildi. TSE standartları değişti, Euronorm geldi. Yani bir hayli yol katettik. Ancak bugün yaşadığımız kriz, ulaştığımız kaliteyi ne yazık ki bozuyor. Bugün belediyelerimizin mevcut fiyatlarla kaliteli ürün almaları çok zor gözüküyor.

Herkes tarafından üretiliyor olması kontrol sıkıntısına mı yol açıyor?

Hayır. Elbette bir denetleyen var. Ancak kaliteli ürün üretebilmek için kullanılan makinelerin farklı olması gerekir. Çünkü bastıkları tonaj farklıdır. Artık Türkiye'de de bu makinelerin imal edildiğini görüyoruz. Türkiye'de de üretilse bu makineler pahalıdır. BU sektörde faaliyet göstermek isteyenler büyük yatırım yapacak. BU kadar yatırım yapan kişi veya firma laboratuar da kuruyor, Ar-Ge de yapıyor. Aksi takdirde TSE uygunluk belgesi alamaz. Ancak tüm bunlara rağmen "zor oyunu bozuyor". Fiyatlar zarara gidiyor.

Sektörde yaşandığınız sorunlar nelerdir?

Şu an en büyük sıkıntımız ekonomik kriz. Bunun dışında bu ürünün pazarı çok geniş, uygulaması çok kolaydır. Kalifiye olmayanlar da bu ürünü uygulayabilir. Bu nedenle de istihdam yaratır. Örneğin asfaltı birkaç makine ve birkaç kişiyle dökebilirsiniz. Ama beton taşları sadece insan gücüyle uygulanır, elle uygulanır. Üstelik bu ürünlerin yarattığı istihdam mevsimlerle sınırlı değildir. Asfalt uygulamalarını belirli mevsimlerde yapmak zorundasınız. Çok soğuk havalarda asfalt dökemezsiniz. Çünkü asfalt sıcak olmak zorunda, soğukta donar. Bu tür kısıtlamalar beton taşlar için söz konusu değildir, her dönem, her mevsim döşenebilir. Sadece ve sadece nitelikli ve şartlara uygun üretim yapılmış olsun yeter. Hem malzeme uygulanabilir, hem de her mevsim istihdam sağlanmış olur. Biz firma olarak üretim, uygulama ve pazarlama konularında bir sorun veya sıkıntı yaşamadık. Ancak ülkenin ekonomik durumu ve koşulları ilk önce bu sektöre yansır. Bu ürünler yiyecek-içecek gibi tüketilmesi zorunlu ürünler değildir. Bu ürünler kullanılmayabilir, bu taş döşenmeyebilir. Pazar bir anda durabilir. Şu anda olduğu gibi.

Fiyatlar dışında hammadde temini, kalifiye eleman gibi konularda sıkıntılar yaşıyor musunuz?

Hayır. Sektörde kullanmış olduğumuz hammadde özellikle de Konya'da çok bulunuyor. Türkiye'de de hiçbir yerde hammadde sorunu olduğunu sanmıyorum. Konu duvar dolgu malzemesi olduğunda hammadde sorunu yaşanabilir. Ama biz bu sorunu yakın çevremizden çözüyoruz. Nitelikli eleman konusuna gelince, makine ile üretim yapıldığı için, insan veya nitelikli insan gücüne fazla ihtiyaç duyulmuyor.

Ürettiğiniz ürünün uygulanmasında nitelikli eleman gerekmiyor mu?

Elbette. Sözlerimden beton taşlarının döşenmesinin, uygulanmasının kolay olduğu gibi bir sonuç çıkmasın. Elbette bu ürün işi bilenler tarafından uygulanacaktır. Ama bu noktada uygulamada kaliteyi sadece vasıflı veya vasıfsız işçi belirlemez. Mühendis faktörü de vardır. Gözden kaçan bir diğer konu da altyapı çalışmaları. Ürün kaliteli malzemeden, nitelikli olarak üretilsin. Mühendis kontrolünde nitelikli elemanlar döşesin. Ama tamir, bakım, yenileme gibi nedenlerle zemin döşemesi kaldırılıp, alt yapı kazıldığında, siz kazıdan çıkan toprağı yeniden dolgu için kullanırsanız, orada çökme kaçınılmaz olur. Bu gibi durumlarda kullanılması gereken kendi kendine sıkışan malzemeler vardır. Ama maliyet getirdiği için kullanılmaz.

Belediyelerin Altyapı Koordinasyon Merkezi olarak adlandırılan birimleri vardır. BU birimler belediye hizmetleri dışında elektrik, telefon, doğal gaz gibi hizmetlerin koordineli bir biçimde yapılmasını sağlama amacını taşır. Belediye bir yolu kazacağında diğer kurumlara çağrı yapıyor ve "Gelin altyapınızı geçirin" diyor. Ama o kurumun yatırım planında, programında yoksa gelmiyor. O kurum bir süre sonra altyapı çalışmasına başlıyor. Tabi zemin kaplamasını bozarak. Ardından ne yaparsanız yapın o yola, kaldırıma eski halini veremiyorsun.

Nakliye sektör için bir sorun mudur?

Biz yerel malzemeler kullanarak, yerel bir ürün üretiyoruz. Ürünlerimiz çok ağırdır. Yani çok uzaklara nakledilmesi ekonomik anlamda mümkün değildir. Bir diğer ifadeyle "Yükte ağır, pahada hafif" bir üründen söz ediyoruz. Bu nedenle de yerel olarak üretilip, yerel olarak tüketilir.

Yerel olma özelliği Pazar sıkıntısı doğurur mu?

Sektördeki üreticilerin pazar sıkıntısı olduğunu sanmıyorum. Yalnız Pazar bir anda genişliyor, bir anda daralıyor. Sektördeki herkes kurulu düzenini pazarın genişlemiş haline göre ayarlamış durumda. Pazar daraldığında kurulu düzen, kapasite atıl hale geliyor. Bu durumda mecburen maliyetlere yansıyor.

Son olarak bu sektörü nasıl bir gelecek bekliyor? Bu sektörün daha iyi olabilmesi için neler yapılmalıdır?

Bu sektörün geleceği parlak olacaktır. Ancak alıcısı özel olsun, kamu olsun aldıkları ürünün kalite kontrolünü çok iyi yapmalıdır. Üreticilerin de kaliteye önem vermesi gerekir. Çünkü üretici kaliteli üretirse Pazar her zaman büyür. Kaliteli üretilmezse dayanıklı olmadığı için bu üründen kaçılacak, asfalta veya betona dönülecek, böylece Pazar küçülecektir. Merdiven altı firmalar nedeniyle birim fiyatlar düşüyor. Bu durumda biz de kapasitemizi daraltıyoruz. Böyle gitmesi durumunda birçok firmanın sektörden çıkması söz konusu. Bu ülke hepimizin. Olayları doğru okuyup, doğru anlamamız gerekir. Firmaların müşteriye ucuz mal satması, müşterinin lehine değil. Ucuz satanlar sürekli zarar edenlerdir. Bunlar bir bir kapanınca, geride kalan birkaç firma çok daha pahalıya satacaktır. Kanun koyucunun, siyasi otoritenin bunlara dikkat etmesi, önlem alması gerekir.

"Buluşsuz Ar-Ge çalışmaları, balsız peteğe benzer...!"

Kemal Yamankaradeniz
Destek Patent A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

Son yılların en çok konuşulan konusu Ar-Ge harcamalarının yetersizliği olmuştur. Milli gelirle orantısı baz alınarak sürekli kaynak aktarılmaya çalışılan araştırma geliştirme çalışmalarının temel sorunun sistemsizlik olduğu ortaya çıktı. Yıllardan beri konuşulan ve ülkemizin hak ettiği teknolojik gelişmişlik seviyesini yükseltmeye yönelik sonuçların üretilmesi için sonucu buluş olan Ar-Ge'ye ihtiyaç vardır. Yalnızca aktarılan parasal kaynakların bu soruna çare olmayacağından, sistemin tüm olarak ele alınmasına ihtiyaç vardır.

İstanbul Sanayi Odası'nın yaptığı birinci 500 ve ikinci 500 sanayi işletmesi sıralamasının ***patentler yönünden değerleme sonuçları, Ar-Ge çalışmalarının sonuç üretemediği***ni göstermektedir. Ülkemizin kalkınma dinamiğini harekete geçirecek olan iş; sonucu buluş olan Ar-Ge çalışmalarına odaklanmak olacaktır. Teknoloji üreten ülkelerin bu gelişmeleri başarmasının ardındaki gerçek; sonucu patent belgesi alabilecek Ar-Ge çalışmaları yapıyor olmalarıdır. Detayına baktığımızda KOBİ'lerimiz dahil bütün sanayi işletmelerinin uygulamasında zorlanmayacağı bu sistematik yapı için, sadece kararın bu yönde olması yeterlidir.

Patent odaklı olacak bu Ar-Ge sistemi ile Ar-Ge çalışanlarının daha verimli çalışma olanağı bulacağı ve hedeflerini daha kolay saptayabileceği bir ortam oluşacaktır. Verimli Ar-Ge'de hem parasal kaynakların, hem de zamanın yönetimi çok yalın ve kolay olacaktır. Karmaşık ve anlaşılmaz hedefler her zaman sonuçsuz kalamaya mahkûm çalışmalara yol açacağından bu sistem ile ölçülebilir değerler üretilebilecektir. Ülkemizin sınıf atlaması için patent sayılarını önce 10 bine sonra 50 bine çıkarması gerekir. Yine İstanbul Sanayi Odası'nın verilerine göre 230 binden fazla sanayi işletmesine sahip ülkemizde bu potansiyel fazlası ile vardır.

Bu potansiyeli harekete geçirecek danışmanlık şirketlerine bu işin verilmesi halinde bu sorun rahatlıkla çözülecektir. Gelişmiş ülkelerin sonuç odaklı yani patent üreterek bilgiyi nasıl yaygınlaştırdıklarını ve bu bilgilerle yeni bilgi üretimine hız verdiklerini global büyüklüklerinden görüyoruz. ***Tescilli bilginin sahibinin devlet garantisinde bu bilgiyi kamu ile paylaşması, bu kültürel yapının tüm sanayi işletmelerine yaygınlaşmasının modelini oluşturmaktadır.*** TÜBİTAK, KOSGEB ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın Ar-Ge çalışmalarının bu sistematik yapı içerinde olmasını özendirici teşvikleri bulunmaktadır. ***Patente odaklanan Ar-Ge birimleri, hem firmaları zenginleştirmekte hem de ülkenin katma değerli ürünler üretmesinin yolunu açmaktadır***.

Buluşları ortaya çıkarmak için firmaların sadece Ar-Ge biriminde çalışanlarından değil, tüm birimlerde çalışanlarından yararlanacağı bir sistematik yapıyı kurması hızlı sonuçlar doğuracaktır. Ülkemizde üretilen ürünlerin ortalama birim değerini arttırmak da bu tür çalışmaları yapmakla mümkün olacaktır. ***Üretme kültürünü öğrenen bir toplum olarak, kendimizi zenginleştirecek Ar-Ge kültürünü de çok kısa zamanda öğrenme ihtiyacımız var.***

Geleceğini düşünen şirketlerin yapması gereken işlerin başında kriz anında kesintiye uğramayacak bütçeye ve yetişmiş insan kaynağına sahip olan bir Ar-Ge birimini, patent odaklı çalışacak anlayışla kurmak olmalıdır. Zira devletin istihdam üzerindeki yükleri azaltması ve vergileri indirmesini beklemek kârlılık için yeterli olmayacaktır. Elbette ki Ar-Ge mühendisliği açısından mühendislik fakültelerinin klasik eğitimin yanında, araştırma projelerini yönetilmesine yönelik eğitimlere de ağırlık vermesi insan kaynağının niteliği yönünden büyük önem taşımaktadır.

Sonuç olarak hedefi, bütçesi ve yetişmiş insan kaynağı olan patent odaklı Ar-Ge sistemi ülkemizin yarınlarını kurtarmanın ve teknoloji üretiminin yoluna açmanın başlangıcını oluşturmaktadır. İşletmeleri balsız petek gibi verimsiz olmaktan buluş üretmeye götüren yol budur.

