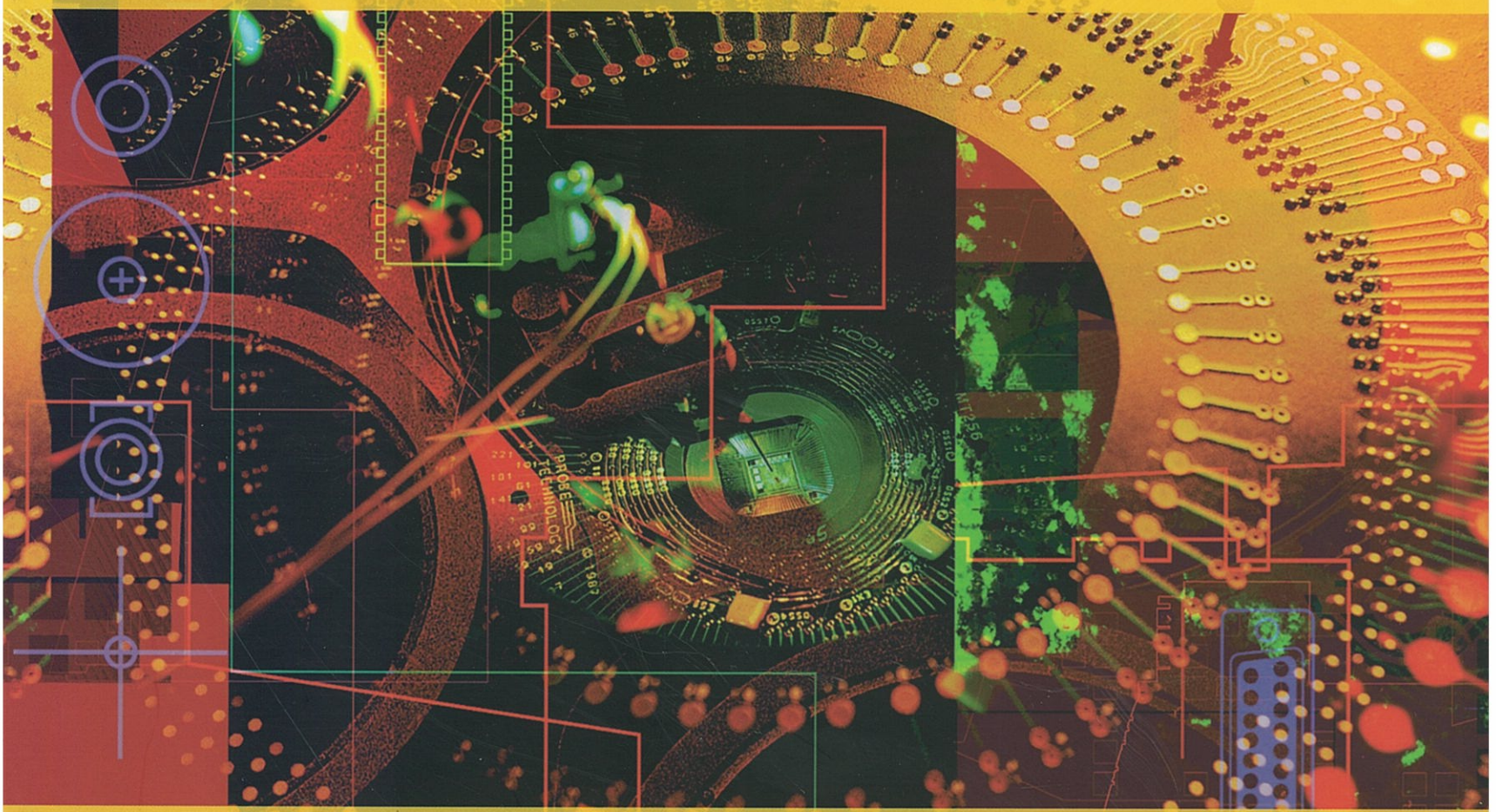
SAYI 31 | ISSN 1304-0731 | BAHAR 2009

# LONCA



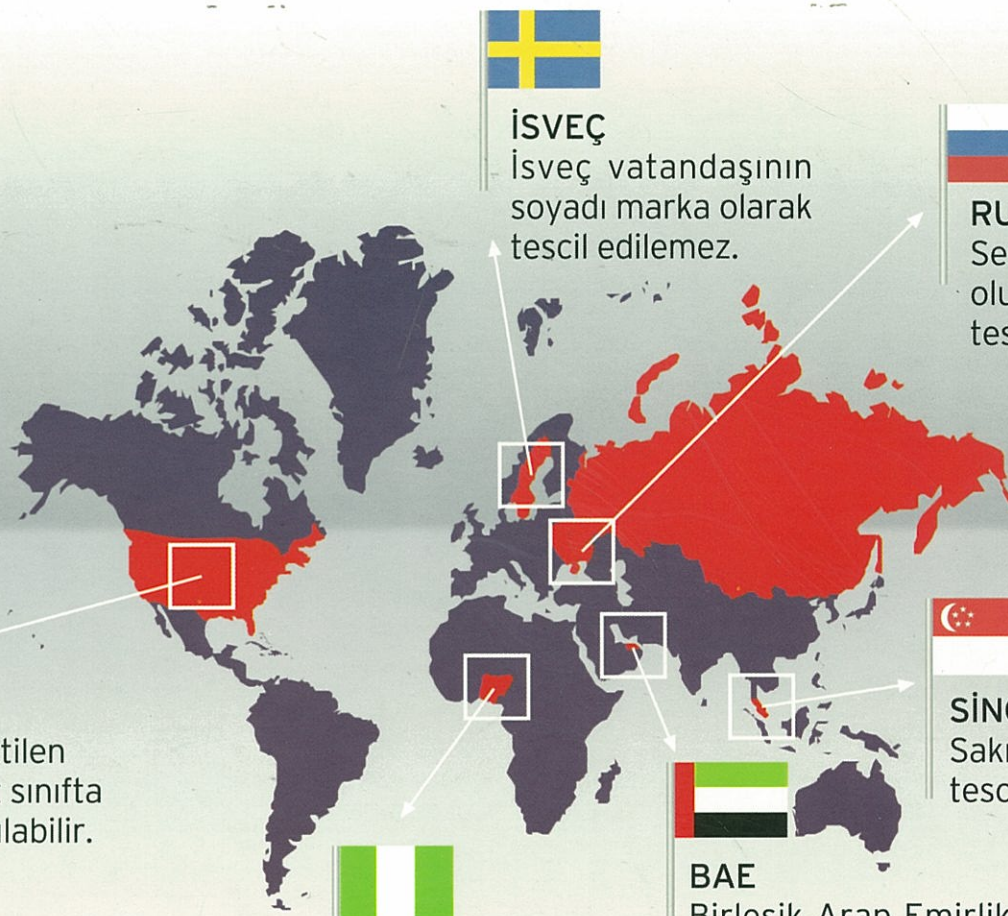
## Teknoloji ve Verimlilik

Araştırma Sanayide Kredi Kullanımı

Kültür Sanat Mumcu Sille'de Portre Saime Yardımcı

Sektör İnşaat Müteahhitlik Hizmetleri ve Projelerin Geliştirilmesi

# Yurtdışı marka tescilinde tecrübe konuşur



**İSVEÇ**
İsveç vatandaşının soyadı marka olarak tescil edilemez.

**RUSYA**
Sessiz harflerden oluşan marka tescil edilemez.

**ABD**
Sadece ürettilen ürüne ait alt sınıfta tescil yaptırılabilir.

**SİNGAPUR**
Sakız emtiası için tescil yapılamaz.

**BAE**
Birleşik Arap Emirliklerinde alkollü içkiler tescil edilemez.

**NİJERYA**
Hizmet sınıfında tescil yapılamaz.

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

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

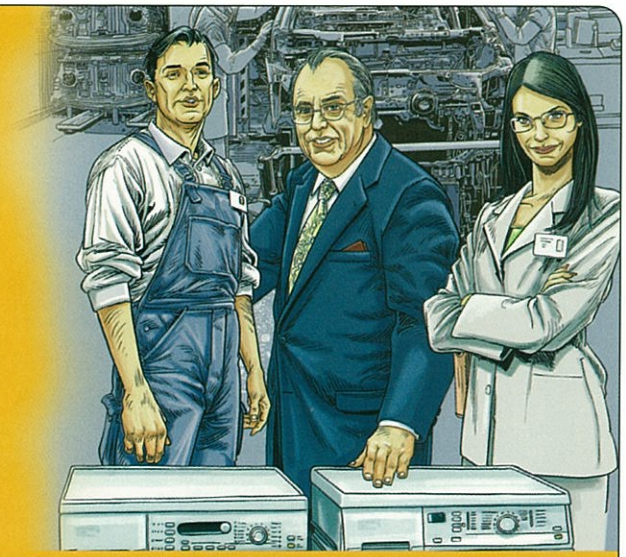
**destek**phone **444 43 44**

www.destekpatent.com.tr

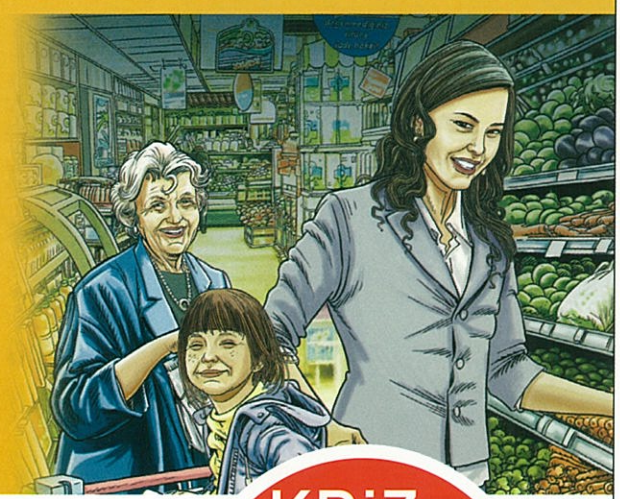
DESTEK PATENT
bilgi ve birikimin gücü

# BİRİ VARSA HEPSİ VAR!

# ÜRETİM İSTİHDAM TÜKETİM







Ekonomileri istihdam, üretim
ve tüketim güçlü kılar.
Biri olmazsa kriz kazanır.
Ekonomi asıl durduğunda ölür.
Krize yenilmeyeceğiz!
Çıkacağız pazara,
Türkiye'nin alın terini taşıyanı
tercih edeceğiz!
Ülkemize destek olacağız!
Üretim sürecek,
istihdam artacak,
tüketim gücümüz yükselecek!
Haydi Türkiye, önce üretmeye...
Sonra da kendi ürettiğini
tüketmeye!

mucizelerdükkanı

## Türkiye'nin yüzü gülsün diye...

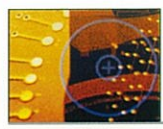
**ÜRETEN TÜRKİYE PLATFORMU;** Türkiye iç pazarını canlandırmayı amaçlayan bir sivil girişimdir. Tüketicilere **"krizin çaresi var"** demek için sanayiciler, tüccarlar, esnaf ve sanatkârlar, işçiler, kamu çalışanları ve sivil toplum kuruluşları tarafından oluşturulmuş bir platformdur.

KRİZ VARSA ÇARE de VAR

www.uretenturkiyeplatformu.org.tr

LONCA
SAYI 31
BAHAR 2009
ISSN 1304-0731

İÇİNDEKİLER



Editörden 3


Başyazı
Tahir Büyükhelvacıgil
KSO Yönetim Kurulu Başkanı 4


Dosya
Ali Boğa
Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı
Teknoloji ve Verimlilik 8


Dosya
Ahmet Yakıcı
İGEME Yönetim Kurulu Başkanı Dış Ticaret Müsteşarı
Teknoloji ve Verimlilik 12


Dosya
Prof.Dr. Habip Asan
TPE Başkanı
Teknoloji ve Verimlilik 18


Dosya
Ziya Altunyaldız
DTM İhracat Genel Müdürü
Teknoloji ve Verimlilik 22


Dosya
Kerim Ünal
MPM Genel Sekreteri
Teknoloji ve Verimlilik 26


Dosya
Mahmut Kiper
TTGV Başuzmanı
Teknoloji ve Verimlilik 32


Araştırma
M.Rifat Hisarcıklıoğlu
TOBB Başkanı
Sanayide Kredi Kullanımı 36


Araştırma
Dr. Şahap Kavcıoğlu
Halkbank Esnaf ve KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yrd.
Sanayide Kredi Kullanımı 40


Araştırma
Coşkun Yahşi
Kredi Garanti Fonu Konya Şube Müdürü
Sanayide Kredi Kullanımı 44


Sektör
KSO Araştırma Servisi
İnşaat Müteahhitlik Hizmetleri ve Projelerin Geliştirilmesi 50


Sektör
Süleyman Temizci
SÜLTEM Proje İnşaat Mühendislik San. Tic. Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı
İnşaat Müteahhitlik Hizmetleri ve Projelerin Geliştirilmesi 52


Sektör
Ahmet Buğa
SEHAYAPI Genel Müdür
İnşaat Müteahhitlik Hizmetleri ve Projelerin Geliştirilmesi 58


Sektör
İsmail Ünsal
Küpedağ Mimarlık Mühendislik İnşaat Taahhüt ve Ticaret Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı
İnşaat Müteahhitlik Hizmetleri ve Projelerin Geliştirilmesi 64


Araştırma
Ahmet Kuş
Konya Bedesteni 70


Portre
Saime Yardımcı
İş Kadınları Derneği Başkanı 76


Kültür Sanat
Mustafa Kolcu
Mumcu
Mumcu Sillede 80


Yargı Köşesi
Konya Sanayi Odası Hukuk Müşavirliği
Yıllık Ücretli İzin 86


**Sahibi:** Konya Sanayi Odası Adına Tahir BÜYÜKHELVACIGİL I **Basın Yayın Komisyon Başkanı:** Kemal Korkmaz
**Genel Yayın Yönetmeni:** M.Sedat TAŞKAZAN I **Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:** Mürsel ÇETİN I **Reklam Sorumlusu:** Mehmet CAN
**Görsel Tasarım:** FLEXHIBIT I **Yapım:** Zoom Reklamevi I **Ofset Hazırlık-Baskı:** Erman Ofset Mat. San. ve Tic. Ltd. Şti.

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

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

zoom reklamevi

KONYA SANAYİ ODASI

EDİTÖRDEN

Yaşadığımız sıkıntılı günlerde, herkes çıkış yolu arıyor. Çıkış yolu için, bu sıkıntılı günleri en az kayıpla atlatmak için çareler aranıyor. Sıkıntılı günlerin geçmekte olduğuna dair göstergeler artmaya başladı. Elbette bu sıkıntılı günler geçecek. Ancak bundan bir ders çıkartmak bu ve benzeri durumlarda neler yapmamız, neleri de yapmamız gerektiğini şimdiden belirlememiz gerektiğini gördük, öğrendik.

Yaşadığımız sıkıntılı günleri, yaşamayan veya en az hissedenler verimliliği bir felsefe, bir yaşam tarzı haline getiren kurumlar oldu. Hangi sektörde faaliyet gösterirse göstersin, verimlilik odaklı, teknoloji odaklı çalışan firmalarımız küresel hırçın dalgalardan etkilenmedi. Bu da bizlere teknoloji ve verimliliğin sadece durgun sularda, sakin denizlerde değil fırtınalarda da işe yardığını gösterdi. Bu somut gerçekten hareketle Lonca olarak kapak konumuzu Teknoloji ve Verimlilik olarak belirledik. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Ali Boğa, İhracatı Geliştirme Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Dış Ticaret Müsteşarı Ahmet Yakıcı, Türk Patent Enstitüsü Başkanı Prof. Dr. Habip Asan, Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürü Ziya Altunyaldız, MPM Genel Sekreteri Kerim Ünal, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfi Başuzmanı Mahmut Kiper teknoloji ve verimlilik ile ilgili bilgi, deneyim ve öngörülerini Lonca okurlarıyla paylaştı.

Banka, kredi, faiz gibi sözcükler geçtiğinde herkesin akılına olumsuz düşünceler gelir. Gerçekten de iş hayatımız bu tür olumsuzluklar nedeniyle sıkıntı yaşamış firmalarımızın öyküleriyle doludur. Ancak kredi bu kadar kötü müdür? Kredi kullanarak işini büyüten, yeni yatırımlar yapan, işine ivme kazandıran firma yok mudur? Kredi nasıl kullanılmalıdır? Kimler kredi kullandığında başarılı olur? TOBB Başkanı M.Rifat Hisarcıklıoğlu, Halkbank Esnaf ve KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Dr. Şahap Kavcıoğlu , Kredi Garanti Fonu (KGF) Konya Şube Müdürü Coşkun Yahşi bu soruların yanıtlarını verdiler ve sanayicilerimiz için önemli uyarılarda bulundular.

Türkiye gibi Konya ekonomisinin de itici gücü olan inşaat sektörü Lonca'nın bu sayısında işlediği sektör oldu. Sektörün önemli isimlerinden SÜLTEM Proje İnşaat Mühendislik San. Tic. Ltd. Şti.'den Süleyman Temizci "Yasası olmayan tek sektörüz", SEHAYAPI'dan Ahmet Buğa "İnşaat sektörü gelişti. Ancak gelişme tek bir cepheyle olmaz" ve Küpedağ Mimarlık Mühendislik İnşaat Taahhüt ve Ticaret Ltd. Şti.'nden Mimar İsmail Ünsal "Sektördeki ranttan şehirde yaşayan insan faydalanmalı" diyerek inşaat sektörüne dair bilinmeyenleri anlattılar.

Herşeyden önce bir Konya sevdalısı, Yardımcı Beton, Yardımcı Prefabrik ve Yardımcı Pazarlama ve İnşaatları Yönetim Kurulu Başkanı, Türk Anneler Derneği kurucu üyesi ve yöneticisi, Konya İş Kadınları Derneği Kurucu Başkanı, yemek kitabı yazarı, fotoğraf koleksiyoneri Saime Yardımcı hanımefendi porte konuğumuz oldu.

Araştırmacı yazar Ahmet Kuş'un kaleminden Konya Bedestenini okumak, bilgilenmenin, şaşırmanın dışında inanın sizler için bir başka keyf olacak. Genç ama tecrübeli bir usta Mustafa Kolcu. Kolcu, çok ilginçtir Konya'da mum üretiyor. Babasından aldığı bu bayrağı başarıyla ileriye taşıyor. Anadolu'daki en eski mum imalatçısı ünvanını Konya'ya kazandıran Ustaya ve babasına teşekkür ediyoruz.

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



**Tahir BÜYÜKHELVACIGİL**
KSO Yönetim Kurulu Başkanı

# "Zaman, boş durma zamanı değil"

Türkiye, bugün her ülke gibi küresel krizin olumsuz yönde etkilerini yaşamaktadır. Sorumlusu dış kaynaklı olan bir krizi yaşayan ülkemizde, krizi ülke sorunu olarak kabullenip, çıkışın ekonomik bir seferberlik olduğu bilinciyle ulusal çözüm aramalıyız.

Küresel rekabetin etkilerinin arttığı ve krizin etkilerinin daha çok hissedildiği bir ortamda ayakta kalabilmek için yenilik şarttır. Başarının anahtarı yenilik, inovasyon, Ar-Ge, teknoloji ve verimliliktir.

İki yıl önce ABD'de mortgate sistemiyle başlayan ve BM'nin 'yüzyılın krizi', IMF'in '1930'lardan bugüne karşılaşılan en tehlikeli finansal şok' olarak nitelediği kriz, Avrupa Birliği, Çin, Rusya, Brezilya, Hindistan başta olmak Körfez ülkelerini hızlı bir şekilde etkilemiş ve dünya ekonomilerine güven bunalımına yol açmıştır.

Yaşanan küresel krizlerin aşılabilmesi, ancak ve ancak tüm toplumsal kesimlerin gösterecekleri ortak dayanışma ile mümkündür. Yaşanan süreci iyi şekilde yönetmek ve en az

zararla atlatmak için gerek reel kesim, gerekse merkezi yönetimin birlikte hareket ederek yaşanan sürece göre pozisyon almaları gerekmektedir. Bilindiği üzere süreçte tüm aktörlerin ortak akıl ile çözüm araması ve adaletli bir fedakârlık anlayışı ile süreci yürütmesi beklenmektedir. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de krize yönelik köklü tedbirlerin alınması gerektiği bir gerçektir. Bu gerçeğin bilincinde olan Türkiye, gerek hükümetiyle, gerekse ilgili paydaşlarıyla bu tedbirleri almaya çalışıyor.

Türkiye son yıllarda dünyadaki küreselleşmeden hep pozitif olarak faydalandı. Ülke olarak 2001'den 2008'e 7 yılda yüzde 49 büyüdük, müthiş bir başarı hikâyesi yazdık. Dünya pazarlarındaki daralmaya rağmen değişmeyecek tek stratejimiz ihracattır. Krizi fırsata çevirmek zorundayız. Bu konuda çok büyük avantajları bulunan Türkiye, ihracatının yüzde 55'ini AB üyesi ülkelerine yapmaktadır. Önümüzdeki dönemde mal sattığımız bu pazarlarda yaşanan daralma büyümemizi etkileyecekse, yeni bir bakış açısı geliştirebiliriz. Bu bakış açısıyla yeni pazarlara yelken açmalıyız. Ülke olarak ihmal ettiğimiz Ortadoğu, Uzakdoğu, Afrika ülkeleri başta olmak üzere Irak, İran, Suriye, Türkî Cumhuriyetleri ile Balkan ülkelerine yönelmeliyiz. Türkiye ekonomisi ve özel sektörü kendine yeni pazarlar oluşturma, daralan bir pazardaki kaybını başka bir pazarda genişleyerek telafi edebilme kabiliyet ve dinamiğine sahip.

Bugün, ne kadar çok üretim yapar ve ileri teknoloji içeren katma değeri yüksek ürünleri pazarlayabilirsek, ülke olarak dünya markaları çıkartabilirsek ekonomimiz o kadar büyür ve bu sıkıntılı süreci en kısa zamanda atlatabiliriz. Ekonomideki ivme istihdamdır, ekonominin hızlı gelişimi ve bu gelişimin istikrarlı bir ortam içinde devamlı olarak sağlanmasıdır. Türkiye'nin bugün en önemli sorunlarının başında istihdam, işsizlik gelmektedir. Onun için gündemimizin ana maddesi ekonomi olmalı ve yapılması gerekenlere odaklanmalıyız.

Ülke ekonomimizin temel yapı taşı olan KOBİ'lerimizin önemi büyüktür. Bu süreçte KOBİ'lerimizin hayatta kalmak için yapması gerekenler bulunmaktadır. Öncelikli olarak ortaklık kültürünü geliştirmesi gereken KOBİ'lerimizden aynı sektörde olan firmalarımız bir araya gelmeli ve güç birliği oluşturmalıdır. Ortak akılda buluşmalılar, 'Küçük olsun benim olsun' anlayışı yerine 'büyük olsun hepimizin olsun' felsefesiyle hareket etmelidirler. Firmalarımız, kurumsallaşmaya, markalaşmaya büyük önem vermelidir. Yeniliğe açık olmalıdır.

Küresel mali krize karşı alınabilecek tedbirlerin başında Ar-Ge ve yeniliğin teşvik edilmesi gelmektedir.

Ekonomik büyümenin temel belirleyicisi, sermaye birikimi, teknolojik gelişme ve istihdam artışıdır. Büyüme stratejilerinin özellikle teknoloji ve verimlilik bağlantılı olması gerekmektedir.

Ülkemizdeki temel sorun, büyümenin verimlilik ve teknolojiye dayanmamasıdır. Türkiye'de çok büyük ölçüde kaynak israfı olduğunu, ayrıca başta işgücü olmak üzere eksik kullanımın yaygınlığını göstermektedir. Verimlilik odaklı bir büyüme stratejisini geliştirilmeli ve teknoloji konusunda verimlilik arttırıcı önlemler alınmalıdır.

İnovasyon Ar-Ge değildir. Ar-Ge parayı bilgiye dönüştürmek, inovasyon ise o bilginin tekrar paraya dönüştürülmesidir. Değişen dünya konjektürü içerisinde inovasyon KOBİ'lerin vazgeçilmez rekabet edebilirlik aracı olmuştur.

Bugün Konya Sanayi Odası olarak KOBİ'lerimizin teknolojiyi verimli kullanmaları ve rekabet ortamında kendilerini farklılaştırarak avantaj sağlamaları konusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yine Oda olarak, hayata geçir-

diğimiz projelerle firmalarımızın inovasyon kapasitelerini geliştirmeyi, bilginin sanayiciye transferini sağlayarak, dünyada sanayicilerimizin rekabet gücünü arttırmayı, krizin fırsata dönüştürülmesi için işletmelerimizin neler yapması gerektiği konusunda hizmetlerimizi sürdürüyoruz.

KSO olarak gerçekleştirdiğimiz projelerimiz arasında bulunan Üniversite – Sanayi İşbirliği Geliştirme Platformu (ÜSİGEP) projemizi bilgi birikimini üretime dönüştürmenin en önemli araçlarından biri olarak görüyoruz. Üniversitelerde elde edilen temel ve teorik bilgilerin uygulamaya dönüştürülmesinin güzel bir aracı olan üniversite-sanayi işbirliği çeşitli ülkelerde kullanılmaktadır. Bu işbirliği yoluyla sanayinin ihtiyacı olan teknolojik bilgi üniversitelerden, ihtiyacı olan firmalara aktarılmaktadır. ÜSİGEP ile sanayiciler ve üniversite arasında bir bilgi köprüsü oluşturmak için çalışmalarımız devam etmektedir.

Oda olarak yine Ar-Ge Projelerine büyük önem veriyoruz. KSO üyesi KOBİ'lerin Rekabet Güçlerinin Artırılması İçin Kurumsal Bir Yapının Oluşturulması ve Pilot Eğitimlerinin Verilmesi Projesi çerçevesinde firmalarımızın günümüz dünyasında artan rekabet şartlarında mücadele edebilmesi ve daha da gelişebilmesi için kaçınılmaz olan Kurumsallaşma süreçlerine katkıda bulunuyoruz. KSO üyesi firmalarımızın projemiz dahilinde ücretsiz olarak yararlandığı eğitim programlarımız tamamlanmıştır. Stratejik Planlama, Yatırım ve Finans Yönetimi, Pazarlama Yönetimi, İnsan Kaynakları, Üretim Yönetimi, Lojistik ve Tedarik Zinciri, Çevre Yönetim Sistemi & ISO 14001 konularında ücretsiz eğitimler verilmiştir.

İş ve Yenilik Destek Ağları Projesi ile belirlenen amaçlarımız, bilgilendirme, ticari işbirliği, uluslararasılaştırma, inovasyon ve teknoloji ile bilgi transferleridir.

Aktif istihdam tedbirleri ile ilgili projelerimiz kapsamında Konya Sanayi Odası ve Selçuk Üniversitesi İleri Teknoloji Araştırma Uygulama Merkezi ile birlikte 40 genç mezunun Ar-Ge proje personeli olarak yetişmesi, Sanayi işletmelerin Ar-Ge birimi kurmalarına katkı sağlama, KOBİ'lerin Ar-Ge elemanı istihdamının sağlanması, İşletmelerin Ar-Ge Kanunundan yararlanmalarının sağlanmasını amaçlamaktayız.

Bugün Türkiye'nin önemli gündem konularının başında sanayide rekabet gücünün artırılması ve sürdürülmesi gelmektedir. Rekabet gücünün devamı içinse bilgi ve teknolojinin yanında, beşeri sermayenin yani yetişmiş insan gücünün sanayi sektöründe üretim faktörü olarak yer almasının sağlanması gerekmektedir. Yapılan araştırmalar nitelikli eleman sorunu çözülmezse önümüzdeki yıllar içerisinde sanayimizin ağır darbe alacağı, bir başka deyişle rekabet gücünü yitireceğini göstermektedir. Öte yandan sanayicimiz, nitelikli eleman bulamadığı için işini büyütmekten çekiniyor. Sanayicimiz nitelikli eleman ararken, binlerce genç de iş arıyor. Yani emek arzı ile emek talebi arasında bir dengesizlik, bir kopukluk görülüyor. İşte bu dengesizliği gidermek ve bölgemizde etkin ve verimli bir şekilde çalışacak bir Mesleki Eğitim Merkezinin kurulması için faaliyetlerimiz hızlı bir şekilde devam etmektedir.

Konya Sanayi Bölgelerinde Kümeleşme Potansiyeli ve Bir Pilot Uygulama Projesi bugün Türkiye'de örnek projelerimiz arasındadır. Düzey 2 Bölgeleri kalkınma programı kapsamında başlatmış olduğumuz Kümelenme çalışmalarının sürdürülebilirliğini sağlamak için Odamız bünyesinde Kümelenme Merkezi kurulmuş ve faaliyetlerini sürdürmektedir. Çalışmalarımız otomotiv yan sanayi alanında devam etmektedir. Yapılan başarılı çalışmalar neticesinde Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülen Kümelenme Politikasının Tespiti Projesi kapsamında ülkemizde belirlenen 10 küme arasında yerini almış ve geleceğe yönelik yol haritasını hazırlamıştır.



Konya için ülke ekonomisi için tüm kuruluşlarımızla birlikte çalışmak zorunda olduğumuzun bilincini taşımaktayız. Bunun için de Selçuk Üniversitesi, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası ve Konya OSB Müdürlüğü ortak çalışma yapmaktadır. Bu birliktelikte amacımız üniversitelerde üretilen bilginin araştırma merkezleri ile üretim ve hizmet sektörü kuruluşları arasında paylaşımını sağlamak, bilgiyi teknolojiye ve katma değere dönüştürmek, Teknoloji yoğun üretim ve girişimciliği desteklemek, Yüksek ileri teknoloji sağlayacak yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandırmak, Araştırmacı ve vasıflı kişilere iş imkânı yaratmak, teknoloji transferine yardımcı olmak, Kaliteyi ve verimliliği artırmak maliyetleri düşürmek için geliştirme için yapılacak ARGE çalışmalarına profesyonel destek vermek, Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlamak, Girişimciliği desteklemek, Kümeleşmeyi desteklemek, Teknoloji yoğun ürün ve teknolojilerin geliştirilmesi ve ihracatını desteklemektir.

Konya Sanayi Odası olarak Türk Patent Enstitüsü ve KOSGEB işbirliği ile Konya'da uygulanan Hezarfen Projesi ile KOBİ'lerde yenilikçi kültürün artırılmasına katkı sağlamayı ve yeniliklerin korunmasını amaçlıyoruz.

Milli Prodüktivite Merkezi'nin (MPM) Konya Verimliği Artırma Projesi çerçevesinde hazırlanan proje ile Konya'da faaliyette bulunan kamu ve özel sektör kuruluşlarının etkin katılımıyla verimliliği artırıcı tekniklere ilişkin, danışmanlık, verimlilik ölçme değerlendirme ve eğitim hizmetleri verilmiştir.

