SAYI / 16

ISSN 1304-0731 BAHAR / 2004

LONCA

Dosya
Enflasyon Muhasebesi
H. İbrahim KURUCAN
Yrd. Doç. Dr. Mustafa ÇELEN
Harun KAYNAK
Ecmel BİCAN

Araştırma
Petrol Fiyatları
M. Lütfi ARSLAN

Röportaj
Rekabet
Prof. Dr. Oren HARARİ

Sektör
Metal Eşya Endüstrisi

Portre
Hasan ANĞI

Enflasyon OUT, Muhasebesi IN

YAŞANTINIZ DOĞAL, GÜVENLİ VE GÜZEL OLSUN

TERMOBİMS

TSE 2823

TERMO BLOK

TSE 2824

BETON TAŞLARI

KENT MOBİLYALARI

FABRİKA SATIŞ YERİ
Yenişehir Mh. Ulaşbaba Cd. Kale Sit. Altı No.34/H Tel:(0.332) 238 52 80-83
KONYA / TÜRKİYE

FABRİKA SATIŞ YERİ
Biriketciler ve Mermerciler San. Ünüstü Sk. No. 2 KONYA Tel:(0.332) 355 33 00
KONYA / TÜRKİYE

FABRİKA
Konya Aksaray Yolu 20. Km. Tel:(0.332) 397 00 50 (7 Hat) Fax : 397 00 59
KONYA / TÜRKİYE

e-mail : termobims@termobims.com.tr
Web : www.termobims.com.tr

Öğütme işlemlerinde verim de yüksek, kazanç da.

Milleral Millennium Vals, fabrikaların öğütme işlemlerinde en ideal sistem... Kaliteyi yükseltmek, verimi arttırmak için dünya un üreticilerinin de tercih ettiği bir marka.

Ayrıca,
- kullanım ve montaj kolaylığı,
- çalışma sessizliği,
- uygun fiyat

Millennium Vals'i rakipleri arasında öne çıkaran en temel özellikleri.

Milleral Millennium Vals, dünya öğütme sistemlerine örnek bir İmas ürünüdür.

imas

Milleral

ISP VM MILLENNIUM VALS

İmaş Makine Sanayii A.Ş.
2. Organize Sanayi Bölgesi
Lalehan Cad., No: 61, 42300 Konya
Tel: 0332 239 01 41 (4 Hat)
Faks: 0332 239 01 44
www.imas.com.tr
info@imas.com.tr

MASS

İÇİNDEKİLER

GÜNDEM Enflasyon Muhasebesi	6	H. İbrahim KURUCAN
RÖPORTAJ Enflasyon Muhasebesi	9	Yrd.Doç.Dr.Mustafa ÇELEN
RÖPORTAJ Enflasyon Muhasebesi	14	Harun KAYNAK
RÖPORTAJ Enflasyon Muhasebesi	20	Ecmel BİCAN
RÖPORTAJ Rekabet	23	Prof. Dr. Oren HARARİ
ARAŞTIRMA Mikro Kredi Nedir?	28	Benjamin PIMENTEL
DOSYA Petrol Fiyatları	32	M. Lütfi ARSLAN
POTRE Konya Bizim İçin...	35	Hasan ANĞI
KÜLTÜR SANAT At Arabacılığı	41	Musa ÜNAL
PAZARLAMA SOHBETİ Başarılı Üretim...	44	
SEKTÖR Metal Eşya Endüstrisi	50	
Zemçi Bey'e Mektup	58	Hasan ARSLAN

ENFLASYON MUHASEBESİ

ENFLASYON MUHASEBESİ 6

HIZLI VE ACIMASIZ REKABET 23

PETROL FİYATLARI 32

METAL EŞYA ENDÜSTRİSİ 50

EDİTÖR'DEN

LONCA

Sayı 16
BAHAR 2004
ISSN:1304-0731

Sahibi
Konya Sanayi Odası Adına
Ahmet ŞEKEROĞLU

Genel Yayın Yönetmeni
M. Lütfi ARSLAN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Zübeyde KARADAĞ

Yayın Kurulu
Sedat TAŞKAZAN
Mürsel ÇETİN
Zübeyde KARADAĞ

Grafik Tasarım
Fatma ŞARLAK

Reklam
Mehmet CAN

Konya Sanayi Odası
Tel 0332 251 06 70 (5 hat)
kso@kso.org.tr

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

Ofset Hazırlık-Baskı
FSF Printing House

KONYA SANAYİ ODASI

Lonca Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın bir yayın organıdır

3AYDA BİR YAYINLANIR.

Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü,Grafikler, Fotoğraflar, İllustrasyonlar yazılı izni alınmaksızın hiç bir şekilde kullanılamaz, yeniden kopya tekniğiyle çoğaltılamaz, basılamaz.

Lonca Dergisi yazılarda değişiklik hakkını saklı tutar.Yayınlanmayan yazılar iade olmaz.

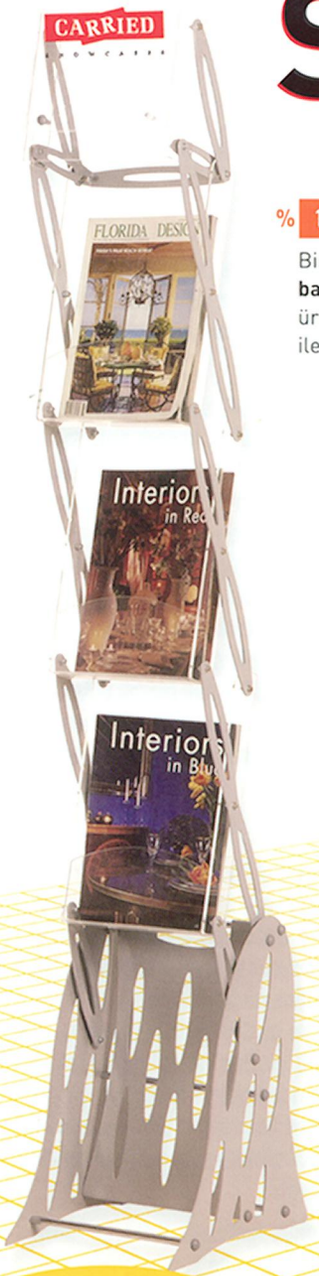
1 Ocak 2004'ten itibaren enflasyon muhasebesi ile tanıştık. Aslında "enflasyon düzeltmesi zorunluluğu" olarak ifade edilen yeni düzenleme, finansal tablolarda paranın satın alma gücünün dikkate alınması uygulamasını getiriyor. Bu amaçla kullanılacak çeşitli endekslerle tablolar güncelleştirilecek ve reel hale getirilecek.

Aslında Türkiye, enflasyon muhasebesine on yıllardır geçmeyi tartışıyordu. Ama uygulamanın yürürlüğe girmesi çok ilginç bir dönemde, yaklaşık otuz senedir süren kronik enflasyon ortamından tam kurtulduk dediğimiz bir dönemde gerçekleşti. Şair Eşref'i hatırlayıp da "Çelebi bizde böyle olur bu işler" dememek mümkün mü? Yüksek enflasyon ortamı baz alınarak düşünülmüş bir uygulamaya geçiyoruz ama diğer taraftan da enflasyon düşmeye başlıyor. Nitekim son açıklanan Mayıs ayı enflasyon oranları enflasyonun düşme eğiliminin devam ettiğini gösterdi. TÜFE'de 32 yıl sonra tek haneli rakam (8.88) görüldü. TEFE'de ise yıllık artış yüzde 9.56 oldu. Özel sektör imalat sanayiindeki fiyat artışı ise yüzde 1.8 olarak gerçekleşti. Artık enflasyon canavarı korkusunu terketmeye başladığımız bir dönemde enflasyon muhasebesi ne tür bir fayda getirecek? Konunun uzmanlarına, enflasyon muhasebesi ile ilgili birçok boyutun yanısıra bu konuyu da sorduk. Cevapları müteakip sayfalarımızda okuyacaksınız. Ama burada şu kadarı ifade edelim ki yeni uygulamanın getireceği iş yükü, umulan yararların önüne geçecek gibi gözüküyor.

Geçtiğimiz aya damgasını vuran en önemli konulardan birisi petrol fiyatlarındaki dramatik yükselişti. Varili 40 doların üstüne çıkan kara altın bir anda herkese acaba 1970'lere geri mi dönüyoruz, sorusunu sordurttu. Varili 80 dolara vuran petrol o dönemde büyük yıkımlara, kitlesel işsizliklere, yüksek enflasyon rakamlarına yol açmıştı. Mevcut yükselişin etkisinin bu kadar olmayacağı düşünülüyor ama yine de petrolde tehlikeli bir döneme girildiğinde neredeyse herkes müttefik. Bunun sebebi dünyanın 11 Eylül 2001 saldırıları ile girdiği belirsizliklerle dolu yeni dönem. Petrol hala dünya ekonomisinin yumuşak karnı. O yüzden petrol hedeflerine yapılacak terörist saldırı ihtimali eskilerin tabiri ile "şuyuu vukuundan beter" bir tahribata yol açabilecek. Nitekim petroldeki yükseliş de işte tam bu sebepten kaynaklanıyor. Muhtemel terörist saldırıların petrol arzını nasıl etkileyeceğine yönelik tedirginlik spekülatif bir zemin meydana getiriyor. Kısacası petrol, terör korkusu ile imtihan oluyor.

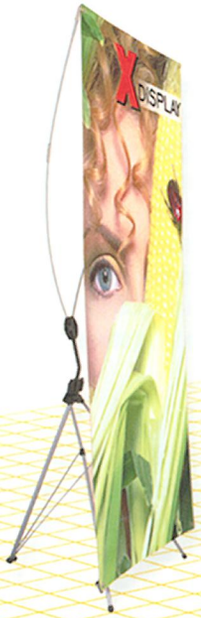
Lonca bu sayıda yine dopdolu. Portre köşemizin konuğu Konya milletvekili Hasan ANĞI. Amerikalı Yönetim Profesörü Oren Harari ile rekabet ve yöneticilik üzerine yapılmış röportajı ilgi ile okuyacağınızı umuyoruz. Tüm bunlara Kültür-Sanat, Sektör ve diğer yazıları da ilave edin. Biz LONCA olarak bu sayı da üzerimize düşeni yaptığımıza inanıyoruz. Sıra sizde. Buyurun.

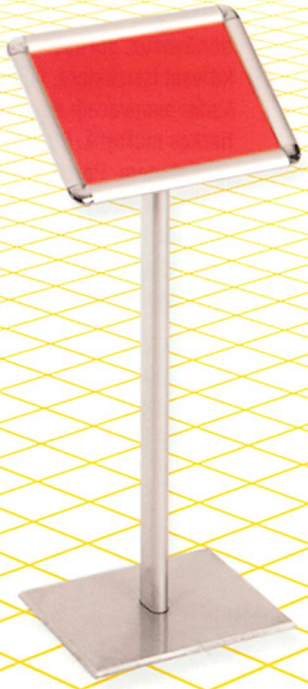
Görsel Tanıtım **Sistemleri**



% 100 Yerli Malı

Bir çantaya bile kolayca sığabilen **dev fuar standları, banner displayler, navigasyon ve yönlendirme levhaları** ve de ürününüzün gereken tanıtımını yaptırabileceğiniz grafik stüdyosu ile işinizi kolaylaştıracak **Baskısı ve kalitesi** ile çözümler sunar.





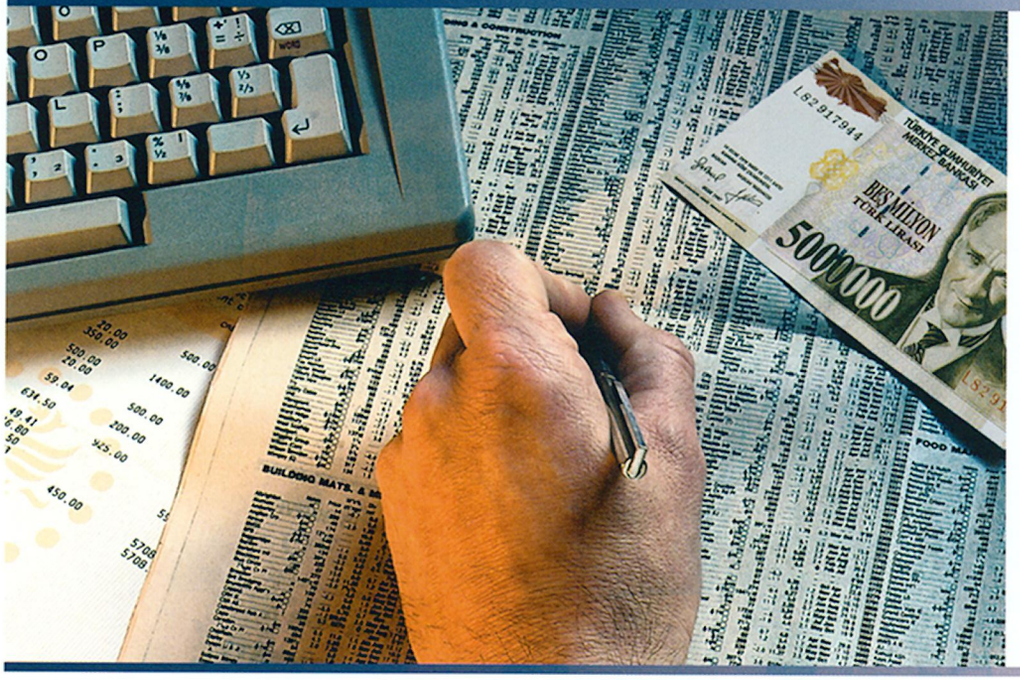
CARRIED
SHOWCASES

Kerkük Cad. Erdem Sitesi Altı. No: 48/E Selçuklu/ KONYA
Tel: 0 332 235 27 15
www.carried-display.com
info@carried-display.com

ENFLASYON MUHASEBESİ

H.İBRAHİM KURUCAN

KARMAŞIK BİR YAPI GEÇ KALMIŞ BİR UYGULAMA

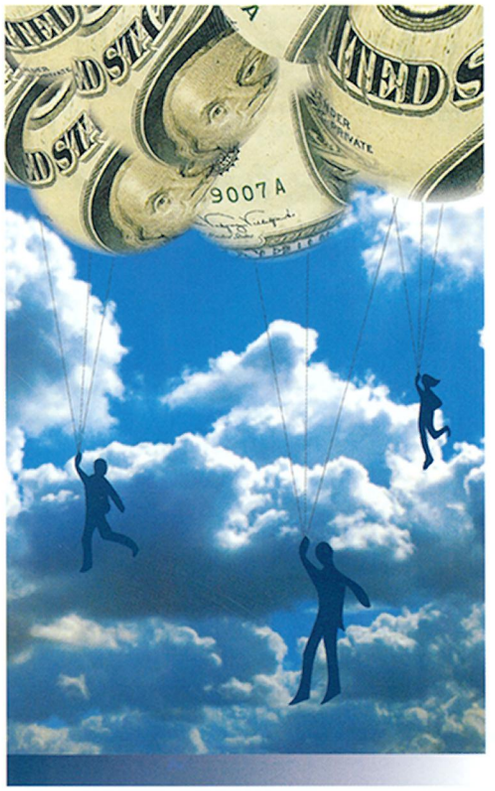


Türkiye 30 yıldan beri yüksek enflasyon ortamında yaşadığı halde enflasyon muhasebesine geçilememiş, bilançolar ile gelir tabloları bundan olumsuz yönde etkilenmiş ve anlamsız hale gelmişti. Şimdi enflasyon tek haneli rakamlara geriledi ve herkes buna uyum sağlama peşinde...

Uzun süredir yüksek enflasyonun hakim olduğu bir ekonomide yaşadığımız için enflasyonun cebimizdeki paraya olan etkisini rahatlıkla görebiliyor ve harcamalarımızı bu çerçevede değerlendire biliyoruz. Ancak aynı değerlendirmeyi şirket mali tabloları için yapabilmek, enflasyon etkisini tahmin ederek, hesaplara yansıtabilmek ve bu doğrultuda sağlıklı kararlar alabilmek o kadar kolay olmuyor.

Yıllardır yüksek enflasyonla yaşamaya alışmış bir ekonomi artık düşük enflasyona uyum sağlamaya çalışıyor. Türkiye 30 yıldan beri yüksek enflasyon ortamında yaşadığı halde enflasyon muhasebesine geçilememiş, bilançolar ile gelir tabloları bundan olumsuz yönde etkilenmiş ve anlamsız hale gelmişti. Şimdi enflasyon tek haneli rakamlara geriledi ve herkes buna uyum sağlama peşindeydi. Bu uyum sağlanamadan enflasyon muhasebesi uygulaması zorunlu hale geldi. İşte tam bu noktada enflasyon muhasebesinin uygulamasında problemler yaşanıyor ve yaşanmaya da devam edecek gibi görünüyor.

Oysa enflasyon muhasebesine geçileceği bir yıl önceden belli olmuştu. Kanun 2003 yılına yetişmediği için 2004 yılında uygulama kararı alınmıştı. Diğer taraftan Türkiye'de enflasyon muhasebesine geçmeyi gerektiren zorunluluklar yıllardır devam ediyordu. İlk başta IMF ile yapılan anlaşmalarla bu uygulamanın başlanmasına zaten söz verilmişti. Konunun bir de yabancı sermaye boyutu var. Türkiye çok uzun yıllardır yabancı sermaye yatırımlarını çekmeyi bir türlü sağlayamamıştı. Çünkü enflasyon muhasebesi olmadığı için Türkiye'ye iş yapmak üzere gelen bir sermaye üç yıl içinde erimekte ve yatırımcı perişan olmaktaydı. Bu yüzden işletmeler sermayelerini kâr diye dağıtmak zorunda kalıyorlardı. Birazda bu zorunluluklar dolayısıyla enflasyonun düştüğü bir dönem olmasına rağmen uygulama başlamak zorunda kaldı.



Vergi mevzuatında enflasyon düzeltmesinin öngörülmüş olmasındaki temel amaç; vergi mükelleflerinin gerçek (reel) matrahları üzerinden vergi ödemelerini sağlamak. Kanuna göre, gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin kazançlarını bilanço ve işletme hesabı esasına göre tespit edenler, yüksek enflasyon dönemlerinde bu usul ve esaslara göre mali tablolarını enflasyon düzeltmesine tabi tutacaklardır

Nedir enflasyon muhasebesi?

Uzmanlar enflasyon muhasebesini en genel hatlarıyla şöyle tarif ediyorlar: "İşletme finansal tablolarının (Bilanço, Gelir Tablosu, Nakit Akım Tablosu, Satışların Maliyeti Tablosu vs..) enflasyon karşısında güncelleştirilmesi, çeşitli endeksler yardımıyla düzeltilmesi mantığına dayanır. Ölçü birimi olarak paranın değeri değil, paranın satın alma gücü kullanır."

Başka bir ifadeyle, vergi mevzuatında enflasyon düzeltmesinin öngörülmüş olmasındaki temel amaç; vergi mükelleflerinin gerçek (reel) matrahları üzerinden vergi ödemelerini sağlamak. Kanuna göre, gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin kazançlarını bilanço ve işletme hesabı esasına göre tespit edenler, yüksek enflasyon dönemlerinde bu usul ve esaslara göre mali tablolarını enflasyon düzeltmesine tabi tutacaklardır.

İlk bakışta kulağa hoş gelen bir düzenlemeydi. Zaten tasarı kanunlaşıp ayrıntıları belli olana kadar herkesin ısrarla istediği ve sabırsızlıkla uygulanmasını beklediği bir yenilikti.

Enflasyon muhasebesi neler getiriyor?

11 maddelik kanunun getirdiği yenilikleri kabaca şöyle sıralayabiliriz:

1. Son 3 yılda kümülatif enflasyon %100'ü aşar ve son yılda da %10'u aşarsa, Enflasyon Muhasebesi uygulanacaktır. İki şart birden aranacaktır.

2. Bakanlar Kurulu % 100'ü %35'e kadar indirmeye, %10'u %25'e kadar çıkarmaya yetkilidir.

3. Enflasyon muhasebesi uygulaması bilanço esasına göre defter tutan mükellefler için mecburi olacaktır. İşletme defteri tutanlar uygulama dışındadır.

4. Enflasyon tespitinde Devlet İstatistik Enstitüsünde yayınlanan Toptan Eşya Fiyat Endeksleri esas alınacaktır.

5. Enflasyon muhasebesi uygulaması, geçici vergi dönemlerinde ve yıl sonunda yapılacaktır.

6. Uygulamada bilançolardaki parasal değerler aynen alınacak, parasal olmayan değerler TEFE'ye göre değerlendirilerek düzeltilecektir.

7. Amortismanlar düzeltilmiş değerler üzerinden ayrılacaktır.

8. Yatırım indirimi de düzeltilmiş değer üzerinden yapılabilecektir.

9. Yeniden Değerleme kalkacaktır.

10. İşletme defteri tutanlar düzeltilmiş değer üzerinden amortisman ayırabilecektir.

Kanun yürürlüğe girdikten sonra ve uygulama safhasına yaklaştığımız şu günlerde yoğun bir şekilde değerlendiriliyor, eksileriyle-artılarıyla tartışılıyor. 2004 yılının ilk geçici vergi döneminde uygulaması ihtiyari olduğu ve şartlar yerine gelmediği için şuana kadar uygulanmadı. O yüzden tartışmalar yerli yerine oturmuş değil. Uygulama safhasında belki farklı yönlerini de tartışmaya başlayacağız.

Enflasyon muhasebesi uygulamasının olumlu yönleri olduğu muhakkak. Ancak olumsuz yönleri ve pratik uygulamada yaşanacak zorluklar göz önüne alındığında hiç kimse olumlu yönlerini gündeme bile getirmeye cesaret edemiyor. Eleştirilen, eksik bulunan o kadar çok yönü var ki, bazıları 'nereden çıktı bu enflasyon muhasebesi?' demeye başladılar bile. Öyle anlaşılıyor ki önümüzdeki dönemde bu konuda bir çok problemle karşılaşmamız kaçınılmaz görünüyor.

Aksaklıklar neler olabilir?

Enflasyon muhasebesi çok büyük bir kesimi ilgilendirdiği için bu konuda değerlendirmede bulunan, kafa yoran, çözümler üretmeye çalışan, aksaklıkları gündeme getiren bir çok uzman var. Bu uzmanların tespitlerini ve muhtemel aksaklıkları şu başlıklar altında toplamak mümkün:

- Enflasyon muhasebesi yüksek enflasyon ortamlarında anlamlıdır. Enflasyonun düşük seyrettiği dönemlerde hem uygulama imkanı yoktur, hem de getirdiği ağır iş yükü ve maliyeti karşılamaktan çok uzaktır.

- Yürürlüğe girmiş olan enflasyon muhasebesi uygulaması işletmelere önemli fırsatlar sağladığı gibi ek yükümlülükler de getirmektedir.

- Sistem çok karmaşık ve de belirsiz bir çok yönü dolayısıyla uygulamada zorlukları olan bir yapıdadır.

- Mali idare, muhasebeciler ve mali müşavirler bu sisteme henüz tam hazır değildir.

- Borçlu firmalar enflasyon muhasebesinin getireceği vergi yükünün altında ezilebilir, küçük firmalar ise enflasyon muhasebe programlarının maliyetlerini bile taşıyamayabilirler.

- Küçük işletmeler üzerinde artı bir maliyet yükü getireceği muhakkaktır. Çünkü belirli bir bilgi düzeyi gerektiren ve ancak muhasebe elemanları tarafından kullanılabilecek bu teknik nedeniyle küçük işletmeler için ilave maliyet getirmektedir. Kaldı ki stok ve sabit kıymetleri olmayan küçük işletmelerin bu sisteme sağlayacağı bir katkı da yoktur.

Mevcut haliyle enflasyon muhasebesi uygulamasının; uygulamada, denetimde ve vergilemede ciddi sorunlar yaşanması beklenmelidir. Çünkü; genel ekonomik altyapımız uygun bir yapıda değildir. Mali idare, muhasebeciler ve mali müşavirler ile, bir çok şirketin muhasebe servisi buna henüz hazırlanmamışlardır

• TEFE oranları %10'un altına inmiş bulunmaktadır. Bu durumda 2004 yılı için enflasyon muhasebesi uygulaması olmayabilir. Ancak bu kez, enflasyon muhasebesine geçilecek diye, vergi kanunlarımızda mükellefler lehine olan; yeniden değerleme imkanı, maliyet revizyonu ve maliyet artış fonu imkanı, %20'ye kadar amortisman ayırabilme imkanı gibi önemli imkanlar yürürlükten kaldırılmıştır.

• 2004 yılı enflasyon muhasebesini öğrenme yılı olacaktır.

• Mevcut haliyle enflasyon muhasebesi uygulamasının; uygulamada, denetimde ve vergilemede ciddi sorunlar yaşanması beklenmelidir. Çünkü; genel ekonomik altyapımız uygun bir yapıda değildir. Mali idare, muhasebeciler ve mali müşavirler ile, bir çok şirketin muhasebe servisi buna henüz hazırlanmamışlardır.

• Vergilendirmede 'basitlik ve kolaylık' esastır. Yeni düzenleme öncesine göre inanılmaz bir iş yükü ve zorluklar getirmektedir ve vergideki 'basitlik ve kolaylık ilkesi' zedelenmiştir.

• Enflasyon muhasebesinin eksikleri ve zorluğu olmasına rağmen, bu zor işin başarılmasının zorunlu olduğu da ortadadır. Aslında enflasyon muhasebesi tek sorun değildir. Bunu kayıt dışı ekonomi, Mali Milat ve enflasyon muhasebesi ile birlikte üçlü bir model olarak ele almak gerekir ●

Türkiye'de her iş böyle olur!

Türkiye'deki ortam ve koşullar nedeniyle enflasyon muhasebesinin uygulanmasının pek de kolay bir iş olmadığı, önümüzde çözülmesi gereken büyük teknik zorlukların bulunduğu anlaşılmaktadır. Türkiye enflasyon muhasebesine geçmekte çok geç kalmıştır. Bu gecikmenin farkına birkaç yıl önce varılmış ve IMF'ye verilen niyet mektubunda 2003 yılında gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerini kapsayan enflasyon muhasebesinin uygulanacağı taahhüt edilmiştir. Ancak bir yıl sonra geçilebilmiştir. Buna rağmen gerekli hazırlıklar tam yapılamamış ve ciddi uyum sorunları yaşanmaktadır. Hatta "enflasyon muhasebesinin uygulaması güç ve çok teknik bir yöntem olduğunu ve enflasyonu yok etmenin, enflasyon muhasebesinden daha kolay olduğunu" ileri süren uzmanlar bile var.

Son söz; enflasyon muhasebesi karmaşık bir yapıdır;
Bakış açınıza göre, geç kalmış, ya da aceleye gelmiş bir uygulamadır!

Yrd. Doç. Dr. MUSTAFA ÇELEN

ENFLASYON MUHASEBESİ, DÜŞÜK ENFLASYONDA ANLAMLI DEĞİL

Yaklaşık 30 senedir yüksek enflasyon altında yaşarken enflasyon muhasebesi uygulamaya konulmazken, enflasyon yüzde 10 düzeyine düştükten sonra uygulamaya konulmasının, getirdiği iş yükü ve sağlayabileceği yararlar karşılaştırıldığında çok da anlamlı olmadığını düşünüyorum.

Yrd. Doç. Dr. Mustafa Çelen Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü Öğretim Görevlisi. Enflasyon Muhasebesi konusunda hem teorik çalışmalar yapıyor, hem de özel sektöre danışmanlık hizmeti veriyor. Çelen'e, Enflasyon Muhasebesi'nin teorisi, uygulaması, sorunları ve diğer ülkelerdeki tatbikatı hakkında sorular sorduk.

1 Ocak 2004 tarihinden itibaren vergi mevzuatımıza girmiş olan Enflasyon Muhasebesi uygulaması şu an hangi safhada?

1 Ocak 2004'ten itibaren yürürlüğe girmiş olan yasa, gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinden bilanço esasına göre defter tutan mükelleflere, gerekli koşulların oluşması halinde enflasyon düzeltmesi zorunluluğu getirilmiştir. Buna göre mükellefler, fiyat endeksindeki artışın, içinde bulunulan dönem dahil son üç hesap döneminde yüzde 100'den ve içinde bulunulan hesap döneminde yüzde 10'dan fazla olması halinde malî tablolarını enflasyon düzeltmesine tâbi tutacaklardır. Enflasyon düzeltmesi uygulaması, her iki şartın birlikte gerçekleşmemesi halinde yapılmayacaktır.

Bakanlar Kurulu; maddede yer alan yüzde 100 oranını yüzde 35'e kadar indirmeye veya tekrar kanunî seviyesine kadar yükseltmeye, yüzde 10 oranını ise yüzde 25'e kadar çıkarmaya veya tekrar kanunî seviyesine kadar indirmeye yetkilidir.

Bu gün itibarıyla baktığımızda kanunda öngörülen üç yıllık yüzde 100'lük ve on iki aylık yüzde 10'luk oranların gerçekleşmediğini görüyoruz. Zaten ilk geçici vergi döneminde enflasyon muhasebesi uygulamasının isteğe bağlı olarak yapılabileceği belirtilmişti. Ama Mayıs ve Haziran aylarındaki enflasyon beklentileri dikkate alındığında büyük bir ihtimal ile yılın ilk altı ayını kapsayan geçici vergi döneminde uygulanmak zorunda olacaktır. Çünkü geçen yılın Mayıs ve Haziran aylarındaki enflasyon oranı eksi 1,5 düzeyinde olduğu düşünülür ise, bu oranın üzerinde bir enflasyon gerçekleşmesi yasadaki şartların yerine getirilmesi anlamına gelecektir.

Ayrıca enflasyon muhasebesi uygulamasına geçmeden 31.12.2003 tarihli bilançolarının enflasyon düzeltmesine tutulması bir zorunluluktur. Bu düzeltmenin ise, 30 Haziran 2004 tarihinde kayıtlarına yansıtmak koşuluyla 10 Ağustos 2004 tarihine kadar yapılması gereklidir.

Enflasyon muhasebesi uygulamasının vergi mevzuatının dışında halka açık şirketler bağlamında Sermaye Piyasası Kurulu mevzuatına ve Bankalar yönüyle de Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu düzenlemelerine bakan yönü de olduğu unutulmamalıdır.

Kısaca toparlamak gerekirse, beklentiler dahilinde 10 Ağustosa kadar mükellefler hem geçen yılın bilanço değerlerini hem de 2004 yılının ilk altı aylık dönemine ait beyannamelerini enflasyon muhasebesi uygulamalarına bağlı olarak yapacaklardır.

Enflasyon Muhasebesi uygulamasından pratikte ne tür bir yarar bekleniyor?

Her şeyden önce enflasyon muhasebesi gerçek olmayan kazançların vergilemesini önleyecektir. Ülkemizde uzun yıllardan beri yaşanan yüksek enflasyon gerek sosyal gerekse ekonomik alanda büyük zararlar vermiştir. Ekonomik alandaki en büyük sorun, gerçek olmayan kârlardan vergi ödenmesi nedeniyle sermayenin gerçek değerinin korunamaması olarak ortaya çıkmıştır. Yani vergi mükellefleri kazançları üzerinden değil bizatihi sermayeleri üzerinde vergi ödemek durumunda kalmışlardır.

