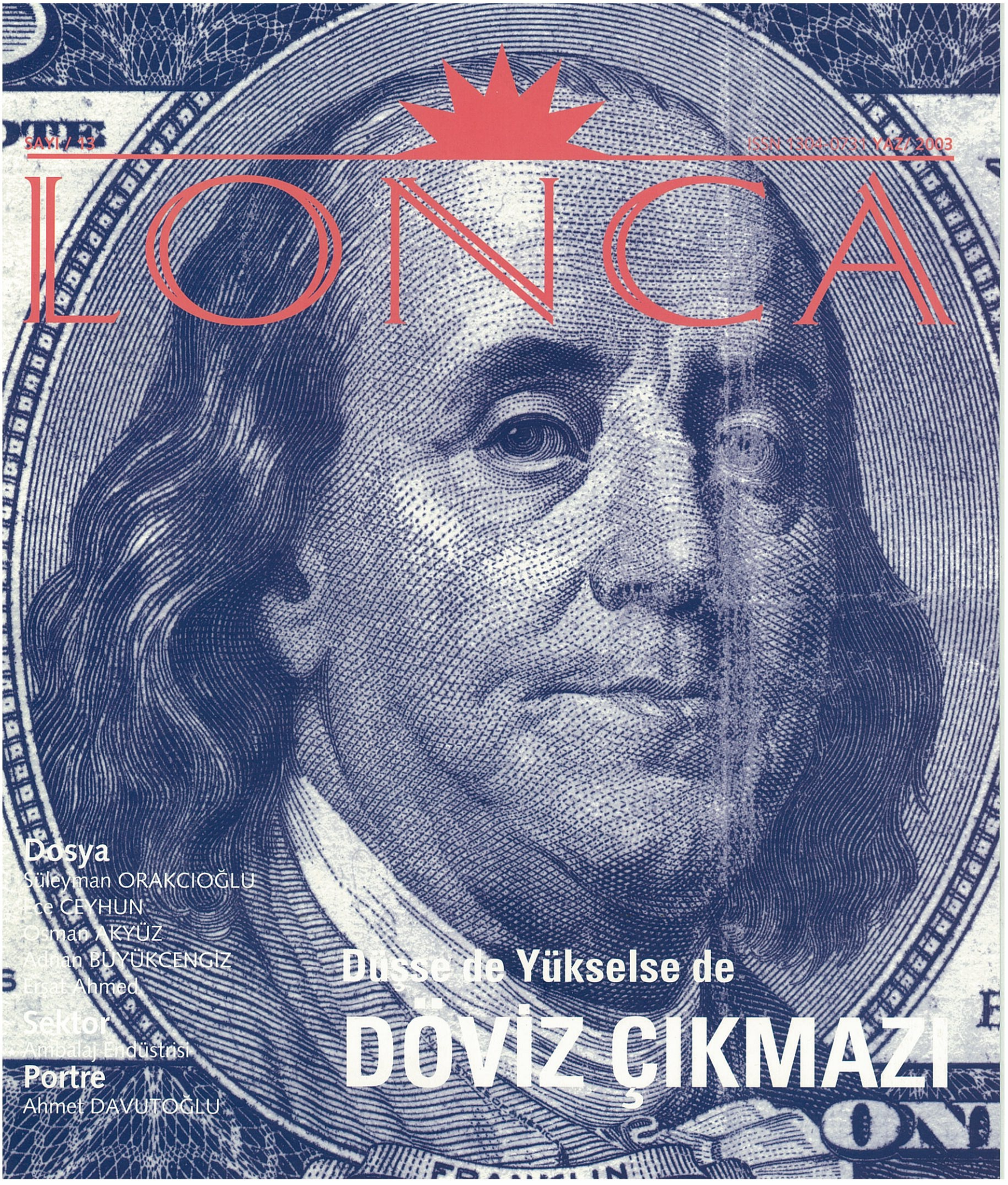


SAYI / 43

ISSN 1304-0731 YAZ/ 2003

LONCA

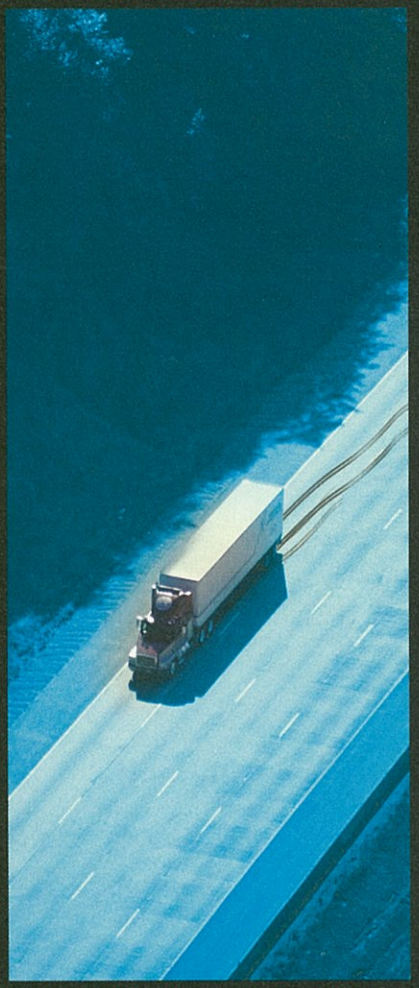
Düşse de Yükselse de DÖVİZ ÇIKMAZI

Dosya
Süleyman ORAKCIOĞLU
Ece CEYHUN
Osman AKYÜZ
Adnan BÜYÜKCENGİZ
Ersat Ahmed

Sektor
Ambalaj Endüstrisi

Portre
Ahmet DAVUTOĞLU

BRAKE



EQUIPMENT

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

yollarda yürüyebilmek değil,
durabilmek her zaman sorun olmuştur.

bir daha düşünün!

Filkar®
FREN EKİPMANLARI

ARFESAN FREN EKİPMANLARI

Orjinal Fren Ekipmanları

- **Wabco**
- **Knorr**
- **Bosch**
- **Haldex**

ABS

Filpa
İÇ ve DIŞ TİCARET A.Ş.

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

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.

MASS

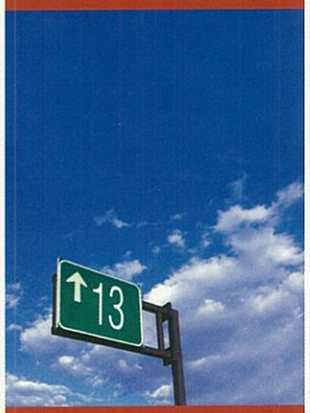
imas

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

Sayı

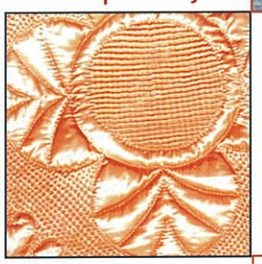


İÇİNDEKİLER

3 **Editör** 6 **H.İbrahim Kurucan** (Döviz Çıkmazı) 8 **Ece Ceyhun** (Röportaj) 10 **Süleyman Orakcıoğlu** (Röportaj) 14 **Osman Akyüz** (Röportaj) 17 **Adnan Büyükcengiz** (Röportaj) 21 **Erşat Ahmed**(Röportaj) 26 **Ahmet Şekeroğlu**(Sohbet) 29 (Mini Haber-Yorum-Yazı) 33 **Kültür-Sanat** (Yorgancılık) 36 **Sektor** (Ambalaj End.) 48 **Makale**(Patent Almak) 52 Hasan Arslan (Bir Zamanlar Mengene) 56 **Portre** (Ahmet Davutoğlu) 59 **Sohbet** 63 Yargı Köşesi

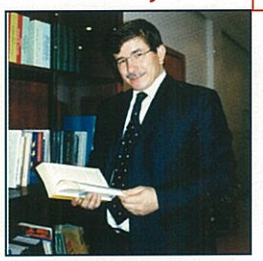
6
Dosya /Döviz

10
Röportaj



33
Kültür-Sanat/Yorgancılık

36
Sektor/Ambalaj End.



32
Portre/Ahmet DAVUTOĞLU

KONYA SANAYİ ODASI

LONCA

Sayı 13 Yaz 2003

ISSN:1304-0731

Sahibi
Konya Sanayi Odası Adına
Ahmet ŞEKEROĞLU

Genel Yayın Yönetmeni
Refik TUZCUOĞLU

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Zübeyde KARADAĞ

Yayın Kurulu
Sedat TAŞKAZAN
Refik TUZCUOĞLU
Zübeyde KARADAĞ

Reklam Müdürü
Mehmet CAN

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

Grafik Tasarım
Hüseyin ÇETiN

Ofset Hazırlık-Baskı
Express Print Center

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 teknigiyle çogaltılamaz, basılamaz. Lonca Dergisi yazılarda değisiklik hakkını saklı tutar.Yayınlanmayan yazılar iade olmaz.

Editör

Refik TUZCUOĞLU
refik.tuzcuoglu@vezzy.com

Bir garip ülke olduğumuz söyleniyor içerde ve dışarda. Hakikaten Türkiye'nin son üç yılını gözönüne aldığımızda bu söylentiye katılmamak elde değil. Bir kaç sene öncesinde, bir daha kolay kolay belini doğrultamaz denilen bir ülkeydik. Bu gün Çin'den sonra en hızlı kalkınan dünyada ikinci ülke olduğumuz ilan ediliyor. Hakikaten bir garip ülkeyiz. Bunu neye bağlayabiliriz? İnsanımızın hareketliliğine, esnekliğine, değişen şartlara hızla ayak uydurabilme becerisine, ticaret ve rekabette arzulu gayretine, başarıyı istemesine mi? Ya da ülkenin daha iyi yönetilmesinin kazandırdığı ivmeye mi?

Belki bu ikisinin bir araya gelerek buluşması ekonomide böyle bir iyileşme sürecini başlattı. En azından kötüye gidişten artık bahsedilmiyor. Bu değerlendirmeye açık bir konu. Ancak şurası kesin bir veri ki, Türkiye ekonomisi halen bir yoğun bakım ünitesinde. Üretimde bir hareketlenme gözleniyor. Dış ticaret oranlarında ciddi bir artış var. Ama her şeyin tam anlamıyla oturduğunu söylemek mümkün görülmüyor. Tam anlamıyla bir iyileşmeden bahsetmek bir zaman süreci isteyen, şiddetli bir nekahat döneminin ardından varılabilercek bir nokta olabilir. Örneğin hizmet sektörü ve iç piyasada halen istenen düzeyde bir hareketlenmeye ulaşılamadı. Enflasyon ve dövizdeki düşüşün artı ve eksisini ise oturup ciddi ciddi değerlendirmek gerekiyor. Lonca bu sayısında döviz konusundaki gelişmeleri sayfalarına taşıdı. Dövizdeki hareketlenme ekonomiyi nasıl etkiliyor, ihracat ve ithalatı nasıl etkiliyor, faiz ve enflasyon üzerinde ne tür etkiler ortaya çıkarıyor. Bunlar bir ölçüde masaya yatırıldı. Özellikle ihracat ağırlıklı imalatçılar için bu konu son derece önemli.

Lonca'nın sayfalarına taşıdığı bir diğer konu ise Özel Finans Kurumlarıyla ilgili gelinen süreç. Özel Finans Kurumları hukuki düzenlemelerle Bankacılık sektörü kapsamı içerisinde mütalaa etilmeye başlandı. Bunun yanında ÖFK'ların ekonomi içindeki yeri nedir? Kendilerine özgü çalışma standartları (Leasing, Fon Kullandırma vb) işletmeciler tarafından nasıl ve hangi oranlarda değerlendiriliyor. Bir başka soru ÖFK'lar kendilerinden bekleneni tam anlamıya yerine getirebildi mi? ÖFK'ların çalışma sistemleri sadece Türkiye'de değil yurtdışında özellikle ABD'de de ilgi çeken bir alan olarak görülüyor. Özellikle ABD'de uzmanlar ÖFK sistemlerini geliştirmek ve alternatif finans kaynakları oluşturmak yolunda yoğun bir çalışma temposundalar. Bu sistem faizsiz finans kullanma yöntemlerinin tercih edildiği özellikle İslam Ülkelerinde daha uzun süre gündemden düşmeyecek bir alan olacak.

Lonca yaşadığımız süreçte Türk dış politikasında önemli bir isim olan Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu hocayı portre köşesinde bir röportajla okuyucularıyla buluşturdu. Konya'nın Taşkent gibi dağlık bir yöresinden başlayan hayat hikayesi; ilginç, ibretli aynı zamanda hocamızın entellektüel ve seviyeli üslubuyla doya doya okuyacağınız bir röportaj oldu.

Lonca'nın Konya ile ilgili yazıları devam ediyor. Hasan Arslan'ın Konyamızın en eski mahallelerinden biri olan Mengene bağlantılı bir portre tanıtımı gerçekten dokunaklı, tarih ve medeniyet kokan bir yazı oldu. Seferberlik sonrası bir zamanlar Konya.. Bir zamanlar Mengene.. Ve bir zamanlar yoksullar imkansızlıklarla boğuşan ama bir o kadar asalet ve vakar sergileyen kendi insanımız, insanlarımız.. Yıllar önce hayat değiştirmiş bir dedeyi, bir portreyi ve hayatın acı tatlı bütün yönlerini tevekkül ve sabırla karşılayan insan gibi bir insanı tanırken o hayat hikayesinin derinliklerinde işte bunları bulacaksınız.

Geçmişten geleceğe uzanan çizgide en zarif günleri ülke insanımızın hakettiği inancıyla bir sonraki sayımızda buluşmak üzere...

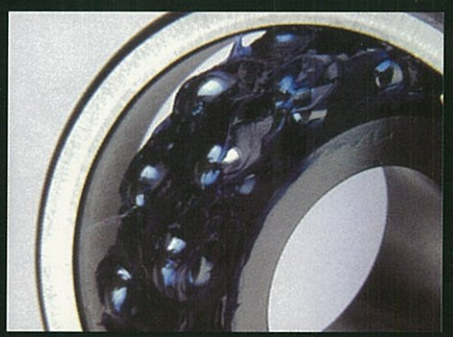
Konya Motorshow 2003 Standımıza Bekliyoruz
1 - 5 Ekim 2003

Fuar Stand Sistemleri'nde Kampanya Devam Ediyor

Fuardan güleryüzle ayrılacaksınız...

CARRIED
SHOWCASES

Kerkük Caddesi
Erdem Sitesi Altı
No : 48/E Selcuklu / KONYA
TEL : 0332 235 27 15
FAX : 0332 238 58 68
www.carried-display.com



İşin Uzmanından Size Özel

Endüstriyel Çözümler!

Petrol Ofisi, endüstriyel madeni yağlar ve uygulamalarına yönelik en ileri düzeyde hizmet veriyor. Sunduğu çözümlerle, işin uzmanı olmanın farkını her zaman yaşatıyor.

- 3000 farklı ürün
- İleri Düzey Analizler (POLA®)
- D.D.S. (Direkt Dağıtım Sistemi)
- S.C.T. (Süper Temiz Tanker Sistemi)
- Diagnostik Mühendislik Araçları
- Yüksek Teknoloji Laboratuvarları
- Yerinde Mühendislik Uygulamaları

Petrol Ofisi

PETROL OFİSİ A.Ş. MADENİ YAĞ DİREKTÖRLÜĞÜ ENDÜSTRİYEL SATIŞLAR MÜDÜRLÜĞÜ
Tel: (0212) 329 18 36 / 329 18 15 / 329 18 12 Faks: (0212) 329 18 96
www.poas.com.tr - endustriyel@poas.com.tr

H.İbrahim KURUCAN

Döviz çıkmazı
Düşse de yükselse de DERT

'Türkiye ilginç bir ülke.' Bu tespit şimdilerde daha çok yurt dışında Türkiye için yapılıyor.

Ekonomik krizler bir birini takip ediyor. Şimdi battı, şimdi batacak denen ülke, bir de bakıyorsunuz, hızla düzelme yolunda ilerliyor. 'İşler tam rayına girdi artık yeni bir kriz beklenmiyor' açıklaması yapılıyor, ardından yeni bir ekonomik kriz başlıyor...

Bu günlerde herkes Türkiye'de son zamanlarda olanları çözmeye çalışıyor. Türkiye'de alışık olmadığımız bir dönem yaşıyoruz. Döviz fiyatları sürekli geriliyor. Yani Türk parası değerleniyor. Dünya rekoru devalüasyonları sık sık yaşamış bir ülke ve alışık olmadığımız bir durum. En azından son yirmi beş yıldır sürekli artan döviz fiyatlarına alışmış bizler için öyle.

Sorular bir birini takip ediyor. Herkesin merak ettiği o kadar çok soru var ki:

•Dövizin değer kaybedip Türk lirasının değerlenmesi ne manaya geliyor? Bunun ekonomiye yansıması nasıl oluyor-uzun vadede nasıl olacak? Türkiye gibi aşırı borçlu bir ülke bundan nasıl etkileniyor?

•İhracat yapan sektörler Türk lirasının aşırı değerlenmesini rekabet açısından olumsuz değerlendirirler. Bu günkü şartlarda ihracatçılar bundan nasıl etkilenecek?

•Türkiye'nin dış ticaret açığı sürekli artan bir seyir izliyor. İçinde bulunduğumuz durum bu dış ticaret dengesini nasıl etkileyecek?

•Türk lirasının aşırı değerlenmesi yeni bir devalüasyonu beraberinde getirir mi?

Her yıl bütçesi açık veren, iç ve dış borçları kabarık, dış ticaret açığı sürekli büyüyen buna bağlı olarak ödemeler dengesi riskli hale gelen ve diğer ekonomik ve sosyal sorunları bulunan ülkelerde döviz fiyatları sürekli gözetim altındadır. Çünkü sadece bu göstergeye dayanarak bile, gelecekle ilgili hedefler belirlemek mümkündür.

Türk lirasının değerlenmesi iyi bir durum mu, kötü bir durum mu?

Bu soruya 'ne iyi ne de kötü' diye yuvarlak bir cevap veriyor uzmanlar.

Çünkü dövizin düşmesinin, Türk lirasının değerlenmesinin hem iyi hem de kötü yönleri var. Bu soruya içinde bulunulan şartlara göre bir cevap vermek gerekiyor.

Dövizin düşmesinin ve Türk Lirasının değer kazanmasının iyi yönleri var.

Dövizin düşük olması ithal malların daha ucuz bir fiyatla ülkeye girmesini sağladığından üretim maliyetlerinin düşmesine en azından aynı kalmasına neden olmakta bu da enflasyonla mücadeleye olumlu bir katkı

yapmaktadır. Bunun tersini düşünürsek döviz fiyatları artınca ithal mallar pahalılaşacak bu da maliyet enflasyonunu beraberinde getirecektir. Bu da enflasyon üzerinde olumsuz bir baskı oluşturacaktır. Enflasyonu yüzde yirmilerin altında tutma hedefi dövizdeki ani yükselmelerle tutturulamaz hale gelebilir.

Dövizin düşük olmasının bir faydası da dış borç yükünü azaltmasıdır. Döviz yükselince bu dövizle ödenecek dış borçların yükünü artıracaktır.

Dövizin düşmesinin ya da aynı seviyede kalmasının Türk insanı üzerinde psikolojik bir etkisinin olduğu da unutulmamalı. İnsanlar yavaş yavaş kendi paralarına güvenmeye başladılar. Diğer taraftan artık insanlar dövizi bir yatırım aracı olarak görmekten vazgeçiyorlar. Bu psikolojinin sürdürülmesi uzun vadede olumlu katkılarda bulunacaktır.

Döviz fiyatlarının düşmesi ve Türk Lirasının reel olarak aşırı değerlenmesinin zararlı yönleri de var:

düşüşün ihracatı ve dolayısıyla üretimi ve istihdamı uzun vadede olumsuz etkileyeceği ortak görüş. İhracatını çok zor artırabilen ülkelerin en azından bu trendi korumaları önemli. Çünkü ihracatı çok kısa sürede artırmak ve yüksek oranlara ulaştırmak hem uluslar arası rekabet açısından hem de tüketici alışkanlıkları bakımından mümkün olmamakta. Bu bakımdan ihracattaki artışı sürdürebilir bir trend çok önemli.

Türk lirasının aşırı değer kazanması doların fiyatının artmaması ihracatçıyı cezalandırır, ithalatçıyı ödüllendirir. Döviz açığı büyür. Döviz açığı büyüyünce ülke dış kredi bulmakta zorlanır. Kriz tehlikesi ortaya çıkar. O zaman dolar fiyatı birden tırmanışa geçer. Bu sebeple düşük kurların nereye kadar devam edebileceği çok iyi tespit edilmeli diyor uzmanlar. Bunu tespit etmenin de hiç kolay olmadığı çok açık.

Dolar yükselince petrol ürünleri, enerji, işçilik ve diğer girdilerin de fiyatı yükseldi. Dolar düşünce bu fiyatları aşağı çekmek mümkün olmadı. Yani üretim maliyeti döviz fiyatlarının en yükseğe çıktığı seviyede devam ediyor. Ancak satılan ürünün fiyatını dolardaki düşüşe paralel olarak fiyatlandırmak gerekiyor. Öyle yapmadığınız zaman uluslar arası piyasada sipariş alamıyorsunuz. Türkiye bu günlerde tam da bunu yaşıyor. Bunun uzun vadede sürdürülebilmesi mümkün görünmüyor.

Dış ticaret açığının büyümesi bir başka tehlike. İhracatın ithalatı karşılama oranı Ocak ayında yüzde 79.5 iken, Nisan ayında 69.8'e geriledi. Çünkü dövizin düşük seviyesi ithalat için bulunmaz bir fırsat. İthalattaki artış hızlanarak devam ediyor. İthalatı kısmanın yolu ise döviz fiyatlarının yükselmesinden geçiyor. Bunun başka olumsuzlukları tetikleyeceği açık.

Diğer taraftan dış ticaret açığını kapatmak için döviz fiyatlarının yükselmesi Türkiye gibi ithal malları zorunlu ihtiyaç malı olan ülkelerde ithalat miktarları oran olarak azalsa bile ithalat için harcanan döviz azalmamaktadır. Çünkü bir çok iş kolunda ithalat girdileri olmadan üretim yapmak imkansız hale gelmektedir.

Yani tam bir 'yukarı tükürsen bıyık, aşağı tükürsen sakal' çıkmazı.

Bu veriler ışığında birinci hedefi enflasyonu düşürmek olarak belirleyen bir merkez bankası ve hükümet döviz fiyatlarının en azından bir süre daha bu seviyede kalmasına razı olacakları açık. Hatta bu durum hedefleri enflasyon düşüşüne kilitlemiş bir ekonomi yönetimi için bulunmaz bir fırsat. Ancak enflasyon hedefi dışındaki bir çok ekonomik göstergeler için olumsuz veriler bir süre sonra kendisini göstermeye başlayacak. İşte o zaman ne yapılacağı çok daha önemli hale geliyor. Türkiye gibi bir çok ekonomik problemlerini çözememiş, iç ve dış borç stokları sürekli artan, dış ticareti açık veren, bütçeleri her yıl açık veren bir ülkenin bu kısır döngüden çıkması hiç de kolay olmuyor. Bu problemler olmasa döviz fiyatlarının gerilemesi, Türk Lirasının değerlenmesi hiç kimseyi rahatsız etmeyeceği gibi sevindirici bir durum bile olabilirdi. Ne diyelim; o günleri görmek dileğiyle...

Ece CEYHUN
Gazeteci-Yazar

TÜRK HALKININ en güvenli yatırım aracı

Küçük yatırımcı; "**daha çok düşecek**"veya "**daha çok yükselecek**"paniği ile dövize yöneliyor.

Türkiye'de alışık olmadığımız bir dönem yaşıyoruz. Döviz fiyatları sürekli geriliyor. Şu anda döviz niçin değer kaybediyor?

Ece CEYHUN: Bireysel yatırımcıların yatırım eğilimlerini değiştirmeleri döviz fiyatlarının sürekli değer kaybetmesine neden oluyor. Geçmişte yaşanan krizler, spekülasyonlar ve bankacılık sistemine duyulan güvensizlik Türk halkını en güvenli yatırım aracı olarak gördüğü dövize yönelttiğini gördük. Halkın yatırım tercihlerine ise genellikle gazetelerde çıkan haberlerin yön verdiği, profesyonel yatırım danışmanlarına başvurmadığını biliyoruz. Küçük yatırımcı "daha çok düşecek" veya "daha çok yükselecek" paniği ile dövize yöneliyor. Aynı döviz yatırımları olduğu gibi borsaya yapılan hisse yatırımları da kulaktan duyma bilgilerle yapılıyorKüçük yatırımcı TL bazlı diğer enstrümanlara ise ancak bankaya gittiğinde veya bir gazetede bu yönde çıkan haberle ilgi duymaya başlıyor.

2001 yılında özellikle yastık altında dövizin çok rahat büyüdüğünü düşünüyorum. Kriz döneminin ardından ise 2003 yılında en son Mart ayında dolarda yükseliş gördük. Bu dönemden sonra yansıyan haberlerde TL bazlı enstrümanları tercih ettirir yöndeydi. Tek partili hükümete güven ve gazetelerde çıkan makro ekonomik haberlerin iyileşmeyi göstermesi enflasyondaki düşüş döviz piyasasında önce bankaları rahatlattı. Yabancı yatırımcıların tekrar Türkiye'ye olan ilgisini gördük. Daha sonra doların yavaş yavaş düşmeye başlaması ile birlikte buna halk bireysel olarak dolar satıp başka yatırım araçlarına dönmeye başladı. Bankalardaki bono hesaplarının katlanarak büyüdüğü fark ediliyor. Zaten belli bir yerden sonra düşüşü gören kartopuna katılmaya

başladı ve fiyatlardaki hızlı düşüşü sağladı. Şunu da biliyoruz ki şirketler vergi ve maaş ödemeleri için döviz hesaplarını bozuyorlar. Ama yaz aylarındaki turizm gelirleri ve bankaların son dönemde aldıkları sendikasyon kredilerini piyasaya arz etmesi, tüketici kredilerinin tekrar kullanılmaya başlanması fiyatların düşmesindeki en önemli sebeplerden biri. Bu durumun geçici olduğunu düşünüyorum. Yazın bitmesi ve faizlerin de belli seviyelerin altına düşmesi küçük yatırımcıyı tekrar farklı yatırımlara yöneltecektir. Çünkü bireysel yatırımcılar hem henüz kısa vadeden vazgeçemediler hem de kısa vadede artık faizler, yüksek faize alışan küçük yatırımcı için cazibeden uzaklaşıyor.

Dövizin değer kaybedip Türk lirasının değerlenmesi ne manaya geliyor? Bunun ekonomiye yansıması nasıl oluyor-uzun vadede nasıl olacak? Türkiye gibi aşırı borçlu bir ülke bundan nasıl etkileniyor?

İthalatı biraz daha cazip hale getiriyor. İhracat rakamları düşüyor ve cari açık artıyor. Bütçe dengesi bozuluyor. Kur düştüğü için kağıt üzerinde borçlar azalmış görünüyor ama borç ödeme kabiliyetimiz azalıyor.

Öte yandan Merkez Bankası Başkanı Serdengeçti yaptığı bir konuşmada fiyat rekabetinin ülkenin rekabet gücünün sadece bir yönü olduğunu yapısal ve niteliksel unsurlarının da önemli olduğunu söyledi. Dünya Rekabet Gücü Raporunda ise yaşanan ekonomik krizlerin ardından Türkiye'nin 2002 yılında makroekonomik rekabet gücünü büyük ölçüde kaybettiğinin altı çiziliyor. Bunun için yapısal reformların hayata geçirilmesi ve başka alanlarda da rekabet gücünün tekrar kazanılması sürdürülebilir bir büyüme ve cari denge açısından büyük önem taşıyor.

İhracaat yapan sektörler Türk lirasının aşırı değerlenmesini rekabet açısından olumsuz değerlendirirler. Bu günkü şartlarda ihracaatcılar bundan nasıl etkilenecek? Ciddi oranda ihracaat düşüşü beklemek gerekir mi?

Şu ana kadar yapılan çeşitli anketlerde ihracattaki düşüşün süreceği sonuçları çıktı. Ama ihracatı düşünürken olaya sadece kur açısından bakmamak lazım. İhracatçı işveren için işçi ücretleri krizden sonra bile zayıflamaya devam etti. Ücretlerin düşmesi ve çalışılan saatteki artış firmayı maliyetler açısından kurtarıyor ve verimlilik açısından da daha fazla üretim yapılabiliyor. Kurlar dışında bu iki göstergede ihracatçının lehine en iyi verileri alıyoruz.

Türkiye'nin dış ticaret açığı sürekli artan bir seyir izliyor. İçinde bulunduğumuz durum bu dış ticaret dengesini nasıl etkileyecek?

Bunun büyük bir kısmı yapısal sorunlardan kaynaklıyor. Türkiye sürdürebilir büyümenin içine girerse zaten açığı büyüyecek ama ihracatçının da trendleri ve uluslar arası pazarları çok iyi takip etmesi gerekliliği ortaya çıkıyor. Gidilen pazarlar, diğer rakip ülkelerdeki ekonomik gidişat ve dış pazara sunulan ürünlerdeki çeşitliliğinde üstünde durulması gerekiyor.●

Yazın bitmesi ve faizlerin de belli seviyelerin altına düşmesi küçük yatırımcıyı tekrar farklı yatırımlara yöneltecektir. Çünkü bireysel yatırımcılar hem henüz kısa vadeden vazgeçemediler hem de kısa vadede artık faizler, yüksek faize alışan küçük yatırımcı için cazibeden uzaklaşıyor.

Süleyman ORAKCIOĞLU
İş Adamı-Türkiye İhr.Brl.Bşk

TÜRKİYE'nin geleceği ihracattır.

Türkiye'de alışkın olmadığımız bir dönem yaşıyoruz. Döviz fiyatları sürekli geriliyor. Şu anda döviz niçin değer kaybediyor?

ABD açısından doların değer kaybetmesi çok basit açıklanabilir. İrak savaşının ardından dış ticaret ve ödemeler dengesi bu yıl daha da fazla arttı. Bu açığı kapatabilmek için ABD ihracatını artırmak zorunda kaldı. Buna ulaşabilmek için dolara rekabet gücü kazandırmak, yani doların Euro karşısında değer kaybetmesi gerekiyordu. Ancak böyle bir düşüş ile dış ticaret açığı kapatılabilir.

Türkiye'de dolar'ın düşüş nedenleri ise, öncelikle şirketlerin yurtdışı hesaplarını Türkiye'ye yönelterek TL'ye dönmeleri ve bankaların sunduğu cazip faizlerden yararlanmaları. Türkiye'de bulunan yabancı yatırımcılar da dolar satıp bonoya yöneliyor. Ayrıca borçlarını ödemek isteyenler devletin sağladığı vergi barışı kolaylıklığı ile döviz birikimlerini TL'ye çeviriyor.

Dövizin değer kaybedip Türk lirasının değerlenmesi ne manaya geliyor? Bunun ekonomiye yansıması nasıl oluyor? Türkiye gibi aşırı borçlu bir ülke bundan nasıl etkileniyor?