Zaman boş durma zamanı değildir. Krizi bahane ederek oturanlar, hiçbir şey yapmayanlar sadece sahip olduklarını değil, geleceklerini de kaybedeceklerdir. Daha büyük, daha gelişmiş bir Konya için, Türkiye için zaman gerçekten çalışma zamanıdır.

# “Sanayicimiz pazarlama, rekabet ve gelişme stratejisine göre teknoloji seçmeli”



**Ali BOĞA** / Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı

Teknolojik yenilenme ve gelişme verimlilik artırıcı temel unsurlar arasında gelmektedir. Ancak verimlilik artışlarının tek başına teknolojik gelişmeye dayandırılması Türkiye'nin ihtiyacı olan; verimliliğin ve istihdamın beraber arttığı, buna bağlı olarak yatırım ortamının iyileşerek ihracatın da arttığı bir verimlilik politikasının hayata geçirilmesini engeller. Üretimde verimlilik düzeyinin artırılması ve verimlilik odaklı bir büyüme politikası için başta sermaye birikimi olmak üzere, yatırım ortamında, bölüşümde, teknolojik gelişme hızında, beşeri sermayede, özellikle yaratıcı beyinleri yetiştirecek olan eğitim politikasında, altyapının düzenlenmesinde, AR-GE politikalarında kapsamlı, hızlı, ciddi ve köklü iyileştirilmelere gidilmesi gerekmektedir.

Bu nedenle teknoloji ve verimlilik arasında var olan bu kuvvetli doğrusal ilişkinin orta ve uzun dönemde toplumsal fayda, sosyal refah ve bireylerin yaşam kalitesini olumlu yönde etkileyebilmesi için, verimlilik artışlarına dayalı büyüme stratejilerinin tek başına teknolojiye dayalı olmaktan kurtarılıp, beşeri sermayenin ve yaratıcı beyinlerin gelişimini sağlayıcı politikalarla da mutlaka desteklenmesi gerekir.

## Ülkemizde büyüme, teknoloji ve verimlilik

Türkiye'nin yüksek oranlarda sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için güçlü bir potansiyeli vardır. Bu potansiyel bir yandan büyümeyi

sağlayacak irade ile dinamik ve genç nüfus yapısı olarak değerlendirilebilirken, bir yandan da tüm sektörlerde verimlilik artışına yönelik olarak yapılacak çalışmaların ve alınacak önlemlerin getirisinin yüksek olduğu olarak da değerlendirilebilir. Bir başka ifade ile ülkemizde önemsenmesi gereken bir verimlilik açığı ile birlikte bu açığı kapatabilecek güç ve bilgi birikimi mevcuttur. Ülkemizde arzu edilen ve beklenen büyümenin sağlanabilmesi için verimlilik artışı şarttır. Çünkü günümüz dünyasında "ekonomik büyümenin motoru verimlilik artışıdır". Bunun tüm ülke düzeyinde yaygın ve kalıcı olarak anlaşılması gerekmektedir. Dolayısı ile verimlilik algısının geliştirilmesi öncelikle bir bilinçlenme ve eğitim konusudur. Verimlilik alanında çalışmalar yapmak üzere kurulmuş olan Milli Prodüktivite Merkezi (MPM), ülke düzeyinde yaygın olarak yürüttüğü verimliliği artırma programları ve projeleri kapsamında verimliliğin doğru bir biçimde algılanması için çalışmakta, bu kapsamda verimliliğin tüm sektörlerde nasıl artırılabileceğinin yol ve yöntemlerini eğitim, danışmanlık, yayın ve araştırma çalışmaları ile göstermektedir.

## Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KSO ve verimlilik çabaları

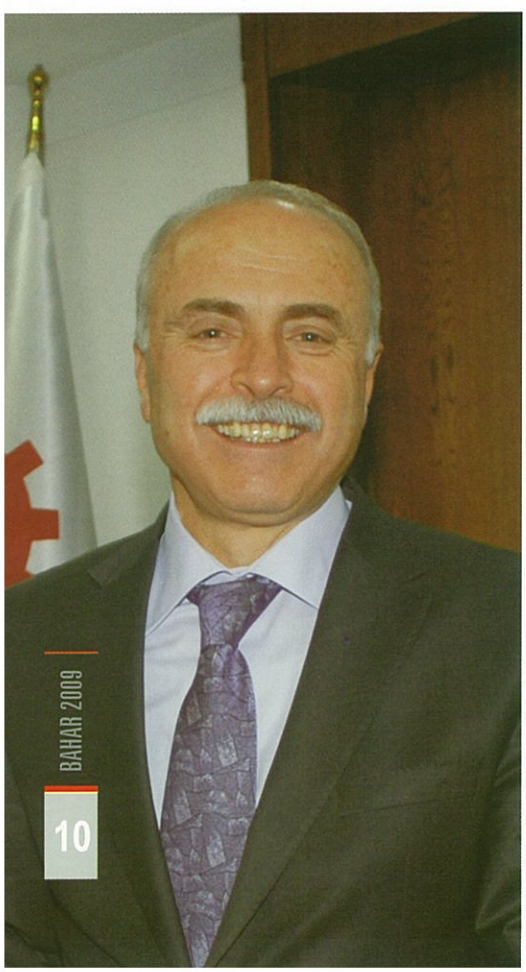
Bakanlığımız ülkemizde verimliliğin artışına büyük bir önem vermektedir. Bu çalışmalarımız Bakanlığımızın ilgili kuruluşu olan Milli Prodüktivite Merkezi tarafından yürütülmekte ve koordine edilmektedir. MPM, ölçek, sektör ve kesim farkı gözetmeksizin vermekte olduğu hizmetleri ile başta verimlilik bilgi ve bilincinin geliştirilmesi ve yaygın-laştırılması olmak üzere, verimliliği artırıcı teknik ve yaklaşımların öğretilmesi, işyerlerinde uygulamaların yapılması amacıyla eğitim ve danışmanlık hizmetleri vermektedir. Ayrıca makro ve mikro düzeylerde verimlilik değişimleri ve bunların nedenleri araştırılmakta, verimlilik artışları için öneriler geliş-tirilmekte, basın-yayın çalışmaları ile de kamuoyu bilgilendirilmektedir.

Bu çalışmalarımıza bir örnek olarak, gene MPM tarafından yürütülen ve illerimizin Ticaret ve/veya Sanayi Odaları ile etkili bir işbirliği ortamında yürütülmekte olan "İller Düzeyinde Verimliliği Artırma Projeleri"ni verebiliriz. Geçtiğimiz yıl Konya ilinde de uygulanmış olan bu proje kapsamında; Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Odası ile işbirliği içerisinde verimliliği artırıcı teknik ve yaklaşımların öğretilmesi, tanıtılması ve il genelinde verimlilik bilincinin artırılması amacıyla KOBİ'lere danışmanlık hizmetleri verilmiş, kamu ve özel sektör kuruluşlarının yöneticilerinden ilköğretim okulu öğrencilerine kadar yaklaşık 5 bin kişiye eğitimler ve konferanslar aracılığı ile verimlik konusunu anlatılmış, ilin verimlilik sorunlarının incelendiği ve değerlendirildiği araştırma çalışmaları yapılmıştır. Günümüze kadar bu projenin uygulandığı illerimizin sayısı 50'ye yaklaşmış olup, ülke düzeyinde bir "verimlilik hareketi" şeklinde devam eden bu çalışmalarımız hızla yaygınlaşmaktadır.

## Teknoloji politikası bilgi ve eğitim düzeyinin artışına önem verilmeli

Gelişmiş ülkelerde büyüme ve gelişme için gerekli kaynakların büyük bir bölümü verimlilik artışlarından sağlanmaktadır. Daha doğrusu bu

ülkeler kaynaklarını verimli kullandıkları için gelişmişlerdir. Mevcut kaynaklar verimsiz kullanıldığında yeterince yeni iş, istihdam ve gelir yaratılamamakta, dolayısıyla hem gelir dağılımındaki bozulma giderilememekte, hem de büyüme sağlıklı ve istikrarlı bir yapıya kavuşturulamamaktadır. Ülkemizde büyüme; verimlilik artışından çok, girdi miktarlarındaki artışa dayalı olup, bu da gelişme hızını olumsuz yönde etkilemektedir. Batının gelişmesi "emek, sermaye" gibi fiziksel faktörlerin artışları değil, bilgi-eğitim düzeyinin artışı, teknolojinin ilerlemesi gibi fiziksel olmayan, ama büyük ölçüde verimlilik artışlarına yol açan "yeni-faktörler"in artışı ile sağlanmıştır. Ülkemizde verimlilik artışları ile desteklenen daha sağlıklı bir büyüme performansına ulaşılabilmesi için teknoloji politikamızda bilgi ve eğitim düzeyinin artışına da önem verilmesi gerekmektedir.



## Verimlilikte teknoloji ve insan

Verimlilik artışını beraberinde getirecek teknoloji kullanımında ülkemiz açısından dikkate alınması gereken önemli hususlar arasında teknoloji – istihdam ilişkisi gelmektedir. Bunda ise, önceki sorulara verilen yanıtlar arasında değinilmiş olan bilgi ve beceri düzeyi yüksek işgücünün geliştirilmesi önemli bir rol oynamaktır. Bu anlamda teknoloji-insan arakesitinde kalite, hız, yenilik gibi faktörlerin yanı sıra teknolojik düşünce, teknoloji kullanımı ve teknolojik gelişmeye uyumlu nitelik geliştirme programları önem kazanmıştır.

## İşgücü de bilgi teknolojilerini kullanabilmelidir

Rekabet edebilirlikte teknolojinin önemi gelecekte daha da artacaktır. Bu anlamda bilgi yoğunluğu ve katma değeri yüksek teknolojileri üretebilen ve kullanabilen toplumların rekabet üstünlüğü sağlayacağı açıktır. Bu nedenle verimliliği artırmaya yönelik çalışmalarımızı da bilgi teknolojilerinin desteği ile güçlendirmeye ve yaygınlaştırmaya çalışıyoruz.

Teknolojinin verimlilik artışı sağlayabilmesi için sanayicimiz öncelikle bulunduğu sektörde yurt içinde ve yurt dışında teknoloji seviyesini titizlikle araştırmalı, pazarlama, rekabet ve gelişme stratejisi uyarınca bulunduğu noktayı değerlendirerek kendi teknolojik gelişme planını yapmalıdır. Bu anlamda sanayicimiz teknoloji yatırımlarına ilişkin karar süreçlerinde çok titiz davranmalı sezgilerden çok fizibilite çalışmalarının sonuçlarına bağlı olarak karar vermelidir. Teknolojinin verimliliği sağlanmasındaki diğer önemli bir husus da teknolojinin doğru kullanımı ile ilgili olup, işgücünün bilgi teknolojilerini kullanabilme düzeyinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede MPM'nin internet üzerinden verimlilik uzmanı yetiştirmeye yönelik olarak tamamlamış olduğu bir projesini örnek olarak verebiliriz. Bu proje ile üniversite öğrencilerinden ve iş dünyasından geniş bir kitleye uzaktan öğrenim teknolojisi ile verimlilik uzmanlığı eğitimi verilmesine yönelik olarak AB fonlarından desteklenerek yürütülmüş olan bu proje tamamlanmış olup, program başlatılma aşamasına gelmiş bulunmaktadır.

# Türkiye'nin yıldızı.




## Dış ticaret finansmanında ve döviz işlemlerinde 5 yıldır Türkiye'nin en iyisi Akbank.

Dünyanın önde gelen finans dergilerinden Global Finance'in düzenlediği World's Best Trade Finance Banks ve World's Best Foreign Exchange 2009 araştırmalarının sonuçlarına göre Akbank, dış ticaret finansmanında ve döviz işlemlerinde üst üste 5. kez Türkiye'nin en iyi bankası seçildi.

**Bu unvanı, Türkiye adına taşımaktan gurur duyuyoruz. Başarılarımızın en büyük kaynağı olan müşterilerimize, çalışanlarımıza, hissedarlarımıza, iş ortaklarımıza ve tüm Türkiye'ye teşekkür ediyoruz.**

444 25 25
www.akbank.com | wap.akbank.com.tr

AKBANK

# “İhracat artışı firmaların verimlilik ve teknoloji uygulamaları ile sağlanacak”



**Ahmet YAKICI**
İGEME Yönetim Kurulu Başkanı
Dış Ticaret Müsteşarı

İçinde bulunduğumuz dönemde teknolojik gelişmelerin iş dünyasındaki yerini alması ve giderek artan globalleşme nedeniyle iş süreçleri ve iş hayatı bir taraftan kolaylaşıp hızlanırken; diğer taraftan da daha rekabetçi olmayı gerektirmektedir.

Dünya ticaret ortamının değişen çehresi, bilimsel ve teknolojik buluşların inovasyon yoluyla ticari sürece katılımlarının hızlanması, firma bazında rekabet gücünün artırılmasına yönelik faaliyetlere ağırlık verilmesini zorunlu hale getirmiştir. Günümüzde uluslararası alanda başarılı olabilmenin ve rekabet edebilmenin temelinde verimlilik ve teknolojik yenilikler yatmaktadır. Dolayısıyla firmalarımız bir taraftan verimliliklerini artırma ve teknolojilerini geliştirme yönünde faaliyetlerine ağırlık verirken, diğer taraftan da pazarlama ve markalaşma çalışmalarına hız vermelidir.

Genel bir ifadeyle verimlilik, üretim sürecinde kullanılan girdiler ile bu sürecin sonunda elde edilen ürünler arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir. Verimlilik, en basit tanımı ile kaynakları en iyi biçimde değerlendirerek üretim yapmak anlamına gelmektedir. Üretim sürecinde ve üretim teknolojilerinde gerçekleştirilen yenilikler, üretim süreçlerindeki değişiklikler verimliliği doğrudan etkilemekte ve rekabet edebilirliği artırmaktadır. Girdi ve iş gücü kalitesinin artırılması, örgütlenme ve yönetimde yenilikler,

kapasitenin tam kullanımı gibi faktörler verimlilik üzerinde doğrudan etkisi olan faktörlerdir.

Günümüzde yaşanan teknolojik ve ekonomik gelişmelerin paralelinde verimlilik tanımı da gelişmiştir. Günümüz verimlilik tanımının içine elde edilen ürün ve hizmetin kalitesini yükseltme, çevreyi ve doğal yapıyı koruma, çalışanlara en iyi yaşam ve çalışma koşullarını sağlama gibi olgular da girmiştir. Nitekim üretimde verimlilik artışlarının sağlanması ve sürdürülebilir hale gelmesi ile sağlıklı ekonomik büyüme sağlanmakta, yeni yatırım imkânları ortaya çıkmakta, çalışanların çalışma koşulları ve ücretleri iyileşmekte, pazarda daha ucuz ve daha fazla mal bulunabilir hale gelmekte ve sonuç olarak toplumsal refah artışı sağlanmaktadır. Dolayısıyla, verimlilik artışı ekonomideki birçok olumsuzluğun giderilmesinde temel bir işleve sahiptir.

## Teknoloji, verimlilik unsurudur

Sanayileşmiş ülkelerde uzun vadeli ekonomik büyüme büyük ölçüde sanayi yapısında değişim ve gelişimlere yol açan ve verimliliği artıran teknolojik değişiklikler çerçevesinde olmuştur. Teknolojik gelişmişlik düzeyi ve bu çerçevede ortaya çıkan verimlilik artışı ülkeler arasında rekabetin temelini teşkil etmektedir. Bilim ve teknolojiyi ekonomik ve toplumsal faydaya dönüştürebilme yeteneği, bugün genel olarak inovasyon yeteneği ve yetkinliği olarak ifade edilmektedir.

Teknolojik değişmeler, ürün tasarımında yeni olanaklar, üretimde yeni yöntemler yaratabilir. Teknolojik değişmeler yeni ürünü geçerli kılarken, yeni bir sanayinin ya da sektörün kendisiyle beraber doğmasına da neden olabilmektedir.

Günümüzde ekonomik ve toplumsal sonuçlar meydana getirebilecek teknolojilerin başında, nanoteknoloji, yeni malzeme teknolojileri, yeni ve alternatif enerji teknolojileri, biyoteknoloji, uzay ve havacılık teknolojileri gelmektedir. Bu alanların ortaya çıkardığı yeni ürünler; yeni iş ve istihdam alanları ile rekabet üstünlüğü sağlamakta ve diğer tüm sektörleri etkileyen bir yapı göstermektedirler. Sektörel bir ayrım yapmamakla beraber, ülkemizdeki teşvik sistemi, kapsamlı AR-GE destekleri, üniversite sanayi işbirliği programları ve teknoparkların oluşturulması ile bu sektörlerin gelişimi desteklenmektedir.

## Verimliliği artırıcı teknolojilerin seçimi kritiktir

Teknoloji seçimi; bir ülkenin iktisadi yapısına, ekonominin içinde bulunduğu üretim şekline, üretim gücüne ve üretim şartlarına, işgücünün yapısına ve aynı zamanda ulaşılması gereken hedeflere uygun teknolojik bilgilerin hangileri olduğunun kararlaştırılmasına dayanmalıdır.

Uygun teknolojinin ne olduğu sosyo-ekonomik koşullara bağlı olarak ülkeye, bölgeye, sektöre,

firmaya ve kişiye göre değişebilir. Girişimciye göre en uygun teknoloji en çok kârı getiren teknolojidir. İşçi ve sendikaya göre uygun teknoloji, işsizlik yaratmayan ve ideal iş şartları yaratan teknolojidir. Tüketici için uygun teknoloji, kendi tercihlerine uygun olan veya hizmeti üreten teknolojidir. Günümüzde hassasiyeti iyice artan çevre sorunları çerçevesinde ise; doğayı kirletmeyen, bozmayan, doğaya uyumlu teknolojiler en uygunudur. Verimlilik kavramı da artık yukarıda belirtilen tüm göreceli bileşenlerin optimum fayda noktası olarak değerlendirilmelidir.

Zihinsel emek ve bedensel emek olarak iki ana gruba ayrılan insan emeğinin niteliği teknoloji gelişiminde ve verimlilikte en önemli etmendir; Bedensel emeğin değer üretiminde sınırlı bir katkısı varken değer üreten asıl kaynak olan yaratıcı niteliklere sahip zihinsel emeğin verimlilik ve refah artışına çok büyük katkıları vardır. Zihinsel emek "uzun dönem" değer yaratma ve artırmaya katkısını yeni teknolojiler üreterek ortaya koyar. Yeni teknolojilerin yaratılması ve kullanılması için eğitim sisteminin buna yönelik olarak sürekli geliştirilmesi kritik bir unsurdur.

Teknolojinin etkin kullanımı ve teknolojik ürünlerin ihracatında bir paralellik olduğu varsayımından hareketle dünya ve Türkiye teknolojik ürünler dış ticaretini incelediğimizde dünyada küresel rekabette ileri ülkelerin düşük teknoloji ticaretinden sıyrılarak orta ve yüksek teknoloji ürünleri ile küresel pazarlara açıldıkları görülmektedir. ABD, Almanya, İrlanda, İsviçre, Japonya gibi gelişmiş ülkelerin yanı sıra Çin, Meksika, Güney Kore, Tayvan ve Malezya gibi hızla gelişmekte olan ülkelerin yüksek teknoloji ihtiva eden AR-GE yoğunluğu fazla ve katma değeri yüksek ürün ve hizmet üretimine ve bu ürünlerin uluslararası pazarlara sunulmasına büyük çaba harcadıkları ve bunun karşılığını ekonomik büyüme ve refah seviyelerinde artış olarak elde ettikleri izlenmektedir.

Uluslararası ticaretin yoğunlaştığı, küresel üretim ve rekabetin hızla arttığı, üretimde standardizasyonun ön plana çıktığı günümüzde, uluslararası pazarlarda rekabet edebilmek için yeni teknolojilere ayak uydurmak firmalarımız için zorunluluk halini almıştır. Yeni teknolojilere dayalı yeni ürünler için seçilen teknolojinin, üretim için uygun olup olmadığının araştırmalar, laboratuar, prototip ya da pilot üretim gibi çalışmalarla yani teknoloji değerlendirme yöntemiyle belirlenmesi gerekmektedir.

Verimlilik ve teknoloji arasında sıkı bir ilişki veya bağlantı vardır. Verimliliğin artırılmasında sadece teknoloji değil diğer faktörlerle bir bütün olarak ele alınmalıdır. Sadece gelişmiş bir teknolojiye sahip olabilmek, verimliliği arzu edilen düzeye çıkaran bir olgu veya olay değildir. Teknik bir anlatımla: teknoloji verimlilik için zorunludur, fakat yeterli değildir.

## Verimlilik dış ticarette rekabet gücünün temel dinamiğidir

Uluslararası alanda rekabet edebilmenin temel koşulu ucuz ve kaliteli ürün üretebilmektir. Bunun için de üretim teknolojisinin sürekli yenilenmesi ve geliştirilmesi gerekmektedir. İhracat yapabilme yeteneği hem ülkelerin hem de firmaların verimliliğini artıran bir unsurdur ve aynı zamanda da verimliliğin sonucudur. Ticaretin serbestleştirilmesi verimlilik artışı üzerinde üç farklı kanaldan olumlu etki ortaya çıkarmıştır: Bunlardan birincisi ithalatın piyasayı disipline edici etkisi, diğeri pazardaki

girdi çeşidinin artışı ve sonuncusu ise dışarıdan gelen teknoloji yayılımının kolaylaşmasıdır.

Ticaretin serbestleştirilmesi ile pazar rekabete açılmakta, daha yüksek kaliteli ve çok çeşitli ithal girdilere ve teknoloji akışına erişim kolaylaşmakta, tüm bu gelişmeler ise verimliliği artırarak ekonomide dinamik kazançlar sağla-maktadır. Bunların yanında ticaretin serbestleş-mesi ile genişleyen pazar firmaların ölçek ekonomilerinden yararlanabilmelerini sağla-maktadır. Diğer yandan, üreticiler, rekabete açılan pazarlarının daralması durumunda daha üstün teknolojileri adapte etme maliyetle-rinden kaçınırlarsa ticaretin serbestleşmesi verimlilik artışı üzerinde ters bir etki yapabilmektedir. Bu nedenle firmaların yeni ve üstün teknolojiler kullanma, inovasyon, AR-GE çalışmaları, markalaşma, tasarım gibi konularda bilinçlendirilmesi, bu alanlarda var olan devlet desteklerinin kullanımının yaygınlaş-tırılması son derece önemlidir.

Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan 2008-2009 Küresel Rekabet Gücü Raporuna göre Türkiye 134 ülke arasında Meksika, Hırvatistan ve Macaristan'dan sonra 63. sıradadır. Listede Türkiye'yi Brezilya, Karadağ, Kazakistan ve Yunanistan takip etmektedir. 2006-2007 döneminde ülkemiz 122 ülke arasında 58. sırada iken, 2007-2008 döneminde 131 ülke arasında 53. sıraya yerleşmiştir. Bir ülkenin rekabet edebilirliği, artan refah seviyesinin ne kadarını vatandaşlarına dağıtabildiğini ortaya koyan bir göstergedir. Rekabet edebilirlik bir ülkenin verimliliğini belirleyen kurumlar, politikalar ve faktörlerin bir kümesi olarak tanımlanmaktadır. Verimlilik düzeyi bir ekonomi tarafından sağlanan sürdürülebilir refah düzeyini belirlemektedir. Diğer bir ifade ile daha rekabetçi ülkeler vatandaşları için daha fazla gelir seviyeleri üretebilmektedir. Verimlilik düzeyi aynı zamanda bir ekonomide yatırımlardan elde edilen getiri oranlarını da belirlemektedir.

| Küresel Rekabet Gücü Endeksi (Türkiye) | Sıralama (134 ülke) | Puan (1-7) |
|---|---|---|
| **Küresel Rekabet Gücü 2008-2009** | **63** | **4,1** |
| Küresel Rekabet Gücü 2007-2008 (131 ülke) | 53 | 4,2 |
| Küresel Rekabet Gücü 2006-2007 (122 ülke) | 58 | 4,1 |
| **Temel Koşullar** | **72** | **4,3** |
| Kurumlar | 80 | 3,7 |
| Altyapı | 66 | 3,5 |
| Makroekonomik İstikrar | 79 | 4,8 |
| Sağlık ve İlköğretim | 78 | 5,3 |
| **Verimliliği Artıran Faktörler** | **59** | **4,1** |
| Yüksek Öğretim ve Eğitim | 72 | 3,9 |
| Mal Piyasası Verimliliği | 55 | 4,4 |
| İşgücü Piyasası Verimliliği | 125 | 3,6 |
| Mali Piyasaların Gelişmişliği | 76 | 4,1 |
| Teknolojik Olarak Hazır Olma | 58 | 3,5 |
| Pazar Büyüklüğü | 15 | 5,2 |
| **İnovasyon ve Gelişmişlik Faktörleri** | **63** | **3,7** |
| İş Gelişmişliği | 60 | 4,2 |
| İnovasyon | 66 | 3,2 |

**Kaynak:** World Economic Forum-WEF (http://www.weforum.org)

Diğer taraftan, Dünya küresel rekabet gücü endeksinde 63. sırada olan ülkemizin, Dünya ihracatı sıralamasında 32. sırada olması, satış ve pazarlamada etkin olduğumuzu göstermekte olup, verimliliğin artması ve yeni teknolojilerin uygulanması ile rekabet gücümüzün artması halinde, dünya ticaretinde çok daha üst sıralara çıkabileceğimize işaret etmektedir.

Günümüz küresel dünyasında rekabet ülkeler arasında değil firmalar arasında gerçekleşmekte, firmaların verimliliklerindeki artışlar sektörel ve ulusal düzeyde verimliliğe yansımaktadır. Bu nedenle firmaların yönetim, pazarlama ve üretim becerilerini geliştirmeleri, kaliteli girdiler ve insan kaynağına ulaşmaları son derece önemlidir. İhracatın belirli bir plan çerçevesinde gerçekleştirilmesi ve her bir pazar bölümüne yönelik stratejiler geliştirilmesi ihracatta sürekliliğin sağlanmasında ön koşuldur. Firmaların tüm bu koşulları yerine getirmesi doğru rekabet politikaları izlemekte oldukları anlamına gelmektedir. Doğru rekabet politikaları izleyen ve bu politikaları günün koşullarına göre uyarlayan firmalar ihracatta sürekliliği sağlayacak ve kriz dönemlerinden en az zararı görecektir.

Sonuç olarak firmalarımızın rekabet güçlerini artırarak gerek ulusal, gerekse uluslararası pazarlarda başarılı olabilmelerinin önemli koşullarından biri de verimliliği artırıcı yatırımlarıdır. Firmaların verimlilik artırıcı çalışmalarının ihracatı doğrudan etkilediği bir gerçektir. Bu gerçekten hareketle başta Dış Ticaret Müsteşarlığı-DTM olmak üzere İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi- İGEME ve İhracatçı Birlikleri firmaların ihracatın artırılmasına yönelik tüm faaliyetlerini mevcut hizmetleri çerçevesinde destekleme gayreti içindedirler.

## İGEME firmaların ihracatında çok önemli bir destekçisidir

İGEME firmaların uluslararası pazarlama faaliyetlerine destek olmak amacı ile ticari bilgi sağlamakta, ürünlerin ihracat potansiyelinin araştırılmasına yönelik çalışmalar yapmakta, sektörlerin/ürünlerin/firmaların ihracatının artırılmasını sağlamak üzere dış pazarlarda tanıtıma yönelik yayınlar hazırlamakta ve fuarlar düzenlemektedir. Diğer yandan firmalarımızın dış pazarlardaki pazar paylarını artan küresel rekabet karşısında koruyabilmelerine ve yeni pazar arayışlarına destek olabilmek amacı ile firmaların yönetim becerilerinin geliştirilmesine dönük eğitim programları, dış ticaret işlemlerinin sorunsuz ve hızlı bir biçimde gerçekleştirilmesine dönük mevzuat bilgilendirme çalışmaları ve uluslararası ticaretin birçok boyutunu içeren, firmaların işgücü kalitesinin artırılmasını sağlayacak, eğitim/danışmanlık hizmetleri sunmaktadır.

DTM tarafından yürürlüğe konulmuş olan İhracatta Devlet Yardımları firmaların üretim ve pazarlama becerilerinin gelişmesini ve dolayısı ile verimliliklerini desteklemektedir. Bu destekler; Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği, Eğitim ve Danışmanlık Desteği, Araştırma-Geliştirme Yardımı, Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi, Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi, İstihdam Yardımı, Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi, Yurtdışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi, Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi, Tasarım Desteği ve Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımıdır. Önümüzdeki dönemde bu desteklerin firmalarımız tarafından etkin ve yaygın olarak kullanımını sağlamak temel hedefimizdir.

Avrupa'daki 1000 otomobil ve ticari araçtan 62'si, televizyon, buzdolabı gibi dayanıklı tüketim mallarının 1000 tanesinden 200'ü Türkiye'de üretiliyor.

# GÜCÜNE İNAN!



Dünya bizim ürettiğimizi tüketiyor.
Ürünlerimizi 200'den fazla
ülkeye satıyoruz.
Üretim gücümüzü dünya kabul etti.
Şimdi sıra iç pazarı canlandırmakta.
Ekonomi asıl durduğunda ölür.
Krize yenilmeyeceğiz!
Çıkacağız pazara,
Türkiye'nin alın terini taşıyanı
tercih edeceğiz!
Ülkemize destek olacağız!
Haydi Türkiye, önce üretmeye...
Sonra da kendi ürettiğini tüketmeye!

mucizelerdükkanı

## Türkiye'nin yüzü gülsün diye...

**ÜRETEN TÜRKİYE PLATFORMU;** Türkiye iç pazarını canlandırmayı amaçlayan bir sivil girişimdir. Tüketicilere "krizin çaresi var" demek için sanayiciler, tüccarlar, esnaf ve sanatkârlar, işçiler, kamu çalışanları ve sivil toplum kuruluşları tarafından oluşturulmuş bir platformdur.

KRİZ VARSA ÇARE de VAR

www.uretenturkiyeplatformu.org.tr

# Verimlilik, ülke koşullarına uygun seçilmiş, ancak kanunen korunan bir teknolojiyle mümkündür



**Prof. Dr. Habip ASAN**
Türk Patent Enstitüsü Başkanı

Teknolojik gelişmeler, toplumsal alanda sosyo-kültürel etkiler yaratırken ekonomide üretim süreçlerini ve işletme yönetimlerinde önemli etkiler yaratmaktadır. Özellikle sanayi devrimiyle birlikte yeni buluşların artması teknolojik gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin belirlenmesine yönelik daha çok ilgi çekmeye başlamıştır.

Dünya ekonomisi gittikçe artan bilgi ve iletişim teknolojisinin egemenliğiyle daha rekabetçi ve daha küresel olmaktadır. Sanayileşmiş ülkelerde uzun vadeli ekonomik büyümenin yarıdan fazlası verimliliği artıran veya sanayilerin geliştirilmesine yol açan teknolojik değişikliklere dayanmaktadır. Sanayide gelişme aslında sürekli yeni teknolojik yetkinliklerin kazanılmasını kapsayan süreç anlamını taşımaktadır. Ülkelerin dünyada konumlarını belirleyen kriterlerin başında teknolojik düzeyleri gelmektedir. Diğer bir deyişle gelişmiş ülkeleri diğer ülkelerden ayıran en önemli faktör teknolojik gelişmişlik düzeyleridir.