Bu nedenle enflasyon muhasebesi yaklaşık yirmi yıldır mükelleflerce ve uluslar arası kurumlarca çokça talep edilmiş bir uygulamadır. Ama Maliye Bakanlığı vergi gelirlerini azaltacağı korkusu ile bundan kaçınmıştır.

Geleneksel muhasebe anlayışına göre, paranın değerinin sabit olduğu varsayılmakta, değerleme ölçüleri de bu anlayışa uygun biçimde saptanmaktadır. Ancak, paranın satın alma gücünün enflasyon nedeniyle sürekli düşmesi, paranın ölçü birimi özelliğini kaybetmesine ve muhasebenin hazırladığı finansal tabloların anlamsız hale gelmesine yol açmaktadır. Bu bakımdan, finansal tabloların, enflasyonun etkilerini giderecek şekilde düzeltilmesi gerekmektedir. Bir tanım yapmak gerekirse, enflasyon muhasebesi, paranın değerinin değişmediğini varsayan geleneksel değerleme ölçülerine göre finansal tablolarda yer alan kalemlerin uygun değerleme ölçüleri (veya katsayıları) ile düzeltilmesi işlemidir. Böylelikle hem finansal tabloların gerçeğe uygun hale getirilmekte hem de sermayenin gerçek değeri korunmuş olmaktadır.

Şimdi geldiğimiz nokta itibarıyla enflasyon muhasebesi uygulama yürürlüğe girmiş olmasına rağmen bu sefer de aynı çevreler tarafından ertelenmesi ve hatta uygulamadan kaldırılması yönünde sesler ortaya çıkmaya başlamıştır.

Bunun nedeni enflasyon muhasebesi hakkındaki mükelleflerin kafasındaki algı yanılmasıdır. Çünkü enflasyon muhasebesinden mükelleflerin anladığı şey vergi matrahını yaşanan enflasyon oranınca azaltılmasıdır. Ama gerek teorik gerekse Maliye Bakanlığı'nca uygulamaya konulan haliyle enflasyon muhasebesi gerek mükelleflere gerekse serbest muhasebeci mali müşavirlere ağır iş yükü getiren kompleks bir yapı arz etmektedir. Hatta bazen enflasyon muhasebesi uygulanmış bilançolardan çıkan vergiler, enflasyon muhasebesi uygulanmamış hallerine göre daha da fazla olabilecektir.

Enflasyon muhasebesinden mükelleflerin anladığı şey vergi matrahını yaşanan enflasyon oranınca azaltılmasıdır. Ama gerek teorik gerekse Maliye Bakanlığı'nca uygulamaya konulan haliyle enflasyon muhasebesi gerek mükelleflere gerekse serbest muhasebeci mali müşavirlere ağır iş yükü getiren kompleks bir yapı arz etmektedir. Hatta bazen enflasyon muhasebesi uygulanmış bilançolardan çıkan vergiler, enflasyon muhasebesi uygulanmamış hallerine göre daha da fazla olabilecektir

Enflasyon muhasebesinin uygulamaya konulmasıyla birlikte vergi mevzuatı içerisinde bulunan yeniden değerleme, maliyet artış fonu, standart süreye dayalı amortisman uygulamaları ve son giren ilk çıkar gibi stok değerleme yöntemleri ortadan kalkacağından dolayı mükelleflerin beklentileri ile gerçekler arasından fark doğabilecektir.

Enflasyon Muhasebesi'nin mikro ve makro anlamda ne tür etkileri olacak?

Öncelikle şirketlerin mali tablolarının gerçeği yansıtması ve böylelikle şirket yöneticilerinin bu tabloların ürettiği bilgiye dayanarak doğru stratejik kararlar alabilmeleri sonucunu doğuracaktır. Aksi halde şirketin mali durumunun ne yöneticiler tarafından ne de kamu mali otoritesi tarafından doğru olarak tespit edilmesi mümkün olmayacaktır. Mikro planda bu böyle olunca makro planda kaynak dağılımında etkinliği sağlanması, üretim, yatırım ve istihdam kararlarının sağlıklı bir şekilde alınması zorlaşacaktır.

Enflasyon muhasebesinin diğer bir etkisi de şirketlerin sermaye yapıları üzerinde görülebilecektir. Daha önceki yapıda firmaların borçla çalışmaları öz sermaye ile çalışmalarına nazaran daha fazla vergisel avantaj taşımaktaydı. Yeni yapı bu ilişkiyi tersine çevirecektir. Enflasyona muhasebesine tabi tutulan bilançolar hem aktif hem de pasif yönüyle net değere indirgenecektir. Böyle olunca eski sistemdeki avantajların bir kısmı ortadan kalkacaktır. Sonuçta öz sermaye ile çalışmak özendirilecek ve firmaların kendi kaynaklarını harekete geçirmeleri sağlanacaktır. Bu yönüyle bilançoların kuvvetlendirilmesi gerek kur gerekse faiz sıçramalarına neden olan ekonomik krizlere karşı özelde şirket yapılarını genelde ise, ülke ekonomisini daha korunaklı hale getirecektir.

Enflasyon Muhasebesi uygulamasının diğer ülkelerde uygulama örnekleri hakkında bilgi verebilir misiniz? Bu uygulamanın Türkiye'ye özgü zorlukları söz konusu mu?

Öncelikle enflasyon muhasebesinin uygulanması için o ülkede enflasyonun olması gerekir. Günümüzde gelişmekte olan ülkelerdeki ortalama enflasyon yüzde 3 civarında seyrettiği düşünülürse enflasyon muhasebesi uygulamasına çok ihtiyaç duyulmadığı söylenebilir. Ama tarihsel süreç içerisinde bu ülkelerde özellikle 1970- 1980 arası dönemde geçici olarak da olsa bazı uygulamalara rastlamak mümkündür. Örneğin İngiltere'de 1988 yılına kadar firmaların isteğe bağlı olarak cari maliyete dayalı enflasyon muhasebesi uygulamalarını yapmak imkanı tanınmıştır. Kanada ve Avustralya'da İngiltere'ye benzer uygulamaları görmek mümkündür. Amerika Birleşik Devletleri, Fransa'da, Hollanda ve Almanya'da ise, konu 1970'li yıllarda döneminde tartışılmasına rağmen bizim anladığımız anlamda enflasyon muhasebesi uygulaması yapılmamıştır. Bu ülkelerde enflasyon muhasebesi uygulanmasa bile, kısmı olarak yeniden değerleme veya stok maliyetinin güncellenmesine yönelik ufak tefek uygulamaları görmek mümkündür.

Bizim bildiğimiz anlamda enflasyon muhasebesi ise, yüksek enflasyona maruz kalan İsrail, Meksika, Şili ve Brezilya gibi ülkelerde gözlenebilmektedir. 1976 yılında İsrail ve Meksika'da tüketici fiyat endeksine dayalı olarak enflasyon muhasebe uygulamalarına başlanmıştır. Brezilya ve Şili'de ise tam olarak enflasyon muhasebesi olmayan değerleme ve yenileme maliyetlerine dayalı uygulamalar görülmüştür.

TÜRMOB ve benzeri meslek kuruluşları uygulamanın, sorunları olduğundan hareketle bir yıl ertelenmesi gerektiğini ifade ettiler. Siz ne düşünüyorsunuz?

Bizce de yerinde bir talep. Çünkü yaklaşık 30 senedir yüksek enflasyon altında yaşarken enflasyon muhasebesi uygulamaya konulmazken, enflasyon yüzde 10 düzeyine düştükten sonra uygulamaya konulmasının, getirdiği iş yükü ve sağlayabileceği yararlar karşılaştırıldığında çok da anlamlı olmadığını düşünüyorum. Tabii ki bu enflasyonun yeniden yükselmeyeceği öngörüsü altında ortaya konan bir düşünce.

Türkiye'de enflasyon muhasebesini uygulamakla yükümlü olan yaklaşık 2 milyon mükelleften söz edilebilir. Bu mükelleflerin çok küçük bir kısmının mali ve muhasebe bölümleri enflasyon muhasebesini uygulayacak donanıma sahip. Bunların dışında kalan ve yüzde 90 oranını aşan mükellefler ve onların mali müşavirleri, birçok karmaşık uygulama gerektiren işlemleri yapabilecek bilgi birikimine en azından şimdilik sahip olmadıkları da bir gerçek.

Enflasyon muhasebesinin amacı firmaların bilançolarını arındırmak ve sadeleştirmek olduğu düşünülürse, bu amaca hizmet etmekten uzak düşeceğini hatta daha da karmaşıklaştıracağını söyleyebiliriz.

ER-HAS®
YAĞMURLAMA VE SULAMA SİSTEMLERİ
3. Organize Sanayi Bölgesi Kayacık Mah. İhsan Dede Cad. 12.Sokak No: 6
Tel: 0.332 . 239 12 96 - 0.332 . 239 12 97 Fax: 0.332 . 239 12 98 • KONYA
web: er-has.com.tr web: erhas.com e-mail : info@erhas.com

'ENFLASYON VERGİ KAÇIRMAYA ÖZENDİRİR'

HARUN KAYNAK

Enflasyon, servetleri üzerinden vergi ödediğini fark eden vergi mükelleflerinde korunma güdüsüyle vergi kaçırmalarını teşvik eder. Bu durum uzun vadede vergi ödememeyi genel bir alışkanlık haline getirir. Böylece, vergi gelirlerinin planlanmasında belirsizlikler ortaya çıkar

RÖPORTAJ

ENFLASYON MUHASEBESİ
HARUN KAYNAK
Baş Hesap Uzmanı Ankara Defterdar Yrd.

"ARTIK GÖLGESİNDEN DEĞİL ASLINDAN VERGİ ALINACAK..."

Yukarıdaki sloganla yola çıktı "Enflasyon Muhasebesi" veya daha teknik adıyla "Enflasyon Düzeltmesi" uygulaması. Enflasyonla yaşamaya neredeyse alışmış bir toplumun önemli bir ihtiyacı olarak uzunca bir süredir kamuoyunun gündemine oturmuştu bu enflasyon muhasebesi. Böyle değerlendirildiğinde de, "Neden enflasyonun canavar olduğu tarihlerde değil de bugün uygulamaya geçiliyor" sorularına da muhatap kalınıyor. Bu soruyu soranlar, "geç de olsa bir sorunumuz gideriliyor" demekten de kendini alamıyorlar

Neydi Enflasyonla Alıp Veremediğimiz?

Enflasyonun halkın alım gücünde düşmeye yol açtığı herkes tarafından bilinen bir gerçek. Alım gücü düşen kitlelerin zorunlu sayılan harcamalarını dahi yapamaz hale geldikleri ortada. Buna karşılık, enflasyonun gelir dağılımının tepesinde yer alan yüksek gelir elde edenleri daha da zengin eden bir olgu olduğunu da herkes biliyor. O zaman "Bu tezat durum içerisinde özellikle vergi mükelleflerinin alıp veremediği nedir?" sorusu akıllara geliyor. Enflasyonun sosyal boyutuna girmeksizin, vergi mükelleflerinin yaşadıkları belli başlı sorunlara genel bir bakış açısıyla göz atalım.

Enflasyon Mali Tabloları Gerçek Durumu Yansıtmaz Hale Getirir

Enflasyonun ilk ve en görünür etkisi; bilanço, gelir tablosu, satışların maliyeti, nakit akım tablosu gibi mali tabloların gerçek durumu yansıtmasını engellemesi. Amiyane tabirle, enflasyon görüntüyü bozuyor.

Hisse senetleri, tahviller gibi paraya tahvili kolay varlıklar nispeten gerçek değerlerine yakın tutarlarla mali tablolarda izlenirken, arsa, arazi ve binalar gibi paraya tahvili zor varlıklar "tarihi maliyetleri" ile mali tablolarda görünür. Üç ay önce alınan birkaç lot hisse senedinin değeri bugünün değerine yakınken, 20 yıl öncesinde alınan bir arazinin tablolardaki değeri birkaç lot hisse senedinin değerine eşitmiş gibi görünür. Bu durum, hem mali tablolara bakarak bir değerlendirme yapmayı imkansız kılar, hem de 20 yıl öncesinde satın alınan arazinin bugün satışında olağanüstü karların çıkmasına, dolayısıyla "fiktif karlar" üzerinden vergi ödenmesine yol açar.

Enflasyonun mali tablolar bazında karşılaştırmalar yapmaya imkan vermemesine ve fiktif karlar üzerinden vergi ödenecek olmasına yol açmasının makro ekonomik açıdan önemli bir sonucu da, özellikle yabancı sermaye yatırımlarını engellemesidir. Belirsizliklerin olduğu ve ağır ve adaletsiz vergi yüklerinin bulunduğu ülkelerde yatırımcılarda genel bir isteksizlik ve tereddüt oluşur. Bu isteksizlik ve tereddütler özelikle yabancı yatırımlarda daha yoğun görülür. Bu durum, kalıcı temelleri olması gereken yatırımların daha kaygan bir zemine oturmasına yol açar.

Enflasyon Öz Kaynakla Çalışanı Cezalandırır

Enflasyon, daha çok öz kaynaklarıyla çalışan ve bu kaynaklarını kasa veya bankasında tutanları reel olarak daha fazla vergi öder hale getirerek tehdit eder. Bir yıl öncesinde düşük bedelle aldığını bugünkü piyasa fiyatıyla satanlar vergilerini kasa ve bankalarındaki kaynaklarla öderken reel anlamda zarar ettiklerini, ellerindekinin eridiğini bile fark etmezler. Böylece, gelir veya kurumlar vergisi ödediğini sanan vergi mükelleflerinin servetleri üzerinden vergi ödemeleri sonucu doğar.

Enflasyon Muhasebesi Ne Zaman Uygulanacak?

Enflasyon muhasebesine (düzeltmesine) geçişin bazı şartları da mevcut. Her geçici vergi ile gelir veya kurumlar vergisi dönemlerinde bu şartların gerçekleşip gerçekleşmediğine bakılması gerekecek. Halihazırda geçici vergi dönemleri yılın üçer aylık periyotları olarak belirlenmiş olduğundan, bu durum her üç ayın sonunda şartların gerçekleşip gerçekleşmediğine bakılacağı anlamına geliyor. Gelir ve kurumlar vergisi yönünden kural olarak yıl esas alındığından, aynı araştırmaların yıl sonlarında yapılmalarının gerektiği de açık. Önemli bir ayrıntı olarak, aynı yıl içinde bir geçici vergi döneminde şartların gerçekleşmesi durumunda, izleyen geçici vergi dönemleri ile gelir veya kurumlar vergisi dönemlerinde de enflasyon düzeltmesinin uygulanması gerekecek. Buna göre, enflasyon düzeltmesi uygulamasına geçilebilmesi için;

- Toptan Eşya Fiyat Endeksi'ndeki (TEFE'deki) artışın, içinde bulunulan yıl dahil son üç yılda (hesap döneminde) % 100'ün üzerine çıkması,
- TEFE'deki artışın içinde bulunulan yılda (hesap döneminde) asgari %10 olması, şartlarının her ikisinin birden gerçekleşmesine bakılacak.

Önemli bir diğer ayrıntı da; yukarıda yer alan şartların her ikisinin birden gerçekleşmesi durumunda enflasyon düzeltmesi uygulamasına zorunlu olarak geçileceği. Bir başka ifadeyle, enflasyon düzeltmesi vergi mükelleflerinin seçimine bırakılmış değil.

Diğer yandan, 1.1.2004 tarihinden itibaren tanıştığımız enflasyon düzeltmesi uygulamasının ilk geçici vergi döneminde (Ocak-Mart 2004 döneminde) şartların gerçekleşip gerçekleşmediğine bakılmadan isteyen vergi mükelleflerine uygulamaya geçme yönünde seçimlik bir hak da tanındı.

Enflasyon düzeltmesi yukarıdaki şartların bir arada gerçekleşmediği dönemde sona erecek. Buna göre, enflasyon düzeltmesi uygulamasına son verilebilmesi için;

- Toptan Eşya Fiyat Endeksi'ndeki (TEFE'deki) artışın içinde bulunulan yıl dahil son üç yılda (hesap döneminde) % 100'ün altında kalması,
- TEFE'deki artışın içinde bulunulan yılda (hesap döneminin) %10'un altında çıkması, şartlarının her ikisinin birden gerçekleşmesi gerekecek.

Enflasyon Muhasebesinden Kimler Yararlanabilecek?

Enflasyon muhasebesinden (düzeltmesinden) sadece bilanço esasına tabi (birinci sınıfa tabi defter tutan) gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri yararlanabilecek. Buna göre;

- İşletme hesabı esasına tabi (ikinci sınıfa tabi defter tutan) vergi mükellefleri,
- Serbest meslek kazanç defteri tutan serbest meslek erbabı,
- Zirai işletme hesabı esasına göre kazançları tespit edilen çiftçiler, enflasyon düzeltmesi uygulamasından yararlanamayacaklar.

Vergi İdaresi, bu kapsamda enflasyon düzeltmesinden yararlanma potansiyeli bulunan mükellef sayısını iki milyonun biraz üzeri olarak tahmin ediyor.

Enflasyon Muhasebesinden Nasıl Yararlanılacak?

Enflasyon muhasebesi (düzeltmesi); hisse senedi, tahvil, mal stokları, makine, demirbaş, arazi ve binalar gibi "parasal olmayan kıymetler"in değerlerinin "düzeltme katsayıları" kullanılmak suretiyle güncellenmesi olarak ifade ediliyor. Bu güncellemenin sadece aktif bilanço kalemlerinde değil, özsermaye kalemleri gibi pasif bilanço kalemlerinde de yapılması gerekiyor.

"Düzeltme katsayıları"; mali tabloların düzenlendiği aylara ilişkin fiyat endekslerinin düzeltmeye esas alınan aylara ait fiyat endekslerine bölünmesi suretiyle hesaplanıyor. Bu hesaplamalara göre Maliye Bakanlığı 328 seri no'lu Vergi Usul Genel Tebliği'nin ekinde düzeltme katsayıları listesini yayımlamış durumda.

Enflasyon Muhasebesi Aceleye mi Geldi?

Enflasyon muhasebesi (düzeltmesi) uygulamasının piyasa tarafından karmaşık bulunduğunu söylemiştik. Gerçekten, enflasyon düzelmesi yeni ve son derece kompleks bir mevzuatıyla yürürlüğe girdi. Yürürlüğe girdikten hemen önce ve hemen sonrası itibarıyla, vergi mevzuatında önemli ve köklü bazı yasal düzenlemeler de yapılmıştı. Piyasa daha diğer yasal düzenlemeleri tam olarak kavrayamadan enflasyon düzeltmesini kucağında buldu.

Enflasyon düzeltmesinin piyasa tarafından algılanabilmesine ve bilinmesine yetecek kadar bir zamana ihtiyacı olduğu açık. Bu nedenle, bize göre, uygulamanın 1.1.2005 'ten itibaren başlatılması daha yerinde olurdu. Nitekim, TÜRMOB'un bu konuda Vergi İdaresi'yle uzun süren bir dialoğu oldu. Buna karşılık, Vergi İdaresi'nin düzenleme yönünden ciddi bir eksikliğinin bulunmadığı da görülüyor. Vergi İdaresi'nin kendine olan bu güveni nedeniyle uygulamanın ertelenmesi şeklindeki görüşlere kulakları bugüne kadar kapalı kaldı.

Bizdeki Enflasyon Muhasebesi Uygulaması Diğer Ülke Uygulamalarına Benziyor mu?

Ülkemizde 1.1.2004 tarihinden itibaren uygulamaya başlayan enflasyon muhasebesi (düzenlemesi), Uluslararası Muhasebe Standartları esas alınarak hazırlanmış durumda. Bu nedenle, enflasyon düzeltmesine uygulayan ülkelerin uygulamaları ile bizim uygulamalarımız hemen hemen aynı olacak. Zira, Uluslararası Muhasebe Standartları muhasebe sistemlerinin uluslararası alandaki ortak dili olarak kabul ediliyor.

Bizdeki şekliyle enflasyon düzeltmesi salt haliyle ödenecek vergiyi enflasyondan arındıran bir sistem olarak görülmemeli. Zira, bu uygulamayla, uygulamanın bulunmadığı bir ortama kıyasla bazı vergi mükelleflerinin daha yüksek vergi ödemeleri de sonucu da doğabilecek. Genel olarak, özsermayeye dayalı yatırımları seçenlerin nominal olarak daha düşük vergi ödeyecekleri söylenebilecekken, yabancı sermayeye dayalı yatırımlarda yoğunlaşanların nominal olarak daha yüksek vergi ödeyecekleri söylenebilecek. Bu sonuç, vergi mükelleflerinin finansal tercihlerinde çarpıklıklara yol açabilecek gibi görünüyor. Zaten, bizdekine benzer uygulamaların böyle sonuçları olabileceğini baştan öngören bazı ülkelerin sadece ödenecek vergiyi enflasyondan arındıran bir sistemi tercih ettikleri biliniyor. Buna karşılık, tercihi bu yönde kullanan ülke sayısı çok da değil ●

"Enflasyon düzetmesi (muhasebesi)" biraz karışık bulunuyor uygulayıcılarınca. Esasen çok da yersiz değil bu değerlendirme. Yinede yılların sorununun bir günde çözülecek kadar basit bir reçetesinin olması da beklenmemeli. Ama kendi içerisinde basit bir mantığı var "enflasyon düzeltmesi"nin. Burada daha çok bu mantık üzerinde durmak gerekecek. Yeri geldikçe uygulamanın çok derinlere inmeyen ayrıntılarına da yer vermek uygun olacak

Enflasyon düzeltmesi

kâr dağıtımını olumsuz etkiledi

2003 yılında bir şey oldu ve her yıl kâr dağıtan şirketlerden bazıları bu yıl kâr dağıtamadı. 'Bunun nedeni nedir?' diye araştırdığımızda karşımıza enflasyon muhasebesi çıktı. Enflasyon düzeltmesi iki açıdan kâr dağıtımını olumsuz etkiledi. Öncelikle yapılan düzeltmeler birçok şirkette zarar çıkmasına veya mevcut zararın büyümesine neden oldu. Öz sermaye kalemlerinin düzeltilmesi de bunun etkisini artırdı. Şöyle ki, öz sermaye grubunda yer alan sermaye, emisyon primi, yasal yedekler, statü yedekleri, özel yedekler ve olağanüstü yedekler kalemlerinin düzeltilmesi sonucunda oluşan farklar toplu halde 'öz sermaye enflasyon düzeltmesi farkları' hesabında izleniyor, bu düzeltme sonucunda ya geçmiş yıl kârları azalıyor (belki de zarara dönüyor) ya da geçmiş yıl zararları artıyor. Enflasyona göre düzeltilen mali tabloda denklik geçmiş yıl karı veya zararı hesabı ile sağlanıyor. İşte bu denkleştirme işlemi sonucunda ortaya çıkan ve geçmiş yıl zararında izlenen tutarın, enflasyona göre düzeltilmiş mali tablolara göre dağıtılabilecek kâr rakamı bulunurken indirilmesi gerekiyor. Geçmiş yıl zararlarında izlenen bu tutarın, varsa dönem kârı ve dağıtılmamış geçmiş yıl kârları, kalan zararın ise sırasıyla olağanüstü yedekler, yasal yedek akçeler, öz kaynak kalemlerinin enflasyon muhasebesine göre düzeltilmesinden kaynaklanan sermeye yedeklerinden mahsup edilmesi mümkün. Zarar tamamen mahsup edilmeden kâr dağıtımı yapılamıyor. Sıralamanın SPK tarafından bu şekilde belirlenmiş olması, dağıtılacak kâr rakamlarını düşürüyor. Eğer zararın öncelikle enflasyon düzeltmesinden kaynaklanan farklara (sermeye yedeklerine) mahsubuna izin verilmiş olsaydı, yani mahsupta yukarıdaki sıralamanın tersi öngörülseydi, daha fazla kâr dağıtma imkânı doğacaktı.

Erdoğan Sağlam
Milliyet

Enflasyon muhasebesine

geçilmede geç kalındı

Türkiye, uzun yıllar enflasyonla uğraştı. Ama bu konuda düzenleme yapılmamıştı. Enflasyon oranları düşüşe geçti, şimdi 3 yasal düzenleme ile birlikte enflasyon muhasebesi uygulaması başlatıldı. Bu açıdan yeni düzenleme çok geç kalınmış bir uygulamadır. Enflasyon oranları sürekli düşüyor. Böyle giderse herhalde enflasyon muhasebesini 1 yıl uygularız, daha sonra normal muhasebe uygulamasına döneriz.

Biz Türkler iyi şeyleri zaten hep en son yaparız.

Prof. Dr. Yüksel Koç Yalkın
Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi (SBF) Öğretim Üyesi)

Kayıt dışı ekonomiyle mücadelede

"olmazsa olmaz" koşul

Enflasyon muhasebesinin Türkiye'de kayıt dışı ekonomiyle mücadelede "olmazsa olmaz" koşuludur. 2003 yılı kolay bir yıl olmadı. Yüzde 6.5 faiz dışı fazlayı tutturmak gereken bir yıldı. Yola böyle çıktığınızda gidebileceğiniz iki tane kaleminiz var. Ya gelirleri artıracaksınız ya da harcamalardan kısacaksınız. Önce işe harcamalardan başlandı. Burada (bundan daha fazlası olamaz) denilen noktaya kadar gelindi. Daha sonra da gelirleri ne kadar artırabiliriz diye çalıştık.

Osman Arıoğlu
Gelirler Genel Müdür Vekili

YENMAK®

www.yenmak.com.tr

GÖMLEK PİSTON SEGMAN

TÜV CERT EN ISO 9002

PERFECT CIRCLE® PISTON RINGS

NB

grafiq: 236 42 43 KONYA

KALDIRILAN UYGULAMALAR

- Yeniden Değerleme
- LIFO
- MAF
- Kuyumcuların devamlı Has Altın Değerleme uygulaması
- Finansman gider kısıtlaması
- Zirai kazanç mükelleflerinin kesilip satılmak üzere yetiştirilenağaçlarının aktifleştirilen giderlerinin değerlemesi
- YİD kapsamındaki elektrik yatırımlarının kur farkı geliri istisnası
- Amortisman rejimi değişiyor...
- Sabit kıymetin faydalı ömrüne göre amortisman süresi ve yüzdesi tespit ediliyor...
- İsteyen mükellefler 2004 yılının (ÖHD de 2004 yılında biten hesap döneminden sonra başlayan) İlk geçici vergi döneminde, beyana tabi matrahlarını, enflasyon düzeltmesine ilişkin hükümler yerine, önceki 7 madde halinde sayılan VUK değiştirilmemiş değerleme hükünleri ve GVK KVK yürürlükten kaldırılmamışhükümlerini dikkate alarak belirleyebilirler (2004 yılında iktisap edilen sabit kıymetlerin amortisman rejimi her durumda enflasyon düzeltmesi yapılsa da yapılmasa da yeni düzenlemeye göre yapılacak.)

İŞLEM SIRASI

- 31/12/2003 Bilançosunda yer alan tutarlar, düzeltilecek olanlar ve düzeltilmeyecek olanlar şeklinde bir ayırıma tabi tutulacak.
- Tebliğin 1 ve 2 nolu eklerinden yararlanılacak.
- Sözkonusu eklerde hesap kodları da yer aldığından, açılış fişi üzerinde çalışmak kolaylık sağlayabilir.
- Alınan ve verilen avansların, alınan ve verilen depozitoların karakteri belirlenecek. (Parasal ve parasal olmayan olarak)
- Düzeltilecek Tutarlar belirlenmelidir.
- Düzeltme Katsayısı belirlenmelidir...
- Gerekli aritmetik işlemler yapılmalıdır...
- Lüzumlu muhasebe maddeleri düzenlenmelidir...
- Bu işlemlerden sonra hazırlanacak mizana göre Düzeltilmiş Bilanço tanzim edilmelidir...
- Düzeltme konusu kıymetlerin işletme ile aidiyeti, düzeltmeye esas tarihi, düzeltmeye esas miktarin tevsiki zorunludur.

AKTİFLER

- GEÇİCİ OLARAK ELDE TUTULAN HİSSELER (satın alma tarihi)(Borsaya kayıtlı ise İMKB fiyatı)(110)
- VERİLEN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR (ödeme tarihi) (126-226)
- STOKLAR (Deftere kayıt tarihi) (150-157)
- VERİLEN AVANSLAR (ödeme tarihi) (159-259)
- HAKEDİŞ MALİYETLERİ (deftere kayıt tarihi) (170)
- PEŞİN ÖDENEN GELECEK AY VE YILLARA AİT GİDERLER (Deftere kayıt tarihi) (180-280)
- İŞTİRAKLER - BAĞLI ORTAKLIKLAR (deftere kayıt tarihi) (240-242-245)
- SABİT KIYMETLER (deftere kayıt tarihi) (250-264)
- MADEN ARAMA GİDERLERİ (deftere kayıt tarihi) (271-272)
- ERTELENMİŞ FİNANSAL KİRALAMA BORÇLANMA MALİYETİ (302-402)

PASİFLER

- ALINAN DEPOZİTO VE TEMİNATLAR(Tahsil tarihi) (326-426)
- ALINAN AVANSLAR(Tahsil tarihi) (340-440)
- HAKEDİŞLER(deftere kayıt tarihi) (350)
- PEŞİN TAHSİL EDİLEN GELECEK AYLARA VE YILLARA AİT GELİRLER(Deftere kayıt tarihi) (380-480)
- SERMAYE (DAF-MAF HARİÇ)Nakit için tahsil, ayni için mülkiyetin intikal,Kar yedekleri ve geçmiş yıl karları için tescil tarihi) (500)
- YASAL VE OLAĞANÜSTÜ YEDEKLER(Deftere kayıt tarihi) (540-542)
- ÖZEL FONLAR (YENİLEME FONU vb. FONLAR)(Deftere kayıt tarihi) (549)
- HİSSE SENEDİ İHRAÇ PRİMLERİ(Tahsil tarihi) (520)
- HİSSE SENEDİ İPTAL KARLARI(Tahsil tarihi) (521)
- BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR (Ait oldukları demirbaşın artış oranına göre hesaplanacak) (257-268-278)

OFFICE UYUMLU ENFLASYON MUHASEBESİ PROGRAMI

LONCA Center Bilgisayar'ın sahibi Ecmel Bican ile görüştü

RÖPORTAJ

ENFLASYON MUHASEBESİ

ECMEL BİCAN

İzmir'de Center Bilgisayar adlı bir bilgisayar firması Microsoft ile işbirliğine giderek enflasyon muhasebesi programı hazırladı. Program Office 2003 Profesyonel Sürümü içinde yer alan Excel programının Smart Document özelliği kullanılarak hazırlanan programla muhasebeciler ve mali müşavirler enflasyon muhasebesi hesaplarını otomatik olarak yapabiliyorlar. LONCA, Center Bilgisayar'ın sahibi Ecmel Bican ile görüştü

Programınızı tanıtabilir misiniz?