Türk Lirasının aşırı değerlenmesi özellikle ihracatımızı olumsuz yönde etkilemektedir. Nedeni, ihracatçının TL bazındaki hasılatı kurlardaki azalmayla birlikte azalıyor, ama aynı zamanda girdi maliyetleri yükseliyor. Dolayısıyla kar marjları sürekli düşüyor. Özellikle tekstil ve konfeksiyon sektöründe işçi maliyetlerindeki artış nedeniyle sadece sector değil, tüm ekonomi negatif etkileniyor. Maliyetlerdeki artış rekabet şansımızı da azaltıyor. Vergi artışları nedeniyle ihracatçılar haksız rekabet yaşıyor. Rakamlarla ifade etmek gerekiyorsa, 2003 yılının ilk yarısında dolar %13.29 değer kaybetti. Aynı dönemde enflasyondaki ortalama artış %12.5 oldu. Yani %26 değer kaybına uğranmış oldu. Bundan dolayı da ihracatçı %26 daha yüksek fiyat vermek zorunda kalıyor.

İhracatcılar TL.nin aşırı değerlenmesini rekabet açısından olumsuz değerlendirdiler. Bu günkü şartlarda ihracatçılar bundan nasıl etkilenecek? Ciddi oranda ihracat düşüşü beklemek gerekir mi?

YENMAK®

www.yenmak.com.tr

GÖMLEK PİSTON SEGMAN

TÜV CERT EN ISO 9002

PERFECT CIRCLE® PISTON RINGS

NB

grafist 236 42 43 KONYA

Döviz kurlarındaki dalgalanmadan en fazla ihracat yapan özellikle hazır giyim ve konfeksiyon sektörü etkileniyor. Türkiye'nin dış satımının lideri olan sektör şu an müşterilerine fiyat veremiyor.

Döviz kurlarındaki dalgalanmadan en fazla ihracat yapan özellikle hazır giyim ve konfeksiyon sektörü etkileniyor. Türkiye'nin dış satımının lideri olan sektör şu an müşterilerine fiyat veremiyor. Genel bir değerlendirme yapıldığında Türk Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün 2002 yılında toplam ihracattaki payı %25.9. Yani bir sene önce toplam 36.5 milyar dolar ihracat yapılmış. Bunun 9.2 milyar dolarını sadece hazır giyim ve konfeksiyon sektörü gerçekleştirmiş. Buna rağmen 2003 yılında yine çok hızlı bir giriş yaptık. Temmuz 2003 ihracat rakamları alışık olduğumuz bir biçimde, bir rekorla neticelenmiştir. Temmuz ayında geçen yılın aynı ayına göre % 34,3 lık artış göstererek ve 4 milyar dolar seviyesini aşarak 4.243 milyar dolara ulaşmıştır. Bu rekorla birlikte ilk yedi aylık ihracatımızda geçen yılın aynı dönemine göre % 34,5 lik bir artışın gerçekleştiğini de görmekteyiz. Ciddi anlamda ihracatın bir gerileme yaşayacağı söz konusu olamaz. 1-2 ay içerisinde bu kur meselesinin çözüleceğinden eminiz.

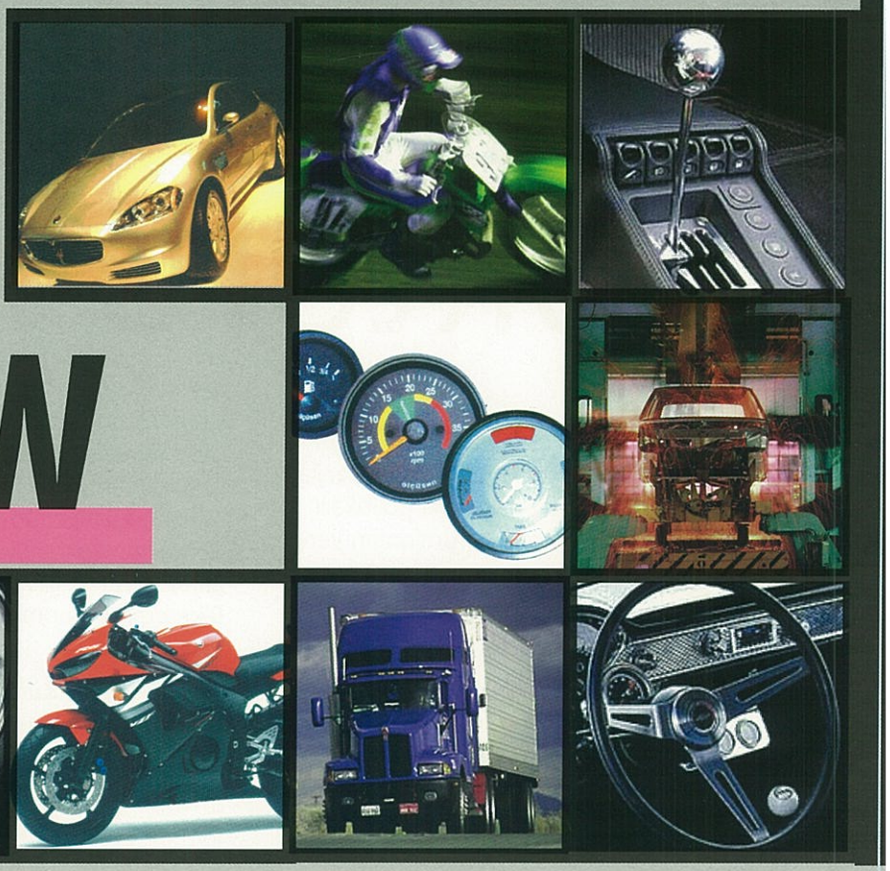
Türkiye'nin dış ticaret açığı sürekli artan bir seyir izliyor. İçinde bulunduğumuz durum bu dış ticaret dengesini nasıl etkileyecek?

Türkiye'nin geleceği ihracattır. Türkiye'nin şu an ihtiyacı olan, enflasyonla girdi maliyetler arasında doğru orantılı bir kurdur. Şu an mevcut olan kur ve para politikası vergilerle ve enerji maliyetleri ile yurtdışı yatırımlar yapmak isteyenleri korkutuyor. Dolayısıyla ihracatın yolu kapanıyor. İthalat yükseliyor ve dış ticaret açığımız da büyüyor. Bir kez daha hatırlatmak gerekirse Türkiye'de bütün krizler aşırı TL'den değil, ihracatın ithalatı karşılama oranının düşmesinden gelmiştir. Şu an en önemlisi faiz ve döviz arasında kurulan bu dengesizliği bir an önce düzeltmek.

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

KTO
KONYA
TİCARET ODASI

Konya Motorshow 2003



Otomobil, Ticari Araçlar, Yan Sanayileri, Otomobil Aksesuarları, Bisiklet, Motosiklet ve Karavanlar Fuarı

Konya Sanayi Odası
Destekleyen Kuruluşlar

Hilton Konya
Fuar Resmi Oteli

1 - 5 Ekim 2003

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
320 68 75
320 30 06 -07

Faks: (0-332) 322 86 88
Internet: www.tuyap.com.tr
E-mail: tuyapkonya@tuyap.com.tr

Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
İstanbul Merkez Ofis/Fuar Alanı:
Telefon: (90-212) 886 68 43 (70 hat)
Faks: (90-212) 886 62 43

E-mail:
fairarea@tuyap.com.tr
Internet:
http://www.tuyap.com.tr

E-mail: Satış
yurticisatis@tuyap.com.tr
Tanıtım, Halkla İlişkiler:
tanitim@tuyap.com.tr
halklailiskiler@tuyap.com.tr

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

Osman AKYÜZ
Özel Finans Kurumları Genel Sekreteri

Kaynakların Reel Sektöre Aktarımı

Ülkemizin kalkınması ve özellikle de sürdürülebilir bir kalkınma politikası açısından Özel Finans Kurumlarının yeri nedir?

OSMAN AKYÜZ Ülkemizin kalkınması ve özellikle de sürdürülebilir bir kalkınma politikası açısından Özel Finans Kurumlarının önemli bir yere sahip olduğu görüşündeyiz. Çünkü özel finans kurumları topladıkları fonların yasal karşılıklar ayrıldıktan sonra kalan bölümünün tamamı reel sektöre aktarmaktadır. Daha somut bir ifade ile toplanan fonların % 75.' Kredi olarak verilmektedir. Halbuki bu oran bankacılık sektöründe % 27' ye kadar düşmüştür. Aradaki farkın nedeni, bankacılık sektöründe toplanan fonların önemli bir bölümünün devlet iç borçlanma senetlerinin alımında kullanılmasıdır. Özel Finans Kurumlarının çalışma konularında faize dayalı enstrümanlar bulunmadığı için bu kurumlar kullanılabilir fonlarının tamamını kredi olarak reel sektöre aktarmaktadırlar. Tabi bankaları fonlarını kamu borçlanma kağıtlarına yatırmaları nedeniyle eleştirmek mümkün değildir. Onlar da bir kamu hizmeti görmektedir. Kamu borç stoku bu kadar yüksek olduğu sürece yatırım ve üretim için gerekli olan kaynakların bu stokun finansmanında kullanılması kaçınılmaz oluyor. İdeal olan kamu borç stokunun asgari düzeye indirilerek ülkenin tüm kaynaklarının reel sektöre aktarılmasıdır. Özel finans kurumlarında biriken fonların toplamı 30.6.2003 tarihi itibariyle 2.281 milyon dolardır. Bu fonlar arttıkça reel ekonomiye aktarılacak fon miktarı da aynı paralelde artacak ve özel finans kurumlarının ülkemizin kalkınmasındaki rolü de gelişecektir.

Özel Finans Kurumlarının bu güne kadar ki performanslarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Özel finans kurumlarının bugüne kadarki performanslarını ülke gerçekleri ve yaşanan iki önemli ekonomik kriz çerçevesinde değerlendirmek gerekir. Şubat 2001 krizinden sonra özellikle o zaman faaliyette bulunan bir kurumun ruhsatının iptal edilerek faaliyetine son verilmesi diğer özel finans kurumlarını da olumsuz yönde etkilemiş ve tasarruf sahipleri diğer kurumlardaki paralarının takriben yarısını talep etmişlerdir. Özel finans kurumları yaşanan tüm zorluklara rağmen bu taleplerin tamamını yerine getirmişler ve ayakta kalmayı başarmışlardır. Bu durum özel finans kurumları için önemli bir performans kriteri oluşturmuştur. Bugün Dünyanın neresinde olursa olsun hiçbir banka mevduatının yarısını kısa bir dönemde geri ödeyemez ve ayakta kalamaz. Ayrıca krizlerden sonra finans sektöründen kamuya yüklenilen 50 milyar dolarlık fatura da kurumların bir payı olmamıştır. Bu durum özel finans kurumlarının sağlıklı çalışma yöntem ve prensiplerine sayesinde mümkün olmuştur Krizde bankaların batmasına ve zora düşmesine neden olan kur ve faiz riskinden özel finanas kurumları etkilenmemişler sadece reel sektörün anormal talep daralmasından ötürü sıkıntıya düşmesinin yol açtığı kredi riskinden etkilenmişlerdir. Diğer taraftan özel fnans kurumlarının kredi kullandırma yöntemlerinin sağlıklı olması da krizden sağ çıkmalarında etkili olmuştur.

ÖFK'lar kredileri işlem ve proje bazında kullandırmaktadırlar. Bu durum kredinin tahsis konusu dışında kullanılmasını, riskli ve spekülatif alanlara kaydırılmasını önlemektedir. Bu yöntem özel finans kurumlarını sektör içinde daha sağlam ve avantajlı konuma getirmektedir. Netice olarak ülkemizde özellikle son 4-5 yılda yaşanan büyük ekonomik çalkantılardan % 50 ! ye varan para çekilişlerine rağmen ayakta kalmayı başaran özel finans kurumlarının Türkiye şartlarında sağlamlık testinden başarı ile geçtiğini ve iyi bir performans sergilediğini söylemek mümkündür. Ancak özel finans kurumlarının bütün bu olumlu özellikleri nedeniyle kamuoyunda hak ettiği olumlu tepkiyi alabildiğini söylemek mümkün olmadığı gibi bazı bilgi eksiliği ve önyargılar nedeniyle zaman zaman olumsuz tepkiler bile alınabilmektedir.. Kamuoyu kurumlarımızı ve faaliyetlerini yakından tanıdıkça onları daha fazla takdir edecekler ve hak ettikleri yere getirecektir.

Son yıllarda Özel Finans Kurumları ile ilgili bir dizi düzenleme yapıldı. Bunları genel hatları ile açıklayabilir misiniz?

Son yıllarda özel finanas kurumlarıyla ilgili bir dizi düzenleme yapıldığı doğrudur. Bu düzenlemelerin en önemlisi ve devrim niteliğinde olanı hiç kuşkusuz kurumlarımızın eksik olan hukuki alt yapısını tamamlayan ve kurumların bankalarla aynı hukuki alt yapıya sahip olmalarını sağlayan ve 1999 Aralık ayında bankalar Kanununun 20 maddesine eklenen bir fıkradır. Bu fıkra ile, bankalar kanununun, özel finans kurumları çalışma prensiplerine uymayan birkaç maddesi hariç, finans kurumları için de geçerli olacağı hüküm altına alınmış, yine aynı fıkra ile bankaları ilgilendiren kanunların tamamında özel finans kurumlarının da banka addolunmaları kabul edilmiş ve o zamana kadar mevcut olan hukuki boşluklar giderilmiştir. Başka bir ifade ile özel finans kurumları kendilerine has bazı özelliklerinden kaynaklanan bazı istisnalar dışında bankalarla aynı hukuki alt yapıya sahip olmuşlardır. Yine bu fıkra ile özel finans kurumlarını bir çatı altında toplayan Özel Finans Kurumları Birliğinin ve kurumlarda gerçek kişiler adına açılan hesapları belirli bir limite kadar güvence kapsamına alan Güvence Fonunun kurulması sağlanmıştır.

Kurumların ayrıca sermaye piyasası enstrümanlarından yararlanmaları kabul edilmiştir. Kısacası kurumlarımızın mevzuat alt yapısı büyük ölçüde tamamlanmış, sadece bazı mevzuatta banka kelimesi geçen yerlerde özel finans kurumlarının da banka kabul edilmesi gerektiği konusunda mevzuatın bilinmemesinden kaynaklanan bazı tereddütler bizi zaman zaman uğraştırmaktadır.

Rant ekonomisinden reel ekonomiye geçiş sürecinde Özel Finans Kurumlarının katkısı neler olabilir?

Rant ekonomisinden reel ekonomiye geçişte özel finans kurumlarının rolleri sağlayacakları kaynağa paralel olarak daha da artacaktır. Özel finans kurumlarının sistem içindeki payı halen % 2,5 civarındadır ve bu yetersiz bir orandır. Kurumlar bu oranı

Özel finans kurumları kendilerine has bazı özelliklerinden kaynaklanan bazı istisnalar dışında bankalarla aynı hukuki alt yapıya sahip olmuşlardır.

% 10' a çıkarmayı hedeflemektedir. Eğer kurumların payı % 10 çıkarsa bu durum kurumların reel sektörün finansmanında önemli bir ağırlığa sahip olması anlamına gelecektir. Bu da halkımızın bu kurumlara yeterli kaynak desteğinde bulunmaları ile gerçekleşecektir.

Özel Finans Kurumlarının Güvence Fonu çalışmaları hakkında bilgi verir misiniz?

Özel finans kurumları güvence fonu bankalar kanununa dayanılarak 18.Eylül 2002 tarihli Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren "Özel Finans Kurumları Özel Cari ve Katılma Hesapları Güvence Fonu Yönetmeliği" hükümlerine göre düzenlenmekte ve yönetilmektedir. Söz konusu yönetmeliğe göre özel finans kurumlarında gerçek kişiler adına Türk Lirası veya döviz üzerinden açılan özel cari hesaplarda ve katılma hesaplarında toplanan fonlar yönetmelikte belirtilen sınırlar dahilinde (halen kar payları dahil 50 milyar TL) güvenceye tabidir.. Bu limit bir kuruma ait olup her kurumda aynı limit ayrı ayrı dikkate alınacaktır. Bu fonun kaynakları kurumların topladıkları fonları üzerinden yıllık % 06 oranında hesaplanan güvence priminden ve diğer arızi gelirlerden oluşmaktadır Güvence Fonu ile ilgili detaylı bilgiyi Birliğimiz adresli web sitesinden öğrenmek mümkündür.

Mikro kredi noktasında Özel Finans Kurumlarının da projeleri var mı?

Mikro kredi özel finans kurumlarının konusuna girmemektedir. Ancak bu konuda BDDK nezdinde bir düzenleme yapıldığı belirtilmektedir.

Basında hükümetin İslami Bono ihraç edeceğine dair haberler çıktı. Bu konuda Özel Finans Kurumlarının yaptığı çalışmalar var mı?

Faizsiz Bono ya da teknik deyimiyle varlığa dayalı bono konusunda hükümetin yaptığı bazı çalışmalar bulunduğunu basından öğreniyoruz. Özel finans kurumlarının buradaki rolü bu tür çalışmalara bizzat katılmak değil bu fonların körfez ülkelerine ve diğer ülkelere pazarlanmasında aracılık etmekten ibaret olacaktır. Nitekim üyelerimizden ikisinin çoğunluk hisseleri körfez ülke sermayedarlarına aittir. Bu kurumlarımız doğal olarak bu fonların pazarlanmasında önemli rol oynayabilirler. Ayrıca kurumlarımızdan Kuveyt Türk Evkaf Finans Kurumu A.Ş daha fazla körfez fonunu çekebilmek amacıyla gayarimenkul yatırım ortaklığı fonu kurma girişiminde bulunmuştur.

Bu vesile ile özel finans kurumları hakkında daha detaylı bilgi edinmek için yukarıda adresini verdiğimiz Birlik web sitesinden ve kurumlarımızın ayrı ayrı web sitelerinden yararlanmak mümkündür. Diğer taraftan Birliğimiz tarafından "Özel Finans Gazetesi"isminde bir internet gazetesi yayımlanmaya başlanmış olup sözkonusu gazete ekonomi ve finans ağırlıklıdır. Gazete 19 konudan oluşan zengin bir menüye sahip bulunmakta ve finans sektörüne yeni bir vizyon getirmeyi amaçlamaktadır. Gazetemize hem Birlik sitesinde hem de bütün kurumlarımızın sitelerinde ulaşmak mümkündür.●

Adnan BÜYÜKCENGİZ
Al Baraka Türk
Genel Müdür Yardımcısı

Bireysel Bankacılık

Stratejik Önceliklerimizin Başında Geliyor.

AlbarakaTürk Özel Finans Kurumu olarak bireysel bankacılık faaliyetlerinize ne zaman başladınız ve şu an itibariyle bireysel finansman çalışmalarınızın son durumu hakkında neler söyleyebilirsiniz?

AlbarakaTürk Özel Finans Kurumu olarak bireysel bankacılık faaliyetlerine geçtiğimiz yılın ilk çeyreğinde başladık. Bireysel Bankacılık Müdürlüğümüzün kurulması ile birlikte profesyonel anlamda araç, konut, tüketici finansmanı ürünlerimizle bireysel pazara adım attık. Bir yılını tamamlayan faaliyetimiz neticesinde aylık 10 Milyon USD üzerinde bireysel finansman kullandırabilecek hale gelmiş bulunuyoruz. Bu performans faaliyetimizin bir yıllık kısa geçmişine rağmen tatmin edici ve umut veren bir başarı. Bugün itibariyle, bireysel piyasada, uyguladığımız kâr oranları ve anlaşmalı olduğumuz firmalar vasıtasıyla yaptığımız finansmanlarla referans alınan ve piyasa fiyatlarının belirlenmesinde etkin rol oynayan bir aktör olduğumuzu söyleyebilirim.

Bireysel finansmanlar dışındaki Bireysel bankacılık ürünleriniz neler? Bireysel müşterilerinize ne tür ürün ve hizmetler sunuyorsunuz?

Bireysel finansman ürünleri dışında Kredi Kartları, Internet Bankacılığı, Telefon Bankacılığı (Call Center) ve faaliyete geçmek üzere olan ATM cihazlarımız ile bireysel müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına cevap vermeyi amaçlıyoruz. Bunun için teknolojik yatırımlarımız devam ediyor. Telefon bankacılığı, internet bankacılığı ve ATM cihazlarımız ile tüm müşterilerimizin dilediği bankacılıkhizmetinden 7 gün 24 saat kesintisiz yararlanması artık mümkün. Amacımız müşteri memnuniyetini hem şubelerimizde hem de

AlbarakaTürk olarak kurulduğumuz günden bu yana çalışan, üreten ve katma değer yaratan faaliyetlere finansman sağlayarak ülke ekonomisinin potansiyel gücünün fiili üretime dönüşmesine gayret ediyoruz.

şubelerimiz dışındaki alternatif dağıtım kanallarında maksimum düzeyde tutmak.

AlbarakaTürk Özel Finans Kurumu'nun gelecek dönemler için bireysel bankacılık projeksiyonları neler?

Bireysel bankacılık tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de önemi gün geçtikçe artan, kurumsal ve ticari bankacılık ile birlikte finans sektörünün temel alanlarından biri haline gelen bir uzmanlık alanı. Bu gelişmelerden AlbarakaTürk Özel Finans Kurumu olarak geri kalmamız düşünülemez. Bireysel bankacılık projeksiyonuz iki ana amaç üzerine kurulu. Bunlardan ilki AlbarakaTürk 'nün Özel Finans Kurumlar içindeki ağırlığını artırmanın yolunun bireysel bankacılık yatırımlarından ve bu alanda katedilecek mesafeden geçtiği inancındayız. Öte yandan Özel Finans Kurumularının bankacılık sektörüne entegre olması ve sektördeki göreli payını artırması için de bireysel bankacılık alanına yönelmeleri gerektiğini düşünüyoruz.Dolayısıyla, AlbarakaTürk Özel Finans Kurumu olarak bireysel bankacılık stratejik önceliklerimizin başında geliyor.

Bireysel Bankacılığın kurumunuz açısından stratejik öncelik olmasına etki eden sebepleri kısaca açıklayabilir misiniz?

Herşeyden önce Türkiye'nin demografik yapısı bankacılık hizmetlerinden faydalanacak potansiyelin bireysel bankacılığa yöneleceğini işaret ediyor. Bugün toplam nüfusun % 70'i 15-65 yaş arası aktif nüfusu oluştururken 2010 yılında bu oran % 80'i bulmuş olacak. Bu grup araç, konut ve tüketim malı ihtiyacını yoğun biçimde hisseden ve bireysel ürünlere talep yaratan büyük bir çoğunluk anlamına geliyor. Öte yandan yapılan bazı araştırmalar Türkiye'de her 100 kişiden sadece 5'inin bireysel finansman işlemi yaptığı 55 kişinin ise hiçbir bankacılık işlemi yapmadığını gösteriyor. Sonuç olarak bireysel bankacılığın Türkiye açısından oldukça bakir bir alan olduğunu söyleyebiliriz. Zira,bunun farkında olan bazı yabancı bankalar Türkiye'deki bu büyük potansiyeli görerek bireysel bankacılık alanında pazara girmeyi ve büyümeyi hedefliyorlar.

Az önce bireysel finansmanlarınızla referans alınan ve piyasada etkin rol oynayan bir kurum haline geldiğinizden bahsetmiştiniz. Acaba, AlbarakaTürk 'ün bireysel finansman kullandırımlarında özellikle tercih ettiği bir müşteri segmenti, özel bir hedef kitlesi var mı?

yeni
bir hayat
sizi bekliyor

HİZMETTE 10 İDEAL yıl

ÖZEL İDEAL ÖĞRENCİ YURTLARI
Yaşamak için

Toplam kalite anlayışı içerisinde öğrencilerimizin sağlığını da düşünen kurumumuz hijyen konusundaki titizliğini de TSE tarafından tescil ettirerek belgelendirmiştir. Ayrıca İdeal Öğrenci Yurtları EBEN-TR (Avrupa İş Ahlakı Normu)'ın seçkin bir üyesi olarak standartlarını belgeleyerek, uluslararası platformda da hizmetlerini tescil ettirmiştir.

Halkla İlişkiler
353 68 93 pbx
www.idealyurtlari.com

İdeal-1 Tel: 0 332 350 66 43 pbx Atatürk Caddesi No:1 (Konya Gazi Lisesi Karşısı) KONYA
İdeal-2 Tel: 0 332 351 08 14 - 350 99 61 Beyhekim Mah. Pamir Sokak No:5 KONYA
İdeal-3 Tel: 0 332 321 20 12 pbx Beyazıt Mahallesi İhsaniye Caddesi No:4 KONYA
İdeal-4 Tel: 0 332 353 64 36 pbx Cumhuriyet Meydanı Rampalı Çarşı Karşısı No: 4 KONYA
İdeal-5 Tel: 0 332 350 66 43 pbx Atatürk Caddesi No:1 Konya Gazi Lisesi Karşısı KONYA
İdeal-6 Tel: 0 332 353 68 95 pbx (Erkek Yurdu) Cedidiye Mahallesi Nasrettin Hoca Sokak No:11 KONYA
İdeal-7 Tel: 0 332 350 77 61 pbx (Erkek Yurdu) Atatürk Caddesi No:131 (Şirin Hanım Çeşmesi Yanı) KONYA
İdeal-8 Tel: 0 332 353 71 83 pbx Abdülaziz Mahallesi Keykubat Sokak No:8 KONYA
İdeal-9 Tel: 0 332 238 78 03 pbx Nalçacı Caddesi Eski Otogar Karşısı Otel Özkaymak Yanı KONYA
İdeal-10 Tel: 0 332 351 06 53 pbx (Erkek Yurdu) Abdülaziz Mahallesi Hünkar Sokak No:35 KONYA
İdeal-11 Tel: 0 332 352 33 62 - 351 56 09 Şerefşirin Mahallesi Avukatlar Sokak No:6 KONYA

ABK ŞİRKETLER GRUBU

AlbarakaTürk olarak kurulduğumuz günden bu yana çalışan, üreten ve katma değer yaratan faaliyetlere finansman sağlayarak ülke ekonomisinin potansiyel gücünün fiili üretime dönüşmesine gayret ediyoruz. Bu vizyon çerçevesinde bireysel finansmanlarımız da sadece tüketim amaçlı araç, konut ve tüketim malı alımlarına değil aynı zamanda mal ve hizmet üretimini esnaf faaliyeti kapsamında üretim küçük ve orta ölçekli işletmelerin ticari araç ve işyeri alımlarını da desteklemekte. Bu amaçla hafif ticari araç, minibüs, kamyon, çekici gibi araçların satışını yapan sektörlerinin önemli firmaları ile yaptığımız anlaşmalar finansman hacmimizi olumlu yönde etkiliyor.

Ekonomik krizin etkilerinin hafiflemesi ile birlikte inşaat sektöründe bir yeniden genişleme açıkça gözlemleniyor. AlbarakaTürk olarak, özellikle konut finansmanı anlamında, bu gelişmelere nasıl yaklaşmayı düşünüyorsunuz?

Bireysel finansman ürünlerimizden konut finansmanı bizim açısından ayrı bir önem taşıyor. Bu nedenle konut sektöründeki canlanma ile yakından ilgileniyoruz. Konut sektörünün canlanması ile konut kredisi taleplerinin artacağı beklentimize paralel olarak özellikle örneğin SİNPAŞ, KİPTAŞ gibi konut sektörünün önde gelen firmaları ile kampanyalı satış çalışmalarımız sürüyor. KİPTAŞ tarafından önceki dönemlerde üretilmiş ve halihazırda üretilmekte olan konutların finansmanında sağladığımız uygun koşullarla talepleri değerlendirmeyi amaçlıyoruz. Konut finansmanının hem üreticiler hem de talep sahipleri açısından ülke ekonomisi için taşıdığı önem bu finansmanı bizim için de önemli kılıyor.

Bireysel Bankacılık anlamında gelecek dönemlerde kısa ve orta vadeli hedefleriniz, beklentileriniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

2000 yılı global kriz öncesi Türkiye bireysel bankacılık pastası 7 Milyar USD'lik bir büyüklüğe sahipti. Yaşanan krizin derinliği, son iki-üç yıl içinde bankacılık sektöründeki oyuncu sayısındaki ciddi azalma ve ötelenmiş bireysel talep sebebiyle bugün 1.5 – 2 Milyar USD'lik bir büyüklük söz konusu.
Bu da USD bazında kriz öncesine göre 1/3'lik bir büyüklüğü ifade ediyor ki önümüzdeki aylarda piyasada yaşanan olumlu havaya paralel olarak özellikle araç ve konut sektöründe talepte ciddi bir artış bekliyoruz. Finans sektörünün de yukarıda saydığımız faktörler sebebiyle çok ciddi bir bireysel finansman potansiyeli ile karşı karşıya olacağını, gelecek dönemlerde banka bilançolarında bireysel faaliyetlerin çok daha yüksek oranlarda pay alacağını düşünüyoruz. ABT olarak stratejik hedefimiz aktif büyüklüğümüzde bireysel finansmanların kısa vadede % 20 orta vadede ise % 30-40 gibi bir pay alması.

Tesekkürler ●

Erşat Ahmed
Zayyan Inc. Kurucu Ortağı

Müteşebbis Bir Sisteme İhtiyacımız var

Amerikalı islami bankacılık uzmanı ve hukukçu Erşad Ahmed, Cornell Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde çevre mühendisliği ve ekonomi okudu. Ardından Pensilvanya Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde hukuk doktorası yapan Ahmed iş dünyasına yönelik islami finansal ürünler sunan ve bu konuda danışmanlık yapan Zayyan Inc. adlı şirketin kurucu ortağı. Aynı zamanda San Fransisko'da faaliyet gösteren Ahmed & Moghul LLP hukuk firmasında da çalışan Ahmed ile İslam Bankacılığı üzerine konuştuk.

Sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Erşad Ahmet. Ebeveynim ben doğmadan önce Bangladeş'ten ABD'ye göç etmişler. Ben, ABD'nin başkenti Washington DC'de dünyaya geldim. Büyüdüğüm yer bu şehrin güneydoğusundaki varoşlardı. Çocukluğumda burada yaşayan pek fazla Müslüman yoktu. Büyürken kendimi ne Bengal kültürü ne de İslami bir miras ile kuvvetli bir şekilde özdeşleştirme imkanım olmadı. Her ne kadar ailem İslam'ın şartlarını gözeten bir Müslüman aile ise de gerçek anlamda dinimi bulamadım. Ta ki New York eyaletinde çok güzel bir tabii yer olan Ithaca şehrindeki Cornell Üniversitesi'ne devam etmek için evimi terk edene kadar. Hayatımda ilk defa yalnız kalmıştım. Dinime sarıldım, çünkü kendime odaklanma ihtiyacı hissettim. Bu inancımın kesinliğini kendimde anlamaya başladığım zamana tekabül eder.

Dinde ne bulmak istiyor, ne arıyordunuz?