Teknolojinin gelişimi ile verimlilik arasında doğrudan ilişki vardır. Diğer bir değişle, ileri

teknoloji verimlilik demektir. Ekonomik yaklaşımlarda, istihdamın verimliliğe bağlı olarak arttığı, verimlilik artışlarının ise büyük ölçüde teknolojik değişmelerden kaynaklandığı kabul edilmiştir. Bu bağlamda teknoloji ve üretim anlamında verimlilik arasında paralel bir ilişki olduğunu belirtmek mümkündür.

## Yeni teknolojilerin kanuni yollarla korunması önemlidir

Ancak, yeni teknolojiler geliştirmek veya yeni teknolojileri kullanmak suretiyle elde edilecek üretim verimliliği tek başına yeterli değildir. Yani bir bütün olarak verimlilik düşünüldüğünde, geliştirilen yeni teknolojilerin firma veya ülke için ayırt edici bir nitelik (veya rekabetçi üstünlük) olarak elde tutulması gerekmektedir. İşte bu noktada da Sınaî Mülkiyet Hakları önem kazanmaktadır. Yeni teknolojilerin kullanımının yanı sıra, kanuni yollarla (patent) korunması suretiyle bir bütün olarak verimliliğe katkıda bulunulmuş olacaktır.

## Ülkemizde verimliliğe odaklı büyüme ve bilincini artıyor

Uluslararası alanda rekabet edebilmenin temel koşulu ucuz ve kaliteli ürün üretebilmektir. Yani düşük maliyetli ve yüksek kaliteli mal üretmek ise üretim teknolojisinin yenilenmesi ve geliştirilmesine bağlıdır. Uluslararası pazarlarda yoğun rekabetin yaşandığı bir ortamda başarılı olabilmek için ülkenin yapısına ve özelliklerine uygun ve en yeni teknolojilerin kullanılması gerekmektedir. Gelişmiş ülkeler teknolojik yenilik düzeylerine göre birbirlerinin önüne geçmekte ve uluslararası rekabetten üstün çıkabilmektedirler. Bilim ve teknolojiyi ekonomik ve toplumsal faydaya dönüştüre-bilme becerisi, bugün genel olarak yenilik becerisi ve yetkinliği olarak ifade edilmektedir. Ülkemizde son yıllarda yaşanan patent başvurularındaki artış düşünüldüğünde top-lumsal alanda verimliliğe odaklı büyüme düzeyinin ve bu bilincin attığını söylemek mümkündür. Ancak şüphesiz, küresel arenada daha iyi yerlere gelebilmek için daha çok çaba gösterilmesi gerekmektedir.

## Türk Patent Enstitüsü, teknoloji ve verimlilik

Bilindiği gibi gelişmekte olan ülkeler kalkınma hızlarının ve dış ticaret hacimlerinin artırılmasında çok önemli bir role sahip olan yeni teknolojilere, ancak teknoloji transferi yoluyla ulaşabilmektedirler.

Teknoloji transferi, yeni bir üretim biriminin kurulması ve işletilmesi için gerekli ve gelişmekte olan ülkelerde kıt olan veya hiç

olmayan teknik bilginin transferi olarak tanımlanır.

Teknoloji transferi için; yeni teknoloji içeren malların ve satın alınması, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, teknoloji transfer sözleşmeleri yapılması, stratejik ortaklıklar vb çok çeşitli yollar mümkündür.

Bahsettiğimiz bu yolların çoğu için ülkedeki sınaî mülkiyet düzeyinin etkinliği bir ön koşuldur. TPE olarak öncelikli görevimiz etkin bir sınaî mülkiyet koruması için gerekli altyapıyı hazırlamak olmuştur.

Bu görev kapsamında yapılan çalışmaların teknoloji ve verimlilik için önemli katkı sağladığını söylemek mümkündür. Çünkü etkili koruma olduğu sürece yukarıda bahsedilen teknoloji transfer mekanizmaları ile ilgili olarak yabancılar kendilerini daha güvende hissederek yatırımlar yapabilecek ve teknoloji transfer sözleşmeleri imzalayabileceklerdir.

Bir diğer katkımız ise toplumda sınai mülkiyet bilincini artırmaya yönelik çalışmalardır. Özellikle son yıllarda düzenlenen seminerler ile Türkiye'nin her köşesine ulaşılmış ve Sınaî mülkiyet hakları konusunda toplum bilinci arttırılmıştır. Bunun bir göstergesi olarak artan başvuru sayıları gösterilebilir. Ayrıca, web sayfası aracılığıyla tüm dünyadaki patent dokümanlarına erişim sağlıyor olmamız da toplumun yenilikleri takip edebilmesi açısından önemli olanak sunmaktadır.

## Gelecekte Türk Patent Enstitüsü

Bahsettiğiniz bu beklentinin ötesinde, günümüzde zaten böyle bir rekabet olduğunu söylemek mümkündür. Toplam ihracat içinde yüksek teknoloji ürünlerinin oranı gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler teknoloji göstergeleri açısından karşılaştırıldığında büyük farklılıkların olduğu dikkati çekmektedir. Ülkeler kalkınma düzeylerini artırabilmeleri için Ar-Ge yatırımlarını, patent sayılarını ve bilimsel yayın sayılarını bu konuda öncü ülkelerin düzeylerine doğru yükseltmeleri gerekmektedir. TPE bu alanda atılacak her adımda gerekli desteği sağlayacaktır.

## Politikamız teknoloji transferini etkinleştirici önlemler almak olmalıdır

Günümüzde firmalar için artık sadece en iyi ürünü, en ucuz fiyatla ve doğru zamanda sunmak yeterli değildir. Bunun yerine ürünler katma değer yaratan süreçlerle desteklenmiş, daha hızlı, daha verimli ve daha kaliteli bir şekilde sunulmalıdır. Bunu sağlamanın en önemli araçlarından biri ise uygun teknolojilerin seçimi ve kullanımıdır. Bu noktada da yine teknoloji transferi önem taşımaktadır. Makro anlamda politikamız da buna paralel olarak teknoloji transferini etkinleştirici önlemler almak ve adımlar atmak yolunda olmalıdır.

## Uygun teknolojiyi belirlemek birçok faktöre bağlıdır

Burada önemli olan uygun teknoloji seçimini gerçekleştirmektir. Uygun teknoloji göreceli bir kavramdır. Sosyo-ekonomik koşullara bağlı olarak ülkeye, bölgeye ve sektöre göre değişir. Teknoloji seçimi kuramsal olarak aynı çıktıyı ya

da üretim düzeyini değişik girdi bileşimleri ile sağlayan teknolojik seçeneği belirlemeyi ifade eder. Ancak farklı girdi bileşimlerinin olması, kuşkusuz üretim faktörleri ya da girdiler arasında ikame durumunun olmasına da bağlıdır. Burada temel hareket noktası, ülkenin ya da bölgenin emek ve sermaye varlığının düzeyi olacaktır. Belirli bir mal ve hizmeti, belirli miktarda üretebilmek için çeşitli alternatifler varsa, bu alternatifler arasında bir seçim yapılması gerekir. Burada optimum teknoloji seçimi önemli bir karar alanını oluşturur. Konuyu makro açıdan ele aldığı-mızda teknoloji seçimi, bir ülkenin iktisadi yapısına, ekonomin içinde bulunduğu üretim şekline, üretim gücüne ve üretim şartlarına, aynı zamanda ulaşılması gereken hedeflere uygun teknolojik bilgilerin hangileri olduğunun kararlaştırılması şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Bu karar aşamasından sonra, seçim ne yönde olursa olsun, ortaya çıkan yeniliklerin korunması en önemli unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

## Sanayicilerimiz Sınaî Mülkiyet Hakları'na dikkat etmeli

Daha önce de belirtildiği gibi öncelikle uygun teknolojinin seçimi en önemli faktörlerden biridir. Diğer önemli faktör ise rekabetçiliğin en önemli lokomotifi olan ortaya çıkarılan yeniliklerin Sınaî Mülkiyet Hakları yoluyla koruma altına alınmasıdır. Sanayicilerimizin bu temel prensipler ışığında yapacakları çalışmalarla, teknolojinin verimlilik sağlayabilmesi için önemli adımlar atılmış olacaktır.




enterprise europe network

KONYA SANAYİ ODASI

*Avrupa İş Desteği Yanınızda*

# AVRUPA İŞLETMELER AĞI KONYA

BSN anatolia Business Support Network

cip competitiveness and innovation framework programme 2007-2013

executive agency eaci for competitiveness & innovation

European Commission Enterprise and Industry

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

KAYSERİ TİCARET ODASI 1896

ERZURUM

TTGV TECHNOLOGY DEVELOPMENT FOUNDATION OF TURKEY

METUTECH ODTÜ-TEKNOKENT

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

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

# Sürdürülebilir ihracatta teknoloji ve verimliliğin önemi

**Ziya ALTUNYALDIZ**
İhracat Genel Müdürü
Dış Ticaret Müsteşarlığı



Dünya ekonomisinde küreselleşme ve teknolojik gelişmeden kaynaklanan hızlı bir dönüşüm ve yeniden yapılanma süreci gerçekleşmekte, yoğun bir rekabet yaşanmaktadır. Bu süreçte, uluslararası mal ve hizmet piyasalarında uzmanlaşma, teknoloji geliştirme yetkinliği ve verimlilik rekabet gücünün belirleyici unsurları olmuştur.

Çağımız, bilimsel ve teknolojik gelişmeler çağıdır. Bu gelişmeler, üretim sürecinde ve üretim tekniklerinde yeniliklere yol açmaktadır. Bunlar da verimliliği doğrudan etkileyen faktörlerdir. Bilimsel ve teknolojik gelişmelere ayak uydurabildiğimiz sürece, verimlilik artışında geri kalmaktan kurtulabiliriz. Verimlilik artışlarının büyük ölçüde teknolojik gelişmelerden kaynaklandığı genel kabul gören bir görüştür. Bu anlamda, teknolojinin gelişimi ile verimlilik arasında doğrudan bir ilişki vardır. Ancak verimlilik, teknolojiye göre daha kapsamlı bir kavramdır. Nitekim verimlilik anlayışı, günü-

müzde insanın refah ve mutluluğunu birbirine paralel olarak geliştiren, iş ve teknolojiyi bir amaç değil araç olarak gören bir konuma ulaşmıştır.

Teknoloji, verimliliğin temel parametresi olmakla birlikte, yönetim ve organizasyonda değişiklikler, kapasitenin etkin kullanımı ve insan gücünün kalitesi de verimliliğin diğer önemli parametreleridir.

## Teknolojide verimlilik için yenilikçilik

Teknolojiden beklenen verimliliğin sürdürülebilir ve etkin kılınmasında üzerinde durulması gereken konulardan birisi de yenilikçiliktir (inovasyon). Yenilikçilik günümüzde rekabet gücü ile özdeşleşmiş bir kavram haline gelmiştir. Ekonomist Chris Freeman yenilikçilik üzerine yaptığı çalışmada "yenilik yapmayan ölür" diyerek yenilikçiliğin önemini vurgulamıştır. Yenilikçilik kavramı süreç olarak yenilemeyi, yenilenmeyi; sonuç olarak yeniliği ifade eder. AB ve OECD literatürüne göre, yenilikçilik "bir fikri pazarlanabilir bir ürün ya da hizmete, yeni ya da geliştirilmiş bir imalat ya da dağıtım yöntemine ya da yeni bir toplumsal hizmet yöntemine dönüştürmeyi" ifade etmektedir. Bu tanımlar çerçevesinde yenilikçilik kavramını; bilim ve teknolojiyi ekonomik ya da toplumsal bir faydaya dönüştürmek olarak özetleyebiliriz.

## Rekabet artık fiyat dışı alanlarda

Günümüzde, bilim ve teknoloji alanında ortaya konan yeni fikirler firmaların temel güç kaynağı haline gelmiştir. Firmalar dış çevre etkilerini lehte kullanarak yenilik yapmayı başardıkları ölçüde yenilikçiliğin kilit noktasında yer alacaklardır. Firmalar, dünya ekonomisinde yaşanan hızlı dönüşüm sonucunda fiyat dışı alanlarda rekabet eder hale gelmişlerdir. Bunun temelinde yatan ise yenilik yapabilme yeteneğidir. Bu yetenek sayesinde firma değişen şartlara uyum sağlayabilmekte ve rekabet gücü kazanmaktadır. Rekabet gücü kazanmak ve bu gücü koruyabilmek bu yeteneğin varlığına bağlıdır.

Özet olarak, rekabet gücü, verimlilik ve yenilikçilik kavramlarının birbirine sıkı sıkıya bağlı kavramlar olduğunu söyleyebiliriz. Nitekim "ülkelerin rekabet gücü" konusunda çalışmalar yapan ve bu konuda kümelenme modelini ortaya koyan M. Porter, rekabet gücü anlayışının temeline verimliliği ve yenilikçiliği koymuştur. Porter, rekabet gücü konusunda firmaların içsel kaynaklarını verimli bir şekilde kullanabilmelerinin, diğer taraftan üniversitelerle ve diğer firmalarla işbirliği içinde yeni kaynaklara ulaşabilmelerinin öneminden bahsetmiştir. Porter'ın ülkelerin rekabet gücü ile ilgili diğer önemli tespiti ülkelerin rekabet gücünü; firmalarının rekabet gücünün belirleyeceği hususudur. Bu anlamda, firmalarına

etkin, verimli iş ortamı sağlayarak firmalarının küresel rekabet güçlerini artırmak, ülkelerin temel hedefleri haline gelmektedir.

## Rekabet için ileri teknoloji ürünleri

Bu hedefler çerçevesinde, ülkemizin rekabet gücünün geliştirilmesi için yüksek teknoloji sektörlerinin üretim ve ihracat içindeki ağırlığının arttırılması, düşük teknoloji sektörleri ile geleneksel sektörlerde verimliliğin arttırılması ve katma değeri daha yüksek ürünlere yönelinmesi gerekmektedir. Güçlü sanayi yapısı için kurumsal yeteneklerini sürekli geliştirme özelliğine sahip şirketlerin ekonomideki ağırlığı arttırılmalıdır.

Ülkemizin yüksek teknoloji ihracatının toplam ihracattaki payı, dünya toplam ihracatında yüksek teknoloji ihracatının payından düşüktür. Ülkemiz, dünya ihracatından yüzde 1'in üzerinde pay almakta olup, bu payın arttırılmasının yolu yüksek teknoloji ürünleri ihracatımızı arttırmaktan geçmektedir. Bu kapsamda, teknolojik bilgi üretilmesi, verimliliğin artırılması, üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi, rekabet içinde işbirliği kültürünün geliştirilmesi, AR-GE harcamalarının özendirilmesi, üniversite-sanayi işbirliği büyük önem teşkil etmektedir.

2008 sonu itibariyle destek 245 milyon dolar

Bu kapsamda; 1995 yılından beri AR-GE yardımları uygulaması, Dış Ticaret Müsteşarlığı, TÜBİTAK ve TTGV işbirliği ile yürütülmekte ve bu kapsamda, yeni bir ürün üretme veya üretimle ilgili bir teknik geliştirme amacıyla planlanan projelerin AR-GE giderlerinin en fazla yüzde 60'ı TÜBİTAK kanalıyla hibe şeklinde karşılanabilmekte veya yüzde 50'sine kadar olan kısmına TTGV aracılığıyla ve geri ödenmesi koşuluyla sermaye desteği sağlanmaktadır. Bahsi geçen uygulama kapsamında, 2003 yılında 38 milyon $ olan destek tutarı 2008 sonu itibariyle 245 milyon $'a çıkmıştır. Bu artışa paralel olarak, diğer kurumların verdiği AR-GE destekleri de dahil olmak üzere, ülkemizde AR-GE harcamalarının GSMH'ye oranı 2003 yılındaki binde 6 oranından yüzde 1'e çıkmıştır.

## Kümeleme Projesi

Diğer taraftan Dış Ticaret Müsteşarlığı, ülkemizin kümelenme politikasını temel teşkil edecek kümelenme projesini yürütmüştür. Bu proje ile hedeflenen, aynı bölgede aynı değer zincirinde faaliyet gösteren işletmelerin ve onları destekleyici kurumların (yani üniversitelerin, kamu kurumlarının, mesleki derneklerin, bankaların, vb.) birbirleriyle rekabet ederken aynı zamanda işbirliğinde bulunmasına vesile olacak örgütlenmeleri sağlamaktır.

Projenin öncelikleri arasında firmalarımızın rekabet gücünün arttırılması ve yenilikçiliğin geliştirilebilmesi için kümeler içerisinde AR-GE'nin özendirilmesi, ortak AR-GE altyapılarının oluşturulması, destek mekanizmalarının geliştirilmesi ve inovasyon danışmanlık kapasitelerinin arttırılması yer almaktadır.

Küme içerisinde yer alan bir firma, çevresindeki firmalarla, araştırma kurumlarıyla, üniversitelerle işbirliği yaparak daha fazla rekabet gücüne sahip olabilir. Nitekim kümelenme; özelleşmiş girdilere, işgücüne, bilgiye ve hizmetlere olan erişimi güçlendirmesiyle, şirketler arasında koordinasyonu kolaylaştırarak (ortak AR-GE, tanıtım, pazarlama, satın alma) maliyetleri düşürmesiyle, sürekli bir performans mukayesesi sağlaya-rak şirketlerin verimliliğini arttırır. Diğer taraftan, kümeler kendilerini genişleten ve güçlendiren yeni iş alanlarının ortaya çıkmasını teşvik ederek, mevcut olan işgücü, tedarikçiler vb. sayesinde yeni ürünleri piyasaya sunarak ve yeni şirketlerin kurulmasını kolaylaştırarak ticarileştirme sürecini hızlandırır.

Netice itibariyle, küreselleşme ile ortaya çıkan yeni bir ekonomik düzen var ve bu ekonomik düzende var olmanın yolu teknolojiden, verimlilikten ve yenilikten geçiyor. Teknoloji, verimlilik, yenilikçilik konusunda açılımlar hem birbirine çok bağımlı hem de birbirine ivme sağlayabilecek süreçler gerektiriyor. Ayrıca sözkonusu açılımlar kamunun ve/veya özel sektörün tek başına hızlı mesafe alabileceği hususlar değil. Kamu-özel sektör diyalogunu, firmalarımızın birlikte hareket etmesini salık veren kümelenme anlayışı çerçevesinde, firmalarımızın işbirliği içinde rekabeti idrak ederek kümeye aktif katılımları, kamu kuruluşları, üniversiteler ve sivil toplum örgütleriyle etkin diyalog içerisinde olmaları ülkemizin ekonomik kalkınma sürecine katkı sağlayacaktır.



# Verimlilik insana özgü bir "yaşama biçimi"dir

Gelişmiş ülkelerde üretimde verimliliğin en yoğun olarak ele alındığı dönem olarak II. Dünya Savaşı sonrası, 1945'li yıllardan 1980'li yıllara değin süren 35 yıllık dönem gösterilebilir. Özellikle bu dönemde emek yoğun üretim ile makineleşmeye, hatta otomatik sistemlere dayalı üretim yöntemleri sürekli karşılaştırılmıştır. Aslında insan emeği ile makine üretimi karşılaştırmaları bundan daha eskilerde de ele alınmıştır. 1905-1910 yılları itibarı ile ağır sanayi devrimi sonrasında Fordizm olarak da adlandırılan bant üretiminin başlaması üretimde verimliğin, doğrudan insan emeğinden daha çok teknoloji kullanımıyla artabileceğinin kanıtı olarak gösterilmiştir.



Kerim ÜNAL
MPM Genel Sekreteri

## Artık 'Toplam Faktör Verimliliği'

Ancak; üretimde nasıl tek bir kalite yaklaşımından bahsetmiyor bunun yerine bütün üretim süreçlerini, insanca çalışma şartlarını ve çevreye duyarlılığı da içine alan 'Toplam Kalite Yaklaşımı'ndan söz ediyorsak, uzun yıllardan bu yana verimlilik içinde 'Toplam Faktör Verimliliği' yaklaşımından söz edilmektedir.

Toplam faktör verimliliği, toplam kalite yönetiminde olduğu gibi, çalışma şartlarından, çevrenin korunmasına değin bir çok değişkeni üretim girdisi olarak ele almaktadır. Bu nedenle, günümüzde artık "Ne kadar üretildi?" sorusunun hemen arkasından, "Nasıl üretildi?" sorusu da önemle sorulmaktadır.

Teknolojinin verimliliğin artışında önemli bir etken olduğu göz ardı edilemez, verimliliğe bakış açımız insan odaklı olursa, teknoloji insanın verimli olabilmesi için uygun altyapılar sunar, örneğin hataları en aza indiren üretim yöntemleri sunar, kontrol ve uyarı noktalarında insan unutkanlığının önüne geçer, tekrarlı işlemlerde inanılmaz hızlılık sağlar. Özellikle bilgisayar ve buna bağlı olarak gelişen bütünleşik üretim ve robotlara dayalı üretimde tabii ki tasarım, üretim ve kontrolde önemli ölçüde üretim verimliliğinden söz edilebilir.

Ancak unutulmaması gereken unsur, verimliliğin insana özgü bir 'yaşama biçimi', 'bir tarz olduğudur.

Diğer bir deyişle 'verimlilik arayışı ide olan insan teknolojiyi bir ihtiyaçtan dolayı üretmektedir'.

Böyle olunca, beşeri sermayenin, özellikle de bilginin önemli bir rekabet gücü oluşturduğu günümüzde teknolojinin verimliliği artırmasından daha çok, bilgili ve yenilikçi üretime uyum sağlamış insanın verimliliğinden konuşmak daha doğru bir yaklaşım olur. Çünkü tek başına teknoloji öngörülen biçimlerin üretimi için hızlılık sağlar, hâlbuki makine-insan, hatta makine-makine düzenekleri hep insanın bilgisi ile onları zekice programlaması ile verimlilik düzenekleri haline gelebilmektedir.

Dolayısı ile verimliliğin asıl düzlemi insan davranışlarının biçimlenmesi, yani İnsandır.

## Türkiye'de teknoloji algılaması

Türkiye'ye teknolojinin girmesi özellikle Cumhuriyete geçişten itibaren, kütle üretimi olarak sayabileceğimiz; şeker, kumaş gibi halkın temel kullanım maddeleri ile demir-çelik ve silah sanayi gibi ağır sanayi hamlelerinin başlatılması ile olmuştur. 1. Dünya Savaşı ardından yaşadığımız Kurtuluş Savaşının yoksunluk dönemleri bir anlamda kendi kendimize yetebilmemiz gereğini ortaya koymuştur.

Diğer yandan yine Cumhuriyetle birlikte planlı kalkınmanın başlatılması ile beş yıllık plan dönemlerinde üretimin artırılmasına yönelik olarak Anadolu'nun çeşitli illerine fabrikaların kurulmaya başlaması üretim temelli olarak hazır teknolojinin alınması sürecini başlatmıştır.

Ancak geçmiş yıllarda üretim temelli olarak alınan teknolojilerin bir kısmının da Dünya'da ekonomik ömrünü tamamlamış veya modası geçmiş olan teknolojiler olduğu bir gerçektir. O dönemlerde iki siyasi ve ekonomik kutuplu olarak yaşanan Dünya'da özellikle Doğu Bloğunda yer alan ülkelerden alınan teknolojilerin Batı Dünyasına göre gözlenir bir geriliğinin olduğu açıktır. Dolayısı ile Türkiye'nin elli-altmış yıl öncesinden başlayarak üretim temelli olarak aldığı, birçoğu da Kamu yatırımları biçiminde şekillenen teknoloji transferlerinin o kadar çok verimli olduğu da söylenemez.

## Geçmişteki kamu yatırımlarında verimlilik değil istihdam amaçlandı

Bunun önemli bir nedeni de Kamu yatırımlarında istihdam sağlama yaklaşımının, verimlilik olgusundan daha öncelikli gelen tercihlere sahip oluşudur. Kamu yönetiminin, siyasi ve sosyal-ekonomik dönemi içinde yaptığı kimi ekonomik yapılanma tercihlerinin verimlilik odaklı olmaktan daha çok, bir nevi "sosyal yaklaşım" diyebileceğimiz istihdam sağlama temelli yaklaşması, o dönemin şartları içinde değerlendirilecek bir olgudur.

Bu nedenle ülkemizde teknoloji ve verimlilik algılamasına ancak özel sektörün gelişme gösterdiği 1990'lı yıllardan sonra bakabiliriz.

## Özel sektör algısı da sıkıntılı

Türkiye'de özel sektör atılımlarının en yoğun olduğu dönem olarak 1985-2005 yılları arasındaki son yirmi yılı konuşabiliriz. Özellikle küçük orta ölçekli işletmelerimizin bu yıllarda atılım gösterdiği bir gerçektir. Fakat Anadolu sanayicilerinin büyük bir kısmının teknolojiye geçişi daha çok yan sanayi kurgulaması ile başlamıştır. Bununla birlikte yeni alanlarda

üretim yapmak yerine, başkasının başarılı olduğu sektörde sanayiye başlamak gibi riski azaltmaya yönelik teşebbüsler, birçok ilimizde aynı sektörün aynı pazarlara yönelik üretim yapmaları nedeniyle, doygunluk noktalarına hızla gelerek yıkıcı rekabetlere dek ulaşan olumsuzlukların yaşanmasına yol açmıştır.

## İşletmelerimizde verimliliğe odaklı büyüme yok

Ülkemizde üretim planlarının ve Pazar hedeflerinin doğru ve yeterli biçimde ortaya konulduğundan henüz söz edemeyiz. Benzer şekilde; verimliliğe odaklı büyüme tanımı da maalesef işletmelerimiz için henüz önemsenen bir tanım olarak söylenemez. Bunun en önemli nedeni işletmelerimizin birçoğunun üretim odaklı teknoloji yatırımlarını yaparken, eş zamanlı olarak insana yatırım yapmakta uzak kalmış olmalarıdır. Diğer nedenler olarak da şunları sayabiliriz;

*1.İşletmelerimiz ve özellikle KOBİ'lerimiz başlangıçta ulusal pazarlara dönük üretim yapmayı benimsemişlerdir, bu nedenle ürünlerinin uluslar arası tanıtımı, kalitenin artırılması ve uluslar arası rekabet edebilirlik konularında deneyime sahip işletme sayımız yeterli sayılarda değildir,*

*'2.Teknoloji kullanarak, teknoloji üreten işletme olunamaz' gerçeği çerçevesinde; teknolojinin çoğu kere hazır alınması, işletmelerimizin yenilikçi düşünceye odaklanmalarını geciktirmektedir.*

*3.İşletmelerimizin, özellikle de KOBİ'lerin kurumsallaşma noktasında yapısal dönüşümlerini gerçekleştirememeleri, devletin ve uluslar arası işbirliği platformlarının sağlanmakta olduğu araştırma geliştirme ve yenilikçilik desteklerinden yararlanmalarını zorlaştırmaktadır.*

Bütün bu olumsuzlukları yok edebilmek için, verimlilik kültürünü işletmelerimizde yaygınlaştırabilmek için işletmelerimizde yapısal dönüşümlerin, eğitim ve danışmanlık hizmetleri ile hızla artırılmasını sağlayabilmeliyiz. İşte tam da bu noktada Türkiye'nin Verimlilik Merkezi olan Milli Prodüktivite Merkezi artan ve yoğunlaşan çalışmaları ile Türk sanayicisinin yanında yer almaktadır.

## MPM, teknoloji ve verimlilik

Milli Prodüktivite Merkezi'nin geçmişten günümüze teknoloji ve verimlilik için yaptığı katkılar; üretim süreçlerinin teknolojinin gelişimine paralel olarak tanımlanması, insan-makine uyumunun sağlanmasına yönelik olarak ergonomik yaklaşımların işletmelere öğretilmesi, fabrikalarda endüstriyel temizlik; endüstri-çevre etkileşim yöntemlerinin öğretilerek yeşil verimliliğe geçişin sağlanması; yoğun teknoloji kullanan işletmelerde verimlilik sorunlarının teşhis ve çözümlenmesinde yeni yaklaşımların gösterilmesi ile genel olarak işletmelerde verimlilik ölçüm sistemleri ile kıyaslama sistemi altyapısının kurulmasına yönelik danışmanlıkların verilmesi olarak sayılabilir.

Bununla birlikte; işletme ve kuruluşlarımızın, bilgi toplumu olma yolunda ilerleyen ülkemizde, kamu kuruluşlarımızın başlatmış olduğu

e-devlet uygulamalarına paralel olarak e-iş, mobil-iş, e-ticaret yapılanmalarında ve bilgi teknolojilerini kullanma yeterliliklerinin artırılmasına yönelik olarak da son yirmi yıldan bu yana eğitim ve danışmanlık çalışmaları da sürdürülmektedir.

## MPM'nin gelecekteki projeleri

Milli Prodüktivite Merkezinin yakın gelecekteki hedefleri, Dünya ülkelerindeki benzer kuruluşlarla eş zamanlı olarak; Bilgi teknolojilerinden olabildiğince yararlanarak, verimlilik konusundaki eğitim ve danışmanlık konularını uzaktan eğitim yöntemi ile işletmelerin kullanımına açmaktır. Bununla ilgili olarak da 2007 yılında Avrupa Birliği içinde dört farklı ülkenin katılımı ile EURUDUCTIVITY projesini başlatmış ve başarı ile tamamlamıştır.

Merkezimizin işletmelerimizi yakından ilgilendiren diğer uygulaması da, endüstri ve çevre etki değerlendirmesine yönelik bir çalışmadır.

"Endüstriyel Verimlilik ve Çevresel Performansın KOBİ'ler Düzeyinde Paralel Olarak Geliştirilmesi" başlığı altında yürütülen ve TÜBİTAK tarafından desteklenen projenin amacı, endüstriyel üretimdeki verimlilik artışına paralel olarak çevresel performansta da artış olduğunu uygulamalarla göstermek ve proje sonunda elde edilen sonuçların eğitim ve yayınlar aracılığıyla yaygınlaşmasını sağlamaktır. Proje, dünyada birçok uygulamaları olan temiz üretim ve eko-verimlilik kavramlarını Türkiye'deki işletmelerin gündemine getirerek ve uygulamalar sonrasında elde edilen faydaları işletmelere aktararak, eko-verimlilik uygulamalarını yaygınlaştırmayı hedeflemektedir.

İşletmelere örnek teşkil edebilecek çalışmaların gerçekleştirilmesi, çevre-endüstriyel verimlilik ilişkisinin daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.