Tarihî Konya Evleri

Ahmet KUŞ

Geleneksel sivil mimari, bölgelere göre farklılık gösterir. Coğrafya, iklim, kültür, ekonomi ve ulaşım gibi etkenler evlerin şekillenmesinde etkili olur. Yörede çok bulunan malzeme, evlerin inşasında belirleyici temel unsurdur. Temini kolay olan malzemeler daha ucuz olduğu için çokça kullanılır. Ahşap Karadeniz bölgesi, kerpiç Orta Anadolu, taş Eğe, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde ev yapımında temel yapı malzemesi olarak kullanılmıştır. Selçuklu dönemi Konya'sında en belirgin malzeme kerpiçtir. Osmanlı döneminde kullanılan malzeme biraz daha çeşitlenmiştir. Kerpiçin yanı sıra taş, tuğla ve ahşap da kullanılmıştır. Günümüze ulaşabilen tarihî Konya evlerinin tamamı Osmanlı devri yapılarıdır. Bu evler

içerisinde çok azı Selçuklu dönemi evlerine mahsus özellikler taşır. Artık Konya genelinde birkaç örneği kalan bu kerpiç evler düz damlıdır ve Osmanlı'nın son dönemlerinde yapılmıştır. Günümüze ulaşan evler genellikle XX. yüzyıl içerisinde inşa edilmiştir.

Düz damlı kerpiç evler

Kerpiç evler Konya'da geleneksel konut mimarisinin tipik örnekleridir. Evler genellikle tek katlıdır. 1900'lü yılların başında Alâeddin Tepesi veya yüksek bir minare üzerinden çekilen fotoğraflarda en belirgin unsur toprak damlı evlerdir. Fotoğraflarda çatısız evlerin yanı sıra az sayıda konak türü, iki katlı kiremit çatılı evde bulunur. 1940'lı yıllara kadar çatısız evlerin üstünlüğü devam etmiş, bu tarihten sonra diğer şehirlerde olduğu gibi Konya'da da ağırlık apartmanlardan yana kaymaya başlamıştır.

Geleneksel Konya evinde insanın yaşamını kolayca sürdürebilmesi için tüm yaşam birimleri fonksiyonel olarak belirlenmiştir. Bir sokak etrafında sıralanan evlerin istisnasız tamamına yakını farklı büyüklükteki avlu içerisine yapılmıştır. Konya'da avluya karşılık çok

manidar bir kelime kullanılır. Günlük yaşamın önemli bir kısmının geçtiği avlunun Konya çevresindeki adı "Hayat"dır.

Evler gibi hayat duvarları da kerpiçten yapılmıştır. Duvarların üstü kamış ve çamurla yapılan çelenlerle örtülüdür. Çift kanatlı veya tek kanatlı ahşap bir kapıdan hayata girilir. Hayatın ekilen kısımları hariç, zemini genellikle Sille Taşı'yla kaplıdır. Ahır, samanlık, kayıt damı, örtme, izbe, helâ, kümes, tandır, kuyu, havuz, tulumba hayat içerisinde bulunan müştemilattır.

Geleneksel Konya evinde hayat yaşamın merkezinde yer alır. Hayat içerisinde her birim yerli yerince tanzim edilmiştir. Her şey insanların rahat etmesi için

düşünülmüştür. Hayat serin bir yerdir. Yaz günleri ekseriyetle açık havada geçer.

Her Konya evinin hayatında en az birkaç tane ağaç bulunur. Bahçenin taşla kaplı bölgeleri haricinde bir kısmı avar ekilidir, kalan bölümler ise rengârenk çiçeklerle kaplıdır. Yetiştirilen ağaçlar genellikle dut, kayısı, iğde, elma, pelit ya da kokar ağaçtır. Her evin bahçesinde mutlaka bir üzüm asması bulunur. Konyalıların yaşamında yeşilliğin ve çiçeğin önemi çok fazladır. Hayat ilkbahardan itibaren güzün son günlerine kadar çiçeklerle kaplıdır. Kuşağzı, menekşe, kadife, akşamsefası, yıldız, sarmaşık, karanfil, reyhan, küpeli, sakız, gül, zambak, erguvan ve kasımpatı kendine has renkleriyle bahçeleri, havuz kenarlarını süsler.

Temeli taştan yapılan evler kerpiçlerin üst üste kayılmasıyla inşa edilir. Temel ile kerpiç duvar arasında ahşap hatıllar bulunur. Hatıllar çam veya ardıçtan yapılır. Evlerin duvarları gibi damları da toprakla örtülür. Konya evlerinde toprak en önemli malzemedir. Duvar kayma işi bittikten sonra evin tavanı yuvarlamaların üzerine serilen hasır ile örtülür. Hasırın üzerine kındıra ya da kamışla kapatılır ve kamışın üzeri de yarım metre kadar çorak ve çakıl karışımı ile örtülür. Kındıralar, ince sazlıklar rutubete dayanıklı olduğu için dam örtüsünde ve saçaklarda kullanılır. Son olarak damın üzeri loğ ile sıkıştırılır. Kerpiç Konya evlerinde duvarlar genellikle düz olarak yükselir dışarıya ya da bahçeye bakan çıkartmalar nadiren kullanılmıştır. Pencerelerin alt kısımları genellikle ahşap

kafeslerle örtülüdür. Tek katlı evler genellikle üç oda bir mabeynden oluşur. Odaların altında ise bağımsız bir girişi bulunan izbe bulunur. İzbeler kışlık yiyeceklerin muhafaza edildiği serin ve karanlık mekânlardır.

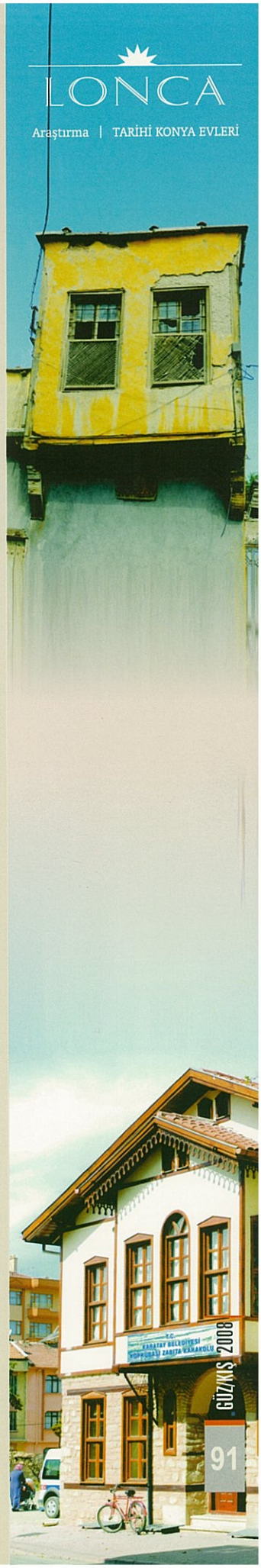
Sofalı evler ve konaklar

Sofalı evler hacimleri ve ebatları büyük olan evlerdir. Zenginlere, ekseriye Çelebilere, yani Konya'nın imtiyazlı sınıfına aittirler. Genellikle büyük bağlar ve bahçeler içine inşa edilmişlerdir. Bu evlerin pencereleri hayata bakar. Tek katlı evlerde olduğu gibi sofalı evlerde de esas malzeme kerpiçtir. Dam düz ve topraktır. Bazı evlerde tahtaboş denilen yazlık kısım bulunur. Tahtaboş evin giriş kapısı üzerinde bulunan bir nevi balkondur. Hayattan yüksekliği 1.2 metre kadardır.

Oldukça geniş bir sofadan odalara geçilir. Genellikle üst kat yazlık, alt kat ise kışlık olarak kullanılır. Odalar çok mütevazıdır. Oldukça sade döşenmiştir. Döşeme olarak alçak sedir, şilte, yastık, hasır, halı ve minderler bulunur. Duvarlardaki raflarda, dolaplarda ve hasır duvar yastıklarında işlemeli örtüler bulunur. Odalar gündüz oturma odası, gece ise yatak odası olarak kullanılır. Gündüz odadaki yüklüklere kaldırılan şilteler, yataklar, yastıklar, yorganlar gece çıkartılıp yerlere serilir. Bu oda aynı zamanda yemek odası olarakta kullanılır. Yemek zamanı yere örtü serilir ve ortaya sini içerisinde yemekler konur.

Evlerin tavanları da oldukça sadedir. Kirişlerin üzerine bir hasır örtü, onun üzerine kamışlar ve toprak konur. Kirişlerin arasından bu hasır gözükür. Odaların taban döşemeleri genellikle topraktır. Toprağın üzeri aktoprak denilen beyaz bir toprakla cilalanır. Aktoprak su ile karıştırılarak taban döşemeleri badanalanır. Hayat duvarlarının iç tarafı da aktoprakla cilalanır. Bu toprak döşemenin üzerine hasır ve Türk halıları serilir. Halılara hakim renk genellikle kırmızıdır. Döşeme toprak olmakla birlikte sedir ahşaptır. Bazı evlerde ise toprak döşeme üzerine ahşap kaplanır. Geç dönemde yapılan evlerin çoğunun tabanı ve tavanı ahşap kaplıdır.

Osmanlı döneminde Konya'da yapılan evler iki üç katlı gösterişli yapılardır. Bu dönemde yapılan ve günümüze ulaşan evler düz toprak damlı evlere nazaran daha büyük ve gösterişli yapılardır. Konya'da ilk üstü kiremit çatılı evler 1800'lü yılların sonunda yapılmıştır. O tarihlerde kiremit üretimi olmadığı için Marsilya damgalı kiremitler yurt dışından ithal edilmiştir. Bu evlerden balkonlu ve son derece süslemeli evler genellikle Konya'da yaşayan gayrimüslimler tarafından yaptırılmıştır. Özellikle Araboğlu Makası, İstasyon Caddesi ve Alaeddin çevresi'ndeki gösterişli evler Marunîler tarafından yaptırılmıştır.



Kullanılan yapı malzemeleri

Kerpiç: Eski Konya evlerinde kullanılan en önemli malzeme kerpiçtir. Toprak, saman ve su karışımının güneşte bekletilmesiyle elde edilir. Kerpiç yapımında evin izbe ve temel kazısından çıkan kırmızı toprak kullanılır. İçine katılan saman kerpicin sağlam olmasını ve dağılmamasını sağlar. Ana ve kuzu olmak üzere iki boydur. Kerpiç aynı zamanda iyi bir yalıtım malzemesidir. Yazın sıcağı, kışın soğuğu içeri geçirmez. Kerpiç Çatalhöyük'ten beri kullanılan en eski yapı malzemesidir. Hititler'in de ev yapımında kerpiç kullandığı bilinmektedir.

Sille Taşı: Sille Taşı'na "Ken taşı" da denilir. Sille yöresinde Karakaya, Gevele, Karaburga ve Delikli Kaya'dan çıkan volkanit ve andezit özellikleri olan bir taştır. Kolay işlendiği ve Konya civarında çokça bulunduğu için eski evlerin bazı bölümlerinde kullanılmıştır. Evlerin taşlıklarında ve hayatın döşemesinde kullanılmıştır. Rutubete dayanıklı olmadığı için temel yapımında kullanılmamıştır. Sille evleri genellikle bu taştan yapılmıştır. 2000 derece ısıya dayanıklı olduğu için kireç ocağı fırınları, tuğla, kiremit fabrikaları fırınları ve ekmek fırınlarında da kullanılır.

Gödene Taşı: Meram ilçesindeki eski Gödene köyünden çıkartıldığı için bu adla anılır. Neojen devrinde teşekkül eden göllerde hasıl olan göl kalkeridir. Dayanıklı bir taş olduğu için temellerde kullanılır. Bejimsi bir rengi vardır. Dayanıklı bir taş olduğu için Osmanlı devrinde Konya'da inşa edilen bazı cami ve türbelerin yapımında da kullanılmıştır.