Çok Güzel bir soru. Her insanın araması için, hasretini çekmesi için yaratıldığı bir şey vardır ki o da derinliktir. Ruhun, dünyanın ve dinin derinliği. İnsanlar arasındaki fark, herbirimizin bu derinlik hasretini tatmin için ne kadar çok yol alabildiğimizde yatar. İnsanın iştihası sonsuzluğadır ve ancak sonsuzluktur ki bu iştihayı tatmin edebilir. Bu sonsuzluk ise ancak dinde bulunabilir. Benim için, sadece X ya da Y'yi yapmak ya da ibadetleri yerine getirmek değildi önemli olan. Ben 'niçin' diye soruyordum. X ya da Y'yi niçin böyle değil de şöyle yapmayı sormak daima karakterimin bir parçası olmuştur. Belki üniversitede bu yüzden mühendislik okudum. Cornell Üniversitesi'ndeki ilk yılımda bir gün kütüphaneye gittim. Kütüphane raflarından isminin cazipliği

dikkatimi çeken bir kitap aldım. Kitap, Seyid Hüseyin Nasr'ın İslam:İdealler ve Gerçekler adlı kitabıydı. Bu olay, hayatın tesadüfleri diye adlandırılan birşeyi başlattı. Kış tatilinde kitabı yanımda götürdüm ve ilk sayfasından son sayfasına kadar bir nefeste okudum. Kitap sadece dinimin derinliği değil, eşyanın tabiatı konusunda da ufkumu açtı. Kitaptan o kadar çok etkilendim ki yazarı ile temasa geçmeye karar verdim. Elimdeki kitabın eski baskısı idi ve orada yazarın Beyrut'taki Amerikan Üniversitesi'nde profesör olduğu yazıyordu. Cornell'de üst sınıflarda okuyan Müslüman kardeşlere kitaptan ve yazarı buraya, Cornell Üniversitesi'ne davet etmemizden ne kadar hoşlanacağımdan bahsettim. Mesele yazarın çok uzakta, savaş nedeniyle sıkıntılı günler geçiren Beyrut'ta olmasıydı. Arkadaşlarım yazarın Beyrut'ta olmadığını söylediler. Aksine doğduğum yer olan Washington DC'de imiş. Profesör Nasr Amerika'ya yerleşmiş ve George Washington Üniversitesi'nde önemli bir öğretim görevlisi olmuş. Bunun üzerine kendisine Müslüman Eğitim ve Kültür Derneği adına bir mektup yazarak, Cornell Üniversitesi'nde konuşma yapmaya davet ettim. Profesör Nasr mektubuma besmeleyi bile el yazısı ile yazdığı bir mektupla hemen cevap verdi. Cevabi mektubu aşağı yukarı şöyleydi: 'Davetinize teşekkür ederim. Aslında, üniversitenize iki ay içerisinde gelmeyi planlıyorum; çünkü misafir öğretim görevlisi olarak davet edildim.' Profesör, Cornell'e geldiğinde kendine özgü bir açıklık ve derinlikte, çevre krizi, dünyanın ysaşadığı kötü durum, İslami entelektüel miras ve tasavvuf konuları dahil olmak üzere bir çok konuda konuştu. Tasavvufla ilk defa o zaman tanıştım. Hayatımın o devresine kadar mümkün olacağını tahmin etmediğim nüfuz edici bir vukufiyet ve aşikar bir kesinlikle konuşmuştu. İslam'a ilişkin sınırlı bilgilerim Selefi çerçevesinde şekillenmişti çünkü kampüsteki Müslümanlar arasında hakim olan düşünce Selefiler'inkiydi. Profesör Nasır'ın İslam'ın mesajının hayatiyeti, sürekliliği ve evrenselliğini takdimi beni daha çok bilgi talebine götürdü.

Amerikan toplumunda bu tür bir yaklaşıma sahip olmak zor değil mi?

Zannediyorum modern dünyada, ister Amerika, ister Türkiye, isterse Endonezya olsun, nerede yaşıyorsak yaşayalım, bu çok zor. Aslında, bu Amerika'da İstanbul gibi bir yerden daha kolay bile olabilir çünkü sınırlar, dünyevi olanla manevi olan arasındaki ayırım Amerika'da daha belirgindir. Mesela yaşadığım bölge olan Kaliforniya'da bilirim ki çevremdeki her şey ifsad edici bir muhtevada gelir ve ben neyin islami neyin islami olmadığını, bir diğer ifade ile neyin geleneksel çerçeveden geldiğini ve neyin böyle olmadığını ayırabilirim. İstanbul gibi bir yere geldiğimde ise güzel camilerin yanında tüketimi teşvik eden, kadınların ve erkeklerin teşhir edildiği reklamları, tabiri caizse kuzu ile domuzu yanyana görüyorum. Dolayısıyla, bir çok yönden, Amerika'da sınırlar daha belirgin, İslam Dünyası tabir edilen yerlerde ise daha bulanıktır. Buna şunu ekleyeyim: Müslümanlar Amerika'da azınlık oldukları için azınlıklar birbirlerine sarılma, güçlü olma ve onları ne azınlık yapıyorsa ona yapışma –ki bu Müslümanlar için İslam'dır- eğilimindedirler. Halbuki, çoğunluk olduğunuzda, dağılmaya başlar, daha az birlik olur ve bölünmeye daha müsait bir hale gelirsiniz. Bu insanın, insan topluluklarının tabiatıdır.

Mesleğiniz nedir?

Müteşebbisim ve müteşebbislere yardımcı oluyorum. Zannım o ki 'müteşebbislik' sadece benim mesleğim değil, geleneksel İslam'da işlerin kendisi ile yürütüldüğü yol aynı zamanda. İslami kurallar ve manevi hassasiyetleri göz önüne alarak risk sermayesi, öz sermaye, gayri menkul ve özel yatırım bankacılığı gibi alanlarda iş

Müslüman toplulukların, cemaatlerin ve hükümetlerin müteşebbis ruhunun ve kar zarar paylaşımının vazgeçilmez yerinin farkına varmaları gerekiyor. Müslüman ülkeler biraraya gelip, faizci ekonomiden bağımsız bir sistem oluşturmadıkça, asla gerçek islami finans enstrümanlarına sahip olamayacağız.

yapan Zayyan adı verilen özel bir yatırım şirketinin ortağıyım. Ayrıca, kendime ait Ahmed & Moghul LLP adlı bir hukuk şirketim var. Hukuk şirketimde ticaret hukuku ve hususiyle de islami finansla iştigal ediyoruz. Amerika'da bu işi yapan, Müslümanların sahip olduğu tek hukuk şirketi bizimkisi. Ben kariyerime, Washington DC'de ve Kaliforniya'da Silikon Vadisi'nde faaliyet gösteren uluslararası bir hukuk şirketinde avukat olarak başladım. İş hayatına atılmadan önce Pensilvanya Üniversitesi'nde hukuk doktorası yaptım. Hukuk okumadan önce Cornell Üniversitesi'nde mühendislik lisans eğitimi aldım. Beni şaşırtan bir husus mühendislik mesleğinin –genel ifade etmek gerekirse bilim ve teknoloji sahasının- son iki yüzyılda nasıl elden çıkarak çevreyi tahrip ettiğiydi. Müslümanlar bunun felsefi sonuçlarını düşünmeden nasıl bu sahalara adım atıyorlar? Bu konuda düşüncesi olan şurada kalsın, bu soruya cevap verebilecek bir tek Müslüman mühendisle karşılaşmadım. Müslümanlar, bilimin ve teknolojinin dünyanın korkunç tahribatına yaptığı ana katkıya ilgisiz kalıyorlar.

ABD'de hangi islami finans kurumları bulunuyor? Dünyanın muhtelif bölgelerinde faaliyet gösteren Albaraka, Kuveyt Finance House gibi islami finans kurumlarının varlığını biliyoruz. Bunlardan Amerika'da faaliyet göstereni var mı?

Bahsettiğiniz bankaların ABD'de şubeleri yok. New York bölgesinde faaliyet gösteren bir İngiliz bankası İslam penceresi adını verdiği bir şeye sahip. Fakat islami faaliyetleri çok az. Son üç sene veya daha az zamandır, yeni, önemli bir şirket Müslümanların faize dayanan yollarla değil de islami kurallara göre ev satın almalarına yardımcı olmak amacıyla islami ipotek çözümleri geliştirmeye çalışıyor. Şu anda bundan daha fazlası yok. Kendi adıma, finansal işlemleri islami fıkıh ve manevi hassasiyetler ışığında yürüten Zayyan Inc. adlı özel yatırım şirketinin ortağıyım. Zayyan'ın yapmak istediği bir islami finansal ürünler ailesi oluşturmak. Bunu söylerken, Amerika'da islami finansın olgunlaşmamış ve güç olduğunu unutmamalı, çünkü İslam kendi önceliklerini ve programını getirir. Bu Amerika için olduğu kadar dünyanın diğer bölgeleri için de böyle. Birinci sebep, Amerikan hukuk sisteminin –ya da Türk medeni kanunun, Mısır'daki Napolyon hukuk sisteminin veya Pakistan'daki İngiliz bakiyesi hukuk sisteminin- geleneksel İslam Hukuku'na göre dizayn edilmiş olmamasıdır. Şunu da ekleyeyim ki İslam Hukuku geleneksel şeylerin tabiatı hususundaki faraziyeleri ile islami değilse gerçekte İslam Hukuku değildir. Amerikan hukuk sistemi bölgesel olmayan islami hukuk ile kolaylıkla telif olunamaz. İslami hukuk gereklerine uyan bir ürün geliştirdiğinizde ve piyasada bunu satmak istediğinizde, ABD yasalarındaki bir muafiyete ve yasa dışı bir noktaya bakıyorsunuz; eğer bunu da yapamazsanız, kanun yapıcılara gidip piyasaya sürmek istediğiniz ürün ile ilgili izinlerini almaya çalışıyorsunuz. Bu ise zaman ve kaynak israfına yol açıyor. Bu denklemin diğer kısmında İslam üleması ile çalışmak gelyor ki üretmek istediğiniz ürünün şer'i kurallara uygun olduğundan emin olmalısınız. ABD

hukuk sistemi hakkında işe yarar bilgilere sahip ne İslam alimi, ne de İslam Hukuku'nu bilen Amerikalı avukatlar var. Dolayısıyla, her iki tarafı gözeterek işleri yürütmek kolay değil. Ne var ki yapmanız gereken de bu. Malezya'da ve Türkiye'de islami bankaların ne yaptıklarına bakabiliriz, çünkü her ne kadar bunlar Müslüman ülkeler de olsalar, hukuk sistemlerinde islami olmayan kanunlar baskın.

Özün biçime ya da biçimin öze tercih edildiği gibi bir mesele var mı?

Şüphesiz var ve birçok insan bunun farkında değil, çünkü yaptıklarının işletme ve ekonomik tarafının ötesinde felsefi ve metafizik sonuçlarını düşünmüyorlar. Görünürde islami hukuka uygun davranan bir biçim oluştursak bile, esas soru bu biçimin hakikati içerip içermediği ve faize dayanan küresel bir finansal sistemi idare eden anlayışa meydan okuyup okumadığıdır. İslami bankalar islami finans enstrümanları geliştirirlerken gerçekte yaptıkları temelde faize dayanan bir sistemi alıp, bundan İslam Hukuku'yla görünüşte uyumlu, bakıldığında islami enstrümanlar oluşturuyorlar. Hukukun özü ile de uyum sağlama çabasında olanlar çok az. Bu belki bu sahadaki İslam ülemasındaki yetkinlik yokluğundandır. Genelde elimizdekiler hukuki sahaya göre tasarlanmış düzenlemeler ve yasal hileler. Öze feda edilmiş biçim elimizdeki ve bunun sebebi de ülema denilen insanların İslam Hukuku'nun özünü, hakikatı anlamakta başarısız olmaları.

Dolayısıyla, inanıyorum ki, biz İslam Hukuku'yla tam uyum içerisindeki islami finans aşamasına henüz gelemedik, çünkü İslam Hukuku'nun ruhu bir tarafa konmuş durumda. Eğer ülememamız biçim kadar da özü anlamazlarsa, İslam Hukuku'yla uyumlu hakiki bir enstrüman sunmamıza asla yardımcı olamayacaklar. Şirketim Zayyan'ın meseleyi görüş şekli bu. Doktorasını İslam Ekonomisi dalında George Washington Üniversitesi'nde Seyyid Hüseyin Nasr ile birlikte yapan Velid El Ensari gibi insanlarla çalışıyoruz. Ensari, modernitenin 'özü'nün, faizci sistemin farkında ve bunu felsefi temelleri yönü ile eleştiriyor. Yine Zayyan'dan Yusuf Mazhar and Ömer Moghul modern finansın manevi yetersizliklerini ve islami bankacılığın ürettiği alternatiflerin eksikliklerini tespit etme noktasında gittikçe uzmanlaşıyorlar. Kapitalit sistemden daha çok 'müteşebbis' bir sisteme ihtiyacımız var. Müslüman toplulukların, cemaatlerin ve hükümetlerin müteşebbis ruhunun ve kar zarar paylaşımının vazgeçilmez yerinin farkına varmaları gerekiyor. Müslüman ülkeler biraraya gelip, faizci ekonomiden bağımsız bir sistem oluşturmadıkça, asla gerçek islami finans enstrümanlarına sahip olamayacağız, çünkü bu enstrümanlar ve hizmetler başlangıç noktası olarak faizci sistemi alıyorlar. İslam Dünyası öncü olmak yerine takipçi olacağından sürekli dezavantajlı bir durumda olacak; Müslümanlar ya modern Batı gibi davranarak, Batı'nın oluşturduğu bir sistem içerisinde ekonomik başarıya ulaşmaya çalışacaklar ya da Allah'ın ve Peygamberinin açıkça ifade ettiği gibi iş yapmaya –ticaretle, faizle değil- arkalarını döndükleri müddetçe Allah, onlara sürdürülebilir bir ekonomik başarı vermeyecek.

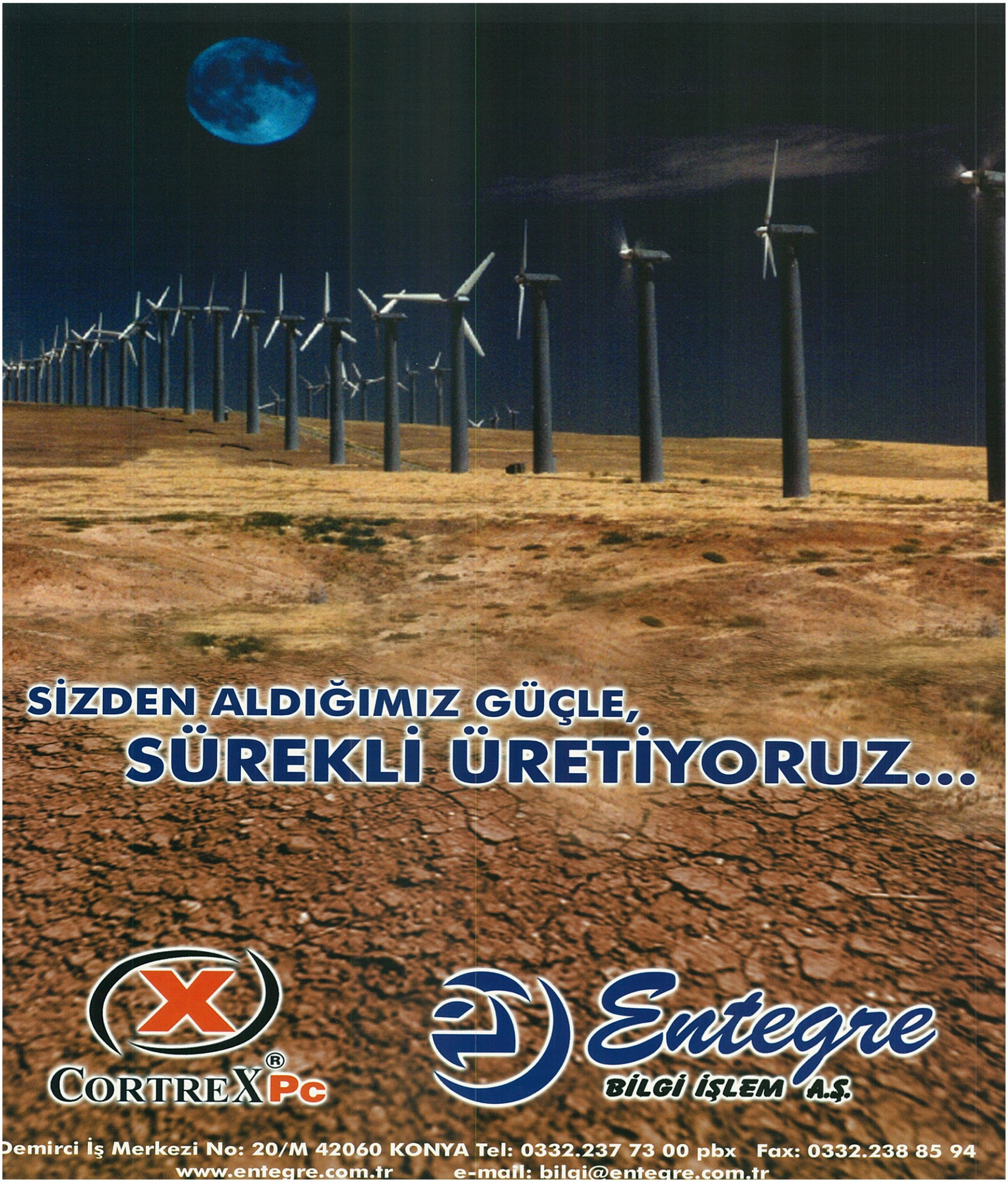
Ürünlerini pazarlayabilmek için iş adamları islami olmayan yollar kullanıyorlar. Müslüman işadamlarının bu davranışını nasıl görüyorsunuz? Amerika'da veya İslam Dünyası'nda iş yapmayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Size iki örnek vereyim. Körfez'de, Türkiye'de ya da başka yerlerde bankacılarla sürekli görüşüyorum. Bunlar genellikle Batılı bankalarla çalışan ticari bankacılar. Ticari bankacılık geçmişinden geliyorlar. İslami bir banka oluşturmak istediklerinde, Türk, Mısırlı ya da herhangi bir müslümandan para toplayıp bu parayı muhafaza ediyorlar. Bu parayı nerede tuttuklarını bir sorun kendilerine. New York'ta, Şikago'da tutuyorlar ve ister istemez gecelik faiz alıyorlar. Bu faizi almak zorundalar, çünkü her uluslararası Amerikan bankası faize dayalı federal rezerv sisteminin bir parçasıdır. Faiz alıyorlar ve bu faizi giderleri yerine sayıyorlar. İslam üleması da bunun kabul edilebilir olduğunu söyleme eğiliminde, çünkü yapacak başka bir şey yok. Hakikaten de yok, çünkü tüm dünya Amerikan bankacılık sistemine güven duyuyor. Varlıkları milyar dolarlarla ölçülen dünyanın en büyük islami bankaları dönüp dolaşıp Amerikan bankalarına geliyorlar, çünkü dünya sisteminin kalbinde Amerikan doları ve Amerikan ekonomisi bulunuyor. Müslüman ülkeler ve topluluklar, alternatif paraya ve faiz alıp vermeye değil kar-zarar paylaşımına dayalı kendi bağımsız finansal sistemlerini oluşturmadıkça, bu problem zarar vermeye devam edecek. Diğer örneğe gelince... İsviçre'de bir islami bankacılık toplantısına katıldım. Çok tanınan bir Suudi finans yöneticisi ile aynı masadaydık. Kendisini Amerika'da Müslümanlar tarafından yapılan işlere girmek ve küresel bir islami finans ağı oluşturmak konusunda ikna etmeye çalıştım.Bana benim ve genç Amerikalı Müslümanların yaptığımızı takdir ettiğini, fakat parasını bize asla emanet edemeyeceğini, çünkü bizim Goldman Sachs kadar meşhur olmadığımızı söyledi. Goldman Sachs'i bilir misiniz? Tam bir Yahudi şirketi ve Wall Street'teki en güçlü yatırım bankasıdır. Başka isimlerden de bahsetti. Bu isimlerin tümü Amerikalı Yahudiler tarafından idare edilen şirketlerdi ve Wall Street'teki faizci sistemin köşe taşları konumundaydılar. Bu Saudiler, Kuveytliler, hatta Türklerin bazısı sadece bunlarla iş yapıyorlar. Bunların güvenebilecekleri marka isimler olduklarını düşünüyorlar. Bunlar, mesela Zayyan'la iş yapamazlar, çünkü Zayyan –ki yöneticileri Amerika'nın en üst düzey üniversitelerinde öğrenim görmüş, en profesyonel şirketlerde çalışmış Amerikalı Müslümanlar teşekkül etmiştir- müslümanlar tarafından yönetilen bir şirket olduğu için hiç kıymeti ve geleceğe yönelik bir potansiyeli yoktur.

Bu sizin sorunuzun son kısmına, yani ABD'de ve İslam Dünyası'nda iş yapmanın nasıl olduğuna getiriyor bizi. Zannediyorum Amerika'da iş yapmak daha kolay, çünkü Amerika'da herkes açıkça 'müteşebbislik ruhu'ndan bahseder. Yeni fikirlerden yani. İslam bankcılığı yeni bir fikir olarak görülüyor. Yeni fikirlere sahip yeni insanların kendilerini ve kıymetlerini ispatlama şansı vardır.

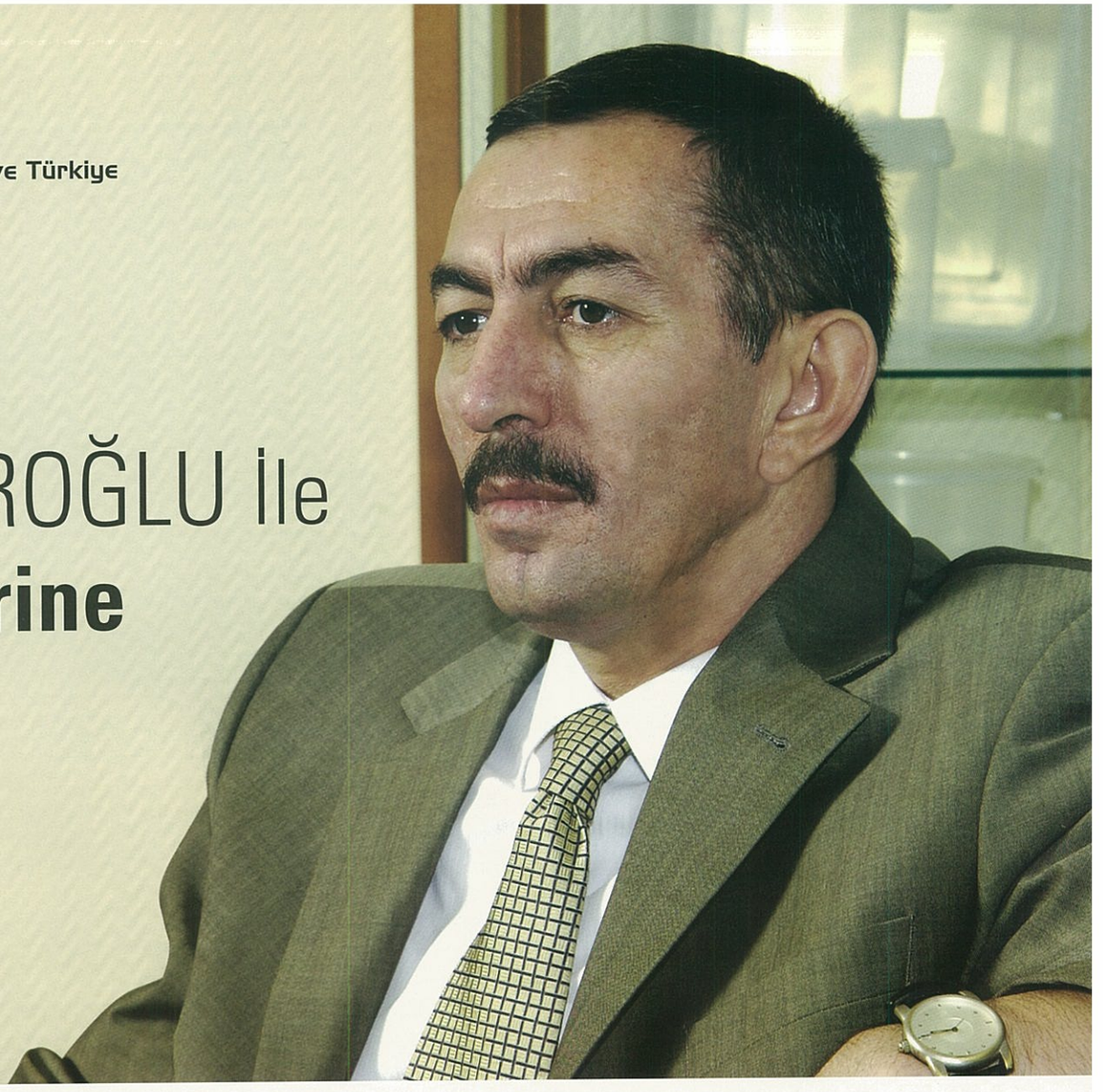
Yetenekli müslümanlar büyük Wall Street bankalarına sahip olamasalar bile, Amerikalılar, yetenek gördüklerine büyüme imkanı verirler. Müslüman dünyasının petrol baronları ve büyük iş adamları –özellikle Körfez'dekiler- baktıklarında yeteneği göremiyorlar çünkü ancak benzer benzerini tanır.

Verdiğiniz bilgiler için teşekkür ederiz.


SİZDEN ALDIĞIMIZ GÜÇLE,
SÜREKLİ ÜRETİYORUZ...
CORTREX® Pc
Entegre
BİLGİ İŞLEM A.Ş.
Demirci İş Merkezi No: 20/M 42060 KONYA Tel: 0332.237 73 00 pbx Fax: 0332.238 85 94
www.entegre.com.tr e-mail: bilgi@entegre.com.tr

Ahmet ŞEKEROĞLU
Konya San.Odası Yön.Krl.Bşk.

KSO Başkanı Ahmet ŞEKEROĞLU İle Ekonomi Üzerine



Sn. Şekeroğlu öncelikle ekonominin genel gidişatı hakkında görüşlerinizi kısaca alabilirmiyiz ?

Ahmet ŞEKEROĞLU: Hemen 3 ayrı gelişmeye bakabiliriz. Birincisi enflasyon son 3 aydır eksi çıkmaktadır, ikincisi IMF 500 milyon usd tutarındaki kredi dilimini serbest bırakmıştır, üçüncü ve en önemli olanı ise önümüzdeki iki yıl içerisinde IMF'e ödenmesi gereken 6,8 milyar usd tutarındaki kredi borcunun ertelenmiş olmasıdır. Ekonomide yaşanan bu pozitif şok hemen beraberinde faiz indirimini getirmiştir. Merkez Bankası cesur davranarak piyasanın yönünü işaret etti, zaten bu indirimi Eximbank ve ticari bankalar izledi. Türkiye'nin mali pozisyonun güçlenmesi, kredibiliteyi arttıran bir unsur olduğu için, mali sağlamlığın, kamu maliyesini sürdürülebilir bir yola sokmak için gerekli olduğu unutulmamalıdır, enflasyondaki düşüşün kalıcı hale gelmesi için mevsimsel ve konjonktürel faktörlerin yanı sıra kamu maliyesindeki yapısal değişimlere de ihtiyaç vardır, faiz dışı fazla iyi kontrol edilmelidir.

Kamu Maliyesi dedinizde, şu çok sık sözü edilen " Faiz Dışı Fazla " kavramını bize biraz açarmısınız ?

Kısaca Kamu Tasarrufu diyebiliriz. Şöyle ki devletin en önemli gelir kalemleri topladığı vergiler ve rasyonel harcama politikaları sonucu oluşturulan tasarrufları ile faiz gelirleridir. İç ve dış borçlar için yapılan faiz ödemeleri ile kamu harcamaları ise gider kalemleridir. Devletin şu anda topladığı vergiler yaptığı harcamalardan fazladır. Bu çok olumlu bir durumdur, ancak kullanıma hazır bir para, yaratacağı enflasyonist etki nedeniyle patlamaya hazır bomba gibidir. Her söyleşi ve demecimde altını özellikle çizdiğim bir konuyu yine belirteceğim; ekonomi biliminde hiçbir zaman 2+2=4 olmaz, olamaz fakat para ve maliye politikaları 2+2=4 mantığına göre geliştirilir zira bir amaç hedeflenmeden, varsayımda bulunmadan hiçbir teori oluşturulamaz. Yakın döneme kadar kamu açıklarının baskısından söz ederken şimdi kamu fazlası hedefini tutturmaya, çok da tasarruf etmemeye çalışıyoruz. Aslında uygulanan iktisadi mentalite aynıdır, sadece aktörler ve parametreler değişmiştir. Örneğin ihracatın artması elbette mükemmel bir beklentidir, ancak elinizde ithalatın 2 katı gibi bir ihracat fazlası portföyünüz varsa, bunu verimli bir yatırıma dönüştüremezseniz, çok değerlendiğinden bahsettiğimiz tl'nin

nasıl daha anormal bir yükselişe geçtiğine inanamazsınız. GSMH'nın %6,5'u oranında bir yıl sonu faiz dışı fazla hedefi öngörülmüştür.

Sn. Şekeroğlu, döviz kurları ile ilgili alışık olmadığımız çok farklı gelişmelere tanık oluyoruz, paramızın aşırı değerlenmesi, bunun devam edip etmeyeceği, ihracata etkisi, bu kavramların ne anlama geldiği yönünde bizi aydınlatabilirmisiniz lütfen ?

Bugün 10 tl verip 1 usd alırken yarın 9 tl'ye 1 usd alırsam tl değer kazanmış, usd değer kaybetmiş, 11 tl verip 1 usd alıyorsam tl değer kaybetmiş, usd değer kazanmış, yani ilk durumda ulusal paranın değer kazanması anlamına gelen revalüasyon, ikincisinde de ulusal paranın değer kaybetmesi anlamına gelen devalüasyon söz konusu oluyor. Bunlardan birincisi yani içinde bulunduğumuz ilk aşamada ihracatı, ödemeler dengesini ve cari işlemler açığını olumsuz yönde etkiler ama diğer yönden tl'nin yüksek getirisi sebebiyle yatırımlar artar, ekonomi canlanır, enflasyon kontrollü giderken, ikinci durumda da yine ilk aşamada ithalat azalır, enflasyon devalüasyon birlikte helezonik artışa geçer. Ama bu sonuçların tamamı istikrarlı politikalarla ve en başta siyasi istikrarla , ki bu hiçbir iktisat modelinin kontrol edemediği beklentileri olumlu etkiler, lehte sonuç verecek dengelere dönüştürülebilir. İhracat azalmamakta aksine geçen yılın Temmuz dönemine göre %35 artış sağlayarak 26 milyar dolara ulaşmıştır. Bu konu örneğin şöyle de yorumlanabilir, döviz kurlarının düşüklüğü nedeniyle bir bölüm sanayicinin ihracatı %20 azalmıştır ama uygulanan istikrarlı ekonomi programları sayesinde ise bir diğer bölüm sanayicilerin ihracatı %55 artmış, totalde de %35'lik bir artış sağlanmıştır. Ekonomi yönetiminde büyük bir güven ve sağduyu hakimdir. Kamu oyunda pek bilinmeyen T.C. Merkez Bankası Beklenti Anketi vardır, bu anket belirli dönemlerde Türk Ekonomisinin gelecekle ilgili endişelerini ölçer, anket sonuçları yıl sonu enflasyon hedefi olan %20'nin tutturulacağını göstermektedir. Ancak, şimdilik endişe verici olmamakla birlikte ihracatın ithalatı karşılama oranı geçen yıla göre düşmüş ve % 72 oranına yerleşmiştir, dünya standardı %70'dir, bunda yaz dönemi nedeniyle ithal tüketim mallarına olan talebin artması etkili

olmuştur fakat geçici bir etkidir, zira bu talep artışının enflasyonist bir baskı yaratmasının önüne ilk dönemde faiz indirimi ile geçilmiştir. Ayrıca, sadece döviz kurlarını baz alarak ihracat yapmak her ne kadar ekonominin gereği ise de spekülatif olacağı için kalıcı değildir, ihracat dış ticaret hadlerine ve uluslar arası piyasa koşullarına göre pek çok reel kriteri olan bir pazarlama satış tekniğidir. Türkiye günden güne gelişen ve büyüyen bir ekonomi olduğu için de dış ticaret sadece kurlara endeksli olmaktan kurtulmuştur.