## Verimliliği getirecek bir teknoloji için...

Ekonomik büyümede verimliliğin payını artırabilmemiz için makro anlamda teknoloji politikalarımız öncelikle şu açılımları kapsamalıdır;

*1. Başta KOBİ'lerimiz olmak üzere işletmelerimizin tümünde kurumsallaşma dönüşümü 'verimlilik kültürünün' yerleştirilmesi yaklaşımı ile yapılmalıdır. Bu çerçevede uzun yıllardan bu yana söylene gelen Üniversite –Sanayi işbirliği, tamamen uygulamaya yönelik olarak başlatılmalıdır. Bu konuda son beş yıldan bu yana başarılı örnekleri gözlenen Üniversite Kampusları içinde yer alan Teknokent yerleşkelerinin desteklenmesi sürdürülmelidir.*

*2. Üniversitelerin işletme, endüstri Mühendisliği ve diğer mühendislik bilimlerinde eğitim gören lisansüstü öğrencilerin tez konuları işletmeler ile yapılacak işbirliği ile işletmelerin sorunlarının çözümü veya araştırma geliştirme çalışmalarını destekleyici nitelikte kurgulanmalıdır. Devletin KOBİ'lere yapmakta olduğu destekler ile bu tür başarılı olabileceği değerlendirilebilen uygulamalı tezler desteklenmelidir.*

*3. Amerika Birleşik Devletleri'nde yıllardan bu yana uygulanan başarılı akademisyenlerin yararlanmakta olduğu Uygulama Projeleri Destek Fonları (Grant) Türk Üniversiteleri içinde kurgulanmalıdır. Böylece sadece teorik eğitim uygulamaları için değil, uygulama projeleri temelinde de akademik eleman çalıştırabilmenin önü açılmalıdır.*

*4. İşletmelerin verimliliğe dayalı büyümeleri kolaylıkla ölçülebilir bir süreçtir. Büyümesini verimlilik artışı sağlayarak yapabilen işletmelerin, özellikle eğitim, danışmanlık ve araştırma geliştirme harcamalarının vergi indirimleri ile desteklenmesi sağlanmalıdır. Burada asıl olan; gözlenen ve somut olarak ölçümlenen verimlilik başarısının değerlendirilerek, bunu sağlayan giderlerin karşılanması ve işletmenin desteklenmesidir.*

*5. Bölgesel teşvikler yerine sektörlere yönelik teşvik politikaları gerçekleştirilmelidir. Ancak bu yapılırken, sektör teşvikinde desteklerin hangi iyileştirme aşamalarına geçildikçe verileceği iyi tanımlanmalıdır. Şöyle ki; teşvikle desteklenecek bir sektörün*

*(a) Teknolojik yenilenmesinin nasıl destekleneceği,*

*(b) Yapısal dönüşümünü sağlamasının, insan gücü eğitiminin nasıl destekleneceği,*

*(c) Yenilikçilik ve araştırma çalışmalarının nasıl destekleneceği,*

*(d) Uluslararası pazarlara açılması ve rekabet edebilirlik şartlarının iyileştirilmesinin nasıl destekleneceği konuları, aşama aşama tanımlanmış olmalıdır. Değilse, bu tanım-lamalar yapılmadan yapılacak sektörel teşviklerin bundan önce başlatılan ve halen sürdürülen bölgesel teşviklerden önemli bir farkı kalmayacaktır.*

Burada dikkat çekmek istediğimiz en önemli nokta; kamu kaynakları ile desteklenecek işletmelerin teşvik araçlarını işletmelerinin genel finansmanı için bir kaynak olarak görmeyip; doğrudan amaçlanan verimlilik iyileştirmesi veya rekabet edebilirliğin artırılmasına yönelik iyileştirmeler amacı ile kullanmalarını sağlayabilmektir.

## Dikkat edilmesi gerekenler...

Verimlilik; kişisel davranışlardan organizasyon kültürüne kadar yayılabilen geniş bir kavramdır. Verimliliğin algılanması ve özümsenmesi kişi ve iş ekiplerinde olmalı, sonuçları ise elde edilen üründe görünmelidir. Bu çerçevede verimliliği de beraberinde getirecek teknoloji kullanımını tanımlarken; iş süreçlerini kısaltacak ve kolaylaştıracak, denetlemenin ve değerlendirmenin hızlı ve güvenilir yapılabileceği, tekrarlı, büyük miktarlarda ve bant üretimi biçimindeki işlerin ise olabildiğince otomatik sistemlerle yapılabilmesine imkân sağlayan teknolojinin üretimde verimliliği sağlayacağı açıktır.

Teknoloji kullanımında üreticileri bekleyen tuzak; bakım ve uygulamaları karmaşık olan, dönemi bitmiş ve yeni teknolojilere dönüştürülmesi pahalı olan teknolojileri sadece ucuz olduğu için tercih etmeleri olarak görülebilir. Diğer bir tuzak ise, alınan ileri teknolojilerin sadece sınırlı çeşitte üretim yapabilme yeteneğinin bulunmasıdır. İleri teknolojileri kullanmaya geçerken, alınacak sistemlerin gelişebilirliği ile yaygın kullanımlarının da göz önünde bulundurulması önemlidir.

Bununla birlikte; uluslararası yoğun rekabetin yaşandığı günümüzde, verimliliğin artırılmasında tek başına teknoloji kullanımı da çok şey ifade etmemektedir.

## "Değer Katarak Yeniden Pazarlama"

Önemli olan ileri teknolojiyi kullanarak bir alt teknolojiyi de ileri teknolojinin yer aldığı biçime,

forma sokabilmektir. 'Değer Katarak Yeniden Pazarlama' olarak adlandırılan bu üretim biçiminde bilinen cihaz ve malzemeler, ileri teknolojilerin bu mallar üzerine yerleştirilmesi ile bambaşka bir kullanım özelliğine kavuşturulmaktadırlar.

Bu çerçevede, üretimde ileri teknoloji kullanan üreticileri bekleyen en önemli sorun, üretimin ucuzluğunun yanı sıra üretim çeşitliliğinin artırılması ile ürün üzerinde yer alacak değer katan unsurların çok olması gereğidir.

Örneğin; çok kaliteli bir buzdolabı ya da çamaşır makinesi yapmak mümkün olabilir, fakat rakipler aynı çamaşır makinesine buhar sistemi ile kuru temizleme, deterjan kullanmadan temizleme özellikleri katmışlarsa; buzdolabı örneğinde ise, biten yiyeceklerin listesini size günlük olarak kısa mesajla cep telefonunuza bildiriyorsa, işte bu teknolojinin katma değer sağlayabilme yeteneğidir. Ancak, bütün bunların yapılabilmesi oldukça donanımlı ve yetişmiş bir iş gücünün varlığı ile mümkündür.

Dolayısıyla bu sorunun cevabı; bireysel ölçekte ileri teknolojiyi kavramış, insan-teknoloji-sistem üçlüsünü çok iyi biçimde tasarımlama ve biçimlendirme yeteneğine sahip çalışanların işletmelerde var olması ile açıklanabilir. Bunu yapabilen ve süreklilik kazandıran üreticilerin, diğerlerinden çok daha başarılı ve verimli olması kaçınılmazdır.

## Sanayiciler için öneriler...

Teknolojinin verimliliği sağlayabilmesi için sanayicilerimize önerilerimiz özet olarak şunlar olabilir;

*1. İleri teknolojileri kullanmak sanıldığı kadar pahalı, karmaşık ve zor değildir. Üretimde kalite ve verimliliği artırmak için alınacak teknoloji pahalı sayılamaz. Önemli olan amaçlara uygun teknolojiyi seçebilmektir.*

*2. Kişisel olarak teknolojiyi benimsemek, ileri teknolojileri günlük hayatta da kullanmak ile yapılabilir. Bu nedenle, sanayicilerimizin kişisel bilgisayar sistemlerini özellikle de seyahat tipi sistemleri sürekli kullanmaları önemli açılımlar sağlayabilecektir,*

*3. İleri teknoloji seçimi yaparken mutlaka o sistemleri üretim içinde görmelidirler, sadece fuar gösterimi içinde izlenen süreler yeterli olmayabilir. Diğer yandan bu sistemleri iyi bilen eğitimli ve deneyimli bir danışman ile çalışmalıdırlar. Bu yaklaşım, sanayicileri hatalara karşı koruyabilecektir.*

*4. Teknoloji yatırımına girmeden önce mutlaka, ayrıntılı bir 'yatırım uygu-lanabilirlik çalışması' (fizibilite) yap-tırılmalıdır. Çoğu sanayicimiz yüz binlerce TL'lik yatırım miktarlarında bile bunun yirmide biri tutabilecek bu belgeleme çalışmasından kaçınmakta, fakat çoğu kere sonuçları kestirilmeyen yatırımların faturası ağır olabilmektedir.*

*5. Sanayicilerimiz, yatırım yaptıkları teknolojiyi kendilerinin kullanacaklarını ve birçok ön bakım işlerini yine kendilerinin yapacaklarını unutmamalıdırlar. Bu nedenle bu sistemleri kullanacak çalışanların eğitimlerine önem vermelidirler.*

Sonuç olarak sanayicilerimiz teknoloji yatırımlarını planlarken eş zamanlı olarak iş gücünü oluşturan çalışanlarına yatırım yapmayı da önemsemeli ve ihmal etmemelidirler.

# Verimlilik süreçlerinde yeni yaklaşımlar ve bu kapsamda TTGV'nin rolü

**Mahmut KİPER**
TTGV-Başuzmanı



Verimlilik makro ölçekte ülkelerin refahı için ve mikro ölçekte de işletmelerin küresel rekabette üstünlük kazanmaları bakımından en önemli unsurlardan biridir.

Makro ölçekte ülkeler, verimlilik artışı ile ekonomik gelişmeyi ve buna bağlı olarak refahın artmasını sağlamaya çalışırken, bunun yolunu açan iktisadi işletmelerin rekabet güçlerinin iyileştirilmesi de gene verimliliklerinin artırılmasına bağlıdır.

Verimlilik sadece ekonomi ilişkileri boyutuyla değil, istihdam, çalışma yaşamı, yaşam kalitesi, gelişme politikaları gibi oldukça karmaşık ve çok yönlü bir olgudur.

Önceleri daha çok üretimde etkinlik ve bu kapsamda önceki dönemlerin başlıca üretim

unsurları olan sermaye ve emek gibi fiziksel faktörlerde yoğunlaşan verimlilik unsuru, özellikle son 25-30 yılda farklılaşan ve 'Bilgiye Dayalı Ekonomi' olarak adlandırılan yeni modelde, bu gelişmelerin yönlendirici unsurlarından olan organizasyon, üretim süreçlerinde işbirlikleri ve ilişkiler, toplumsal beklentiler gibi karmaşık ilişkileri de içerecek şekilde ele alınmaya başlanmıştır. Özellikle gelişmiş ülkelerin son yarım asırdaki gelişmelerinin yarıdan fazlasının verimlilik artışına bağlı olduğu bilinmektedir.

Verimlilik artışını sağlayan faktörler incelendiğinde ise yukarıda da değinilen geleneksel fiziki faktörler olan emek ve sermayeden daha çok Araştırma-Teknoloji Geliştirme-İnovasyon (ATGİ) faaliyetlerinden edinilen bilgi, insan kaynaklarının yetkinlik seviyelerinin iyileştirilmesi, yönetim ve üretim sistemlerindeki gelişmeler gibi fiziki olmayan faktörlerin çok daha fazla etkili olduğu belirlenmiştir.

## Toplam Faktör Verimliliği artık daha anlamlı

Bu değişimlere paralel olarak, üretimde kullanılan Girdi Miktarı Başına Ortaya Çıkan Çıktı Miktarı (çıktı / girdi) olarak tanımlanan verimlilik hesabında kısmi verimlilikten daha çok elde edilen çıktının, toplulaştırılmış girdilere olan oranı olarak ifade edilen Toplam Faktör Verimliliği (TFV) daha anlamlı olmaya başlamıştır.

Bu noktada verimlilik ile ilgili politikalarda da süreklilik, sürdürebilirlik ve istikrarın öneminin altını çizmek gerekir.

## Türkiye'de teknoloji ve verimlilik

Ülkemize baktığımızda durumuzun iyi olduğunu söylemek oldukça zordur.

MPM tarafından bildirilen Teknolojik gelişme ölçüsü olarak Toplam Faktör Verimliliği (TFV) karşılaştırmalarında düşük teknolojili sanayilerde bile ABD verimliliği 100 kabul edildiğinde, Türkiye'deki oran ABD'nin yüzde 30'udur. Oysa bu oran, Kore'de yüzde 70, Almanya'da yüzde 140 civarındadır.

2000'lerin başında bu oranın Türkiye için ABD'nin yüzde 21'ine düştüğü belirtilmektedir ve TFV'nin yılda ortalama olarak yüzde -1.2 oranında düştüğü gözlenmektedir. Bu nedenle, Türkiye'nin büyüme performansında verimlilik artışlarının payının son derece küçük olduğunu söylemek mümkündür.

## Sürdürülebilir büyüme ancak verimlilik artışıyla mümkün

Kuşkusuz, orta dönemde sürdürülebilir bir büyüme ancak verimlilik artışlarına dayandırılırsa kalıcı ve sağlıklı olabilecektir.

Yukarıda da değinildiği gibi verimlilik; emek üretkenliği farkılıkları, teknolojik düzey, sermaye yoğunluğu, teknik etkinlik, piyasa yapısı, işgücünün eğitim durumu gibi pek çok değişken tarafından belirlenmektedir.

Verimlilik içinde teknoloji tek başına belirleyici bir unsur olmamakla birlikte giderek artan şekilde önemli etkenlerden biri olmayı sürdürmektedir.

Teknolojik düzey arttıkça üretkenlik ve ücretler de artmakta ve bunun verimliliği belirleyen diğer unsurlara da önemli ölçüde olumlu etkileri olmaktadır.

Türkiye'nin uzun dönemde ekonomik gelişmesini ve küresel rekabetteki yerini düşük üretkenlik, düşük ücret düzeyine sahip sanayilerle ve sürekli fiyatları düşürerek gerçekleştirilemeyeceği açıktır.

Ülkemizde de teknoloji yoğun sanayilerin gelişmesi sonucu, yeni teknolojilerin yayılması ve ülke düzeyinde teknolojik yeteneğin yükselmesi ile düşük teknoloji sanayilerinde de üretkenliğinin artması sağlanabilecektir.

Kuşkusuz bunun için Ar-Ge ve inovasyon süreçlerinin kurumsallaşması ve bu amaçla da program ve desteklerin talep ve ihtiyaçlar dikkate alınarak tasarlanması gereklidir.

## İnovasyon ve rekabetçilik politikası nasıl olmalı?

Verimliliği artıracak şekilde İnovasyon ve rekabetçilik politikalarındaki iyi uygulamalara bakıldığında, inovasyon sistemindeki sinerjiyi artıracak ve zayıf bağlantıları giderecek politika tedbirleri ve buna bağlı destek sistemlerinin kurgulandığı ve 'fikirden pazara' değer yaratmaya yönelik destekleyici bir ortam yaratılmaya çalışıldığı gözlenmektedir.

Yeni nesil inovasyon sistemlerinde, firmalar yaratılan bu ortamların verimliliğine paralel olarak ATGİ faaliyetlerini işbirlikleri ve ağyapılar içerisinde yerine getirmekte ve bu faaliyetler mezo ölçekte sektörel ve bölgesel, makro ölçekte de ulusal ve uluslararası ortamlarla ilişkili şekilde gelişmektedir.

Diğer önemli bir nokta da, sürdürülebilirliğin ve büyümenin gereklerinden biri olarak inovasyon ve çevre politikalarının arasındaki işbirliklerinin güçlendirilmesi gereğidir.

Bu kapsamda, firmaların çevre düzenlemelerine uymak ve maliyetleri düşürmek yerine çevresel inovasyon (eko-inovasyon) ile elde edebilecekleri potansiyel getirilere odaklanmalarını sağlayacak politikalar ağırlık kazanmaktadır.

## Firma odaklılıktan tüm tarafları içeren değer zincirlerine doğru

Tüm bu gelişmelere paralel olarak, destek programları ve politikaları artık firma odaklılıktan tüm tarafları içeren değer zincirlerine doğru kaymakta ve ağlar bazında planlanmaktadır.

Destek sistemleri yürütücülerinden de, dünyadaki inovasyon politikalarındaki değişimleri gözlemlemek, bu alandaki stratejik değişimleri irdeleyerek bu gelişmelerin sentezlenerek, ülke sistem ve kültürünü de dikkate alacak şekilde ve talep gelişimini sağlayacak strateji ve program kurgularını oluşturmaları beklenmektedir.

## TTGV, teknoloji ve verimlilik

Ülkemizin Ar-Ge ve inovasyon kapasitesinin geliştirilmesi konusunda önemli bir aktör konumudaki TTGV yukarıda belirtilen tüm bu açıklamalar ışığında;

a)Ar-Ge finansmanına yönelik programlar

b)Ülkede eksikliği gözlenen sermaye destekleri oluşumuna yönelik sistemler

c)Eko-inovasyon politika ve bilincini artırıcı programlar ile

d)ATGİ konusunda sektörel ve bölgesel kapasite oluşturma

kapsamında programlar yürütmektedir.

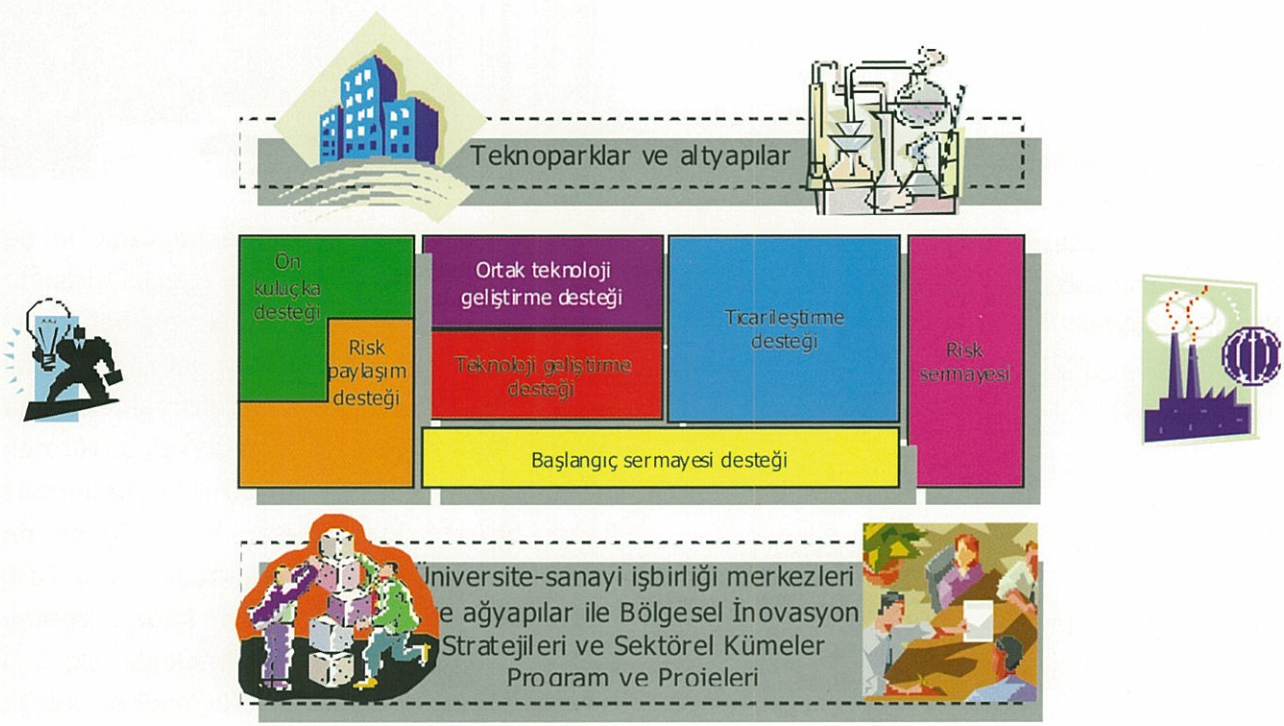
Ayrıca TTGV, programlarının inovasyon politikaları için büyük önem arz eden dört temel unsura; yani

a) talep yaratma,

b)sindirme kapasitesi,

c)bilgi yaratma

d)yayma etkilerine göre değerlendirilmesini yapmaktadır.




*TTGV'nin 'Fikirden Pazara' Destek Yaklaşımı Kapsamında Sağladığı Destekler*

# "TOBB finansal aracı kurum olmadığı halde, gelirleri üyelerinin hizmetine sunmaktadır"

**M.Rifat HİSARCIKLIOĞLU**
TOBB Başkanı



Kredi sözcüğünün temeli itibar kelimesine dayanıyor. Sözüne güvenilir anlamına da geliyor. Zaten birisi hakkında olumlu bir ifadede bulunmak istediğimizde "kredisi var" deyimini de kullanıyoruz. Günümüzde iş hayatında tutunmak zorlaşmıştır. Zira gerek işletme sermayesi ihtiyacı, gerek yatırım finansmanı için daha fazla kaynak gerekmektedir. Bunların sadece özkaynakla yapılmaya çalışması pek çok müteşebbis için mümkün olmadığı gibi, daha düşük bir kaynakla başlanan işin potansiyel büyüme performansı da düşük kalacaktır. O halde hesabını iyi yapan, yapacağı yatırımın nakit akışını ve verimliliğini doğru hesaplayan müteşebbisler için kredi kullanmak hiç de korkutucu değildir, tersine faydalı bir tercih olacaktır.

## Öz kaynaklarla büyümek tedbirdir, ancak iş ve yatırım fırsatları kaybolabilir

Ekonomik büyümenin sağlıklı ve sürdürülebilir olanı, şirketlerin boy atıp serpilmesiyle, teknolojilerini yenilemeleriyle ve özellikle de yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesiyle mümkün olur. Ayrıca küresel rekabet ortamında ayakta kalabilmek için, yabancı rakiplerimiz kadar verimli çalışmak, onlarla rekabet edebilmek için ölçeğimizi büyütmek zorundayız. Ne yazık ki bizim şirketlerimiz hangi ölçekte kurulduysa, 5 yıl sonra da ortalama aynı ölçekte kalmaktadır. Oysa Türk sanayicisi, yabancı rakipleri kadar verimli olmak, onlarla rekabet edebilmek için ölçeğini büyütmek zorundadır. Küçüklerin küçük kalmaları bir kader olmamalıdır. İşte bu yüzden, finansal sisteme erişim, yani banka

kredisine ulaşabilmek her zamankinden önemli hale gelmiştir. Finansmana erişimin kuvvetlenmesi şirketlerimizin rekabet gücünü artıracak önemli bir faktördür. Sadece özkaynakla büyümek, ilk başta tedbirli bir alternatif gözükmekle birlikte, kaybedilmiş iş ve yatırım fırsatlarının maliyeti de dikkate alınmalıdır.

## Bankaların yaklaşımı ve kayıtdışılık finansman sıkıntısı yaratıyor

Bankacılık sistemimiz yıllar boyunca neredeyse tamamen kamu borcunu finanse etmişti. Son yıllarda bu durum değişti, bankalarımızın aktifleri içinde kredilerin payı, kamu kâğıtlarının payını geçti. Ancak kredi hacmindeki büyümenin büyük kısmı, şirketlerimize açılan kredilerde değil, tüketicilere açılan kredilerde oldu. Birçok işadamı şirketine kredi alamadığı için tüketici kredisi ile finansman sağladı. Zira banka açısından tüketici kredisinin riski azdır, tüketicinin geliri bellidir, teminatı veya kefili hazırdır, yani banka için tüketicilere kredi vermek daha kolaydır. Şirkete kredi vermek içinse şirketin planlarının, risklerinin, bilânçolarının analizi gerekir. Ama kayıtdışılık belası yüzünden, bizim bilânçolarımız gerçeği yansıtmamaktadır. Kayıtdışılık böyle gittiği sürece de bizim finansman sıkıntımızı çözmemiz mümkün olmayacaktır. Bu nedenle kayıtdışılığı önleyecek, kayıtdışı faaliyetleri kayda sokmayı teşvik edecek adımları atmak zorundayız. Bizim vergi sistemimiz kayıtdışının varlığı üzerine kurulmuştur. Devlet en çok, kolay vergi alabileceği kesimleri vergilendirmektedir. Biz artık, basit, sade ve girişimciyi ezmeyen bir vergi sistemi istiyoruz. Bürokrasinin keyfi uygulamalarının değil, kuralların hâkim olduğu bir vergi sistemi istiyoruz. Diğer taraftan, şirketlerimizin finansman imkânlarını artıracak yeni mekanizmaları da (kredi garanti fonu, ticari alacak sigortası, girişim sermayesi gibi) ülkemizde geliştirmek zorundayız.

## Artık sanayicinin kullanacağı birçok kredi var

Eskinden bankalardan temin edilen kredilerin hem cinsi hem niteliği kısıtlıydı. İşletme finansmanında, rotatif kredi tabir edilen borç cari hesap kredisi, yatırım finansmanında ise genelde kamu finansmanına dayalı krediler en çok kullanılandı. Bugünse vade, ödeme sıklığı, teminat cinsi, para birimi bazında çok sayıda kredi tipi mevcut. Banka kredisinin dışında leasing, faktoring gibi çok sayıda alternatif de mevcut. O yüzden artık şirketlerimizin mutlaka profesyonel finans yöneticileri istihdam etmesi gerekiyor. Böylece hem devamlı ve hızla gelişen mali sektör daha iyi takip edilebilir, hem de bu kadar çok alternatif daha doğru değerlendirilebilir.

## TOBB, Kredi Garanti Fonu, Kobi Girişim Sermayesi ve diğerleri

Daha önce de belirttiğim gibi küresel rekabette ayakta kalmak için büyümek, büyümek için de finansman imkânlarını artırmak ve çeşitlendirmek zorundayız. Gelişmiş ülkelerin kullandığı finansman tekniklerini ülkemizde de uygulamak durumundayız. Bunların başında da kredi garanti mekanizması geliyor. Bu noktada TOBB olarak yüzde 50 pay ile kurucu

ortağı olduğumuz Kredi Garanti Fonu (KGF) önemli bir ihtiyaca vermektedir.

KGF, verimli projesi olmasına rağmen, teminat gösteremediği için banka kredisine ulaşamayan müteşebbislerimize kefil olmakta ve finansmana ulaşmalarını sağlamaktadır. Bankacılık sektöründeki yeni denetim ve gözetim uygulamaları, krediler için daha yüksek ve daha kaliteli teminat ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Dolayısıyla kredi garanti fonu daha fazla önem kazanacak ve daha fazla talep görecektir.

KGF'nin kredi verme kapasitesini artırmak ve KOBİlere daha fazla faydalı olabilmesi amacıyla geçen sene sermayesini 20 milyon'dan 60 milyon TL'ye yükselttik. 3 olan şube sayısı, 16'ya çıktı. Başlangıçta sadece Halkbank ile çalışan KGF bugün, Eximbank' da dâhil, ülkemizin önde gelen 25 mali kurumunu portföyüne dâhil etmiş bir kuruluş haline gelmiştir. KGF, bugüne kadar 4 bin 306 adet kredi talebini karşılayarak, 560 milyon TL kefalete onay vermiştir. Yenilikçi yatırımlar, verimliliği artıran teknolojik yatırımlar, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar, Kalkınmada Öncelikli Yöreler, kadın ve genç girişimciler ile ihracatın desteklenmesi; KGF'nin öncelikleri arasındadır.

Diğer bir iştirakimiz olan Kobi Girişim Sermayesi şirketimizde, girişim sermayesi alanında kadın girişimcilerimize öncelik verecektir. Yakın zamanda TOBB, KOSGEB, TÜBİTAK ile Halk Bankası ortak projesi olan ve 20 ilde düzenlenen Kobi Bilgi ve Eğitim Fuarları ile de Kobilerimizi küresel iş yapma biçimleri, yeni pazarlar ve iş fırsatları konusunda bilgilendirdik.




TOBB bugüne kadar Türkiye'de hiçbir kurumun yapmadığı projelerle, üstelik bir finansal aracı kurum olmadığı halde, üyelerinden elde ettiği gelirlerini yine üyelerinin hizmetine sunarak, reel sektörü desteklemiştir. Bu kapsamda bankacılık sistemi üzerinden reel sektörün kullanımı amacıyla; Eximbank'a 150 milyon dolar, Halkbankası'na 520 milyon TL. olmak üzere yaklaşık 750 milyon TL. kaynak aktarmış ve 12.155 reel sektör firmasının finansman imkanına ulaşmasını sağlamıştır.

## Kredinin maliyeti, getirisinden düşük olmalı

Bir defa banka kredisinin bir borç olduğunu ve geri ödenmesi gerektiğini akıldan çıkarmamak lazım. Geçmişte pek çok iş adamının aldığı krediyi "nasıl olsa vadesi geldiğinde çevirmeye devam ederiz" düşüncesiyle hareket ettiğini



ama bunu başaramayınca likidite sıkıntısına düştüğünü, hatta battığı gördük. Banka kredisi bir kaldıraçtır ve faydalı olması için mutlaka krediyle yapılan işten sağlanan getirinin, kredi maliyetinin üzerinde olması gerekir. Dolayısıyla özellikle sanayicilerimizin yatırım finansmanı alanında tecrübeli ve bilgili proje yöneticileri ve finansmancılarla çalışması gerekir.

2001'den sonra bankacılık sektörü uluslararası normlara uygun çalışmaya başladı ve kredilerin derecelendirmesinde objektif kriterler arttı. Mali sektördeki yeniden yapılanmaya paralel olarak, reel sektör firmalarımız da birtakım eski alışkanlıklarından sıyrılmalıdır. Şirketlerimiz kendi mali yapılarını, muhasebe sistemlerini ve organizasyonlarını yenilemeli, böylece kurumsal yapılarını güçlendirmelidirler. Şirket yönetiminde "küçük olsun benim olsun" veya "ne iş olsa yaparız, biz her iş'te varız" devri bitmeli. Aslında bu tarz yönetim anlayışı krizden önce değiştirilmeliydi ama krizler en azından bu tarz yapısal ve köklü değişimler için altın fırsatlar sunar.

## İş kredi almakla bitmiyor. Bir de sonrası var.

Özellikle kriz zamanlarında bilânçolardaki uyumsuzluklar (vade, kur vb.) risk doğuran alanlardır ve giderilmelidir. İkinci olarak kredi maliyetleri hem hızla arttı ve reel faiz anlamında kısa vadede gerilemesi zor gözüküyor, hem de finansman imkânı içeride ve dışarıda azaldı. Önümüzdeki dönemde kamu bütçe açığı daha da büyüyecek ve bunun finansmanı amacıyla iç borçlanma artacak. Dolayısıyla yeni kredi bulmak bir yana, mevcut kredilerin de reel maliyeti yükselecek. Bu durum karşısında yaptığımız işlerde verimlik ve karlılık daha fazla önem kazandı. Yatırım ve işletme finansmanında özkaynağın payı artmak durumunda. Yine buna bağlı olarak gelirden çok harcama yapmanın veya gelecekte elde etmeyi beklediğin geliri bugünden harcamanın (taksitli ödemeli harcamalar yapmanın) büyük risk taşıdığı görülmeli. Özellikle ihracat için yeni pazarlar aranmalı. Krizin etkisi mesela Gaziantep'te nispeten daha az hissedildi. Zira Gaziantepli müteşebbislerimiz ihracatlarını coğrafi olarak çeşitlendirdi. İhracatları içinde AB'nin payı yüzde 29'a gerilerken, Ortadoğu'nun payı yüzde 31'e yükseldi. Ayrıca bankalarla ilişkiler devamlı sıcak tutulmalı ve kredi vadelerinin uzatılması konusunda bankaların karar alma süreçlerini olumlu etkileyecek (şirketin gelecek planları, iş potansiyeli, şirket sahiplerinin muteberliği gibi) bilgiler iletilmeli.