Ahşaplar: Evlerin ahşap kısımları hatıllar, lentolar, kirişler, dikmeler, pencereler, kapılar, döşemeler, dolaplar, raflar, merdivenler ve sütunlardır. Buralarda katran, ardıç, çam, meşe ve kavak ağaçları kullanılmıştır. Kirişlerde en makbulü katran ve çamdır.

Gündelik hayat

Eski Konya evlerinde ihtiyaçların tamamına yakını evde üretilen ürünlerle karşılanırdı. Şimdi olduğu gibi her şey hazır olarak satın alınmazdı. Salça, turşu, bulgur, pekmez, ekmek, pestil, et, sucuk, pastırma, erişte, peynir ve yağ gibi ürünler evlerde yapılırdı. Birde yazın ekilen sebzelerden kış için kurutma yapılırdı. Hanımlar ev ekonomisinde son derece başarılıydı. Elbette günümüz Konya'sında da saydığımız ürünlerin bazıları birçok aile tarafından

hâlâ evlerde üretiliyor fakat şartların zorlaşması sonucunda bu her geçen gün azalıyor. İnsanlar apartmanlara ve sitelere taşınsalar da bu gelenekten kolay kolay vazgeçemiyorlar. Bu aslında Konya adına sevinilecek bir durum. Hayat her aşamada moderniteyi dayatsa da insanlar hâlâ gelenekle bağlarını koparmıyorlar.

O dönemlerde komşuluk ilişkileri daha güçlüydü. Örneğin bir evde ekmek ya da başka bir yemek yapıldığı zaman tadımlık komşulara da gönderilirdi. Bu Konya'nın bazı eski mahallelerinde azda olsa hâlâ yaşayan bir gelenektir. Tandırda pişirilen ekmeğin kokusu komşuya gideceği için tadımlıkta olsa yakın komşulara çocuklarla mutlaka birkaç ekmek gönderilirdi. Mahalle halkı arasında sosyal dayanışma ve yardımlaşma da çok güçlüydü. Salça, pekmez, yufka ve erişte gibi yiyecekler bir evde toplanılıp yardımlaşarak yapılırdı. Zaman içerisinde eski evler gibi eski gelenekler de yok olup gitti. Evlerle birlikte Türk toplumu da ciddi bir değişime uğradı. Çağın ve iletişim araçlarının tesiriyle her şey erozyona uğradı. Sadece bizde değil neredeyse tüm dünyada her şey birbirinin aynısı olmaya doğru gidiyor. Milletleri birbirinden ayıran vasıflar kaybolıyor dünya tek tip bir mecraya doğru yol alıyor.

Sokak kapıları

Kapılar genellikle meşe, ardıç ve gürgen gibi dayanıklı ağaçlardan ihtiyaca göre tek ya da çift kanatlı olarak yapılırdı. At arabası bulunan evlerde mecburen çift kanatlı kapı bulunurdu. Kapıları kardan ve yağmur suyundan korumak için üstüne havale denilen bir örtü yapılırdı. Kapılarda demirden yapılan mandal, şıkdüşen, tokmak ve halkalar bulunurdu.

Asıl amacı içeriye ses duyurmak olan kapı tokmakları yalnız bu fonksiyonları nedeniyle değil, taşıdıkları estetik değerleriyle de bir devrin sanat zevkini dile getiren önemli araçlardı. Bunlar ev sahibinin ekonomik durumunu da belirttiği gibi gelen misafirin kimliğini belirtecek şekilde yapılmıştır. Kapının üst tarafına yakın ve büyük olan tokmak erkek misafirler tarafından, biraz alt tarafta bulunan küçük halka ise çocuklar ve kadınlar tarafından kullanılırdı .

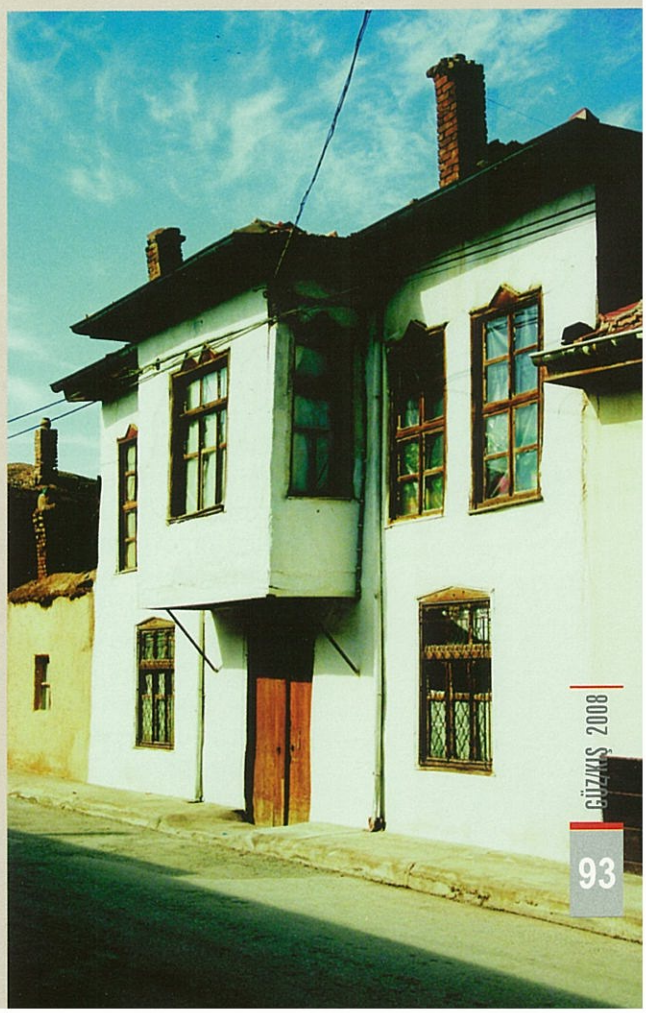
Kapı tokmakları demir ya da tunç dökümden yapılırdı. Konya'da en çok görülen kapı tokmağı çeşidi hanım eli biçiminde olan demir, sarı ve pirinç alışımlarından yapılan tokmaktı. Aslan, Ejderha, insan yüzü ve benzeri figürlerin kullanıldığı tokmaklar ise gayri Müslim evlerinde bulunurdu. Eski Konya evlerinden günümüze ulaşanlarında hâlâ kapı tokmakları sökülmeden muhafaza edilenler bulunmaktadır. Bu evlerden bazılarının sadece tokmakları bazılarının ise kapıları komple yerinden sökülüp antikacılara satılmıştır.

Kadim sokaklar

Şehrin en eski evleri Alâeddin Tepesi ve Mevlevî Dergâhı'na yakın sokaklardaydı. Bu evlerden çok azı günümüze ulaşabilmiştir. Tarihî sokaklar özelliğini kaybedip, şehrin diğer bölgelerine benzemeye başladı. Mimari anlayıştaki değişim her bölgede kendini hissettirdi. Yıkılmaya yüz tutmuş eski evler kürünüp, yerine apartmanlar inşa edildi.

Gelişen inşaat teknolojisi, halkın dünya görüşü, şehirleşme, zenginleşme beraberinde çok daha değişik bir hayat anlayışını getirdi. Değişim rüzgârı önüne ne geldiyse yıkıp geçti, hiçbir şey bu şiddetli akıma karşı koyamadı. Tercihler, beğeniler, öncelikler kısacası insan hayatına yön veren her şey son yüzyılda büyük ölçüde değişti. Ne yazık ki bu güçlü rüzgâra direnebilenlerin sayısı yok denecek kadar azdı. Eski evi mütahite verip karşılığında üç beş daire almak herkese cazip geldi. Dolayısıyla mahallenin ve sokakların çehresi her geçen gün değişti, modern şehirleşme hamlesi sonucunda eski yerleşim merkezleri baştan sona yenilendi. Mahallenin yerini bir köy büyüklüğünde siteler aldı. Neyse ki son yıllarda oluşan koruma bilinci sayesinde günümüze ulaşan az sayıda ev restore edilip, başka amaçlar için kullanıma açıldı. Rüzgârdan ne kurtarırsak kârdır deyip buna da şükretmek gerek.

Artık şehrimizde Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kurulu'nun tescil ettiği çok az sayıda tarihî ev kaldı. Meram son durakta birkaç tane, Karatay'da Bey, Celal, Mahmut Dede, Şems sokakları gibi korunabilecek sayılı örnek dışında pek bir şey kalmadı. Arapoğlu Makası, Çiftemerdiven, Araplar, İşgalaman, Civar, Nakipoğlu, Akçeşme ve Ovaloğlu gibi mahallelerde tek tük kalan evler Konya'da sivil mimarinin son örnekleri. Bu evler yazımızın başında da bahsettiğimiz gibi 1900'lü yıllarda inşa edilmiş evler. Özellikle Arapoğlu Makası ve Çiftemer-diven'deki örnekler genellikle gayrimüslimler tarafından yapılan evler. Keşke şehrimizde en azından birkaç tane iyi korunmuş örnek sokak olsaydı. Ne yazık ki bu konuda hiçte şanslı değiliz. Şehrimizin tarihî evlerini ve oradaki yaşantıyı gösterebileceğimiz örnek bir sokağımız yok. İki yanı çıkartmalı, cumbalı geleneksel evlerden oluşan, parke taş döşeli, tarihî mescidi ve çeşmesi bulunan eski bir sokak hayal edin. Öyle bir sokakta yaşamayı kim istemez ki...



Röportaj ve Fotoğraf: Mürsel Çetin

Emeğin harç olduğu bir yükseliş

Tahir BÜYÜKHELVACIGİL
TSE Başkanı

O ticaretle uğraşan bir ailenin çocuğu olarak dünyaya gelmiş ve 15 yaşından itibaren işin mutfağında kendini geliştirmiş bir sanayici, işadamı. Konya Sanayisi denildiğinde akla ilk gelen isimlerden biridir. Helvacızade A.Ş. Bitkisel yağ üretiminde Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden Zade'nin sahibi ve Yönetim Kurulu Başkanı. Yokluk döneminin Türkiye'sinde başlayan ve o yılların Konya'sının ticaret merkezi kabul edilen Eski Garaj Caddesi'nde, babasının sahip olduğu küçük bir helva, şeker, lokum imalatı yapılan dükkânında çocukluk döneminde çalışmasıyla başlar ticarete atılması.

Soyadı kanunuyla birlikte, yeni kayıtlar yapılırken, Konya'daki en büyük helva üretimini gerçekleştirdikleri için isimleri Büyükhelvacıgil olarak değişmiş. 1921 yılında ticarete başlayan ve bunu helva ve diğer gıda ürünlerinin üretimi ile devam ettiren Kadir Büyükhelvacıgil, 1985'de iki oğlu, Tahir ve Mevlüt'ün yeni iş alanları arama arzusuna destek vermiş. Ayrıntılı araştırmalar yapılmış. Çıkan yatırım fikirleri aile meclisinde oylanmış. Sonuçta, bitkisel yağ üretimi projesine karar verilmiş. Uzun hazırlıklardan sonra, 'dünyanın en kaliteli, en gelişkin teknolojisine sahip, en temiz ve modern tesislerinden' birisi olan Zade, 1991'de üretime başlamış. 102 bin metrekare açık, 42 bin metrekare kapalı alan üzerine kurulmuş, 360 bin ton kapasiteli tesiste, 27 farklı bitkiden yağ elde edilerek üretim yapmaktadır. 65 ile dağıtılan, 35 ülkeye ihracatı olan Zade'de üç kuşak aynı yönetimde. Zade yönetiminin en büyük hayali sürekli bir biçimde daha da mükemmel olabilmek. Bu nedenle sistemin gereksinimi olarak; üretim ve faaliyet gösterdikleri alan ile ilgili tüm kalite standadlarını uyguluyor ve bu süreci dış kaynaklar tarafından belgeleyerek her daim kendilerini denetimden geçiriyorlar. ZADE Türkiye'de gıda sektöründe ISO 9001 Kalite Sistemi'ni uygulayan ilk kuruluştur. ISO 17025 Laboratuar Akreditasyon , ISO 18001 İş Sağlığı ve Çalışan Güvenliği , ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemlerini her defasında sektöründe ilk kez uygulayan firma olan ZADE Yağ Fabrikası , BRC Food, Tesco Kipa – Mavi Bayrak , EFQM ve Uluslararası Private Label Tedarikçiliği konusunda da yetkinliğini ispatlamış ve sadece Türkiye sınırları içinde kalmayıp, pencerelerini dünyaya açmıştır. Çeşitli ödüller ve sertifikalarının yanı sıra, ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi Standardı belgesine dünyada ilk sahip olan Yağ rafinasyon tesisi olmayı başarmışlardır.