Sn. Başkanım pembe bir tablo çizdiniz ama arada bazı anekdotların üzerini de özellikle vurguladınız.

Pardon sözünüzü kestim ama düzeltmem gerekiyor, ben pembe veya siyah bir tablo çizmiyorum. Ekonomi çok çok iyi bir yoldadır, bunu kimse yadsıyamaz ancak bu bir rehavet havası yaratmamalıdır. Ülke ekonomisindeki gelişmeler, IMF'in olumlu yaklaşımları, Fintch'in rating puanını yükseltmesi henüz vatandaşın cebine, mutfağına girmedi, bu uygulamaların geniş kitlelere yayılması zaman alır. İşte bu süreci aynı kararlılıkla sürdürmek çok önemlidir. Bunun da kuralları vardır 2+2+beklentiler+dünya ve Türkiye

Sadece döviz kurlarını baz alarak ihracat yapmak her ne kadar ekonominin gereği ise de spekülatif olacağı için kalıcı değildir

konjonktürü = 4 denklemini çok dikkatli takip edip anında revize edebildiğimiz ölçülerde bu başarımız artan oranlarda sürecektir. Ki ben buna hem bir Sanayici olarak, hem bir sivil toplum kuruluşunun başkanı olarak, hem de en önemlisi bir vatandaş olarak canı gönülden inanıyor ve destekliyorum.

Sayın Başkanım gerçekten çok yararlı bilgiler verdiniz, son olarak üzerinde durmak istediğiniz bir konu var mı?

Evet, bir değil birkaç konuda özellikle beni tedirgin eden bazı noktaları belirtmek istiyorum.

- Kurlardaki stabil dengeden dolayı GSMH 34 milyar usd artarak 234 milyar usd'ye ulaştı bu da 2.600 usd'lik kişi başına düşen milli geliri birden 3.400 usd'ye taşıdı, bu nominal gibi gözükse de aslında ekonomideki iyileşmenin reel bir yansımasıdır, ama geçici bir görüntü bizi aldatmamalı, dikkatli olmalıyız.
- Yine TL'nin pahalanması yabancı para cinsinden kredileri çok ucuzlattı, buna bir de Türk bankacılık sisteminin piyasayı fonlama isteksizliği de eklenince yabancı kaynaklı kredilerde büyük artış oldu. İMKB Ulusal 50 diye bilinen borsaya kayıtlı 43 sanayi şirketinin Mart ayı bilançolarında gösterdiği döviz taahhütleri, yani döviz açığı, yani yabancı bankalara olan borçları 4,3 milyar usd, bir de Türkiye genelini

Ekonomi çok çok iyi bir yoldadır, bunu kimse yadsıyamaz ancak bu bir rehavet havası yaratmamalıdır.

düşünürsek rakamın yüksekliği daha iyi anlaşılır. Üstelik düne kadar bilançolarda devalüasyon dan dolayı kambiyo zararlarından bahsedilirken şimdi şirket bilançolarında kambiyo karlarını görüyoruz, oysa esas faaliyet karı önemlidir. Döviz fiyatlarındaki ufak kıpırdanmalar rasyonel bütçe yönetimi olmayan şirketleri çok olumsuz etkileyebilir, bu yönde de çok dikkatli olmalıyız.

•Daha pek çok husus var ama son olarak, Merkez Bankamızın rezerv yönetimini şiddetle eleştiriyorum. Şöyle ki; ben Merkez Bankalarının özerkliğine inanan ve bunu her fırsatta tekrarlayan, kur ve faiz politikalarını, sterilazyonu her konjonktürde destekleyen bir iktisadi anlayışa sahibim. Ancak; hem 13 milyar dolarlık mevduat rezerviyle üstelik de Dünyada özel kişilerden mevduat kabul eden yegane M.B. olma konforunu yaşayacaksın hem de döviz rezervini yönetirken güvenli yatırım , likidite ve getiri önceliklerine bakıyorum gerekçesiyle içeride kredi veremem diyeceksin. Bu mantık realiteyle bağdaşmaz. Disponibilite ve munzam karşılıklar aracılığıyla içeride kullandırılabilir fonları bankaların ellerinden topluyor, sanayiciyi illaki dış kaynağa itiyorsan, hazineyi, bankaları ve yatırımcıyı elindeki kaynakla fonlamıyorsan ekonomiye haksızlık yapıyorsun demektir. Elbette rezervlerimiz olması gerekenin üstünde ama halen gücüne göre dünyanın en pahalı borçlanan ülkelerinden birisiyiz. Ya bankaların Merkez bankasına yönelik bu anlamdaki yasal yükümlülükleri kaldırılmalı yada kredi mektuplu döviz tevdiat hesaplarıyla, süper döviz hesapları bankalara kaynak olarak aktarılmalı veya aynen devredilmelidir.

Bütün söyleşimizi toparlarsak; tüm yukarıda açıklamaya gayret ettiğimiz konular paralelinde AB üyeliği açısından 6. uyum paketinin yasalaşması ve 7. paketin de Meclis'e sevk edilmesinin, somut gelişmeler olarak Türkiye'yi Kopenhag kriterlerine yaklaştırırken, uyum sürecinin bir bütün olarak Türkiye'nin lehine işlediği ve dış dünyanın da desteğini artırdığı, ikinci ana vizyon olan IMF destekli ekonomik program açısından hükümetin gösterdiği kararlılıkla gecikmelide olsa IMF ile 5. gözden geçirmenin tamamlanmış olması 8,5 milyar dolarlık krediye dönüşebilen ABD hibesininde önünü açmıştır. Sonuç rehavete kapılmamak kaydı ve gösterilecek irade ile çok daha pembe tablolara doğru gitmektedir.

Fakat, unutulmamalıdır ki gerek dünya ekonomileri gerekse Türkiye'nin bunlara ilaveten kendi içinde yaşadığı olumsuzluklar son yıllarda pek çok krizin göğüslenmesini gerektirmiştir. Çizdiğimiz tablo düne kıyasla bugünün cari konumunun kıyaslanmasına yöneliktir. Değilse Türkiye gelişmiş ekonomiler içerisinde olması gerektiği yerdemidir ? Elbetteki hayır. Tam rekabet piyasasına geçiş için yapısal reformlarını tamamlamışmı dır ?

Daha uzun bir yolu vardır. Enflasyon eksiye giderken çekirdek enflasyonun göstergesi olan imalat sanayi fiyat artışları ne durumdadır ?

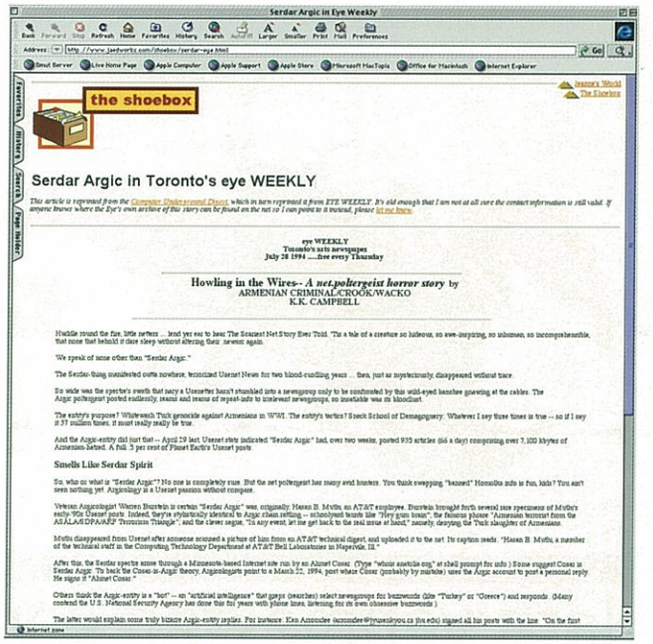
Yüzde yarım ile bir arasında artış trendi sürmektedir. IMF her koşul altında gerekli bir çözüm müessesesimidir ? Yine tabiiki hayır. Ancak bu konuların çok daha farklı platformlarda detaylıca tartışılması gerekmektedir ve son yıllarda ülkemizin yaşadığı bunalımlı günlerde başımıza ne geldiyse popülist yaklaşımlardan ve felaket tellallığından gelmiştir. Kitleler üzerinde etkili olabilecek her kamu, özel sektör kuruluşunun karar verici konumundaki liderleri ile tüm sivil toplum kuruluşlarının yöneticileri özellikle bugünlerde sağduyulu ve sorumluluk sahibi olarak hareket etmelidir. Eleştiriye açık olmayan toplumlar ilerleyemez, hatta varlığını bile sürdüremez. Ama eleştirirken pembelikleri karalamaya da hiçbirimizin hakkı yoktur. Bu ülke hepimizin, mahallemiz, Konyamız, sokağımız hepimizin. Türk milleti tarihin her döneminde bütün güçlükleri aşmasını bildiği gibi refahı da yaşamıştır, yoksulluğuda. Görgülü, bilgili, azimli, her şeyin en iyisine layık bir millettir. Gülen yüzlerle, tüten bacalarla ve iyi yaşamayı hak eden sanayicisiyle, köylüsüyle, bürokratıyla her geçen gün refah seviyesini yükseltmektedir, yükseltecektir.●

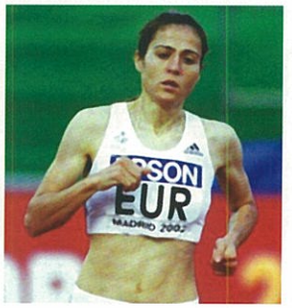
TURKISH SPAM

Süreyya Ayhan, Milli Takım, Sertap Erener, Azra Akın... derken 'Türk'ü dünyaya tanıtma' misyonunda ne kadar uzun bir mesafe katettiğimizi farkediyor musunuz? Ülkem insanının kendisini tanıtmak için kullandığı klişelerin değişmesinden belli bu. Eskiden 'rakı, şiş kebap' derdik ya... 90'lı yıllarda bu yerini Galatasaray'a, sonra Tarkan'a bıraktı. Şimdi ise bir milli takım vakıası var. Sonra Sertap var. Tanıtım faaliyetimizde her geçen gün yeni alanlara terfi ettiğimiz için kendimiz ile gurur duyabiliriz.

Tabii bu umuma yönelik bir tanıtım için geçerli. Yoksa hususi alanlarda Türk'ün adını dünyaya duyuran müstesna isimler hepimizin malumu. Gazi Yaşargil, Pekinel kardeşler hemen akla gelen isimler. İnternet aleminde de bu tür bir şöhret ismimizin bulunduğunu biliyor muydunuz? Hemen aklınıza Mahir gelmesin. Kuşkusuz, 'I kiss you' başlığıyla yaptığı site ile dünya çapında bir şöhret kazanan Mahir'i de bu kategoride zikredebiliriz. Ama sonuçta Mahir, bir modaydı geldi geçti. Benim bahsedeceğim literatüre girmiş, yaptıkları ile kendisinden 'Duyulabilecek En Korkulu İnternet Hikayesi' şeklindebahsedilen birisi: Serdar Argıç.

Serdar Argıç, ya da bu takma ismi kullanan kimse, 'spam' adı verilen, e-posta gruplarına istenmeyen e-mail gönderme işini organize eden kişi olarak kayıtlara geçmiş. Argıç, Usenet (Unix Kullanıcı Ağı) adı verilen, kullanıcıların, üyelerden oluşan bir gruba yazılı mesaj geçebildikleri bir haberleşme





ortamına 'Ermeni Soykırımı' ile ilgili geçtiği mesajlarla bu şöhretine kavuşmuş. Daha doğrusu bir 'fenomen' olmuş; çünkü gönderdiği onbinlerce mesaj ile Usenet'i tam bir bombardımana tabi tutmuş. 1994 yılının ilk aylarında, herhangi bir haberleşme grubunda geçen 'Turkey' kelimesi muhakkak Argıç'ın cevabi mesajını alıyormuş. Mesela 29 Nisan 1994 tarihli bir Usenet istatistiğine göre, Argıç'ın iki haftada geçtiği mesaj sayısı tam 935 imiş. (Bu, bir güne 66 mesaj düştüğünü gösteriyor) Bu mesajlar 7,100 kilobyte'dan fazla yer tutuyormuş ki bu da tüm Usenet mesajlarının %5'ine tekabül ediyormuş. Argıç'ın mesajı hep aynı imiş: 'Ermenilere karşı soykırım uygulanmamıştır. Bilakis Ermeniler Türkleri kıyıma uğratmıştır.' Argıç'ın sayısı onbinlere ulaşan mesajlarının hep aynı olması herkeste mesajların bir yazılım tarafından otomatik gönderildiği kanaatini uyandırmış. Bu program tüm haberleşme gruplarına geçilen mesajları periyodik olarak tarıyor ve 'Turkey, Armenian (Ermeni), Greece (Yunanistan)' kelimelerinin geçtiği mesajları hedef alıyormuş. Argıç'ın mesajları otomatik gönderdiği kanaati boşuna değil. Çünkü bu mesajlardan masum bir şekilde şükran gününde yiyecekleri hindiden (turkey) bahseden ABD'liler de payını alıyormuş. İnternet kullanıcılarının,Serdar Argıç'ın hesabının kayıtlı olduğu UUNet'e yaptıkları şikayetlerden bir sonuç çıkmamış. Argıç 1994 ortalarında bir gün ansızın ortadan kaybolmuş. Bugüne kadar da kendisinden bir haber alınamamış.

Hakkında "alt.fan.serdar-argic" adlı bir hayran grubunun kurulduğu, 'Serdar Argic' isimli tişörtlerin satıldığı bu zatın kim olduğu konusunda rivayet muhtelif. Kimi Argıç'ın, meşhur Amerikan telefon şirketi AT&T'de çalışan Hasan B. Mutlu isimli bir Türk uzman olduğunu, bazısı ise bir zamanlar Anadolu ile ilgili bir site yöneten, yine ABD'de ikamet eden Ahmet Coşar olduğunu iddia ediyor. Ermeni meselesinin milli bir problem olması hasebiyle, bu işte Türk gizli servislerinin parmağı olduğunu düşünenler de var.

İnternet'te bir zamanlar yaşanan Serdar Argıç olayının 'Türk'ü dünyaya tanıtma misyonunda' pek olumlu bir yere oturmadığı açık. Ama 'Reklamın iyisi kötüsü olmaz' derler. Kaldı ki, efkar-ı umumiyeyi doğru bilgilendirmek de gerekmiyor mu? Süreyya Ayhan, Milli Takım, Sertap Erener, Azra Akın vb.leri ne kadar 'bizden' ise, Serdar Argıç da o kadar bizden. İmajlar ve çağrışımlarla 'düşünen' ortalama bir dünya vatandaşı için biz sadece iyi koşan, iyi topa vuran, iyi şarkı söyleyen, iyi dans eden, güzel insanların oluşturduğu bir halktan ibaret değiliz. **Biz iyi de 'spam'leriz. İcabında.**

Sizin tabiatınız ne?

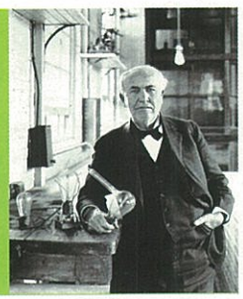
Merv der ki hikmet sahibi bir zat, suya düşmüş bir akrep gördü. Parmağını uzatarak onu kurtarmaya karar verdi. Fakat akrep parmağa tutunup çıkacağı yerde, onu soktu. Zat, aldırmadı ve parmağını tekrar uzattı. Herşeye rağmen akrebi sudan çıkarmaya kararlıydı. Akrep parmağı tekrar soktu. Yan tarafta olanları seyreden birisi o kişiden bu işe son vermesini istedi. Zat ona şu cevabı verdi:

'Akrebin tabiatı, sokmaktır. Benim tabiatım ise sevmek. Bir akrep beni soktu diye neden tabiatımı değiştireyim ki?'

Kıssadan hissedir ki sevmeyi terketmemeli. Fıtratımızda meknuz bulunan güzellikleri etrafımızdaki kötülüklere feda etmemeli. Akreplere aldanıp akrep tabiatlı olmamalı.

Hata yapmaktan korkmayın!

Thomas Edison'a, 999 denemeden sonra ampulü bulmasıyla ilgili olarak, bininci deneyi yapacak gücü nereden bulduğunu sormuşlar. Edison şu cevabı vermiş: 'Ampülün icadı bin aşamalı bir süreçti. Hata gibi görünen ilk 999 aşama, bininci ve son aşamaya götüren öğrenmelerle doluydu.'



Çoğumuzu hata yapma korkusu frenler. Halbuki doğru yapmayı öğrenmenin yolu, hatalardan ders almaktan, dolayısıyla hata yapmaktan geçer. Hatalardan korkmamalı, bilakis yapılan her müddetçe hatanın, ders alındığı her bizi geliştireceğini hatalar düşünmeliyiz. Aslında meşhur hatanın içinde bir fırsat için barındırdığını unutmamalıyız. 3M firmasının, güçlü nedeniyle bugünlere geldigi anlatılır. 3M'nin uzun ürünü, ofislerde üzerine küçük notlar yazmak kullandığımız Post-it'ler bir hata sonucu bulunmustur. 1900'lerin başında 3M'nin yöneticileri, AR-GE bölümüne dünyanın en yapışkanını geliştirme talimatını verirler. Yapılan çalısmalardan sonra geliştirilen yapışkan dünyanın en güçlü yapışkanı olmak bir yana, ancak, küçük bir bebeğin bile iki parmagıyla hafifçe çektiginde kaldırabileceği bir yapışkanlık sağlayabilmektedir. 3M şirketi, eğer AR-GE ekibini hatasından dolayı cezalandırsaydı ve buluşlarını çöpe atsaydı, bugün 3M firmasını dünyaya tanıtan Post-it olmayacaktı.

Hata yapmaktan korkmayın!

Bill Gates, cep telefonu pazarına da adım attı

Dünya bilişim devi Microsoft, Motorola ortaklığı ile mabil telefon sektörüne girdi. Microsoft mobil telefon işletim sistemleri pazarının kontrolünü ele geçirme yolunda önemli bir adım atarak, Motorola ile cep telefonlarına yazılım üretmek için anlaştı.

Hem PC hem de cep telefonu özellikleri bulunan Microsoft yazılımlı Motorola MPx200 cep telefonu, gelecek ay ABD, Avrupa ve Hong Kong'ta piyasaya sürülecek.

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

Reyting de ne demek?

Bir dizi 'tüm seyirciler'de 25.90 reyting, 78.00 izlenme payı elde ederken, AB Grubu'nda 28.50 reyting yapmış, izlenme payı ise 81.30 olmuş. Ne demek şimdi bunlar? Reyting, evinde televizyon bulunan hane halkından TV'de belli bir programı seyredenlerin oranını gösteriyor, izlenme payı ise televizyon seyredenlerin içerisinde belli bir programı tercih edenlerin oranını... Bir diğer ifade ile 25.90 reyting, Türkiye'de televizyonu bulunan yaklaşık 10 milyon hanenin %25.90'ının o diziyi seyrettiğini gösteriyor. 78.00 izlenme payı ile ise o gece televizyon seyredenler içerisinde %78'inin bahsettiğimiz diziyi tercih ettiğini anlamış oluyoruz.

Peki nasıl tespit ediliyor bu bilgiler? Reyting ve izlenme payı ölçümleri, tüm televizyon izleyicileri içerisinden seçilen bir 'örneklem' üzerinde yapılıyor. Televizyona monte edilen ölçüm cihazından gelen bilgiler merkezdeki ana bilgisayarda tasnif ediliyor ve ne seyredildiğine ilişkin bilgiler ortaya çıkmış oluyor. Peki kimin seyrettiğine dair bilgi toplanıyor mu? Eğer bu bilgi de isteniyorsa bunun için de televizyona monte edilmesi gereken ayrıca bir cihaz bulunuyor. Mesela ABD'de ölçüm işini yapan Nielsen'in ölçümlemelerinde kullandığı bu cihazda (peoplemeter), her bir aile üyesine özel bir tuş, misafirler için de ayrıca misafir tuşları bulunuyor. Aileden birisi televizyon izlemeye başladığında, bu cihazdaki kendisine tahsis edilmiş tuşa basıyor ve kendisi ile ilgili kısımdaki ışık kırmızıdan yeşile dönüyor. TV seyretmekten vazgeçtiğinde ise tekrar tuşuna dokunuyor ve ışığını kırmızıya döndürüyor. Bu bilgilerin toplaması sonucu ölçüm şirketi hangi programı kimin seyrettiğine dair bilgileri edinmiş oluyor.

İzlenme payı ölçümlerinin reklamcılık sektörü açısından önemi büyük, çünkü kimin, ne seyrettiği ancak bu şekilde anlaşılabiliyor. Ölçüm işi ile uğraşan, dev bütçelere sahip medya araştırma şirketleri var ve gece gündüz durmaksızın 'ölçme' yapmakla uğraşıyorlar. Amaç en doğru ve tutarlı bilgiye ulaşmak. ABD'de bu işi üç firma Nielson, Arbitron ve AGB, İngiltere'de BARB (Broadcasters' Audience Research Board) yapıyor. Bu işi 1923'ten beri yapan Nielson da, BARB da tüm ölçümlerini ortalama 5000'er haneye yerleştirdikleri izleme ölçüm cihazları ile gerçekleştiriyorlar.

Türkiye'de ise bu işi AGB Anadolu yapıyor. AGB Anadolu, Avrupa, Güney Amerika, Orta Doğu ve Asya-Pasifik'te toplam 18 ülkede faaliyet göstern Audit of Great Britain adlı bir şirketin Türkiye ortağı.

AGB Anadolu, 1989 yılında İstanbul'da 150 hane ile başladığı izleme payı ölçümlerini 1999'da yapılan artış ile 1951'e çıkartmış. 1 Ocak 2003 tarihi itibarıyla 21 il merkezi ve bu il merkezlerinin 20.000 nüfus üstü ilçelerinde 1951 hanede yapılan ölçüm bu bölgelerdeki telefonlu ve televizyonlu 9.786.338 hanedeki 5 yaş üzeri 36.114.723 kişiyi temsil ediyor.

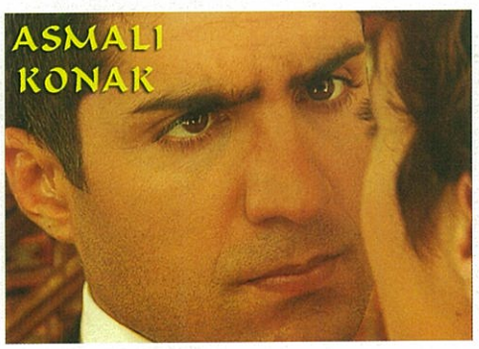
Asmalı Konak'ın reyting bilgilerinde AB grubu diye bir ifade geçiyordu. A, B, C, D, E harfleri sosyo-ekonomik grupları ifade etmek için kullanılıyor. A, sosyo-ekonomik seviyesi en yüksek grubu, E ise en düşük grubu gösteriyor. AC Nielsen Zet tarafından yapılan bir araştırmaya göre Türkiye'nin 'Gelir Haritası' şöyle:

Reyting ölçümünde AB grubuna özel atıf yapılmasının sebebi açık. Bu sosyo-ekonomik gruplar yüksek tüketim harcaması yaptıkları için reklamcıların birinci önceliği bu gruptakilerin ne seyrettiğini bilmek. AGB

Grup	%	Hane Sayısı	Aylık Harcama ($)
A	4.5	558.000	5.200
B	10.3	1.277.200	2.270
C1	16.9	2.095.600	780
C2	13.8	1.711.200	637
D	36.6	4.538.400	412
E	17.8	2.207.200	266

AC Nielsen Zet

Anadolu ilk ölçümlere başladığında denek olarak seçtiği ailelerin genellikle C2 ve D olarak tanımlanan alt orta ve alt sosyo-ekonomik sınıfa ait olması nedeni ile eleştirilmişti. Konu ile doğrudan ilgisi yok ama AGB Anadolu'yu getirilen bir başka eleştiri de 400 milyon dolarlık reklam pazarına yanlış yön verdiği şeklindeydi. Hatta bu eleştiriyi dile getirenler kendi ölçüm şirketlerini kurmaya bile kalkışmışlardı. Konu ile ilgisizliği şurada: Bu eleştirinin sahibi Uzan Grubu idi.●



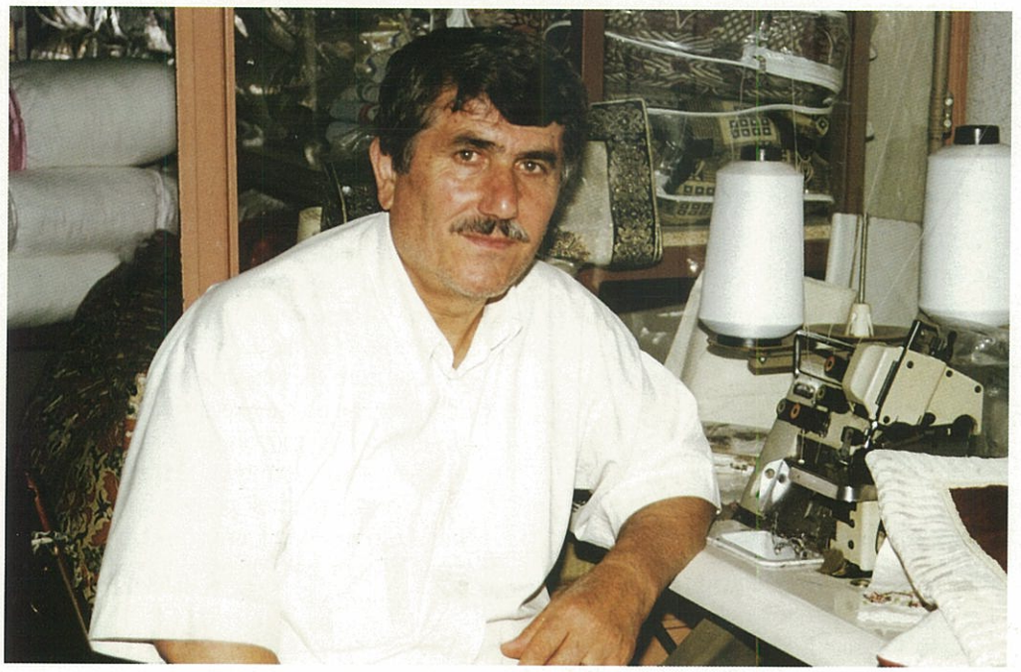
ELYAF-SÜNGER ÇIKTI HERŞEY DEĞİŞTİ

LONCA: Öncelikle kendinizi tanıtır mısınız?

İsmail DOĞAN: İsmim İsmail Doğan, 1943 doğumluyum, 1956 yılıından beri bu meslekle uğraşıyorum.

LONCA: Nasıl başladınız?

DOĞAN: Baba mesleği, kayınpederin yanında başladık çıraklıkla. Okulu bitirdikten sonra buraya geldik. Öncelikle pamuk satarak başladık, yorganda dikiyorduk. Daha sonra ipek yorganları da dikmeye başladık. Astar, pamuk, iğne ve çelik bir yüzüğümüz var. Ortaları biraz bombelidir. İğneyi bastırmayı ortadan yaparız. Yüzüğün delikli olması iğnenin yüzük üzerinde kaymaması içindir. Bunun gerçek adı yorgan yüssüğüdür. Pamuğa geçirileceği için iğne kalın olmalıdır. Terzi yüzüğüne göre parmağa biraz daha geçer.



LONCA: İğne neden kalın olur?

DOĞAN: Kalınlığının nedeni yorgan içindeki pamuğun kalın olmasından kaynaklanır.

LONCA: Yorgan içine ne kadar pamuk koyulur.

DOĞAN: Bir yorgana dört veya beş kilo pamuk gider ve tarla pamuğu kullanılır.

LONCA: Yorgan ne kadar sürede dikilir?

DOĞAN: Bir yorgan bir günde anca dikilir. İpekli motifliden bir tane, basmadan iki-üç tane dikilebilir.

LONCA: Basma ile motifli yorganın farkı nedir?

DOĞAN: Basmanın işçiliği daha kabadır yani düz işçiliktir. Hazır kumaş üzerine dikilir ve motif yapılmaz.

LONCA: Yorgan çeşitleri nelerdir?

DOĞAN: Basma vee motifli olmak üzere iki tanedir. Basma kumaşla olur,kabadır. Motifli ise daha detaylıdır.

LONCA: Peki ya modeller?

DOĞAN: Modeller için kataloglar vardır.Geçmişten gelen modeller yerleşmiştir. Model çizilir, kalıplar oluşturulur ve dikilir.

LONCA: Neden yorgancılık?

DOĞAN: Akrabalarımızda yorgancıydı, okuldan çıkınca ne yapalım derken

yorgancılığa giriverdik. Çünkü o daha uygun düşüyordu.

LONCA: Yorganların boyları nasıldır peki?

DOĞAN: 2.25 metre boy, 1.90 metre en şeklinde yorganlar olur.

LONCA: Yorganların kenarlarındaki beyaz yerler hakkında bilgi verebilir misiniz?

DOĞAN: Motifler belirli ölçü ve kalıplara göre yapılır.

LONCA: Yorganın yapılış aşamaları ne şekilde olur?

DOĞAN: Pamuk hallaça gider, orada atılır ve döşenir. Sonra usta dikmeye başlar. Bu şekilde çatı hazırlanır. Basmaları manifaturacılardan alırız. Genellikle İstanbul ve Bursa'dan gelir

Basmalarda düz işçilik olur, müşteri beğenir bizde dikeriz. Satenlerin çatısıda aynı şekilde hazırlanır. Onları da Bursa'dan alırız. Renklerini kendimiz seçeriz. Renklerimizde önceliği sarı, mavi ve yeşil alır.

LONCA: Üstündeki desenler nasıl olur?

DOĞAN: Muz modeli, gül desenli ve çarkıfelek modelli. Önce astarını keseriz, kumaş alırız, kumaşları makine ile çatar burda hazırlarız.

İşi bitince atıma gider. Pamukları atar döşeriz, çubukla düzgünce her tarafa yayarız. Sonra yorgan dikmeye başlanır. Basmalardan iki-üç tane günde tabi dikilir.