Program Office 2003 Profesyonel Sürümü içinde yer alan Excel programının Smart Document özelliği kullanılarak hazırlanmıştır. Bu özellik ile bu gibi uygulamalar hazırlanabilir. Office 2003 paketine girmek haberin içinde geçmesine rağmen, asıl yapılan Office 2003 Profesyonel Sürümü ile birlikte bu programın dağıtımıdır. Office 2003 içine girmek Excel gibi bir programın yazılıp, Standard bir özellik haline getirilmesidir. Burada yapılan iki ürünün birlikte çalışmasının sağlanmasıdır.

Enflasyon muhasebesi uygulaması hangi aşamada?

2003 yılı sonunda çıkan kanun ve tebliğlerden sonra Türkiye'de Enflasyon Muhasebesi uygulanmaya başlanmıştır. Bu uygulamanın ilk ayağı 1970 yılından bu yana muhasebe hesaplarının enflasyon oranları çerçevesinde düzeltilmesidir. Uzun yıllardır Türkiye'de yaşanan yüksek enflasyon nedeni ile sürekli konuşulan enflasyon muhasebesi nihayet enflasyonun düşüş trendine girdiği bugünlerde uygulamaya girmiştir. Eski yıllara ait enflasyon artışları oranında hesapların düzeltilmesi ile hesaplar daha anlaşılabilir ve doğru bir hale getirilmektedir. Örneğin 1985 yılında 10.000.000.-TL sermaye ile kurulan bir şirketin 2004 yılındaki sermaye tutarı rakamı reel olarak 10.000.000.-TL değildir. Yapılacak düzeltme sonucu sermaye tutarı 50.000.000.000.-TL'yi bulabilir. 31.12.2003 tarihi itibarı ile eski yılların enflasyon düzeltmesi bir kez yapılacak, daha sonra kanunu gerekleri yerine geliyor ise, çıkacak tebliğler çerçevesinde her üç ayda bir düzeltmeler tekrarlanacaktır. 31.12.2003 tarihine göre yapılacak hesaplamalarda esas alınacak tarihin muhasebeye kayıt tarihi olması nedeni ile bu işlemlerin otomatik yapılabilmesinde büyük güçlük bulunmaktadır. Ayrıca elle yapılacak hesaplamalarda 3 ayrı tablodan katsayıların alınması ve ardından karışık birtakım formüllerle hesaplama yapılacak olması, çok hatanın ve yanlış hesaplamanın ortaya çıkacağının en büyük işareti idi. Bu nedenle tüm hesaplamaları verilecek birkaç basit bilgiden sonra otomatik olarak yapacak ve toplamları verecek bir programa gereksinim vardı. Office 2003 içinde yer alan Excel programının Smart Document özelliği bu işin yapılabilmesi için çok iyi olanaklar sağlamaktaydı. Biz de bu tip program hazırlayarak tüm işletmelere yardımcı olmak istedik.

Ürününüze ilgi nasıl?

Ürün bu hafta başı itibarı ile satışa çıktı. Programın Türkiye'ye ilk lansmanı İzmir'de 22.04.2004 günü yapılan bir toplantı ile sağlandı. Toplantıya ilgi çok yüksekti. Ayrıca toplantı çıkışında %15 oranında katılımcıların sipariş vermesi şirketlerin bu ürüne çok ilgi göstereceğinin kanıtı oldu. Ürünün tanıtım toplantıları Bursa, Ankara, İstanbul vb. şehirlerde tekrarlanacaktır. 11.05.2004 tarihinde Bursa'da ikinci toplantı yapılacaktır. Ürün bu hafta başı satışa çıkmasına rağmen bizim şirketimizin satışı 50 adedi buldu. Türkiye'deki tüm Microsoft satıcısı şirketler ürünü satmaktadır. Bu nedenle gerçek satış rakamlarına ulaşmamız biraz zaman alacak. Ancak 1000 adedin üzerinde satılacağı tahmin edilmektedir. Bu ürünü satın alan şirketler Office 2003 Profesyonel Sürümüne de sahip olacakları için oldukça büyük avantaj bulunmaktadır. Ürünün Fiyatı;

Office 2003 Profesyonel Sürüm + Center Enflasyon Muhasebesi Hesaplama Programı = 399USD+KDV'dir.

Verdiğiniz bilgiler için teşekkür ederiz.

durmasını bilmek lazım.
durdurmasını da !!!

aracınızı durdurun,
hayatınızı değil...

Filkar...

Fren Ekipmanları.

2.Organize Sanayi Bölgesi
Kocadere Sokak No:7
42002 Konya/TÜRKİYE

Tel :+90.332.239 0761 (pbx)
Fax :+90.332.239 0464

www.filkar.com.tr
filkar@filkar.com.tr

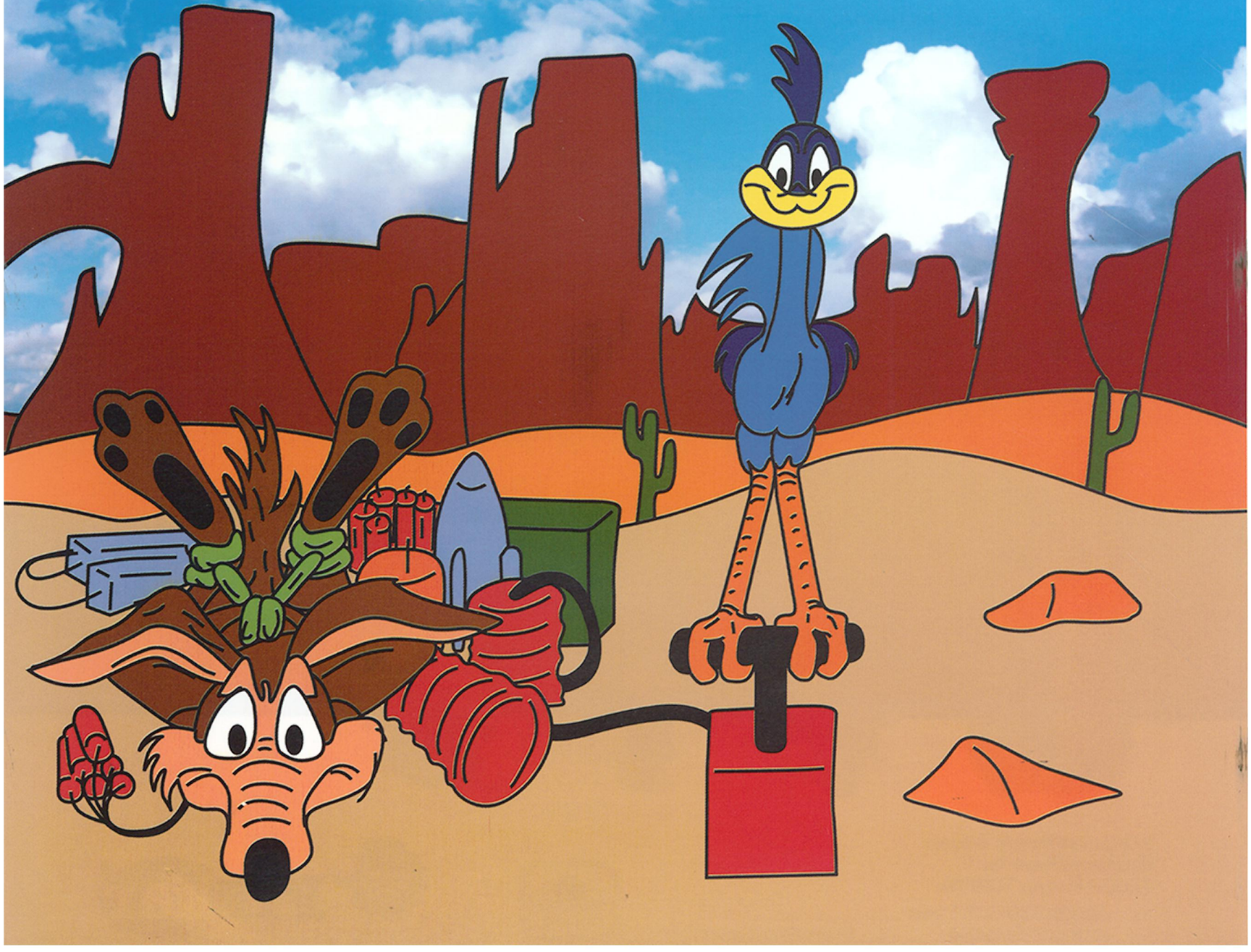
TÜV CERT ISO 9001:2000

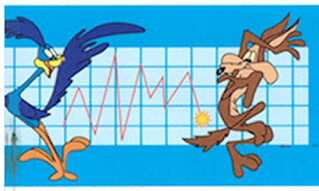
Filkar®

Hızlı ve Acımasız

REKABETE NASIL UYUM SAĞLAMALI?

Yönetim Profesörü Oren Harari ile rekabet ve yöneticilik üzerine...





RÖPORTAJ

REKABET

Prof.Dr. OREN HARARİ

Kurt Wile ile Road Runner (hızlı koşucu) iki çizgi film karakteri. Uzun kuyruğu ile koşuşunu takip edemediğimiz, sadece rüzgar gibi geçişini farkettiğimiz hızlı koşucu ile kurt Wile'nın macerası iki yönetim danışmaın olan Chip R. Bell ve Oren Harari'ye ilham kaynağı olmuş. "Beep! Beep! Hızlı Koşucu Çağı'nda Rekabet" adlı kitaplarında acımacız rekabetten muzdarip işadamlarına takip edecekleri yolda işlerine yarayacak yedi kural öneriyorlar. Kitabın yazarlarından Oren Harari San Fransisko Üniversitesi'nde yönetim profesörü. Yedi tane kitap yazmış Harari'nin tüm belli başlı yönetim dergilerinde yazıları yayınlanmış. Harari, hem kitabı, hem de rekabetçi liderliğin önemi üzerine bakın neler diyor?

Niçin bu kitap?

Şirketler, hiçbir zaman olmadığı kadar hızlı, çevik ve yenilikçi olmak zorundalar. Liderleri de meraklı, harekete geçirici ve eğlenceli olmalı. Aynen hızlı koşucu gibi.

Neden bu zamanda?

Bugünün piyasası -ki serbestleşme, parçalanma, metalaşma, küreselleşme ve teknolojik gelişmelerin hızlanması ile sersemlemiş bir piyasa bu- kendilerini hızlı, etkin ve yaratıcı bir şekilde geri kalanlardan farklılaştırabilen şirketler ve yöneticiler talep ediyor.

Kitabınız dot.com furyası zamanında yazılmıştı. Hala geçerliliğini koruyor mu?

Özellikle bugün geçerli. Furya bitti. Birçok şirket eski tip aşırı dikkatli risk sakınma yöntemleri ile uğraşıyor. Bu kitap onlara daha iyi ve uygulanabilir bir alternatif sunuyor.

"Şirketime bir hızlı koşucu olması için nasıl yardımcı olabilirim" anahtar sorusunu cevaplamak dışında başka bir şey başarmayı umdunuz mu?

Yöneticilerin hızlı koşucular gibi olmasını istedik: Arzulu, tecrübeli, becerikli, zeki ve ileri görüşlü. Ayrıca okuyucunun artık iş aleminin yeni milenyumda alışılagelmişten çok daha farklı olduğunu farketmesini istedik.

Geleceğin aleminde artık ne daha fazla sır, ne daha fazla güvenlik, ne daha fazla işbirliği, ne daha fazla zaman, ne daha fazla yer, ne daha fazla talep, ne daha çok örgüt ve nihayet ne daha çok üstünlük olacak. Bu alemde, hızlı koşucu örgütler ve liderler, kurdu daima yenecek.

Tartıştığımız gibi, geleceğin aleminde artık ne daha fazla sır, ne daha fazla güvenlik, ne daha fazla işbirliği, ne daha fazla zaman, ne daha fazla yer, ne daha fazla talep, ne daha çok örgüt ve nihayet ne daha çok üstünlük olacak. Bu alemde, hızlı koşucu örgütler ve liderler, kurdu daima yenecek.

Eğer "Yolun Yeni Kuralları"nı uygularsam, hızlı koşucu olur muyum? Daha fazla ne yapmam lazım? Bunları beni bir hızlı koşucu yapması için nasıl kullanacağım?

İlk soruya cevabım evet. Fakat, piyasa kırılmalarının etkisinden, sanal girişimin etkisine, kişililiğin etkisinden, idare etmenin etkisine kadar bir çok şeyi tartıştığımız 4. ve 10. bölümler arasındaki konuları uygulayabilmek o kadar kolay değil. Hepimiz Wile ile hızlı koşucunun bir karışımıyız. Fakat planlarımızda tarif ettiğimiz gibi ileri atılımlar yapabilmek büyük bir adanmışlık gerektiriyor. Ve tabii ki liderler yapılmasını istediklerini kendileri de uygulamalılar ve hızlı koşuculuğun teşvik edildiği bir atmosfer oluşturmak istiyorlarsa bu türden çalışanlarını ödüllendirmeliler.

Kurt Wile'a benzettiğiniz şirketler çalışanlarına yetki vermekten bahsediyorlar. Bu tür girişimleri hızlı koşuculuk maskesi takmak olarak niteliyorsunuz. "Taklit değil dönüşüm", "Benzeme değil değişim." Bunlar tamam. İnanç sıçramaları da yeterli değil. Öyleyse bu tür bir orta ölçekli şirket eğer küçük ölçekliyken bunu yapamadıysa nasıl değişecek?

Küçükten başlayabilirsiniz. Ani bir dönüşüm yapmak çok zordur. Marifet, zor da olsa, hatta bilinmeyen bir alana girilse bile bıkmadan ve özenle süreci devam ettirmekte.

"Bugünün şirketleri profesyonel yönetim adını verdiğimiz bir dizi kuralla hareket ediyor" diyorsunuz. Genelde profesyonel yöneticilerden oluşan bir okur kitlem var. Bunlar hızlı koşucuların dünyasında işe yaramaz mı olacaklar?

Hiç de değil. Daima profesyonel hızlı koşuculara ihtiyaç olacak. Bizim kastettiğimiz klasik aklın tarif ettiği profesyonel yönetim, yani kurt Wile'ın çalışma tarzı: Gizli, merhametsiz, analitik anlamda tarafsız ve Yeni Alem'in ve Yeni Yol Kuralları'nın tam tersi bir zihniyet. Sizin web siteniz de onlara tam bunu yapmaları için yardımcı oluyor.

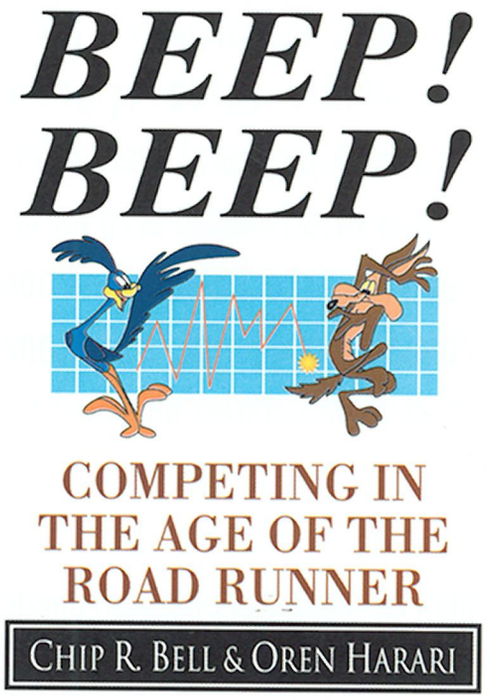
Glen Tullman'ın "bilgi teknolojisindeki değişimden bütün bir işletme sürecini değiştirmek için faydalandığını" yazıyorsunuz. Ama daha öncesinde sadece kurtlar süreçten çekinir demiştiniz. Burada bir şey mi kaçırdım?

Kurtlar dahili süreci öncelerler. Ki bu endişe de sürecin stratejik olarak ne anlama geldiğini veya bunun müşteri ilgisini, hız ve yaratıcılığı artırıp artıramayacağını önemsemez. Tullman işletme sürecine, hızı, yenilikçiliği ve müşteriye olan ilgiyi artırmak için odaklaştı. Bizatihi sürecin kendisine takılıp kalmadı. Aksine müşteriler için alışa gelmedik bir değer yaratmak üzerine yoğunlaştı. Ki bu da kendi bilgi teknolojisinde radikal bir takım değişiklikler yapması anlamına geliyordu.

Çok hoşuma giden bir paragrafta, Sir Francis Drake'nin zamanının gerçeklerine uygun ama aynı zamanda %90 itibarıyla yanlış haritaları ve faraziyeleri kullandığından bahsediyorsunuz. Buna rağmen şaşırtıcı şeyler yapmış. Yolun Yeni Kuralları'nın öğrettiği bu mu?

Öğrettiği şu: Başarılı bir yarına sahip olmak için ne yapmamız gerektiğini tahmin etmek için bugünün gerçeklerine veya geçmişte bizi başarılı kılana güvenemeyiz. Birçok stratejik planlama faraziyesi bugünün klasik düşünüş şekillerine dayanıyor. Ama yarın bugünden farklı olacak. Hızlı koşucular bunun farkındadırlar; hızlı adapte olurlar, çok hızlı geri dönebilirler, eski alışkanlıkları bırakabilirler ve yeni teknolojiler ve yeni piyasa şartlarından (bunlara karşı koymak yerine) faydalanabilirler.

"Very powerful and entertaining... describes how companies need to rethink their structure, culture, and information ownership."
_ Michael S. Dell, founder, chairman, and CEO, Dell Computer Corporation



"Daha fazla üstünlüğe hayır" ifadeniz hızlı koşucu olan başarılı bir yönetici bir yönetici olmaktan çok lider olmalıdır anlamına mı geliyor?

Evet öyle. Bir de şuna: Bugünün dünyasında, herhangi bir sektörü tamamen kontrol edecek bir şirket olmayacak. 1980'in Fortune 500 şirketinin yarıdan fazlası artık bu listede değil, diğer birçoğu ise tamamen ortadan kalkmış durumda. Kendi sektörlerinin piyasa liderleri (Microsoft, Dell, Nike, Wal-Mart, Southwest Airlines vd.) kendi halinden memnun olma gibi bir şeyden ölesiye korkuyorlar ve bu halleriyle sağlıklı bir paranoya sergiliyorlar.

"Artık yer de yok" diyorsunuz. Ev ofisler hakikaten gelişecek mi? Bugüne benzer bir durum mu olacak, yoksa tamamen farklılaşacak mı?

Herşeyden önce, her geçen gün daha fazla iş insanların evlerine kayıyor. Ama benim söylemek istediğim daha ötesi: Bugünlerde teknolojideki gelişmeler ve dışarıya iş yaptırmalardaki çeşitliliğin artması ile artık iş her yerden yapılabilir. Artık küçük bir bölmede olmak ya da genel merkezdeki bir ofisde çalışmak gerekmiyor; iş bir dağıtımcının yerinde olabilir, bir müşterinin sitesinde olabilir, bir videokonferans anında olabilir ya da bir kamping gezisi esnasında yapılabilir.

Edison'un mumu geliştirmeyi planlamadığını ama onun üzerinde bir şey planladığını yazdınız. Hızlı koşucu atılımcı mıdır? Bir ürünü geliştirmemeli (sürekli gelişim), onun bir üstünü geliştirmeli, öyle mi?

Edison, kesinlikle aydınlanma ile ilgili kabiliyetimizin gelişmesini istedi. Fakat bizim burada vurguladığımız, O'nun mumla başlamadığı. Yeniden yapılanma çalışmaları yaptı; Toplam Kalite Yönetimi yürüttü ve mumu daha iyi yaptı. Katkıları farklı bir faraziye ile başladı ve bu gerçek bir piyasa sıçramasına yol açtı.

Yeni Yol Kuralları'ndan hangisi favoriniz?

Hiçbir kuralın diğerinden daha önemli olmadığını aklımda tutarak söyleyeyim ki şahsen favorilerim "Herkes tam bir oyuncudur" ve "Atılım zenginliğe giden yoldur." Fakat tekrar söyleyeyim ki bu benim fikrim. Bahse girerim ki arkadaşım ve kitabın diğer yazarı Chip Bell'in favorileri başkadır.

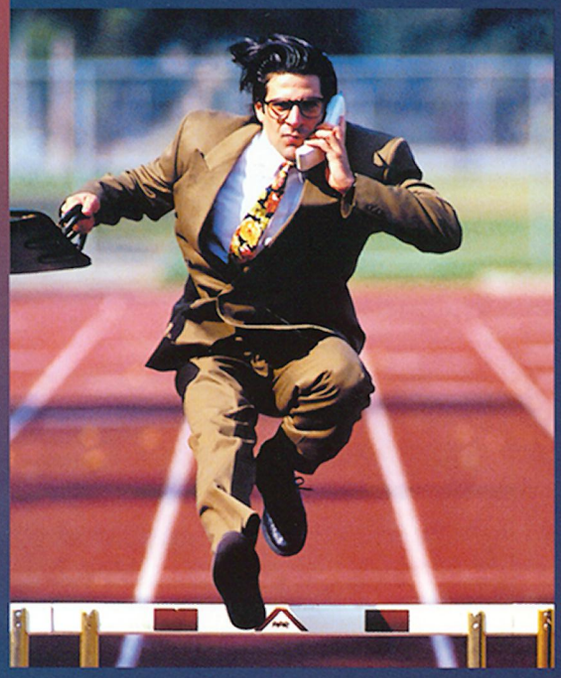
"Şevkinden yerinde duramayan, işbirliği yapan, atik, farklı düşünen, vasıfsız ama kabiliyetli insanları işe al ve teşvik et." Başka?

Potansiyel hızlı koşucuları ara. Kurt tipi bireyleri işe ne al, ne de böylelerini teşvik et. Özgeçmişleri on sayfa uzunluğunda olsa bile. İlginçtir; dil farklı bile olsa da bu noktada bayağı mutabakat var. Mesela, son kitabım olan "Colin Powell'in Liderlik Sırları"nda Powell'dan bu konu ile ilgili bir alıntı yapayım. Şöyle demiş: "Zeka, muhâkeme ve daha kritiği farklı köşelerden görebilme, öngörebilme kapasitesi arayın. Ayrıca, sadâkat, dürüstlük, yüksek enerji ile çalışabilme, mutedil bir ego ve iş bitirebilme yeteneğine bakın." Bu bana hızlı koşucuyu hatırlatıyor.

Sormamı istediğiniz neyi soramadım?

Çok iyi iş çıkarttın. Belki iki soru: Birincisi, Chip ve ben bu kitabı yazarken hızlı koşucu gibi eğlendik mi? Evet, kesinlikle öyle oldu. İkincisi, bize nasıl ulaşılabilir? Bana www.harari.com'dan Chip'e ise www.chipbell.com'dan

YEDİ YENİ YOL KURALI

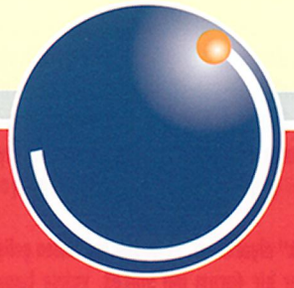


1. Organizasyonların saklayacak bir şeyi yok. Her çalışan, ortak ya da tedarikçi, patronlar gibi düşünmesini sağlamalı çünkü herkes tam bir oyuncu.
2. Tüm sınırlar geçirgen. Kazanan örgütler bilginin, kaynakların ve insanların rahatça akabilmesine izin veren örgütler. Artık kalın duvarlar yok.
3. İdare yani hükmetmek bir nevi sihir. Kazanan örgütler hızla öğrenen, hayatiyet, cesaret ve hayreti teşvik eden örgütler. Bunların hataları bile ilginç.
4. Güçlü ve tam bir çalışma ortamı, çalışanlara açık bir vizyon ve değerler bütünü verir. Onurlu kültürler güçlü kültürlerdir.
5. Tüm girişkenlik sanal. Hiçbir şey sabit değil, hiçbirşey aynı kalmıyor ve hiçbirşey statik değil.
6. Atılım, zenginliğe giden yol. Kalabalıkların yoluna gitmek iş değil. Farklı olmak gerekir.
7. Son söz kahkaha. Tebessüm, kahkaha ve kıkırdama ile yükek performans arasında ilişki var.

Çeviren: Mehmet Köprülü (mehmetkoprulu@hotmail.com)

marketing

obje



içgiyim-çorap-mayo

M1 Tepe Alışveriş Merkezi İçi (Real Market Karşısı) No: 77
Tel: 0 332 265 12 52 Fax: 0 332 265 12 53 KONYA

Fakirliği Ortadan Kaldırmak için

Çekirdek Para

Benjamin Pimentel (Chronicle)

Mikrokredi Nedir, Ne Değildir?

Muhammed Yunus'un yoksullukla mücadelesi, bu ekonomi profesörü 1976'da memleketi Bangladeş'te 42 kadından oluşan bir gruba 27 dolarlık ilk ödünç parayı teslim ettiğinde meyvesini verdi. Bu kadınlar bambudan oturaklar ve balık ağları gibi küçük işler yaptıktan sonra bu parayı ona geri ödediler. Bu Yunus'ta bir banka kurma fikri doğurdu. O zaman için cesur bir adımdı bu: Yoksul insanlara küçük krediler verecekti

Muhammed Yunus'un yoksullukla mücadelesi, bu ekonomi profesörü 1976'da memleketi Bangladeş'te 42 kadından oluşan bir gruba 27 dolarlık ilk ödünç parayı teslim ettiğinde meyvesini verdi. Bu kadınlar bambudan oturaklar ve balık ağları gibi küçük işler yaptıktan sonra bu parayı ona geri ödediler. Bu Yunus'ta bir banka kurma fikri doğurdu. O zaman için cesur bir adımdı bu: Yoksul insanlara küçük krediler verecekti.

Yaklaşık 30 sene sonra, kelime anlamı Bengal dilinde köy olan Gramen Bankası 4 milyar dolara yakın para dağıtmış, yoksula yardım eden bir mikrokredi sistemi olarak uluslararası çapta tanınan bir model olmuştu.

Yunus'un misyonu şimdi Silikon Vadisi'ne de sıçramış durumda. Destekçileri şimdi burada 2002 Sonbaharı'nda dünyanın fakirlikten çeken bölgelerindeki mikrokredi girişimlerini desteklemek amacıyla kurulan Gramen Teknoloji Fonu için gereken 10 milyon doları biraraya getirmeye çalışıyorlar.

Bu Fon, gönüllü bir teşekkül olan ve Yunus'un bankasının başarısının dünyanın diğer bölgelerinde de tekrarlanabilmesi için oluşturulmuş ABD Gramen Vakfı'nın başlattığı teknoloji merkezinin bir iştiraki.

Bangladeş Daka'daki Gramen Bank'ın 62 yaşındaki Genel Müdürü Yunus "Sadaka güzel, ama sadaka herşeye yetişmek için yeterli değil' diyor: 'Eğer bunu bir iş teklifine dönüştürebiliyorsanız, o zaman çok etkili, çünkü o zaman kendiliğinden hareket eden kendi dalgasını oluşturuyor.'

Gramen Bank, hayvan yetiştirmek ya da mendil satmak gibi işler kurmak ve yürütmek isteyen insanlara küçük krediler veriyor. Ayrıca, ev almak ya da okumak isteyenlere kredi temin ediyor ya da emeklilik fonu oluşturmak isteyen yaşlılara yardım ediyor. En başarılı projeleri arasında, 18.000'den fazla üyesine cep telefonu alması ve diğer köylülere telefon hizmetleri satarak gelir temin etmeleri için yardım etmesi geliyor. Program o kadar başarılı oldu ki ABD Gramen Vakfı bunu Uganda'da bir köyde uygulamak istiyor.

Teknoloji Fonu'nun kurulmasına yardım eden bir girişimci olan Douglas Barry, ABD Gramen Vakfı'nın ayrıca yoksul köylerde, köylülerin internet erişimine sahip olarak gelir ya da kredi bulma imkanına olabilecekleri merkezler kurma ümidinde olduğunu söylüyor. 'Model bana uyuyor' diye konuşuyor.

Yunus bu hafta içinde küresel hayırseverlik konulu bir foruma katılmak ve buradakileri fakir köylülere teknoloji götürmek üzere ikna etmek için Silikon Vadisi'ndeydi. Konuşmasında sosyal girişimciliğin önemini vurguladı. Silikon Vadisi'ndekileri fakir insanların finansman imkanlarını genişletme çabalarına ikna etmek için tabii ki.

"Fakirlik gereksiz," diye konuştu: "İnsanların fakirlikten kurtulma kabiliyetleri var. İhtiyaç duydukları tek şey fırsatlar. Sadaka ya da bağış beklemiyorlar."

Gramen Bank'ın şöhretine rağmen, buradan kredi alanların geri ödemelerini ne kadar arzulu bir şekilde ödediklerine dair soru işaretleri yok değil. Fakat Yunus, her ne kadar bankanın geri ödeme oranı dalgalı seyretse de, üyelerinin ekserisi kredilerinin üzerine yatmıyorlar. 'İnsanlar ödüyorlar. Önemli olan da bu' diyor Yunus. Bankanın mikrokredi sisteminin, kredi geri ödemelerinin küçük haftalık taksitler halinde ödenmesi üzerine kurulduğunu belirtiyor. Bunu "Her taksit o kadar küçük ki ödemek zor değil. Küçük çakıltaşlarından dağ yapmaya çalışıyorsunuz' şeklinde ifade ediyor.

Eleştirilerin bir kısmı da Gramen Bank modelinin makro bazda ne kadar yaşayabileceği üzerine. Yunus'a göre fakirliği sona erdirmek için ekonomik gelişme şart; mikrokredi, hangi tür gelişme olursa olsun geride ihmal edilmiş fakir kalmamasını temin ediyor. 'Eğer ekonominiz büyümüyorsa daha büyük oynayamazsınız' diyor. 'Mikrokredi kürek çekebileceğiniz bir bot verir. Fakat nehirde su yoksa, ne kadar sıkı küreklere asılsanız da çok fazla uzağa gidemezsiniz. Ama çok akıntılı ise, nereye gitmek isterseniz oraya gidebilirsiniz.'