Zade aynı zamanda ciddi bir istihdam kaynağı da oluşturuyor. **"Çocuklarımıza yediremeyeceğimiz hiçbir ürünü paketlemeyeceğiz"** ilkesi işe koyulan, kültürel ve bilimsel hizmetlere kendini adayan Büyükhelvacıgil ailesi, gerek yurt dışında ve gerekse yurt içinde bilimsel hizmetlerin yanında yer almakta. Azimli, disiplinli, dinamik, prensipli, uyum ve hoşgörüsü ile hayat mücadelesinin içinde yoğrulmuş, üretimi, ihracatı, istihdamı dolayısıyla ekonomiyi kitapların yanı sıra, bizzat yaşayarak öğrenen biri. Sahip olduğu deneyim, tecrübeleri, birikimleri, çalışma azmi, titizliği, hayat felsefesi ve prensipleri O'na büyük görevler yüklemiş. O, Konya Sanayi Odası, Konya Organize Sanayi Bölgesi Başkanı ve son olarak da TSE Başkanı...

LONCA: Çok yoğun ve tempolu bir iş hayatınız yanı sıra, ciddi sorumluluklar isteyen birçok görevi de üstlenmektesiniz. Bugüne kadar kendisine verilen görevi ve bunca sorumluluğu omuzlayan Tahir Büyükhelvacıgil kimdir?

Tahir Büyükhelvacıgil: 1958 yılında Konya'da ticaretle uğraşan bir ailenin çocuğu olarak doğdum. 15 yaşından beri sanayinin içindeyim. Selçuk Üniversitesi Eğitim Fakültesi İngilizce Bölümü mezunuyum. 1986–1996 yılları arasında Konya Ticaret Odası Meclis Üyeliği, 1993–1996 yılları arası MÜSİAD Konya Şubesi Başkan Vekilliği, 1996–2000 yılları arasında Konya Ticaret Odası Meclis Başkanlığı, 2005 yılında da Konya Sanayi Odası Başkanlığına seçildim. Aynı zamanda Konya Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanlığı görevim bulunmaktadır. TSE Yönetim Kurulu Üyeliği, Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği ve Mayıs 2008 tarihinden itibaren Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmekteyim. Kayseri'de faaliyet gösteren TSE Sojuztest Metroloji ve Kalibrasyon Merkezi'nin de Yönetim Kurulu Başkanlığımın yanı sıra aralarında Türkiye, Türkmenistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Gürcistan, Moldovya, Moğolistan ve Tacikistan'ın üyesi ve 9 gözlemci ülkenin bulunduğu Bölgeler Arası Standardizasyon Birliği (B.A.S.B) Başkanıyım. Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu (OSBÜK) Yönetim Kurulu Üyeliği, TOBB Yatırım Promosyonu ve Doğrudan Yabancı Yatırım Mevzuatı Çalışma Grubu Başkanlığı, Private Label Derneği, Türkiye Bitkisel Yağ Sanayi Derneği üyelikleri de görevlerim arasında yer aldı. KOSGEB Genel Kurul Delegeliği görevim de bulunmaktadır. Bitkisel sıvı yağ sektöründe hizmet veren ve dünyanın en ileri teknolojisini kullanarak üretim yapan ZADE tesislerinin sahibi ve aile şirketimiz olan Helvacızade A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmekteyim. Evli ve 3 çocuk babasıyım.

LONCA: Konyalısınız. Konya denildiği zaman aklınıza ne geliyor? Nasıl bir resim canlanıyor aklınızda?

Tahir Büyükhelvacıgil: Tabii ki akla ilk gelen Hz. Mevlana... Onun dışında eskiden Konya denildiği zaman, Konya ovası gelirdi akla, "Türkiye'nin tahıl ambarı" denirdi. Yüzölçümü itibariyle Türkiye'nin en büyük ili olarak bilinirdi, hala öyledir de Konya. Bugün ekonomik açıdan baktığımda Konya denince tarımdan çok Konya sanayii geliyor. Özellikle otomotiv yedek parçacılığıyla, kundura sanayiyle, tarıma dayalı sanayisiyle Konya'nın bu alanda da Türkiye'nin önde gelen kentlerinden biridir. Türkiye'nin parlayan yıldız şehridir Konya. Bugün Organize Sanayi Bölgeleri ile bir üretim üssüdür. Sanırım bir başka özelliğiyle de en fazla belediyeye sahip ildir

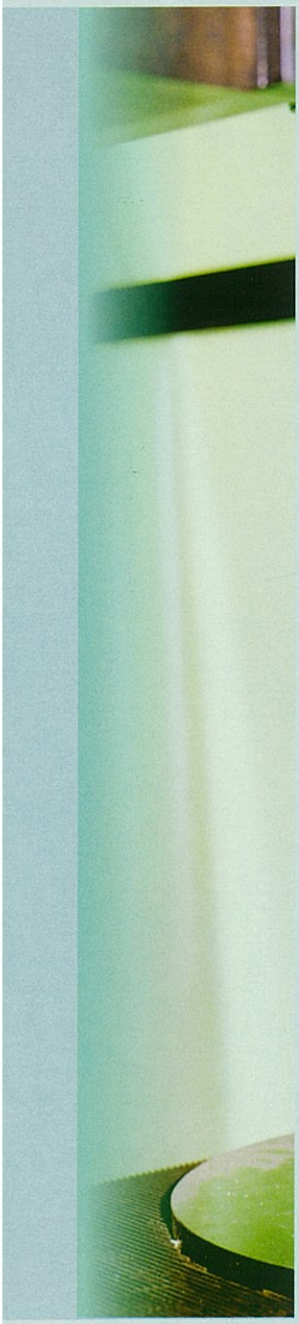
LONCA: Çok küçük yaşınızdan itibaren üretimin, ekonominin içindesiniz. Sizce Konya'yı Konya Yapan Ekonomik Faktörler Neler?

Tahir Büyükhelvacıgil: Öz kaynaklarıyla büyüme ve sağlıklı bir gelişme stratejisi izlemesi Konya ekonomisinin dönemsel krizlerden en az denebilecek şekilde etkilenmesini sağlamaktadır. Ölçülü bir ihtiyatlılığı beraberinde getiren bu yaklaşım, Konya ekonomisinin özellikle orta ve uzun vade stratejileri açılarından önemlidir.

Öte yandan, bölge ekonomisinin üretim odaklı olması krizlerin etkilerini azaltıcı etki oluşturmaktadır. Net katma değer üreterek ülke ekonomisi için ön plana çıkması belli sektörlerin sağlıklı bir yapıya kavuşmalarını kolaylaştırmaktadır. Ancak, pazarlama konusunda belli sıkıntıların varlığı yabana atılmamalıdır. Bu problemlerin yavaş yavaş çözülme trendine girmesinin de altı çizilmelidir.

Belli sektörlerde ileri düzeyde uzmanlaşma Konya ekonomisinin öne çıkması gereken bir başka noktadır. Otomotiv sektörü, deri ürünleri, gıda ve makine sektörleri bunların başlıcalarıdır. Böylece, sektörlerin karşılaştırmalı üstünlükleri artmakta, rekabet koşulları daha uygun hale gelmektedir.

Tarımdan ve diğer alanlardan elde edilen tasarrufların üretime dönük sektörlere kanalize



edilmesi Konya'nın avantajlı yönlerinden bir başkasıdır. Sonuç olarak, üretici zaten çok yüksek olan reel faizlerin batağına düşmeyecektir.

Konyalı girişimcilerin üretme istek ve kararlılıkları bir başka konudur. Üretim kültürü bu noktada itici bir güç olarak tebarüz etmektedir. 'Çekirdekten yetişme' ve üretim odaklı bu anlayış ülke ekonomisi için bir kazanımdır.

LONCA: Konya'nın ekonomik anlamda yaptığı, ortaya koyduğu pek çok şey var. Sizce Konya ekonomide neleri başarmıştır? Tarihsel gelişimine de tanıklık ettiğiniz için bunları nasıl başarmıştır söyleyebilir misiniz?

Tahir Büyükhelvacıgil: Konya, 1980'li yılların başlarında tarıma dayalı bir ekonomi olarak haklı bir gururu paylaşırken özellikle 80'lerin ikinci yarısından itibaren sanayiye dayalı bir ekonomik yapıya dönüşmeyi başarmış bir ildir. Coğrafi konumundan kaynaklanan göreceli zayıflıklarına rağmen bugün Anadolu'nun ortasında KOBİ devrimi olarak nitelendirilebilecek bir ekonomik atılımı başarmak pek de yabana atılabilecek bir adım olmasa gerektir. Modern anlamda sanayi ve üretim kültürünün belli bölgelere nazaran biraz geç başlamasına rağmen Konya, 32 bin KOBİ'si ve kendi alanlarında marka haline gelmiş kuruluşlarıyla Türkiye ekonomisine net katkı sağlayan ve katma değer üreten bir ekonomik yapıya sahiptir.

İşletmelerin kurumsallaşma ve markalaşma yolunda hızla ilerlemeleri, Konyalı ikinci ve üçüncü kuşak sanayicilerin işleri devralmaları Konya ekonomisinin ciddi bir üretim kültürü düzeyine ulaştığının önemli göstergeleridir.

Türkiye'nin en büyük Organize Sanayi Bölgelerinden birine sahip olması ve sanayinin yerleşim merkezleri aralarına sıkışan bir yapıdan uzak bir şekilde ulusal ve uluslararası normlara uygun bir anlayışla düzenlendiği alanlarda faaliyet göstermesi Konya sanayisinin bir başka başarısıdır. Bu bir taraftan çevresel ve estetik konularında avantaj sağlarken diğer taraftan sanayicilerin üretme ve rekabet etme şanslarını da artırmaktadır. Tatlı bir rekabet sanayicileri ekonomik kriz anlarında bile motive etmektedir.

İmalathanelerden başlayan üretim süreci bugün dünya standardlarında büyük olarak nitelendirilebilecek boyutlara ulaşmıştır. Tarıma dayalı ekonominin sıkıntıları her geçen gün artarken, üretime ve sanayiye dayalı Konya ekonomisi, sadece bölgesine değil, ulusal ekonomiye de ciddi miktarlarda katkı sağlayan bir yapıya bürünmüştür.

LONCA: İşadamı olarak girişimciliğe nasıl bakıyorsunuz? İş ve ticaret yapmak sizin için ne ifade ediyor?

Tahir Büyükhelvacıgil: İşadamı olarak, girişimciliği riskli, önemli kararları kısa sürede alma zorunluluğu olan, önemli ve gerekli bir etkinlik olarak görmekteyiz. Ticaret ve iş yapmak sadece girişimciyi değil, aynı zamanda genişleyen bir halka biçiminde çalışanları, ailelerini, Konya ve Türkiye için önemli etkileri olan bir uğraş olarak değerlendirmekteyiz. Sosyal ve ekonomik sorumluluk ilkeleri uyarınca bütün bu kesimleri ihmal etmemiz ilişkileri sadece 'ben-merkezli' bir anlayışla değerlendirmemiz mümkün değildir. Türkiye'nin düşük enflasyonlu bir ortama geçtiği dönemde ve yatırımın geri dönüş sürecinin asgari 10 yıla çıktığı bir ortamda girişimci olmak hakikaten zor bir uğraştır. İnsanların servetlerini, risksiz ve düzenli bir getirisi olan faiz gelirleri yerine bunların bulunmadığı yatırıma yönlendirmeleri üzerinde düşünülmesi gereken bir konudur.

LONCA: Sayın Başkan; müsaade ederseniz. İş hayatınızdan da kısaca bahsetmek gerekirse, Konya'da 1991 yılında kurduğunuz Helvacızade Gıda ve İhtiyaç Maddeleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil olarak Zade'yi anlatır mısınız?