LONCA: Sadece yorgancılıkla geçinilebilir mi?

DOĞAN: Çok zor. Biz geçinemedik. Ticarete döndük, yaylı yatak çıktı, elyaf yorgan çıktı. Bizde artık yaylı yatak yapıyoruz, elyaf yorgan ve kırlentler dikiyoruz.

LONCA: Elyaf yorganla basma yorgan arasındaki fark nedir?

DOĞAN: Elyaf yorgan makine ile yapıldığı için daha kolaydır, daha hafiftir yıkanabilir ve içine 2-2.5 kilo kadar elyaf koyulur.

Basma yorgan, motifli yorgan yıkanmaz yoksa içindeki pamuk rengini ve şeklini değiştirir yani pamuk ölür.

LONCA: Kullandığınız ip ne tür?

DOĞAN: Normal iplede koka iplede dikilir. Normal iplik biraz kaba olur, koka ipse daha kalitelidir ayrıca her renkten de bulunabilir. Dolayısıyla bizim tercihimizdir.

LONCA: Konya'da kaç yorgancı var.?

DOĞAN: İkiyüz yorgancı vardı, bu sayı seksene düştü.

LONCA: Dokuzyüzden daha az olduğunda dernek kapanmıyor mu?

DOĞAN: Evet ve biz derneğimizin kapanmaması için tuhafiyecileri ve yüncüleri aldık.

LONCA: Yurtdışından talep oluyor mu?

DOĞAN: Zaman zaman. Geçen gün bizi topladılar ve elli bin yorgan istediler. Biz de yapamayacağımızı söyledik. Çünkü yetişmiş eleman yok. Bir kişi günde bir yorgan diker ancak. Özbekistan'dan gelip on tane alıp götürdüler. Elemeği olduğu için zor tabi. Cinsine göre de yorganların maliyeti değişiyor, pek birşey kazandırmıyor. Dernek başkanımız 75 milyondan yorganı alacağız diyor ama güç yetmiyor. Kalfa yok, eleman yok. Yorgan dikmek para kazandırmıyor. Sabahtan akşama kadar oturup 15 milyon kazanıyorsun, kalfalar geçinemiyor o yüzden. Belediyelerde sigortalı işlere yöneliyorlar.

LONCA: Yorgancılığın temeli ve kişiler

hakkında bilgi alabilir miyiz?

DOĞAN: Yorgancılığın temelindeki isim Hanefi Mezhebizin babası olan hallaçmış. Onlar pamuk atarlarmış. Pamuk atana hallaç derler. Yayı tahta ve tüyden yapılır. Şu anda bunu kullanan kalmadı. Pamukla birlikte bu işlerde ortadan kalktı. Hallaç pamuğu kabartır. Artık o işi atım makineleri yapıyor. Hallaç günde 900 kilo pamuk atarken makinalar 5 ton yapabiliyor. Bundan yirmi yıl önce kamyonlarla kazalara pamuk gönderirdik. İşlerde çok iyiydi. Tabi şimdi işler değişti. Ustaların çoğu vefat etti, geçim sıkıntısı insanları makinelere yöneltti. Yorgan dikmek eskisi kadar cazip değil.

LONCA: Yorgancılık sanatı öldümü?

DOĞAN: Ölmedi ölmezde, sadece azaldı. Dükkan fiyatları da böyle olduktan sonra bu böyle gider.

LONCA: En potansiyel müşterileriniz hangi kitle?

DOĞAN: Evlenenler ve gurbetçiler. Evlenenler bir tane basma bir tane ipek yorgan alırlar. Basma her zaman kullanılır ipekse özel durumlarda.

LONCA: Yorgancılar daha çok nerelerde?

DOĞAN: Yorgancılar her yerde varlar. Biz bir zamanlar dükkan yeri istedik belediyeden. Ve bize şöyle dendi Ticaret Bakanlığından esnaf kategorisine biz koyulmuyormuşuz. Ticari bir işimiz yokmuş. Apartman altına tornacı açılamaz ama yorgancı açılabilir. Biz belediyeden yeri aldık ve kendimiz yaptırdık şu an imalathane olarak kullanıyoruz.

LONCA: Neden oraya dükkanları götürmediniz?

DOĞAN: Gösterilen yer çok sapaydı. Belediye burada yorgancı kalmayacak dese çok iyi olurdu. Alıcı da oraya gelirdi, mesleğimizde daha iyi gelişirdi. Ben kayınpederimle beraber on sene çalıştım. Vefat etti. Sonra biz iki ortak devam ettik, sonra ayrıldık. Bu arada oğullarım yetiştiler. Onlarla birlikte çalışıyorum. Yorgancılık sanatını şu anda yapanların sayısı doksanı geçmez. Zaten çoğu da işleri kalfalarına yaptırıyor. Basma yorgan günlük örtülebilir, ipek yorgansa resmen süs için kulanılır. Ayrıca basma yorgan daha sıcak tutar. Daha önce de söylediğim gibi kırlentte dikiyoruz. Kumaşında ipek gider ve makineyle dikeriz. Devlet yüzünden yorgancılık azaldı. Kredi verilmiyor, bütün meslekler giriyor ama yorgancılar giremiyor. Yorgancılar birliğimiz var faaliyet için aidat alır(60milyon) ve senede bir toplantı yapılır başkan seçilir. Orloncular ve yüncülerde birliğimize kayıtlı. Bir yer alınacağı ya da yaptırılacağı zaman bu tarz girişimlerde dernek devreye girer ve olayları kolaylaştırır.

LONCA: Yastıklar nasıl olur?

DOĞAN: Yastıkların kumaşları basmadır içine pamuk doldurulur. O yüzden ağır olur. Elaflar daha hafiftir. Yastıkların üstüne motifler elle dikilir.

LONCA: Elişi yorganlar Avrupa'da sergileniyor mu?

DOĞAN: Özbekistan'a gönderdik sadece.

Avrupa'da bu tür girişimler var mı bilmiyorum. Okulların sekiz yıllık olması bizi etkiledi. Bir kişi 11-12 yaşında başlasa kısa sürede işin ustası olur ve böylece sıkıntı da çekilmez. Yorgancılık 1400 sene evvelinden varmış. Hallaççılık yapılırmış yani yorgancılık. Bizim yorganlar uzun yıllar sonra değerlenmiyor. Yani kilim gibi değil. İşlerimiz aslında 25 sene önce iyiydi. Yatak, yorgan, yastık herşeyde pamuk kullanılıyordu. Sonra elyaf, sünger çıktı, herşey değişti.

LONCA: İnce-püf noktalar nelerdir?

DOĞAN: Düzgün dikeceksin, pot olmayacak, altı ve üstü aynı gidecek, denge korunacak. Ustalık gerekir. Öğrenmenin tek yolu yorgan dikmektir. İpek kumaşın üzerine önce ilgiler kurulur. Bunun nedeni kaymayı engellemektir. Motifler dikildikten sonra ilgiler kaldırılır. Yorgan dikilirken su dökülmez ve leke yapılmaz. Yorgancılık bizi zarara soktuktan sonra toptancılığına da başadık. Elyafa geçtik. Eskiden çarşaf satmazdık şimdi yetiştiremiyoruz. Sadece yorgancılıkla aileni ancak doyurursun fakat ticaretiyle çok kişi doyar. Düğünler bizim sektörün olmazsa olmazı. Hamdolsun bugünlere geldik bu sanatla. Ticaretle de ayakta duruyoruz ve azalsa da yorgancılığa devam ediyoruz.

LONCA: Teşekkür ederiz.

AMBALAJ ENDÜSTRİSİ

LONCA SEKTOR

SEKEROĞLU AŞ

KONTENSAN AŞ

AKPINAR TENEKE KUTU AŞ

TÜRK PLASTİK SANAYİ'NİN BUGÜNÜ VE GELECEĞİ

Kaynak: Pagev

Geçmişi ancak 1960'lara uzanan Türk plastik endüstrisi oldukça gençtir ve şu anda dünya üzerinde en hızlı büyüyen pazarlaran biri olarak dikkat çekmektedir.

ortalama yıllık artış oranı %10'dan fazla olup bu rakam GSMH'daki artışın oldukça üzerindedir. Modern üretim teknolojileri kullanılarak gerçekleştirilen ürünler iç piyasa talebini karşıladığı gibi doğrudan ve dolaylı olarak önemli ölçüde ihracat da gerçekleştirilmektedir.

Türk Plastik Sanayii sadece bitmiş ürün ihraç etmek ile yetinmemektedir. Plastik hammadde karışım ve katkıları ile çeşitli plastik işleme makineleri ve teknolojileri de Türkiye'de üretilmekte ve ihraç edilmektedir.

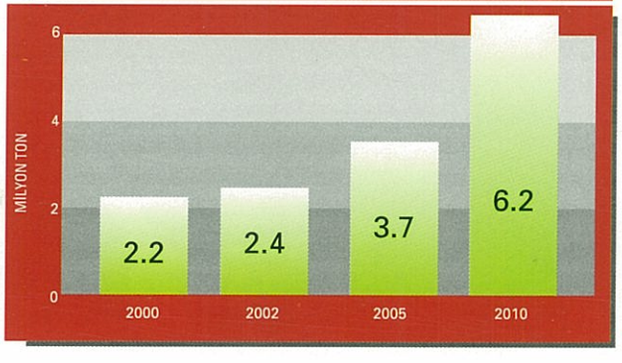
Şu anda Türkiye 2.5 Milyon Ton tüketimi ile Avrupa'da İspanya'dan sonra 6.'ncı sırada gelmektedir. Ancak halen 35 kg olan kişi başına plastik tüketimi dünya ortalamasının üstünde olmasına rağmen doyum noktasından çok uzak olup önemli bir potansiyelin işaretidir.

Tüketimin gelişmiş ülkelerdeki 75-100 kg seviyesine ulaşması 69 milyon nüfusu olan Türkiye'yi dünya plastik sektöründe söz sahibi yapacaktır.

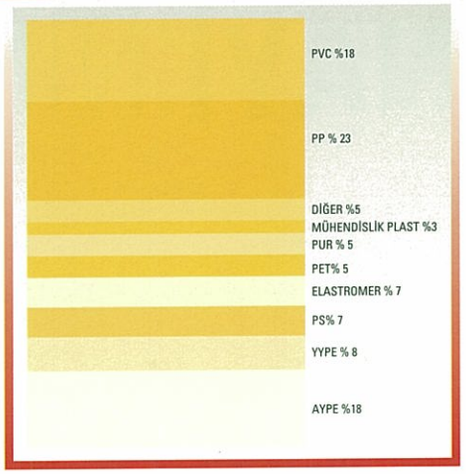
Türkiye plastik sanayi sahip olduğu avantajlarla rekabet gücü yüksek önemli bir bölgesel oyuncu nitliğine dönüşme fırsatına sahiptir. Mevcut ve planlanan doğal gaz ve ham petrol boru hattı projeleri ile bir enerji terminali olmayı hedefleyen Türkiye bu projelerin hammadde yönünden sağlayacağı imkanlar ile büyük atılım kaydedecektir. Türkiye'nin en büyük avantajı, yakınındaki hammadde zengini büyük petrokimya üreticilerinni varlığına rağmen, yurtiçi talebin, dünya ölçeğinde yurtiçi üretim yapılabilecek düzeyde oluşudur.

Endüstri, çoğu küçük ve orta ölçekli firmalar olmak üzere 5 binden fazla firma barındırmakta ve 120 binden fazla kişiyi istihdam etmektedir. Tüketim açısından ağır toplar ambalaj ve inşaat malzemeleri sektörleridir. Son yıllarda hızla gelişen

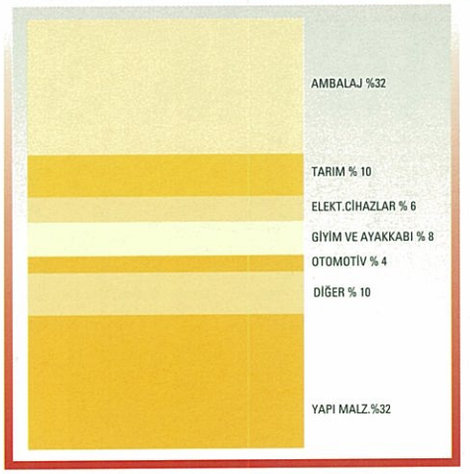
TÜRKİYE PLASTİK TÜKETİMİ PROJEKSİYONU



TÜKETİMİN PLASTİKLERE GÖRE DAĞILIMI



TÜKETİMİN SANAYİ KOLLARINA GÖRE DAĞILIMI



ihracat vee değişen tüketim alışkanlıkları ambalaj sektörünün hızla gelişmesine yol açmıştır. Öte yandan plastik komponentlerin yaygın olarak kullanıldığı dayanıklı tüketim ve otomotiv sektörlerinin de hızla büyümesi sayesinde bu sektörlere yönelik sürekli yeni yatırımlar yapılmaktadır. Türkiye üretim kapasitesi ile Avrupa'da sentetik elyaf üretiminde ikinci, pencere profilinde de ise üçüncü sıradadır.

Türkiye'de plastik tüketiminin ağırlığını komodite plastikler (PE, PP, PVC, PS) oluşturmaktadır. PE ambalaj fiilmlerinde, sera örtülerinde, sulama borularında varil, bidon ve şişe üretiminde ve ev eşyalarında, PP big-bag, çuval, oryente edilmiş film ve sentetik elyaf üretiminde, sıhhı tesisat borularında ve ev eşyalarında, PVC profil, lambri ve borularda,ambalaj filmlerinde, suni deri üretiminde, PS ise ambalaj kaplarında ve ev gereçlerinde yoğun olarak kullanılmaktadır. Ambalaj malzemesi olarak giderek yaygınlaşan PET ve hızla gelişen dayanıklı tüketim ve otomotiv sektörlerinde kullanılan mühendislik plastiklerinde iki basamaklı talep artışı gerçekleşmektedir.

Ambalaj sektörü Türkiye'de plastiklerin yoğun olarak kullanıldığı sektörlerin başında gelmektedir. Kullanılan ambalaj malzemelerinin değer olarak üçte birini plastik oanlar oluşturmakta ancak bunların ağırlıkları sadece %15 pay tutmaktadır. Son on yılda plastik teknolojilerindeki gelişmeler sayesinde plastik ambalajlar ünite başına % 28 hafiflemiştir. Türkiye'de üretilen plastik ambalaj uygulamaları arasında oryente edilmiş filmler, stretch filmler, shrink filmler, palet örtüleri, torbalar, poşetler, big-begler, dokuma çuvallar, ipler, termoform ile üretilmiş katı ve sıvı yiyecek - içeçek kapları, gazlı ve gazsız içecek şişeleri, endüstriyel bidonlar, deterjan ve kozmetik ürün şişeleri, köpük kaplar ve ambalaj formları sayılabilir.

Türkiye inşaat malzeeleri sektöründe de plastikler yoğun olarak kullanılmaktadır. SAğlam, dayanıklı, bakım gerektirmeyen ve korozyona dayanıklı olan plastik ürünler pencere ve kapı profillerinden pis ve temiz su borularına, izolasyondan iç döşemelere, su depolarından çatı ve cephe kaplamalarına kadar birçok uygulama için üretilmekte ve yaygın olarak kullanılmaktadır.

Tarımsal ürünler açısından çok zengin olan ülkemizde sera örtüleri, fide örtüleri ve sulama boruları başlıca plastik uygulamalarıdır.

Televizyonlar, buzdolaları, çamaşır makineleri, bilgisayarlar gibi cihazların yanısıra fiber optik iletişim kabloları ve klasik güç dağılım kabloları elektrik e elektronik sektöründe platiklerin kullanıldıkları ürünler olarak karşımıza çıkmaktadır. Form verme kolaylığı, elektrik izolasyon özelliği ve alev almayacak şekilde modifiye edilebilmeleri

plastikleri bu sektör için vazgeçilmez kılmıştır.

Plastikler, hafif, korozyona dayanıklı ve kolay şekil verilebilir olmaarı sebebiyle otomotiv sektörü için de vazgeçilmez malzemeler olmuş ve eksoz emisyonlarının azaltılmasında

önemli rol oynamışlardır. Ülkemizde son yıllarda hızla gelişen otomotiv üretimi bu konudaki talebi de arttırmıştır.

Ülkemiz teekstil ürünleri açısından dünyada önde elen ülkelerden biridir. Gerek sentetik iplik ve elyaf gerekse bunlarda imal edilen dokumalar konusunda dünya çapında üretim ve ihracat yapılmaktadır. Akrilik, poyester,

Turkey

www.unormak.com.tr

Anahtar Teslimi

Buğday,İrmik ve Mısır Unu Değirmenleri

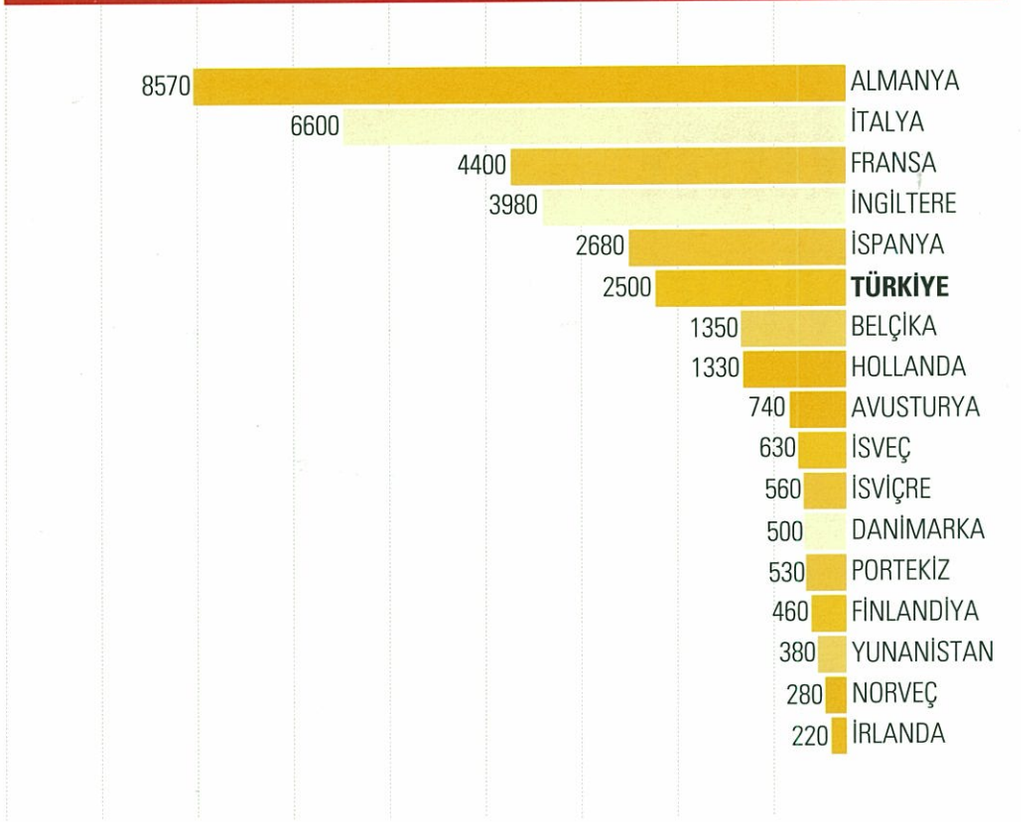
UNORMAK

TÜV CERT ISO 9001:2000

CE

Anadolu Sanayi Yahşi Sk. No :6
Konya/TÜRKİYE
Tel +90 332. 248 13 90-251 26 54
Fax +90 332. 248 71 03
e-mail unormak@unormak.com.tr
Web www.unormak.com.tr

ÜLKELERE GÖRE PLASTİK TÜKETIMI



polyamid ve polipropilen başlıca işlenen plastik türlerini oluşturmaktadır. PVC, EVA, TPE ve poliüretanın taban üretiminde kullanıldığı ayakkabı sektöründe de önemli üretim ve ihracat bulunmaktadır.

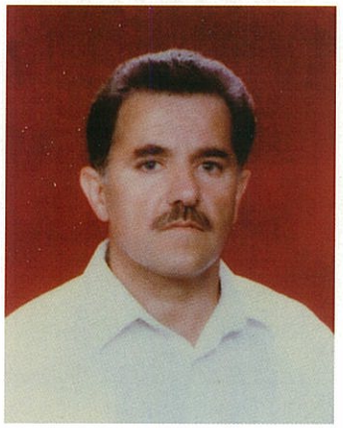
Türkiye'nin coğrafi olarak Avrupa ile Asya'nın buluştuğu noktada yer alması Türk plastik endüstrisine ihracatını giderek arttırmada avantaj sağlamaktadır. 2002 yılında plastik ve kauçuk ürünlerin doğrudan ihracatı 1 Milyar dolar olmuştur. Ayrıca otomotiv, beyaz eşya, elektronik cihazlar, inşaat malzemeleri ve ambalaj malzemeleri gibi plastik kamponent içeren ürünlerin ihracatından da dolaylı olarak 2 Milyar dolar katkı gerçekleşmiştir. Buuu sene sektörün toplam ihracatının 4 Milyar dolar seviyesine ulaşması beklenmektedir. İhracat portföyünü her türlü ambalaj malzemesi, borular, mobilyalar, tekstil ürünleri, ayakkabı, mutfak ve ev gereçleri ile orjinal ekipman paraları oluşturmaktadır. Plastilerin önemli bir kullanım alanı olan dayanıklı tüketim ve otomotiv sektörü ihracatlarında iki basamaklı artışlar görülmektedir. Türk plastik ürünleri dünyada 124 ülkeye ihraç edilmektedir. Ana pazarlar AB, Eski Sovyet Cumhuriyetleri, Doğu Avrupa, Afrika ve Ortadoğu ülkeleridir.

Sektör her yıl PAGEV ve TUYAP tarafından İstanbul'da düzenlenen Plastik ve Kauçuk Fuarı'nda biraraya gelmektedir. Bölgenin en büyük plastik ve kauçuk fuarı olması sebebiyle giderek uluslararası bir tatü kazanmakta olan fuuara çevre ülkelerden yoğun ilgi olmaktadır. Geçen sene fuarda 24 ülkeden 330 katılımcı yer almış ve yaklaşık 15 bin kişi tarafından gezilmiştir.

Bu sene 8-12 Ekim tarihleri arasında düzenlenecek bu fuar yine çok önömli bir fuar olan İstanbul Ambalaj Fuarı ile eşzamanlı olarak gerçekleşecektir. 20 bin m2'ye yayılan fuarda yerli ve yabancı firmalar tarafından plastik makine ve malzemeleri, kalıp teknolojileri, plastik ürünleri, hammadde ve katkıları, plastik ambalaj teknolojileri, kauçuk teknolojisi ve ürünleri, kontrol sistemleri, hidrolik ve pnömatik ekipmanlar, yardımcı ekipmanlar ve ambalaj makinelerindeki yenilikler sergilenecektir.

Kemal AKPINAR
Akpınar A.Ş. Yön.Krl.Bşk.

KRİZDEN SONRA, ÜRETİM VE SATIŞLARDA BELLİ BİR DÜŞÜŞ YAŞANMIŞTIR.



1947 Ayrancı/Ereğli doğumluyum esas mesleğim süt ve süt mamülleri imalatı olmakla beraber, 1981 yılında teneke kutu ambalajı işi ile iştigal etmeye başladım. 1981 yılında başladığım bu işi zamanla geliştirdim. İlk yıllar teknolojinin eski olmasından kaynaklanan kısıtlı üretimimiz, gelişen teknolojiyle birlikte otomatik makinalara geçilmesi ile üretim kalitesi ve kapasitesi artırılmıştır. 1981 ve 1994 yılları arasında ara vermiş olduğum süt ve süt mamülleri imalatı işine 1994 yılında kurmuş olduğum entegre tesisim ile (ova) markalı olarak peynir ve tereyağ, kaşar, yoğurt ve yağlı yağsız süt tozu üretimine tekrar başladım. Bu gün itibariyle iki şirkette de faaliyetlerimiz devam etmektedir.

Akpınar A.Ş.'de 125 gramlık'tan başlamak üzere 20 kg'lik baskılı ve baskısız, sıvıyağ, margarin, peynir, boya, ziraai ilaç ve bal tenekeleri sipariş üzerine üretilmektedir.

Şirketimizde makine parkımızda; Metal ofset baskı hatları ve teneke kutu imal makinalarından oluşan yeterli sayıda makinalarımız mevcuttur. Makinalar gelişen teknolojiye endeksli olarak yenilenmekte veya değiştirilip geliştirilmektedir.

Üretim esnasında hammaddelerden kaynaklanan sıkıntılar olmakla beraber, yılların verdiği üretim bilgisi ve tecrübesiyle bunlar aşılagelmiştir.

Üretim kapasitemiz 34,272,000. adet teneke kutu ve 8.558.420 adet baskılı levhadır. Satışlarımız Türkiye'nin hemen hemen her bölgesine yapılmakta olup, Konya, Adana, Antalya, Gaziantep, Kahramanmaraş, Hatay, Mersin, İzmir, Aydın, Denizli, Balıkesir, Bursa, İstanbul, Kocaeli, Trabzon, Ankara, Kayseri, Sivas v.b.

gibi şehirlere gönderilmektedir.

İhracatımızı Suriye, Ürdün ve Türk Cumhuriyetlerine yapılmaktadır. Bağlantılar, internet ve meslek kuruluşlarından alınan bilgiler ile gerçekleştirilmektedir. Fuarlara fazla iştirak edilememekle beraber geçmiş yıllarda İstanbul'da düzenlenen çeşitli fuarlara iştirak edilmiştir.

Pazarlama ve reklam bütçemiz yıllık yaklaşık ikiyüz milyar civarındadır. Şirketimiz teneke kutu imalatında yılların verdiği birikim ile kalite hedeflerini yakalamış ve istikrarlı bir şekilde üretimlerimiz devam etmektedir.

2001 yılında dalgalı kura geçiş ile şirketimiz az da olsa etkilenmiş fakat öz sermayemizin yeterli olması ile, harhangi bir mali sıkıntı çekilmemiştir. Fakat, krizden sonra, üretim ve satışlarda belli bir düşüş yaşanmıştır. Maliyetler artmış karlılık oranlarımız oldukça düşmüştür. Hedeflerimiz arasında maliyetleri düşürebilmek için yeni yatırımlar yaparak teknolojiden daha fazla yararlanmak ve kendimizi geliştirmek ön plandadır.

Mithat BÜYÜKALİM
Kontensan Yön.Krl.Bşk.

KALKINMANIN YOLUNUN FUARDAN GEÇTİĞİNİ ÇOK İYİ BİLMEKTEYİZ

1959 yılında Konya'da doğdum. İlk, orta ve lise tahsilimi Konya'da, Yüksek öğrenimimi ise 1981 yılında İstanbul'da Ticari İlimler Akademisi Ticari Bilimler Fakültesini bitirerek tamamladım. Evli ve üç çocuk babasıyım.

Bu mesleğe başlamamızı tamamen bir kader çizgisi olarak değerlendirebiliriz. Baba mesleğim çiftçilik idi. O günlerde çevremizde sanayi ve ticaretle uğraşan çok fazla insanda yok idi. Yüksek öğrenim yaparken okulumuzda devam mecburiyeti olmadığı için 3. sınıftan itibaren aynı zamanda bir muhasebe bürosunda çalışmaya başladım. Şu andaki bazı ortaklarımızla muhasebe bürosunda iken tanıştım. 1981 yılında muhasebe bürosundan ayrıldım. Karatay sanayinde bir boş dükkanımız var idi. Bu dükkanımızda yedek parça ve rulman işi yapmak için araştırma işine girişmiş idim. 22 yaşında iken şimdiki şirketimizin ortaklarında Nihat AKPINAR beyden gelen **"Teneke kutu işini beraber yapalım"** teklifine evet diyerek, teneke kutu imalat işine başladım.

1980 yılı sonlarında aynı zamanda peynir üreticisi ortağımız kendi kutumuzu kendimiz yapalım düşüncesiyle yola çıkmıştı. O günün şartlarında her şey de olduğu gibi peynir için teneke levha da tahsisle çıkıyordu. Teneke kutu tesisi böyle şartlarda olgunlaştı.

İşe başladıktan sonra ben ve diğer ekip arkadaşlarımızda şu fikir kısa sürede oluştu:

"Her türlü şartta bu işe devam etmeliyiz ve geliştirmeliyiz. Şahsi menfaaatlerimizden ve her şeyden önemli olarak Kontensan A.Ş. menfaatlerini ön planda tutmalıyız."

Konya'mızda ve Türkiye'mizde işletmeler hele hele ortaklık işletmeleri uzun süreli olmuyor. Çünkü bilgi birikimi, sermaye birikimi, tecrübe birikimi kolaylıkla oluşmuyor. En büyük amacımız işletmelerin uzun ömürlü olmasını sağlamaktır.

Firmayı patron yönetmez, firmayı müdür yönetir.

Avrupa'da ki işletmelere gittiğimiz zaman 100., 150., 200. yıllarını kutluyor olarak görmekteyiz.

Firmamızda üretimlerimizi son sistem teknolojik hatlarla el değmeden gerçekleştirmekteyiz.

Kalitesiz ürün üretmenin bedelinin sıfır olmayıp eksi olduğunu bilen ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan firmamız müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda üretim çeşitlerimizi devamlı artırmaktadır. Ayrıca müşterilerimizin beğenisine kendi geliştirdiğimiz üretimlerimizi sunmaktayız.

Satışlarımız ağırlıklı olarak iç pazara yöneliktir. Tüm Türkiye, pazarımız olmakla beraber ağırlıklı çalıştığımız bölgelerimiz; İç Anadolu Bölgesi, Ege, Akdeniz, Marmara, Karadeniz ve Güneydoğu Bölgeleridir.

Ürün çeşitlerimiz 1/4 litrelikten 18 litreliğe kadar köşeli ve yuvarlak, ofset baskılı ve baskısız teneke kutular olmakla birlikte, teneke kutu üretimi yapan firmalara fason baskı yaparak da hizmetimize devam etmekteyiz.

Boş teneke kutunun ihraç şansı çok azdır, neredeyse yok gibidir. Bununla beraber ürünlerimizden bir kısmı ihraç edilen mamüllerin ambalajı olarak yurtdışına çıktığı için dolaylı ihracat olmaktadır. Ayrıca bir miktarda direk ihracat yapmaktayız. Bu ülkeler İsrail, Belçika, Azerbaycan, Ürdün ve KKTC, dır.

Teneke kutu sektörünün önde gelen firmaların içeresinde ilk beş firma içerisindeyiz.

KONTENSAN

KONYA TENEKE KUTU AMBALAJ VE MAKİNA SAN. TİC. A.Ş.

Firma olarak fuarlara ziyaretçi ve katılımcı olarak iştirak etmeyi çok severiz. Kalkınmanın yolunun fuarlardan geçtiğini çok iyi bilmekteyiz.

Katılımcı olarak Konya'da ki fuarlara zaman zaman katılmakla beraber İstanbul TUYAP'taki ambalaj fuarına ve MÜSİAD fuarlarına devamlı olarak katılmaktayız.