TÜYAP Konya

Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.

www.tuyap.com.tr

KONYA TİCARET ODASI

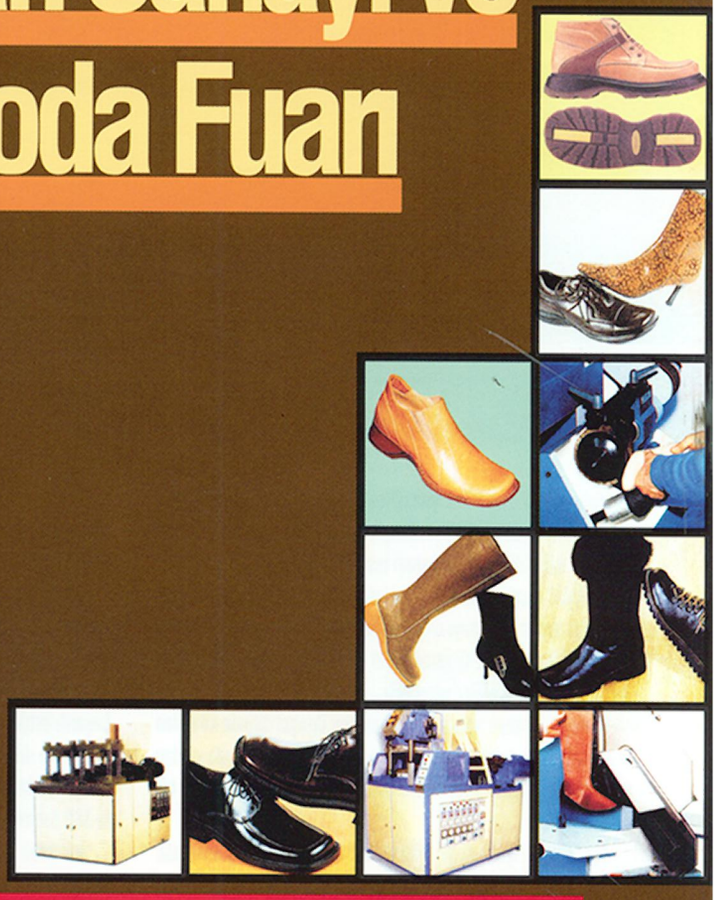
Konya Motorshow 2004

2. Otomobil, Ticari Araçlar, Bisiklet, Motosiklet ve Aksesuarları Fuarı

14 - 19 Eylül 2004

ODD

Konya Ayakkabı, Yan Sanayi ve Moda Fuarı



4 - 8 Ağustos 2004

ART ULUSLARARASI FUAR ORGANİZASYON İşbirliği Yapılan Firma

Hilton Konya Fuar Resmi Otelli

KOSGEB Destekleyen Kuruluşlar

TFYD TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ

TS EN ISO 9001:2000

TÜYAP KONYA

ya Ofis:
m Karabekir Caddesi
/5 42060
uklu / Konya

r Alanı:
)-Tüyap Konya Uluslararası
Merkezi Aksaray Yolu - Konya

Tel : (0-332) 320 62 75
320 68 75
(0-332) 320 30 06
320 30 07

Faks : (0-332) 322 86 88

Internet: www.tuyap.com.tr

E-posta:
tuyapkonya@tuyap.com.tr

TÜYAP TÜM FUARCILIK YAPIM A.Ş.

Fuar Alanı / Merkez Ofis:
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
E5 Karayolu, Gürpınar Kavşağı
Beylikdüzü, Büyükçekmece
34522 İstanbul-Türkiye

Telefon: 90 (212) 886 68 43
Faks : 90 (212) 886 67 44
90 (212) 886 66 98
Internet:
www.tuyap.com.tr

E-posta:
Fuar Alanı:
fairarea@tuyap.com.tr
Yurt İçi Satış
yurticisatis@tuyap.com.tr

Yurt Dışı Satış
sales@tuyap.com.tr
Tanıtım-Halkla İlişkiler
artlink@tuyap.com.tr

KTO-TÜYAP KONYA

KTO-TÜYAP KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKE

"Anadolu'nun Gücü

PETROL
NİÇİN YÜKSELİYOR?

M.LÜTFİ ARSLAN
arslan@medyapazari.com

PETROL'ÜN KORKU İLE İMTİHANI

Son bir-iki ay içerisinde birçok kimsenin tahminlerinin aksine ham petrolün varilinin 40 dolar civarına kadar çıkması bir anda dünya gündemine oturuverdi. Petrolün varili 1990'da meydana gelen Körfez Krizi'nde 60 doları, 1973-1975 arasındaki krizde ise 80 doları bulmuştu. Son 14 senenin en yüksek seviyesini gören petrol fiyatındaki bu artış acaba ne anlama geliyor? Yüksek petrol fiyatları dünya ekonomisinin geleceğini tehdit edecek bir gelişmenin alarm zili mi yoksa sadece geçici bir dalgalanmadan mı ibaret?

Petrol fiyatları neden artıyor? Ve daha önemlisi bu artış daha ne kadar devam edecek? Bu soruların önemi, biraz da cevaplarının kolay olmamasından kaynaklanıyor. Bununla beraber ekonomistlere göre son artışların esas nedeni sadece petrol arzı değil. Global ekonominin gittikçe artan büyüme hızı, petrol fiyatlarında da bir artış meydana getiriyor

1970'lerden daha az hasarlı

Varili 40 dolara kadar çıksa bile ham petrolün fiyatı 1970'lerde meydana gelen krizdeki yüksek petrol fiyatlarına göre hâlâ daha düşük. Etkilerinin de o günler kadar sarsıcı olmayacağı düşünülüyor. Çünkü o günden beri bu tür bir iyimser tahmine yol açacak üç değişim oldu. Birincisi gelişmekte olan ülkelerin o günlere göre petrole olan bağımlılıkları daha azaldı. İkincisi, her ne kadar 1981'den beri ulaşılan en yüksek oran olsa da 40 dolarlık fiyat, 1979'da ulaşılan 80 dolara göre hâlâ düşük. Ve nihayet aslında fazla gözükse de artış oranını son yılların ortalamasına göre aşırı bir artış olarak nitelemek mümkün değil.

Tehlikeli bir dönem

Bütün bunlar göz önüne alındığında yüksek petrol fiyatları belki o zamanlardaki gibi büyük yıkımlara, kitlesel işsizliklere, çift, hatta üç haneli enflasyon rakamlarına, siyasi kargaşaya yol açmayacak. Ama petrolün ekonomiye etkisi o günlerdeki kadar olmasa bile hala çok büyük. Goldman Sachs'daki analistlere göre petrol fiyatlarındaki artışın süreceği tehlikeli bir dönem başlıyor. Bu en azından enflasyonist etkileri körükleyecek ve ekonomiye vergi artışındaki olduğu gibi bir yük getirecek.

OPEC'in geri adımı

Petrol fiyatları neden artıyor? Ve daha önemlisi bu artış daha ne kadar devam edecek? Bu soruların önemi, biraz da cevaplarının kolay olmamasından kaynaklanıyor. Bununla beraber ekonomistlere göre son artışların esas nedeni sadece petrol arzı değil. Global ekonominin gittikçe artan büyüme hızı, petrol fiyatlarında da bir artış meydana getiriyor.

Ama halihazırdaki üretim bu artışı ve talepte meydana gelebilecek dalgalanmaları -bugünkü fiyatların biraz üstünde de olsa- karşılayabilecek durumda. Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) üyesi ülkeler petrol üretimlerini 1 Nisandan itibaren günde 23.5 milyon varille sınırlama kararı almışlardı. Sonradan tepki çeken bu karar üzerine OPEC ülkeleri fiyatı düşürebilmek için kotalarını artırmayı düşündüklerini yüksek sesle ifade ettiler. Ama bu bile petrolün fiyatının yükselme hızını kesmedi.

Çin ve ABD petrol içiyor

Peki arz sorun değilse o halde petrol fiyatları neden arttı? Bunun üç nedeni olabileceği konuşuluyor: Çin ve ABD'deki talep artışı, spekülatif fiyatlandırma ve petrol arzında gelecekte meydana gelebilecek aksilik riski. ABD'de direksiyon sallama sezonu olarak nitelendirilen yaz tatili yaklaşıyor. Bu, zaten dünyada üretilen petrolünün dörtte birini tüketen ABD'de talebi artıracak. Halbuki burada çevre kaygılarından ötürü dağıtım kanallarının yeterince serbest davranamamasının yol açtığı bir daralma var. Diğer taraftan Çin'den gelen talep de artıyor. Çin, bunun yanısıra muhtemel bir darboğaz karşısında sıkıntıya düşmemek için stok oluşturma yoluna gidiyor.

Spekülatörler mi?

Spekülatif fiyatlandırma da yüksek petrol fiyatlarındaki bir diğer neden. OECD'nin eski başkanı ve şu anda Venezuella'nın devlete ait petrol şirketi PDVSA'nın başı olan Alí Rodríguez'e göre yüksek fiyatın sorumlusu vadeli piyasalar. Şu anda piyasanın arz durumu gayet iyi; bu yüzden 40 dolarlık fiyat yapısal bir sorunun değil spekülasyonun sonucu.

Karamsarlık ve kaygı

Petrol fiyatlarının artışında etkili olabilecek son faktör 11 Eylül'le beraber girilen terörizmle savaş sürecinde istikrarsızlığın gelip bir gün petrol piyasasını vuracağına ilişkin kaygı. Geçtiğimiz günlerde meydana gelen iki olay, Suudi Arabistan'daki kimyasal bir sahanın ve Basra'daki petrol tesislerinin bombalanması petrolün geleceğine yönelik kaygıları artırdı. Herkes 11 Eylül'le başlayan terörizmle savaşın dünya petrol rezervinin üçte ikisini elinde bulunduran Ortadoğu'daki istikrarsızlığı arttırdığını düşünüyor. Daha kötüsü bu istikrarsızlığın devam edeceğine ilişkin gittikçe artan bir karamsarlık var. Terör korkusu ve gelecekte terörist saldırıların ya da bu saldırılara mukabil saldırıların artma ihtimali, petrol fiyatlarında spekülatif artışlara, bu da enflasyonun artmasına yol açacak, dünya ekonomisindeki gelişmeyi aksatacak. Irak'taki durumun bir türlü istikrara kavuşamaması ve bu yöndeki umutları azaltması da bu karamsarlığın üstüne tuz biber ekti. Kısacası, petrolün fiyatını yükselten 11 Eylül'le beraber başlayan yeni süreç. Olan biten belki bir kaç olay ama sonrasının ne olacağına ilişkin kaygı piyasaların dalgalanmasına yetiyor. Acaba petrolün korku ile imtihanı nasıl sonuçlanacak? Bekleyip göreceğiz.

Opec ne diyor?

Purnomo Yusgiantoro OPEC'in 1 Ocak 2004'ten itibaren yeni başkanı. Bir zamanların Endonezya Enerji Bakanı olan Yusgiantoro petrol fiyatlarındaki son ratıştan pek etkilenmişe benzemiyor. "Yeterince petrolümüz var ve piyasaları sakinleştirmek için gerekli önlemleri yakında alacağız" diyor. Ama ABD'de yaz tatilinin başlaması ile artacak tüketici talebini karşılayamazlarsa petrol fiyatlarındaki artışın daha hızlı olacağı uyarısını da yapmadan geçmiyor. Suudi Arabistan'ın petrol kotasını artırma teklifini görüştüklerini söylüyor. Bunu yapabilmek için oybirliği ile karar alınması gerektiğini hatırlatmasının arkasında bu teklifin kabul edilemeyeceğine ilişkin bir ima olabilir. Birçok uzmana göre OPEC'in kota artırmasına gerek yok çünkü bir günde pompalanan 2 milyon varil zaten talebi karşılayacak seviyede. Peki o halde petrol fiyatları neden artıyor? Yusgiantoro'ya göre bu OPEC'in elinde olmayan nedenler yüzünden. Petrol piyasasını yönlendiren jeopolitik, spekülatörler ve ABD petrol talebi gibi başka aktörler var. Özellikle spekülatörleri yaptıkları işten sorumlu tutmayacağının altını çizen Yusgiantoro ABD'deki rafineri kapasitesi ile farklı eyaletlerden gelen petrol talepleri arasındaki dengesizliğe dikkat çekiyor. Bu yüzden de ABD'lilerden petrolde aradıkları özellikleri hafifletmelerini istiyor ●

Petrolün varili ne kadar?

ABD'de, hafif ham petrolün varili 41.8 dolara kadar yükseldi. Bu senenin ortalam fiyatı olan 36 dolar 1981'den bu yana görülen en yüksek rakam. Bu aynı zamanda OPEC tarafından konulan 22-28 dolar seviyesinin de çok üstünde.

Fiyatlar neden yükseldi?

Katar Petrol Bakanı Abdullah Attiyah'a göre, fiyatlardaki artış siyasi, psikolojik ve diğer bir takım faktörlerin etkisi altında ve en önemlisi de petrol rezervleri ile küresel piyasalar arasındaki ilişkilere bağlı.

Katar Petrol Bakanı Haklı mı?

Birbiri ile yakondan irtibatlı siyasi ve psikolojik faktörleri belirlemek kolay. Teröristler bu ay Suudi Arabistan'da bir rafineri tesisine saldırarak beş yabancı çalışanı öldürdüler ve hız botları ile Irak'ın Basra ve Khor al-Amaya tanker limanlarına saldırdılar. Irak'ta ve dünya petrolünün büyük kısmını temin eden bölgedeki karmaşa sadece petrolü dalgalandırmıyor; petrol piyasalarını spekülatif hareketlerin kolayca cereyan ettiği kırılgan bir yapıya mahkum kılıyor.

Ya arz talep dengesi?

Uluslararası Enerji Ajansı'nın tahminlerine göre dünyadaki kullanılmayan petrol rezervi günlük 2,5 milyon varil.

Bunun büyük çoğunluğu Ortadoğu'da. 2004 tüketimi ise günlük 2 milyon varil civarında olacak. Burada sıkıntı petrol arzında meydana gelebilecek küresel bir azalmanın nasıl telafi edilebileceği.

Talep en çok nereden geliyor?

ABD ve Çin'den. Çin'in petrol talebi yılın ilk altı ayında %11'lik büyüme hızının yanında %20 arttı. Diğer taraftan yaklaşık dünya petrolünün dörtte birini tüketen ABD'nin artan talebi Asya ve ABD arasındaki rekabeti kızıştırıyor.

Yüksek petrol fiyatları dünya ekonomisini nasıl etkiliyor?

IMF'ye göre genel kaide şu: Petrol fiyatındaki 5 dolarlık artış küresel gelişmede %0,3'lük bir daralma anlamına geliyor. Ama IMF ve İngiltere Bankası gidişattan o kadar kaygılı değil.

Peki kötümserler ne diyor?

Son otuz senedeki üç küresel durgunluğun petrol fiyatlarındaki ani artışlarla başladığına dikkat çekiyorlar. Ayrıca ana petrol yatağı bulmanın zor olduğunu ve bunları geliştirmeni pahalı olduğunu söylüyorlar.

Yeni yatakları işlemek daha maliyetli. Ama Rotterdam'daki Erasmus Üniversitesi profesörlerinden Peter Odell'e göre ise dünyada hala çok petrol var.

OPEC üretimi artıracak mı?

Suudi Arabistan böyle bir teklif verdi. Ama OPEC zaten fazla üretim yapıyor. Uzmanlara göre ilave bir üretim artışını karşılayacak iki ülke var: Suudi Arabistan ve Kuveyt.

Suudiler düşük fiyat istiyor mu?

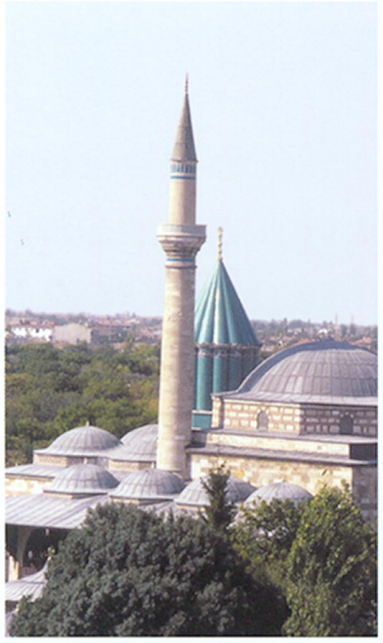
Geleneksel olarak Suudiler ABD ile iyi ilişki kurmak için ucuz petrolü kullanma eğilimindeler. Ama 11 Eylül sonrası gerilen ilişkiler bu tür bir eski oyuna müsaade etmeyecek gibi gözüküyor.

(Mark Tran-Guardian)

HASAN ANĞI
Konya Milletvekili

KONYA, BİZİM İÇİN HER ŞEYİN ÖNÜNDE GELİYOR

'Doğup büyüdüğümüz şehir olan Konya, bizim için her şeyin önünde geliyor. Tarihi, kültürel ve doğal güzellikleri açısından oldukça zengin olan Konya'mızın yıllarca özlemini çektiği yönetim tarzına bu dönemde ulaşmış olması hepimizi heyecanlandırıyor'



Konya milletvekilisiniz. Milletvekili olarak Konya sizin için ne ifade ediyor?

Doğup büyüdüğümüz şehir olan Konya, bizim için her şeyin önünde geliyor. Tarihi, kültürel ve doğal güzellikleri açısından oldukça zengin olan Konya'mızın yıllarca özlemini çektiği yönetim tarzına bu dönemde ulaşmış olması hepimizi heyecanlandırıyor. Bir şehri şehir yapan unsurların tarihi süreçten süzülüp gelen bir takım birikintilerinin bugünü yaşanır hale getirmesi için şehircilik kültürünün oluşmuş olması gerekir. Konya açısından, özellikle Anadolu Selçuklularına başkentlik yapan ilimiz, öz kültürünü yaşatarak kendisini bugünlere taşımıştır. Osmanlı döneminde de konumunu koruyan şehrimiz, Cumhuriyet dönemiyle birlikte gerek sosyal gerek siyasal gerekse ekonomik anlamda bir çok gelişmeyi yaşamıştır. Tabii böyle bir şehirde doğmuş olmak, böyle bir şehre ait olmak bizim için önemli. Önceliklerimiz ise genelde ülkenin özelde de Konya'nın yaşadığı süreci görebilmek; gelişmiş şehirler standardına ulaşması adına eksiklerimizin neler olduğunu tahlil edebilmek ve kendi hizmet dönemimizle ilgili belirlediğimiz başlıklarla bu eksikliklerin giderilmesine hız kazandırabilmek. Coğrafi yapı olarak geniş bir alana yayılmış olan ilimiz, özellikle Orta Anadolu'nun güneyine doğru sarkmış olması ve geçmiş tarihi yolların önemli bir kısmını üzerinde barındırmış olması dolayısıyla bir geçiş noktası konumundadır. Konya'nın ulaşımdaki bu avantajı, hem ticari gelişime katkı sağlayacak şekilde kullanılması açısından hem de tarihi, kültürel ve doğal dokunun yurt içinden ve yurt dışından gelecek turistlere sunulması açısından önemli bir parametre. Yine ülke içindeki bütün bölgelere kolay ulaşılabilecek konumda oluşu ve bölge ülkeleri açısından da etrafımızdaki bütün komşu ülkelere eşit yakınlıktaki konumu ekonomik hayatta da süratle gelişmesine fırsat vermektedir. Özellikle demiryolu ulaşımının rehabilitasyonu Konya ekonomimize pek çok yatırımı kazandırabileceği gibi hızla büyümeyi de gerçekleştirme fırsatı verecektir. Diğer taraftan Osmanlı döneminden kalan eğitim kurumlarının Cumhuriyet döneminde özellikle ilk ve orta öğretim kurumları olarak eğitim hizmetine devam etmesi, otuz yıllık geçmişi olan üniversitemizin geldiği konum olarak Türkiye'de en fazla öğrenciye sahip 2. üniversite olarak şu anda eğitim-öğretim hayatına devam ediyor olması gibi etkenler, yetişmiş iş gücü ve insan gücü olarak da Konya'nın avantajlarını ortaya koyabilmektedir. Bu şartlar altında Konya'nın bu avantajlarının, Konya'nın gelişimine hizmet eder duruma getirilmesi adına tüm sivil toplum örgütlerinin, mesleki kuruluşların, iş dünyasının, yerel yöneticilerin ve merkezi idareye gönderilen biz temsilcilerin birlikte hareket edecekleri pek çok ortak proje ile Konya'ya bu dönemde büyük hizmetlerin sağlanabileceği kanaatindeyim. Bu açıdan önümüzdeki günleri Konya'nın geçmişten devraldığı güzellikleri bugüne taşırken; kemikleşmiş sorunlarını da çözebileceği bir dönem olarak görüyorum. Bu anlamda uluslararası fuarların organize edilebildiği; hem komşularımızla olan münasebetlerimizi daha iyi bir noktaya getirecek hem de Anadolu'da Konya'nın daha çok öne çıkabileceği ticari potansiyeli de iyi tahlil etmek gerek. Konya'ya ulaşımla ilgili hizmet veren mevcut askeri ve sivil havaalanı şu dönemde ihtiyacı karşılıyor olsa da geleceğe baktığımız zaman bir bölgesel sivil havaalanının yolcu ve yük taşımacılığı açısından ihtiyaç olduğu görülüyor. Tarımın gelişmesi adına da ülkenin ekilebilir arazi yapısının oldukça önemli bir kısmını kendi bünyesinde barındıran şehrimizin sulu tarımla ilgili problemlerinin çözülmesi bir gerekliliktir. Özellikle mavi tünelin Konya ovasına akıtılması ve pek çok başlıktaki su projelerinin de gerçekleşmesiyle Konya'da hem ürün yelpazesi açısından çok alternatifli ürünler yetiştirilebileceği hem de verim ve kalite açısından beklenen seviyelere ulaşılabileceği kanaatindeyim.

Şimdi Konya'nın çözüm bekleyen bir çok sorununa değindiniz. Bu sorunları yakından bilen bir yetkili olarak Konya insanını mecliste temsil etmek sizlerde nasıl bir duygu oluşturuyor ? Üzerinize yüklenen bu sorumluluklar size nasıl yansıyor ? Yine bu çerçevede bahsettiğiniz çözüm bekleyen sorunlarda size yüklenen sorumlulukların yanında Konya kamuoyunun da yüklenmesi gereken sorumluluklar sizce nelerdir?

Bildiğiniz gibi coğrafi alan olarak ülkenin en büyük topraklarına sahip, nüfus açısından da dördüncü büyük il olan Konya TBMM' de milletvekili sayısı itibarıyla 4. büyük il olarak dikkati çekmekte. Geçmişten bugüne kadar Konya'yı mecliste temsil eden pek çok değerli büyüğümüzün imkanları ölçüsünde çabalarının yanısıra bu dönemde çok daha yoğun bir temsille Ak Partiden giden 14 arkadaş olarak bizler Konya adına pek çok önemli projenin bu dönemde hayata geçirilmesini bir görev saymaktayız. Uzun yıllar sivil toplum örgütlerinde görev yapmış insanlar olarak dönemin siyasetçilerine, milletvekillerine, parti temsilcilerine Konya'nın ihtiyaç duyduğu ve acil sorun olarak tespit etmiş olduğumuz pek çok talebi iletmiştik. Şu anda talep edilen konumunda olmak, özellikle başlanmış olan projelerin bir an önce bitirilip hizmete sunulmasını ve yeni projelere de başlanılmasını bize büyük bir görev olarak yüklüyor. TBMM'nin esas görevi, yasaları denetimdir; ancak bunun ötesinde her milletvekili kendi bölgesiyle ilgili daha fazla yatırımın kazandırılabilmesi için önemli çabalar göstermelidir. Biraz önceki sorunuzda Konya'nın ihtiyaç duyduğu yatırımlarla ilgili ifade ettiğimiz hususlar bugün gündemimizde olan konulardır. 2005 yılı hazırlıklarının yürütüldüğü bu dönemdeki hedefimiz mevcut bitme aşamasına gelmiş projelerin 2005 yılında bitirilmesi; diğer projelerin önemli bir kısmının tamamlanabilmesi ve daha sonraki yıllarda hizmete sunulabilmesidir. Ayrıca, ulaşımla ilgili Ankara-Konya yolunun fizibilite etüdü aşamasından etüdü uygulama aşamasına geçirebilmesi bizim için oldukça önemli bir konu. Maliyetlerle ilgili proje çalışmalarındaki gerekli değişiklikler yapılarak 2005 programında bu projenin hayata geçirilmesiyle ilgili önemli bir ödenek sağlanmasıyla bu çalışmanın başlatılması en önemli beklentimiz. Bunun dışında halen devam eden Derebucak Barajı ve Umruk Tüneli ile Beyşehir gölünün beslenmesi çalışmalarının 2005'te artık nihai noktaya getirilmesi; yine bölgelerin sulama sorunlarıyla ilgili gerek inşaatların gerekse sulama kanalları çalışmaların hızla devam ettirilmesi de beklentilerimiz arasındadır. Karayollarıyla ilgili çalışmalarda ise bu yıl sonu itibariyle Ankara-Aksaray yolunun bölünmüş yol olarak faaliyete geçirilmesi ve Kulumakası-Konya bölümünün de 2005 programında bölünmüş çift şeritli yola dönüştürülmesiyle ilgili hazırlıklar yürütülmekte. Ayrıca ana arterlerdeki köprülü kavşak düzenlemeleri kapsamında, yoğunlaşan trafik çerçevesinde Ankara-Aksaray kavşağındaki başlayacak çalışma ile Adana-Ereğli yol kavşağında da köprülü geçit düzenlemesinin çalışmaları da devam ediyor. Konya'mızın mevcut çevre yolu alanının şehir içinde kalmasıyla birlikte yeni çevre yolu arayışı da devam etmektedir. İhalesi yapılma aşamasında olan yeni çevre yolu projemizin 2005 yılında proje çalışması ile başlamasının yanısıra Ankara ile Afyon yolu arasındaki bölümün karayolları tarafından uygulamaya geçirilmesi olarak özetleyebileceğimiz bu çevre yolu projesini önemsiyoruz. Konya geleceğinin 50-60 yılını kapsayacak bu çalışmayı hem şehirleşmedeki yeni alanların yerleşime açılması noktasında hem de Konya'daki ulaşımın çok daha hızlı ve şehir içi trafiğinin rahat olması açısından bir ihtiyaç olarak görüyoruz. Eğitimle ilgili olarak en önemli projemiz ise hızla sanayileşen Konya'nın altyapısı hazır olan bir teknik üniversiteye kavuşturulmasıdır. Mevcut üniversitemizin Türkiye'nin en fazla öğrencisine sahip ikinci üniversite olduğunu söylemiştik. Konya'nın bir teknik üniversite ihtiyacının 10 yıldır gündemde olmasına rağmen bu büyük projeye diğer hükümetler pek yakın durmamış. Umarım bu dönem içerisinde böylesi önemli bir eğitim projesini hayata biz geçiririz.

Şimdi Konya için yapılanlardan yola çıkarak Türkiye genelindeki Ak Parti hükümeti icraatlarından özellikle enerji politikalarını daha önceki hükümetlerde gerçekleştirilen faaliyetlerle karşılaştırarak nasıl değerlendirirsiniz ?

Maalesef bugüne kadar, Türkiye'nin enerji politikalarında ne kadar milli bir duruş vardı diye kendimizi sorgulayabileceğimiz zor dönemler yaşadık. Yeni bir anlayışın Ak Parti iktidarı döneminde başlamış olması ve özellikle enerji bakanımızın milli kaynaklardan enerji ihtiyacımızın karşılanması önceliğiyle ilgili başlattığı çalışmalar Türkiye'nin geleceği demektir. Mevcut kaynakların değerlendirilmesi ve verimli bir çalışma ile kendi öz kaynaklarımızı dikkate alan yeni bir enerji politikasının oluşturulması gerekliydi zaten. Türkiye maalesef ithale dayalı pek çok enerji kaynağı bağımlılığı olan; fosil kaynaklarının bile geriye itilmesiyle her şeyi ithal etmek durumunda kalan ve böylece her yıl milyarlarca dolarını yurtdışına vermek zorunda olan bir ülke konumunda. Bugün elektrik üretiminde dahi doğalgazın kullanılıyor olması düşündürücüdür. İthal ettiğiniz bir enerji ile elektrik üretimi, Türkiye'nin varolan hidroelektrik potansiyelini hem istenilen seviyede kullanamaması hem de termik santrallerle ilgili gereken hassasiyetlerin gösterilmemesini sonuçlamıştır. Tabii ki ülkelerin rekabet gücünde temel unsurlardan birisi enerjidir. Ülkelerin gelişmişlik parametreleri içinde de kişi başına düşen enerji sarfiyatı önemli bir göstergedir. Maalesef Türkiye'de enerji maliyetleri çok yüksek. İnsanlar kendi işyerlerinde ve evlerinde yüksek maliyetli enerjiden ucuz kalitesiz çok daha zararlı enerji türlerine doğru yol almıştır. Bu dönemde; enerji politikalarında daha milli bir duruş, milli kaynakların daha öne çıkarılabileceği, çevre dostu enerjilerinde teşvik edilebileceği bir süreç yaşıyoruz. Bununla ilgili çalışmalar yapıldı. Özellikle rüzgar, güneş ve küçük hidrolik santralleri ile jeotermal enerjinin kullanımı hem elektrik üretiminde hem şehir ısıtmalarında öncelikli projeler olarak gerçekleştirilecek. Ayrıca ucuz enerjiye ulaşmak adına nükleer enerji ile ilgili yapılacak çalışmalar özellikle sanayicilerimiz için rekabet gücünü arttırabilmek adına bu tür bir çalışmaya ihtiyaç var. TBMM'nin sanayi, ticaret, enerji ve tabii kaynaklar bilgi ve teknoloji komisyonu olarak, enerji politikalarına katkıda bulunabilmek adına bir çalışma grubu oluşturup bir çok başlıkta dünyadaki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de bu kaynakların gündeme getirilmesinde "önceliklerimizin arasında neler olabilir" diye bir altyapı çalışması yaptık. Bazı yasa taslakları da bu arada oluştu. Bu konuda hükümetimizin ve Enerji Bakanımızın büyük çabalarıyla yasal düzenlemeleri ülkeye kazandırmış olacağız.

Şimdi bahsettiğiniz sanayi komisyonuyla da ilintili olarak, uzun yıllar bu alanda Konya'da sivil toplum örgütlerinde başkanlık yaptınız. Milletvekili seçilmeden önceki son göreviniz de Konya Sanayi Odası Başkanlığı'ydı. Türkiye'nin atlattığı ekonomik krizden sonra, Türkiye'nin yakaladığı şu anki ivmeyi de göz önüne alarak, Konya sanayisini önümüzdeki 10 yıllarda neler bekliyor? Bu anlamda Ak Parti hükümeti nelere dikkat etmeli?

Türkiye'nin gelişme sürecinde bazen beklenen bazen beklenmeyen ekonomik daralmalar oldu. 1999-2002 arasında ülkenin yaşadığı darboğaz sektörleri derinden etkiledi. Dönemin iktidarları toplumun sesine kulak vermedi, tedbirleri almakta çok geç kaldı. Bu krizlerden Konya sanayisi de derinden etkilendi. 3 Kasım sonrasında oluşan güven ve istikrar ortamında, daralmış bu ekonomik durumdan çıkışla birlikte Konyalı sanayicilerimizde büyük bir atılım heyecanı hasıl oldu. Ve büyük bir gayret içerisinde bu sorunu aşmanın gayreti içinde oldular, ihracata dönük firmalarımız kendi pazarlarında daha üst konuma gelmek için pazarlanan mallarını tanıtabilmek adına büyük çabalar gösterdiler. İşletmelerimiz verimliliği yakalamak, kalitesini yükseltmek ve maliyetlerini inceltmek noktasında büyük mesafe aldılar. Konyalı sanayici zaten geçmişten bugüne öz kaynaklarıyla önünü gören ve yatırımını yapan müesseseler halindeydi. Konyalı sanayicilerin önümüzdeki 5 yılda kendi ölçeklerini hayli büyüteceklerini, 10 yıllık dilimde ise markalaşma sürecini tamamlayacaklarını düşünüyorum. Konya ekonomisinin hem üretimde hem ticarette hem de hizmet sektöründe tarım ve tarıma dayalı sanayisiyle bütünleşmiş bir halde önümüzdeki yıla damgasını vuracağı kanaatindeyim.