Tahir Büyükhelvacıgil: Gıda ticaretiyle 1920'li yıllarda ticarete başlayan Helvacızade A.Ş., 1989 yılında temeli atılan ve 1991 yılı ekim ayında üretime başlayan, 102 bin metrekare açık 42 bin metrekare kapalı alan üzerine kurulu tesislerde ayçiçeği, zeytin, mısır, fındık, pamuk, fıstık , soya , kanola , prina , susam , haşhaş , ceviz, keten tohumu , kabak çekirdeği , nar çekirdeği , üzüm çekirdeği , aspir ve çörek otu yağları üretiyor. Dünya'nın en ileri teknolojisi kullanılarak üretim yapılan tesisleri, Türkiye'nin ISO 9001 Kalite Sistem Belgesi ile tescil edilen ilk bitkisel yağ tesisi unvanını taşıyor. Helvacızade Gıda ve İhtiyaç Maddeleri A.Ş. fabrikalarında 'Zade' markasıyla üretilen yağlar, Türkiye ve dünyada birçok ülkede satışa sunuluyor.

Bitkisel Yağ Rafinasyon Tesislerini, teknoloji seçiminden uygulama aşamasına kadar dünyaca ünlü danışman firmaların desteğini alarak kurduk. Üretimde kullanılan makineleri, Belçika ve İsveç gibi sektörde öncü olan ülkelerden aldık. Bunun yanında Almanya, Hollanda ve Japonya ürünü ekipmanlarla destekledik. Her şey, kusursuz, mükemmel bir ürünün üretimi hedefiyle, insan hatasından bağımsız, PLC otomasyon sistemi kullanarak fabrikayı yönetiyoruz. Fabrikanın üretim bölümünde işçi çalıştırmıyoruz ve üretim tamamen kapalı hatlarda gerçekleşiyor. Yağ fabrikamızın vanalarını yüksek teknolojili kullanarak oluşturduğumuz sistemle, evden, başka bir şehirden veya başka bir ülkeden bilgisayar aracılığıyla açıp kapayabiliyoruz.

Sadece fabrikamızda değil, hayatımızda kaliteye büyük önem veriyoruz. Kalite ve temizlikte adeta ilaç fabrikaları ile yarışıyoruz. Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerine büyük önem veriyoruz. Bu amaçla TÜBİTAK ile ortak çalışmalar yürütüyoruz. Dünyanın en kaliteli, en gelişmiş teknolojisine sahip, en temiz ve modern tesislerinde Zade yağını üretiyoruz. 27 çeşit bitkisel sıvı yağ üretilen tesislerde Zade yağlarını 35 ülkeye ihraç ediyoruz.

LONCA: Bu denli yoğun bir sanayi ve sivil toplum yaşamınız yanı sıra bir de TSE Başkanlığınız var. TSE 47. Olağan Genel Kurul'da 3 yıl için TSE Başkanı seçildiniz. TSE nasıl bir yapıya sahiptir. Kuruluşu ve amacı hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

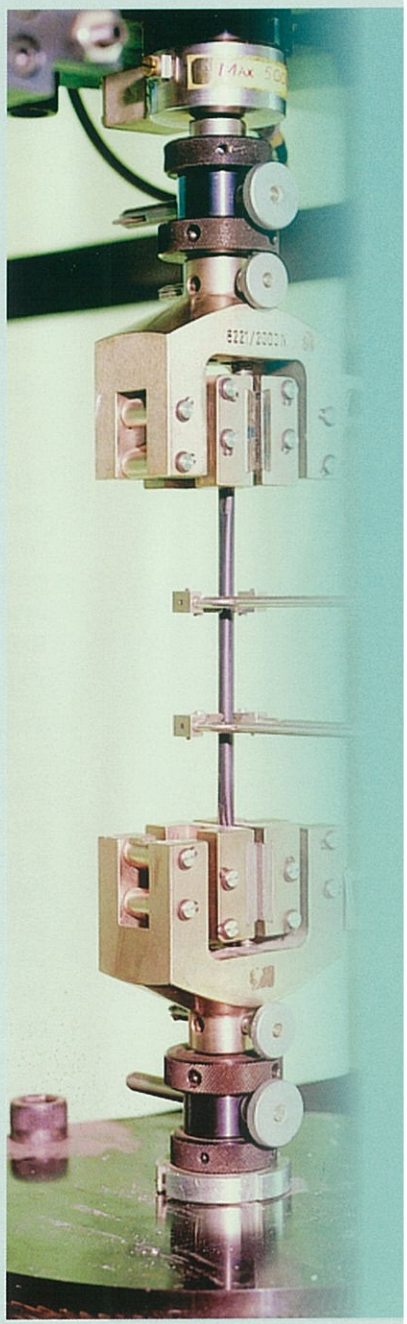
Tahir Büyükhelvacıgil: 29 Mayıs 2008 tarihinde gerçekleştirilen, Türk Standardları Enstitüsü 47. Olağan Genel Kurul Toplantısında Genel Kurul'a katılan tüm delegelerin teveccühleriyle bu defa TSE Başkanlığına seçildim. TSE'nin üç yıllık başkanlık görevi bize verildi.

TSE yabancısı olduğum bir kurum değil. Ancak, şu anda ilgili tüm kesimlerin beklentilerinin olduğu çok önemli bir Kurumun Başkanısınız. Gerçekten, özveri isteyen, özen isteyen, büyük sorumluluk isteyen bir görevin ağırlığını, sorumluluğunu omuzlarımda hissediyorum. Ancak, amacımız belli; TSE'yi konusunda, sadece Türkiye sınırları içerisinde değil, uluslararası arenada da söz sahibi olan, AB standardizasyon Teşkilatları CEN ve CENELEC'in asli üyesi, marka değeri yüksek ve aranır olan, lider bir kuruluş haline getirmek ve etkinliğini artırmak. Bunun için, benden önceki Başkanlar ve Yönetim Kurulları azami çabayı sarf ettiler. Buna yürekten inanıyorum. Ben ve Yönetim Kurulu'na seçilen değerli arkadaşlarım da bu hizmet yarışında devraldığımız bayrağı daha ileriye taşıma azim ve kararlılığındayız. Bunu da başaracağımıza inanıyorum. Bunun için temelde tek ihtiyacımız olan şeyin, "samimiyet, birlik ve beraberlik içinde, sadece kurumsal hedeflerimize odaklanmak, geçmişe değil, geleceğe bakmak" olduğunu düşünüyorum.

LONCA: TSE'nin hayatımızdaki yeri ve önemi nedir?

Tahir Büyükhelvacıgil: TSE, 132 sayılı yasayla kamu kurumu hüviyeti kazanmış ve Türkiye'de standardları hazırlayan ve belgelendirme yapan tek milli standardizasyon kuruluşudur. 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 ve TSE belgesine uygun üretim sonucunda tüketicilerimizin can ve mal güvenliği de korunurken, onlara seçim kolaylığı sağlamakta, aldanma ve hile önlemektedir.

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. Bizim için sevindirici ve gurur verici olan şudur ki; bu yeni dünyanın gereklerini çok iyi bilen sanayicimiz kıyasıya rekabeti göğüsleyebilecek kalite ve standard anlayışı ile dünya pazarları için üretim yapmaya başlamıştır. Bugün en gelişmiş ülkelere bile dünya standardlarında ürün ihraç edebilen sanayicilerimizin bu çalışmalarında TSE'nin payı ve katkıları da göz ardı edilemez.



LONCA: Sayın Başkan, TSE denildiğinde aklımıza ilk gelen standardlar ve kalite belgeleri oluyor. Örneğin TS-EN-ISO 9000 sistemini kurmak bize ne sağlar?

Tahir Büyükhelvacıgil: Öncelikle kurumsallaşmayı sağlar. Kuruluşta kalite anlayışının gelişimini, karın, verimliliğin ve pazar payının artmasını, etkin bir yönetimi, maliyetin azalmasını, çalışanların tatminini, kuruluş içi iletişimde iyileşmeyi, tüm faaliyetlerde geniş izleme ve kontrolü, iadelerin azalmasını, müşteri şikâyetinin azalması, memnuniyetin artmasını sağlar.

LONCA: Bu konuda son yıllarda yurt içi ve yurt dışından birçok firma belgelendirme yapıyor. TSE'yi diğer belgelendirme kuruluşlarından ayıran özellikleri nedir? Bu belgeleri almak isteyen kurum ve kuruluşlar, belgelendirme kuruluşu seçerken neye dikkat etmelidir?

Tahir Büyükhelvacıgil: Türk Standardları Enstitüsü birçok konuda olduğu gibi kalite konusunda da ülkemizde öncüdür. 1990 yılında kalite belgelendirme çalışmalarına başlayan TSE uzun bir süre bu konuda ülkemizde belgelendirme yapan ilk ve tek kuruluş olma özelliğini sürdürmüştür. Fakat kalite sistem belgelerinin çeşitlenmesi, bunlara olan talebin artması, kamu ihalelerinde bu belgelerin aranıyor hale gelmesi ve Türkiye'nin henüz yeni ve geniş bir pazar olması nedeniyle ülkemizde sistem belgelendirmesi yapan yerli ve yabancı kuruluşların artmasına neden olmuştur. Şu anda ülkemizde 160'ın üzerinde belgelendirme yapan kuruluş

bulunmaktadır. Fakat ne yazık ki bunların hepsi aynı ciddiyet ve sorumlulukla çalışmamakta elbette hepsi değil ama birçoğu ellerinde çantayla, hiçbir sistem kurmadan, kalite iyileştirmelerini yapmadan, astronomik fiyatlar karşılığında belge satmaktadır. Bu durum sistem kuran firmalarla, para karşılığı belge alan firmalar arasında haksız rekabete yol açmakta, hem de her yıl milyonlarca dolar yurtdışına gitmektedir.

TSE, belge alan firmaların kalite sistemlerini kurarak bundan faydalanmalarını istemektedir. Çünkü TSE Milli bir kuruluştur ve ülke çıkarlarını her şeyin üzerinde tutmaktadır. Ben TSE'nin ülkemizdeki tek milli belgelendirme kuruluşu olmasının güven ve sorumluluğu ile firmalarımıza "Uluslar arası pazarda belgelerinin tanınırlığı konusunda hiçbir sorunu olmayan TSE'den belgeli olmanın güven ve ayrıcalığını yaşayın" çağrısında bulunuyorum.

LONCA: Son yıllarda ülke ve TSE gündeminde olan önemli bir konu da CE. CE işareti tüketiciler için, üreticiler için ne anlama gelmektedir. CE işareti ile TSE belgesi arasında nasıl bir fark vardır? Bir firmanın ürününe CE işareti koyabilmesi için neler yapması gerekmektedir?

Tahir Büyükhelvacıgil: CE işareti, malların serbest dolaşımını tam anlamıyla sağlayabilmek amacıyla Avrupa Birliği'nin, ürünlerin teknik yapılarına ilişkin mevzuatı basitleştirmek ve genelleştirmek için 1985 yılında oluşturduğu "Yeni Yaklaşım" çerçevesinde uygulanan bir sağlık ve güvenlik işaretidir. CE işaretleme sistemi AB genelinde kullanılmış olan değişik uygunluk işaretleri yerine AB direktiflerine uygunluğu belirten tek tip bir AB işareti kullanılması anlamına gelmektedir. Üzerinde CE işareti taşıyan bir ürün AB içerisinde serbestçe, hiçbir engelle karşılaşmadan dolaşabilmektedir. Üreticinin garanti beyanı olan ve bir anlamda da ürünün pasaportu şeklinde nitelendirilen CE işareti bir kalite belgesi değildir. CE işareti, üzerinde bulunduğu ürünün, insan, hayvan, bitki sağlığı ve güvenliği ile çevreye zarar vermeyeceğini garanti altına almaktadır. CE işareti taşıması gereken bir ürünün bu işareti taşımaması halinde, söz konusu ürün AB üyesi ülkelere ihraç edilemez. Sadece bu işaretin kullanımının zorunlu tutulmadığı üçüncü ülkelere ihraç edilebilir. Türkiye bu alandaki mevzuat uyumunu tamamladıktan sonra, CE işareti taşıması gerektiği halde bu işarete sahip olmayan ürünlerin iç piyasada satışı da mümkün olmayacaktır. Mevzuat uyumu tamamlandıktan sonra ayrıca, ithal edilen ürünlerde de CE işareti aranacak, taşıması gerektiği halde bu işarete sahip olmayan ürünler Türkiye içinde dolaşıma giremeyecektir.