## Kredi sadece iflas etmiş girişimciler demek değildir

Basında, "iyi haber, haber değildir" şekilde kabul gören bir kavram var. O yüzden bunlar dikkat çekmiyor. Ama kötü bir olay kamuoyunun dikkatini daha fazla çekiyor ve kolayca yayılıyor. İkincisi de biz toplum olarak aslında güzel bazı hasletlere sahibiz. Siftah yapan esnafın, gelen müşterisini siftah yapamayan komşusuna yolladığı ve Türk iş camiasının da temelini oluşturan Ahilik geleneğimizin de etkisiyle, sadece daha fazla kazanmaya odaklı bir hayat tarzı benimsemedik. Elbette marifet iltifata tabi olmalıdır. Ama burada da ölçülü olmak lazım.

# “Firma kredi kullandığı için değil, yanlış kredi kullandığı için iflas eder”



**Dr. Şahap KAVCIOĞLU**
Halkbank Esnaf ve KOBİ Bankacılığı
Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye üretimini artırmak ve genç nüfusa istihdam sağlamak zorundadır. Firmaların bu büyümeyi sadece özkaynakları ile sağlayamayacakları aşikârdır. Bankacılığın en temel işlevi, finansal piyasalarda fon fazlası olanlardan kaynak toplayıp bu kaynakları gereksinim duyan kişi ve kurumlara aktarmaktır. Krediler ise bankaların topladıkları bu kaynakları aktarmada kullandıkları en önemli araçlardan biridir.

Dolayısıyla sanayicilerimiz işletme faaliyetlerini sürdürebilmek ve büyümeyi gerçekleştirebilmek için kredi kullanmak durumundadır. Kredi, çalışan ve fon yaratma kapasitesi bulunan işletmelerde korkulacak bir borç olmaktan ziyade üretim ve büyümeye katkıda bulunan ve modern çağda kullanılması gereken bir üründür.

## Özkaynaklarla büyümek

Önceki dönemlerde kredi kullanmak yerine özkaynaklarıyla büyümeyi tercih eden şirketler içinde de önemli büyüklüklere ulaşanlar oldu. Ancak fon fazlalıklarının, fon ihtiyacı olan işletmelere kullandırılması sürecinde yer alan bankaların sunduğu kredi, günümüzde kullanılması zorunluluk haline gelmiş bir üründür.

Özkaynakları güçlü olan ve kredi ihtiyacı bulunmayan firmaların da belirli bir büyüklüğe ulaşmaları muhtemeldir. Ancak diğer firmalar kredinin de etkisi ile daha etkin ve hızlı bir büyüme gösterirken ve pazara daha farklı ürün ve hizmetler sunarken özkaynaklarıyla büyümeyi tercih eden firmalar sektörün gerisinde kalma riskiyle karşılaşırlar. Özkaynakla büyüme, yerel piyasada yerel oyuncularla rekabet ederken belirli bir avantaj sağlayabilir. Ancak globalleşen dünya ticaretinin yoğun rekabet koşullarında dezavantaja dönüşme riskini de barındırır. Günümüzde hiç borçlanmadan büyümek yerine daha fazla büyüyebilmek için özkaynak dışında diğer kaynaklardan faydalanmak gerekir.

## Yeni finansal kaldıraç kredidir

Sanayicilerimizin geçmiş yıllarda kredi kullanım oranı enflasyonun ve kredi faizlerinin yüksek olması sonucunda maliyetlerinin artması nedeniyle düşüktü. Ancak son yıllarda ekonomik gelişmeleri yakın takip eden bankacılık sektörünün uygun koşullarda çeşitli sektörel paketler oluşturarak sanayicinin kullanımına sunmasıyla birlikte kredi kullanımdaki artışlar hız kazandı. Özellikle 2003 yılından itibaren Bankaların reel sektöre yoğun bir şekilde kredi kullandırdığı bir dönem yaşıyoruz. Bankalar bu kredilendirme süreçlerinde sanayi, inşaat ya da ticaret gibi bir ayrıma gitmeyip her sektörden kredibilitesi yüksek firmaya kredi kullandırmaya özen gösterdi.

Özellikle dünya ölçeğinde yaşanan rekabet, sanayicilerimizin yeni ve verimli üretim süreçlerini realize edebilmeleri için kredi kullanmalarını zorunlu hale getiriyor. Piyasaları iyi yoklayan ve gelişmelere açık olan Türk sanayicisi bu süreci doğru algılıyor ve büyümesi ve üretimini artırması için gerekli olan finansal kaldıracın kredi olduğunu sezerek geçmiş yılların aksine yoğun şekilde kredi kullanmayı tercih ediyor.

## Sanayicilerin kullanabileceği krediler

Sanayicilerimiz, taleplerine göre işletme ve yatırım kredileri kullanabiliyor. Firmalar, projelerinin ve yatırımlarının finansmanı için geri ödemesiz dönemi bulunan, yatırımın geri dönüş süresine göre 6-7 yıl vadeli olarak kullandırılan yatırım kredilerinin yanı sıra daha kısa süreli nakit ihtiyaçlarını ya da işletme giderlerini karşılamak amacıyla esnek ödemeli, eşit taksitli ya da dönemsel taksitli ödeme seçenekleri bulunan işletme kredilerini tercih edebiliyorlar. Nakit kredilerin yanı sıra gayri nakit krediler ile de finansman seçeneklerini artırabiliyorlar. Ayrıca çeşitli sektörel destek paketleri de bir diğer alternatiftir. Diğer yandan, sınaî büyümeye, ihracatın artmasına ve ekonomik kalkınmaya destek olması amacıyla KOSGEB ve Eximbank kredileri gibi uygun faiz oranlı ve uygun vadeli kredilerden de faydalanabiliyorlar.

## Halkbank ve sanayiciler için krediler

Sanayicilerimizin uluslararası rekabet güçlerini artırmalarına yardımcı olmak, üretim yöntemlerini iyileştirmek, standardizasyonu sağlamak ve ürün çeşitlendirmesine yönelmelerine

destek olmak amacıyla 50'ye yakın kredili ürün çeşidimiz bulunuyor.

Sanayicilerimize hem banka kaynaklı hem de yurtdışı kaynaklı uzun vadeli kredi imkânı sunuyoruz. Banka kaynaklı proje kredilerimizi 2 yıl ödemesiz 7 yıl vadeli, faiz oranı TRLIBOR/EURIBOR/LIBOR'a endeksli kullandırıyoruz. Bununla birlikte Halkbank olarak Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası, Fransız Kalkınma Ajansı gibi uluslararası finans kuruluşlarıyla işbirliği yaparak sanayicilerimizin orta ve uzun vadeli yatırım ve işletme kredisi ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Geri ödemesiz dönem ve uygun vade yapısına sahip bu krediler özellikle bu dönemde sanayiciler için krizi fırsata dönüştürme imkânı sunuyor. Bu kapsamda imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm, enerji, bilgi ve iletişim teknolojileri gibi sektörlerdeki firmalara kredi imkânı sağlıyoruz.

Sanayicilerimizin rekabet gücünün artırılması ve mevcut yapılarının güçlendirilmesi amacıyla KOSGEB ile protokoller de imzalıyoruz. Faizsiz ya da faizin belli bir bölümü KOSGEB tarafından karşılanan krediler ile sanayicimizi destekliyoruz.

## Kredi sadece üretim için değildir

Mevcut işyerinin finansman ihtiyacını karşılamak, yüksek teknoloji içeren makine-ekipman alımı ve Ar-Ge amaçlı cihazların finansmanı, yurtiçi ve yurtdışı fuarlara iştirak, yeni ürün geliştirmeleri, mevcut ürünlerinin kalitelerinin artırılması veya tüketici talepleri doğrultusunda değişiklik yapılması suretiyle rekabetçi sanayi işletmeleri yaratılması ve AB ile rekabetçi uyumun sağlanması gibi ihtiyaçlar için uygun vadeli ve faiz oranlı kredilerimiz de mevcuttur.

Sanayicilerimizin teminat sorunlarının çözümü için Kredi Garanti Fonu ile işbirliği yapıyoruz. Ayrıca Sanayi ve Ticaret odaları ile imzaladığımız protokoller kapsamında daha fazla sanayicimize ulaşarak uygun koşullu ürünler sunuyoruz. Özellikle 2008 Aralık ayından itibaren çeşitli Ticaret ve Sanayi Odalarından ve birliklerden sağladığımız kaynakla sanayicimize çok daha düşük faizle kredi olanakları sunuyoruz. Söz konusu anlaşmalar kapsamında bugüne kadar 7 bin 969 firmaya 1,3 milyar TL kredi kullandırdık.

## Kredi için aranan koşullar

Halkbank olarak, kredi verirken öncelikle krediyi kullandıracağımız firmalar ile ilgili bilgi toplarız. Bilgi toplama sürecinin sonunda firmanın moralite seviyesi, likidite yapısı, nakit sıkışıklığının olup olmadığı, diğer bankalarla olan kredi ilişkileri, özkaynak bilgileri, firmanın faaliyet döngüsü gibi konularda hem kalitatif hem de kantitatif değerlendirmeler yapar ve o firma için bir risk notu belirleriz. Bu süreç sonucunda olumlu bulunan firmaları, ihtiyaçlarına uygun kredilerimizden ve diğer ürünlerimizden faydalandırırız.

Özünde tüm bankalar tarafından farklı adlarla gerçekleştirilen kredi değerlendirme ve kullandırma süreci, Bankalar Kanunu ve diğer kanunlar çerçevesinde, firmaların kullandıkları kredileri belirlenen dönemin sonunda geri

ödeyebilecekleri bir fon yaratma kapasitelerinin olup olmadığının tespiti ve olası bir olumsuzluk durumunda kredi geri ödemesini kolaylaştıracak teminatların belirlenmesini içerir. Firmanın işlem ve ticari kapasitesine göre yeterli özkaynak büyüklüğü, geçmiş yıllar istihbaratı ve en önemlisi alınan kredinin belirlenen vade sonunda geri ödenmesi ile ilgili doğru ve firma gerçeklerine uygun bir analiz gerçekleştirilmiş olması kredi kullandırma sürecindeki en önemli değerlendirme kriterleri içinde yer alır. Diğer yandan firmaların, bankaların ticari ve kanuni gerekliliklerinden olan teminatlanma şartları gereğince talep edebilecekleri teminatları verebilmek konusunda hazır ve gerekli çalışmaları gerçekleştirmiş olmaları da oldukça önemlidir.

## Kredi sonrası yapılması gerekenler

Önemli olan firmanın kendine uygun kredi alternatiflerinden en doğru olanı seçmesidir. Burada firmanın nakit akışı, sezonsal iş hacmi, geri ödeme koşulları, vade, faiz gibi unsurları iyi değerlendirmesi gerekir. Kredi hangi amaç için alındı ise o amaç için kullanılmalıdır. Alınan kredi, geri ödeme vadesinde ödenmeli, gecikme yapılmamalıdır. Kısaca bahsettiğimiz unsurlar içerisindeki en önemli husus kredinin alınan amaç için kullanılması ve değerlendirilmesidir. İlave hammadde ihtiyacı için kredi alan bir firmanın bu krediyi yeni bir yatırım malı alımında ya da faaliyet dışı diğer bir işlemde değerlendirmemesi gerekir. Özellikle yatırımların kısa vadeli kredilerle gerçekleş-tirilmesi birçok firma tarafından yapılan, ancak çok dramatik sonuçlar doğuran bir hatadır.

## Kredi kullanarak işini geliştirenler de var

Bazı girişimci ve sanayicilerin kredilerini zamanında ve doğru bir şekilde kullanamamaları sonucu üretim ve yatırım yapamadıklarını ve iflas ettiklerini görebiliriz. Ancak bu örnekler milyonlarca bireysel ve kurumsal kredi kullanıcısının olduğu bir ülkede oldukça kısıtlı sayılarda ve istatistikî olarak oldukça düşük seviyededir.

İhtiyacına uygun kullanılmayan kredi firmayı zor duruma sokabilir. Firma ile banka arasında kredi ilişkisi kurulurken firmanın ihtiyacına uygun şartlara sahip krediyi talep etmesi Bankanın da firma kredibilitesini ölçüp talep edilen kredinin kullanım amacına uygun olup olmadığını teyit etmesi gerekir.

Bu süreçte yapılacak hata gerek firma gerek banka açısından sıkıntı yaratacaktır. Dolayısıyla "kredi kullandığı için değil, yanlış kredi kullandığı için iflas etmiş firma vardır" demek daha doğru olur.

Maalesef geçmişte bu hata hem firmalar hem de bankalar tarafından çok yapıldı. Günümüzde firmaların çok daha bilinçli olmaları, bankaların ise tahsis aşamasında daha hassas davranmaları bu tip örneklerin yok denecek kadar azalmasını sağladı.



# KOBİ'lerin kefili KGF

**Kredi Garanti Fonu (KGF) Konya Şube Müdürü Coşkun Yahşi, sanayide kredi kullanımı konusunda KGF ve uygulamaları ile ilgili Loncaya konuştu.**



**Coşkun YAHŞİ**
KGF Konya Şube Müdürü

KOBİ'ler için önemli bir misyonu yerine getiren Kredi Garanti Fonu, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlarken, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerin de yararlanmasını mümkün hale getiriyor. Bunun sonucunda girişimcilik teşvik ediliyor, KOBİ'ler lehine ek bir kredilendirme oluşturularak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkıda bulunuyor.

Her kredi türünde sektör ayrımı yapmaksızın kefalet verebilen Kredi Garanti Fonu (KGF), ancak pozitif ayrımcılık yaparak genç ve kadın girişimcilere öncelik tanıyor. KGF sahip olduğu sermaye sayesinde KOBİ'lerin bankalardan aldığı kredilere kefil olarak nefes almalarını sağlıyor.

Kredi Garanti Fonu, kullanılacak kredinin yüzde 80'nine kefalet sağlarken, kredi riskinin yüzde 20'si de bankalar tarafından üstlenilecek. 1994 ile 2006 yılları arasında toplam 120 milyon lira kredi sağlayan KGF, 2006-2008 döneminde 284 milyon liralık krediyi finanse etti.

Kredi Garanti Fonu (KGF) Konya Şube Müdürü Coşkun Yahşi, KGF'nin özellikle teminat sorunu olan KOBİ'ler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek verdiğini, KOBİ'lerin yatırımlarında ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarının mümkün hale geldiğini söyledi.

Kredi piyasalarında KOBİ'lere ihtiyaç duyduğu teminatı sağlamayı, yeni KOBİ kuruluşlarını cesaretlendirmek ve çoğaltmayı amaçladıklarını ifade eden Yahşi, "KGF olarak KOBİ'ler için teminat çeşitliliğini artırmak, KOBİ'lerin Kefalet Kredisi yolu ile kayıt içine alınmasını sağlamak, KOBİ'lerin kredi taleplerini ihtiyaçlarına göre yapılandırmak, KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümüne yardımcı olmak, Yenilikçi ve istihdam yaratıcı yatırımların önünü açmak, KOBİ'lerin toplam krediler içindeki payını yükseltmek, KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmak öncelikli amaçlarımız arasındadır" dedi.

KGF'yi KOBİ'lere sağlanan destek programları içinde görmek ve saymak gerektiğine dikkat çeken Yahşi, "Gerçektende kuruluş yasasına ve amacına bakıldığında KGF salt KOBİ'lerin bankacılık ya da daha geniş anlamıyla kurumsallaşmış satıcı kredileri dâhil kredi piyasasından KGF'nin kefaleti ile daha fazla ve kolay kredi imkânlarından yararlanması ve pay almasının yol ve yöntemidir. KGF, banka ve leasing kuruluşlarına karşı KOBİ'ler için kefil olmaktadır. KOBİ'lerin büyümesini sağlayarak KGF'nin kefaletinden kurtarmak, KOBİ'lerin finansman maliyetini düşürmek, kefalet portföyümüzdeki KOBİ'lerin sayısını artırmak, tüm finans kurumlarının sisteme dâhil edilmesini sağlamak, uluslararası kredi ve kefalet kuruluşları ile kaynak ve fon sağlayacak şekilde ilişkileri güçlendirmek, yeni fonlar sağlamak yolu ile kefalet desteğimizi artırmak, kefil olunan firmaların derecelendirilmesi sistemine geçmek, şube ağları ile kefalet hizmetini KOBİ'ye götürmek, ürün çeşitliliği yaratmak, KGF'nin bilinirliğini yaygınlaştırmak, KOBİ'leri güvenli ihracat pazarları ile buluşturmak vizyonuyla hizmetlerimizi sürdürüyoruz" ifadelerini kullandı.

KGF olarak verdikleri diğer hizmetler hakkında da bilgi veren Yahşi, "KOBİ'lerin kredi taleplerini ihtiyaçlarına göre yapılandırmak, onlara yönetim ve organizasyon danışmanlığı hizmeti sunmak, kredilerin yeniden yapılandırılmasına yardımcı olmak, KOBİ piyasası ve sektör analiz raporları hazırlamak verdiğimiz hizmetler arasındadır" diye konuştu.

Yahşi, KGF hizmetleri verildiği merkezler hakkında ise şu bilgileri verdi:

"Ankara'daki genel merkez şubemizle ikisi İstanbul'da olmak üzere KGF olarak İzmir, Kayseri, Denizli, Adana, Trabzon, Samsun, Erzurum, Bursa, Van, Konya, Gaziantep, Sakarya, Sivas, Diyarbakır, Batman şubelerimizle hizmet vermekteyiz. Genel Müdürlüğümüz daha fazla KOBİ'ye ulaşma prensibiyle çalıştığımız kurum sayısını da artırıyoruz."

## Sorularla KGF Kefaleti*

### Kimler yararlanabilir?

Başarı vadeden genç ve yaratıcı girişimcilerle, küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüme ve gelişmelerine destek veren KGF, iyi iş fikirlerinin önündeki teminat yetersizliği engelini ortadan kaldırmaktadır.

Banka kredisi olanaklarına büyük işletmeler kadar kolay ulaşamayan küçük işletmelerin bu

*Bilgiler KGF'nin resmi sitesi olan http://www.kgf.com.tr adresinden alınmıştır.

teminat problemi, KGF kefaleti ile giderilmekte, bu sayede KOBİ'lerin de banka kredileri kullanma imkânı doğmaktadır. Çalışan sayısı 250'den az olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmekte olup, imalat sanayi yanında hizmetler ve madencilik sektöründeki girişimcilerin de talepleri karşılanmaktadır.

Türkiye'nin bütün yörelerindeki KOBİ'ler, esnaf ve sanatkârlar, tarımsal işletmeler ve çiftçiler, kadın ve genç girişimciler KGF kefaleti için başvurabilirler.

## KOBİ'lere katkısı nedir?

*Teminat sorununu ortadan kaldırır,*

*Kredi değerliliğini yükseltir,*

*Kredi Kurumu ile girişimci arasında köprü oluşturur,*

*Krediye ulaşma imkânlarını kolaylaştırır,*

*KOBİ'lerin uzun vadeli kredi kullanım imkânlarını arttırır,*

*KOBİ'lerin rekabet gücünü artırır,*

*Kredinin yapılandırılmasına yardımcı olur,*

*İhracatın artırılmasını sağlar,*

*Teknoloji yatırımlarının artırılmasını sağlar,*

*Yenilikçi proje yaratmalarını sağlar,*

*Genç girişimcilerin önünü açar,*

*Anadolu Yaklaşımı gereği kredilerin yeniden yapılandırılmasını sağlar,*

*KOBİ'lerin kullandığı kredi hacmini büyütür,*

*KOBİ'leri BASEL II Sürecine hazırlar,*

*KOBİ'lerin varlığını sürdürmelerini sağlar,*

*KOBİ'leri kayıt içine çeker.*

## Nasıl başvurulur?

KGF teminatından yararlanabilmek için; bankanıza, KGF kefaletinden yararlanmak istediğinizi bildirmeniz ve dosyanızın KGF'na gönderilmesine muvafakat etmeniz yeterli. Banka tarafından kredi başvurunuz uygun bulunduğu takdirde bize iletilen kefalet talebiniz yaklaşık 2 hafta içerisinde sonuçlandırılmaktadır.

## Kefaletin maliyeti nedir?

Kefalet talebinde bulunan firmaların değerlendirmeye alınabilmesi için, maktu bir inceleme ücreti alınır.

Talebin uygun bulunması ve kredinin KGF'nin kefaleti ile kullanılması durumunda da, kredi vadesi boyunca her yıl peşin olarak, kefalet bakiyesi üzerinden, kefaletin nakdi, gayrinakdi veya diğer özelliğine göre, yıllık yüzde 1 ile yüzde 2 arasında değişen oranlarda komisyon alınır.

## KGF kefaletinden yararlanmak için aranılan kıstaslar nelerdir?

*İflas ve tasfiye sürecinde olmamak,*

*Yüz kızartıcı suçlardan hakkında takibat olmamak,*

*Vergi ve SSK borçlarından dolayı takibat sürecinde olmamak,*

*Finans Kurumları tarafından haklarında takibat bulunmamak*

KGF tarafından, karşılıksız çek ve protestolu senetlerin değerlendirilmesinde; firmanın




YENMAK

" Motorunuzdaki güç "

40 yenmak ark yaşında 1966 dan beri

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

Satış & Pazarlama
Büyükdere Caddesi
Şarlı İş Merkezi 103/7
Mecidiyeköy - İstanbul / TÜRKİYE
Tel : +90.212.267 0613
Fax : +90.212.267 0574

ücretsiz destek hattı
0800 211 6480

Grafist

yazılan çek ve senetlerinin gerçekleştiği dönemde, vadelerinde alacaklarının olup olmadığı ve tutarları dikkate alınmaktadır.

## Kefalet limiti ne kadardır?

Bir KOBİ için kefalet üst limiti 750.000.- YTL, bu KOBİ'nin doğrudan ya da dolaylı olarak risk grubu oluşturduğu işletmeler için ise kefalet üst limiti 1.000.000.-YTL'dir.

125.000.- TL'ye kadar olan Kefalet talepleri KGF Genel Müdürlüğü tarafından karara bağlanırken, üstü tutarlar Kredi Onay Komitesi (KOK) tarafından değerlendirilmektedir.

## Değerlendirme kıstasları nelerdir?

KGF kefaletinden yararlanabilmenin ilk koşulu; başvuran tarafın KOBİ, esnaf ve sanatkâr, tarımsal işletme, çiftçi; kadın ve genç girişimci olmasıdır.

KGF kefaletinin kullanılacağı proje, "kârlı", "gerçekleştirilebilir" ve "yapılabilir" olmalıdır.

Projeyi yürütecek yönetim kadrosu proje becerisi ve mesleki deneyime sahip olmalıdır.

Proje istihdam artışı sağlamalı ve istihdamı korumalıdır.

Proje "kabul edilebilir" risklere sahip olmalıdır.

Proje, çevreye karşı duyarlı ve saygılı olmalıdır.

## Hangi tür kredilere kefalet verilir?

İşletme ihtiyacına dönük her türlü kredi için kefalet verilmekte olup, kredi türü konusunda bir sınırlama bulunmamaktadır. Bu uzun vadeli bir yatırım kredisi olabileceği gibi, borçlu cari hesap şeklinde nakdi bir kredi ya da akreditif ve teminat mektubu gibi gayri nakdi bir kredi de olabilir.

*Yeni İş Kurma*

*Mevcut Tesisin Genişletilmesi*

*Hammadde Temini*

*Yeni Teknoloji Kullanımı*

*Yeni İş Yerine Taşınma*

*Nakit Sıkıntısını Giderme*

*İhracatın Finansmanı*

*İthalatın Finansmanı*

*Teminat Mektubu Amaçlı Krediler*

*Finansal Kiralama*

*KOBİ'lerin Kullandığı Diğer Nakdi ve Gayrinakdi Krediler*

## KGF, riskin ne kadarını üstlenir?

Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan Kredi Garanti Fonu, kredinin en çok yüzde 80'ine kadar kefalet vermektedir.

**Yıllara göre kefaletin dağılımı**

| | Kefalet Talep Edilen Kredi Tutarı (Gelen Talep) | | Talep Edilen Kefalet Tutarı (Gelen Talep) | Verilen Kefalet ile Yaratılan Kredi Hacmi | | Verilen Kefalet Tutarı |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Yıllar | Kefalet Adeti | Tutar (TL) | Tutar (TL) | KefaletAdeti | Tutar (TL) | Tutar (TL) |
| 1994-2004 | 3104 | 280,454,636 | 191,867,502 | 1914 | 149,218,362 | 101,489,188 |
| 2005 | 487 | 103,300,251 | 67,589,957 | 298 | 56,652,415 | 37,279,764 |
| 2006 | 574 | 169,320,094 | 101,523,205 | 317 | 74,993,370 | 46,859,899 |
| 2007 | 595 | 166,452,342 | 114,281,876 | 305 | 75,449,435 | 52,995,372 |
| 2008 | 1897 | 757,390,744 | 557,879,360 | 1138 | 402,581,086 | 284,593,868 |
| **TOPLAM** | **6657** | **1,476,918,067** | **1,033,141,900** | **3,972** | **758,894,668** | **523,218,091** |

# EVE KAPANMA! PAZARA ÇIK!




Krizin çözümü tüketimi
bıçak gibi kesmek mi?
Eve kapanırsak, tüketimden
kaçınırsak tükeniriz!
Ekonomi asıl durduğunda ölür.
Krize yenilmeyeceğiz!
Çıkacağız pazara,
Türkiye'nin alın terini
taşıyanı tercih edeceğiz!
Ülkemize destek olacağız!
Haydi Türkiye,
önce üretmeye...
Sonra da kendi ürettiğini
tüketmeye!

mucizelerdükkanı

## Türkiye'nin yüzü gülsün diye...

**ÜRETEN TÜRKİYE PLATFORMU;** Türkiye iç pazarını canlandırmayı amaçlayan bir sivil girişimdir. Tüketicilere **"krizin çaresi var"** demek için sanayiciler, tüccarlar, esnaf ve sanatkârlar, işçiler, kamu çalışanları ve sivil toplum kuruluşları tarafından oluşturulmuş bir platformdur.

KRİZ VARSA ÇARE de VAR

www.uretenturkiyeplatformu.org.tr





# Kendisiyle birlikte 200 sektörü büyüten sektör: İnşaat

İnşaat sektörü, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de çok önemli bir sektördür. Bu sektörü önemli hale getiren sadece ekonomik anlamda oluşturduğu büyüklük değildir. İnşaat sektörü yaklaşık 200 sektör ile birlikte hareket eden, bu sektörleri harekete geçiren, büyürken bu sektörleri de büyüten bir sektördür. İnşaat sektörü,her ne kadar ileri teknoloji kullansa da emeğin vazgeçilemeyeceği bir sektördür. Bu nedenle de istihdam sağlaması kaçınılmazdır. Üstelik inşaat sektörünün sağlamış olduğu istihdam, gelişen teknolojiyi de kullanarak, geçici/dönemsel bir istihdam olmaktan çıkıp, uzun süreli bir istihdam haline gelmiştir. Öte yandan müteahhitlik firmalarının yurtdışında imza attıkları projeler nedeniyle artık yurtdışına işgücü ihraç eder yeterliliğe erişmiş bir sektördür. İnşaat sektörünün her üretimi, bir yatırım olarak değer görür. Bunun için sektörün ürettiği binalara, fabrikalara, alt yapılara bakmak yeterli olacaktır. Katma değer üretimi bu denli yüksek olan bir sektörün vergilendirme boyutu da o oranda yüksek olmaktadır. Özel sektör eliyle yapılmış olsa da kamu inşaat sektöründen başta vergi olmak üzere gelir, çevre düzenleme, sağlık, güvenlik, toplumsal ilerleme motivasyonu gibi birçok alanda yarar sağlamaktadır.

## Sektörün tarihi, ekonominin ve toplumun tarihidir

Bu denli önemli ve başarılı görülen bu sektörün gelişimine bakıldığında çok gerilere gitmeye gerek yoktur. Birçok kaynağın da belirttiği gibi ülkemizde inşaat adına yapılan işler 1920'li yıllara rastlamaktadır. Daha sonrasının başkenti olan Ankara'da atılmaya çalışılan bu adımlar ekonomik, ulaşım yetersizliği ve malzeme temininde yaşanan güçlükler nedeniyle yetersiz kalmıştır. Cumhuriyetin ilanı ile birlikte hızlı ve planlı kalkınma hamlesi, sanayi, ulaşım ve tarım gibi alanlarda gelişmeyi öncelikli hale getirmiştir. Bu da inşaat sektörünün temellerinin atılmasına yol açmıştır.

1960 yılına kadar inşaat denildiğinde altyapı ve bayındırlık hizmetlerin akıllara gelmesi doğaldır. Özellikle DSİ ve Karayolları gibi devlet kuruluşları, 1970'li yıllarda büyük yatırımlar yapmış, bu da sadece ekonomik anlamda değil, deneyim ve yetişmiş/yetiştirilmiş personele de sahip olmalarını sağlamıştır.

1970'li yıllarla birlikte özel sektörün sanayiye yatırım yapmaya başlaması, fabrika tarzı binaların üretimini öncelikli hale getirmiş ve bu gelişmeye paralel olarak da prefabrikasyon sistem üretim gündeme gelmiştir. Yine sanayileşme ile birlikte kentleşme ve kentlere göç kaçınılmaz bir sosyo-ekonomik gelişme olarak belirmiştir. Bu durum da bir başka kaçınılmazı, yani konut üretimini beraberinde getirmiştir. Ancak planlı bir üretime geçişe imkân bulamadan ortaya çıkan bu gereksinimin denetimsiz bir biçimde karşılanması, konut üretiminde karlılığı tek amaç haline getirmiş, kentlerde plansız ve kalitesiz konut üretimleri yaygınlaşmıştır. Bu olumsuz görünüme rağmen konut üretiminin bu dönemde ülkemiz ekonomisine, istihdam ve yatırım olarak büyük katkılarda bulunduğu da bir gerçektir.