Fiyat ve kalite açısından, Türkiye'de ki teneke kutu sektörünün önde gelen ilk beş firma içinde yeralmaktayız.

Birim kutuda çok küçük kar marjları ile çalışan firmamız, yüksek işçilik ve özellikle dışa bağımlı hammadde tedarikinden dolayı kur dalgalanmalarından aşırı şekilde etkilenmektedir.

Kısa vadede fabrika iç iletişim kaynaklarına ve pazar araştırmalarına yönelik yatırımların artırılması hedeflenmektedir. Orta vadede mevcut personelin eğitimleri ve kalifiye personel istihdamı ile makine parkının kendi bünyemizde geliştirilmesi hedeflenmektedir.

Uzun vade de ise hammadde maliyetini düşürme amaçlı rulodan levha kesim hattı kurulması ve firma kapalı alanının genişletilmesi hedeflenmektedir.

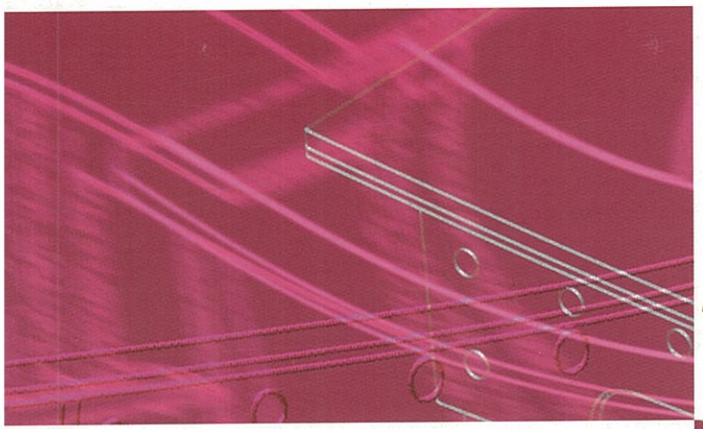
A.S.D. gibi derneklerin bünyesinde kaliteli ve ucuz hammadde tedariki hususunda ortak girişimler ve personel eğitimleri hususunda özel programlar düzenlenebilir.

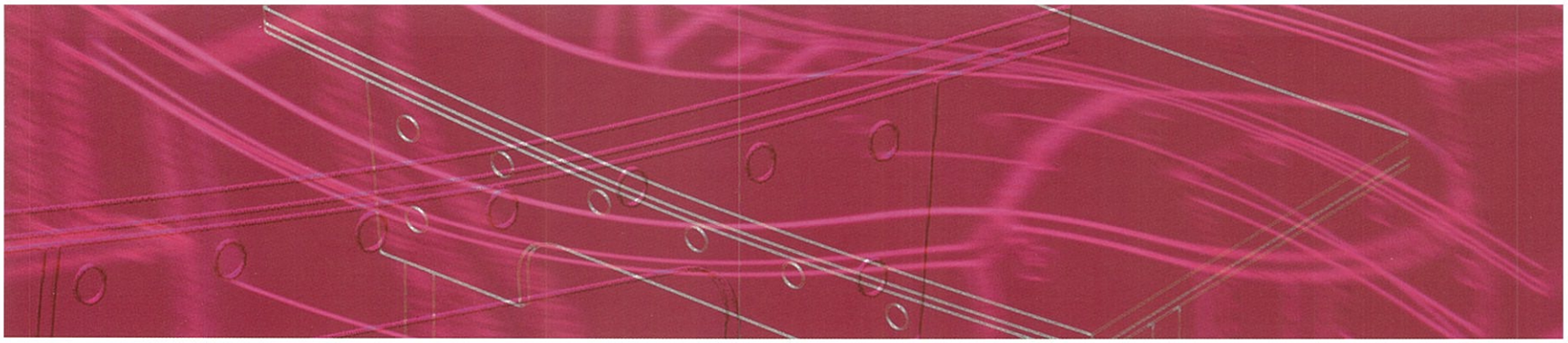
Sektöre yatırım yapacak girişimciler özellikle üretim maliyetleri hassas bir şekilde belirledikten sonra pazar araştırmalarına girmelidirler. Ayrıca seri üretim yapabilen otomatik hatlarla ve en az işgücü ile yatırıma girmelidirler.

OFİS YAŞAMINIZI

YENİDEN

TASARLIYORUZ





POST 0332 238 32 60/61

BÜROTIME®

Office Furniture

Üretici Firma

tosunoğulları
MOBİLYA SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

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

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

Marmara Bölge Dağıtım

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

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

Mehmet ŞEKER
Paz.Satış Müdürü

SANAYİCİNİN YAŞADIĞI ÇOK ÖNEMLİ BİR SORUN; KALİTELİ VE KALİFİYELİ ELEMAN SIKINTISI

Lonca: İlk olarak sizi tanıyabilir miyiz?

M.Şeker: 1972 Konya doğumluyum. İlk ve orta eğitimimi Konya'da tamamladım. En son Selçuklu Lisesi'nden sonra ticaret hayatım başladı ve halen plastik ambalaj sektöründe çalışmalarım devam etmekte.

Lonca: Şu an Şekeroğlu'nda görev unvanınız nedir?

Şeker: Firma bünyesinde değişik kademelerde görev aldıktan sonra şu an pazarlama ve satış müdürü olarak devam ediyorum.

Lonca: Makine ve ekipmanınız hakkında bilgi verir misiniz?

Şeker: Firmamız her geçen gün artan bir makine ve ekipman kapasitesine sahiptir. 50 tondan 650 tona kadar değişik marka ve özelliklerde enjeksiyon makinemiz var.

Baskı alanında, hem tampon, hem IML ve hem de şimdiye kadar yuvarlak ürünlerimize yapılan offset baskı teknolojisine sahibiz ve Türkiye'de eşi ve benzeri olmayan 9 renk ve laklama ünitesi ilaveli yeni baskı makinemiz yeni bir ekipman olarak bu ay içinde faaliyete geçecektir.

Biz bütün bu çalışmalarla Şekeroğlu A.Ş'yi evrensel çapta teknoloji ve yönetim anlayışına sahip bir kurum haline getirmeyi hedefliyoruz.

Lonca: Ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Şeker: Ürünlerimiz yuvarlak, kare ve dikdörtgen olmak üzere 350 ml'den 19 lt'ye kadar değişik hacimlerdedir. Bu anlamda geniş bir ürün yelpazesine sahip olmakla birlikte, müşteri beklenti ve isteklerine göre yeni ürünler tasarlayabilecek ve bunları üretebilecek teknolojik altyapı, makine teçhizat, personel ve tecrübeye sahibiz.

Lonca: Bu ürünleriniz hangi alanlarda kullanılıyor? Biraz da bu ürünler hakkında bilgi verir misiniz?

Şeker: Ürünlerimizin her geçen gün farklı ve yeni bir alanda ambalaj olarak kullanıldığına şahit oluyoruz. Boya, yoğurt, peynir, deterjan, zeytin, balık, şekerleme, zirai ilaç gibi bilinen ürünlerin ambalajlarında

Müşteri beklenti ve isteklerine göre yeni ürünler tasarlayabilecek durumdayiz

kullanılıyorken şimdi giyim eşyası, nalbur, taze sebze ve meyve gibi yeni alanlarda da kullanıldığına şahit oluyoruz.

Lonca: Firmanız ihracatla ilgili çalışmalarda ne düzeyde ve neleri hedefliyor?

Şeker: Uluslararası düzeyde bir kurumsal yapıya sahip olmanın test edilebilir önemli bir şartı, dış piyasada da fiilen yer almaktır. Firmamız şu anda Ortadoğu'dan Avrupa'ya Balkan ülkelerinden Türki Cumhuriyetlerine kadar geniş bir alanda ürünlerini pazarlayan ve bu pazarlarda payını genişleten bir firmadır.

hem yerel düzeyde hem de dünyadaki gelişmeleri yakından takip ederiz. Müşteri ve piyasa beklentilerini tesbit ederek karşılama gayreti içindeyiz.

Firmamız bünyesindeki AR-GE projeleri müşteri beklentilerini ekipman olarak karşılama kabiliyetlerine sahip niteliktedir. Bu anlamda müşterinin her türlü yeni ve baskılı bir ambalaj talebini karşılayacak altyapıya sahibiz. Ve bu da firmamızı ayrıcalıklı bir konuma getirmektedir. İmkanlarımızı her geçen gün daha da geliştirme gayreti içerisindeyiz.

Lonca: Sektörde yaşadığınız sıkıntılara yönelik neler düşünüyorsunuz?

Şeker: Her sektörde sorunların kritik bir karşılığı olduğunu düşünüyorum. Ama bu soru aynı zamanda plastik ambalaj sektöründe çok daha kritik özelliğe sahiptir. Buna gerekçe olarak aşağıdaki nedenler sayılabilir.

1-İlk olarak bütün makine, ekipman ve kullanılan hammadde ve pek çok yardımcı malzemenin yurtdışı kaynaklı olduğunu söylersek pek çok sorunun kaynağını ifade etmiş oluruz. Bir üretim prosesi esnasında makinenizde bir arıza meydana geldiğini ve bunun tamiri için yurtdışından bir parça ya da servis elemanı geleceğini düşünün. Bu durumda makine tamir oluncaya kadar geciken üretimi, geciken terminlere mi yoksa firma olarak bu sorunun giderilmesi için gerekli aşırı maliyetlere mi üzülürsüzüz..

2-Genel olarak biz sanayicilerin atmış olduğu ve bu küçümsenemez adımlar için de üniversitelerin desteğine ihtiyaç duyuyoruz.Görüyoruz ki üniversiteler bu destek için hazır değiller ya da üniversite ile işbirliği şartları ya da kültürü oluşmamış. Ya da üniversiteler batıdaki bilimsel gelişmeleri yeterince takip edememiş.

3-Sektörde ve genel olarak da sanayicinin yaşadığı kaliteli-kalifiye elaman sıkıntısı da çok önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

ŞEKEROĞLU

Şekeroğlu olarak yurtdışı bağlantıları çok yönlü olmanın yanısıra ihracat kapasitesi ve imkanları her geçen gün genişleyen bir firmadır.

Lonca: Şekeroğlu olarak müşteri memnuniyetini saptamaya yönelik çabalarınızı anlatır mısınız?

Şeker: Müşteri beklentilerini acilen karşılamanın önemini biliyoruz ve bunun için firma olarak sektörümüzdeki gelişmeleri

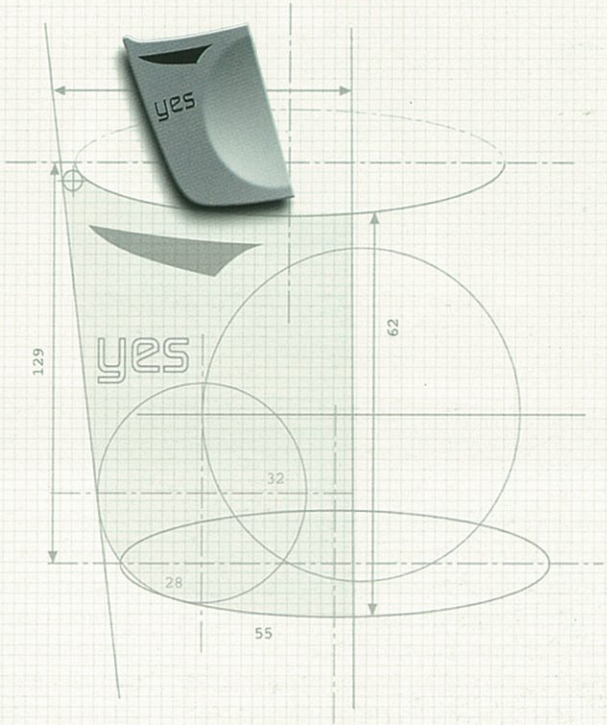
Ürünlerimizin hergün farklı ve yeni bir alanda ambalaj olarak kullanıldığına şahit oluyoruz.

Patent Alınarak Koruma Kapsamına Almak

Ekonomik gelişmede sınai hakların rolü Bilim ve teknolojideki gelişmeler her alanda olduğu gibi ekonomik hayatı da büyük ölçüde değiştiriyor, geliştiriyor. Küreselleşmeye paralel ülkeler arasındaki sınırlar neredeyse kalkarken, ekonominin kuralları ve işleyişi de değişiyor. İletişim teknolojisindeki gelişmeler bilgi transferinin inanılmaz bir hızla yayılmasına neden olurken, ekonomik arenadaki rekabette kabuk değiştiriyor. Bilgi ve teknoloji transferinin yaygınlaşmasıyla üretim teknikleri ve dolayısıyla ürünlerdeki teknoloji farklılıkları ortadan kalkıyor. Yeni ekonomi diye adlandırılan günümüz ekonomisinde firmalar ürün ve hizmetlerini farklılaştırmak ve yeni pazarlar yaratmak için çaba gösteriyorlar.

Bu gelişmelere paralel gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomileri de yeni dünya düzenine ayak uydurmaya çalışıyor. Türkiye'de özellikle 20 yılda ekonomi alanında ciddi atılımlar gerçekleşirken, dışa açılmayla birlikte iş dünyasını kendini yeniden yapılandırma yoluna gidiyor. 1990'lı yılların başında üretimde ciddi sıçrama yapan Türk firmaları iç piyasanın yanı sıra artık uluslararası piyasalarda da rekabet yarışına giriyorlar. Tekstil gibi bazı sektörlerde dünya devleriyle yarışan ve dünya çapında adından söz ettiren Türk firmaları ortaya çıkarken, peş peşe gelen krizlerden ders alan işletmeler ihracata dört elle sarılıyorlar.

küçük bir ayrıntı...mı?



markanızın, patentinizin
ve tasarımlarınızın tescilleri
küçük bir ayrıntıdır.

vazgeçemeyeceğiniz.

DESTEK PATENT
bilginin ve birikimin gücü

Bursa Bürosu	İstanbul Avrupa Bürosu	Ankara Bürosu	İstanbul Anadolu Bürosu	İzmir Bürosu	Konya Bürosu
Tel.0224.2249194	Tel.0.212.3460260	Tel.0.312.2310335	Tel.0.216.3622891	Tel.0.232.4419100	Tel.0.332.2383060
Fax.0.224.2221686	Fax.0.212.3460264	Fax.0.312.2317747	Fax.0.216.3623051	Fax.0.232.4258456	Fax.0.332.2383062

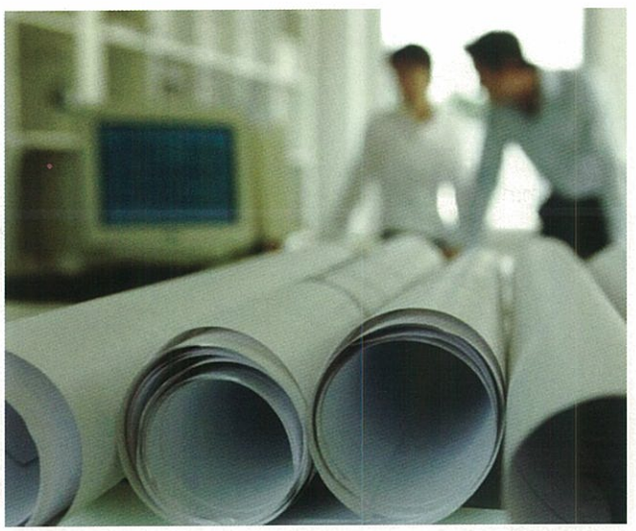
www.destekpatent.com.tr

Rant ekonomisinden reel ekonomiye geçişte özel finans kurumlarının rolleri sağlayacakları kaynağa paralel olarak daha da artacaktır.

Teknolojik yeniliklere ayak uydurmak için üretim tekniklerini yenileyen Türk firmaları; kalite, uygun fiyat ve zamanında teslim gibi temel ve vazgeçilmez unsurları göz ardı edemeyeceklerini biliyorlar. Tüm bu unsurlara uygun üretim yapan firmalar ikinci önemli aşamanın da doğru bir pazarlama planı olduğunu bilerek, stratejilerini bu doğrultuda gerçekleştiriyorlar. Ancak, iyi planlanmış bir pazarlama stratejisine sahip olmayan firmalar, ürettiklerini nereye ve nasıl satacaklarını bilemiyorlar. Türkiye'de peş peşe yaşanan ekonomik krizlerin temelinde de firmaların bu eksikliği ortaya çıkıyor. Firmalar kısa sürede darboğaza giriyor, yalnızca yurtiçine çalışanlar ihracata yöneliyor ya da yalnızca dış pazara yönelik üretim yapanlar iç piyasada varlık göstermeye çabalıyor.

Bir firma için en temel branşlardan biri olan pazarlama, kuşkusuz apayrı bir uzmanlık gerektiriyor. Türk firmalarının yurtiçi ve yurtdışı piyasalarında öne geçebilmeleri ve iyi paralar kazanabilmeleri için ürün ve hizmetlerinde belli bir kalite düzeyine ulaşmaları gerekiyor. Bundan daha da önemlisi, müşteri isteklerine uygun yeni ürün ve hizmet üretmek durumundalar. Türk firmalarını bekleyen en büyük tehlike işte bu.

İletişim çağı dediğimiz günümüzde teknoloji ve bilgi transferi inanılmaz bir hızla yayılıyor. Yeni geliştirilen teknolojiler, ürünler bir anda dünyanın pek çok ülkesinde yaygınlaşıyor. Bu gelişmeye paralel, firmaların ürünleri arasındaki farklılıklar da azalıyor. Teknolojik üstünlük, kalite gibi faktörler üretimin zaten olmazsa olmaz unsurları olduğu için, her şey pazarlamaya



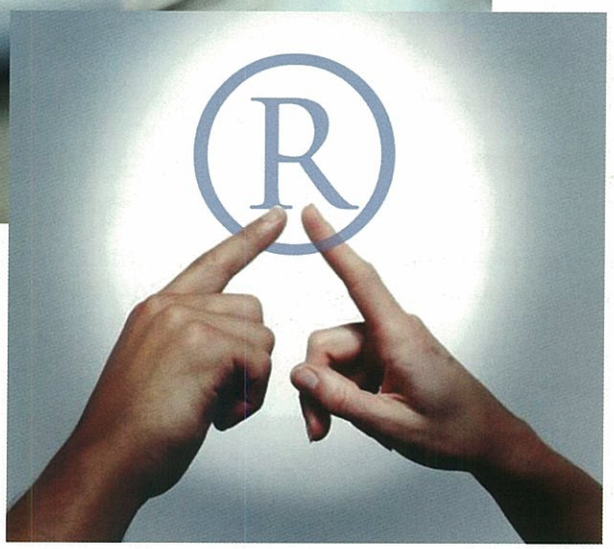
kalıyor. Her firmanın pazarlama birimi de kendi ürün ve hizmetlerini pazardaki rakiplerinden farklılaştırmak ve satışını artırmak için yöntemler geliştiriyor.

Bu noktada karşımıza ürünün kimliği ve görsel unsurları ortaya çıkıyor. Ürün ya da hizmetin kimliğinden kast ettiğimiz şey ise "marka". Görsel yönü de "tasarımı". Ya da firmanın Ar-Ge departmanı ciddi çalışmalar sonucu piyasadaki ürünlere benzemeyen, yeni ürünler geliştiriyor. Bu ürünler "patent" alınarak koruma kapsamına alınıyor. Tüm firmaların pazarlama departmanlarının hedefi mevcut pazar payı ve satışları artırmak.

Yukarıda saydığımız bu üç yoldan birini ya da bazen hepsini gerçekleştiren firmaların, olası taklitlere karşı kendilerini koruma altına almak için de sınai mülkiyet hakları şemsiyesine girmeleri gerekiyor. Yani teknolojik olarak yeni bir ürün geliştirdilerse "patent", yeni bir ürün model ya da tasarım gerçekleştirdilerse "endüstriyel tasarım" ya da yeni bir isimle tüketicinin karşısına çıkacaklarsa "marka" tescili yaptırmaları gerekir.

değişik aralıklarla ekonomik krizler yaşan Türkiye, bütün bunların üstesinden gelirken, iş dünyası da ciddi dersler alıyor. Ama, iş dünyası kısa süre sonra sanki bir daha kriz yaşanmayacak gibi hareket etmeye başlıyor. Örneğin, Türkiye 2000 yılında Avrupa Patent Birliği'ne üye oldu. Bu şu anlama geliyor: Avrupalı bir firma, Avrupa patenti alınca, bu patent otomatik olarak Türkiye'de de geçerli olacak. Dolayısıyla Türk firmaları bundan etkilenecek.

Aynı şekilde firmalar, bilerek ya da



bilmeyerek patentli bir ürünü taklit ettiklerinde firmaların kapanmasına, hatta yetkililerin hapse girmesine yol açacak cezalarla karşı karşıya gelebilecekler. Bunu çoğu sanayicimiz bilmiyor. Bunun yanı sıra özellikle ihracat yapan bazı firmalarımız, yaptıkları ihracatla haklı olarak övünüyorlar. Fakat ihracatçılarımızın büyük bir bölümü, mallarını fason olarak ihraç ediyorlar. Oysa fasonculuk, başlangıç olarak tercih edilebilir olmasına karşın, uzun vadede hamallıktan başka bir şey değil. Örneğin Bursa'daki bir tekstil firması, Amerikalı bir firmaya fason olarak mal üretiyor ve ihracat rekoru kırıyorsa, burada gerçek anlamda kazançlı olan Türk firması değil, Amerikalı firmadır. Çünkü ilgili tekstil ürününü alan müşteriler, Türk firmasını değil, markayı yani Amerikalı firmayı bilmektedir. Burada parayı kazanan markadır. Türk firmasının kazandığı ise, bu zorlu çalışma koşullarında aldığı hamallık parasından başka bir şey değildir.

Bir firma pazarlama stratejisinin bir parçası olarak markasına yatırım yaparsa, yeni ürünler ve üretim teknikleri geliştirir, yeni model ve desenler yaratırsa, rakiplerine göre önemli bir avantaj kazanır. Çünkü müşteri, farklı olanı tercih etmektedir. Eğer fark yaratılmamışsa, aynı özelliklere sahip ürünlerden ucuz olanı tercih edilecektir. Oysa bu durum, üretici için zarar demektir. Bosch firmasının Almanya'da yıllık ürettiği patent sayısı, Türkiye'nin 150 yıldan bugüne kadar ürettiği patent sayısından daha fazla. Bu, batılıların mal ve hizmetleri bizden daha iyi ürettikleri anlamına gelmiyor. Yalnızca bizden daha çok teknoloji üretiyor ve bunu iyi bir pazarlama stratejisi olarak kullanıyorlar anlamına geliyor.

Sanayici ve işadamlarımızın yapması gereken şey, mevcut teknikleri, yapacakları patent ve tasarım araştırmaları ile tespit etmeleridir. Buna göre bilmeden de olsa taklit ürün yapmamalılar. Daha sonra müşteriye odaklanarak, yeni ürünler geliştirmeliler. Üretimleri eğer estetik gerektiren bir şeyse, yeni tasarımlar oluşturmalılar. Ürettikleri mal ve hizmetleri mutlaka kendi markaları ile pazarlamalılar. Yapacakları bu çalışmalarda harcadıkları emeği, parayı, zamanı ve bilgi birikimlerini de patent, marka ve endüstriyel tasarım tescilleri ile korumalılar. Sınai haklar, pazarlamanın bir parçası. Bunları iyi kullanan firmalar, iyi paralar kazanıyor. Bütün dünyada da işler böyle yürüyor.

Destek Patent kimdir, nasıl hizmet veriyor

Türkiye'de dışa açılmayla birlikte ekonomide son 20 yılda ciddi gelişmeler yaşanırken, Türk firmaları artık uluslararası arenada boy gösteriyor. Küresel ekonominin kurallarına uygun üretim yapan firmalar, pazarlama konusunda da ciddi çalışmalar yapıyorlar. Özellikle tekstil ve hazır giyim sektöründe artık dünya ölçeğinde, devlerle rekabet edebilecek Türk firmaları var.

Özellikle dış piyasalara açıldığında Türk firmaları patent, marka ve endüstriyel tasarım tescillerini kapsayan sınai mülkiyet haklarının da farkına varıyorlar. Kendilerine ait teknoloji, ürün ya da hizmet geliştirmenin, marka ya da endüstriyel tasarım tescilinin önemini bazen kötü olaylar yaşayarak daha iyi anlıyorlar.

endüstriyel tasarım tescilleri konusunda Türkiye'de hizmet veren firma sayısı son 5 yılda ciddi biçimde artarken, kaliteli ve güvenilir hizmet veren firmalar sektörde ön plana çıkıyor. 20 yıldır sektörde faaliyet gösteren Bursa merkezli Destek Patent AŞ, sektörde gerçekleştirdiği ilklerle adından her geçen gün biraz daha fazla söz ettiriyor. Türkiye genelinde Bursa merkezin dışında İstanbul'da iki, Ankara, İzmir ve Konya'daki ofisleriyle en yaygın büro ağına sahip firma olan Destek Patent, sektörde ISO 9000 kalite belgeli ilk ve tek firma durumunda.

Yurtiçinde 17 bini aşkın müşterisi bulunan Destek Patent, endüstriyel tasarım ve marka tescil başvurularında da son 6 yıldır liderlik koltuğunu kimseye kaptırmıyor. Konusunda uzman ve aralarında hukukçu, mühendis ve işletmecilerin de yer aldığı 120 personeli bulunan Destek Patent, büroları arasındaki online bağlantı ve veri transferi sayesinde de müşterilerine hızlı ve günün koşullarına uygun hizmet veriyor.

Sınai haklarla ilgili işlemleri gerçekleştirmenin yanı sıra müşterilerine danışmanlık hizmeti de veren Destek Patent, uluslararası alanda da yabancı iş ortaklarıyla Türk iş dünyasına sınai haklar konusunda destek veriyor.

Hasan ARSLAN

Mengene'de Geçmiş Zaman

Hüseyin Kâzım Kadri Türk Lügati'nde Cevr kelimesinin; Her işte adlden huruç, zulüm, sitem, gadr, cefa anlamlarına geldiğini söylüyor. Kelime ile ilgili yazılan bir çok beyitten en çok hoşuma gideni Nabi'nin iki mısrası oldu.

Cevr ile kimseyi bi-zar etme

Sana cevr etse de azar etme

Cevri dedemin adı. Kimseyi peşinden sürüklemeyecek kadar sade ve doğal, kimsenin peşinden sürüklenmeyecek kadar da zeki bir adamdı. Seksenli yılların ilk yarısında yetmişdört yaşında Türkiye'deki bütün ihtilalleri görerek vefat etti. Şu anda Uluırmak Mezarlığı'nda annemin diktiği iğde ağacının gölgesinde, anneannem ile yan yana yatıyorlar. Hiç yerinde duramayan sürekli çalışan birisi olarak orada ne yapıyor nasıl zaman geçiriyor bilemiyorum. O'na dualar ediyorum.

Çalışkan bir adam olduğu el-hak doğruydu. Ben onun bu yönünü M.Akif'in Safahat'ında anlattığı Seyfi Baba'ya benzetirim. O da ilerleyen yaşına rağmen dam aktarıcılığı yaparak geçimini sağlamaya çalışırken hastalanmıştı...

-Şimdi anlat bakalım neydi senin hastalığın?

Nezle oldum sanırım, çünkü bu kış pek salgın

-Mehmet Ağ'nın evi akmış, onu aktarmak içün

Dama çıktım soğuk aldım, oluyor on beş gün.

"Ne işin var kiremitlerde a sersem!" desene!

İhtiyarlık mı nedir, şaşkınım oğlum bu sene,

Hadi aktarmıyayım... Kim getirir ekmeğimi?

Oturup kör gibi namerde el açmak iyi mi?

Kim kazanmazsa bu dünyada bir ekmek parası:

Dostunun yüz karası

düşmanının maskarası!

Yoksa yetmiş beşi geçmiş bir adam iş yapamaz;

O'na ancak yapacak beş vakit abdestle namaz;

Cevri Usta da vefat edinceye kadar çalıştı. Son zamanlarında üç tekerlekli çocuk bisikletlerini tamir eder, eksik parçalarını tamamlar albenili renklerle boyar, Tellal Pazarında makul fiyatlarla satardı.

Kendisi anlatmıştı bana, bir keresinde zabıtalar bisikletleri satmasına izin vermemişler. Bunun üzerine zabıta amirine çıkarak; "Bak evlat ben şu yaşımdan sonra mendil açıp dilenecek değilim. Bırakın alnımın teriyle üç beş kuruş kazanayım. Biliyorum, "Kişi muhtaç olacaksa iyilere muhtaç olmalı" Ama ben kimseye muhtaç olmak istemiyorum... Mengene mahalle muhtarının bana devletten bağlatmaya çalıştığı aylığı bile yetimlerin, dul kadınların, yoksulların parasında gözüm yoktur diyerek reddettim... İzin verin... Müsade edin...

Kendi erkek çocukları küçük yaşta öldüğü için diğerlerinin sevindirmek hoşuna giderdi. Eski garajdan, kadınlar pazarından bağ evine dönerken yol boyunca çocuklara şekerlemeler, elmalar, armutlar dağıtır onların gönüllerini alırdı. Bisikleti hep yanındaydı. Prostat ameliyatı olup bisiklete binemeyecek duruma gelince de elinde taşır sürekli yanında bulundururdu. Bisikletin arkasında selenin üzerinde heybesi vardı. Dönüşte heybe hep dolu olurdu... Çocuklara gösterdiği bu şefkati, ilgi ve alakayı büyüklere gösterdiği söylenemezdi. Onlarla arasında kalın duvarları varmış gibi davranırdı onlara..

Gençliğinde demirci ustasıymış. At arabası imal etmişler yıllarca. İş yeri Tolluoğlu cami'inin sağ tarafında imiş.. Annem arada anlatır. Elmas adlı bir atları varmış. Ata binmesini dedem öğretmiş ona. Evin en büyük çocuğu olarak annem ata biner tozlu mengene caddesinden şu anki eski garaja doğru dedemin iş yerine gider, orada onlara yardım eder, körük çekermiş...

"Güzel bir söz, "Kökü yerin derinliklerinde, dalları gökyüzüne doğru uzayan sürekli meyve veren ağaca" benzetilir. Dedemden arta kalan güzellikler nelerdir diye yokladım kendimi. Fazla bir şeyler çıkmadı. Dedemle sıkı bir dostluk yaşadığımı elbette

söyleyemem. Oysa yıllar sonra Şerif Benekçi'nin Emin ile Selim adlı romanında anlatılan dede torun beraberliğine nasılda hayran olmuştum. Sonra Vascencelos'un Şeker Portakalı'nda yaşlı portekizli ile küçük Zeze'nin dostluğuda beni nasıl sarsmıştı. Panait Istratinin Kodin'inde de Kodinle küçük çocuğun arkadaşlığıda okunmaya değerdi. Birşeyleri kaçırdığımı çok sonraları farkettim. Bir dede dostluğunun getirdiği gönül zenginliğini, eğitimi, hikmeti, şefkat ve ilgiyi başka kim verebilirdi ki. Bu ayrı bir bahtiyarlıktı. Peygamber bile bir dede şefkati ile büyümüştü. Çocuk için dede şefkatinden hikmetinden daha büyük bir mürşitlik makamı bulunabilir miydi? Zarifoğlu'nun "Yürek Dede"si ne bilge adamdı. "Sevginin Sesi" adlı çocuk filminde, yaşanması gereken dede-torun ilişkisi ne hüzünlü işlenmişti...