LONCA- Özellikle son yıllarda, ülkemiz üçüncü dünya ülkelerinden gelen ucuz ve kalitesiz malların istilasına uğradığı ve bu malların ithalinde bir kontrolün kalmadığı, yerli sanayinin bitme noktasına getirildiği, hatta TSE'nin göreve çağrıldığı malumunuzdur. Siz hem bir sanayici, hem de TSE'nin Başkanı olarak bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

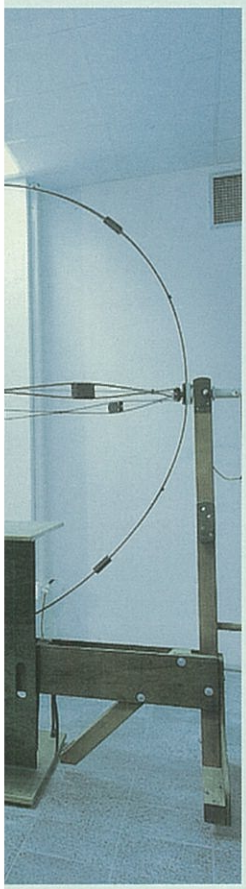
Tahir Büyükhelvacıgil: Evet. Sizin de ifade ettiğiniz gibi, özellikle üçüncü dünya ülkelerinden yapılan ithalat, yerli üreticilerimizi ciddi anlamda

sıkıntıya sokmaktadır. İthal edilen malların kalitesinin düşük olması bir yana, bir de yeterli kontrol mekanizmalarını kuramamış olmanızın ülke ekonomisine olumsuz etki etmektedir.

Bu konuda TSE'nin muhatap alınması, ithalatçılarımızın ve üreticilerimizin hep TSE ile karşı karşıya kalmasından kaynaklanmaktadır. Hangi malların ithalatının TSE tarafından yapılacağının kararını

veren merci TSE değildir. Bu konuda asıl muhatap DTM'dir. TSE, bu hizmetin ifasında bir nev'i taşeronluk yapmaktadır. DTM, her yılın başında yayınladığı tebliğ ile, TSE'nin hangi ürünlerin ithalatında denetim yapacağını ve nasıl bir denetim yapacağını belirlemektedir. TSE'nin kontrol ettiği ürün sayıları da her yıl azalmaktadır. Gümrük Birliği anlaşmasının bir şartı olarak da, bu sayı azaltılmaktadır. Yakın gelecekte, ticarette teknik engel olarak görülen bu şekilde bir kontrolün tamamen kalkması planlanmaktadır.

Yani, ithalat denetiminde TSE'nin görevi, ilgili kurumların belirlediği ürünlerde ve belirlediği kapsamlarda olmaktadır. TSE'nin re'ysen kendi kendisine bir kural koyması veya şu ürünleri denetleyeceğim diye bir tasarrufu söz konusu değildir



Kaldı ki, TSE'nin ithalattaki denetim payı, Türkiye'nin yıllık ithalatının yüzde 2,5-3'ü mesabesindedir. Yani Türkiye yıllık ithalatının yaklaşık yüzde 97'siyle TSE'nin bu anlamda bir bağlantısı yoktur. Burada esas olan aslında piyasa gözetimi ve denetimidir. Piyasa gözetimi ve denetimi, ilgili bütün kurumlarımızca sağlıklı bir şekilde yapılır hale geldiğinde, ithalatta yaşanan sıkıntıların büyük ölçüde kalktığı görülecektir.

Sağlıklı bir piyasa Gözetimi ve Denetimi sağlanıncaya kadar, yerli üreticilerimizi korumak ve kollamak, istihdama olumlu bir katkıda bulunmak adına, TSE'nin ithalatta denetimine tabi ürün sayısının artırılması yönünde yapılacak her türlü girişimin ülkemiz için ciddi katma değer sağlayacağını ifade etmek istiyorum.

LONCA: TSE olarak önümüzdeki dönem için hedefleriniz nelerdir?

Tahir Büyükhelvacıgil: Önümüzdeki 5 yıl sonunda ulaşmak istediği noktaları ifade eden stratejik amaçlarımız şu şekilde sıralanabilir: Türk Standardları Enstitüsü'nün; faaliyet alanlarını, çeşitliliğini, kalitesini ve personel yetkinliğini arttırarak, profesyonel tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini yaygınlaştırarak, çağın gereklerine uygun teknolojik altyapıyı kullanarak, akreditasyon kapsamlarını genişleterek, ulusal ve uluslararası kuruluşlarla rekabet gücünü yükseltmek ve faaliyet gelirlerinde artış sağlamak.

Kurum kaynaklarının verimli kullanımını sağlayarak; planlı, kaliteli, optimum maliyetli hizmet üretimi ve denetimini gerçekleştirecek sistemler kurarak kurumsal gelişimi sağlamak.

İhtiyaç duyulan nitelikli personeli yetkinlik esasına göre görevlendirerek zamanında, etkin ve katma değeri yüksek hizmetler sunmak.

Gerekli temasların ve karşılıklı ilişkilerin kurulması yoluyla uluslararası ve bölgesel iş birliği süreçlerinde daha etkin şekilde yer alarak, kurumsal tanınırlığı artırmak ve ülke menfaatlerinin korunmasını sağlamak.

İlgili tüm tarafların (paydaşların) etkin mekanizmalar yoluyla karar alma ve hizmet sunumunda katılımını sağlayarak yönetişim esasına dayanan bir yönetim modelini hayata geçirmek.

Ülkemizin teknik düzeyde yenilikçilik ve uyum kabiliyetini, sanayimizin rekabet gücünü artırmaya yönelik olarak endüstriler, üniversiteler ve Ar-Ge kuruluşları ile bilgi ve teknoloji transferini yönlendirecek/destekleyecek platformların kurulmasında etkin rol alarak ilgili projelere destek vermek.

Tüm hizmetlerimizi "sürdürülebilirlik" esasına dayalı toplumsal ve ekonomik gelişime katkı sağlamaya ve toplumun "yaşam kalitesini" yükseltmeye yönelik olarak sunmak.

Türk Standardları Enstitüsünün temel politikaları, kurumsal düzeyde değerlendirmeler ve ulusal düzeyde oluşturulan politika metinleri ile şekillendirilmiştir..

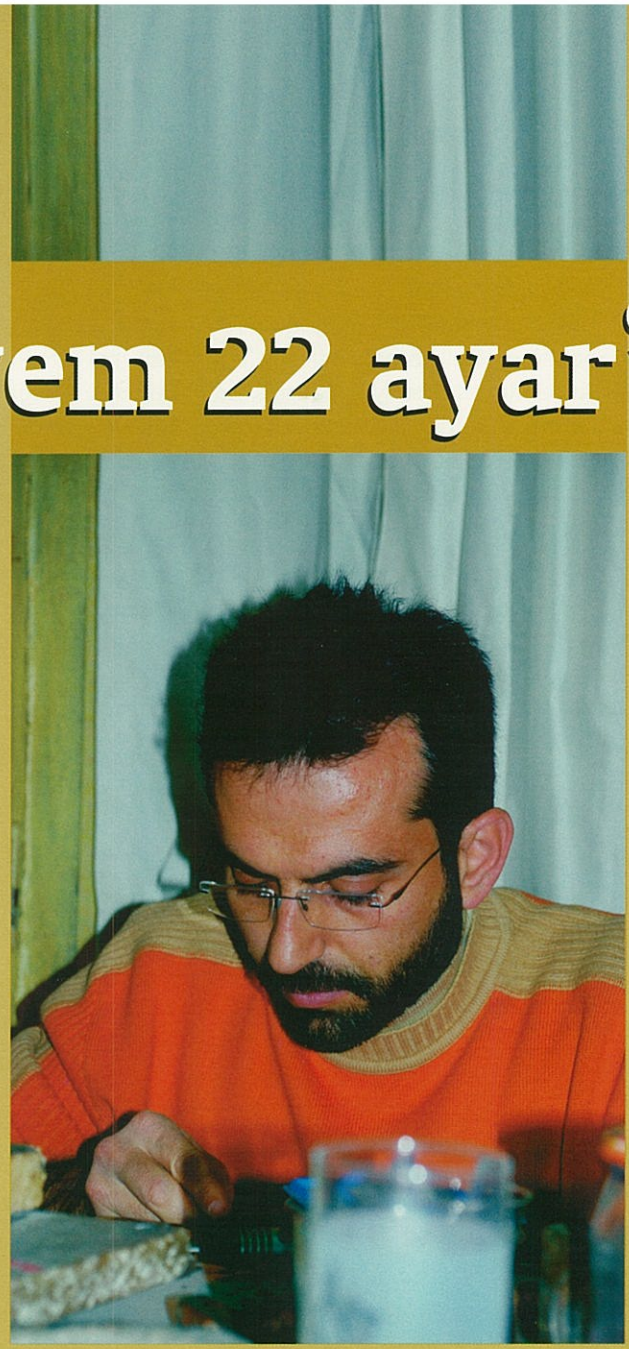
LONCA: Son olarak neler söylemek istersiniz?

Tahir Büyükhelvacıgil: Konya'nın geleceğini parlak görüyorum. Özellikle hızlı tren, Konya'yı sıçratacak bir proje. Başkentin bir banliyösü haline getirecek Konya'yı. Bugün Konya'da çok başarılı bir üniversite var. Türkiye'nin seçkin üniversitelerinden biri. Önümüzdeki yıl eğitime açılacak ikinci bir üniversitenin temeli atıldı. Biz iş alemiyle, sanayiyi entegre edebilirsek, çok güzel projeler hayata geçirebiliriz. Bunun güzel örneklerini ise yaşıyoruz. Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik ve ÜSİGEP (Üniversite –Sanayi İşbirliği'ni Geliştirme Projesi)'ni Konya Sanayi Odası olarak hayata geçirdik. Güzel semerelerini de almaya başladık.

Türkiye'de bir ilk olacak Bilim Merkezi Projesi ise hayata geçirildiğinde Konya ve ülkemiz çok şey kazanacak.

Beni konuk ettiğiniz için teşekkür ediyor, Konya Sanayi Odası'na ve Lonca Dergisi'ne başarılar diliyorum.

"916 milyem 22 ayar"



Halit Koçak
Kuyumcu

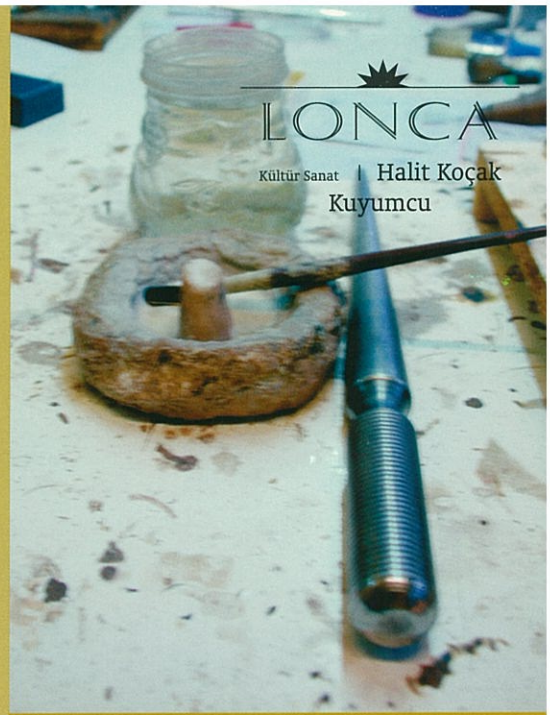
Kuyumcu Halit Koçak. Kendisi ile kuyumcu atölyesinde görüşmek üzere buluşuyoruz. Kısa bir tanışma faslından sonra, gözümüz elindeki tespihe takılıyor. Rengiyle, işlemesiyle ilginç tespih. Tespihine baktığımızı fark ettiğinde, incelememiz için bize uzatıyor Halit Usta. Tespihe hayretle bakarken, ustanın açıklaması geliyor. "16x8x33. İmamesi hariç." Ardından da takdir ifadesiyle "Sanat" diyor. Gerçekten de bir tek tespih tanesinin sadece bir sırasında 16 tane, yine tek bir tespih tanesine 8 sıra yani 128 tane gümüş çakmak, üstelik de bunu serçe parmağın tırnağından da küçük bir ahşaba yapmak herhalde başka sözlerle ifade edilemezdi.