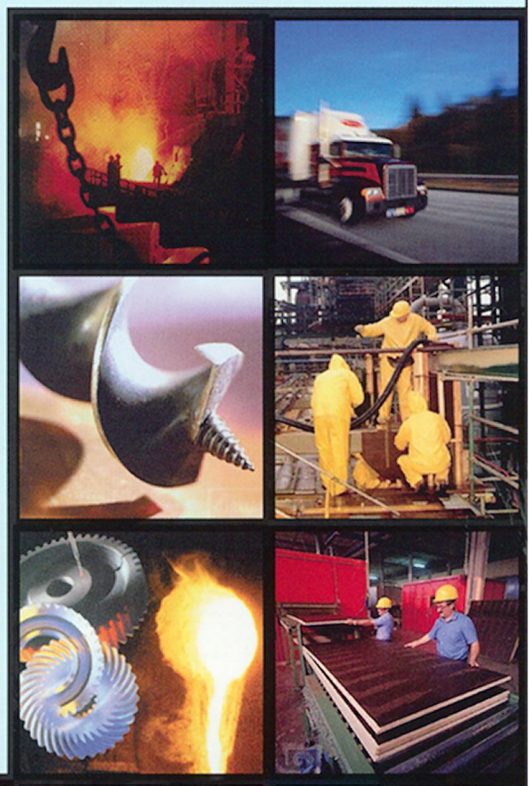
Konya'nın kültürel, ekonomik ve özellikle de sanayi alanındaki gelişimini ve önümüzdeki yıllarda gerçekleştirilmesi muhtemel projeleri konuştuk. Konya deyince aklımıza gelen bir diğer konu da Konyaspor. İlk milletvekili seçildiğiniz yılda Konyaspor için oldukça gayrette bulunduğunuzu biliyoruz. Konya'nın gelişmesinde Konyaspor'un etkisi nedir ve Konyalının bu takıma bakış açısı nasıl olmalıdır?

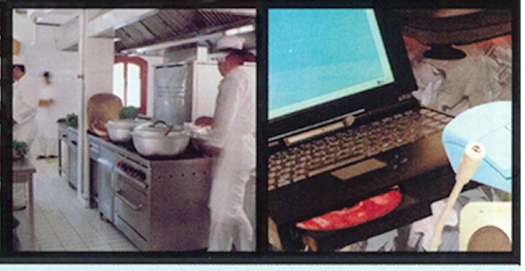
Konyaspor tüm Konyalıların takımı. Süper lige çıkması dolayısıyla, altyapıdaki eksikliklerin giderilmesi ve Konyaspor'un daha verimli çalışabilmesi adına yapılması gerekenleri arkadaşlarımızla birlikte yürütme gayreti içinde olduk. Takımlar aynı zamanda şehirlerin tanıtımında büyük katkısı olan, ekonomik hayata hareketlilik getiren bir fonksiyona sahip. Ne mutlu ki Konyalılar gerçekten takımlarına sahip çıkıyor. İnsanlar kolay para kazanamadığı için sınırsız maddi destek vermeleri elbette beklenemez. Bu durumda kulüplerin daha kalıcı gelir gruplarına sahip olduğu, böylece altyapıdan yetişecek gençlerin önünün çok daha kolay açılabildiği bir ortam sağlanacaktır. Profesyonel sporcu yetiştirmeye yönelik bu çabalar hem bölge açısından hem de ülke sporuna sağlayacağı katkı açısından önemlidir●

TÜYAP Konya | Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş. | www.tuyap.com.tr

KTO
KONYA
TİCARET ODASI

Konya Sanayi ve Ticaret Fuarı





Hilton Konya
Fuar Resmi Oteli

Destekleyen Kuruluşlar

uf Fuarcılık Endüstrisi Uluslararası Birliği
Üye Kuruluş

ICCA Member
Üye Kuruluş

TÜYAP Uluslararası Ticaret Fuarlarına Ulusal Katılımlardan Sorumlu Organizatörler Birliği INTERKAPD'nun Üyesi ve 2004 Yılı Dönem Başkanı'dır.

TÜFYD TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ

TS EN ISO 9001:2000

23 - 26 Eylül 2004

TÜYAP KONYA

Konya Ofis:
Kazım Karabekir Caddesi
80-1/5 42060 Selçuklu / Konya
Fuar Alanı:
KTO-Tüyap Konya Uluslararası
Fuar Merkezi Aksaray Yolu - Konya

Tel: (0-332) 320 62 75
(0-332) 320 68 75
(0-332) 320 30 06 -07
Faks: (0-332) 322 86 88

Internet:
www.tuyap.com.tr
E-posta:
tuyapkonya@tuyap.com.tr

1979 - 2004 TÜYAP 25 YIL 25 YEARS

Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş
Fuar Alanı-Merkez Ofis:
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
E5 Karayolu, Gürpınar Kavşağı
Beylikdüzü, Büyükçekmece
34522 İstanbul-Türkiye

Telefon:
90 (212) 886 68 43
Faks:
90 (212) 886 66 98
90 (212) 886 67 15
Internet:
www.tuyap.com.tr

E-posta:
Fuar Alanı:
fairarea@tuyap.com.tr
Yurt İçi Satış
yurticisatis@tuyap.com.tr

Yurt Dışı Satış
sales@tuyap.com.tr
Tanıtım-Halkla İlişkiler
artlink@tuyap.com.tr

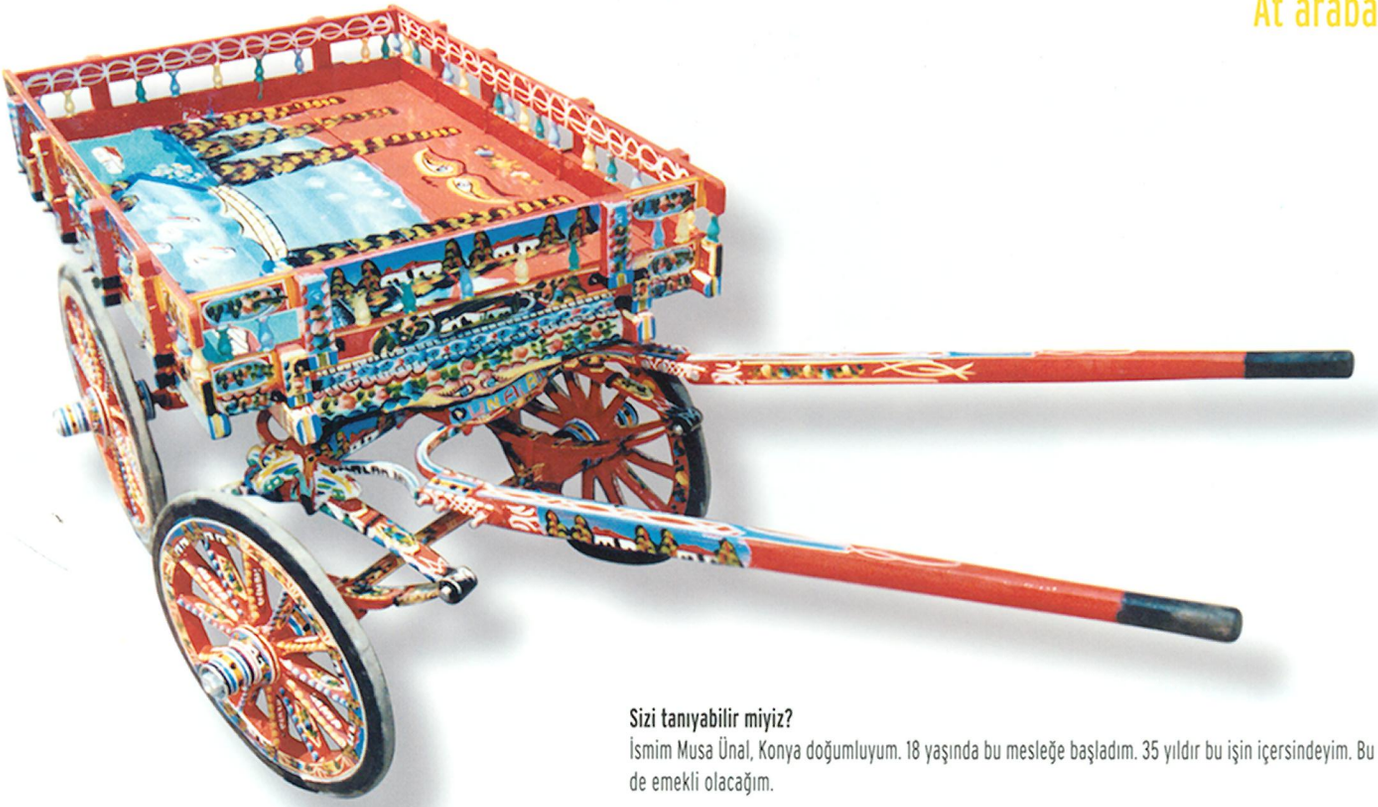
KTO-TÜYAP KONYA
KTO-TÜYAP KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKE
"Anadolu'nun Gücü

KONYA
TEL. 2341730 KONYA

MUSA ÜNAL
At arabacısı

DÜNÜN İHTİYACI, BUGÜNÜN DEKORU

At arabacılığı



Sizi tanıyabilir miyiz?
İsmim Musa Ünal, Konya doğumluyum. 18 yaşında bu mesleğe başladım. 35 yıldır bu işin içersindeyim. Bu meslekten de emekli olacağım.

Bu mesleğe kimin yanında başladınız?
Baba mesleği, babamın yanında başladım. Ondan öğrendim ve hala devam etmekteyim.

Çıraklık zamanınızda bu meslek çok mu revaçtaydı?
O zamanlar çok aranan bir meslekti. Haftada 80-100 tezgah varsa, hemen hemen 80-100 tane araba çıkardı. Şimdi ise 15 günde bir araba zor çıkıyor.

Eskiden çırak-usta ilişkileri nasıldı?
Sosyal hizmet haklarımız yoktu ama çırak-usta ilişkisi çok iyiydi. Şimdi sosyal haklar var ama ilişkiler maddiyata bindi, ondan dolayı birşeyler yolunda gitmiyor.

Konya atarabacılığını icra eden kaç kişi var?
Şu anda 2-3 kişi var.

At arabacılığı mesleğini devam ettirmek için ne gibi önlemler almayı düşünüyorsunuz? Bu işi ne zamana kadar sürdürebileceksiniz?
Benim yaptığım arabalalar dekor olarak kullanılmakta. Bu iş zaten bitmiş durumda. Ben emekli oluncaya kadar 4-5 yıl daha devam etmek istiyorum.

Yurtiçinden veya yurtdışından bir talep olursa karşılayabilecek kapasiteniz nedir?
Kendi kapasitem ve geçici olarak bulduğum işçilerle karşılayabilirim. Belirli bir rakam veremem. Şu anda tek başıma çalışıyorum.

Peki bu elemanları bulduğunuzda yetiştiremiyor musunuz?
Yetiştirebiliyorum ama burada tutamıyorum. Onların sosyal haklarını koruyamıyorum. Açıkçası bu mesleği de icra etmek istemiyorlar.

Şimdi Musa bey Avrupa ülkelerinde bu meslek türlerini devlet ve üniversiteler destekler. Acaba Selçuk Üniversitesinden bir destek veya bir talep geldi mi?
Hayır böyle bir talep olmadı ama bir öğretim elemanı bu meslek üzerine kitap hazırlıyor. Üniversitenin bu mesleğe ilgi duymamasının sebebi artık teknoloji gelişti, insanlar motorlu taşıtlarla ulaşımını sağlıyorlar.

Türkiye'deki ekonomik krizden etkilendiniz mi, bu size nasıl yansıdı?
Tabii ki etkilendik. Şu iki yıldır Allah'a şükür durum iyiye gidiyor. Ama henüz önümüz açılmadı.

Son olarak söylemek istediğiniz bir şeyler var mı?
Bu mesleğin yaşamasını istiyorum. Dekorasyon üzerine gerçekten iyi ve keyifli bir iş. Gençlerin bu mesleğe yönlendirilmesi için önümüzün açılması gerekir. Devlet bize yardımcı olsa, bizi yurtdışında tanıtmasını çok istiyorum

Kullandığınız malzemeleri nasıl temin ediyorsunuz, ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?
Maddi sorunun yoksa malzeme bulmakta da zorluk yaşamazsınız.

Genelde nerelere üretim yapıyorsunuz?
Dekorasyon olduğunda yurtdışına gidiyor. Yurtiçinde de talep var. İstanbul, Ankara, Bursa gibi iller.

Bir at arabasını ne kadar zamanda bitirebilirsiniz?
Normalde bir haftada zor tamamlanır. Boyası dahil sekiz günde biter.

Mesleğinizin en zor kısmı nedir?
Eleman ve pazarlama sıkıntısı var. Ürünlerimizi pazarlayamıyoruz.

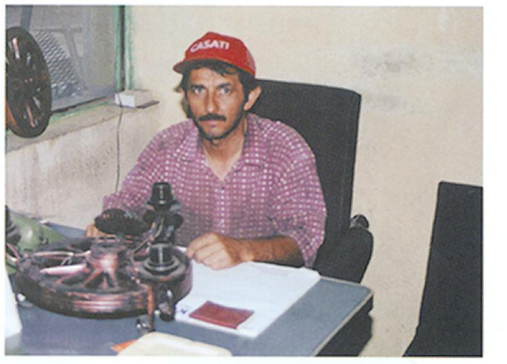
Peki, bu sıkıntı doğrultusunda acaba sipariş üzerine mi imalat yapıyorsunuz yoksa stoktan mı ürünleri satıyorsunuz?
Genelde sipariş üzerine satışlarımız oluyor ama hazır olarak elimde de bulunduruyorum. Elim boş kaldıkça hem boş kalmamak için hem de hazırda bulundurmak için üretim yapıyorum.

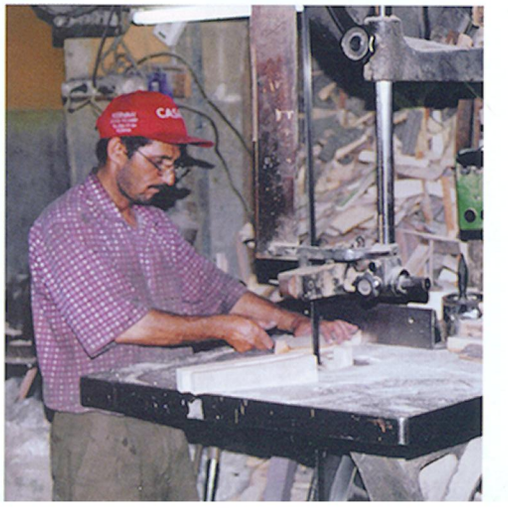
Tamir yapıyor musunuz, eskiye nazaran yoğunluğu az mı, çok mu?
Büyük arabalarda yapıyoruz. Şimdilerde tamir işi azaldı. Arabacılık mesleği bittiği için tamirat da doğru orantılı olarak azaldı. Teknolojiyle gelişmesiyle beraber at arabacılığı da öldü.

Çalışmaları mevsimlik mi yapıyorsunuz?
Evet mevsimlik çalışıyorum.

Yurtdışında hangi ülkelere satış yapıyorsunuz?
Dekor olarak, yurtdışındaki işçilerimiz geliyor ve bize sipariş veriyorlar. Genellikle İsviçre, Hollanda ve Almanya'ya satışımız oluyor. Yani gurbetçi işçilerimizin aracılığıyla mal satışımız oluyor. Mal gönderiminde yurtdışında herhangi bir zorluk yaşanmıyor ama yurtiçinde bazı zorluklar yaşanıyor. Bu da maddiyattan kaynaklanıyor.

Bir dekorasyon arabası ne kadara mal oluyor?
Benim bir dekorasyon arabam 250 milyon liraya mal olur. Bir at arabasının maliyeti 600 milyon civarındadır.





bilgi
ve
teknolojinin
birleştiği
adres...

Servet Ofset

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

BAŞARILI ÜRETİM,
GENÇ KAFALARIN VE ENERJİK YAPILANMANIN İŞİDİR

Zamanı geldiğinde bir insanın yerini genç bir insana teslim etmesi, yeni neslin önünü açması ne kadar önemli. Gençleri biz bu üretim panelinin içersine sokabilirsek rahat ederiz çünkü çok üretim genç kafaların ve enerjik bir yapılanmanın işidir

Sohbetimize Ali beyle başlayalım... Sizi tanıyabilir miyiz?

Ali Sandıkçı. Uzmanlar şirketleri'nin ortaklarından biriyim. 1963'de mühendislik hizmetleriyle başladık sonra müteahhitlikle devam ettik. 1971'den itibaren de beton kiremit, parke taşları, hazır beton gibi ürünlerin üretimine başladık.

Siyasi iktidar ekonomimize ne oranda yansıdı?

Seçimden sonraki iktidar güvenli bir ortam sağlasa da ekonominin hemen kolaylıkla düzelivermesini beklemek yanlış olur. Ekonominin düzelmesiyle birlikte siyasi iktidara halkın duyduğu güven daha bir perçinlenmiş olacak. Ülkemiz şimdiye kadar koalisyon hükümetlerinden pek istikrarlı bir gidişat göremedi. Bütün siyasi ortaklar kendi menfaatleri doğrultusunda hareket etti. 3 Kasım seçimlerinden önceki manzara da bunun aynısıydı. Ama 3 Kasım'la birlikte halk düşüncesi tek partili iktidardan yanaydı. Yerel seçimlerde de bu düşüncesini teyit etmiş oldu. İnşallah bundan sonra her şey daha iyi olacak.

Siyasi istikrarı yakaladığımız bu dönemde, ekonomik istikrarı yakalama imkanımız ne orandadır?

Bayraktarlar şirketinin genel müdürüyüm. Şirketimiz 1977 yılında faaliyete başladı. Konya'da Mersedes marka otobüs, kamyon, otomobil, hafif ticari araçlarının satışını ve satış sonrası hizmetlerini yürütüyoruz.

Türkiye'de istikrarlı gidişatın yolu tek partili iktidarlardan geçmektedir. Mevcut tablo bugün, kamuoyuüzerinde çok olumlu bir etki yaptı. Seçim öncesi kaotik ortamdan şimdi eser yok. Ak Parti iktidarı insanların güvenini kazandı ve onlara moral aşıladı. Geçmişte koalisyon hükümetlerinin hatalarından bu millet büyük tedirginlikler yaşadı. Ülkenin gündemi birbirlerine anayasa kitapçığı atanlar yüzünden gerildi, bu gibi basit işlerle ilerlemek şöyle dursun neden Arjantin olmadığımız gibi şeyler konuşulmaya başlandı. Bu sanayici ne yapar, ülkenin eğitim-sağlık hizmetleri ne aşamada, dış politikada itibarımız nedir bu gibi mevzular maalesef yönetim berbat olduğu için ne konuşuldu ne de bu hususlarda pozitif bir aşama kaydedildi. Ak Parti iktidarı, göreve geldiği gün bu sorunları ve bu sorunların yarattığı diğer başka problemleri kucağında buldu. Şartların olumsuzluğu göze alındığında bu iktidardan kısa sürede çok şey beklemek son derece yanlış olur. Akıllı yaklaşımlar ve samimi çabalar sayesinde Ak Parti kendi belirlediği takvim süresinde önceki dönemlerde açılmış yaraları kapayacak, hastalığa şifa

olacaktır. Popülist politika yapılmadığı müddetçe bu ülkenin selamete ereceği kanaatindeyim.

Ve şöyle diyebiliriz; siyasi istikrar ekonomiye henüz yansımadı ama yansıması yolunda emin adımlar atılıyor... Vatandaş olarak, sanayici olarak önümüzü açık görüyoruz.

Şimdi kendi sektörümüzden misal verecek olursak; şu anda 700-800 otomobilden yıl sonuna kadar 60-70 bin adet ticari araçtan bahsediliyor. Bu bakımdan biz altın yılımızı yaşıyoruz. Bize yansıdı. Bize yansımadığı şuydu; geçmiş dönemde insanlar birikimlerini, öteledi yani beklemeye aldılar. Şu anda 2004 yılındaki hareketlilik geçmiş dönemdeki beklemelerin faaliyete geçmesinden kaynaklanıyor. Artık vatandaş bir güven ortamı bulmuş olmalı ki birikimlerini değerlendirmeye çalışıyor. bu da güvenden kaynaklan bir durum.

Yalnız burada bir soru sormak istiyorum. Bize yansıdı, derken siz de otomotiv sektöründesiniz ve hafif ticari araçtan bahsediyorsunuz. Burada aynı oranda ağır ticari araçların da orantılı gitmesi, ekonomide hareketliliği arttırması lazım. Otomotiv, bize göre ara sektör. Ekonominin lokomotif sektörü olarak mesela burada bir inşaat sektörü var. İnşaat sektörünün canlanması neticesinde otomobilin satılması ekonominin makro ölçüde genişlediğini gösterir. İnşaat sektörü bu kadar durgunken ticari araçların bu kadar satılması acaba nasıl değerlendirilmeli? Ali bey de buradayken, ki kendiside lokomotif bir sektörün yöneticilerinden, bu soruya bir yanıt arayalım.

Ağır vasıtalarda da yurtdışı faaliyetleri çok artmış olmalı. İç piyasada ve inşaat sektöründe henüz bir açılma olmadı. Eğer Ak Parti hükümeti, bu problemi çözerse 15-20 sene bu iktidarda kalır. İnşaat sektörünün önünü açarsa işsizliğin de önünü açmış olur.

Bununla beraber pek çok sektörün de önü açılacaktır.

Tabii bugün öyle bir hale getirilmiş ki, sanayi çalışanı işyerinde akşama kadar neredeyse boş oturuyor. İş yok. Bu ataletin önünü açacak olan yine inşaat sektörüdür. Ama bahsettiğiniz hareketlilik, sizin ağır vasıtalar yurtdışında çok faaliyet gösteriyorlar ya, oradan kaynaklanıyor olmalı.

Tabii ki.

Bu artışı söylerken eğer bunu segment bazına indirirsek inşaat sektöründe üretilen araçlarda aşırı derecede bir artış yok. Şehirler arası ve uluslar arası çalışan ticari araçlar, şehir içinde çalışan kargo kamyonlarda artış var. Ama inşaat sektöründe kupe dediğimiz damperli, beton mikser ve pompa için üretilen araçlarda bir artış yok. Hatta geçmiş dönemlere nazaran biraz daha az olduğu söylenebilir.

Biz inşaat sektörü alarak üç senedir büyük sıkıntılar yaşıyoruz. Yaptığımız işler ufak tefek işler. Sektörün hak ettiği hareketliliği maalesef sağlayamadık.

Yrd. Dç. Dr. Önder KUTLU Ali SANDIKÇI

Bir ülkenin gelir dağılımı iyi olacak, insanlar akıllı olacak, çalışkan olacak, üretken olacak. Bizim İslam dininde, İslam'ın şartlarına bakarsak 5 şartın 4'ü parayla ilgili. O zaman Müslüman akıllı olur, çalışkan olur. Bizim zayıf tarafımız ve ben çok üzülüyorum, zaman zaman imam efendiye soruyorum: papaz iki dil biliyor sen niye bilmiyorsun, diye. Onun için biz akıllı olmazsak bizi kullanan bulunur mutlaka

Bu soruyu sorarken, inşaat sektörünün fonksiyonel anlamda çok işlevli, diğer sektörleri de etkileyebilecek kapasitede bir sektör olduğunun altını çizmeye çalıştım. İnşaat sektörü çalışırsa, nakliyeciler çalışır, yedek parça çalışır ve buna bağlı olarak ta diğer sektörler çalışır, lokomotif sektör yani.

Aynen öyle. İnşaat sektörü çalışırsa sanayide bütün sektörlere bir canlılık gelir. Marangozundan tut, tamircisine, elektrikçisine kadar...

Hepsi birbirine entegre bağlı bir sistem. İsmail bey; burada size dönelim. Önce sizi ve firmanızı tanıyalım.

İsmail Yılmaz. İşletmeciyim. Şu anda bir İstanbul firmasının İç Anadolu bölge müdürlüğünü yapıyorum. Makine ticareti yapıyoruz. Biraz önce Ali beyin de söylediği gibi Ak Parti'nin tek başına iktidara gelmesi, siyasi istikrarla beraber ekonominin bazı sahalarında da istikrarı beraberinde getirdi. Süreç itibariyle henüz Türkiye'de ekonomi yerine oturmadı. Fakat pratik olarak piyasadaki nabız yoklamalarımız neticesinde örneğin bundan üç yıl önce sanayide makineler çalışmıyorken, çekiç sesi yokken ve artı herkes tavla, voleybol oynarken hamdolsun bugün makineler çalışıyor. 24 saat durmaksızın çalışan makineler var. Yalnız çok önemli bir sıkıntı var, tahsilat. Para sıkıntısı var, para yok. Bundan dolayı gerçekten sıkıntılı esnaf. Ama belirli bir süre içersinde bunun da çözüleceğine inanıyorum. Çünkü, kimse borcunu ödeyemiyor. Geriden gelen bir borç yükü var. Ekonomik dengelerin bir anda yerine oturması mümkün değil. Süreç içerisinde bazı sıkıntılar çekeceğiz. Sanayi de bu sıkıntının içerisinde, imalat noktasında herhangi bir sıkıntı yaşanmıyor. Ama tahsilat noktasında dediğim gibi ciddi bir sıkıntı var artı dövizdeki dalgalanmalar nedeniyle özellikle hammadde fiyatlarında ciddi bir dengesizlik var. Firma hammadde dörtyüzbin lirayken bir anlaşma yapıyor, bir bakıyorsunuz aynı hammadde işe başlamadan yediyüz-sekizyüzbin liraya fırlıyor. Siparişini vermiş olsa sıkıntılı vermemiş olsa yine sıkıntılı, böyle bir dengesizlik var piyasada. Ama hükümetin de belirttiği gibi bazı dengelerin 1,5-2 yıl içersinde yerine oturacağına inanıyorum. Şu anki hedef itibariyle

enflasyonun tek haneli rakamlara düşürülmesiyle birlikte bazı ekonomik dengelerin de rayına oturacağına inanıyorum. Bu noktada hükümetle beraber sabretmemiz gerektiğine inanıyorum. Kolay değil, çok büyük çalkantılar içerisinden geldi bu ülke.

Sabredeceğiz önümüz aydınlık diyorsunuz.

Ben böyle görüyorum. Şu anda hükümetin istikrarlı icraatları, devletin tüm kurumlarının hükümetin politikalarına destek çıkması (bazı sıkıntılar olsa da) yani bir bakıma kurumsal bir çalışma var. Özellikle Türkiye'nin dış politikada önemli adımlar atması, sadece Türkiye'de değil yurtdışında da olumlu sinyallerin gelmesine neden oluyor. Avrupa da Türkiye'deki bu komplike kalkınma hamlelerini destekleyen beyanatlar veriyor. Avrupa Birliği'ne giriş sürecinde bu istikrarın önemli katkılar sağladığını ve bugüne kadar yapılmayanın yapıldığını, onlar da beyan ediyor. Türkiye'de bulunan ekonomistler bu gerçeği her gün deklare ediyor.

Sayın hocamdanakademik bakıştan süreçle ilgili bir değerlendirme alalım. İktidarın siyasi istikrarı akademik gözle ekonomiye nasıl yansıyacak?

Baştan beri diğer arkadaşlarımızın da belirttiği gibi Türkiye 11 yıllık bir koalisyon döneminden sonra nihayet 2002 seçimleri sonunda tek partili bir hükümete kavuştu. Bu önemli bir başarıydı. Bu başarının psikolojik etkileri oldu ilk safhada. Tek partili iktidara kavuşmakla her şey güllük gülistanlık olmadı tabii. Reel sektörün canlanması bir anda mümkün değil. Belli göstergeler var, yani faizlerin, enflasyonun düşmesi, ekonominin genel anlamda baktığımız zaman iyiye gitmesi gibi. Fakat bunun yanında Ali beyin de belirttiği gibi bazı sektörler hala problemli. Yine Ali beyin ifade ettiği gibi ötelenen ihtiyaçların istikrarla beraber karşılanması söz konusu. Genel olarak baktığımız zaman Türk ekonomisinin hala kırılgan olduğunu görüyoruz. Doların 1,300'lerden 1,500'lere fırlaması kırılgan ekonominin bir göstergesidir. Siyasi istikrarın ekonomiye etkileri mutlaka olacaktır. Bizim gibi kırılgan ekonomisi olan ülkelerde ekonomi siyaseti, siyasette ekonomiyi etkiler. Bu istikrar neticesinde Ak Parti yerel seçimlerde oy oranını biraz daha arttırdı. Ekonomi, siyasi iktidara katkıda bulunan bir tavır sergiledi. Bu açıdan baktığımızda, siyasi istikrarın ekonomik istikrara etkileri Türkiye'de belirginleşmiştir. Zamanında siyasi istikrarın anayasa kitapçığı fırlatmak gibi nedenlerle sağlanamadığını ve bunun ekonomiye hemen olumsuz yansıdığını düşünürsek, bu ikisinin birbirini nasıl da tamamlayanögeler olduğunu görebiliriz. Dolayısıyla siyasi istikrar olduğu zaman ekonomik istikrarın olmasını doğal karşılamak gerekir.

Ali bey, hepimiz biliyoruz ki siyasi istikrar var. Bunu ekonomik göstergelerde ve birebir vatandaş olarak günlük hayatta kısmen de olsa hissediyoruz. Ama bununla beraber biz de bir şey bekliyoruz. Dövizdeki ani hareketlilik yüzünden ekonomik rahatlama süreç itibarıyla uzayacaktır. Mesela yurtdışına ihracat yapacaklar için dövizdeki dalgalanmalar sıkıntılı bir durum. Bürokratik oligarşi, beraberinde sistemi kilitleyen bir yapı.. Genel müdür atıyorsunuz, yasal düzenleme yapıyorsunuz ama bir yerde geliyor ve sistemi kilitliyor. İhracat boyutunda, iç piyasada firmaların önünü tıkıyor. Sistem konusunda hükümetin nasıl bir girişimde bulunması gerekiyor?