Çevremdeki bir kaç insanla dedem üzerine yaptığım küçük bir sohbetin ardından ondan kalan,

ona has cümleleri şöylece sıralayabilirim.

" Yedi düvelle barışığım bir sağırla küsüm" en çok tekrarladığı sözlerindendi. Diktatörleri biti kadar sevmezdi /(Varlıklarını ha(l)k ile anlamlandıramayanlar elbette sevilemezdi.)

Erkek çocuğu (yiğenim Yasin'i) doğurduğunda bacıma söylediği söz bir bakıma onun yazgısının ifadesiydi. "Kızım dere her zaman kütük getirmez" oğlana iyi bak, kıymetini bil...

Mahallede çocuğunu hırpalayan kadına söylediği şu cümlede ilginçti. "Puştaların arasında da itler gunnar. Çocuklarınıza ana olun..."

En büyük erkek torunu olan abime tedbir ve tenniyi hatırlatmak için söylediği deyim zihinlere nakşetmişti. Oğlum "Karkında çalan davula Konya'dan göbek atma.!.

Yeni alınan ayakkabısı ile bağa çalışmaya giden Torununa Evladım bağa çalışmaya giderken eski ayakkabılarını giy. "Varınız yok gibi, yoğunuz b....k gibi olmasın" diyerek çocuğa giysinin, eşyanın, yerli yerinde kullanılması gerektiğini öğütlemişti....

Lüzumsuz sorulara verdiği cevap da enteresandı: 'Deve götü yağlarım.' Lüzumsuzluk hiç sevmediği birinci şeydi...

Sofraya dahil olmayan anneme "hadi bizim kız gel sol elimiz seni bekliyor, yemek boğazımızdan geçmedi" derken sofrada oturan bizlere göz kırpıp "devam edin" demesi herkesin gönlünü hoş etme esprisi olarak gönüllerimizde yerini bulmuştu.

Nasılsın Cevri Usta denildiğinde verdiği cevap hazırlıklı olduğunu gösteriyordu. "Mektup beklerim. İyiyim. Yıkılacak duvar altı ararım."

Seferberlikte Konya istasyonunda uğurladığı babasını bir daha göremeyişi, çocuk yaşta evin geçiminin omuzlarına binmesi, isminin hayat olup karşısına dikilmesi asabileştirmişti onu. Oysa munise bir eşi vardı. Anneannem, Dedemin huysuzluklarına metanetle karşılık

verir fazladan o da bir sıkıntı oluşturmazdı. Öyle ki "kırmızı oğlana gelin gideceğim" diyerek ölümü neşeyle ifade edebilecek bir irfanı vardı. Denizli horozunun ötüşüyle seherde ayakta olan anneannem, ev halkı, torunlarını da kaldırarak güvercinlerin seslerini dinlemelerini isteyerek bakın güvercinler ne diyor. "Gafurur-Rahim.. Gafurur-Rahim" diyorlar derdi. Anneannem koyunların melemelerini Hamiyet Yüceses'e benzettiği için "Hamiyetim" diye severdi onları.

Mekik yaparken, ipek dokumak için tezgahın başına otururken

"Az işimizde çok bereket

Ustama büyük rahmet" tekerlemesi dilinin pelesengi idi.

Ustaya vefa idi bu. Kadında vefa duygusunun baskın olması da elbette çok önemliydi.

Hamur yoğururken "Bu el benim elim değil Fatıma anamızın eli" derdi. Berekete inanırdı.

Dört kız çocuğu büyüten anneannemin çocuk yetiştirirken gösterdiği hassasiyeti şu cümlelerden anlıyorum.

"Kız çocuğu büyütmek hazine beklemekten zordur"...

Dedem ve anneannemden bahsederken ömürlerini geçirdikleri Mengene'deki bağ evinden bahsetmemek haksızlık olur. Bahçesinde armut, dut, kayısı, elma, çağla, kızılcık, alıç, pelit, ayva, ceviz, erik, iğde ağaçları vardı. Bağ kısmında ise üzümler ve gölgesi az olduğu için bu bölümde yer alan badem ağaçları bulunurdu.

Bu bağın nerede olduğunu merak ettiniz değil mi?

Bakın tarif edeyim size. İlyasın kavaklarına varmadan /İlyas kimdi? neydi-neciydi? Bunların ne önemi vardı. Kavak dikmişti bir kere. Ve bir ağaçla anılıyordu. Ne kutlu anılıştı. "Kıyamet koparken dahi elinde bir fidan varsa onu dik" ne hikmetli kelamdı. İşte İlyas kavaklar dikmişti ve bir cadde, bir muhit İlyasın kavaklarıyla tanımlanır olmuştu. Sadaka-ı Cariye böyle bir şey olsa gerekti. İlyas başka bir şeyle değil Kavakla anılıyordu/ sağ tarafta Gazyağcılar'ın bağına batıdan, Sakallıoğullarının bağına kuzeyden, komşu bağdan bahsediyorum. Bağların arasında sınır olarak sarı güllerin dikildiğini belirtmeden de geçemeyeceğim.

Bağ Evine misafirler gelince herşeyden önce çocukların neşesi, rahatı düşünülür ağaçlara kalın iplerle salıncaklar kurulurdu. Akşam yemeği hazırlığı başlar, börekler baklavalar için hamur tezgahının başına oturulur misafirler ağırlanırdı.

Anneannem ile beraber kurudu herşey. Geride kalanların hiç biri bir anneanne olamadı...

Gönül dolusu Fatihalar ile vesselam...

KALİTE KENDİNİ GÖSTERİR

Form
BASIMEVİ

Tel. 0 332 342 08 36 - 342 01 28 Faks 0 332 342 01 31
Yeni Matbaacılar Sitesi Fevzi Çakmak Mahallesi
Yayın Caddesi No. 68 42060
Karatay / KONYA

DÖRT SENEDE İKİ DİPLOMA ALDIM

Röportaj: Murat PEKERGİN

Başbakanlık başdanışmanı. Ahmet Davutoğlu'nu kısaca tanıyabilirmiyiz?

Ahmet DAVUTOĞLU: 1959 yılında Konya'nın Taşkent ilçesinde doğdum, beş yaşına kadar Taşkent'te kaldım. Bizim yörelerin şartları ve orada yaşayan insanların neredeyse kaderi olarak hayatlarını dışarda kazanmak zorunda kalan bir aileden geliyorum. Dolayısıyla babam, ondan önce dedem de bizim için Taşkent dışına gitmişler. Babam da ticaret maksadıyla İstanbul'a yerleşti ve bizi köyden 1964'te yanına aldırdı. Bu arada annem 1963'te vefat etmişti. Babam ikinci bir evlilik yaptı. Bizi büyüten annemiz ki çok saygı duyarız bize kendi annemizi pek aratmayacak şekilde büyüttü. Biz Taşkent'le bağımızı koparmadık. Her sene yazları Taşkent'e giderdiz. Bu da bir aile geleneğine dayanıyor.Çünkü Taşkent'te 500 senelik bir vakfımız var. Misafirlerin gurbetçilerin ağırlanmasına dayanan bir vakıftır ve her erkek evlad için bir vasiyettir bu. Bu da bizlerin bağının iç kopmamasına vesile oldu. Babam ve amcam rahmetli her sene giderlerdi. Biz de yazın bir kaç ay oraya giderdik. Ben İstanbul'da büyüdüm ama geleneklerimizi de orada sürdürmeye devam ettik. Ayrıca her gidişimizde Konya'dan geçer hatta misafir olarak kalırdık. Babamın teyze oğlu orada Hacıfettah mezarlığından biraz ilerde. Ayrıca Kerim Özkul'unda ki benim de babam sayılır evleri vardı. Orada kalırdık. Böylece Taşkent'te eski bir Türk köyü, Konya'da da eski Selçuklu Osmanlı dönemi şehir hayatını teneffüs ederdik. Annem Hacıfettah'ta medfun olduğu için de orayı hep ziyaret ederiz. Taşkent'te bazen yaylalara çıkardık. Hatta hiç unutmam ilkokul üçüncü sınıftayken yaylalarda koyunları otlatmıştım. Hala o tatlı hatırayı anımsarım. O zamanlar halen yörük geleneği sürdüğü için onlarca deve bizim Sultanpınar'a gelirlerdi. Sultanpınar'ın bir de hikayesi var. Birgün; *Sultan Alaaddin gelir ve çeşmedeki bir hanım dan su ister. Hanım suyun içine çampürü koyar. Sultan döker ve bir daha ister. Kız yine pür koyar. Sultan yine döker. En sonunda niye böyle yaptığını sorar. Kız da çampürünün suyun soğukluğunu alacağını söyler. Sultan da kızdan birşey dilemesini ister. Kızda sağlığınız der. Sultan ısrar edince de vergi alınmamasını ister. Sultan da "suyunuz çamlarınız kurumasın, sizden vergi alınmasın"* der. O çeşme hala ordadır. İstanbul'da da ne zaman soğuk su içsem aklıma elir. Kışında hep çocukluğumuzda köyden gelen kavurmayı yerdik. Halen de kurutulmuş etle yapılan et bulamacını yeriz. Biz de o geleneği hanımlar sürdürür. Benim de eşime ilk söylediğim şey annemden bütün yemeklerimizi öğrenmesiydi. Çünkü kendisi Afyon'lu. Malezya'ya gittiğimde de rahmetli annem oraya kurutulmuş et gönderirdi ve biz de sabah kahvaltısında bulamac yerdik. Çocuklukta alınan damak lezzeti insanın hayatı boyunca sürüyor. Ayrıca çocuklarımızda bizim gibi bu yemeği seviyor ve Taşkentli olmak onlar için bir ayrıcalıktır. Öyle görürler. Rahmetli babaannem 1983'te vefatetti. Orada Taşkent'in ağıtları, duaları ve değerleriyle gönderildi. Hep bana derdi ki "Ak Ahmetim oğlunla ordu, kızınla oba ola, dünyalar ayağına gele." Vefat etttiği yıl Pekin"e toplantı için gitmiştim o zaman sözü aklıma geldi, dualarının bereketi.

Çocuklarınızda da bu gelenek bağlılığı sürüyor mu?

Tabi hepsi çocuklarda da mevcut. Onlar için Taşkent her zaman bir hasrettir. Ve tabi bütün yörelerin güzellikleri var, hepsini görmemiz gerekir. Ama nihayet her insanında yetiştiği çevre başkadır. Taşkentliler arasındaki hemşehrilik bağı çok kuvvetlidir ve bu böyle bilinir. Hep gurbette yaşamışlar ve sırtlarını hep birbirlerine vermişler. Bir çok konuda ihtiras bile etseler, düğünde ölümde hep saf saf yeralırlar. Dolayısıyla evimizin çevresinde birçok Taşkentli de mevcuttu. Aynı şekilde babamın işyerinde de. Hatta ben lisedeyken babamın işyeri sokağın sonundaydı ve arkadaşlar bana o sokağa girdğim zaman lehçemin değiştiğini söylerlerdi ki ben bunun hiç farkına varmazdım. Ama tabi olarak o çevrede bulunmanın getirdiği bir refleksti bu.

Malezya'da beş yıl geçirdik ve ben odanın birini misafir odası olarak ayırmıştım. Tıpkı bizim köyde olduğu gibi. Ve işte insanın gönlünden geçen neyse o oluyor ya. O oda nerdeyse hiç boş kalmadı, sürekli kim geldiyse orda kaldı, bazen aylarca kalan olurdu. Dolayısıyla o geleneği oraya taşımış olduk

Ne güzel! Peki eğitim hayatınıza girdikten sonra çizginiz neye göre yön buldu. Temel taşlar ney di ve eğitim hayatınızda sizi etkileyen olaylar nelerdir?

İlkokulu Fatih'de okudum dört yıl. İstanbul'un çok kültürel derinliği olan bir semti olduğu için orada da sosyal ve kültürel hayatı teneffüs ettik. Beşinci sınıfta Bahçelievler'e taşındık. Okul dışında da kitaplara yoğun bir ilgim vardı. Bizim orada Anadolu Gazetesi vardı ve hemşehrilerimizden biri çıkartırdı onu. Daha beşinci sınıfta iken orada yazılarım çıkardı. Kültür ve tarihe meraklıydım. Daha sonra İstanbul Lisesi'ne devam ettim. Babamın arkadaşının oğlu sınava kayıt için geldiğinde babam benim de girmemi istedi. Tamamen tevafuk. Kazandım. İstanbul Lisesi Almanca eğitimi yapan bir yer tabi. Sonra hayatımı çok etkileyen bir şeydir bu. Alman öğretmenlerden eğitim alırdık, bazı dersler Türkçeydi. Size kendi kültürel kimliğiniz konusunda bir karşı bilinç oluşturuyor. Ve 1970'li yıllardaki lisede yaşadığım dönemler siyasi açıdan oldukça hareketliydi. Küçük yaşta çok farklı kitaplar okumak hasıl oldu. Bunun içinde solu da vardı örneğin Stalin, edebiyat klasikleri de vardı. Ama ben tüm bu okul eğitimi dışında İslam Klasiklerini de okuyacak şekilde Arapça çalışıyordum. Dolayısıyla mümkün olduğu kadar doğu ve batı kültür yapısı arasındaki ilişkileri anlamaya çalışıyordum. Ve hep o gerilim içinde çok çok yoğun bir okuma temposundaydım. Lise sona doğru yaklaştığımızda bu bende bir tür direnç oluşturdu. Kültür emperyalizmine karşı bir anlamda onu öyle değerlendiriyordum. Onu reddetmiyorsunuz, onu okuyorsunuz ve keşfetmeye çalışıyorsunuz. Ve o size çok erken yaşta bir altyapı sağlıyor. Yani güçlü bir okuma, güçlü hissetmeyi de sağlıyor. Kendinize özgü bir perspektif geliştirip muhafaza etmeye çalışıyorsunuz. Üniversite hayatıma doğru geldiğimizde ise; üniversiteyi ben ilk tercihle kazandım O zamanlar tıp, mühendislik çok ilgi görürdü. Rahmetli annem de doktor olmamı istedi. Tabi biraz da onu hoş tutmak için ondört tane tıp ve bir tane de başka tercih yaptım. Nitekim ilk tercih olan Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'ni kazandım. Orada ekonomi okudum. Bizim geri kalmışlığımızla ilgili kafamda ciddi sorular vardı çünkü. Fakat zamanla ekonominin yetmiyeceğini

Ortadoğuda bir düzen kurmak çok zordur. Aynı şekilde Balkan ve de Kafkaslar'da da. Hangi parametreler içinde olursa olsun Türkiye Avrupa eksenine sahip kilit bir ülkedir.

siyasal olmayan hiçbir şeyin ekonomik analizinin yapılamayacağını gördüm. Bu seferde Siyasal Bilgilere başladım. İkisini birlikte götürüp dört senede iki diploma aldım hem ekonomi hem Siyasal Bilimler. Onun dışında felsefe, tarih, sosyal bilimler ve islam felsefesi konularında yine dışarda yoğun okumalarıma devamettim. Boğaziçi Üniversitesi İngilizce olduğu için onu da öğrendim. Zaten Almanca ve Arapça dillerini öğrenmiştim. Kendimi bir öğretim görevlisi olarak görmüyorum. Yani öğretim süreci üç şeye dayanır. Birincisi insan olmak yani dünyanın neresine giderse gitsin bir insan olarak insani eğitiminin tümüne sahip olacak eğitimi olmak ve bunu verebilmek zorunda. Nereye giderse gitsin tüm insanlara hitap edecek altyapıya sahip olmak zorunda. İkincisi mutlaka eğitiminin bir medeniyet aidiyeti olması lazım. Yani bütün insanları kuşatmak dışında kendi kültür aidiyetini insanlara aktarabilmeli. Bizde Amerikalı için Amerikalılık, Avrupalı için Avrupalılık bilinci vardır. İnsan olmanın ötesinde bizde bu bilinç var. Evladı olarak kendi medeniyet aidiyetimizi düşünmemiz gerekir. Dolayısıyla da bunu kendim gerçekleştirmeye çalıştım ve yoğun şekilde kendi klasiklerimize olan ilgimi sürdürmeye gayret ettim. Bunun yanında İslam'daki mukyeselere de ağırlık verdim. Üçüncü olarak nihayet meslek edinmek. Tabi bu asla birinci sırada olmamalı. Öncelikle eğitimli insanın bilgili ve ahlaklı olması lazım. O sebeple de eğitime öyle baktığım için kendim de onun bir parçasıyım. Bunun için eğitimi salt para kazandıran bir alan olarak görmemek gerekir. Yüksek Lisansı yine Boğaziçi'nde Kamu Yönetimi üzerine yaptım. Daha sonra da Türkiye'de o zamanlarda Uluslararası İlişkiler pek ilgi görmezdi. O alanda doktoramı yaptım. Doktora tezim Boğaziçi'nde kabul gördükten iki yıl sonra Amerika'da basıldı. Tabi sadece uluslararası ilişkiler tezi değil, arkasından da felsefe, tarih, hukuk ve İslam-Batı felsefesi 1993 yılında yayınlandı. Sonra Amerika'ya davet edildim. Orada Türkiye'nin de üyesi olduğu Uluslararası İslam Üniversitesi'nde görev yaptım hatta ilk mezunlarını verdikten sonra 1993'te döndüm. Beykent Üniversitesitesi'nde profesör oldum. 93'teki kitaptan sonra 94'te bir kitabım yayımlandı. Çok sayıda dillerde örneğin Almanca, Arapça, Rusça, Makedonca, Arnavutca kitaplarım çıktı. Boşnakça, Portekizce ve Afrika Dillerinde makalelerim yayınlandı.Ben esas itibariyle bir Öğretim Üyesiyim.

Toplulumumuzda devamlı dile getirilen bir yozlaşma sorunu var. Siz bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

O aslında hangi perspektiften baktığınıza bağlı. Yani bardağın yarısının dolu yarısının boş olması gibi. Bazı noktalardan bakıldığında bir kültürel asimilasyon veya yozlaşmadan bahsetmek mümkün. Özellikle de televizyonlarda. Normal insanda aileden aktarılan kültürel unsurlarda bir yozlaşma olduğu söylenebilir. Kullanılan dil; zayıflayan ve az kullanılan bir dil. Ve 60-70'lere göre aydınlarımızda eskiye göre bir boşluk. Eskiden çok bir eğitim almamış bir insan bile, mesela babam çok okumamış bir insandır ama bence mükemmel bir kültürü, çok derin bir tevekkülü ve kendini öyle güzel ifade ettiği bir dili vardır ki, yine bugün hiç okuma yazma bilmeyen babaannemin seviyesine bir üniversitelinin ulaşabileceği kanaatinde değilim. Şu anda malesef aile içinde ve toplumda elde edilen kültürel zemin kayboluyor. Böyle bir yozlaşma söz konusu ama bir taraftan da küreselleşme ve diğer birçok şeyle karşıkarşıya kalabilen bir taraf daha var. İnternetle dünyanın her tarafını her şekilde dolaşıp dolayısıyla çok ciddi bir meydan okumayla karşı karşıya olan yeni bir nesil var. Bunlara baktığımız zaman güçlü bir bilincin de aynı zamanda gelişmekte olduğunu söyleyebiliriz. Mesela bir üniversite ortamına bakıldığında aynı ölçüde hem bir tür yozlaşma hem de bir aidiyet bilinci var. Burda sonuçta bir insanı bir yere kapatmak mümkün olamadığı için üç tepki sözkonusu; ya kenara çekieceğiz, ya o akıntıya kapılacağız ya da hem kapılıp hem de kapılmayacağız. Yani akıntıya karşı direnç gösterip hatta şekil vereceğiz. Dolayısıyla bu durumda pasif bir seyirci değil aktif bir aktör oluruz. Ve bunun içinde bilinç ve tabiki özgüven gerekir.

AB sürecindeki son zamandaki dışpolitika gösterilen başarı oldukça ciddi bulunuyor.

Türkiye potansiyel olarak olağanüstü bir kapasiteye sahip. Çok kuvvetli bir tarihi geçmişi ve güçlü bir coğrafyası var. İnsanını ele alırsak; çok dinamik bir insan. Her an hareket halinde olan, kabuğuna sığmayan ve güzel tanınan bir insan. Geçmişte bu ne kadar oldu tartışılır fakat şimdi çok ciddi mesafeler alındı. Şu anda Türkiye'nin itibarı önceki dönemlere göre çok iyi ve takdirle izleniyor. AB ile olan ilişkiler son derece iyi. ABD ile sadece küçük sıkıntılar yaşandı. Bakanlar toplantısı, NATO ortaklık zirvesi Türkiye'de yapılacak ve kırkbeş ülke burada bir araya gelecek. Türkiye'nin bunu kaldıracak bir kapasitesi var. Çizgi dışında bir dışpolitika ve bir zihniyet açılımı. O zihniyet açılımının ilk izleri belki de bunlardır. Bugün artık bir ülkenin güçlü olması askeri güçle de birlikte değerlendiriliyor. Yani hepsi ortak bir potada kabul görüyor. Türkiye'de birazda bu bahsettiğimiz olumlu gelişmelerde bir özgüven boyutu var. Bu güvenle olaylara yaklaşmamız Avrupa ve Amerika açısından da daha iyi olacaktır.

Fakat bazı yorumcular Türkiye'nin gözden çıkartılabileceğini varsayıyorlar. Siz ne dersiniz?

Onlar basit yorumcular tabi içinde biraz da siyasi boyut var. Türkiye hiçbir dönemde ümidini kaybetmedi. Zaten Türkiye kapasitesine sahip olan bir ülke ne kadar değişirse değişsin her zaman önem taşır ki gelişmelerde hep bunu gösterdi. Ortadoğuda bir düzen kurmak çok zordur. Aynı şekilde Balkan ve de Kafkaslar'da da. Hangi parametreler içinde olursa olsun Türkiye kilit ülkedir. Avrupa eksenine sahiptir. Aynı anda da inşallah önümüzdeki günlerde daha çok ses getirecektir. Sadece jeopolitik konum olarak değil demokrasisi tamamen oturmuş ve kültürel zenginliği en üst düzeyde bir ülke durumundadır. Tabi hepsi bütünleştiği zaman bir anlam taşıyor. Tek tek varolsaydı dikkate bile değmezdi. Ve bu ortamda da Türkiye asla kaybetmiyecektir.

Bu güzel sohbet için teşekkür ederiz.

SANAYİ-ÜNİVERSİTE İŞBİRLİĞİ SAĞLANMALI

Dr.Osman ÇETİNER, M.Ali ATİKER, Ali SEMİZ

LONCA: Siyasi istikrarın sağlanmasından sonra piyasalarda belli bir canlanma ve hareketlenme süreci başladı. Bu hareketlenmenin ülke ve bölge ekonomisini etkileme şekli ve süreci nedir?

MEHMET ALİ ATİKER: 1971'den beri sanayici olan ve bugün 5 şirket bünysinde 150 sigortalı işçi çalıştıran bir firmayız Sorduğunuz soru ile ilgili Türkiye'de 1974'den bu tarafa her 5-6 senede bir kriz olmuştur.

Türkiye'de 6 senede bir yaşanan kriz yurt dışındaki yahudilerin ve Türkiyedeki büyük holdinglerin isteği üzerine olan bir hadisedir. Bu Türkiye'nin kalkınmayıp, Avrupa'ya bağlı kalmasını sağlamak için bilinçli yapılmaktadır. Özellikle İç Anadolu bölgesindeki sanayicimiz dış piyasaya mal satmayı düşünmeyen, kendini yenilemeyen, teknolojide geride kalan insanlardı. Bu son kriz, Türkiye'nin ve özellikle İç Anadolu bölgesinin gözünü açmış oldu. Zoru görünce herkes eline çantayı alıp yurt dışına mal satmayı ve ucuz mal almayı, kaliteli mal üretmeyi öğrenmeye başladı. Ama maalesef İç Anadolu bölgesinin en büyük şanssızlığı sanayi alt elemanlarının bir ölçüde köylü olmasıdır. İşçi verimi % 40'larla çalışıyor. Konya 5 sene sonra ağır sanayinin merkezi olacak ama, Konya'nın d ışından işçi göçü alması lazım.

Konya'daki tezgah sayısı ve tezgah kapasitesi bütün illerden fazla olmasına rağmen %30 kapasiteyle çalışıyor. Diğer bir sıkıntı Konyadaki sayısız kurulan holdingler yüzünden. Holdingler sanayi işçilerini laçka ettiler, şımarttılar ve çaldılar. Bunun boşluğunu da Konya sanayisi halen doldurmuş değil. Problemler bu gibi merkezlerde toplanıyor. Mesela yazın işçi köye gidiyor, köyden ihtiyacı geliyor. Ve öyle olunca da iş verimi düşüyor. Yani ben şu fabrikadan emekli olacağım düşüncesi yok. 5 sene sonra "bu işten nasıl patronluğa sıçrayacağım"ın hesabını yapıyor. Tamam herkesin dükkan açmasına karşı değiliz ama işi bilen yapsın. İşi bilmeyen maliyet hesabı olmayan, zararına mal satan girişimciler sanayiciye zarar veriyor. Benim 10 liraya satmaya çalıştığım malı, onlar 5 liraya veriyor. Sigortası yok, Bağkuru yok, dükkan kirası yok. Konya sanayisinin büyüyememesinin en büyük sebeplerinden biri bu. Konya işçisini yazın 5. ayla 11. ayda elinde tutamıyorsun. Bu oran yıllık yüzde 10. Bu işçi yapısı köye bağlı. Babasının köyde ekini var, tarlası var, pancarı var. Bu adamın yiyeceği geliyor, yakacağı geliyor. Konyada bir ay çalışmazsam aç kalırım korkusu yok. Dolayısıyla işe ve işyerine bağlılık yok.

LONCA: Çalışanlar bu aşamada işçi olarak geçimlerini sağlayacak ekonomik imkanları bulamadıkları için mi böyle bir yöntem tercih ediyorlar?

ATİKER: Hayır burdaki sıkıntı şu. İç Anadolu bölgesinde herkes ben 3-5 senede bu işin nasıl patronu olurum hesabında.

LONCA: Peki o zaman finans gücü bu kadar yüksek mi?

ATİKER: Adamın oğlu başarısız bile olsa, oğlunu evlendimek için dükkan açıyor. O seneki mahsulünün parasını getiriyor. Bir insan 6 ay işsiz kalsa akrabaları bunu geçindirebiliyor. Ama Ankara'da, İstanbul'da, İzmirde bir adam 15 gün boş kalacağının hesabını yapıyor. Konya'daki

gidiyor kayınpederinin harmanında çalışıyor. Bir senelik iaşesini, yiyeceğini temin ediyor. Öbür tarafta sosyal yaşantısı bir istanbul, bir İzmir deki gibi olmadığı için az parayla, bir evde bir kişinin çalışmasıyla, geçinebiliyor. Böyle olunca da ister istemez herşey rayından çıkmış oluyor. Bir de Konyalı holdinglerden işçi noktasında çok zarar gördü. Mesela holdinglere fason iş yapanlar bir anda durdu. Toplu eleman çıkışları yapıldı. Holdinglerin en büyük eksikliği insana yatırım yapmadılar. Çeşitli şirketlerden, Koç'tan Sabancı'dan özel adam transfer ettiler. Mesela Sabancı, Koç veya Eczacıbaşı'nın yaptığı gibi üniversitede okuyan öğrencilere burs verip içerisinden 10 süper zekayı seçmediler. Bu da biz Konyalı sanayicilerin en büyük eksikliği. Konya sanayicisi üniversite ile işbirliğinde çok geride kaldı.

Osman ÇETİNER

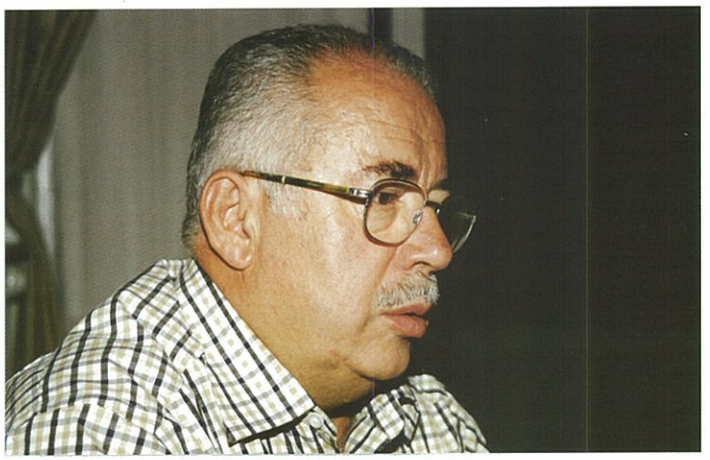
LONCA: Peki Konya sanayicisine tek başına bu suçu yükleyebilir miyiz?

ATİKER: Burada üç gurubun vebali var. Üniversite, Milli Eğitim ve sanayici. Üçü bir araya gelip bir masada toplanamadı. Gençliğe sanayi sevdası aşılanmadı ve gençlik yozlaştı. Böylece sanayici bir beyin gücüne ulaşamadı.

Ali SEMİZ: Değişik atraksiyonlar olmuş, yani Milli Eğitimde de oldu, gazetelerde de oldu. Fakat üçünün belli bir konsorsiyum sağlayıp birbirlerine yeterli destek olamamalarından kaynaklanıyor. Bir zaman meslek liselerinden sanayi kuruluşlarına staj için öğrenci gönderdiler. Sanayici gelen öğrencileri yetersiz bulduğu için gerekli desteği vermedi. Daha sonra bu fikirler kademe kademe yürürlükten kaldırıldı. Yeni olarak Selçuk Üniverisitesinin sanayici ile işbirliği çalışması var. Umud ediyoruz ki bu tür birliktelikler daha güzel sonuçlarla rayına oturur.

LONCA: Ali bey söz almışken, bu konudaki görüşlerini de alalım? Ekonomik hareketlenme saman alevi gibi geçip gidecek bir olay mı?