## Gecekondu ve kooperatif

1980'li yıllar her alanda olduğu gibi inşaat sektöründe de önemli değişikliklerin yaşandığı bir dönem olmuştur. Bu dönemde olduğu iç pazara dayalı büyümeyi esas alan kalkınma modelini bırakarak, dışa dönük kalkınma modeline geçirmiş kaynaklarını uluslararası rekabet kurallarına göre dış piyasalara üretim yapabilen sektörlere aktarmaya başlamıştır. 1980'den sonraki dönemde kentsel alanlarda yaşanan değişimlerden birisi, gecekondulaşmanın değişmesi olmuştur. Kullanıcıların başkalarının arsaları üzerinde kendilerinin yapmış olduğu gecekonduların yerini, başkaları tarafından inşa edilen çok katlı yapılar almıştır. Yine bu dönemde orta ve üst gelir gruplarına yönelik seçeneklerin, kooperatiflerin konut üretimindeki payı artmıştır. 1983 yılında kurulan konut kooperatifi sayısı 279 iken, bu sayı giderek arttı ve 1987 yılında ise zirve yaparak 5 bin 201 olmuştur. Bunun nedeni de Toplu Konut Fonu'nun kooperatiflere açtığı kredilerdir. Böylelikle, kooperatifler profesyonelleşmiş, neredeyse her mahallede kooperatif projeleri ortaya çıkmıştır. Öyle ki, Toplu Konut Fonu desteğiyle konut kooperatiflerince üretilen konutların ruhsatlı konutlardaki payı 1984-1989 yılları arasında yüzde 25-30'lara ulaştı. Kooperatif sayısının artması, arsa gereksinimini artırmış ve arsa alarak konut üretimine yol açmıştır. Ayrıca konut üretiminin kent dışına taşınmasında Emlak Bankası ve Toplu Konut İdaresi uygulamalarının da etkisi olmuştur.

## 17 Ağustos depremi ve Zümrüt Faciası

1985'te GSMH'ye 3.9 milyar dolarlık üretimle katkı sağlayan inşaat sektörü, en yüksek üretim rakamına 1993 yılında 13.1 milyar dolarla ulaştı. Ancak 1994 krizi bu gelişimi durdurdu. Sektör 1994 yılını, 9 milyar doların altında bir üretim düzeyiyle kapattı. Tekrar yükselişe geçen

sektör, 1998 yılında eski düzeyini yakaladı, ancak bu kez de 1999 depremiyle sarsıldı. Çok yüksek kâr marjlarıyla çalışan sektörün 1999'a kadar en önemli sorunu kalitesizlikti. Ancak 17 Ağustos depremiyle iyi ile kötü arasında bir ayrışma yaşanmaya başladı. Konya'da yaşanan Zümrüt Faciası da bu ayrışmayı hızlandıran bir faktör oldu. Denetimlerin de görece olarak arttığı sektörde daha kaliteli bir yapılaşma başladı.

Bu dönemde kooperatiflerin ağırlığı inanılmaz derecede azaldı. 1980'li yılların sonunda toplam sayısı 160 binlere ulaşan kooperatiflerce ruhsat alınan konut birimi sayısı 1990-1991'lerde 70 binli sayılara indi, daha sonra da 100 bin civarında seyretti. Kooperatiflerce alınan konut ruhsatı sayısı 2000'li yıllarda iyice azaldı ve 1999'da 12 bin 979 olan sayı 2000'de 10 bin 993'e, 2001'de 7 bin 559'a, 2002'de 4 bin 627'ye, 2003'de ise 3 bin 989'a düştü. Hem sektöre tüketicilerden talep gelmemesi hem de çürük yapılaşma nedeniyle oluşan güvensizlik inşaat sektörünün 2000 yılına kadar toparlanma çabalarıyla geçirmesine neden oldu. Ancak krizlerle sarsılan sektör en ağır darbeyi 2001 krizinde aldı.

## Kriz sonrası canlılık

Kriz sonrasında tüketicilerin tasarruf eğilimi sürdü ve durma noktasına gelen kamu yatırımları ve inşaat sektörü 2002'yi 7,5 milyar dolarlık bir üretimle tamamladı. İnşaat sektörü kriz sonrası ortaya çıkan ekonomik durgunluk dönemini 2003 yılında da devam etti. 2004 GSMH yüzde 12,4 büyümesine rağmen inşaat sektörü büyüme hızı yüzde 2.9 oldu. Bu dönemde inşaat sektörünün toplam üretim içindeki payı yüzde 3,5'e kadar düştü. 2004'te inşaat sektörü ekonomideki canlanmadan nasibini aldı ve hızlı bir büyüme trendine girince sektör krizden sonra tekrar 10 milyar doların üzerinde bir büyüklüğe ulaştı. İnşaat sektörü 2005'te patlama yaşadı. İnşaat sektöründeki bu büyümenin, kamu yatırımlarının olmadığı bir dönemde gerçekleşmesi ilginçtir. Bunu da özel sektörün konut projeleri sağladı. Özellikle sektöre giren kurumsal firmaların artması, TOKİ tarafından uygulanan projeler hedefi ve Emlak GYO arsalarındaki yapılaşma, dikkat çekici boyutlara ulaştı. İnşaat sektöründeki canlılık, şirketlerin çalışma şekillerini de değiştirdi. Büyük ihalelerde konsorsiyumlar oluşurken, projelerin pazarlama ve reklam organizasyonu Türkiye tarihinde hiç olmadığı kadar önem kazandı. 2008'de yaşanan küresel kriz inşaat sektörünü ciddi bir biçimde etkilemiş, zaten durgun olan sektör iyice zayıflamıştır.

## Uluslararası pazarda başarı

Bu dönemde inşaat sektörünün uluslararası pazardaki faaliyetleri farklılık göstermeye başlamıştır. Türk müteahhitlik firmaları uluslararası pazara 1970'lerin başında Libya ile açılmışlardı. Bu ülkeyi Suudi Arabistan izlemiş, 70'li ve 80'li yıllarda yurtdışındaki işlerin yüzde 90'dan fazlası Arap ülkelerinde gerçekleşiyordu. 1990'lı yıllarda Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde yaşanan ekonomik sıkıntılar ve politik belirsizlikler Türk müteahhitlerin ilgisini Bağımsız Devletler Topluluğu ile Doğu Avrupa ve Asya ülkelerine yöneltti. Bu dönemde Rusya Federasyonu, Ukrayna, Kafkaslar, Orta Asya Cumhuriyetleri, Pakistan ve Uzakdoğu'da önemli projeler üstlenildi. 2000 yılı sonrası, pazarların daha da çeşitlendiği ve belirli proje türlerinde uzmanlaşmanın başladığı bir dönem oldu. Daha önceki dönemlerde Türk müteahhitlerinin yurt dışında inşa ettikleri yapılarda birinci sırayı konut inşaatları alırken, 2000-2003 yılları arasında ilgi çekici bir dönüşüm yaşanmış ve endüstriyel yapılar ile teknoloji ağırlıklı işlerin ağırlıkta olduğu bir proje çeşitlenmesi başlamıştır. Bu dönemde endüstriyel yapılar ile yol-köprü-tünel inşaatlarının ve petrol rafinerilerinin toplam iş hacmi içindeki payı yüzde 59'a ulaşmıştır.

## Geleceği parlak

Kriz gibi karamsar dönemlerde geleceğe dair umutlu konuşmak güçtür. Ancak söz konusu olan inşaat sektörü olduğunda gelecek için umutlu konuşmak gerçekten bir gereklilik olmaktadır. 2015 yılı için yapılan projeksiyonlara konut gereksiniminin karşılanması yılda ortalama 900 bin konut yapılması öngörülüyor. Bu konutların 250 bini yenileme amaçlı olacaktır. Öte yandan Türkiye Müteahhitler Birliği'nin yaptığı bir çalışmaya göre, inşaat sektöründe 2014 yılına kadar yüzde 129'luk büyüme bekleniyor. Bu da her sene yaklaşık yüzde 10'luk bir büyüme anlamına geliyor. Artan nüfus, ekonomik göstergelerdeki iyileşmeleri de bunlara eklendiğimizde inşaat sektörünün geleceği gerçekten iyi olacaktır.

Dünyada ekonomileri duraklamaya giren birçok ülke öncelikle inşaat sektörünü canlandırarak ekonomilerinin güçlenmelerini sağlamışlardır. Bunun en çarpıcı örneği İkinci Dünya Savaşından sonra yanmış yıkılmış Almanya'nın inşaat sektörüne öncelik vermek suretiyle ekonomisini güçlendirmiş olmasıdır. Sektör bu yüzden EKONOMİNİN LOKOMOTİF SEKTÖRÜ SAYILMAKTADIR.

Kuşkusuz sektörün kimi sorunları vardır. Bu sorunların nedeni sektör olabilir, bürokrasi olabilir, tüketicinin bilinçlenmesi olabilir. Bu sorunların tümü elbirliği içinde çözülebilir. Yeterli, inşaat sektörünün ekonomik büyümeyi sağlama, refahı ülke sathına yayma gücüyle gerçek bir kriz panzehiri olduğu, bu nedenle de yatırımların, üretimin sürmesi gerektiği akıllardan çıkartılmasın.

Yine unutmamak gerekir ki inşaat taahhüt sektörü 30 yıl gibi kısa sayılacak bir dönemde olağanüstü gelişmeler göstermiş, sanayileşmiş ülke sektörleriyle iç ve dış pazarlarda yarışır hale gelmiştir. Bu, önce cesaret sonra çok ve dürüst çalışma, hepsinden daha fazla bir birikimin eseri olarak ortaya çıkmıştır.

# "Yasası olmayan tek sektörüz"

**Süleyman TEMİZCİ**
Sültem Proje İnşaat
Mühendislik San. Tic. Ltd. Şti.
Yönetim Kurulu Başkanı



***Lonca: Faaliyet gösterdiğiniz sektörün özellikleri nelerdir?***

Faaliyet alanımız İnşaat sektörüdür. İnsanın barınma ihtiyacını karşılayan, günlük yaşamını aile bireyleriyle devam ettirdiği, dünya var olduğu günden itibaren var olan, mağaralarda başlayan daha sonra o günkü insanların kendilerine göre yöntemlerle yaptıkları barınaklar, yaşam mekânlarından söz ediyoruz. Bugünkü modern anlamda, günümüz gelişen yaşam kültüründe ise aile yaşamının devam ettiği, devam ettirildiği, geçmişi geleceğe bağlayan bir sektör olarak tanımlanabilir. Dünyanın var olduğu günden nihayete ereceği güne kadar ayakta kalacak bir sektördür. Öte yandan bu sektördeki faaliyetler nüfus artışıyla devam edecektir. Nüfus artışının yavaşladığı, olmadığı dönemlerde ise bakım-onarım faaliyetleriyle sektör hız kesmeyecektir.

***Lonca: İnşaat sektörü otomotiv gibi lokomotif sektör olarak tanımlanır. Bu denli önemli görülmesi sadece büyüklüğünden mi kaynaklanmaktadır?***

Haklısınız inşaat sektörü lokomotif sektörlerden birisidir. Ancak inşaat sektörünün lokomotif olarak nitelendirilmesi sadece büyüklüğüne bağlanamaz. Bugün inşaat sektörü yaklaşık 300 sektörle ilişki içindedir. Yani bir inşaata başladığınızda yaklaşık 300 sektör sizden fayda sağlıyor demektir. Bir de bu faydanın dolaylı dağılımını, istihdamını, vergilendirmesini, yarattığı sinerjiyi, moral motivasyonu düşündüğünüzde niçin lokomotif sektör denildiği ortaya çıkacaktır.

***Lonca: Bu sektör en çok hangi durum veya değişkenlerden etkilenir?***

Kuşkusuz inşaat gibi büyük bir sektör birçok değişkenden etkilenir. Bu soru sorulduğunda akıllara gelen ilk cevap ekonomik gelişmeler, ekonomik gelişmişlik düzeyi olur. Bu cevap yanlış değildir. Yine bu sorunun cevapları arasında sosyal politikalar, nüfus artış hızı, göç de bulunmaktadır. Ancak bu sektörün en önemli özelliği planlı olması, plana dayanmasıdır. Plandan kastettiğimiz yerel yönetimlerin şehre dönük planlarıdır. Bildiğiniz üzere yerel yönetimler şehrin 100 yıllık 150 yıllık planlarını yaparlar. Şehrin bir bölgesini imara açar, bir bölgesinde imar değişikliği yapar. Yani insanların budan sonra burada yaşamasını planlar. Bu planları yerel yönetimler yapar. Ancak bu planları

uygulayan, hayata geçiren inşaat sektörüdür. Bu noktada aklımıza sadece konut anlamında inşaat gelmemelidir. İş merkezleri, sosyal donatılar, alt geçitler, alt yapı hizmetleri, nitelikli inşaat projeleri ilk anda sıralayabileceğimiz birkaç uygulama arasında yer alır. Buradan da anlaşılacağı gibi inşaat sektörü ve planlama anlamında yerel yönetimler birbirlerinin ayrılmaz parçalarıdır. Birisi planlar, diğer yapar. Bu anlamda inşaat sektörünü etkileyen en önemli faktör yerel yönetimler ve planlarıdır.

***Lonca: İnşaat sektörünün Türkiye ve Konya'daki durumu ile ilgili neler söylenebilir?***

Sektörümüzün tarihsel gelişimine değinmeden önce bugün geldiğimiz noktayı belirtmek sanırım yararlı olacaktır. Günümüzde hem Türkiye hem de Konya açısından inşaat sektörü dünya standartlarına ulaşmış durumdadır. Her ne kadar dünya ile kıyaslandığında çok fazla bir geçmişe sahip olmasa da sektörümüz muhteşem bir gelişme hızı kaydetmektedir. Az önce de belirttiğim gibi sektörümüz hem anlayış, hem işgücü, hem tasarım, hem de teknoloji anlamında dünya standartlarını yakalamıştır.

***Lonca: Konya'da inşaat sektörünün kurumsallaşması ne zaman başlamıştır?***

Bu konuda Rahmetli Nazif Yardımcı bir ilk sayılabilir. Nazif Bey sadece Konya'da değil, Türkiye'de inşaat sektörünün bu noktaya ulaşmasında önemli bir yere sahiptir. Bu işin ilklerinden kabul edilebilir. Kuşkusuz Nazif Bey'den önce de inşaat işleriyle uğraşılıyordu. Eski kalfalar işin pratiğini öğrenerek, müteahhit oldular. 8-10 daireli işler yapmaya başladılar. Bu çaptaki işler ozaman büyük iş olarak kabul ediliyordu. Daha sonra 100 konut, 120 konuta çıktık. Hatta firmamızın 1992 yılında başladığı 432 konutluk proje o zamanlar için realize edilmesi neredeyse imkânsız olarak kabul ediliyordu. Ama artık günümüzde 500 konutluk 1000 konutluk projeler normal sıradan projeler olarak kabul edilmeye başlandı. Bu noktada sevindirici olan Türk müteahhitlerinin, mühendislerinin, mimarlarının bu erişkinliğe ulaşmış olmasıdır. Gerçekten de ülkemizde Mühendishane-i Bahr-i Hümayun'dan bu yana yetiştirdiği mühendislerin, mimarların çok önemli yol kat ettikleri söylenebilir. Bu sevindirici durum Konya için geçerlidir. Bugün Mevlana Kültür Merkezi'nin projesinin Konyalı bir mimar tarafından çizilmiş olması, her biri önemli mühendislik eseri olan alt geçitlerimizin neredeyse tamamının Konyalı mühendis ve müteahhitler tarafından yapılmış olması, Konya firmalarının Türkiye'nin her yerinde iş alması bizlere gurur veriyor. Hatta geldiğimiz noktada şu da söylenebilir: "Konya'nın inşaat firmaları bugün sadece Türkiye'de değil, dünyanın her yerinde rahatlıkla iş alabilir, aldığı işi başarı ile tamamlayabilir. "

***Lonca: Konya'nın uluslar arası düzeyde inşaat firmaları var mıdır?***

Konya'nın uluslar arası nitelikte olabilecek firmaları vardır. Ancak ne yazık ki uluslar arası inşaat firması yoktur. Tekrar ediyorum hem Konya'nın hem de Türkiye'nin ihtiyacını karşılayacak nitelikte birçok yapı firmamız var. Bu firmalar da standart üretim yeteneği olan, bilgi birikimi olarak, tecrübe olarak dünya ölçeğini yakalamış firmalardır. Hatta Türkiye'de ulusal ölçekte iş yapmaya başlayan ilk firma Nazif Yardımcı'nın firmasıdır.

***Lonca: Sizce Konya'nın uluslararası işler yapan bir inşaat firması çıkartamamasının nedeni nedir?***

Bakın Konya'da bir tabir vardır: "Minarenin gölgesini kaybetmeyelim". Ancak, artık bu anlayış yıkılmaya başladı. Bugün dünyanın neresine giderse gitsin, başarıyla iş tamamlayacak firmalarımız artık var. Sözlerimden Konya firmaları sadece konut üretir gibi bir anlam çıkmasın. Bugün Konya firmaları alışveriş merkezleri, alt geçitler, ileri teknoloji gerektiren yapılar gibi nitelikli ürünlere imza atacak olgunluktadır. Fevkalade yeterli noktadayız. Bugün firmalarımız o dev projelerin planlamasını yapabiliyorlar, o cesareti gösteriyorlar. Bu bağlamda Konya'da yapı sektörünü oluşturan firmalarımız kendilerine güven kazanmıştır. Tabi finansal yapı da beraberinde gelir.

***Lonca: Az önce inşaat sektörünün yaklaşık 300 sektör ile ilişkili olduğunu söylediniz. Bu 300 sektör Konya'da var mı, yoksa Konya inşaat sektörü şehir dışından mı tedarik ediyor?***

Konya bu anlamda gerçekten de ileri bir noktaya ulaştı. Birkaç istisna dışında inşaat sektörü ile ilişki içinde olan sektörlerin neredeyse tamamı Konya'da bulunmakta, üretim yapmaktadır. İstisnaları ise vitrifiye, fayans, radyatör ve kombi gibi ısıtma cihazlarıdır. Bunlar dışında Konya hepsine sahiptir.

***Lonca: Bu 300 sektör ithalat üstünden mi işlemektedir?***

Birkaç küçük girdi dışında ithalat kalemi yok denecek kadar azdır. Örneğin bir takım iş makinelerini bu sektörün parametrelerinden görürsek, yurtdışından getirilenler olduğu kadar yurtiçinde de üretilenler olduğunu görürüz. İnşaat sektörü tamamen doğal ve yerli hammadde ile üretim yapmaktadır. Bu anlamda hem kaynak üretmekte, hem de kaynağın yurtdışına transfer olmasına da engel olmaktadır.

***Lonca: İnsanlar konut satın alma kararı verirken nedense hep rant/kâr olgusunu önplanda tutarlar. Konut ve rant/kâr arasındaki bu ilişki algısının doğmasına ne sebep olmaktadır? Bu algılama biçimi sadece kriz veya ekonominin daraldığı dönemler için mi geçerlidir?***

Öncelikle dünya var olduğu müddetçe bu ilişki var olacaktır. Bunu böyle kabul etmek gerekir. Bunun nedenini de şu şekilde açıklayabiliriz: Rant nüfus yoğunluğu ile birlikte doğar. Peki, nüfus yoğunluğu nerede olur? Nüfus yoğunluğu insanların "Ben hayatımı bu mahallede, bu bölgede, bu projede devam ettireceğim" demesiyle başlar, doğar. Yapı sektörü de nüfusun barınma ihtiyacını karşılamak üzere bina yapıyor. Binayı projelendirmeden önce, hatta projelendirdiğinizde o bölge bir yaşama mekânı mı? Hayır değil. Bir nüfus yoğunluğu var mı orada? Hayır yok. Yaşanabilir mekânları oluşturduğunuz andan itibaren nüfus hareketlenmeye başlıyor. Oraya taşınıyor, yaşamını orada devam ettiriyor. Yaşamını devam ettirmek için alış veriş yapıyor, harcama yapıyor. Yani nüfus hareketliliği, harcama hareketliliğini de beraberinde getiriyor. Harcamayı nerede yapacak? Yine yapı sektörünün yaptığı alış veriş mekânlarında yapacak. Yapı sektörü projeyi, projeyle gelen nüfus ise rantı üretiyor. Dolayısıyla yapı sektörü geniş ufuktan baktığı için sanki rant sektörüymüş gibi görülüyor. Oysaki durum öyle değil. Nüfusun alt yapısını, yaşama mekânlarını oluşturan sektör, rantı oluşturacak bireyleri bünyesinde topluyor. Orada oluşan nüfus da rantı beraberinde getiriyor. Nüfus yokken 10 lira, nüfus geldikten sonra 100 lira gibi.

***Lonca: Bu anlamda rant ile planlamanın bağlantısından söz edilebilir mi?***

Tabi rant ile planlama arasında bir bağlantı vardır. Bunlar öngörü ile analitik düşüncenin ortak sonuçlarıdır. Belirlenen bir takım hedeflere ulaşmak için yapılan öngörüler, araştırmalar sonucunda, farklı yöntemlerle konutlar üretiyorsunuz. Yani planlıyorsunuz. Bunların sonucunda da planlama rantın altyapısı haline geliyor. Nüfusun ihtiyaç planlamasını yaptığınızda, alt yapı, üstyapı olarak inşaatları da yapmaya başlıyorsunuz. Bu da rantı veya kârı da beraberinde getiriyor.

***Lonca: Bu denli büyük bir sektörünün sorunlarının olmaması da beklenemez. İnşaat sektörünün en önemli sorunu nedir?***

Belki şaşırtıcı gelecek ama inşaat sektörü Türkiye'de yasası olmayan tek sektördür. Evet maalesef öyle. İşte Zümrüt apartmanı yıkıldı. Mağdurları 10 sene muhatap aradılar. En sonunda Belediyenin üstüne kaldı. Türkiye'de müteahhitlerin yasası yoktur. Mühendis ve mimarların bağlı bulunduğu yasa ise 1931 yılında çıkan yasadır ve günümüze kadar yenilenmemiştir. Sanırım bu yanıt yeterli olacaktır. Düşünebiliyor musunuz müteahhitleri disipline eden bir yasal düzenleme yak. Herhangi bir durum veya sorun karşısında muhatabınız yok. Düşünebiliyor musunuz Kurtuluş Savaşı kazanılmış, Cumhuriyet ilan edilmiş, bir elin

parmak sayısını geçmeyecek kadar mühendisiniz var. Ve bu koşullar altında bir yasal düzenleme yapmışsınız. Aradan geçen onca yıla rağmen yasal düzenleme anlamında bir değişiklik yok. Ama İnşaat Mühendis Odası Kurucu Başkanı olduğum için oradan biliyorum, şu andaki teknik eleman sayımız yanılmıyorsam yaklaşık 350 bindir. Ve bu sayı ülkemiz için hâlâ yetersizdir. Konya'da odayı kurduğumuzda 1980'li yılların başıydı, sahada çalışan eleman sayısı 20 civarındaydı. Bugün ise bu sayı 3 bin civarındadır.

***Lonca: Söz konusu ettiğiniz yasal düzenleme eksikliğinin dışında sektörünüz başka hangi sorunları vardır?***

Sektörümüzün sorunları ile ilgili olarak saatlerce konuşabiliriz. Ancak mesleği mühendislik olmayan insanların inşaat yaptığı bir ülkede yaşıyoruz. Bu herhalde durumumuz özetliyor. Bakın işi sahibine teslim etmek gerekir. İşi sahibine teslim etmemiz durumunda hem kaliteli, hem güvenilir inşaatlar yapmamız çok kolay olacaktır. Yine aynı durumda uluslar arası nitelikteki firma sayımız artacaktır. Herkes işini yapacak. Başarının yolu buradan geçer.

***Lonca: Bu söylediğiniz topluma düşen vazife.***

Evet haklısınız. Bunu topluma düşen vazife olarak algılamak gerekir.

***Lonca: Öte yandan İnşaat sektörünün daha iyi olması için, ileriye bir adım daha atması için sektöre düşenler nelerdir, siyasal iktidara düşenler nelerdir?***

Yerel yönetimler, kendi yönetim şeması dâhilinde, kendi planlamalarına göre üzerine düşeni yapıyor. Müteahhitler, mimarlar, mühendisler de işini yapıyor. Bizim sorunum işimizin, sektörümüzün disipline edilmesi, bir muhataplık ortaya çıkarılmasıdır. Bu düzenlemeler ancak Meclis'te olur. Meclis'teki komisyonlarda bu çalışmalar yapılır, gerekli teklifler hazırlanır ve yine Meclis'te onaylanarak, yürürlüğe girer. Hükümetin bu işi köklü bir biçimde çözüme götürmesi gerekir. Bakın Devlet, mali müşavirlik mesleğini disipline etti. Yeminli mali müşavirliği ortaya çıkardı. Devlet dedi ki "Ben ilgili akademi, fakülte mezunlarını sınava alacağım". Belgelendirdi, Maliye Bakanlığı'na karşı sorumlu hale getirdi. Çok da iyi oldu.

Bu anlamda sadece yapı sektörü için değil, yapı sektörüne hizmet veren meslek kolları için de aynı düzenlemeyi yapmak gerekir. Yapı sektörünü oluşturan tüm meslek kollarının disipline edilmesi için öncelikle makro anlamda bir yasal düzenlemeye ihtiyaç duyulmaktadır.

Yapıların denetlenmesi sorumluluğu belediyelerdedir. Belediyelere karşı mühendisler, fenni mesul olarak sorumlular. Bu noktada Türkiye'de en sağlıklı denetimin Konya'da olduğunu söyleyebiliriz. Konya'da belediyelerimiz denetim işini oldukça sıkı ve iyi yapıyorlar.



***Lonca: Zümrüt apartmanı faciası bir milat mıdır?***

Kuşkusuz Zümrüt olayından önce de denetim adına bir şeyler yapılıyordu. Ama Zümrüt Apartmanının

çökmesinden sonra denetim işlemleri çok daha sıkılaştırıldı.

Türkiye'nin enerji sorunu var. Sadece Türkiye'de değil dünyada enerji birinci öncelikli sorun olacaktır. Isınmadan, aydınlanmaya, konuttan, sanayiden tarlaya kadar enerji öncelikli konumuz. Türkiye'de enerjinin çok büyük bir bölümü konutlarda tüketiliyor. Bu tüketim oranında ısınma için harcanan enerji önemli bir yer tutmakta. Bu nedenle de binalara ısı yalıtımı mecburiyeti getirildi. Bu işin denetlenmesi de belediyelerin yetki ve sorumluluk alanına verildi. Konya'da bu iş oturdu ve gayet güzel gidiyor. Bu da ciddi katma değer sağlıyor. Bakın Türkiye'deki konutlara ısı yalıtımı yapılmış olsa, her sene bütçeye 15 milyar dolar girdi sağlanmış olacak. Bu nedenle denetimin önemi gün geçtikçe artacaktır.

***Lonca: Denetimden söz açılmışken, sektörünüz kendi içinde bir denetim mekanizması kurdu mu?***

Birlikler, odalar, dernekler gibi sivil toplum örgütleri var. Bu sivil toplum örgütleri hükümetlerle ne denli ortak çalışıyor, çalışabiliyor, bunu onlara sormak gerekir. Ama günümüzde hükümetlerin, sivil toplum örgütleriyle iç içe olmak, birlikte çalışmak eğiliminde olduğunu görüyorum. Şayet sivil toplum örgütlerinde fikir üretilmezse kanunlar, gerekli düzenlemeler ortaya çıkmaz. Bunun sağlanabilmesi için yöneten ve yönetilenlerin iç içe olması gerekir.

***Lonca: Küresel bir krizin ortasındayız. İnşaat sektörü bu krizden ne kadar etkilendi? Bu krizi aşmak için neler yapılmalıdır?***

Sektör, kendisinin yapabileceklerini zaten yaptı. Hükümetler yapmaları gerekenlerin ne kadarını yaptı buna bakmak gerekir. Gerçi Harçlarda ve 150 m2 konutlardan alınan KDV indirimleri yapıldı. Ancak bunların sektörümüzde çok da olumlu etki yaptığını sanmıyorum. Kriz dönemlerinde yapı sektöründe ortaya çıkan konut stokunu eritmenin, insanlara konut edindirmenin yönteminin konut kredilerinin faiz oranlarının düşürmek olduğunu düşünüyorum. Devletin bu yönde bir teşvike, sübvansiyona gitmesi lazımdır. Ziraat Bankası bu anlamda bir girişimde bulundu. Ancak bu yolla yapı sektörünün önü açılabilir. Global kriz, bizi de tüm sektörler bağlamında ciddi etkilemiş durumda. Siz inşaat sektörünün kapasitesini yüzde 10 -20 düşürdüğünüz zaman yapı sektörünü oluşturan, destekleyen tüm sektörlerde otomatik düşüşler yaşanır. Bu nedenledir ki krizlerde en çok etkilenen sektör inşaat ve ilgili sektörlerdir. Bu krizde de ciddi anlamda etkilenmiştir inşaat sektörü.

***Lonca: Bu sektörün içinde çok uzun süredir var olan birisi olarak bugünkü teknik eğitimi nasıl değerlendiriyorsunuz?***

Her ne kadar eleştirilse de ben Türkiye'de inşaat mühendisliği eğitiminin iyi verilmeye başlandığını, iyi mezunlar verdiğini düşünüyorum. Anca değişen dünya da yeni gereklilikler de kendini göstermeye başladı. Örneğin inşaat yönetimi. İşletmeyle bağlantılı bir eğitimin de verilmeye başlandığını görmekteyiz. Öte yandan artık Odalar kendi bünyelerinde meslek içi eğitimler yapmaktalar.

***Lonca: Aynı durum eleman için geçerli midir? Yani inşaat sektöründe nitelikli eleman sorunu yaşanıyor mu?***

Sektörümüzdeki nitelikli eleman sayısı yeterli değildir. Burada nitelikli elemandan ne anladığımız, ne almamız gerekir buna da bakmak gerekir. Sektörümüzde usta ve kalfalar sokaktaki insanlardır. Bunları toplayarak ekip yaparsınız. Taşeronluk anlamında söylüyorum. Bakın taşeronluğa mühendis, mühendislik kavramı yakın zamanda girdi. Niteliği buralarda kazanıyor. Oysa kalıpçısı, demircisi, kalıpçısı bunların tümü okullarda yetişerek gelmesi gerekir. Türkiye bu süreci henüz tamamlayamadı. Okullarımız var ama okullardan mezun olan, kravat takıp, masada oturmayı planlıyor. Hâlbuki tulumu giyip çalışmayı hedeflemesi lazımdır.

Lonca: Nitelik denildiğinde akıllara bir de kullanılan malzemenin niteliği, kalitesi geliyor. İnşaat sektöründe kullanılan malzemenin ne olduğu,

kalitesinin ne düzeyde olduğu nihai tüketicinin bilmesi mümkün olmayan konular. Üstelik bu konular ve doğuracağı sorunlar ancak kullandıkça ortaya çıkıyor. Bunların da denetime tabi olması gerekmiyor mu?

Yani konut tüketicisinin, tüketici hakları açısından garanti belgesi yok demek istiyorsunuz. Neye göre, neyi kontrol edeceksiniz? Bu söylenenlerin yapılabilmesi için, denetlenebilmesi için şartların oluşturulması gerekir. Bir inşaata başlamadan önce kullanılacak malzeme bellidir. Üstelik bunların TSE belgeli olması istenir, olacağı söylenir. Bunun yapılabilmesi için denetlenme ve belgelendirme gerekir. Böyle bir belge çalışması Türkiye'de şu anda yok. Ama Batı'da var. Bizim standartlarımız yok değil, var. Bizim TSE gibi iyi bir kurumumuz var.