Bu konuya sanayi kuruluşları ve üniversitelerimizin bir araya gelip tartışarak, ortak bir çabaylaçözüm bulmamız gerekiyor. Bugün bürokrasideki bu sıkıntı Ak Parti iktidarı döneminde olmadı. Geçmişten gelen büyük bir yığılma var. hangi kamu kuruluşuna elinizi atarsanız atın hep kokuşmuş, iflas etmiş. Gerçekten özel sektör şu anda devletin tüm birimlerinin önünde. Bu tamamen özel sektörün kendi gayreti veçalışmalarının bir sonucu diye düşünüyorum. Ekonomik sıkıntı diğer engellere benzemiyor. Bugün dolar artıyor dolayısıylaihracat yapanlar zarar ediyor. Kur yükseldiği zaman devletin borcu artıyor ama bu borçlara bakarak karamsarlığa kapılmamamız lazım. Türkiye genç ve dinamik bir nüfusa sahip. Sadece genç nüfusuyla bile Avrupa'nın pek çok ülkesini nüfus bakımından geride bırakacak durumda. Eğer bu ülkede insan kaynakları iyi kullanılır; sivil toplum örgütleri, sanayicisi, kamu kurumları, bürokratlar sağlıklı organizasyonlar gerçekleştirirlerse bu sıkıntılar çok çabuk aşılır. Bu iktidardan beklentilerim çok ama ben en öncelikli olanını söyleyeyim. Bu hükümetin üretimi teşvik edip, arttırmalı; istihdamın önünü açmalı ve bunu en kısa sürede başarmalı. Eğer istihdamın önünü açmazsanız, vatandaşa iş veremezseniz manevi ve moral değerlerin tesisini sağlayamazsınız. Maneviyatını kaybetmiş insandan hiç bir şey olmaz. Aç kurt fırını deler, diye bir atasözü var. İnsanların öncelikli olarak gelir seviyelerini, dolayısıyla yaşam kalitelerini yükseltmemiz gerekiyor. Elimizde sihirli değnek yok ki dokunduğumuzda her şey toz pembe olsun. Mesele böyle bir mesele değil. Ben başka bir partinin temsilcisiyim. Üç dönem Doğru Yol Partisi İl Başkanlığı'nı yapmış olmama rağmen şimdiki iktidardan zerre kadar endişe duymuyorum, ümitliyim. Zaman zaman benim de kızdığım uygulamalar oluyor. Fakat buna rağmen mevcut iktidarın popülist politikalardan uzak duracağına inanıyorum. Hükümet, devletin yeniden yapılanmasında başlangıçta anayasal sorunlarla karşılaştı ama bana göre bu tip engellemelerden yılmaması lazım. Değişimi birilerinin başlatması gerekiyordu. Başbakan, bunu yaptı. Zamanı geldiğinde bir insanın yerini genç bir insana teslim etmesi, yeni neslin önünü açması ne kadar önemli. Gençleri biz bu üretim panelinin içersine sokabilirsek emekli olarak bizler daha fazla rahat ederiz çünkü çok üretim genç kafaların ve enerjik bir yapılanmanın işidir. Kendime baktığım zaman genç bir insanın benden daha verimli olabileceğini düşünüyorum. Bugün bize yetecek enerji var, mesele bu enerjiyi tetiklemek. Görüyorum ki bunu başarabilecek zihniyette bir iktidar da var.

İsmail bey, Türkiye'nin bürokratik yapılanmasında bir takım sıkıntılar var. Bir şey yapmaya çalışıyorsunuz karşınıza yasal düzenleme dedikleri bir engel çıkıyor. Bir de bunun yanında bürokrasi ve benzeri şeyler. Tüm oluşumlar kendi rantını bir şekilde oluşturmuş. Bu rantın dışına taşmak kolay kolay mümkün değil. Vaziyetin ekonomiye etkileri nasıl, bunu tartışabiliriz.

Ülkemizde devletin tüm katmanlarında söylenen bir söz var: sistem. Sistem sorunu devletin en başındaki kişiden en alt katmanlarına

Dr. Osman ÇETİNER Ali AKBAŞ İsmail YILMAZ

Amerika Ortadoğu'da Türkiye gibi geleneği, tarihi güçlü, misyonu etkili bir ülkenin bölgede lider bir model oluşturmaması için elinden geleni yapacaktır

varana kadar herkesi müşteki kılmış. Hala 1950'li yıllarda çıkan kanunlarla idare ediliyoruz. Ticari hukukumuz öyle, medeni hukukumuz öyle, günün şartlarına uygun bir kanun düzenlememiz yok. Ülkemizin en önemli sorunu, en büyüğü de diyebiliriz, eğitimmeselesi var ki bir türlü aşamadık. Bizim tepeden tırnağa çok ciddi bir eğitime ihtiyacımız var. Sanayinin içerisinde bulunan bir kimse olarak patronundan tutun elemanına varıncaya kadar ortak bir şuurla eğitilmeleri gerektiğine inanıyorum. Patron işçisinin SSK primlerini ödemekten kaçmaktadır.İşçi deseniz, patronunu veya işvereni ile aynı gayeyi gütmekten uzak bir görünüm çizmektedir. Böyle bir muammanın içerisindeyiz. Gelişmiş ülkelere baktığımızda durum böyle değil. Mesela, Japonya'da bir işçiye neden çalışıyorsunuz gayeniz nedir, diye sorulduğunda, bir ülkem için çalışıyorum, iki ailem için çalışıyorum, üç firmam için çalışıyorum diyebilecek bilince sahip olduğunu görmekteyiz. Japonya böyle bir yapıya eğitim altyapısıyla gelmiştir. İnsanımızı nasıl bir eğitim sürecinden geçirmemiz gerekir ki bu ülkeye faydalı olsun? Polisimize silah sıkan üniversite mezunu insanlarımız var. Yarın mühendis, doktor gibi önemli mevkilerde görev alacak insanlarımız nasıl bir eğitimden geçiyor ki kendi ülkesinin emniyet mensubuna silah çekebiliyor. Bu sorunların acilen önüne geçilmesi gerektiğine inanıyorum. Son YÖK tasarısı ve buna benzer meselelerde sırf İmam Hatiplerden dolayı mesleki okullara bakış değişti. Meslek liseleri heba edildi. Gitmiş olduğum her sanayi sitesinde, her firmada kalifiye eleman sıkıntısı had safhada. İşsizliğin on milyon civarında olduğu söylenen bir ülkede hala işçi aranıyor, daha da tuhafı çalıştırabileceğiniz evsafta işçi bulunamıyor. Kalifiye eleman yok, çünkü sistem buna engel. Devlet kendi geleceğini, kendi sistem yanlışlarıyla karartıyor, ülkenin geleceğini karartıyor. Böyle giderse eleman yetersizliği ve personelin eğitim eksikliği, süreç içerisinde ekonomilerde ciddi manada yaralara neden olacaktır. Avrupa Birliği'ne giriş sürecinde belki Avrupa bizi terbiye edecektir ama ben tam anlamıyla Avrupa'nın çabasının yeterli olacağına inanmıyorum. Kanunlarımız ve yasalarımızın da buna göre düzenlenip hazır hale getirilmesi lazım. Tabii, bu süreçte neler olacak tam bir bilgimiz yok. Bu düzenlemeleri kendi çabalarımızla oluşturmamız gerekiyor. Kendi gerçeklerimizi tahlil ederek, başkalarının müdahalesi olmaksızın hazırlamamız lazım. Bu söylediklerim ülke ekonomisini etkileyecek faktörlerdir. Bu aşamada sayın hocamıza bırakalım sözü. Eğitim sürecini, bürokratik yapıyı ve bürokrasinin sanayiye açılımını biliyor.

Evet. Bürokrasinin sahip olduğu belli mekanizmalar var. Bu mekanizmalar, hem siyaset üzerinde hem ekonomi üzerinde hem de toplumsal hayat üzerinde değişik etkiler yapabiliyor ve bu etkiler ciddi etkiler olarak karşımıza çıkıyor. Mesela bürokrasinin bilgiyi kontrol etmesi, bilgi tekeline sahip olması ve bu bilgi tekelini kendi çıkarına materyalize ederek onları gerçekleştirecek şekilde ortaya koyması neticesinde bürokrasi, siyasileri yanıltabilir. İkinci olarak bürokrasinin hızlı karar alıyor olması, politikacıların üzerindeki etkiyi artırıcı bir neden. Çünkü az-çok homojen bir yapıya sahiptir. Bürokratik yapıda her ne kadar farklı görüşten insanlar bir araya gelmiş olsa da kendi çıkarlarına bir durum olduğunda çok kolay işbirliği yapabilirler. Bunlar kabul edilir. İngiltere'de, Almanya'da, ABD'de, Fransa'da bilinen şeyler. İnsandır nihayetinde kendi çıkarını maksimize etmeye çalışır. Ama öte yandan demokrasi teorisi var. Halkın seçmiş olduğu siyasilerin, halkın oluşturduğu meclisin seçimden seçime halka hesap verecek olmasından dolayı bürokratlarla ilgili olarak nihai söz söyleme hakkını kendilerinde tutmaları gerekiyor. Bürokratlarla ilgili profesyonellik teorisi var. Bürokratlar profesyoneldir. Ali bey bir bürokrattır, yani kendisine verilen işleri teknik olarak nasıl yapılması gerekiyorsa o şekilde yapar. Bilgiye sahiptir, teknik donanıma sahiptir, her şeyi bilir ve uygular. Tabii Ali bey özel sektörde görev yapıyor. Özel sektörün kriz durumunda kendi yöntemleriyle kurtulabilme rahatlığı varken kamu yönetiminin bu konuda ciddi sorunları var. Yapısal sorunlar, anlayış sorunları var, işletmecilik sorunları var. Bütün bu sorunlar Türkiye'nin biraz da geç kalmasından kaynaklanıyor. İşte kamu yönetimi reformu, ek yasalar falan bunlar Türkiye'nin gündemine çok geç geldi. Amerika, Fransa, Almanya, İngiltere çoktan bu sorunlarını halletti. Birçok hizmet sahasını özel sektöre bırakarak devleti küçülttüler.

4-24 Haziran tarihlerinde bir NATO zirvesi yapılacak. Bu zirveden sonra Büyük Ortadoğu Projesi'yle bağlantılı olarak nasıl kararlar çıkar, siyasi ve ticari geleceğimiz nasıl şekillenir?

Şimdi, ABD'nin Irak'ı işgal etmesinden yeterli payı alırsak, bu gelişme bizim pazarımızı çok büyük etkiler. Gerek inşaat sektörü gerekse diğer sektörler. Bana göre ABD, oraya bir üs elde etmek için el koydu. Ne demokratikleşme gayesi ne de Saddam zulmü. Afganistan'dan ziyade Irak kendisi için daha iyi. Oradan İsrail'i koruyabilmek daha kolay olacak. Savaşın neden olduğu büyük zararlar bugün Irak'ta ister istemez büyük pazarların oluşmasına neden oldu. Yıkılan ve tahrip edilen şehirler ve bir bütün olarak Irak'ın kalkınması ve emsallerini yakalayabilmesi için inşaat sektörü öncelikli daha pek çok sektörün bu pazarları iyi değerlendirmesi gerekmektedir.

Tabii şimdi Irak'ın çevresinde o kadar ülke varken Büyük Ortadoğu Projesini düşünmek Amerika'ya mı düştü diye sormak lazım. Meseleye coğrafi açıdan baktığımız zaman Amerika'nın güçlendiği ülkeler, hepsi ekonomik açıdan zayıf, kültürel açıdan zayıf, gıdaya, yardıma ihtiyacı olan ülkeler. Şunu diyebilirim ki bir ülkenin gelir dağılımı iyi olacak, insanlar akıllı olacak, çalışkan olacak, üretken olacak. Bizim İslam dininde, İslam'ın şartlarına bakarsak 5 şartın 4'ü parayla ilgili. O zaman Müslüman akıllı olur, çalışkan olur. Bizim zayıf tarafımız ve ben çok üzülüyorum, zaman zaman imam efendiye soruyorum: papaz iki dil biliyor sen niye bilmiyorsun, diye. Onun için biz akıllı olmazsak bizi kullanan bulunur mutlaka.

İsmail bey, Türkiye'nin uyguladığı Ortadoğu politikaları açısından o bölgede nasıl bir sonuç bizi bekliyor?

Bu bölgede son gelişmeler yeni değil bunun çok öncesi var. Bu süreç sonunda haritaların bile değişmesi söz konusu. Eminim ki, bu işin temeline indiğimizde karşımıza Siyonizm çıkacaktır. Tevrat'a bakın, Yahudilerin vaat etilmiş toprakları ve bu topraklara sahip olma emelleri var. İdeallerini gerçekleştirmek için de bölgede her yolu denediler. Denemeye de devam edecekler. ABD'de en güçlü lobiler, Yahudi lobileridir. Irak bu Siyonist meşgalenin bir versiyonu. Bu süreç içersinde biz, ülke olarak ne kadar pay alabiliriz? Bize ne kadar pay ayrılmışsa biz onu alacağız, yani bizim seçme hakkımız yok. Biz bu zamana kadar komşu ülkelerle hep sorunlu yaşadık. Türkiye buralardaki ekonomik paydan fayda sağlayamadı. İktidarın ortaya koyacağı kartlarda çok etkili olması lazım. Ben bu hükümete inanıyorum. Dış politikada ki basiretli tutumu ve hedefleri yavaş yavaş gerçekleştirdiğine inanıyorum. Amerika politik beceriksizlikleri kullanacak ve Türkiye'nin bölgedeki potansiyel gücünü kırıcı her türlü dümeni çevirecektir. Türkiye gibi geleneği, tarihi güçlü, misyonu etkili bir ülkenin bölgede lider bir model oluşturmaması için elinden geleni yapacaktır. Biz bu bölgede ne yapabiliriz, bunu düşünmeliyiz. Sosyolojik yapıyı iyi tahlil etmeliyiz. Vereceğimiz kararlar çok önemli. Hükümete düşen görev de bir o kadar mühim. Sadece hükümetle bitmiyor, muhalefetiyle, askeriyle, sivil toplum örgütleriyle birlikte duruşu iyi sergilememiz lazım. Hükümetin şu an izlemiş olduğu politikalara bakarak, Ortadoğu'da iyi bir noktaya geleceğimize inanıyorum. İnşallah ümitliyim, güveniyorum, güvenmek zorundayım başka şansım yok ●

KÜRESELLEŞME: Gerçekler ve Rakamlar

. Gelişmekte olan ülkelerde yaşayan 4.4 milyar insanın
- Beşte üçünün hijyenik temizlik imkanı yok,
- Yaklaşık üçte biri güvenilir içme suyuna sahip değil,
- Dörtte birinin kendine ait meskeni mevcut değil,
- Beşte biri modern sağlık imkanlarına erişimden uzak yaşıyor,
- Çocuklarının beşte biri toplam beş senelik eğitimi bitiremeden okumayı bırkamka zorunda kalıyor,
- Beşte biri yetersiz besleniyor.

. Dünyanın en zengin üç insanının toplam mal varlığı az gelişmiş ülkelerin gayri safi milli hasılalarının tümünden ve bu ülkelerin 600 milyon ahalisinin mal varlığından daha fazla.

. Dünya nüfusunun en zengin %20 lik dilimi en fakir %20 lik dilimden 86 kat daha fazla bir gelire sahip.

. 1,2 milyardan fazla insan günde 1 dolardan daha az bir gelirle geçinmek zorunda. Bunların %50'sinden fazlası çocuk. Yaklaşık 1 milyar kadarı ise temel tüketim gereksinimlerini karşılayamıyor.

. Dünyanın en zengin 200 kişisinin mal varlığı tüm dünya gelirinin %41'inden daha fazla.

. Bunların zenginliklerinden yıllık sadece yüzde birlik bir katkı ya da 8 milyar dolar herkesin temel eğitim almasını sağlıyor.

. Sanayileşmiş ülkeler tüm patentlerin %97'sini ve küresel işletmeler ise bütün teknoloji ve üretim patentlerinin %90'nını ellerinde bulunduruyorlar.

. Gelişmekte ve büyümekte olan ülkelerdeki yabancı yatırımın %80'ninden fazlası en fazla payı alan Çin ile birlikte sadece 20 ülkeye gidiyor.

. En borçlu 20 ülke için borç iyileştirmesinin toplam maliyeti bir görünmez uçak (stealth bomber) maliyetinden daha az: 5,5 milyar dolar ile 7,7 milyar dolar arasında.

. Tüm dünya nüfusunun temel eğitimi için yıllık 6 milyar dolar gerekirken sadece ABD'de kozmetiğe harcanan para 8 milyar dolar.

. Su ve sağlıklı hijyen şartları için yıllık 9 milyarın biraz üstünde bir harcama gerekirken Avrupa'nın yıllık dondurma tüketimi 11 milyar dolar.

. Tüm kadınların doğum ve sağlık harcamaları için yıllık 12 milyar dolar gerekiyor. Bu Avrupa ve Amerika'da parfüme harcanan para miktarına eşit.

. Temel koruyucu sağlık ve beslenme masrafları için 13 milyar dolara gereksinim varken Avrupa ve Amerika'da evcil hayvan yiyeceğine harcanan para 17 milyar dolar.

. Japonya'da eğlenceye 35 milyar dolar;
Avrupa'da sigara tüketimine 50 milyar dolar; alkollü içki tüketimine 105 milyar dolar;
Dünya'da narkotiğe 400 milyar dolar ve ordulara 780 milyar harcanıyor.

2001'de bir milyarın altında insan gecekondularda yaşıyordu. Son on yılda az kalkınmış bölgelerdeki gecekondulaşma oranı üç kat arttı. BM-Habitat tarafından hazırlanan bir rapora göre 2030'da gecekondularda yaşayan insan sayısı 2 milyarı geçecek.

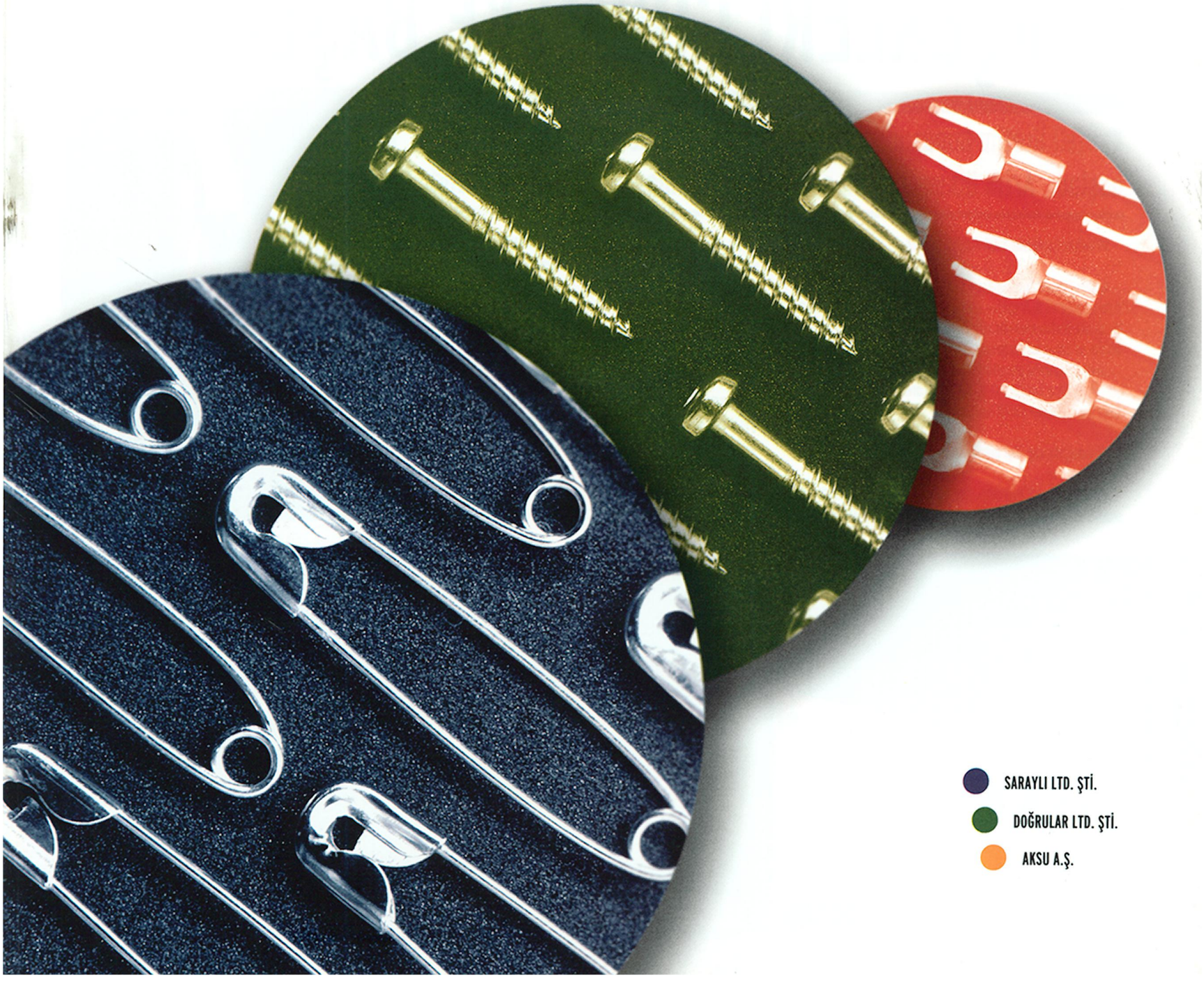
Bir Afrikalı günde ortalama 1 Euro ile yaşıyor. Avrupa'daki bir inek için ise günde 2 Euro harcanıyor.

Bugün dünyada sadece 1/3 oranında fazla bir toprakta 1960'da üretilenden iki kat daha fazla tahıl üretiliyor. Ne var ki 800 milyon insan kıtlık çekiyor.

KAYNAKLAR:
United Nations Development Programme, Human Development Reports 2000-1999-1998
(New York: Oxford University Press)

METAL EŞYA ENDÜSTRİSİ

LONCA SEKTÖR



- SARAYLI LTD. ŞTİ.
- DOĞRULAR LTD. ŞTİ.
- AKSU A.Ş.

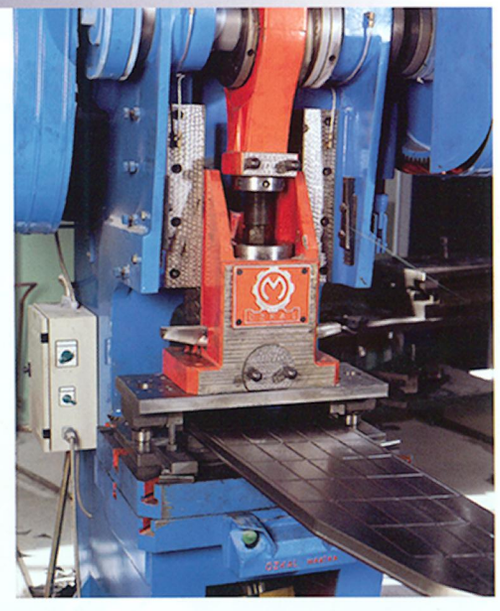
SEKTÖR

SARAYLI LTD. ŞTİ.

NECİP ÇİMEN
Şirket Müdürü

TÜRK ÜRETİCİLER DE GERÇEKLERİ GÖRMEYE BAŞLADI

Kaliteli üretim konusunda artık Türk üreticilerde gerçekleri görmeye başladı. Artık ülkemizde de çok kaliteli ürünler üretilmeye başlandı



Firmanız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Konya Saraylı Madeni Eşya Ltd. Şti. 1990 yılında kurulmuştur. Halen üretimini 3. Organize sanayi bölgesinde yaklaşık 60.000 m2 bir alanda üretim yapmaktadır. Firmamız ağırlıklı olarak ev gereçleri üretim ve satışı konusunda yoğunlaşmaktadır.

Ayrıca üretimini gerçekleştirdiğimiz mamüllerin yurtdışı satışını gerçekleştiren Sm Saraylı İç ve Dış Ticaret adında bir şirketimiz daha faaliyetlerini sürdürmektedir.

Firmanızda kaç kişi çalışıyor?

Firmamızda 80 kişi istihdam edilmektedir. Tüm sektörlerde olduğu gibi madeni eşya sektöründe de kalifiye eleman sıkıntısı en büyük sorunlardan birisi olarak göze batmaktadır. Madeni eşya sektörü Konya'mızda yeni gelişen sektörlerdendir. Firmamızda bu sektördeki ilk firmalardan birisidir.

Üretimde, satış ve pazarlamada karşılaştığınız sorunlar nelerdir?

Firmamızın üretiminde kullandığı teknoloji sektörümüzde ülke genelinde üretim yapan firmalarla kıyasladığımız zaman gelişmiş gibi görsek de halen bir çok eksiğimiz olduğunu görmekteyiz. Sürekli yeni yatırımlarla yurtdışında üretim yapan firmalarla rekabet etmeye çalışmaktayız. Üretimini gerçekleştirdiğimiz ürünler ütü masası ve merdiven olarak iki hatta gerçekleştirmekteyiz.

Hammadde teminini nerden sağlıyorsunuz? Metal eşya sektöründe hammaddenin dönüşümlü olarak kullanılması mümkün mü?

İmalatta kullandığınız hammadde ağırlıklı olarak saç ve profildir. Hammadde temininde ağırlıklı olarak ithal ürünler tercih etmekteyiz. Sektörümüzde karşılaşılan en büyük sorunlardan birisi hammadde dönüşümünün olmayışı ve fire olaylarının çok yüksek olmasıdır.

Devletten bu sorunların çözülmesi noktasında beklentileriniz nelerdir?

Devletimizin üretim yapan istihdam sağlayan firmalara daha fazla destek olması lazım ssk ve vergi gibi konularda biraz daha ılımlı yaklaşması gerekiyor gibi düşünmekteyiz. Şayet yabancı firmalarla gerçek rekabet düşünüyorsak bu sadece üretici firmanın gayretiyle mümkün görünmemektedir. Bu konuda devlet sanayici işbirliğine daha fazla ihtiyaç olduğunu düşünmekteyiz.

Yurt dışına ihracatınız var mı? Ne oranda yurtiçine ve yurtdışına satış yapıyorsunuz?

Firmamızın üretimini gerçekleştirdiği mamüllerin %80 ihraç

edilmektedir. Geriye kalan kısmı yurtiçinde satılmaktadır. Dış ticaret servisimize bağlı olarak İstanbul'da bir ofisi bulunmakta olup iç piyasada servis araçlarımızla dağıtım yapmaktayız.

Konya'daki ve Türkiye'deki metal eşya sektörünü yurtdışındaki sektörle kalite, teknoloji, fiyat gibi konularda karşılaştırdığınız zaman nasıl bir sonuç ortaya çıkıyor?

Yukarıda da bahsettiğimiz gibi bu sektör Konya'mızda yeni bir sektör olmasına rağmen çok hızlı bir gelişim göstermektedir, fakat daha yurtdışı firmalarla hiçbir konuda rekabet etme şansı yoktur. Çünkü yurtdışında sektörümüzde çok büyük firmalar üretim yapmaktadır. Kaliteli üretim konusunda artık Türk üreticilerde gerçekleri görmeye başladı. Artık ülkemizde de çok kaliteli ürünler üretilmeye başlandı.

Pazarlama stratejiniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Üretimini gerçekleştirdiğimiz mamüllerin satışı konusunda da yurtdışı fuarlara katılmaktayız. Bu fuarların firmamızın ihracatlarında çok büyük katkısı olmuştur. Bu konuda devletimizden daha fazla destek beklemekteyiz.

Firmanızın üyesi olduğu kuruluşlar, cemiyetler var mı? Devletten krediler konusunda yardım alıyor musunuz?

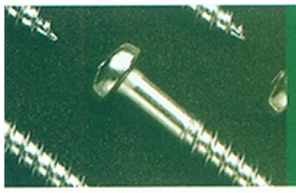
Firmamızın ticaret odası, sanayi odası, değişik ihracatçı birliklerine üyedir. Firmamız kredi kullanmamaktadır. Kendi öz kaynaklarıyla faaliyetlerini sürdürmeye çalışmaktadır.

Firmanızın amaç ve hedefleri nelerdir?

Firmamızın başlıca hedefleri, üretimini sürekli artırmak, kaliteden ödün vermeden, daha kaliteli üretim yaparak sürekli ihracatı yükselterek sektörde kendine iyi bir yer edinmektir.

Metal eşya sektörüne girmek isteyen yeni girişimcilere hangi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Aramıza yeni katılacak firmalara sektörü iyi etüt etmelerini kaliteden ödün vermemelerini kaliteye yatırım yapmalarını önerebiliriz



DOĞRULAR LTD. ŞTİ.
İSMAİL DOĞRU
Yönetim Kurulu Başkanı

BİR İŞ ADAMININ EN DEĞERLİ SERMAYESİ ZAMANIDIR

Yurtdışından konuklarımız ziyaretçilerimiz oluyor. Biz her türlü organizasyonu hazırlıyoruz ama son anda hava alanında bakım olduğu için uçak seferleri iptal ediliyor. Avrupalı bir iş adamı on saatlik bir iş yolculuğunu kesinlikle düşünemez. İstanbul'a gelen bir misafirinizi en kısa zamanda Konya'ya nasıl ulaştıracaksınız? Konya en kısa zamanda kesintisiz devamlı işleyen sivil bir hava alanına kavuşturulmalıdır

Doğrular hakkında bilgi verebilir misiniz?

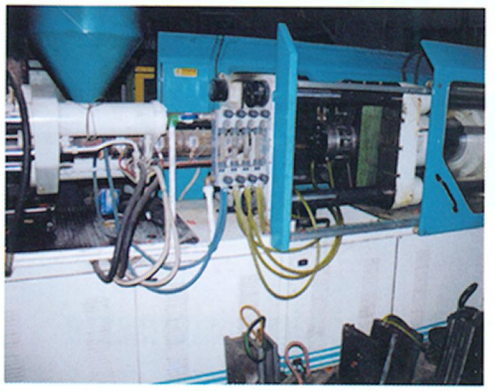
1956 Konya'nın Çumra ilçesi Dineksaray köyü doğumluyum. 1978 yılında hükümette iktidarsızlığın olduğu; yağın, benzinin çok zor bulunduğu bir dönemde üretme arzusuyla imalata başladık.

O dönemde bu sektöre yönelmenizin sebepleri nelerdir? İmalata başlamadan önce metal eşya sanayisine yönelik nasıl bir çalışmanız oldu?

Babamla beraber ticaretle uğraşıyorduk. Alüminyum tencere üreten firmalara yedek parça tedariki yapıyorduk. Bursa'da bir iş arkadaşımız bu sektöre ihtiyaç olduğundan ve benim de imalat dünşüncemi bildiği için bana iş önerisinde bulundu. Ben de sektör üzerine yaptığım araştırmalar sonucunda Seydişehir Alüminyum Fabrikası'nın da Konya'da bulunması ve imalatın az olup talebin yüksek olması üzerine metal eşya sektörüne yöneldim.

O yıllarda alüminyum sektöründeki eksikliğin nedenleri nelerdir? 1978 yıllarında yurtdışında ki metal eşya sektörü nasıl bir yere sahipti?