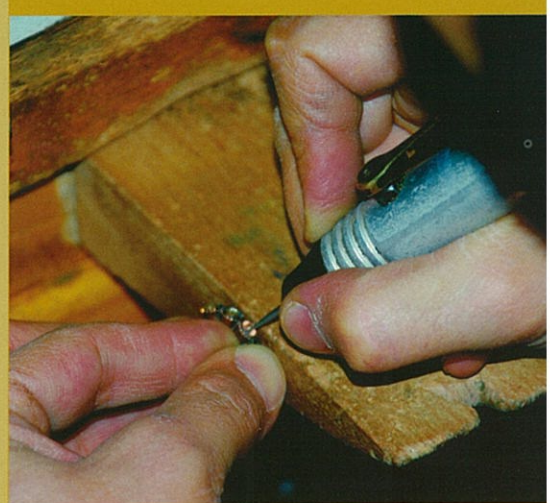
Bu iş vebal işidir

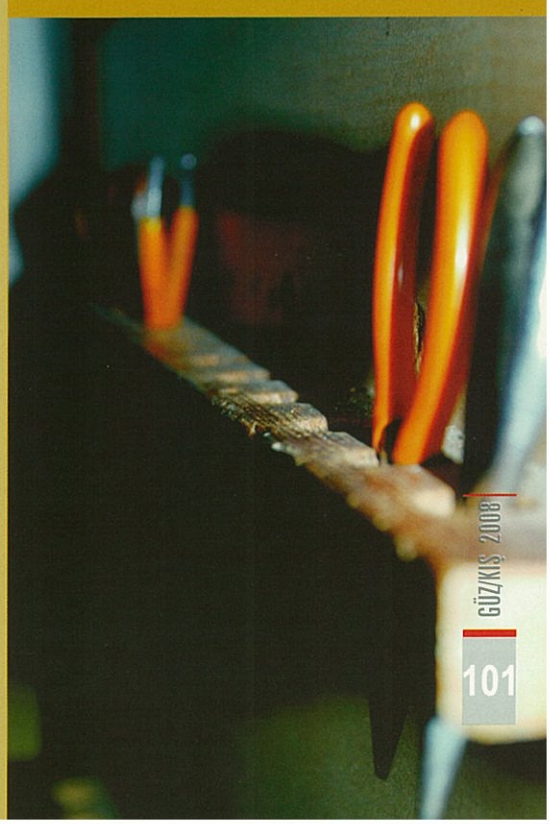
"Peki, sizin sanatınız nedir?" diye sorduğumuzda Halit Usta, Konya'daki sarrafların tamirlerini ve "tek sipariş" olarak adlandırılan sipariş üzerine yapılan yüzük, küpe, bilezik imalatı yaptıklarını söylüyor. Gayet sıradan bir iş gibi "Altın ve gümüş işleriz" diyor. Bu esnada kalfalardan birinin keski ve çekiçle yüzükleri, bilezikleri kırdığını, kopardığını görüyoruz. Nedenini sorduğumuzda Halit Usta, bunların külçe altın yapılmak üzere eritileceğini bu nedenle de kırıldığını söylüyor. Eritmek için kullanılan potanın içindeki altınların farklı renkte oldukları ve hepsinin aynı anda eritilmesinin mümkün olup olmadığını sorduğumuzda ise renklerin farklı olmasının bir önemi olmadığını pirinç veya gümüş kullandıklarında altının renginin yeşil, bakır kullanıldığında ise kırmızı olduğunu söylüyor. Peki ya ayar, nasıl ayarlanıyor? Halit Usta, "Bakır veya pirinç katma işinin tesadüfü veya iradeye göre olmaz. Bunların oranları, ölçüsü vardır. Bu orana göre katmak zorundayız. Altının milyemine göre hareket ederiz. 916 milyem 22 ayardır. 916 milyemden 585 milyeme düşüreceksek o milyem arasını gramla buluruz. Takılacak miktarı ortaya çıkartırız." diyor ve ekliyor "Bu iş vebal işidir. Bugüne kadar çok şükür yapmadık."

Baba mesleği olmayan iş

Usta bugüne kadar dediğinde fark ediyoruz. Halit Usta yaşlı değil. Hatta genç bile sayılabilir. Bu işe ne zaman başladığını sorduğumuzda "1974 yılında doğdum. 1987 yılında mesleğe başladım" diyor. 34 yaşında bir insan, hayatının 2/3'ünü bu işte geçirmiş. Usta içinde bulunduğumuz atölyeyi 1997 yılında açtığını, daha önce ise Ustasının yanında çalıştığını söylüyor.







Halit Ustanın sözlerinden baba mesleği olmayan bir işte "Usta" olduğunu anlıyoruz. Kendisini kimin yönlendirdiğini sorduğumuzda ise "Bir köylümüz kuyumcuda çalışıyormuş. Babam rahmetli onunla konuştuktan sonra beni kuyumcunun yanına çırak verdi. İşin garibi beni mesleğe başlatan köylümüz daha sonra bu mesleği bıraktı" cevabını alıyoruz.

İnatla öğrenmek

Gerek Konya'da gerekse Türkiye'de birçok mesleğin gayrimüslimler tarafından başlatıldığı, bizlere öğretildiği bilinen bir gerçektir. Halit Ustaya, kuyumculuk için de bu durumun geçerli olup olmadığını sorduğumuzda özellikle kendi mesleklerinde Ermenilerin "süper" olduğunu söylüyor. Halit Usta İstanbul'da Ermenilerin kuyumculukta bir numara olduklarına, hatta yanlarına başkalarını almadıklarını, yetiştirmek için özellikle Ermenileri tercih ettiklerini de ekliyor. Halit Usta Ermenilerden ders almadığı için kuyumculuğu ustasından ama daha çok kendi gayretiyle öğrenmiş. "Bir iş görüyorum. Bu işi o adam yapmış, ben neden yapamayayım" inadı Ustaya birçok şeyi öğretmiş.

Kuyumculukta Ustadan çırağa geçen bir gelenek, bir adab olup olmadığı sorumuzu Halit Usta kısa ve net cevaplıyor "Ne yazık ki yok". Bu işte başarılı olmanın yolunun Ustayı çok iyi izlemek ve sebat etmek olduğunu belirten Halit Usta kuyumculukta başarının ölçüsünün Ustayı geçmek olduğunu da ekliyor. Estetik anlayış, aklını kullanmak gibi bildik özelliklerin yanında "hırslı olmanın" kuyumculukta başarı kriteri olması ilginç geliyor bizlere.

Dürüstlük olmadan bu iş olmaz

Ustaya yaptığı işi nasıl tanımladığını sorduğumuzda, kuyumculuğun ince bir iş olduğunu, sabır isteyen bir iş olduğunu, eskiden aşkla, şevkle yapıldığını ancak artık bunun kalmadığını öğreniyoruz. Seri üretimin el emeğinin karşılığını almayı imkânsız hale getirdiğini söylüyor Halit Usta.

Halit Usta kuyumculuğun dürüstlük işi olduğunu, dürüstlük olmadan yapmanın imkânsız olduğunu söylüyor. Ayar belirleme, ayar düşürme, ayar yükseltme bilmeden yapılamaz, dürüstlük olmadan da yapılamaz Ustaya göre. Sadece işlenen gümüş, altın, pırlanta veya yakutta değil, söz verilen zamanda, günde o işin teslim edilmesi, hem de layıkıyla bitirilmiş olarak teslim edilmesi gerekiyormuş. Halit Usta, kendisine bir sipariş getirildiğinde o işi kafasında o anda yaptığını, yapamazsa almadığını söylüyor. Bunun nedenini de "Ben o işi yaparım dedim mi yapmam gerekir. Şu gün teslim ederim dedim mi o gün teslim etmem gerekir" şeklinde bir açıklama getiriyor.

Halit Usta'ya sadece tamir ve gelen işin aynısını mı yaptığını yoksa kendisinin de tasarımlarının olup olmadığını sorduğumuzda, önceden kendisinin de tasarım yaptığını, ancak artık herkesin tasarım yaptığını hatta yapılacak bir tasarımın da kalmadığını söylüyor. Ancak kimi zaman katalogdan beğenilen bir yüzük veya künye, farklı ayar istenen bir ürün, İstanbul'da tek yapılmayan, yaptırılmayan bir iş, Hac'dan getiren bir taşa uygun yüzük yine Usta'nın el emeği, göz nuru akıttığı işler oluyor.

Her şeyi bilmek, yapmak gerek

İstanbul ile kıyaslandığında Konya'nın farkı var mı sorusu sorulduğunda Halit Usta "İstanbul'da silindirci sadece silindirden geçirme işini yapar. Mıhlamacı sadece taşları altın zemin üzerine mıhlar. Kaynakçı sadece kaynak yapar. Ama bizde usta hepsini bilmek, yapmak zorunda. Buna mecburdur" şeklinde biraz da Konya'daki Ustaları yücelten bir cevap veriyor.

Pişmaniyeyi, pastırmayı, leblebiyi bazı şehirler en iyi yapıyor. Acaba kuyumculukta da durum böyle midir? Bir şehir öne çıkmış mıdır? Sorusunu Halit Usta'ya yöneltiyoruz. "Her şehrin kendisini has özelliği vardır" diye söze başlayan Halit Usta, Trabzon örneğini veriyor: "Biliyorsunuz Trabzon'da örme vardır. Trabzon örmesini hiçbir şehir yapamaz. Telkari Mardin'de yapılır ama

Ankara Beypazarı'nda yapılan telkari Mardin'dekine benzemez. Farklıdır".

Her şehrin kuyumculuğu kendine hastır, ancak her dönem belirli modellerin piyasa çıktığı, bazı malzemelerin moda olduğu da açıktır. Örneğin adının zirkon taşı olduğunu öğrendiğimiz beyaz taşların bilezikte, kolyede moda olmasına kim karar veriyor? Beyaz altın mı, kırmızı altın mı olacak? Buna kim karar veriyor? Halit Usta İstanbul'daki moda tasarımcılarının bunlara karar verdiğini söylüyor. Kuyumculukta tasarım öyle bir boyuta varmış ki her firmada 5–10 moda tasarımcısı varmış. Bu moda tasarımcılarının tüm sorumluluğu bilgisayarın başında takıları tasarlamakmış. Tasarlanan modeller arasında beğenilenlerin kalıbı çıkartılıp, seri olarak imalatına başlanırmış. Tabi bu tarzda çalışmak büyük, güçlü firmaların adının arkasından Gold gelen firmaların işiymiş.

Halit Usta'ya böyle büyük firmaların sayısının son dönemde arttığını söylediğimizde, Usta aslında bu firmaların öteden beri var olduğunu, ancak yeni yeni reklam yapmaya başladıklarını, özellikle de televizyon kanallarında yayınlanan dizilere sponsorluk yaptıklarını ifade ediyor. Halit Usta, son dönemde sayısı artanın pırlanta üreticilerinin olduğunun da altını çiziyor.

Halit Usta'ya altın işinin kârlı olup olmadığını sorduğumuzda, "Sarraflıkta çok para az para kazandırır. Bilezikte kâr sadece yüzde 3'tür. Buralarda bu paralar yoktur" diyor.