Biliyorsunuz Enerji Yasası çıktı. Bu yasaya göre 81 ilimizdeki binalarda ısı yalıtımı yapılması mecburi hale geldi. Önümüzdeki dönemlerde denetim yapısı tam oturduktan sonra binalara enerji belgesini de binayı yapan firmalar verecek. Dolayısıyla üretilen ürünün belgesini vermek, ancak onu denetleyen mekanizmalarla mümkündür. Batı'da tüketici bin bina inşa aşamasındayken veya bittikten sonra bir bina aldığında o bina ile ilgili tüm teknik detayların yazıldığı bir belge verilir. Yarın bir sorun çıktığında kendisine verilen ve bir beyan niteliği taşıyan o belgeye aykırı bir uygulama yapılmışsa hakkını sonuna kadar arar. Ancak böyle bir uygulama bizde ne yazık ki yoktur.

Garanti belgesini bugün kim verebilir? Neye göre verebilir? Vermese ne olur? Kim isteyebilir?

***Lonca: Bu durum da toplum genelinde müteahhit ve müteahhitlik kavramlarının olumlu algılanmaması gibi bir sonuç doğuruyor.***

Bunun nedeni nedir? Bakın bir vatandaş rahatsızlandığında, randevusunu alır, doktora gider, muayene olur, ilacını alır. Siz bir vatandaşın doktorun reçetesine itiraz ettiğini duydunuz mu? Duyamazsınız. Neden? Çünkü mesleki disiplin vardır.

***Lonca: Bu hoş olmayan algılama sadece bugüne mi ait? Yoksa geçmişte de var mıydı?***

Ben 1975-76 dönemi akademi mezunuyum. Mezun olduğum günden bu yana da bu sektörün içindeyim. Geçmişte bu tür olumsuz bir algılama yoktu. Ama o günün koşullarıyla günümüzün koşulları oldukça farklı. O gün ülkede boya yoktu, beton karma makinesi yoktu, elle yapardınız. Ama bugün teknoloji korkunç gelişti. Bu gelişmeler mesleki uygulamalar lehine gelişmelerdir. Ama mesleki disiplinimiz olmaz ise, bunlar yasalarla desteklenmez ise istediğiniz kadar teknoloji kullanın bu tür olumsuz algılamayı engelleyemezsiniz.

Bu durumda da sektörel anlamda bir güvenden söz etmek mümkün olmuyor. Ancak kişisel anlamda bir güven inşa ediliyor. Bu da müteahhidin daha önce yaptığı işler, kurduğu ilişkiler, iyi niyetle çözdüğü sorunlar çerçevesinde inşa edilen bir güven oluyor.

***Lonca: Peki son olarak inşaat sektörünün geleceği ile ilgili neler söylemek istersiniz?***

Konuşmamın başında da belirttiğim gibi dünya var olduğu müddetçe var olacak bir sektördür inşaat sektörü. Elbette bir takım faktörlerden olumlu veya olumsuz etkilenecektir. Ancak dünya, yaşam bitinceye kadar var olacaktır. Bakın Türkiye için söylüyorum nüfus artış hızı senelik yüzde 1 bile olsa 150 yıl inşaat sektörünün hiç durmaksızın üretim yapması gerekir ki talebi karşılayabilsin.



# “İnşaat sektörü gelişti. Ancak gelişme tek bir cepheyle olmaz”



**Ahmet BUĞA**
SEHAYAPI Genel Müdür

***Lonca: İnşaat sektörü nasıl bir sektördür?***

İlk olarak, İnşaat sektörünün ana fonksiyonlarına baktığımızda, insanların temel ihtiyaçlarını giderecek çözümler üretir. Sektöre sadece konut veya barınma boyutundan bakmamak gerekir, alt yapı da insanların temel ihtiyaçlarını gidermeye yöneliktir. İnsanların kullanacağı sudan tutun bunların deşarjına, yollar hava limanları gibi ulaşım yapılarına varıncaya kadar geniş yelpazedeki altyapı boyutu da inşaat sektörünün işidir. Enteresandır, inşaat sektörü aynı zamanda estetik ve konfor da üretir. Hem ihtiyaç hem de keyif boyutu olduğu için özen gerektiren bir endüstri olduğunu düşünüyorum.

İkinci başlık ise yatırım boyutudur. İnşaat sektörünün önemli bir kolu emlak sektörüdür, ve emlak insanların yatırım için en çok kaynak ayırdıkları alanlardan biridir. Yatırım arzusu doğamızda var. İş emlak olunca, bunun insanlar açısından tutku ve daha ötesi boyutlarda bir olgu olduğuna çok şahit oluyoruz. İnsanların ihtiyaç ve tutku hisleri ile emlake gösterdikleri teveccühün doğurduğu büyük nema sayesinde büyük bir kitle inşaat sektöründen ekmeğini çıkarıyor.

***Lonca: Bu bahsettiğiniz nemaya rant diyebilir miyiz?***

Elbette. Ama bir noktaya dikkat çekmek isterim. Belki genel kanıya ters düşecektir ama bence, bu rantın kaynağı bizzat toplumdur. Müteahhitler, emlakçiler ya da belediyeler değildir. Genel iktisat teorisinden bakarak söylüyorum bunu. Rant insanların emlak sahipliğine olan ihtiyaç ve tutkularından doğuyor. Rant, toplum olarak bizlerin değer yargılarıyla oluşan bir fiyat. İnsanların değer vermekten vazgeçtikleri bölgelerde fiyatlar düşer.

***Lonca: Planlamanın bir etkisi yok mudur?***

Planlamanın rant meydana getirmesini olumlu bir yetenek olarak değerlendiriyorum. İnsanların taleplerine uygun bir bölgede yine onların talebine uygun bir plan yapılırsa doğar rant. Aksi takdirde teveccüh gösterilmeyen bir bölge veya teknik açıdan yetersiz bir plan söz konusuysa bırakın rantı normal seyir bile bozulur. Ülkemiz belediyecilik tarihi harika bölgelerin kötü planlarla değer kaybettiğine dair pek çok örnek içerir. Bu açıdan bakılırsa bir bölgede rant doğuyorsa, planlamacılar orada toplumun taliplerine uygun iyi iş çıkarmıştır, tebrik etmek gerekir.

Ancak rantın bir de etik olmayan boyutu var. Çok kazanmak için insanların ahlak ve hukuk kurallarını çiğnemesi her sektörde olduğu gibi inşaat sektöründe de var. Başka sektörlerin erişemeyeceği ölçüde geniş kitleleri ilgilendiren bir sektör olduğu için inşaat ve emlak sektörü ile ilgili kanunsuzluklar ve ahlaksızlıklar daha çok dikkat çekiyor. Bence inşaat ve emlak sektörünün temel sorunu budur.

***Lonca: Sizce bu sorunun nedeni nedir, nasıl çözeriz?***

İmar planlaması tipik bir ekonomiye devlet müdahalesidir. Tıpkı para politikası gibi devlet olgusunun tartışmasız, olmazsa olamaz bir yetki alanıdır. Aksi takdirde kaos doğar ve devleti oluşturan toplumsal antlaşma bozulur. Ülkemizde imar kararlarının alındığı mekanizmalara baktığımızda, idari boyutlarını bilemem ancak mali ve teknik boyutlarda büyük bir denetimsizlik ve kuralsızlığın olduğunu görmemek imkânsız. Bu nedenle sıradan emlak sahibinden, yatırımcılara, emlakçilerden, müteahhitlere, yerelden ulusal seviyeye kadar ilgili bürokrasi ve siyasetçilere kadar uzanan geniş bir yelpazede insanların emlak sahipliğine duyduğu ihtiyaç ve tutkunun istismarına dayana haksız kazanç talepleri, maalesef, var. İnşaat sektörü kitlesel bir sektör olduğu için de pek çok kişi bu kirliliğe ya bulaşmıştır ya da şahidi olmuştur. Bu tablonun fonunda insanların tamahının siyasetin kayıt dışı finansmanı ile işbirliği var, bunu görmemiz lazım. İkisinden biri olmadan bu ahlaksızlık doğamaz.

Sektörün bu durumun çok geniş kitleleri istifade ediyor aslında. Ortalama yurdum insanı, kaçak yapı yapar, rüşvet verir, ağlar sızlanır işini çözer, kaçak işçi çalıştırır, kendisi çalışır. Bu bilinç düzeyi ile belki bulunduğumuz noktayı iyi bile sayabiliriz. Ancak yeter artık demeliyiz.

Toplum olarak önümüzde inşaat sektörüne yönelik iki elzem iş var. Sektörde ahlak kurallarının gelişimi ve kayıt dışılığın önlenmesi... İnşaat sektöründeki ahlaksızlığı önleme adına kaydedeceğimiz her gelişme, Türkiye'nin ortalama yaşam konforuna en ciddi, en marjinal katkıyı sağlayacaktır diye düşünüyorum. Ahlaki ilerleme için yoğun bir eğitim ve uzun süre gerekiyor, lakin sorunun uzun vadedeki esas çözümü budur.

Kısa ve orta vadede sektördeki mali kayıt dışılığın ve kaçak yapılaşmanın ortadan kaldırılması gerekir. Türkiye'deki kayıt dışı siyasetin ve kayıt dışı erklerin ana finansörünün inşaat ve buna bağlı yan sektörler olduğunu düşünüyorum.

Son dönemde kayıt altılığın oranı artıyor, ancak maalesef, inşaat sektör profesyonellerinin çoğu ha kayıt altında çalışırken karlılığını nasıl yönetece-ğini bilmiyor. Bu nedenle kısa vade demiyorum, ama orta vadede Türkiye'nin bu sorunu mutlaka halletmesi gerekir, buna gücümüz yeter, yetmeli... Eğer inşaat sektörünün kayıtdışılık sorununu halledemezsek, ahlaki boyutta da çok mesafe alamayız.

***Lonca: Bu sorunun çözülmesi için vade öngördüğünüze göre umutlusunuz.***

Tabii ki umutluyum. Biz sektörün büyükleriyiz. Bizler gibi firmaların birlikte çalıştıkları tedarikçilerini, taşeronlarını da yönlendirmesiyle daha ileri noktalara gidileceğine inanıyorum. Ancak kamunun bu anlamda teşvik ediciliği yeterli değil. Kamunun teşvik edici adımları atması gerekiyor. Önemli katma değer meydana getiren bu gibi sektörlerde vergiler anlamında devletin mükelleflere belirli vaatleri var. Kamu bu vaatleri yerine getirmede daha çabuk ve istekli davranmalı. Kamunun isteksizliği ve yavaşlığı kayıt altında çalışmayı bir ceza haline dönüştürüyor. Sektörün zihninde kayıt dışı çalışmaya gerekçeler yaratılmamalıdır. Bu doğrultuda acil mevzuat değişikliği ihtiyacı vardır. Mevzuatın mükellefe bakış açısı çarpık, mükellefi potansiyel suçlu görerek hareket eden bir anlayışla kayıt dışılık sorunu çözülmez. Maliye personeli mükellefe son derece iyi niyetli yaklaşsa da, işleri ellerinden geldiğince kolaylaştırsalar da, mevcut mevzuat çerçevesinde mükellefi kayıt altında çalışmaya ikna etmek oldukça zor.

***Lonca: İnşaat sektörünün bir diğer sorumluluğu da ülke ekonomisi için lokomotif olmaktır.***

Mutlaka, lokomotiflerden birisi, beklide en önemlisi... Ancak meseleye müsaadenizle ekonomik açıdan bakmayacağım. Farklı bir açıyı ele alalım... İnşaat sektöründe üretimde çalışan bir elemanın nitelik kazanması için gereken eğitimin maliyeti ve bunun için gerekli olan süre, diğer sektörlere göre daha düşüktür. Bu sektörde usta yetiştirmek diğer sektörlerde yetiştirmekten daha ucuza da mal olur.

Büyük kitlelere işveren bu sektörde çalışanların niteliğini ne kadar artırırsak, ürünlerin niteliği de o ölçüde artacaktır. Birincisi daha kaliteli ve uzun süre kullanılabilecek altyapı elde ederiz. İkinci olarak evlerimizin kalitesi ve konforu yükselir. Bu başlıklar inşaat işçilerinin niteliklerinin artmasının ekonomiye doğrudan katkısı olacaktır. Bir de dolaylı katkılar var. İnşaat işçilerindeki ustalığın ve kalite bilincinin gelişmesi, belirli bir tertip ve düzen anlayışına sahip olmaları anlamında yaşanacak her bir gelişme, zincirin en zayıf halkasını güçlendirecek, toplum olarak yaşam kalitemize en yüksek marjinal faydayı getirecektir. Dolayısıyla bunun tek faydası inşaat sektörüne olmayacaktır. Çevre temizliğinden tutun da, daha tertipli, düzenli mahallelerin, yaşam alanlarının, toplumun ortak kullandığı, yararlandığı alanların ortaya çıkmasına kadar birçok yararları sayabiliriz...

***Lonca: Sözünü ettiğiniz bu kalite bilinci ve yapılanması kuşkusuz sadece inşaat sektörüne değil, tüm ülkeye katkı sağlayacak bir olgu. Peki, bugüne değin uygulanmamasının nedeni nedir?***

İnşaat sektörü emek yoğun bir sektördür. En altta ameleler vardır, çoğunluk bunlardan oluşur. Bir ileri kademede ustalar ve sonrasında ise işçi çavuşları vardır. Bu iş grupları için hiçbir örgün eğitim yapısı yoktur. Tek tük, o da depremden sora demirci işçileri için sertifika aranır oldu. Teorik olarak şantiye iş zincirin en üstünde mühendisler ve şantiye şefleri yer alır. Büyük şantiyelerde mutlaka vardır. Küçük şantiyelerde ise çoğu zaman mal sahibi tasarrufu mühendis ve mimarlara ödediği ücretten yapar ve onları şantiyesine yasal zorunluluk dışında çağırmaz. Üniversitelerimizin verdiği eğitimin seviyesi bellidir, çoğu arkadaşımız işi hakiki boyutları ile çalışma hayatında öğreniyor. İyi olan bir şey var, ülkemizde uluslar arası nitelikte parmakla gösterilecek nice şantiye mühendisleri vardır ve usta çırak ilişkisi ile bu bilgi nesilden nesle aktarılıyor. Ancak iş zincirinde, mühendislerle işçiler arasında bir ara kademeye ihtiyaç var. Teknik çözümleri anlayacak ve bunu ustalara tarif edecek, ustaları ve işçileri gerektiğinde eğitecek bir ara kademeye... Meslek yüksek okulları her yıl

binlerce bu alanda yeni öğrenci alıyor ve diploma veriyor. Niteliksiz yeni mezunların endüstriye hiçbir katkısı olamayacağı için endüstri de onlara iş vermiyor. Oysa mühendislik bilgisi gerektirmeyen belirli teknik bilgi düzeyinin yeteceği teknik ve estetik uygunluk denetimi bu ara kademenin işidir.

***Lonca: Bu ara kademenin olmaması ihtiyacın olmamasından mı yoksa ihtiyaç hissedilmemesinden mi kaynaklanıyor?***

Kesinlikle ihtiyaç var. İstihdamını gerektirir bir yasal zorlama yok! Mühendisler ve mimarlar en azından proje safhasında yasal gereklilikler nedeniyle sürece dahil oluyorlar. Usta ve işçisiz iş zaten yürümez. Kalite beklentisi de sınırlı olunca, kaliteyi ve estetiği denetleyebilecek ara personel tasarruf tedbirlerine takılıyor!

İşin içinde ironik bir başka yön daha var. Düşünün, üniversitede mühendislik yada mimarlık okumuş bir geç mezunu... En az 14 yıl eğitim almış, dirsek çürütmüş olacak. Ofiste tasarımcı olarak çalışırsa rahat edecektir, çoğu buna heves ediyor zaten... Şantiyeye gittiğinde karşısında bulduğu iş gücü ile arasında en ufak bir iletişim köprüsü yok! Bu iş gücünü eğitecek bir örgün eğitim mekanizması yok! İşler mevsimlik, aynı mühendis ve işçileri birlikte çalışma süresi, işçileri eğitmesine yetecek kadar uzun değil! Sonuçta ne oluyor. Mektepten sahaya gelen gençler, ortam ve mantık uyuşmazlığından muzdarip bir biçimde bocalıyorlar. Uğraşsa bilgisi yetmiyor, bilse zamanı yetmiyor, endüstriden veya kamudan da bu doğrultu en ufak bir destek yok! Bir süre sonra genç mühendisin diplomasını zihninde yırttığını görüyorum. Personelinin kalite ve estetik bilincini üst noktaya çekemeyince, işini sürdürebilmek için, altını çizerek söylüyorum, hâkim kültürsüzlükle uzlaşıyor, yaptırdığı işlerdeki kalite ve estetik bozukluklarını doğal görmeye başlıyor. Mühendislerin ve mimarların tümünde bu vardır diyemeyiz, ancak büyük bir bölümünde ne yazık ki bunun emareleri var. Sonuçta işi yine eğitime bağlayacağım, inşaat sektöründeki kitlesel iş gücünün eğitimiyle ilgili gösterilecek çaba, sektörün kalite ve ahlak gelişine büyük katkı sağlayacaktır diye düşünüyorum. Sektör büyük olduğu için bu topluma da yansır.

***Lonca: Bu sorun sizi nasıl etkiliyor? Bu sorunu aşmak için sizin çabanız var mı?***

SEHAYAPI'da şantiye iş süreçlerimizi yöneten teknik ekibimize en alt seviyeden en üst seviyeye kadar düzenli eğitimler veriyor, kalite ve estetik odaklı bir şantiye kültürünü geliştirmeye çalışıyoruz. benzer çabaları olan diğer inşaat şirketleri ile bilgi ve deneyim paylaşımında da bulunuyoruz. Yalnız değiliz, bilgi ve deneyim paylaştığımız başka büyük inşaat şirketlerinin de benzer çabaları var. Teknik personel bir müddet sonra kendi kendini geliştirecek kıvama geliyor, ancak işçiler seviyesinde yapılan eğitimler gerçekten zorlu işler. Yetişkin eğitimi, üstelik eğitilebilirlikten bunca uzaklaşmış bir kitle karşısında gerçekten zor. Bu sorunun kamu eliyle organize edilmesi gerekir.

***Lonca: Gerçekten bu kadar güç mü?***

Bir örnek üstünden açıklayayım. Diyelim ki 30 kişilik bir sıvacı ekibi geldi. Bu ekibinin 1 gün, 2 gün tam randımanlı çalışmasından feragat ettiğimizi var sayalım. Sınıflarda veya örnek uygulama mekânlarında kendilerinden nasıl bir imalat beklediğimizi, şantiye ve çevre temizliğini, iş güvenliğini, kalite ve estetik uygunluğun ne demek olduğunu anlattık. 2 günde 20 kişi 60 yevmiye harcanacaktır, bir de eğitimci maliyeti ve mesainin üretime harcanmaması sonucu kaybedilen karlılık. Bu maliyet büyük hacimli bir şantiyede birim iş başına tahammül edilebilir çıkacaktır. Ama küçük bir şantiyede buna tahammül etmek mümkün değildir. Sektör emek yoğun olduğu için küçük şantiye ve küçük iş grupları sektörün çoğunluğunu temsil ederler. İşçileri kamu eğitmelidir. İnşaat sektörünü

ilgilendiren düzenleyici kuruluşların mesela belediyeler olabilir, meslek odaları olabilir bunların meseleye el atması gerekir. Sivil toplum kuruluşlarının da elini taşın altına sokması gerekir. Maalesef özellikle mühendislik meslek odaları sendika mantığıyla mühendislerin haklarını koruyacağız derken bu tür konulara yeterli önemi veremiyorlar, oysa bu işi organize etmeye en layık kuruluşlar mühendis odaları...

Konya'da bu doğrultuda bazı küçük adımlardan haberdarım. Daha organize ve kurumsallaşmış eğitim çalışmaları için biraz beklememiz gerekiyor.

Ama sorunu Türkiye ölçeğinde ele alırsak bunun hükümet seviyesinde ele alınması ve devlet politikası haline getirilmesi gerekir. İnşaat işçilerine verilecek, kalite ve estetik, verimlilik, çevre ve iş güvenliği başlıklarındaki bir eğitimin önleyeceği israf ve sağlayacağı verimlilik düşünüldüğünde çok cüzi kalacaktır ve kısa sürede kendisini amorti edecektir.

***Lonca: Konya'da inşaat sektörünün kaydettiği gelişim çok hızlı oldu. Ne oldu da "yap-sat"tan büyük projelere imza atan dev firmalar ortaya çıktı?***

Tamamen ihtiyaçlardan doğan talebin bir neticesidir. İnsanlar güvenlikli sitelerde yaşamaya ihtiyaç duydular. Güvenlik, bahçe bakımı gibi küçük apartmanlarda bulamadıkları belirli hizmetlerin yerine getirildiği siteleri seçtiler. Ölçek ekonomisi gereği belirli bir hacme ulaşmak gereklidir. O hacmi sağlayacak nitelikteki büyük projeler insanlar talep ettiler. Bizler de yaptık. Bu işlerde önalanlar belirli bir başarıyı yakaladılar. Ancak büyük hacimli projelerde sürdürülebilir başarı için; kurumsallaşması gerekir.

***Kurumsallaşma derken neyi kastediyorsunuz?***

Kişilere bağlı olmamasıdır. Her iş kişilerle başlar. Bireyler başlangıçta önemlidir. Ancak sürdürülebilirliğini sağlayacak şekilde kadrolaşmak gerekir. Belli başlı büyük ulusal firmaları saymazsak, İnşaat sektörünün henüz yeni öğrendiği bir şey kurumsallaşma.



***Lonca: Konya inşaat sektörü, Türkiye'de nerede? Hangi noktada?***

Türkiye standartları açısından baktığımızda geri olduğumuz çok fazla alan yok. İşçi eğitimi gibi birkaç konu var ki, biraz emek çekersek Türkiye standartlarının da üstüne çıkacağız. Tabi, SEHAYAPI olarak Konya'nın Türkiye ortalamasına üzerinde olmasında önemli katkımız var. Bu deneyimin ışığında söylüyorum, Türkiye genelinde projeler yapabilecek yetenekte firmaların Konya'da doğmuş olması, inşaat sektörüyle ilgili hemen her konuda alt ve yan imalat kalemlerinde Türkiye genelin başarı yakalayan firmalara vesile oldu. Köprü ve yol inşaatlarıyla ilgili ihaleler ilk ortaya çıktığında bunlara cevap verecek Konyalı firma sayısı yok denecek kadar azdı. Geçtiğimiz yıl içerisinde Konya'da Köprü ve yol işlerini yapacak yetenekte yeni firmalar doğdu.

Kule Site gibi bir yapıyı tasarımından yapımına ve işletmesine varıncaya kadar her detayıyla %100 kendi bilgi ve birikimiyle başarılı bir şekilde ortaya

koymuş bir şehir, Konya. Uluslararası standartlara sahip bir örneğin varlığı diğer iş kollarına da olumlu katkı sağlamıştır. Bu gelişimin devam edebilmesi için, daha ileri seviyeye gidebilmesi için, Konya'daki inşaat sektörünün kendisini güncel tutabilmesi için, öncü yapıların inşasına fırsat sağlayacak girişimlere ihtiyaç vardır. Bu anlamda Konyadaki yerel yönetim organlarına önemli görevler düşmektedir.

***Lonca: Ulusal ve uluslar arası ölçekte Konya'nın söz sahibi olabilmesi için sadece inşaat sektörü ve yerel yönetimlerin çabası yeterli midir?***

Bence, tek başınayken inşaat sektörünün çabası da yetmez yerel yönetimlerin çabası da. Konya inşaat emlak sektörü ve şehir alt yapısı ulusal ve uluslar arası ses getirecek projeler yönünden her dönem şehir ortalamasının ilerisinde olmuştur. Eski otogar ve Nalçacı, Eski matbaacılar sitesi, Toptancılar vb. imar olguları ve binalar, yapıldıkları dönem itibarıyla Anadolu'da tek olmakla beraber birçok batı ülkesinin standartlarının da üzerinde yapılardı. Halende var şehrimizde benzer durumda yapılar ve imar alanları. Ancak, kanaatimce imar ve yapılaşmanın gelişimine paralel gelişmesi gereken diğer alanlarda ciddi eksiklikler yaşıyoruz. Kalkınma top yekûn olur. Bir önde bir arkada kalkınma olmaz, önden giden ya kopar ayrılır yada beklerken güncelliğini kaybeder. Bir Konyalı olarak söyleyeceklerimin özeleştiri kabul edilmesini isterim, aman kimse kızmasın. Hata yapmamak için risk alamayan bir mantık hâkim şehrimize... İlla birisi yapacak biz de ondan görüp yapacağız. Öncü olmak için kimseye bakmadan kendi pusulamız yardımıyla ve kendi önümüze bakarak ilerlememiz gerekir. Yani dersimize iyi çalışıp, sınava girdikten sonra tevekkül göstermeliyiz. Sağ baştan hiza almak bile öncülüğün şanına yakışmaz. Konya'da öncü olma mantığıyla ölçülü riskler alan kişilerin ve kanaat önderlerinin sayısı arttıkça daha büyük başarılar yaşarız, inşallah...

***"Konya'da uluslar arası nitelikte firma var, ancak uluslar arası firma yok" yargısına katılır mısınız?***

Evet doğrudur. Ama sevinerek ifade etmeliyim ki, şu anda uluslar arası standartlarda uluslar arası piyasada iş yapabilecek firmalar var Konya'da. Hali hazırda bildiğim kadarıyla inşaatçı olarak yurt dışında çalışan bir firmamız yok. İnşallah yakın bir dönemde SEHAYAPI'nın böyle bir girişimi olacak. Ancak SEHAYAPI olarak bizim de yurtdışında rüştümüzü ispat için an az bir 5 yıla ihtiyacımız var. Bir çiçek açınca bahar gelmiyor. Zor bir iş, inşallah başaracağız.

***Lonca: Bu sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?***

Sektörün kendini sürekli güncel tutması gerekiyor. Sadece teknoloji alanını kastetmiyorum, müşteri talepleri de önemli. Bundan 15 sene önce güvenlikli site isteyen insanlar, siteden yorulmaya başladılar. Selçuk Üniversitesi sosyoloji bölümünden kıymetli Köksal Alver Hoca'mızın "Siteril Hayatlar" adlı araştırmasında çok ilginç bulgular var. Müşterilerin gerçeklerine ve beklentilerine uygun projeler geliştirmeliyiz. Yani sektörün geleceğini de yine müşteriler şekillendirecek. 15 yıl önce güvenlik öncelikliydi, bugün başka şeyler. İnsanoğlu var olduğu müddetçe kafasını sokacak bir ev, ticaret yapacak bir mekân ve sosyalleşeceği ortamlara ihtiyaç duyacak. Tabi bunların yanında yeterli alt yapıya da ihtiyaç olacaktır. Bunların hepsini aşacak deneyim ve teknik bilgiye sektör olarak da, Şehir olarak da, ülke olarak da sahibiz, hamdolsun. Ancak, gün geçtikçe ülkemizin standartları yükseliyor, artık inşaat sektörü olarak ilgilenmemiz gereken en önemli mesele kanaatimce, nitelikli işgücü meselesidir. Krizler gelip geçici, bu sektörün önünde daha çok iş var. Biz de önümüze ve pusulamıza bakıyor, yolumuza devam ediyor olacağız, inşallah.

# “Sektördeki ranttan şehirde yaşayan insan faydalanmalı”



**Mimar İsmail ÜNSAL**
Küpedağ Mimarlık Mühendislik
İnşaat Taahhüt ve Ticaret Ltd. Şti.
Firma Sahibi - Şirket Müdürü

***Lonca: Her sektör birbirinden farklıdır. Farklı olmak da zorundadır. Bu bağlamda inşaat sektörünü nasıl tanımlamak gerekir?***

İnşaat sektörü çeşitli mal ve hizmet üretimi ile doğrudan ilişkisi ve yoğun işgücü kullanımıyla ekonomik ve sosyal yapı içerisinde önemli bir yere sahiptir.

Günümüzde inşaat sektörünün dünyadaki toplam büyüklüğünün 3,5 trilyon dolar civarında olduğu tahmin edilmektedir. Bu rakam, dünyadaki toplam GSMH'nın yaklaşık yüzde 8'ine karşılık gelmektedir. Bu değerin yüzde 30'u Avrupa'da üretilmektedir. Dünya sınai istihdamının ise yaklaşık yüzde 30'unu inşaat sektörünün karşıladığı tahmin edilmektedir.

İnşaat sektörü Türk ekonomisinde her zaman önemli bir yapı taşı olmuştur. İnşaat sektörü çeşitli mal ve hizmet üretimi ile doğrudan ilişkisi ve yoğun işgücü kullanımıyla ekonomik ve sosyal yapı içerisinde önemli ve öncelikli bir sektör.

Bu sektör, kendisine bağlı 200'den fazla alt sektörü de ilgilendirmekte. 'Lokomotif sektör' olma özelliği buradan gelmekte. Konut yatırımları toplam yatırımların yüzde 60'ını, konut dışı bina yatırımları toplam yatırımların yüzde 20'sini ve altyapı yatırımları da yatırımların yüzde 20'sini oluşturmakta. Ayrıca, inşaat sektörü içinde değerlendirilmesi gereken inşaat malzemeleri de sanayinin yüzde 10'unu oluşturuyor. Yine sabit sermaye yatırımlarının yüzde 50'si inşaat yatırımlarına ait. İnşaat sektörünün GSMH içindeki doğrudan payı ortalama yüzde 6 iken, doğrudan ve dolaylı olarak etkilediği sektörlerle beraber dikkate alındığında bu oran yüzde 30'lara kadar yükselmektedir.

İnşaat sektörü Türkiye'de lokomotif sektörlerden bir tanesidir demiştik. Peki, inşaat sektörü neden lokomotiftir? İnşaat sektörüne dayalı sanayiler gelişmiştir. Toprak sanayi, plastik sanayi, demir-çelik sanayi, ahşap sanayi bunlardan birkaç tanesidir. Çimentodan armatüre, kapı ve pencereden iş makinelerine varıncaya kadar çok geniş yelpazede yer alan tüm bu sanayiler inşaat sektörünün alt yapı ve üst yapı çalışmaları için vardır.

Yaşadığımız kentteki basit bir tretuvardan tutun, tretuvarın altındaki alt yapıya ve bunların üzerindeki binaya kadar inşaat sektörünün faaliyet alanı içine girmektedir. Bunlar kılcal damarlara benzetilebilir. Bu kılcal damarlar ne için vardır? Elbette kalbi beslemek için vardır. Kalp olmaksızın kılcal damarların herhangi bir işe yarayacağı söylenemez. Bu anlamda da inşaat sektörü kalptir. Kılcal damarların kalbi beslediği gibi, kalp de kılcal damarları besler ama takdir edersiniz ki kalp durduğunda da kılcal damarların yaşaması beklenemez. İnşaat sektörü ile diğer sektörler veya sanayiler sürekli etkileşim içindedir. İnşaat sektörü sanayilerin üretmiş oldukları yarı mamulü işler, mamul haline getirir ve insanlığın yararına kullanıma sunar.