1978 yıllarında alüminyum mutfak eşyaları sektörü yurtdışında da



çok faal bir sektör değildi. Seydişehir Alüminyum Fabrikası'nın Konya'da bulunması Konyalıyı imalata sevkediyordu. Yeni bir sektör olması münasebetiyle bu sektörde eksiklikler yaşanıyordu. O dönemde tüm Türkiye'ye üretim yapan on beş adet alüminyum fabrikası vardı. İstanbul'da ve bir de Maraş'ta imalat yapan fabrikalar vardı. Tabiki bu ülkenin ekonomik durumu ve gelir seviyesiyle ilgili bir konudur. Bir çelik tencere bugün 15 milyon TL ise, alüminyum tencere 2.5 milyondur. Avrupa'da o yıllarda daha kaliteli ürünler üretiliyordu. Tencere her yerde tenceredir. Bu Almanya'da da, Rusya'da da aynıdır ama tencerenin ısıyı daha homojen bir şekilde dağıtması için 2.5 br kalınlığında bir tencere imal edilmesi gerekirken biz burada 1 br den imal ediyorduk.

İlk ihracatınızı hangi senede ve hangi ürünler üzerine yaptınız?

Biz 1988 yılında ütü masası ve merdiven imalatına başladık ve 1991 yılından itibaret yurtdışına, Avrupa'nın bir çok ülkesine ihracat yaptık. İtalya, Yunanistan, Makedonya, Bulgaristan, Rusya, Hollanda, Almanya, Belçika, Suriye, Irak, Lübnan, Mısır, Cezayir...

Bu ülkelerin Türkiye'yi tercih etmelerindeki nedenler? Ürünlerinizde aradıkları özellikler nelerdir?

Kaliteyi daha ucuza elde etmeleridir. Bizim asgari ücretimiz 200 doların üzerine hiç bir zaman çıkmadı. Avrupa ülkelerinde bir işçi maaşı 1800 Eurodan aşağıya düşmüyor. Bu da maliyetlere ve dolayısıyla fiyata yansıyor.

Biz bu sektöre girerken ihracatı çok önemsemiştik. Bu bizim gelişmemizde büyük etken oldu.

Genel anlamda Çin işçiliğin düşük olması sebebiyle bir çok sektörde rakip olarak gösteriliyor. Metal eşya sektöründe Çin nasıl bir yere sahip?

Tavaffuk, ben de bir hafta öncesi Çin'den geldim. Sektörümüz Çin'le herhangi bir problem yaşamıyor. Çünkü bizim maliyetimizin büyük oranını hammadde yani metal teşkil eder. İşçilik buna göre çok daha düşük bir oranda kalıyor. Konuyu bir de nakliye açısından değerlendirdiğimiz zaman Çin bizim için herhangi bir tehdit teşkil etmiyor.
Geçenlerde hammadde üzerine yaklaşık %45 oranında çok büyük bir zam geldi. Bu sektörümüzü çok büyük oranda etkiledi. Çünkü yapımız bunu Avrupa'ya anlatacak boyutta değil ama bu sadece Türkiye'de olmadı, bütün dünyada yaşandı. Biz bu fiyatlara entegre olacak kadar bir zaman sıkıntısı yaşadık. Şu anda saç fiyatları kısmen de olsa düşüyor. İnşaallah kısa bir süre sonra piyasa rahatlar ve aynı silkülasyon sağlanır. Bu fiyat artırımının Çin'in sektöre girmesiyle meydana geldiği konusunda bazı asılsız rivayetler de duyduk.

Yaşadığınız fiyat artırımlarının asıl sebepleri nelerdir?

Dünya pazarında talebin artması ve malın yetişmemesi sebebiyle bu tür zamlar gündeme geliyor. Bu fiyat artımı sadece Türkiye'de olsaydı bunu anlatmak çok zor olurdu ama dünya genelinde bir artış olduğu için bu müşteri talebini azaltmadı.

Üretiminizin yüzde kaçını ihraç ediyorsunuz?

Üretimimizin %80'i ihraç ediliyor. 1999 yılında Moskova'da da bir fabrika kurduk ve orada da şu anda imalatımız devam ediyor.

Moskova'da metal eşya sektörü üzerine bir fabrika kurmanın avantajları nelerdir?

Türkiye'de ekonomik bir iktidarsızlık söz konusu. İmalatçı her gün kafasına vurulan balyoz misali çökertilmeye çalışılıyor. Biz 1993 yılından itibaren Rusya'ya mal gönderiyorduk. Rusya'da da bir değişim yaşandı. Kendi bünyelerinde onlar da bir şeyler yapmaya yöneldiler. Çok zengin, alt yapısı çok zengin bir ülke ama bir dönemin o şaşalı çalışma şekli kalmamış. Oradaki müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda nakliye, gümrük ve siparişlerin yoğun olması nedeniyle Moskova'ya da bir fabrika kurduk.

Üretimde kullandığınız makineler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Kullandığımız makinaların çoğu türk malıdır ve otomasyona yönelik imalatlarımızda kullandığımız makinalarımızı da kendi bünyemizde kendimiz imal ediyoruz.

Firmanızda kaç kişi çalışıyor?

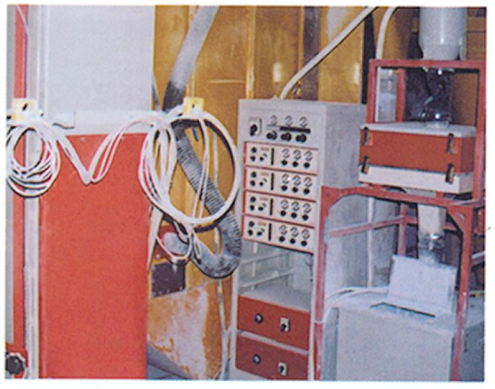
İstanbul ve İzmi şubelerimizde çalışanlarımız hariç 120'ye yakın çalışanımız var. Rusya'da da 80 çalışanımız var.

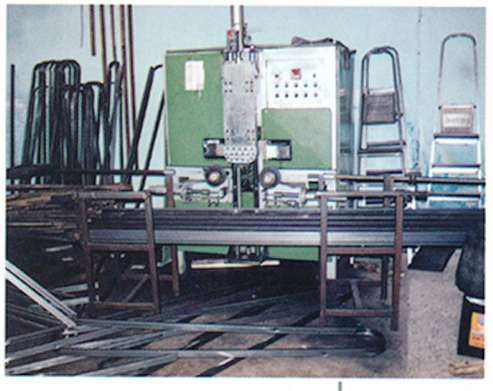
İhracattınızda sizden istedikleri kalite standartları nelerdir?

Ürünlerimizin bir çoğunda TSE standardı var. TSE standartlarına uygun olmayan ürünlerimiz de var. Bu biraz da arz talep dengesiyle bağlantılı bir konudur. Bizim hedefimiz en kaliteli malı en makul fiyata nasıl üretebiliriz? Ürünlerimizin hem Avrupa'da hem de Ortadoğu'da talep görmesinin tabiki kaliteyle bir bağlantı var. Kalitesiz bir malla ihracat yapmanız zaten mümkün değil.

Konya Sanayi Odasından ve devletten beklentileriniz nelerdir?

Konya sanayicisinin teşvik anlamında sıkıntılarının çözülmesi konusunda odalarımızın ve devletimizin bir çözüm bulması noktasında çalışmasını acilen talep ediyorum.
Devletten özellikle bir maddi beklentimiz yok ama bir Aksaray'da teşvik uygulanıyorsa. Orada SSK vergileri düşürülüyorsa ve bu avantaj gelir durumunda önemli bir fark bulunmayan Konya'ya uygulanmıyorsa burada bir haksızlık söz konusu demektir. Ben Konya'ya yatırım yapacağım zaman düşünüyorum. Aksaray'a fabrika açmak benim için daha avantajlı çünkü teşvik kapsamında bir bölge. Bu benim Konya'ya fabrika açacağım zaman işçilikten %50 daha pahalı bir bölgede imalat yapacağımı gösteriyor. Teşvik konusu bizim için son derece önemli. Konya'da uçak seferleri mutlaka çoğaltılmalı. Konya en kısa zamanda kesintisiz devamlı işleyen sivil bir hava alanına kavuşturulmalıdır. Yurtdışından konuklarımız ziyaretçilerimiz oluyor. Biz her türlü organizasyonu hazırlıyoruz ama son anda hava alanında bakım olduğu için uçak seferleri iptal ediliyor. Avrupalı bir iş adamı on saatlik bir iş yolculuğunu kesinlikle düşünemez. İstanbul'a gelen bir misafirinizi en kısa zamanda Konya'ya nasıl ulaştıracaksınız? Konya'nın bu sorununa kesinlikle bir çare bulunmalıdır. Bir iş adamının en değerli sermayesi zamandır●





AKSU A.Ş.
MEVLÜT BEN
Y. Mimar

ÜRETİMDE KULLANILAN MAKİNALAR SÜREKLİ DEĞİŞİM GÖSTERMEKTE

Madeni eşya ve laminantta malzeme üretiminde kullanılan makinalar sürekli değişim göstermekte üretimde kullanmak için aldığımız makina 3-5 yıl içinde demode oluveriyor. Çağın teknolojik cihazlarını bünyemize koymak için devamlı yatırımda oluyorsunuz, en son makina parkımıza Alman yapımı press aldık. Bu makine ile istenilen formda çizgi ve desende kaplama yapabiliyoruz

Kendiniz ve firmanız hakkında bilgi verir misiniz?

Mimarım, Konya DMM Akademisi 1978 yılı mezunuyum. 1980-94 yılları arasında Aksu'da çalıştım 9 yıllık bir aradan sonra tekrar görev aldım ve iki yıldır bu firmada yönetici ve tasarımcı olarak çalışmaktayım. Aksu,1980 yılında meram sanayisinde1980 sonrasından bugüne kadar I.organize sanayi bölgesinde 7500 m^2 lik kapalı alanda hizmet ve sektörünün ilk kuruluşlarından biridir. Aksu, Konya sanayi odasının kurucu ve başkanlığını yapan mimar müh. Ali Rıza Aksu ve kardeşi Ahmet Rüştü Aksu tarafından kurulmuştur. Aksu, hastane,

otel, motel, restaurant, fabrika ve ofis donanımmında beş yüzü aşan çeşidi ile başta Devlet Malzeme Ofisi gibi standartlara ve kaliteye önem veren kuruluşlarla on yıla yakın çalışmış ve daha sonra türkiye ve yurtdışı satışlarına önem vermiştir. 1993 yılında madeni eşyanın yanında, laminant tesislerini kuran Aksu ofis dekarasyonu için geliştirdiği farklı sektörlerdeki kurluşlar için projeler geliştirmekte geleceğin yaşanılır ofislerini daha estetik hale getirmek için çalışmaktadır.

Üretimde, satış ve pazarlamada karşılaştığınız zorluklar nelerdir?

Madeni eşya ve laminantta malzeme üretiminde kullanılan makinalar sürekli değişim göstermekte üretimde kullanmak için aldığımız makina 3-5 yıl içinde demode oluveriyor. Çağın teknolojik cihazlarını bünyemize koymak için devamlı yatırımda oluyorsunuz, en son makina parkımıza Alman yapımı press aldık. HDF ve MDF malzeme üzerine kaplanan folyo malzemeyle daha önce suntalama ve laminasyonda kullanılan suntalama işlemi kalkıyor. Yani makine ile istenilen formda çizgi ve desende kaplama yapılıyor. Estetik açıdan mükemmel bir makina. İş bu makinayla kalmıyor yardımcı makinalar da kullanılıyor. Her müşterinin zevkine ve anlayışına hitap edecek ofis mobilyaları, mutfaklar, otel, motel dekarasyonlarına da hizmet vereceğiz.

Satış ve pazarlama konusunda sorunlar yaşıyoruz. Özellikle tüketeci aldığı malın kalitesini bilmiyor. Aynı malzemeyi daha ucuza aldım, şeklindeki düşünce hakim. TSE'li malzeme kullanıyoruz. TSE belgemiz var. Satış sonrası garanti veriyoruz. Ucuz ve kalitesiz mal almak isteyen bayilerin isteklerini geri çeviriyoruz.

Hammadde teminini nerden sağlıyorsunuz? Metal eşya sektöründe hammaddenin dönüşümlü olarak kullanılması mümkün mü?

Metal eşyanın kullanılan DKP saçları, Ereğli Demir Çelik'ten alanında marka olmuş firmalardan direk veya dolaylı yoldan almaktayız. Suntalarımız ve laminant malzemeleri de aynı yoldan temin ediyoruz. Metal eşyada dönüşümlü kullanım söz konusu değil. Bizde kullanılan malzeme hurdadır.

Yurtdışına ihracatınız var mı? Ne oranda yurtdışına ve yurtiçine satış yapıyorsunuz?

Başta İngiltere, Romanya, Azerbaycan ve Ortadoğu ülkelerine satış yapıyoruz. Konya dışında ağırlıklı olarak Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri olmak üzere yurdumuzun her tarafına satış yapıyoruz.

Türkiye'deki metal eşya sektörünü, yurtdışındaki sektörle kalite, teknoloji ve fiyat gibi konularda karşılaştırdığımız zaman nasıl bir sonuç ortaya çıkıyor?

Kalite olarak fark yok. Teknolojik farklar mutlaka olacak. Üreteceği mamülü en iyi şekilde imal etmek için yardımcı makinalar yapılıyor. Bu makinaları ithal edip üretimimizdeki mükemmeliyet zaman ve para istiyor. Fiyat olarak arada büyük fark var. Yurtdışındaki mamüller bizim üretimimize göre beş misli daha pahalı.

Firmanızın amaç ve hedefleri nelerdir?

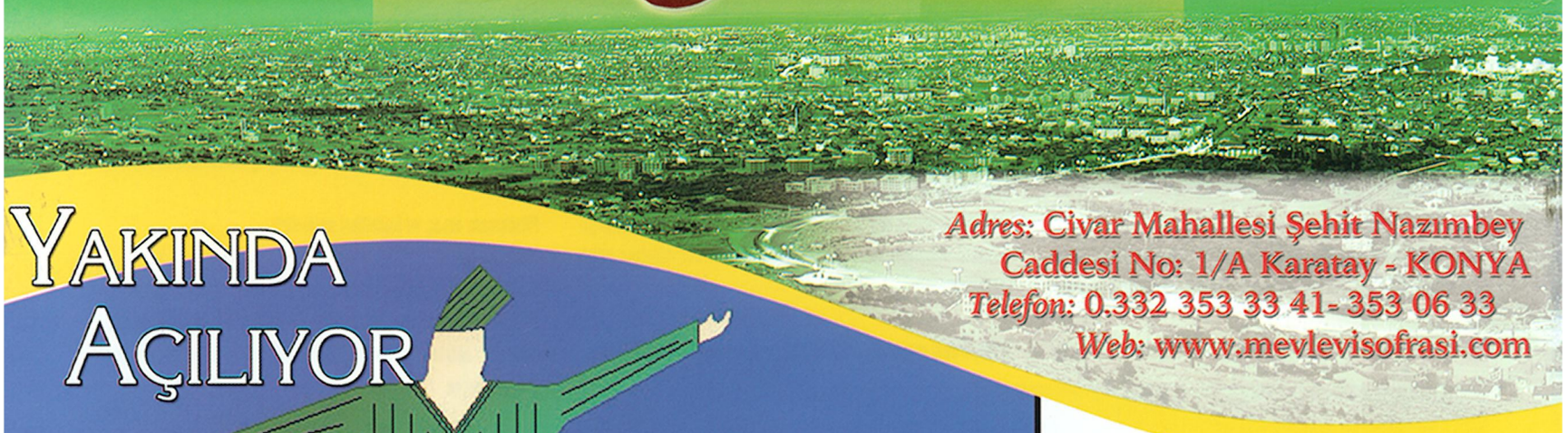
Biz kırk yıldır hep ilkleri yaptık. Sektörümüzdeki en ufak işyerinden en büyük firmaya kadar örnek olduk. Hedefimiz Avrupa'da 25 ülkeye malımızı satmak. Bu da inşaallah Türkiye'nin AB'ye girmesiyle gerçekleşecek.

Metal eşya sektörüne girmek isteyenlerin girişimcilere hangi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Herşeyi yapmak isteyen bir düşünce yanlıştır. Tek bir çeşit üretim yapsınlar ama dört dörtlük bir üretim yapsınlar. Son teknolojik makinelere yönelsinler ●

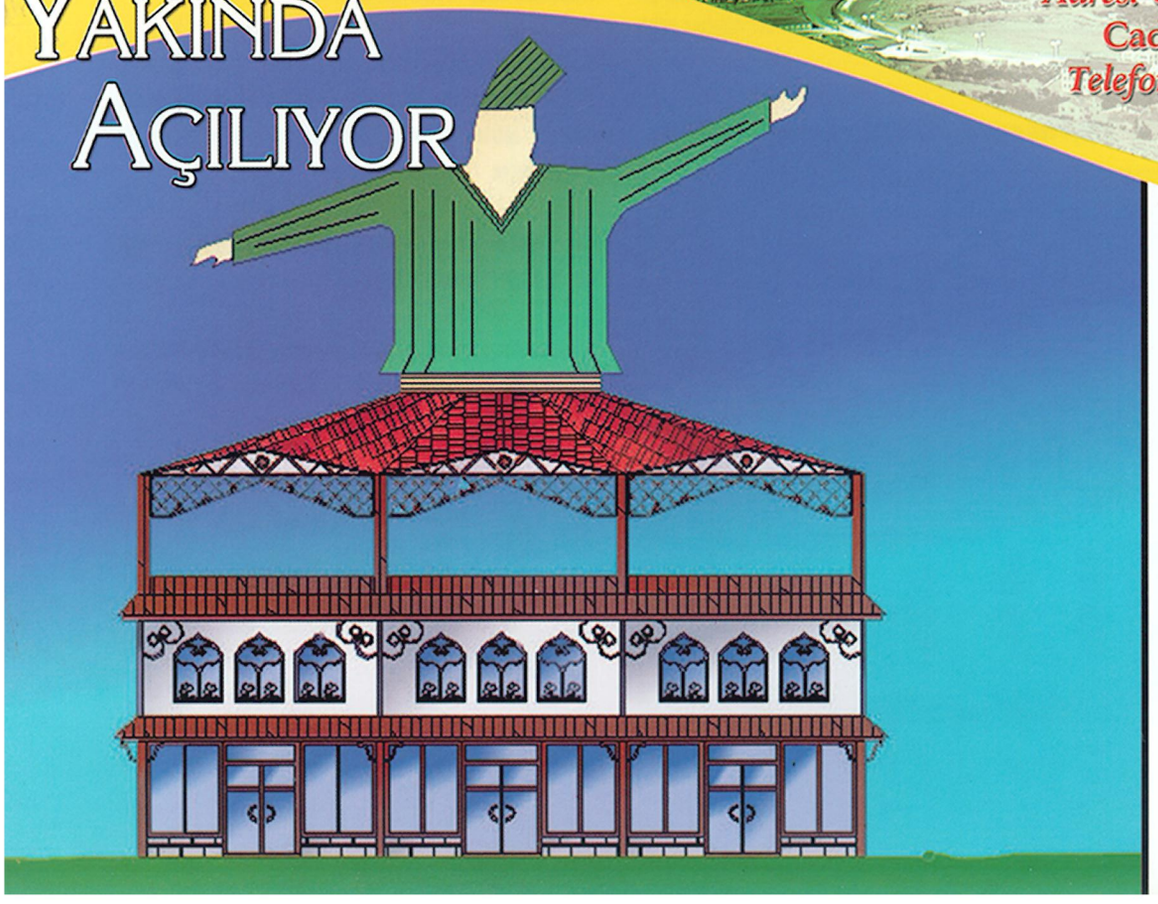
Mevlevi Sofrası

Konya Mutfağı



Adres: Civar Mahallesi Şehit Nazımbey
Caddesi No: 1/A Karatay - KONYA
Telefon: 0.332 353 33 41- 353 06 33
Web: www.mevlevisofrasi.com

YAKINDA AÇILIYOR



Şeyhzade Sofrası

VIP RESTAURANT

Mevlevi Sofrası & Şeyhzade Sofrası
bir CE-Sİ Turizm Kuruluşudur.

Adres: Bab-ı Aksaray Mahallesi
Cevizaltı Caddesi No: 2
Telefon: 0.332 353 33 41 (pbx)
Karatay - KONYA

Dergimiz yazarlarından,
Selçuk Üniversitesi Türk Dili ve Edebiyatı okutmanı
Sayın Zemçi ÇETİNKAYA'nın vefatı münasebetiyle...
'Sevenlerine başsağlığı diliyoruz.'

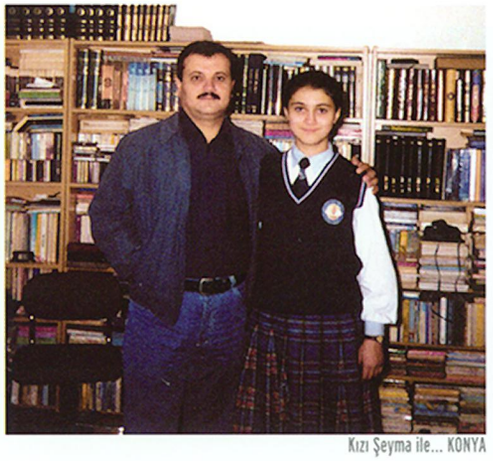
Zemçi Bey'e Mektup

Zemçi hoca, yazar ve şairlerle birlikte. KONYA

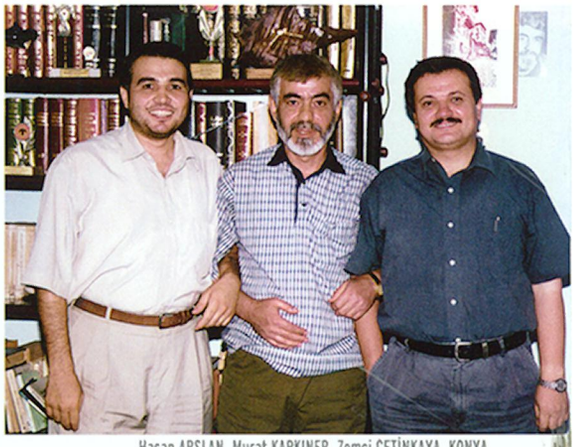
Zemçi hoca, yar-i kadimi Atilla bey, oğlu Fatih ve kardeşi Turan ile... KONYA

Zemçi hoca babası ile...

Öğrencilik yılları... ERZURUM



Kızı Şeyma ile... KONYA



Hasan ARSLAN, Murat KAPKINER, Zemçi ÇETİNKAYA. KONYA

(1960-30 Mayıs 2004)
A. Zemçi ÇETİNKAYA

1960 yılında Gürül'de doğdu. İlk ve orta öğrenimini burada tamamladı. Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesinde başladığı yüksek tahlilini Atatürk Üniversitesi Edebiyat Fakültesinde ikmal etti. Yeni Türk Edebiyatı dalında mastır yapan şair Selçuk Üniversitesinde Türk Dili Okutmanı olarak çalıştı. TYB Koya Şubesi üyesi olan şairin şiirleri, denemeleri, mizahi yazıları ve şehir kültürü üzerine yazmış olduğu yazıları Varide, İlim ve Sanat, Çerağ, Aşiyan, İktibas, Lonca gibi dergilerde yayınlandı. A. Zemçi ÇETİNKAYA evli ve iki çocuk babasıydı. 30 Mayıs 2004'te Hak'kın rahmetine kavuştu.

'Varlığın hayatı, yokluğun ölümü güzelleştirdi.'

Sevgili hocam,

Son sözün 'herkese selam söyleyin' olmuş. Kutlu selamını aldık ve seni 30 Mayıs 2004 Pazar günü Musalla mezarlığına toprağın bağrına sunduk. Vefatınla birlikte neler yaşadık diye soracak olursan hemen anlatayım. Herşeyden önce ölüm anlayışımız başka bir çehreye büründü. Ölüm duygusu artık daha yakın bizlere. 'Gözümüzün akının, siyahına yakınlığı kadar yakın bize ölüm.' Artık üzerimizde bir ölüm ürpertisi, şaşkınlığı, korkusu kalmadı. Senin gittiğin yere seve seve, çekinmeden, göz kırpmadan gidebiliriz. Yine mürşit tavrını sen gösterdin. Yine önden gittin. İyiler önden gider ya, yine yaptın yapacağını. Benim için yazdığın en son dörtlükte sen de bundan bahsediyordun. Önden gitmekten...

Zulme alet olsa yasa
Her ele yakışmaz asa
Önde gitmez ise Musa
Kimse bahre dalmaz Hasan
Güzel insan, iki gözüm, canım dostum.

Bize hep misk kokuları dağıttın. Bunu sezdirmeden, başa kakmadan, yılmadan, öylesine doğal, öylesine latif tavırlarla sergiledin ki hayat seninle daha bir anlamlı, daha bir neşeli, daha bir yaşanabilir hale gelmişti.

Günlerden bir gün Evrenin efendisi Hz. Peygamberin (s.a.v) şu sözünü okumuştum sana 'İyi arkadaşla kötü arkadaşın misali, misk taşıyanla, körük üfüren gibidir. Misk taşıyan ya sana ondan verir yahut satın alırsın ve yahut o miskten güzel koku duyarsın. Körük üfüren ise ya senin elbiseni yakar, yahut ondan pis bir koku duyarsın.' Hatırlarsın elbette sana bu hadisi okuyupta dostlukla ilgili bir şeyler yazmanı istediğimde şu iki dörtlüğü yazarak karşılık vermiştin bana.

Ceylanın çiçeğin Huten şehrinin
Kokusunu misk satandan alırlar
Müşterisi varsa akrep zehrinin
Kolayca ve yorulmadan bulurlar

Dost için aynıdır ateş de gül de
Dost geçirir dostu Kulzüm'de Nil'de
Kutlu sefer olur dost ile çölde
Dost yerine kutlu evde kalırlar.

Sevgili Zemçi bey kardeşim,

Sinop'a gönderdiği mektubun aynen şöyleydi. (Affına sığınarak)

24.3.1997

Hasan bey kardeşim,

Fakültedeki yeni odamın penceresinden az ilerdeki iki salkım söğüte bakarak baharın gelmekte olduğunu gün be gün gözlemlemekteyim. İnsanların baharı veya başka bir mevsimi algılayış tarzları doğrusu epeyce farklıymış. Şu sıralarda, piyasayı alabildiğine işgal eden yeni model otomobiller, benim salkım söğütleri epeyce gölgede bırakıyor. (Gözümüzün önünde bulunsun diye pencerelerin önüne park ediyorlar da.)

Bu hassasiyetimin belki de bayatladığını düşünüyorsun; gel gör ki çok az şey bende eskiyor. Niçin bilemiyorum, hâlâ eski mescidler, eski radyolar, eski mahalleler, eski çamlar, eski çınarlar teselli namına bir şeyler umduğumda sığınaklarım oluyorlar. Teselli dedim de farkında mısın problem tesellye muhtaç olmak değil; tesellisiz kalmaktır.

Başarısız olduğum konular arasında galiba en üzüntü verici olanı arkadaşlıklar kuramamamdır. Sûfilerin anlayışına ve akîdesine göre düşünebilseydim uzlet ve uzak yaşamak belki cazip olabilirdi; ama biliyorsun o düşünceden çok uzağım. Kendi kendimi sorgulaya sorgulaya öyle alışkanlık kazanmışım ki herkesi sorguluyorum. Tabii insanlar sorgulanmayı hem de vicahî sorgulanmayı kaldıramıyorlar. Sonra koskoca metropolde yapa yalnız kalıyorum.

Nadiren ziyaretime gelen birkaç öğrenciyle kitaplardan ve ağaçlardan konuşuyoruz. Çıktıklarında ne düşünüyorlar bilemiyorum. Hayatın bambaşka gerçekleri onları daha fazla ilgilendirirdi herhalde. Yine de arasıra birisi bir vesile ile "kişisel menkıbe"sini yaşamaya başladığında bana nedense bir mürşitmişim gibi davranıyor. Yani Kapkıner'in şiirindeki mürşit gibi. "Mürşit kendisine sürekli ihanet edilen adam demektir

Bu mektup belki hüzünlü olduğum bir zamana rastladı. Daha güzel şeylerden bahsetmek isterdim. Yalnızlıktan söz ettim yer unut gitsin. Söğütler ve serçeler olduktan sonra hepsi uz gelir.

Selam ve sevgilerle; Itır'ın avuçlarını benim için kokla.

Zülfü

Vefatından sonra görüldü ki koskoca metropolde yalnız değilmişsin. Yokluğunda hayatları alt üst olan insanlar var. En başta sevgili eşin Ayfer Hanım ve biricik yavruların Fatih ve Şeyma. Murat Abi ve Atilla Bey'i de yazmadan edemeyeceğim. Herşeye rağmen bizler bel büken, yürek kavuran, gelip bizlere toslayan acılarımızla beraber hayatı onurluca yaşamaya devam etmeyi öğrenmek durumundayız. Yeis hali, karamsarlık, bezginlik ve bitkinlik senin de kerih gördüğün şeylerdendi. Bizlere hep bunu hatırlatmıştın...

"İki çitlembik kurudu söğüdümüz son nefeste."
Aşık Mağribi

Yine biter çitlembikler
Söğüdümüz solmaz Hasan
Yine öter ibibikler
Bahçeler boş kalmaz Hasan

Mihnet ise mihnet bizim
Türlü türlü zahmet bizim
Vadedilen rahmet bizim
Rahmet zeval bulmaz Hasan

Dünyamız bazen dar gelir
Yağmur bekleriz kar gelir
Ve sonunda bahar gelir
Yeis bize gelmez Hasan

Mecnunuz aşk telaşında
Tuz olmuşuz dost aşında
Bir çalıyız dağ başında
Kıymetimiz olmaz Hasan

O'nu söyler ezkarımız
Itır kokar rüzgarımız
Leyladır hep efkarımız
Gafil bunu bilmez Hasan

Değerli hocam,

Hayatı 'salihce' yaşadın. Bununla beraber dindar gözükmek gibi bir çaban da olmadı. Sen de herşey o kadar insani o kadar mü'minceydi ki... İyilik tavrı seninle özdeşleşmiş, özün, sözün, karakterin haline gelmişti. İşte tam burada senin şahsiyetinin özeti olan Evrenin efendisi Hz. Peygamberin şu sözünü ifade etmek yerinde olur düşüncesindeyim. 'İnsanlar iyi davranışlarda bulunurlarsa bizde öyle yaparız, insanlar kötülük yaparsa biz de kötülük yaparız, diyen şahsiyetsiz kimselerden olmayınız. Aksine insanlar iyilik yaparsa sizde iyilik yapmak, şayet kötülük yaparlarsa siz bunu yapmamak suretiyle sağlam karakterli olunuz.' Özü sözü bir 'ölürse yer beğenir, kalırsa el beğenir' vasıflı bir kaç şahsiyetli insandan bir tanesiydin. Çölleşen hayatımız seninle vaha havası yaşıyordu. Nasihatin gönlümde kulaklarımda gözümün hemen önünde...