LONCA: Bence yaşadığımız en son kriz. reel sektördeki üreticileri bir şekilde tetikledi. Umut bitse de, bireysel mücadelelerle ayakta durmayı öğretti. Aynı şeylerin tekrar yaşayacağımızı ben şahsen düşünmüyorum. Biliyorsunuz 1980 öncesinde küçük sermayelerin büyümesi gerektiği, uluslararası piyasalarda rekabet edebilmeleri için bunun şart olduğu gibi bir söylemle harekete geçildi. Ve zaman içinde bu tür firmalar üretim kültürlerini arttırarak bir dönüşüm yaşadılar. Globalleşen dünya ekonomisinde kurumsallaşmayı tamamlayamamış, firmalarda geriye dönüş olduğu, trentlerinde aşağıya iniş olduğu gözlemlenmekte. Güçlü ekonomiye sahip bir ülke olsaydık, birtakım devlet desteklerini elbette bizler de beklerdik. Kurumsallaşmayı gerçekleştiren firmaların kendi mücadelesiyle biryerlere geldiğini düşünüyorum. 80 sonrasından itibaren bu tür görüşlerin ortaya çıktığı dönemlerde Anadolu'nun temel sorunu olan kurumsallaşma yavaş, yavaş belli bir yükseliş arzetmeye başladı. O güne kadar firma sahipleri şunu düşünürlerdi. İstanbul'dan bu konuya ilişkin değerli bir eleman getirelim. Üç ayda bu işi biz öğrenelim, üç ay sonunda bu arkadaşı göndeririz. Bu yanlıştı. Kendi mücadelemizi kendimizin vermesi gerektiğini düşünüyorum. Bu mücadeleyi verdiğimiz takdirde 2001'deki yaşanan krizin tekrar gündeme gelmeyeceğini düşünüyorum. Tabii hükümet değişikliğiyle sağlanan istikrar, sanayideki reel sektördeki üreticileri tetiklemiş durumda, yeniden umutlar fazlasıyla yeşerdi. Mücadele daha fazla arttı. Hükümet de eğer radikal kararlar almaya devam eder, yolsuzlukların önüne geçer bir takım uygunsuz davranışları tıkarsa bundan sonra Türkiyenin büyüme hızının eksilere düşeceği kanaatinde değiliz. 7-8 civarında büyümeyle devam edeceğiz kanaatindeyim.


M. Ali ATİKER

LONCA: Bu analizden sonra Mehmet Ali Bey'e bir soru yönetmek istiyorum. Ali bey krizin bir daha yaşanmaması için "kurumsallaşmayı öğrenmek zorundayız" dedi. Biz bunun çalışmalarına sanayici olarak bugün itibariyle başlama eğiliminde miyiz?

ATİKER: Konya sanayisi en yakın zamanda kendini yenilemeli, profesyonel insanlar çalıştırmalı. Ayrıca insana yatırım yapmalı ve de sanayi-üniversite işbirliğinini gün geçirmeden en iyi şekilde sağlamalı. Konyalının başarıya ulaşması için burada Konyalı politikacılarımıza, Konya valimize, Milli Eğitime ve sayın Abdurrahman Kutlu hocama çok görevler düşüyor. Konya'ya bir üniversite daha yapılması zaruri oldu. Bugün hiçbir sanayici arkadaşımızın profesyonel ne makina mühendisi, ne pazarlamacısı, ne de işletme elemanı var. Konya'ya 3 senedir alınan yeni CNS tezgahları kullanacak profesyonel eleman bile yok.

LONCA: Bu kadar finansman ayrılan bu tezgahlara onu kullanacak elemanı yetiştirecek bedeli ödemekten kaçınan bir yapı var da diyebilir miyiz?

ATİKER: Evet, ve özellikle bir İstanbuldaki gibi iki üç üniversitenin sanayiye yönelik yapılanması gerekiyor. Ve Konya'da Zafer meydanında annesine babasına yük olan, üniversiteye giremeyen bir sürü liseli gençlerimiz var. Bu sorunları dile getirip meslek ve sanat okullarını canlandırmak ve bu gençlerin sanayi ve ticarethanelerde iş bulmalarını sağlamak gerekiyor. Mesela okullar 8 sene oldu. 8 seneden sonra sanayiye çırak gelmiyor. Çırak gelmediği için sanayide bir boşluk doldu. 8 yıllık okulu bitiren, liseyi de bitireyim diyor ama liseye gittiğinde başarılı olamıyor. Türkiyenin kanayan bir yarası da sınıfta kalma yok. Çalışan çocukla, çalışmayan çocuk aynı kefenin içerisinde. Ayrıca Türkiye'de sanayici veya herhangi bir meslek grubunda olan birinin çocukları babasının mesleğiyle ilgili eğitim veren bir üniversite bölümünde okuması gerekli. Mesela ben sanayiciyim benim oğlumun ya işletmeci veya makina mühendisi olması lazım.

LONCA: Bu Milli Eğitim politikasına yeni bir bakış açısı getiriyor.

ATİKER: İç Anadolu bölgesinde şirketleşemiyoruz. Fabrika sahiplerinin çocuklarının başarılı olup bu işi bilmesi gerekiyor. Bir sanayicinin kendi oğlu ilkokul mezunu iken çalıştırdığı adam üniversite mezunu ise o müessese başarıya ulaşamıyor. Büyük bir tarım arazisine sahip bir babanın okuyan üç oğlundan biri doktor, biri dişçi diğeri öğretmen oluyor. Baba ihtiyarlayınca çiftliği işletemez hale geliyor. Halbuki bunun çocuklarından birinin veteriner veya ziraat mühendisi olması lazım. Hiç kimse doktor olunca gidip zıvarıkta çiftçilik yapmaz. Adam 30-40 senesini harcamış, bilgi dağarcığıyla takımıyla taklavatıyla işyeriyle ismiyle markalaşmış. Ama oğlu gelip de onun yerini dolduramıyor. Yaşlandığı an, o bilgi birikimi ve markalaşmış firma ismi ölecek.

LONCA: Peki şunu sorabilir miyim? Sanayinin en eskilerinden biri olmanız nedeniyle Konyanın en eski sanayi kuruluşu kaç senelik.

ATİKER: Konyada 50 senenin üzerinde babadan oğula kalan sanayi yok diyebilirim.

LONCA: Peki Konya sanayisinde, işletmenin kurulması büyümesi ve işletme sahnesinden tabiri caizse tarih sahnesinden çekilmesinin ortalama ömrü ne?

ATİKER: 35 sene

LONCA: İkinci nesle aktarılma olayı yok denecek kadar az diyorsunuz.

ATİKER: Evet. Ve bir de İç Anadolu bölgesinde insana yatırım, teknolojiyi takip etme yok. İkinci olarak çocuklarımızı daha iyi yetiştirelim sevgisi, ideali, uğraşısı daha az.

LONCA: Bu çok ağır bir itham oldu.

ATİKER: Ben bunu özellikle söylüyorum. Biz çocuklarımızı iyi yetiştiremedik. Neden? Çünkü profesyonel adamların yanımızda olmamasından. Büyümenin getirdiği teorik bilgiye sahip olamayışımızdan. Mesela Konya sanayisinde isim sayayım. Sinanlar, bir ömür tamamlamadı. Özyatağanlar, Öztunçlar, bir ömür tamamlamadı. Bunlar Konyanın en zengin, finans gücü yüksek ve Konyayı Türkiye'ye tanıtan firmalardı. Neden? Yanlarında profesyonel insanların yoktu. Bu acı bir gerçek. Mesela Ali Özdemir Konya sanayinin heykeli dikilecek adamlardan birisi. Konyaya ilk çelik dökümü getiren insan.

SEMİZ: Temel sorun sadece çocuklarını yetiştiremediklerinden kaynaklanmıyor. Yani kurumsallaşmayı başaramadıkları için. 95 krizinden sonra biraz önce bahsedildiği gibi talep vardı arz yetersiz geldi. 2001 de yeni bir kriz tekrarlandı. Bu arada reel sektör içindeki firmalar şunu gördü. Bizim kurumsallaşma sürecini tamamlamamız gerekiyor. Bunun için gerekli olan şeyler nelerdir. İyi makina mühendisi dedik, iyi metolorji mühendisi dedik. Bununla ilgili bütün organizasyonunu yapıp tamamlayacak. Eleman ihtiyacını tamamlamak için de mevcut piyasaların bünyesinden transferler veya tabandan yetişecek elemanlar ayarlandı. Şimdi bakın Selçuk üniversitesinden ve diğer üniversitelerden mezun olan yüzlerce binlerce makina mühendisi, endüstri mühendisi, metaluji mühendisi, işletmeciler, hukukçular, gibi pekçok insanın işsiz olduğu söyleniyor. Aynı oranda da sanayideki reel sektörün içerisinde üretimde bulunan firmaların pek çoğunda da bu elemanların eksikliklerden bahsediliyor. Bir taraf üniversite bitirip iş bulamamaktan yakınırken, diğer tarafta da iyi derecede firmasını sırtlıyacak eleman ihtiyacından bahsediliyor.

ATİKER: Burdaki sıkıntı şu 10 senedir üniversite ile sanayi kopuk oldu. Üniversite mezunları masa başı memurluğu istediğinden, sadece diplomanın iş göreceğini zannediyorlar. Bugün başarılı bir mühendis piyasada her zaman iş bulur. Veya ben atölyeye gireceğim diyen mühendis arkadaş her zaman iş bulur.

Ali SEMİZ

LONCA: Ali bey; kurumsallaşmamızı tamamladığımız zaman üniversite sanayi işbirliği sağlıklı işlerse benim oğlumun veya benim çocuğumun o firmanın başına bizzat geçmesine ihtiyaç yoktur. diye düşünüyor. Mehmet Ali bey ise aile şirketi kültürünün önemli olduğunu vurgulayarak, "evet kalifiye ve profesyonel insanla çalışmak zorundayım, ama denetim mekanizmasını kendi elimde tutabilmek için evlatlarımı bu noktada yetiştirmeli ve o denetim mekanizmasının bir tarafında olmayım" diye düşünüyor.

ATİKER: Kurumsallaşalım, ama iç anadolu bölgesinde insan unsuru çok suistimaller yapabiliyor. Bana yapıldıktan sonra Türkiye'de yolsuzluk başkasına haydi haydi yapılır. Onun için eğer bir işin çıraklığını yapamıyorsan patronu olamazsın. Yani sanayi aynı anda beş basamağı birden çıkamaz. Kurumsallaşmak için alt yapının sağlam olması lazım. İşverenin bu tecrübeye sahip olması lazım. "El eliyle yılan tutulmaz" diye bir atasözü var. Bana profesyonel olarak yönetici konumunda 10 tane adam bul hadi. Ben yarından itibaren bir hafta içerisinde sizden İşletmeci, pazarlamacı, makine mühenndisi profesyonel eleman istiyorum. Var mı?

SEMİZ: Şu anda mevcut istihdam edilecek elemana çok ihtiyaç olmasından kaynaklanıyor. Ama bir şekilde birilerinin de bunu göğüslemesi gerekiyor. Eğer bana makine ressamı lazımsa, benim işletmemde 3 makine ressamı çalışması gerekiyorsa bunları bir şekilde yetiştirmem gerekiyor. Elbette 6 ay sonra 1 yıl sonra yetiştiğini düşünerek farklı yerlerden daha farklı imkanlar alarak belli transferler gerçekleşebilir. Ama benim tekrar yeniden, 3 eleman 6 eleman, 10 eleman daha yetiştirmem gerekiyor. Ne zamana kadar? Bu piyasanın içerisi doyuncaya kadar. Bunu ben de yetiştireceğim, siz de yetiştireceksiniz. Sanayiciler aynı zamanda fabrikalarını mektepler haline getirmekle görevleridir.

Bu sıkıntıyı göğüsleyen firmaların sayısını 10'dan 100'e çıkarabilirsek, zaten belli bir süre sonra bu sorun kalmaz. Üniversite sanayi işbirliği, Meslek odaları, sanayi ve üniversite denklemini kurduğumuz anda bu süreç daha hızlı bir şekilde yayılacak. Ancak burada başka problemler de devreye giriyor. Üniversiteden bilgi birikimini almış teorik bilgisinde bir problem olmayan her hangi bir hocamız herhangi bir AR-GE çalışmasını belli bir ücret karşılığında yaptığı zaman meslekten men cezası yiyor. Yani siz bu aradaki mesafeyi kapatırsanız, o zaman üniversitedeki öğretim görevlilerinin sanayideki işadamlarının diyalogları ve birlikteliği artacak ona göre projeler üretilmeye başlayacak. Ben Almanyada bir öğretim görevlisiyle tanıştım. Magnezyum alışımlarının dökümüyle ilgili bir konuda konuşurken hazırladıkları projeyi Almanyanın dev bir firmasına sattıklarını ifade ettiler. Şimdi ben size soruyorum. Kaç tane üniversitemizde, kaç tane proje özel sektör tarafından sahiplenilmiştir. Ve o özel sektörün talebine kaç üniversitemiz cevap vermiştir? Eleman konusunda ise biz sanayicilerin de hatası var. Biz de staj gören elemana yeterince eğitim vermiyoruz. Üzerimize düşen sorumluluğu yeterince arkadaşlara aktarmıyoruz. Ya büronun temizliğinde kullanıyoruz. Ya atölyenin içerisinde bir takım eksik yerlerde değerlendiriyoruz. Dolayısı ile bu sadece temel olarak üniversitenin iyi eğitilmediğinden kaynaklanmıyor.

Değiştik; daha da netleştik!

Haynet değişen kurumsal kimliği, koşulsuz müşteri memnuniyetini esas alan profesyonel insan kaynağı ve sektöre kazandırdığı pratik ve akılcı çözümlemeleri; hızlı kesintisiz, ekonomik ürünleri ile tercih edilen bir bilişim markası olmaya devam ediyor...

Wonder Worker

Interpo2000
Yılın Toplumu Hizmet Ödülü

Yıkan bank

Haynet®
sınırsız bilişimci

www.hay.net.tr
musterihizmetleri@hay.net.tr

HAYNET İnternet ve Bilgi Hizmetleri A.Ş.
Tel 0 332 2378600 pbx
Faks 0 332 2379934
Nişantaşı Mahallesi
Dr.M.Hulusi Baybal Caddesi
Sehavet Sitesi 5/C
42060 Selçuklu - KONYA

YARGI KÖŞESİ

FİKİR VE SANAT ESERLERİ

Fikir ve sanat eserleri esas itibariyle 5846 sayılı kanunla neler olduğubelirtilmiş ve koruma altına alınmıştır.

Madde-2: İlim ve edebiyat eserleri şunlardır:

1-Herhangi bir şekilde dil ve yazı ile ifade olunan eserler ve her biçim altında ifade edilen bilgisayar programları ve bir sonraki aşamada program sonucu doğurması koşuluyla bunların hazırlık tasarımları,

2-Hernevi rakıslar, yazılı kareografi eserleri, pandomimalar ve buna benzer sözsüz sahne eserleri.

3-Bedii vasfı bulunmayan her nevi teknik ve ilmi mahiyette fotoğraf eserleriyle, her nevi haritala, planlar, projeler, krokiler, resimler, coğrafya ve topografyaya ait maket ve benzerleri, her çeşit mimarlık ve şehircilik tasarım ve projeler, mimari maketler, endüstri, çevre ve sahne tasarım ve projeleri.

Ara yüzüne temel oluşturulan düşünce ve ilkeleri de içine almak üzere, bir bilgisayar programının herhangi bir ögesine temel oluşturulan düşünce ve ilkeler eser sayılmazlar.

Madde-3: Musiki eserleri, her nevi sözlü ve sözsüz bestelerdir.

Madde-4: Güzel sanat eserleri, estetik değere sahip olan;

1- Yağlı ve suluboya tablolar; her türlü resimler, desenler, pasteller, gravürler, güzel yazılar ve tezhipler, kazıma, oyma kakma veya benzeri usullerle maden, taş, ağaç veya diğer maddelerle çizilen veya tespit edilen eserler, kaligrafi, serigrafi,

2- Heykeller, kabartmalar ve oymaları,

3- Mimarlık eserleri,

4- El işleri ve küçük sanat eserleri, minyatürler ve süsleme sanatı ürünleri ile tekstil, moda tasarımları,

5- Fotoğrafik eserler ve slaytlar,

6- Grafik eserler,

7- Karikatür eserleri,

8- Her türlü tiplemelerdir.

Krokiler, resimler, maketler, tasarımlar ve benzeri eserlerin endüstriyel model ve resim olarak kullanılması, düşünce ve sanat eserleri olmak sıfatlarını etkilemez.

Madde- 5: Sinema eserleri, her nevi bedii, ilmi, öğretici veya teknik mahiyette olan veya günlük olayları tespit eden filmler veya sinema filmleri gibi, tespit edildiği materyale bakılmaksızın, elektronik veya mekanik veya benzeri araçlarla gösterilebilen, sesli veya sessiz, birbiriyle ilişkili hareketli görüntüler dizisidir.

Fikir ve sanat eserlerinin korunmasıyla ilgili olarak Yargıtay kararlarından birkaç örnekle açıklayalım.

Güzel sanat eseri, haksız ve eser sahibinin rızası olmaksızın değiştirilmişse, eski halin iadesi mümkünse ve değişikliğin kaldırılması (izalesi) kamunun ve malikin menfaatlerini esaslı surette haleldar etmiyorsa, eser eski hale getirilir. Mahkemece, malikin hakları yönünden yasada öngörülen bu üilkeler üzerinde durulması gerekir.

İnfazın ne şekilde yapılacağı da karar yerinde ayrıntılı olarak açıklanmadan, soyut olarak eski hale getirme kararı verilmes de isabetli değildir. (11.HD 29.03.2003 143-2548)

Davalıların hukuka aykırı eylemleri sabit olduğuna göre somut olayın özellikleri göz önüne alınarak zarar belirlenmelidir. Bu esasları içermeyen ve denetime elverişli olmayan rapora göre karar verilmesi doğru olmadığı gibi, manevi tazminatın miktarını belirleme hakime verilmiş bir yetki olduğuna göre, bilirlikişilerce belirlenen manevi taznimata aynen hükmedilmesi de usul ve yasaya aykırıdır. (4.HD 12.02.2002 12748-1613)

Fikir ve Sanat Eserleri Yasası'nın 68. maddesinde düzenlenen tazminatın türü bütün tanıyan, bölünememezliği içeren türden bir tazminat değildir. Bu nedenle zarar gören, bu zararını bir defada ve bir dava. ile isteyebileceği gibi, usul ve maddi hukuk kurallarına uymak koşuluyla birden fazla dava ile bölümler halinde de isteyebilir. (4.HD 30.09.2002 5472-10458)

Mahkemece taznimat miktarı resen hesaplanmış ise de, davacının FSEK.'nun 68. maddesine göre istemiş olduğu rayiç bedel itibariyle uğradığı zararın üç kat fazlası talebi konusunda olumlu veya olumsuz bir karar verilmemesi hatalıdır. (11.HD 01.04.2002 010704-002885)

Davacı özgün hikayesini bir sözleşme ile davalıya sattığından alacak talebinde bulunmuştur. Mahkemece davacının tazminat talebini neye dayandırdığı FSEK.'una göre açıklattırılmalı ve davacının talep edebileceği tazminat miktarı uzman bilirkişiler tarafından hesaplattırılmalıdır. (11.HD 01.07.1996 4585-4857)

Mali haklara dair sözleşme ve tasarrufların yazılı olması gerekir. Bu bir geçerlilik koşuludur.

Geçerlilik koşuluna dayanan kimsenin hareketi kötüniyet belirtisi olarak sayılamaz. (11.HD 04.12.1975 4967-7001)

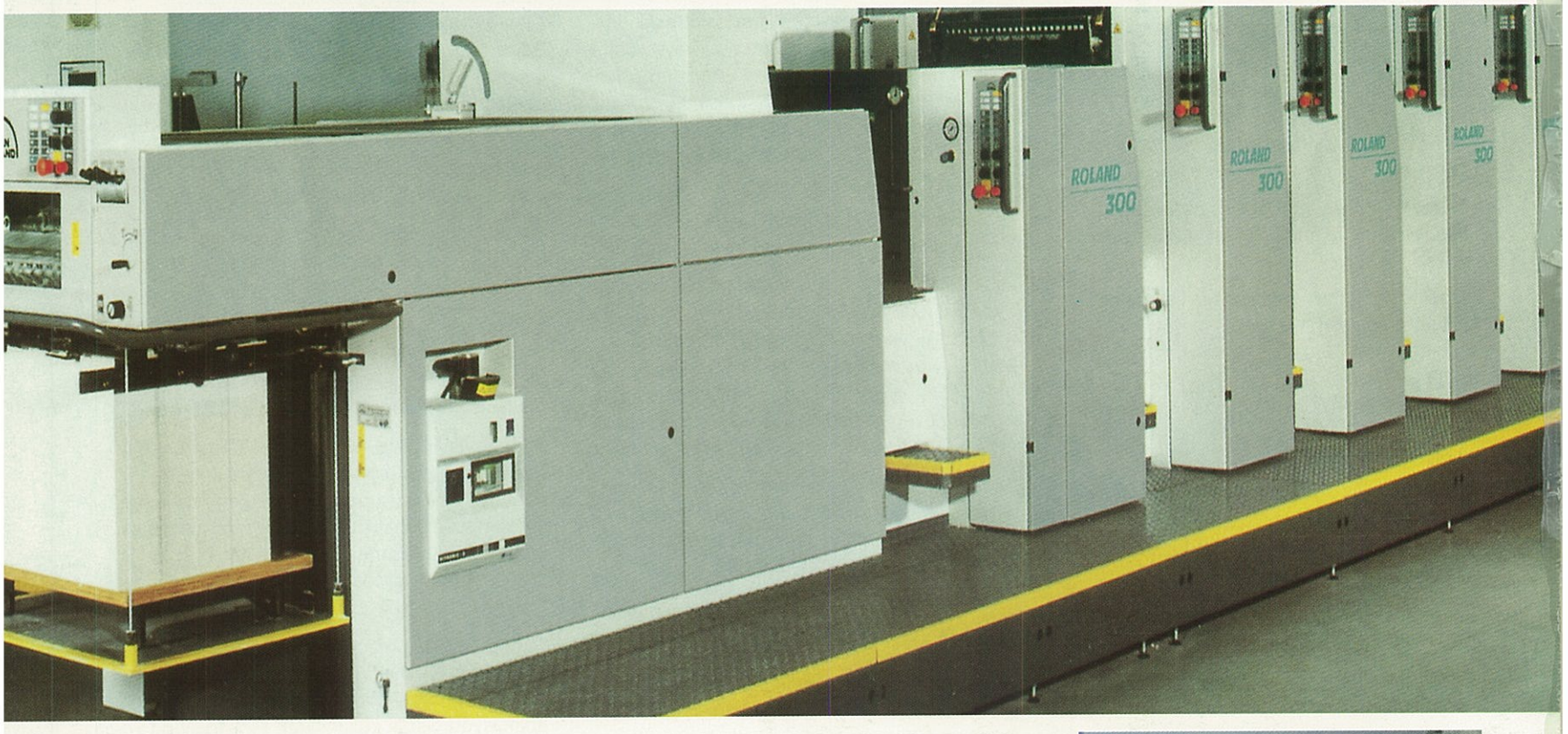
5846 Sayılı Yasa gereğince Fikir ve Sanat Eserleriyle ilgii uyuşmazlıklarda asliye hukuk mahkemelerinin görevli olduğu hükme bağlanmıştır. (20.HD 16.04.2002 2796-3662)

5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanununda gösterilen haller dışında iktibas yapılmış olsa dahi, iktibas hususunda kullanılan eser sahibinin ve eserinin adı belirtise bile eser sahibi, haksız rekabet hükümlerine dayanarak BK.'nun 49. maddesindeki koşulların gerçekleşmesi halinde manevi tazminat isteyebilir. (HGK 18.02.1981 1-2)

Mahkemece, davacıya ait eserdeki figürlerin davalı tarafından izinsiz ve haksız olarak animasyon olarak kullanılarak TV kanalında yayınlandığı, bu hususun davacının korunan haklarına tecavüz oluşturduğu, zararın yabancı para olarak doğduğunun kanıtlanamadığı, ancak maddi tazminat olarak istenebileceği, manevi tazminat koşullarının da oluşturduğu gerekçesi ile, maddi ve manevi tazminatın dava tarihinden yürütülecek ticari faizi ile davalıdan tahsiline, ilana karar verilmesi yasaya uygundur. (HGK 16.05.2001 11/392-415)

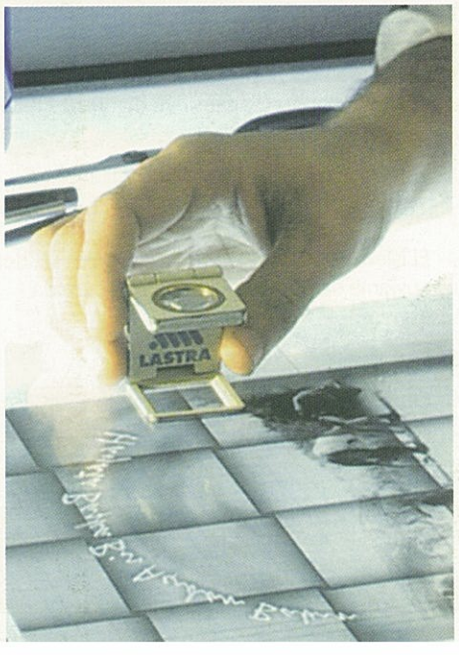
Davanın dayanağını teşkil eden eser, davacının, davalı kurumda görev almasından önce vücuda getirilip sözleşme ile yayınlanması, davalı tarafa bırakılmış bulunmasına göre, davalının dayandığı TÜBİTAK Yayın Yönetmeliği hükümlerinin bu uyuşmuzlakta uygulanması değildr. (11.HD 25.1.1999 8217-26)

Anadolu'ya express hizmet



Katalog, broşür, dergi, afiş, el ilanı, kartvizit, antetli kağıt, zarf, davetiye, fatura ve irsaliye... gibi orjinal tasarım ve uygulamalar... Takvim, ajanda, masa sümeni, not defteri, bloknot... gibi promosyon ürünleri... kutu, sıvama... gibi ambalaj ürünleri... web sitesi, interaktif CD tasarımları... firmamızın seçkin ürünleriyle müşterilerine hizmet verdiği üretim alanlarıdır...

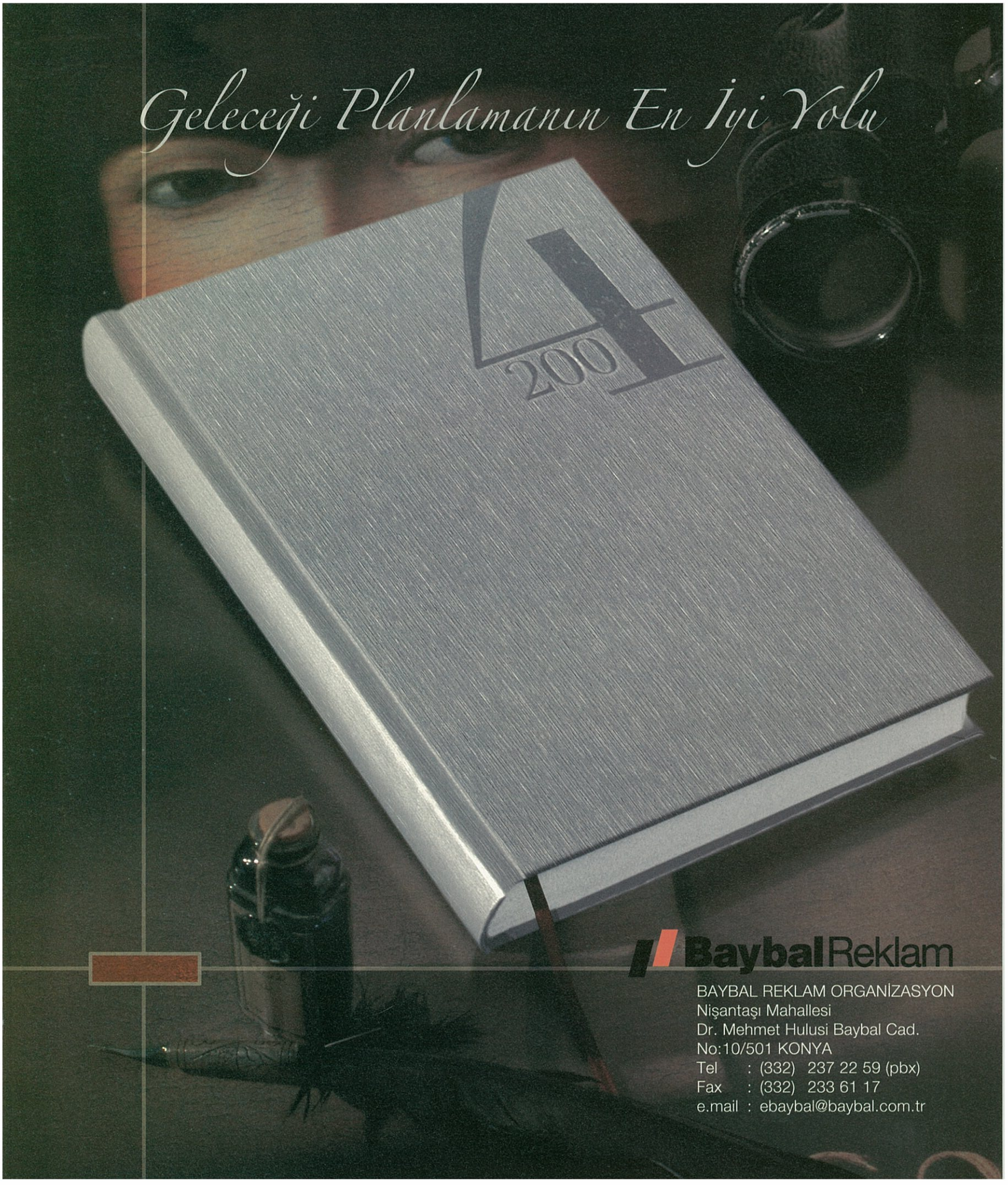
Bizimle tanışarak, Express ile çalışmanın ayrıcalığını fark edin. Çünkü Express, tüm baskılı işlerinizi firmanız için en uygun koşullarda sunmaktadır. Çünkü Express, kaliteyi hep en önde tutmaktadır. Çünkü Express, işinizi en hızlı şekilde hazırlayıp, zamanında teslim eder.



EXPRESS print center

Express Grafik Baskı Sistemleri Matbaa ve Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.

Yüzyıl Mah. MASSİT Matbaacılar Sitesi 5.Cad. No:26 Bağcılar - İSTANBUL
T: +90.212.430 88 13 (pbx) F: +90.212.430 88 16 • e-mail: expressgrafik@hotmail.com


Geleceği Planlamanın En İyi Yolu
2007
Baybal Reklam
BAYBAL REKLAM ORGANİZASYON
Nişantaşı Mahallesi
Dr. Mehmet Hulusi Baybal Cad.
No:10/501 KONYA
Tel : (332) 237 22 59 (pbx)
Fax : (332) 233 61 17
e.mail : ebaybal@baybal.com.tr

Virajları bu kadar eğlenceli kılan nedir?

Sprinter ve yenilikleri.

ESP güvenlik sistemi sadece Sprinter'de.

►ESP... Yani elektronik dengeleme programı. Sadece Sprinter'e özgü bir yenilik. Aynı zamanda Sprinter sürücülerinin kendilerine bu kadar güvenmesinin temel sebeplerinden biri... Çünkü bu sistem en keskin virajlarda bile aracı dengede tutarak savrulmasını önlüyor. ESP yalnızca ABS, ASR ve BAS güvenlik sistemleriyle birlikte sunuluyor. ESP'li Sprinter'ler en korkulu virajları bile eğlenceli hale getiriyor. Kısacası, değişen Sprinter sınıfındaki diğer araçlara örnek oluyor. Bunun yanı sıra daha da artan konforu ve yenilenen göz alıcı görünümüyle de herkesi büyülüyor. Sprinter'le yeni bir dönem başlıyor.

Mercedes-Benz

Bayraktarlar Merkon Orta Anadolu Motorlu Araçlar Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayii Tel: (332) 248 23 81 - 248 23 82