Peki, Türkiye uluslararası pazarda ne durumda? Halit Usta, Hint ve Uzakdoğu işçiliğinin mükemmel olduğunu ve bizim pazarımıza da girdiklerini söylüyor. Halit Usta sanat gözüyle baktığında mükemmel işler yaptıklarını, bizim bunları yapamayacağımızı da ekliyor.

Her şey gibi artık bu iş de teknolojik

Kuyumculuk el emeğidir, göz nurudur. Ama teknoloji hayatın her alanını istila etti. Acaba kuyumculukta da teknoloji istilası var mı? diye soruyoruz Ustaya. Halit Usta "Bizde de birçok iş teknolojik oldu. Artık bilgisayar ortamında model muma işleniyor. Bir yüzüğün bırakın modelini, yüzüğün kenarına açılmış bir fermanı işliyor, o fermanın içine de bir destan yazıyor. Birçok iş teknolojik oldu. Biz onları yapamayız. Ama bizim de hala yaptığımız, yapabildiğimiz birçok iş var" diyor.

Geleneksel el sanatları için yaşanan bitmesi, unutulması, yok olması gibi kaygıların kuyumculuk için de geçerli olmadığını duymak sevindirici oldu. Halit Usta, diğer el sanatlarında yaşanan çırak bulma, kalfa, usta yetiştirememe gibi sorunların kuyumculukta olmadığını, Ustaların kendisinden sonra yenileri yetiştirdiklerini belirtirken, bu durumun piyasadaki pastadan aldıkları payda düşmeye yol açtığını da eklemeyi unutmuyor.

5 sene bana yetti

"Kuyumcunun yanına bugün çırak giren birisi ne kadar sürede usta olur?" diye sorduğumuzda Halit Usta kendisini örnek olarak göstererek cevap veriyor: "87 yılında girdiğim yerde 3 sene çalıştım. Ama bir şey öğretmediler. İsteğim vardı, hevesim vardı ama işi elime aldığımda 'Bırak' diyorlardı. 90'da yanına girdiğim Ustanın yanında askere gidinceye kadar olan 3 yıl içinde ben her şeyi öğrendim. Sağ olsun ustam önümü açtı. Tabi ilk çalıştığım yerde de bir şeyler öğrendim. Askerden 1995 yılında döndüm, 1997 yılında kendi işyerimi açtım. Yani 5 sene bana yetti".

Halit Usta, çırak, kalfa yetiştirmenin zor hatta vebali olan bir iş olduğunu söylüyor. Kesintisiz temel eğitimin 8 yıla çıkarılmasından sonra çırak bulmakta zorlandıklarını, 16 yaşından sonra gelen çırağın da zor öğrendiğini belirtiyor. "Bizim meyvelerimiz yeni yeni piyasaya çıkıyor" diyen Halit Usta, kendisinin yetiştirdiği ve dükkân açmış bir ustasının olmadığını ama kendi ustasının yetiştirdiklerinin dükkân açtıklarını söylüyor.

Peki, yetişen ustalar, tatmin edici bir gelir elde edebiliyor mu? Halit Usta özellikle son dönemlerdeki ekonomik daralma da göz önüne alındığında tatmin edici bir gelir elde etmenin zor olduğunu söylüyor. Usta, "Terzi konfeksiyoncu olmak ister, kuyumcu da sarraf olmak ister. Artı masraflar ağırlaşıyor, kâr marjı düşüyor. Üstelik bir de bu işin yaşlılığı var" diyerek kendisinin de neden sarraf olduğunu da açıklıyor ve ekliyor "Öteki taraf olmasa biz başa baş gideriz".

Eskindendi eskiden

El emeğine ilgi azaldı mı? diye sorduğumuzda Halit Usta kısa bir cevap veriyor: "97'da bu dükkanı açtığımda eve 3 günde bir gidebilirdim. Eve erken gittik dediğimde de yine son otobüsle, gece 12'de giderdim." "Eski işlerimiz olsa, sizin şu an benimle konuşmanız, benim size cevap vermem çok zor olurdu" diyen Halit Ustaya" İnşallah yine olur" demekten başka elimizden bir şey gelmiyor.

Altından pancar

Halit Ustaya bugüne kadar yaptığı işler arasında hangisini unutamadığını soruyoruz. Usta bugüne kadar birçok iş yaptığını, şayet bir katalog oluşturmuş olsaydı, bu katalogun çok zengin olacağını söyledikten sonra Çumra Şeker Fabrikası'nın açılışı için yaptığı işin ilginç olduğunu belirtiyor. Fabrikanın açılışını yapacak olan Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'a vermek üzere bir pancar yapıp yapamayacakları sorulmuş. Halit Usta "İstenen pancar 30 cm büyüklüğündeydi. Daha önce yaptığımız bir iş de değildi." Diyor. Ardından yapraklarıyla birlikte 30 cm boyunda bir pancar yapılmış, 600 gr altın kullanılarak. Halit Usta yine Başbakan Erdoğan'a aynı anda verilmek üzere 18 ayar altından yaklaşık 200 gr ağırlığında bir de şehrin altın anahtarını yapmış. Usta bunları sadece ilginç olduğu için söylemiş, yoksa Ustanın hoşuna gitmiş, beğenerek yaptığı birçok iş varmış. Buna anlamak mümkün. Çünkü Halit Usta küçük büyük tüm işlerine el emeğini, göz nurunu akıtmış. Bu nedenledir ki Halit Usta yaptığı işleri birbirinden ayırmıyor, şefkatli bir babanın evlatlarını birbirinden ayırmadığı gibi ....

TÜRK TİCARET KANUNU m. 711, III'e GÖRE ÇEKLERDE ÖDEMEDEN MEN TALİMATI VE BUNUNLA İLGİLİ SORUNLAR

Konya Sanayi Odası Hukuk Müşavirliği
Av. Orhan DÜR **Av. Murtaza FEDAİ** **Av. Abbas ÖZKUL**
Av. Kemal ÜNSAÇAN **Av. Öznur ÖZCAN** **Av. Aslı A. AYDIN** **Av. Evren ASLAN**

Son zamanlarda ticari hayatta en çok kullanılan ödeme vasıtalarından birisi olan çek ile ilgili olarak, tacir ve sanayicilerimiz çok önemli sorunlarla karşı karşıya gelmektedirler.

Bu sorunlardan birisi, Türk Ticaret Kanunu'nun 711 inci maddesinin üçüncü fıkrasında düzenlenen ödeme yasağı ile ilgilidir. Söz konusu hükme göre, "Keşideci çekin kendisinin veya üçüncü bir kimsenin elinden rızası olmaksızın çıkmış olduğu iddiasında ise muhatabı çeki ödemekten men" edebilmektedir.

Türk Ticaret Kanunun 711 inci maddesinin üçüncü fıkrası, imzalı çek veya çekleri rızası hilafına (çalınma, kaybedilme veya gaspedilme şeklinde) elinden çıkan keşideciyi korumak amacıyla getirilen bir hükümdür. İmzalı çek yapraklarının çalınması, kaybedilmesi veya gaspedilmesinin her zaman mümkün olabileceği düşünüldüğünde, söz konusu hüküm esasen bir ihtiyacı da karşılamaktadır. Bununla birlikte, Ticaret Kanunumuzun bu hükmü, son zamanlarda gerçekten borçlu olduğu halde çekini ödemek istemeyen kötüniyetli borçlular için bir kaçış vasıtası olarak kullanılmaktadır. Sanayi ve Ticaret Bakanlığımız dahi bu hükmün kötüye kullanımı nedeniyle yazılı uyarı yayınlamak zorunda kalmıştır. Ayrıca, Türk Ticaret Kanunu Tasarının 711 inci maddesinin karşılığı olan 799 uncu maddesine, bu hüküm konulmamıştır. Ancak, Tasarı henüz yasalaşmadığından bu konuda sıkıntılar devam etmektedir. TTK m. 711, III'ten kaynaklanan sıkıntıların ortadan kaldırılması, özellikle alacaklıların icra takibi yapma haklarının devam etmesi için aşağıdaki hususlara uyulması gerektiği kanaatindeyiz. Buna göre;

1. Çekin teslim alındığına ilişkin çek tevdi bordrosu/çek alım bordrosu alınmalı ve çeke dair tüm bilgiler bu belgeye bağlanarak teslim eden ve alan tarafından imzalanmalıdır.

2. Ayrıca, kendisine çek ibraz edilen bankanın çekin arkasına ödememe nedenini, ibraz esnasında çekin hesapta karşılığının olup olmadığı ile ibraz tarihini yazması ve bu hususların yetkili kişilerce imza altına alınması gerekir.

Böylece, çeki ibraz eden hamilin, kanundan doğan tüm haklarını kullanabilme imkânı söz konusu olabilecektir.

Çeklerle ilgili olarak ortaya çıkan temel sorunlardan bir diğeri ise, keşidecinin çekin rızası hilafına çıktığı iddiasıyla Cumhuriyet Savcılığına başvurması üzerine, Cumhuriyet Savcılarının çek veya çeklerle ilgili olarak aldıkları toplama kararıdır. Bu sorun, bir önceki sorundan daha vahimdir. Zira, bir önceki sorunda, yukarıda belirttiğimiz önlemlerin alınması durumunda ödeme yasağına rağmen çek hamilinin kanunlardan doğan hak ve yetkilerini kullanabilmesi mümkündür. Cumhuriyet Savcılarının çeklerin toplatma kararı vermesi durumunda ise, banklar bu çeklere hemen el koymakta ve ilgili Cumhuriyet savcılıklarına göndermektedir. Böylece bu çeklerin, aylar süren Cumhuriyet Savcılığı incelemesi tamamlanıncaya kadar herhangi bir işleme konulması imkanı tamamen ortadan kalkmaktadır. Cumhuriyet Savcılığı daha sonra tedbir kararının kaldırsa bile, aradan uzun bir süre geçtiği için, çek hamili büyük bir mağduriyete uğramakta, keşideci ise, bu şekilde haksız bir kazanç sağlamaktadır. Ayrıca, Savcılığın hakkında toplama kararı verdiği bir çeki bankaya ibraz eden veya başkasına ciro eden kişi, suçluymuş gibi bir durumla karşıya karşıya kalmakta; dolayısıyla haksız yere itibarı da zedelenebilmektedir. Bu nedenle, Cumhuriyet Savcıları kesin delil olmadan bu konuda tedbir kararı vermemeleri gerekmektedir.

Öte yandan bazı Bankalar, Çekle Ödemelerin Düzenlenmesi ve Çek Hamillerinin Korunması Hakkında Kanunun 10 uncu maddesi gereğince, karşılıksız şerhi vurulan her çek yaprağı için ödemek zorunda oldukları 410 YTL miktarı ödememek için çek keşidecisini ödemeden men talimatı verme konusunda teşvik etmektedir. Bu konuda bankaların da daha duyarlı davranmaları şarttır.

Yukarıda belirtilen bütün bu olumsuz durumların ortadan kaldırılması için de, mutlak surette idari ve yasal her türlü önlemin alınması gerekir.

TSE

Çiftsan®

BOTANİK VE AYDINLATMA

- Aydınlatma Armatürleri
- Kent Mobilyaları
- Oyun Grubu
- Botanik Fidanlığı

CCR 1+4

ISO 9001:2000 Reg. No. 059

Aydınlatma
Meram Sanayi Müceddet Sokak No:26 KONYA / TÜRKİYE
Tel: +90 332 320 55 84 (Pbx) Fax: +90 332 320 33 26 e-mail: info@ciftsan.com.tr

Botanik
Meram Eskiyol Caddesi No:187 KONYA / TÜRKİYE
Tel: +90 332 320 45 30 Fax: +90 332 320 33 26 e-mail: info@ciftsan.com.tr

gelişime açık
verimli
etkili
güvenilir...

Büyümek İçin...

Alışılmışın dışında yeşil alanları,çevre planlaması ve modern mimarisi,
500 m^2'den, 6000 m^2'ye kadar iş hacminize uygun seçenekleri
ile

"Arsa Fiyatına Fabrika Sahibi Olabilirsiniz."

KETENCİ ORGANİZE SANAYİ ŞEHRİ

KETENCİ İNŞAAT

www.ketencisanayi.com

Satış Ofisi : 0 332 342 68 42