NUSH MAKAMINDA

Vefa görmeyince yar u ağyardan
Sen de bir vefasız olma be Hasan
Gülün ayrılması mümkün mü hardan
Dostluğa bahane bulma be Hasan

Kara bahtım bir kez gülmüyor diye
İnsanlar kadrimi bilmiyor diye
Hiçbir istediğim olmuyor diye
Saçını başını yolma be Hasan

Bilirsin ki unutulur her hata
Salihçe bakmalı insan hayata
Güçlü durumdayken asla ve kata'a
Mazlumun ahını alma be Hasan

Ne ağa ne paşa ne hanım diye
İnsanlar gönenir insanım diye
Konyalı meşhur bir Hasanım diye
Benlik davasını çalma be Hasan

Muhabbet satılmaz otuza kırka
Fedakarlık ister dikenli hırka
Seyahat et derim garb ile şarka
Bu güzel öğüde gülme be Hasan

Aleme nush için kendini yorma
Sorana cevap ver sen soru sorma
Gün olsun işitme gün olsun görme
Bazen bildiğini bilme be Hasan

Sevgiyle gelmişiz biz bu cihana
Bu yolda ahdımız vardır Sultana
Gürüni dostundur gül attı sana
İncinip kusura kalma be Hasan

Kıymetli dostum,

Seni peygamber sözleriyle anlatmayı denememin nedeni senin ona duyduğun muhteşem muhabbetten dolayıdır. Antep'te düzenlenen 'Naat Gecesi'nde' okumuş olduğun naatin, son yüzyılda yazılan en güzel peygambere övgü şiirlerinden bir tanesiydi...

SONSUZ AYDINLIK GAZELİ

Ey kalbimin şakayıkı sonsuz bir baharla geldin
Karanlıklar sahrasına ebedi neharla geldin

Bir gemiyle bir gömlekle bir kurbanla bir değnekle
Rahmet muştusu sağnakla mübarek kuşlarla geldin

Söndü Kisra'nın ateşi tanıştı erdemle Roma
Fesat yuvası Hayber'e Seyf-i Zülfikar'la geldin

Kainatın mihr ü mahı ne hacet var mucizeye
Örümcekle güvercinle ve o yar-ı garla geldin

Nice medineler doğdu handesi budur cihanın
Semerkant'tan Endülüs'e binlerce gülzarla geldin

Bosnalı Ayşe bebeğin şakağında bir damla gül
Grozni'de ak sakallı gazi ihtiyarla geldin

Göğsüne gökdelen konmuş Harlemin Bilallerine
En umutsuz anlarında Allahuekberle geldin

Hangi çelik zırh korurmuş hangi zulmü ilelebed
Faris'in küçük elinde onurlu taşlarla geldin.

Tuğyanımız pek büyüktür lakin Bargah-ı Rahmetten
Ümit-varız şanlı Nebi bize bergüzarla geldin.

Sevgili hocam,

Mektubuma burada son veriyorum. Küçük dostun Itır bebişin de sana selamı ve duaları var. Ona yazmış olduğun şiiri dilinden eksik etmiyor...

ITIR KIZA

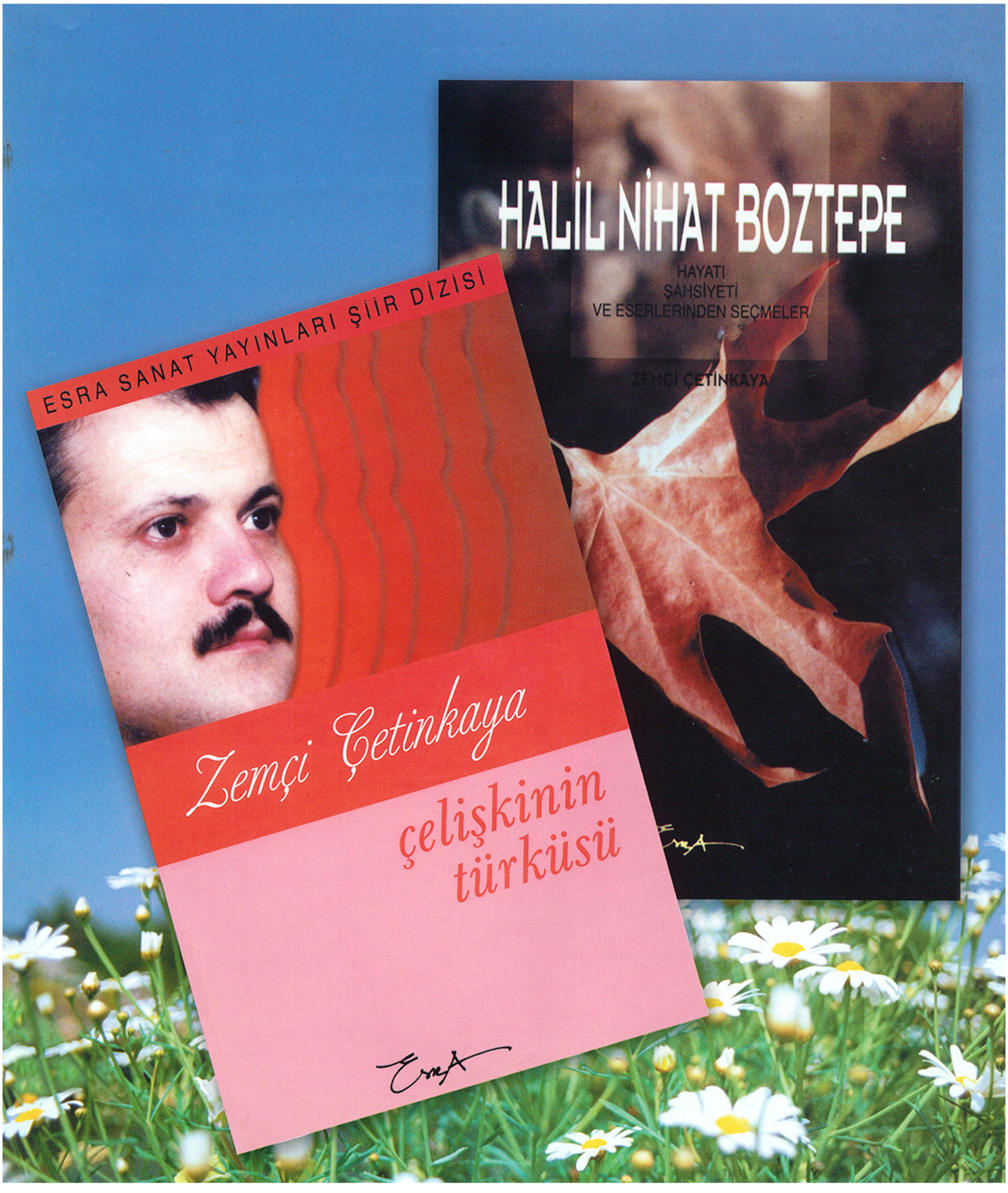
Itır kız gönlüne gam ile keder
Bazan gelse bile durmasın emi
Zaman gelir geçer ve hüzün biter
Dünya hali seni yormasın emi

Dağlara bak nasıl mutlu ve sakin
Hem Tanrı'ya yakın hem bize yakın
Görürüz onları bilmeyiz lakin
Kent büyüsü aklın sarmasın emi

Bahar gelir umduğumuz bir bahar
Açılsın çiçekler donansın yollar
Alemde ne de çok güzellikler var
Gözlerin çirkinlik görmesin emi

Göğün kuşlarını düşün ve anla
Selamla onları başla ve canla
Hayat başladığı gibi biter ezanla
Zihnine özge ses girmesin emi

Dua ve muhabbetle selam ederim.
Hasan ARSLAN


HALİL NİHAT BOZTEPE
HAYATI
ŞAHSİYETİ
VE ESERLERİNDEN SEÇMELER
ZEMCİ ÇETİNKAYA
ESRA SANAT YAYINLARI ŞİİR DİZİSİ
Zemçi Çetinkaya
çelişkinin türküsü

Terminoloji

Av. Latif Cem BARAN

YATIRIM ANALİSTİ (İNVESTMENT ANALYST): Hisse senetlerinin fiyatların tahmin etme işi ile uzmanlaşmış kişidir. Analizde şirketin gelecekteki fiyatını tahmin etme yolunda, şirketlerin gelecekteki olası kararlarını tahmin etmek önem taşır.

SELEKTİF KREDİ POLİTİKASI (SELECTIVE CREDIT POLICY): Ekonomide kredi kaynaklarının, benimsenen ekonomik amaçlara uygun olarak saptanmış olan öncelik sırasına göre dağılımı. Setektif kredi politikası uygulamasında ekonomik kalkınmaya önemli katkıları olan ve ilk aşamada gelişmesi gereken sektörlere krediler öncelikle verilirken, diğer kesimlere sınırlı ölçülerde verilir yada hiç verilmez.

ARZ YANLI İKTİSAT (SUPPLY SIDE ECONOMICS): Enflasyonla mücadele, toplam arzı artırıcı önlemlerin talebi sınırlayıcı önlemlere göre daha etkili olduğunu savunan ekonomik düşünme akımı. Arz yanlı iktisatçılar, "enflasyonsuz büyüme"yi gerçekleştirmenin yolu olarak, tasarruf ve sermaye birikimini olumsuz vergi yükünün azaltılmasını, işçilerin ödedikleri vergilerin çalışma ve biriktirmeyi özendirecek şekilde yeniden düzenlenmesini, devlet harcamalarının ve girişimlerinin azaltılmasını, bürokratik müdahalilerin ortadankaldırılmasını önerirler.

ARZ YÖNLÜ İKTİSAT (SUPPLY-SIDE ECONOMICS): Arz yönlü iktisatçılar J.M. Keynes'in politika önermelerine karşı çıkan bir ekoldür. Arz yönlü iktisatçılara göre ekonomide canlılığı sağlamada asıl uyarıcı faktör vergi indirilmelidir.Arz yönlü iktisatçılara göre hükümetlerin kamu harcamalarını artırması sonuçta dışlama etkisini doğurur. Sonuçta ekonomide kamu kesiminin payı artarken, özel kesimin payı azalmış olur. Oysa, bu iktisatçılara göre vergi indirimine gidermesi hem dışlama etkisini ortaya çıkarma, hemde ekonomide canlanma uyarılmış olur. Bu yaklaşım A.B.D.'de Başkan R. Reagan tarafından uygulamaya 1978'de konulmuştur.

YATIRIM İNDİRİMİ (INVESTMENT TAX CREDIT): Ekonomik kalkınmanın hızlanması amacıyla, özel sektör yatırımının gerektirdiği yatırım sermayesine devletin belirli bir oran dahilinde katılması. Özel sektörün yatırım planına uygun yatırımları için yaptığı harcamaların belli bir yüzdesinin vergiye esas kazançlardan indirilmesini ifade eder.

SPEKÜLASYON (SPECULATION): İleride fiyatların ve karlı satış yapılabileceği beklentisi ile, fiyatlar düşükken mal, döviz, menkul değer (hisse senedi, tahvil) vb.gibi şeylerin satın alınması, ekonomik darlıklarından yararlanarak aşırı kazanç sağlama olarak da tanımlanan spekülatif faaliyetler, bazı durumlarda ekonomik bunalımların daha da ağılaşması yönünde rol oynarlar.

SEDÜLER GELİR VERGİSİ (SCHEDULER INCOME TAX): Gerçek kişilerin, ticari, menkul ve gayrimenkul sermaye iradı, zirai kazançlar gibi aynı dönem içinde değişik kaynaklardan (şedüllerden) sağladığı çeşitli gelirlerin safi tutarlarının birleştirilerek vergilendirilmesi yöntemi.

MARKET MAKER (MARKET MAKER): Menkul kıymetler bosasında, belirli hisse senetlerinin fiyatlarını sabit tutmak amacıyla, fiyatları düştüğünde alıp yükseldiğinde satan kişi yada kurumlar. Bu fonksiyonun yapılabilmesi için, market makerin ihtiyaç doğduğunda satabileceği hisse senetlerine ya sahip olması yada sahipleri adına satma yetkisine haiz olması gerekir.

TOPLU SATIŞ VERGİLERİ (WHOLESALE TAXES): Üretim faaliyetlerinin belli bir aşamasında alınan vergiler. Bu tür vergilerde üretim faaliyetlerinin sadece bir aşaması vergilendirilmekte, önceki ve sonraki aşamalar vergi dışı bırakılmaktadır.

Toplu taşıt vergileri üçe ayrılır:

a)İmalat satış vergileri: Malın imalat aşamasının vergilendirildiği bu tür verginin matrahı, imalat kesiminde yapımı tamamlanan ürünlerin imalatçısı tarafından satış değeridir.

b)Toptan satış vergisi: Malın toptan ticaretten perakende ticaret kesimine geçişte alınan vergi matrahı, malın perakendeciye satış değeridir.

c)Perakende satış vergisi: Malın tüketici tarafından satın alınması aşamasındaki vergidir ve matrahı malın tüketiciye satış değeridir.

SERBEST REKABET (FREE COMPETITION): Devlet müdahalesinin ve tüketici firmaların yer almadığı bir piyasada varolan rekabet ortamı. Piyasada çok sayıda satıcı ve alıcı bulunması nedeniyle, gerek alıcıların gerekse satıcıların fiyatları etkileyemediği bir piyasa türünü ifade eden "tam rakabet" ile aynı anlamda kullanılır.

RASYO (RATIO): İşletme faaliyetlerinin verimliliği ve işletmenin yapısı hakkında bilgi veren rakamdır. İşletmenin rakamlaştırılabilen çeşitli ekonomik değişkenlerinin ve kategorilerinin birine oranlanması ile elde edilen rasyolar işletmelerde bir yönetim aracı olarak kullanılmakta ve iletme işçi-işletme dışı bilgilerin sağlıklı olmasını sağlayarak işletme kararlarının etkinliğini artırmaktadır.

KAMERALİZM (KAMERALISM): Alman merkantilizmine verilen isim. Ticari kapitalizmin ideolojisini yansıtan merkantilizm. Avrupa'nın her ülkesinde farklar gösteren bir "iktisat politikası" sistemi olmuştur. "Kameralist", derebeylerinin maliye memurlarına verilen isimdir. Almanya"da ekonomik sorunlarla, İngiltere ve Fransa"da olduğu gibi tüccarlar ve iktisatçılar değil, çoğunlukla bu kameralistler ilgilenmiştir. Bunlar özellikle ekonomi, maliye, tarım, ticaret ve sanayi konularında yetişmiş kimselerdir. Kameralistler devlet maliyesi ve yönetimi konularına büyük önem vermiş, merkantilist yayınları, devlet danışmaları, kamu teşebbüsü yöneticileri, üniversite hocaları tarafında kaleme alınmıştır.

PARAFİSKAL GELİRLER (PAYROLL TAX, PARAFISCALLITY): Devletin kendilerine verdiği etkiye dayanarak ticaret odası, tabipler odası gibi kamu niteliğindeki meslek kuruluşları ile sosyal güvenlik kuruluşları (Sosyal Sigortalar Kurumu) tarafından tahsil edilen, ancak devlet bütçesine dahil edilmeyen kamu geliri türü. Parafiskal gelirlerin veriye benzeyen yönü, bunların vergi gibi cebri bir yükümlülük olmasıdır. Harca benzeyen yönü ise, bir karşılığının bulunmasıdır. Çünkü meslek kuruluşlarına aidat, sosyal güvenlik kurumlarına prim ödeyen kişiler, bu kurumların sağladığı hizmetlerden doğrudan yararlanırlar.

OTOMASYON (AUTOMATION): Muhasebe istatistik veya sanayi işlemlerinin tam serisini insan eli değmeden tek bir programın kontrolünde yapan bir makinenin veya makine grubunun çalışması. İş verimini arttırmak için başvurulan bir yöntem olan otomasyon makinenin mekine tarafından idaresi ve kontrolü olarak da tanımlanabilir.

OTONOM İŞLEMLER (AUTONOMOUS TRANSACTIONS): Uluslar arası ekonomik ilişkilerde, ortaya çıkış nedeni ödemeler bilançosunun durumuyla ilgili olmayan, serbest piyasanın işleyişiyle kendiliğinden oluşan işlemler. Bu tür işlemlerin başlıcaları ithalat, ihracat, dolaysız yabancı sermaye yatırımları ve transfer gelirleridir.

OTARŞİ (AUTARCHY, SELF SUFFICIENCY): Kendi kendine yeterlilik. İktisadi anlamda otarşi, ekonomik, politik ve askari nedenlerle, ülkeye zararlı olacağı düşüncesiyle, ülkenin tüm dış ekonomik bağlılıklarının ortadan kaldırılmasıdır. Hiçbir ülkenin ekonomik kaynakları saf bir otarşik politikanın uygulanabilmesine olanak sağlayacak yeterlilikte değildir. Bu nedenle günümüzde tam bir otarşi uygulaması hiçbir ülkede görülmemektedir.

LİBERASYON LİSTESİ: Ülkeye ithali yada ülkeden ihracı serbest olan malların yer aldığı liste. Genellikle ithal edilecek mallar açısından belirlenen liberasyon listelerinde, ülkenin toplam döviz girdileri içinde önemli yer tutmayan, yurt içinde hiç üretiymeyen mallarla, sanayi üretimi için gerekli hammadde ve yatırım malları ve bazı aramaları, ayrıca zorunlu tüketim malları yer alır.

Yargı Köşesi

Av. Latif Cem BARAN

AKTE AYKIRILIK NEDENİNE DAYALI TAHLİYE DAVASI 6570 SAYILI GAYRİMENKUL KİRALARI HAKKINDA KANUN

Madde 12:

1- Kiracı, mukavelede, hilafına sarahat olmadıkça, kiralanan yeri kısmen veya tamamen başkasına kiralayamaz yahut istifade hakkını veya mukavelesini başkasına devredemez veyahut kendisi gayrimenkulu bırakmış olduğu helde hiçbir sebeple bu yeri kısmen veya tamamen başkasına işgal ettirmez.

2- Kira akdinin esas gayesi itibarıyla başkalarına kiralanması lazım ve mutat olan (otel, pansiyon, talebe yurdu ve benzerleri) gayrimenkuller bütün gayrimenkulun devri veya kiralanması hali müstesna olmaak üzere yukkarıdaki fıkra hükmüne tabi değildir.

3- Bu maddenin birinci fıkrası hükmüne riayet etmeyerek bir gayrimenkule kiracı veya devir alan sıfatıyla girenler veya bu gayrimenkulu işgal edenler hakkında hiçbir ihtara hacet kalmaksızın sulh mahkemelerinde tahliy davası açılabilir.

Gayrimenkul Kiraları Hakkında Kanunun 12. maddesi ile ilgili bazı Yargıtay kararları vererek konuyu biraz daha açıklayalım.

Kiranın sona ermesi ile kiralayanın alt kiracıyı da taşınmazdan (kiralanandan) çıkarma yetkisinin olduğunu kabul etmek gerekir. (HGK 10.10.2001 01/6-942-01/696)

Dava, fuzuli işgal nedenine dayalı elatmanın önlenmesi isteğine ilişkindir. Ancak, davalı çekişmeli taşınmazı, davacıların miras bırakanından kiraladığım; uzn süreden beri bu yerde oturduğunu; zorunlu ve faydalı masraflar yaptığını ancak, kira sözleşmesinin fotokopisini ektemiştir. Bu durumda mahkemece yanların bu konuda göstereceği tüm delillerin toplanması, kiracılık ilişkisinin var olup olmadığının kesin biçimde ortaya çıkarılması, varsa davalı tarafından yapılan zorunlu ve faydalı giderlerin saptanması, hasıl olacak duruma göre bir karar verilmesi gerekir. (HGK 19.04.2000 00/1-774-00/802)

Alt kiracılık sözleşmesinin, kiracılık hakkının devri biçiminde değil de, kiracının kiracısı olarak yapılmış bir sözleşme olduğu anlaşılmasına göre, kiracının kiracısı konumundaki şirketin verdiği tahliye taahhüdü nedeniyle taahhütte bulunanın kiralayanı konumunda olan müştekinin (ilk kiracının) de tahliyesini gerektirmez. (12.HD 27.02.2001 01/914-01/3734)

6570 sayılı Yasaya tabi olan kiralananın kira sözleşmesinde yazılı olmasa bile kısmen veya tamamen başkasına devri veya kiralanması, işgal ettirilmesi yasaktır. (6.HD 19.03.2002 02/1759-02/1890)

6570 sayılı yasanın kapsamına giren yerler için bu yasanın 12. maddesi uyarınca akde aykırılıktan kiracı hakkında tahliye davası açılabilir. Kiracı için açılacak davada daha önce kiracıya sürekli ihtar tebliğ edilerek kiralananın akde uygun hale getirilmesinin istenmesi ve bunun neticesiz kalması şarttır. (6.HD 26.11.2001 01/8913-01/9136)

Yazılı kira sözleşmesine göre kiracının su ve elektirik paralarını gönderilen ihtara rağmen ödememesi kiralananın kullanımı ile doğrudan ilgili bulunmadığından akde aykırılık olgusuna esas teşkil etmeyeceği gibi tahliye kararı verilmesi de hatalıdır. (6.HD 18.09. 2001 01/6635-01/6742)

Yazılı kira aktine rağmen kiralayan, mecurun kiracı tarafından bir başkasını devrini zımmen onaylamışsa, bu husus maddi vaka. sayılacağından tanık dahil her türlü delille kanıtlanabilir.

Kiralayan davacının, devri zımmen onayladıktan sonra, devralan kişi hakkında açtığı fuzuli işgal davası iyi niyetli sayılamaz. (6.HD 12.05.1997 97/4138-97/4248)

Kiralının su parasının ödenmemesi, demirbaş listesinin davalı tarafından imzalanmaması, giderlerinin ödeme belgelerinin kiralayana teslim edilmemesi, akte aykırılık kabul edilemez. Akte aykırılık, ancak kiralananın bizzat kullanılmasıyla ilgili olabilir. (6.HD 17.02.1997 97/894-97/1091)

Kiracı kiralayana zarar verecek bir değişikliği gerektirmemek koşuluyla kiralanan tamamen veya kısmen başkasına kiraya verebilir. Alt kira olarak adlandırılan bir ilişkide birinci kiracı kiralayan sıfatını alır ve alt kira sözleşmesi ile kiralayana zarar vermemek koşuluyla birinci kira sözleşmesinde farklı hükümler taşıyabilir. Ancak ikinci kiracının sonradan taşınmazınmaliki ile bir sözleşme yapmış olması onun birinci kiracıya karşı üzerine aldığı sorumluluğu ortadan kaldırmaz. Birinci kiracının asıl kiralayanla yaptığı sözleşmede devir yetkisinin olmaması doğmuş olan bu akti ilişkiyi ortadan kaldırmaz. (3.HD 09.11.1998 98/11189-98/11632)

Kira sözleşmesinden doğan taşınmazın boşaltılması davası ile mülkiyet hakkına dayalı taşınmaza eltamanın önlenmesi davası, nitelikleri itibariyle birbirinden farklıdır. Bu nedenle mahkemece, "davalının kiracı olduğunun kanıtlandığı ve davaya sulh hukuk makemesinde tahliye davası olarak bakılması gerektiği" gerekçeleri ile görevsizlik kararı verilmesi doğru değildir. Davacının dayandığı fuzuli işgal nedenine dayalı davasının esas yönünden reddedilmesi gerekir. (1.HD 20.03.1995 95/2644-95/3782)

Bir davaya ıslah suretiyle de olsa hasım ilave edilmesi veya davadaki davalının değiştirilmesi olanağı yoktur. Davalı, davacı belediyenin kiracısı ve kira sözleşmesinin tarafı olduğuna, kiralananın üçüncü kişiye devredilmesine izin vermediğine göre kiralanan fiilen boşaltılmadan yada kira sözeleşmesi taraflarca veya hükmen bozulmadan (feshedilmeden) bu yerin yeniden kiraya verilmek üzere ihaleye çıkarılması ve hatta ihale edilmiş olması davalının hukuki durumunu etkilemez. Bu durumda davalının fuzuli işgalci olduğundan sözedilemez.(6.HD 04.04.1995 95/3451-95/3702)

6570 sayılı yasanın 12. maddesi çerçevesince işgalden bahsedebilmek için, işgalcinin o yerin asıl kiracısı ile anlaşarak ya da onunla olan bu ilişkiden yararlanarak o yeri işgal etmesi şarttır. Bir kişinin, bir taşınmazı sebepsiz olarak ele geçirmesi, oraya zilyet olması ve neticede bu surette işgal etmiş olması onu bu madde çerçevesince işgaci durumuna düşürmez. Bu kişinin, taşınmaza sebepsiz olarak elaten kişi olarak kabulü gerekir. (6.HD 13.05.1993 93/5604-93/5720)

Davalının kiraladığı taşınmazı kendisinin de ortağı bulunduğu A.Ş.te devir ettiği anlaşılmaktadır. A.Ş. nin hükmi bir kişi olarak davalıdan ayrı bir kişiliği olduğu tartışılamaz. Bu itibarla bu devrin sözleşmede yasaklanan rızasız devre aykırı olduğu kabul edilmelidir. Bu halin yasal zorunluluktan doğmuş olması akte aykırılık halini ortadan kaldırmaz. (6.HD 28.01.1992 92/728-92/1117)

6570 sayılı yasanın kapsamına giren yerler için bu yasanın 12. maddesi uyarınca akte aykırılıktan tahliye davası açılabilir. Kiracı için açılacak davada daha önce kiracıya süreli ihbar tebliğ edilerek kiralananın akte uygun hale getirilmesinin istenmesi ve bunun neticesiz kalması şarttır. (6.HD 22.10.2001 01/8005-01/8210)

Taraflar arasında sözlü kira sözleşmesi vardır. Kat malikleri kurulu tarafından verilen tahliye kararı bu kira sözleşmesini sona erdirmez. Bu nedenle mahkemenin gerekçesinde belirtilen ve tahliye sebebi sayılan fuzuli işgal olgusundan söz edilemez. Tahliye sebepleri 6570 Sayılı Yasa ve Borçlar Yasasında açıkça belirlenmiştir. Bu sebeplerden birine dayanılmadığından ve fuzuli işgalden de söz edilemeyeceğinden buna dayanılarak açılan tahliye davasının reddine karar verilmesi gerekir. 6.HD 04.10.2001 01/7291-01/7501)

6570 Sayılı Kanunun 12/3 maddesine aykırı olarak bir taşınmaza kiracı veya devir alan sıfatıyla girenler veya işgal edenler hakkında hiçbir ihtira gerek kalmaksızın boşaltma davası açılabilir. Dava kiracı ile birlikte açıldığından ihtar çekme zorunluluğu kiracı için aranacaktır. (6.HD 25.09.2001 01/6906-01/7126)

6570 Sayılı yasanın kapsamına giren yerler için bu yasa uyarınca akde aykırılıktan kiracı veya fuzuli şagil hakkında birlikte veya bunlardan istenen hakkında müstakilen tahliye davası açılabilir. Aralarında zorunlu dava arkadaşlığı olmadığı için her ikisi için birlikte dava açma mecburiyeti yoktur. Kiracı için açılacak davada daha önce kiracıya süreli ihtar tebliğ edilerek kiralananın akde uygun hale getirilmesinin istenmesi ve bunun neticesiz kalması şarttır. Fuzuli şagil hakkında açılacak davada böyle bir ihtar tebliği gereyi yoktur. (6.HD 15.05.2001 01/3800-01/4015)

Çaplı taşınmazdaki bağımsız bölüme müdahalenin önlenmesi istemine ilişkin olan davada, yerel mahkeme tarafından taraflararasında kira ilişkisinin mevcut olduğu ileri sürülerek görevsizlik kararı verilmiştir. Ancak, somut olaydaki kira sözleşmesinin 14. maddesinde, kiracı kiralananı devir yetkisi bulunmadığı açıkça belirtilmiş olup, davalı alt kiracı durumunda olduğundan, çekişmeli taşınmazda haklı bir nedene dayanmadan oturan davalı açısından davanın kabul edilmesi gerekir. (6.HD 23.01.2003 03/255-03/792)

Kira sözleşmesine dayanan her türlü tahliye, akdin feshi, yahut tespit davaları bu davalarla birlikte açılmış kira alacağı ve tazminat davaları ve bunlra karşılık olarak açılan davalara Sulh Hukuk Mahkemesince bakılır. (HGK 16.06.1999 99/6-499-99/521)

Belediye örgütü bulunan yerlerdeki gayrimenkullerin kiralanmasında, öncelikle Gayrimenkul Kiraları Hakkında Kanun hükümleri uygulanacağından, kim sözleşmesi sözlü olsa, başkalarına devir yetkisi verildiği iddiasının, tanık anlatımlarıyla değil, yazılı delilli ispatlanması gerekir. (13.HD 03.12.1996 96/10155-96/10784)

Kiracı şirketin, kendi adına sürdürdüğü ticari faaliyet sırasında başka bir şirketin marka ve logosunda da yararlanması sözleşmeyi aykırılık halini oluşturmaz. (6HD 17.12.1996 96/9829-96/11617)

Sonuca

Çıkış

en yakın

www.cortrex.com

Tel: 0332 322 70 00 Pbx Fax: 0 332 322 77 00

Bilgi hazır...
Biz de hazırız!.

WONDER WORKER

EIC Konya, sahip olduğu güncel bilgi potansiyeli ile Türk KOBİ'lerinin gereksinim duyduğu *stratejik verileri* onlara kazandırarak, Türkiye'nin AB'ye uyum sürecinde büyük adımlar atılmasını sağlayacaktır... EIC Konya olarak, *bilgi vermek* misyonumuzu, bilginin güç olduğu felsefesine inanan bir birliğin üyesi olmanın büyük sorumluluğu ile yerine getiriyoruz...

AVRUPA BİLGİ MERKEZİ KONYA
EURO INFO CENTRE KONYA
TR705 KONYA

www.eic.org.tr
info@eic.org.tr

connect Europe via Konya EIC

EURO INFO CENTRE

Konya Sanayi Odası
Konya Chamber of Industry
1. Organize Sanayi Bölgesi
42300 Selçuklu-KONYA/TÜRKİYE
Tel + 90 332 **2516360** (*2 Hat/Lines*)
Fax + 90 332 **2514499**

Konya Sanayi Odası

özel
Nakiboğlu
Bilgi Hastanesi

[Tedavi yöntemleri her yerde aynıdır...]
farklı olan
bizim size olan yakınlığımızdır.

Dahiliye - 1 • Dahiliye - 2 • Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları - 1 • Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları - 2 • Kadın Hastalıkları ve Doğum - 1 • Kadın Hastalıkları ve Doğum - 2
Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon • Böbrek Taş Kırma Ünitesi • Üroloji (Bevliye) • Kısırlık Tedavisi • Prostat Tedavisi • Radyoloji Ünitesi • Bilgisayarlı Tomografi
Renkli Doppler • Dijital Röntgen • Genel Cerrahi • Göz Hastalıkları • Kulak Burun Boğaz • Ortopedi • Nöroloji • Diş Ünitesi

MEMUR VE EMEKLİ SANDIĞI MENSUPLARINA HASTANEMİZDE HİZMET VERİLMEKTEDİR.

Ulaşım Merkezi: İstanbul Cad. Mavi Saray İş Merkezi Altı•Karatay/KONYA
Hastane: Ahmet Dede Mah. Nuraniye Sok. No:3 42100•Tel:353 72 00 • Fax:353 74 97

CHECK UP

ALO SAĞLIK 353 72 00