***Lonca: İnşaat sektörünün Konya'daki gelişmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?***

Üniversite öğrenciliğim dahil olmak üzere 33 yıldır Konya'dayım. Konya gelişmeye açık bir şehir. Konya kentleşmek için ihtiyaç duyulan araziye sahip bu konuda sorunu olmayan bir şehir. Konya sahip olduğu ekonomisiyle, girdileriyle kendine yeten bir şehirdir. Bu nedenle dışarıdan göç alan bir şehir. Tabi Konya diğer şehirler kadar göç almadı. Bugün Konya sanayisiyle Türkiye sıralamasında üstlerde yer alan bir şehir. Birçok şehre baktığınızda 1., 2., 3. Organize sanayi bölgelerini göremezsiniz. Farklı sanayileri birbirinden bağlantısız, kopuk üretim yapmaktadır ama Konya'da bunlar yoktur. Konya'nın gelişimi planlı ve düzenlidir. Bu da siyasetçilerimizin veya öngörüleri yüksek belediye başkanlarımızın 1980 öncesi bu kenti ciddi planlamalarından kaynaklanır. 2004 yılında kadar Konya'da ciddi bir gelişme olmamıştır. Deformasyonlar olmuştur. Bana göre 2004 yılından bu yana, Büyükşehir Belediye Başkanı sayın Tahir Akyürek'in de iş başına gelmesiyle Konya imaj değiştirmiştir. Bu dönemde Konya sorunlarını daha hızlı çözmüştür.

***Lonca: Sözünü ettiğiniz 2004 sonrası gelişme dönemi sizin sektörünüze nasıl yansıdı?***

Tabiî ki şehrin alt yapısının hızla tamamlanması, planlama yapılması şehrin gelişimi için bir avantajdır. Bizler alt yapısı tamamlanmış yerlerde üst yapı yaparız, bina yaparız, fabrika yaparız. Şehir hızlı büyütülmez, atlanarak büyütülmez. Bir yerin altyapısı bitirilmişse bizler önce orada inşaat yaparız. Alt yapısı olmayan bir yerde inşaat yapmaya kalktığımızda altyapı bedelinin bir kısmını da biz ödemek zorunda kalırız.

Öte yandan şehrimizin en önemli sorunlarından bir tanesi şehrin her tarafının şantiye olmasıdır. Şehrin her tarafının şantiye olması, şehrin kirliliği açısından bir sorundur. Şehrin, herkesin istediği yönde imara açılması sorun olur. Şehirlerde bir bölge veya saha dolmadan ikinci bir bölge veya sahayı açtığınız zaman oradaki hafriyat artıkları, oradaki iş makinelerinin şehre taşıdığı pislikler nedeniyle şehirler hızla kirleniyor. Çevre duyarlılığı yüksek çalışmalar yapılmalı ve desteklenmelidir.

***Lonca: Geçmişten bugüne baktığınızda Konya inşaat sektöründe ne gibi değişiklikler görüyorsunuz?***

Son 6–7 yıla kadar Konya'da çok ciddi anlamda gelişmiş inşaat firmaları yoktu. Konya'nın birçok kamu yapısını dışarıdan gelen müteahhit firmalar yapardı. Özel sektör açısından site anlayışı içindeki yapılara ciddi firmalar yatırım yapmazdı. Konya'da bu da değişti. Artık ciddi firmalar oluştu. Şu an benim firmam Konya'daki en üst ihalelere girebilecek seviyededir. Bugün bahsettiğimiz gelişmişlik düzeyindeki firma sayısı 8-10 tane. Ancak biz bu sayının 40-50 olmasını isteriz. Rekabet ortamının zenginleşmesi kalitesi yüksek işlerin yapılmasını sağlar düşüncesindeyiz. Firma sayısı çok olduğunda yeni Pazar, yeni iş arayışıyla başka şehirlere de açılabiliriz. Geçmişte büyük firmalar bu amaçla Konya'ya geliyorlardı. Artık büyük projeler de dahil olmak üzere bu firmaların gelmesine gerek kalmamıştır. Başta benim firmam olmak üzere birçok Konya firması bu işlerin üstesinden gelebilir.

***Lonca: Konya inşaat firmaları Türkiye ölçeğinde nerede yer alıyor?***

Konya'daki birçok firmanın iyi bir noktada olduğunu düşünüyorum. İyi bir noktada derken sadece teknoloji kullanımını kastetmiyorum. Teknolojide, üretimde, cesaret de ve kaynak yaratmada da iyi bir noktadayız.

***Lonca: Peki Konya firmalarının uluslar arası olduğu söylenebilir mi?***

Tabii ki. Konya'da birçok inşaat firması uluslar arası niteliktedir. Firmalarımızdan bazıları hali hazırda uluslar arası pazarlarda iş yapmaktadır. Fas, Cezayir, Kazakistan, Özbekistan gibi ülkelerde inşaat yapan firmalarımız var. Bu sayı daha da artırılabilirdi. Ancak ekonomik kriz nedeniyle cesaret edilemiyor.

***Lonca: Sektörün bugüne gelmesinde, bu kadar gelişmesinde etkili olan sadece belediyelerin planlama yapmaları mıdır? Sektör kısa bir süre önce "Yap-Sat" üzerine kuruluyken, bugün 500 konutluk, 1000 konutluk projeleri üretebiliyor?***

Konya'da geçmiş dönemde çok metrekareli konutlar az yapılıyordu. İnşa edilen konutların büyük bir bölümü kooperatiflere aitti. Ben de 8-10 tane kooperatif yaptım. Bizim yaptığımız konutlar genellikle dar gelirlilere hitap ediyordu. Yaklaşık 100-130 m2 arasında konutlardı bizim yaptıklarımız. Bunun bedelini kooperatif ortakları ödüyordu. Kooperatif ortaklarının artık ödeme gücü zayıfladı. Kooperatif yöntemiyle kooperatif ortaklarına ev yapmak zorlaştı. Burada bankanın önemi çok büyüktür. Sayı olarak çoklu yani 300, 500, 1000 konutluk projelerin yolu bankaların bu projeleri desteklemesiyle açıldı. Siz bugün banka kredisi kullanarak, insanlara konutlarını 2 yılda bitirip teslim edebilirsiniz. Bankanın bu şekilde yaptığı desteğin bedelini tabii ki konut sahibi ödüyor. Siz firma olarak sadece kâr veya zarar payınıza düşen ne ise onu alıp çekiliyorsunuz. Geriye banka ile konut sahibi kalıyor. Konut sahibi düzenli ödeme yapıyorsa, yapabiliyorsa o da memnun oluyor. Çünkü kira ödemiyor, yıllarca kooperatif bitmesini beklemek zorunda kalmadığı için kayba uğramıyor, konutunun değeri kaybolmuyor. Bunu ekonomik sistem sağlıyor ve büyütüyor.

***Lonca: Kamu projeleri veya kamu ihalelerinde durum nedir?***

Kamu ihalelerinde kriterlerin belirlenmesi önemlidir. Kamu İhale Kanunu'na göre ihaleye girerken idarelerin inisiyatif kullandığı yerler vardır. 4734 ve 4735 sayılı kanuna göre ihaleye çıkan makamın inisiyatif kullandığı yerler vardır. Eğer ihaleye çıkan makam inisiyatif kullanırsa yerel firmaların ihaleye girmesini sağlar. Yerel firmalardan kastettiğim kendi şehrindeki müteahhitlerdir. Bunun sağlanmış olması yerel firmaların, yerel müteahhitlerin sektörlerinde büyümelerini sağlar. Bu büyüme de kente katma değer kazandırır, girdi kazandırır. Örneğin benim firmam Konya'da kurulu. Ancak Karaman'da Ziraat Bankası Şubesini yaptım. Gaziantep'te yine Ziraat Bankası şubesini yaptım. Buralardan kazandıklarımı Konya'ya getirdim. Hak edişlerimi Konya'ya getirdim. Bu da şehrin kalkınmasını sağlar. Nasıl yurtdışında iş yapan müteahhit firmalar kazançlarını ülkemize getiriyorsa, biz de şehir dışında kazandıklarımızı Konya'ya getiriyoruz. Ben nereye gidersem gideyim yüzde 99 Konya esnafıyla çalışıyorum. Yine şehir dışında yaptığımız işlerde personelimizi, ekibimizi de beraberimizde götürüyoruz. Tüm bu sıraladıklarım nedeniyle öncelikli yapılması gereken inşaat firmalarının gelişmesine katkı sağlanmalı, böylece şehri geliştirmelidir.

***Lonca: Dünyanın hiçbir yerinde kullanılan ürün satın alınan bedeli etmez. Hatta etmemelidir. Ancak bu otomotiv ve inşaat sektöründe çok sık karşılaşılan bir durum. Bu nedenle de inşaat sektörü ve rant birbirinden ayrılmaz iki kavram olarak karşımıza çıkıyor. Sonuçta da konut hala bir tasarruf veya rant aracı olmaya devam ediyor. Bu konuda neler söylersiniz?***

Bizim sektörümüz ciddi rantın olduğun bir sektörüdür. Ancak bazı önlemler alınırsa sektörümüz rant sektörü olmaktan çıkar. Bu önlemler alınırsa kaliteli yapılar yapılmak zorunda kalınır, haksız rekabet ortadan kalkar. Yasal zemindeki boşlukların doldurulması gerekir. Bu boşluklar doldurulduğunda teknik elemanlar işlerini iyi yapar, denetlenirler ve birçok sorun ortadan kalkar. Bunlardan birisi de binanın, yapının rant olmaktan çıkmasıdır.

Şehirlerde imara açılan yerlerin daha önceden bilinmesi yoluyla oradaki araziler el değiştirir. Bu da rantın birilerine gitmesine yol açar. Burada gerçeğin bir fotoğrafını çekmek için söylüyorum. Amacım birilerini suçlamak veya töhmet altına almak değildir. Ancak bu böyle olmamalı. Bu şehir rantı, şehre kalmalıdır. Bu ranttan şehirde yaşayan insan faydalanmalıdır.

***Lonca: Sektörün şu andaki durumu nedir?***



Bizim sektörümüzü besleyen organlar vardır; Kamu yapıları, özel yapılar, Kamu İktisadi Teşekküllerinin yapıları, belediye yapıları. Tabi yerel bazda düşünüldüğünde hem belediye hem de özel idare yapıları şeklinde ikiye ayrılabilir.

Ülkemizde, seçilmiş olan ekonomik sistem gereği devlet kamu yatırımlarından çekilmiştir. Çok büyük yatırımlar dışında devlet artık kolay kolay bina yapmamaktadır. Bu nedenle de sistem de tıkanma yaşamaktadır.

Öte yandan belediyeler ciddi ihaleler yapmaktadır. Yollar, içme suyu hatları, kanalizasyon hatları, yolların üst kaplamaları, tretuvarlar, sosyal hizmet binaları belediyeler tarafından ihale edilmektedir. Son dönemde büyük şehir belediyeleri hariç, birçok belediye ekonomik krizden etkilendiği için ihaleler tıkanmıştır.

***Lonca: Bu sıraladıklarınız kamu pazarının genel profili. Peki özel sektörde durum nedir?***

Özel sektörde de durum farklı değildir. Özel sektör halkımızın zenginleşmesiyle, refah düzeyiyle doğrudan ilgilidir. Gerçi bu durum belediyeler için de geçerlidir. Biz mimarlar, mühendisler insanlarımız zenginleştiklerinde onlara hizmet sunabiliriz. Bundan parası olan hizmet alır gibi bir sonuç çıkmasını istemem. İnsanlarımız zenginleşecek ki kendi ihtiyaçları için projeler yaptıracak, binalar yaptıracak, fabrikalar, atölyeler, imalathaneler yaptıracak. Bunun için hem sanayinin hem de inşaat sektörünün çalışması, üretmesi gereklidir. Üretim olmadığında sanayiye yönelik bir zenginleşme olması mümkün değildir. Ülkemizde ihracatın durması nedeniyle sanayi ve inşaat sektöründe üretim durmuştur. Sanayi "Nasıl olsa üretim yok, binaya, atölyeye de ihtiyaç yok" diyerek ihtiyaçlarını geriye ötelemiştir. Bunun kanıtını Belediyelerin verdiği ruhsatlar oluşturmaktadır. Belediyelerin ilgili birimlerinden geçen yılın ilk 4 ayı ile bu yılın ilk 4 ayında alınan inşaat ruhsat oranlarını alırsınız. Bu iki dönem arasındaki fark da az önce söylediklerimi doğrulamaktadır.



***Lonca: İnşaat sektörünün sorunları nelerdir?***

Belediyeler ve Toplu Konut İdaresi, konut yapımında haksız rekabete neden olmaktadır. Bu kurumlar ya konut sektöründen çekilmeli ya da bu sektör içinde yer alanlarla eşit koşullarda inşaat yapmalıdır.TOKİ özel ayrıcalıklı imar planları yapma hakkına sahiptir, haksız rekabet. Arsa bedeli yok, haksız rekabet. Sonra ucuza konut mal ediliyor denerek maliyetlerinin çok üstünde satışlar yapılıyor. Haksız rekabet. Haksız rekabeti oluşturan faktörler bir araya geldiğinde özel sektörün mantığına uygun olmayan bir dev yaratılmış oluyor. Bu devle bizlerin rekabet etmesi, yarışması isteniyor. Belediyeler öncülüğünde ki yapı kooperatifleri de haksız rekabete yol açmaktadır. Böyle bir yarış olmaz.

Daha önce de söz ettiğim gibi ekonomik kriz, pazarın daralması, desteklerin yeterli olmaması başlıca sorunlarımızdır. Bir diğer sorunumuz sektörün büyük bir bölümünün kayıt dışı olmasıdır. Bizler kimiz? Her türlü kaydı bulunan, vergisini ödeyen müteahhitleriz. Bizim dışımızda bir başka tür daha var. Bunlar ne müteahhit ne de taşeron. Arsayı 5 daire veya 10 daire karşılığında alıyor. Parası var, inşaat yapıyor. 2 yıl üzerinde tutuyor veya sanki arsa satıyormuş gibi satıyor. Sonuçta ev satılmış oluyor, yapı kullanım izinleri daha sonra alınıyor. Sonuçta da ciddi ve haksız bir rekabet meydana gelmiş oluyor. Biz bunlarla yarışamıyoruz, yarışmak da istemiyoruz. Tüm bunlar olurken belediyeler ve odalar çaresizlik içinde. Mühendisler ve Mimarlar fenni mesullük üstlenmek suretiyle binaların yapı denetimini yapıyorlar. Bunun dışında bir denetim ve ortaya çıkan sorunların çözümü için girişim de bulunmamaktadır.

Ben 1981 yılında iş başladığımda işe çağırdığımız ustanın vergi karnesi vardı elinde. Ustalara iş yaptığımızda vergi kaydına istinaden belge alırdık ve bu belgeyi kullanırdık. Şimdi ise bırakın ustayı, taşeronun bile vergi kaydı bulunmamaktadır. Bu dünden bugüne olan bir şey değildir. 1984'ten bu yana artarak devam eden bir süreçtir.

Sektörde özel sektörün gelişimine katkı sunacak diğer bir alan sivil toplum kuruluşlarıdır (STK). İlgili sektör

içinde oluşturulmuş olan dernekler, odalar v.b STK'lar hem denetim hem de verimlilik ve mevzuat açısından doğru işlerin yapılmasına ve sektörün doğru yönlenmesine katkı sağlayacaktır. Türkiye Mimar Mühendisler Odaları Birliği'nin 40. ve 41. dönem onur kurulu üyesi bulunduğum STK çalışmalarımın da sektörel olarak katkı sunduğunu düşünmekteyim.

***Lonca: Bu da kalite sorununu beraberinde getirmez mi? Sanki bilen bilmeyen herkes inşaat yapabilir gibi bir anlayışı da doğurur mu?***

Doğrudan kalite sorunun getirir. Bahsettiğim Onur Kurulu üyeliğim kapsamındaki çalışmalarda sık sık gündeme gelir bu tür sorunlar. Türkiye'de sektörün ciddi sorunları var. Yapı denetimin ülkenin her tarafında uygulanabilir hale gelmesi zorunludur. Yapı denetiminin uygulanmasında Odaların, yerel yönetimlerin aktif rol alması gereklidir. Çok ciddi anlamda yapı sigortasının ve yapı denetçilerinin yaptığı işlerin yapı sigortası kapsamına alınması uygun olacaktır. Bunun hukuki altyapısının hızla hazırlanmalıdır. Yapı denetimindeki görevlerini ciddi yapmamaları nedeniyle görev yaptığım kurulda birçok arkadaşımıza ceza vermek zorunda kalıyoruz. Yapı denetiminin olmadığı yerlerde fenni mesullük dediğimiz mimar veya mühendis tarafından kendi meslek disiplini açısından yapının denetimi vardır. Ne yazık ki bu görevler çok ciddi yapılmıyor. Bu görevlerin yapılıp yapılmadığı da denetlenmiyor. Sadece belge üzerinde imzanın tamamlanmasına bakılıyor. Bunun denetlenebilir hale gelmesi için Yapı Denetim Kanunu Türkiye'nin her yerinde yaygınlaştırılmalıdır. Yapı denetimini yapan elemanların hizmetlerinin yapı sigorta kapsamında olması gerekir, bunların da meslek odasının belirleyeceği veya meslek odalarına mensup dönüşümle çalışan teknik elemanların görev yapacağı, yerel yönetimlerin içinde bulunacağı bir organizasyonun denetim yapmalıdır. En önemlisi ruhsatsız, kaçak yapıların alınıp satılmasına engel olunmalıdır. Türkiye'de kaçak yapılar alınıp satıldığı sürece, Türkiye'de hisseli araziler üzerinde bir şey yapmak kanunen yasaktır, ama bunlara göz yumulduğu sürece kalitesiz yapıların artması da engellenemez. Çünkü sektörümüz insanlara ciddi rant sağlayan bir iş koludur. Yasalarımızda olmasına rağmen kaçak yapı uygulamasına caydırıcı ceza uygulanmıyor. Göz yumuluyor. Bunların denetimi yerel yönetimler tarafından değil, bağımsız meslek odalar tarafından yapıldığı takdirde sorunların çözümünde ciddi mesafe alınacağına inanıyorum. Sektörde yaşanan sorunlarda öncelikli tedbir alınması gereken konular:

Belediyeler tarafından altyapısı hazır nitelikli arsa, ucuz arsa üretilmesi,

Arsa Ofisi tarafından altyapısı hazır hale getirilecek arsaların inşaat sektörüne tahsis edilmesi,

Bütçe olanaklarına ek olarak proje kredileri seklinde dış kaynak yaratılması da önemlidir.

Hızla globallesen dünya pazarlarında rekabet edebilmek için Türk firmalarının fiziki sermayelerinin de büyütülmesi önemlidir. Bu çerçevede, şirket birleşmeleri ve ortak girişimler, mevzuat değişikliği ile teşvik edilerek, inşaat sektöründe yer alan firmaların uluslararası pazarlarda rekabet güçleri arttırılmalıdır. Ayrıca, Avrupa Birliği'ne girme konusundaki beklentiler ve doğru finansal politikaların sürdürülmesi ekonomik istikrarı artıracaktır.

***Lonca: Ekonomik anlamda sektör sorunlarının aşılması yolu veya yöntemleri nelerdir?***

Konya'da sorunlarımızın aşılmasının ilk yolu kamu yatırımlarının artmasıdır. İkinci olarak işsizlik sorunun çözülmesidir. İhracatın yeniden canlandırılıp fabrikaların yeniden çalışır hale getirilmesi gerekiyor.

Üretici ve taahhüt firmaları konusunda önlemler alınabilir. Üretici firma derken İnşaat sektörüne yapı malzemesi üreten firmaları kastediyorum. Bu firmalara KDV indirimi uygulanabilir. Yine bu firmalara sigorta destekleme primi gündeme getirilebilir. Şu anda bazı sektörlerde uygulanan bu teşvikin inşaat sektöründe de olması, uygulanması gerektiğine inanıyorum. Bunlar yatırımcılar için, iş adamları için çok önemli konulardır. Hükümetin bu dönemde getirdiği 150m2 ve üzeri konutlarda uygulanan KDV oranını yüzde 18'dan yüzde 8'e düşürmesi yaygınlaştırılabilir. Bunu bir eleştiri olarak söylemiyorum. Bunun tabana yayılmasını sağlamak için söylüyorum. Maliyeti düşük kredi temini bu kapsam içinde değerlendirilmelidir. Yine bunların kontrol altında tutularak nihai tüketiciye yansıması, ulaştırılmasının sağlanması gerekir. Haksız rekabetin ortadan kaldırılması için ciddi belge düzenine sahip insanlar tarafından binaların yapılması, yaptırılması gereklidir. İşlerin, işin uzmanlarına verilmesi, uzman olmayanların kesinlikle işten uzak tutulması sağlanmalıdır. Kısacası, tüm süreçlerde kalite ve boyutları uygulanır olmalıdır.

***Lonca: Uzman, uzmanlık kavramları geçtiği için sormak gerekir: İnşaat sektörünün nitelikli iş gücü sorunu var mıdır?***

Bana göre yoktur. Bizim sektörümüzde bir ustayı alırsınız. Açar projeyi gösterirsiniz. Böylece ne yapıp, yapmadığını anlarsınız. Kaldı ki usta projeyi okuyarak yapmak zorunda da değildir. Ustaya ön hazırlık yaparsanız, usta işini sorunsuz yapar ve bitirir. Bana göre niteliksizlik sorunu yoktur, haksiz rekabete dayalı denetimsizlik sorunu vardır. İnsanlar haksız rekabet nedeniyle alması gereken ücreti almadığı, alamadığı için işi takip etmiyorlar, denetlemiyorlar. Ustaların inisiyatifine bırakıyorlar.

***Lonca: Bu sektörde yer almak isteyenlere tavsiyeleriniz ne olur?***

Sektörümüzde yer almak isteyenlere tavsiyede bulunmak için sorular sorarım. Onlara mimar veya mühendis olup olmadıklarını sorarım. Onlara maddi durumlarını sorarım. Ne yapmak istediğini, ne yapmak istediğini bilip bilmediğini sorarım. Yapmak istediği yatırımla ilgili bütçesinin olup olmadığını sorarım. Müteahhitlik yapmak isteyen birisine nerede müteahhitlik yapmak istediğini sorarım: Kamuda mı özel sektörde mi? Özel sektördeyse, müşterilerinin olup olmadığını, müşterilerin hazır olup olmadığını sorarım. Binayı yapıp müşteriyi sonradan bekleyip beklemeyeceğini sorarım. Kamuya iş yapacaksa İhale Karne Bedelinin ne kadar olduğunu sorarım. Kamuya iş yapmayı düşünüyorsa ve daha önce kamuya iş yapmamışsa, kamuya çalışan herhangi bir müteahhidin yanında bir süre çalışmasını tavsiye ederim. Neden biz buraya 30 yılda geldik. 30 yılda karşılaştığımız çok ciddi sorunları çözerek geldik. Kamu prosedürünü öğrenmesini tavsiye ederim. Çünkü iş yaparken öğrenmeye kalkarsa bunun maliyeti çok ağır olur. Özel sektörde çalışacaksa ve parası varsa bu işi yapmasını tavsiye ederim. Ancak mutlaka müşterilerinin istek ve beklentilerini araştırmasını tavsiye ederim. Arz ve talep dengesini gözetmesini tavsiye ederim. Bir bölge ucuz, ancak talep yoksa girmesini tavsiye etmem.

***Lonca: Son olarak bu sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?***

Hükümet önlem almazsa bu sektör ülke ekonomisinin çökmesine neden olacaktır. Çünkü bu sektör ayakta kalmayacaktır. Bu sektör önce de belirttiğimiz gibi lokomotif sektördür. Birçok insan ön ödemeli satın aldığı evini teslim alamaz hale gelebilir.

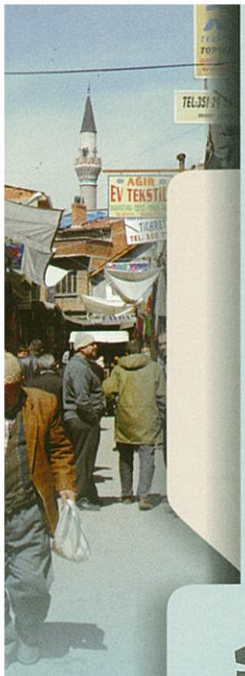
Bakın, Türkiye'de spekülatif fiyat artışları vardır. Bu artışları dışarıyla ilişki içinde olan ve Türkiye'de ekonomiye yön veren insanlar tarafından yapılır. Bir zamanlar gıdada yaptılar. Hatırlayın, fırlayan pirinç fiyatları, petrolde yaptılar. Daha önce alüminyumda ve bakır da da yaptılar. Geçen sene de demir-çelikte yaptılar. Ülkede hükümetler bu önlemleri almadığı müddetçe bizler batmaya mahkûmuz. Biz hükümetlerimize güvenmek istiyoruz. Biz piyasadaki yöneticilerimize güvenmek istiyoruz. Biz yerel yönetimlere güvenmek istiyoruz. Biz ne dalga, ne hareket istemiyoruz. Biz istikrar istiyoruz.

Hükümetin gerekli tedbirleri alması durumda sektörümüz canlanması beklenebilir. Bu da doğrudan ülke ekonomisine katkı sağlayacaktır.

İnşaat üretimi artık, sadece yapının üretimi olarak algılanmamakta, çevreyle dost, sosyal sorumluluk taşıyan, sosyal yaşama, toplumsal yapıya doğrudan etki eden, saydam ve sürdürülebilir üretim anlamına gelmektedir.

Konya Sanayi Odası yönetimine dergimizin bu sayısında sektörümüze yer verdikleri için çok teşekkür ederim.







# Konya Bedesteni

Ahmet KUŞ



Bedesten kelimesi dilimize Farsçadan geçmiş bir kelimedir. Aslı "Bezistan" olan kelime zaman içerisinde bedestene dönüşmüştür. Kumaş, mücevher, halı vb. değerli eşyaların alınıp satıldığı kapalı tarihî çarşılara bedesten denir.

Kadim Osmanlı şehirlerinde bedestenler ve arastalar ticaretin kalbinin attığı yerlerdi. Osmanlı döneminde şehirler imar edilirken merkezi yerlere bedestenler ya da arastalar inşa edilirdi. Çarşılar çoğunlukla şehrin büyük camilerine yakın yerlere kurulurdu. Diğer Osmanlı şehirleri gibi Konya'da da bir zamanlar kapalı bir bedesten bulunuyordu. Günümüzde İl Özel İdaresi Meclisi tarafından kullanılan Sanayi Mektebi'nin bulunduğu alanda dokuz kubbeli bir bedesten bulunuyordu. Kanuni Sultan Süleyman döneminde 1538'de yaptırılan "Konya Bedesteni" Sanayi Mektebi yaptırılmak için 1898 yılında yıktırıldı. Yazımızda bu bedestenden bahsetmeyeceğiz. Her ne kadar bedestenler kapalı mekânlar olarak bilinseler de Konya'da uzun yıllar ticaretin ilgi merkezi olan Kapı Camii ve Aziziye Camii civarında bulunan bölge bedesten olarak adlandırılmıştır. Halk arasında "Tarihî Konya Çarşısı" eskiden beri bedesten olarak bilinir. Bu yazımızda Konya'nın sosyal hayatında çok büyük önemi olan bu iki büyük cami civarında yer alan bedestenden bahsedeceğiz.

Bedesten olarak bilinen Konya Çarşısı geniş bir alanda kurulmuştur. Bedestenin kuzey sınırı bugünkü Sarraflar Yeraltı Çarşısı'ndan başlar. Yeraltı Çarşısı yapılmadan önce Hükümet Meydanı'nın doğusunda dükkânlar bulunuyordu. Çarşı yapıldıktan sonra bu dükkânlar yıkıldı ve Hükümet Meydanı genişletilip yeniden düzenlendi. Buradan doğuya doğru devam edersek eski İş Bankası binasından Şifa Restoran'a kadar olan alanı da bedestene dahil edebiliriz. Yine Şifa Restoran'a geçmeden sağa dönüp Şeyh Ahmed Efendi Hamamı'nın köşesinden batıya doğru uzanan alanı da kapsayacak şekilde bedestenin doğu sınırını çizmiş oluruz. Hamamdan başlayarak Modern Vakıflar Çarşısı'na kadar devam edersek bedestenin güney sınırını çizmiş oluruz. Modern Vakıflar Çarşısı civarında bulunan mobilyacılar ve camcıları da kapsayacak şekilde sınırları genişletebiliriz. Yılanlı Medrese'nin yerine kurulan Hazır Elbiseciler ve Çeyizciler Çarşısı'nı da kapsayacak şekilde yorgancıların bulunduğu geniş meydan yani Başaralı Caddesi bedestenin batı sınırını oluşturur. Daha önce bu meydanda Başaralı Çarşısı bulunuyordu. Çarşının alt katındaki dükkânlar genellikle yorgancı esnafına ait olduğu için bu bölgeye yorgancılar içi deniliyordu. Yorgancı sayısı azalmasına rağmen bu bölge hâlâ yorgancılar içi olarak bilinir. Şeyh Şamil Merkez Çarşısı ve Saray Çarşısı bedestenin kuzey sınırının bir bölümünü oluşturur. Aslında halkın bedestenden kastı bu kadar geniş bir alan değil, sadece Aziziye Camii ile Kapı Camii arasında kalan dar bir bölgedir. Çizdiğimiz bu geniş alan içerisinde kalan sokaklarda bulunan esnafın faaliyet konusu ve dükkânların



benzerliği göz önüne alınırsa bedestenin sınırlarını neden geniş tuttuğumuz daha iyi anlaşılır.

## 1867 Konya çarşı yangını

1867 yılında Konya Çarşısı'nda çıkan yangın Konya'da bilinen en büyük yangındır. Yangın 27 Eylül 1867 Cuma gününü 28 Eylül 1867 Cumartesi gününe bağlayan gece sabah saat yedi sıralarında Kapı Camii civarında başlamıştır. Yangının çıkış sebebi Kapı Camii'nin bitişiğinde yer alan bir dükkânda bulunan kahve ocağında mangal ateşinin söndüğü düşünülerek kabasıyla bırakılmasıdır. Mangaldaki kömürler gece boyunca için için yanarak sabaha doğru dükkân ateş almıştır.

Yangın söndürülmeye çalışılmışsa da rüzgarın tesiriyle alevler çok çabuk bir şekilde çarşının büyük bir bölümüne yayılmıştır. Şehir şebekesindeki suyun yetersizliği, rüzgâr ve halkın çoğunluğunun şehre uzak bir yerde Meram civarında bulunması gibi sebeplerle yangını kısa sürede söndürmek mümkün olmamıştır. Yaklaşık dört saat kadar süren yangın sonucunda 872 dükkân, üç ev ve iki cami büyük hasar görmüştür.

Yangından sonra çarşı kısa sürede yeniden inşa edilmiştir. Çarşıdaki yangın artıkları temizlenip yeni dükkânların inşasına vakit kaybetmeden başlanmıştır. Yeni çarşı her meslek grubu için ayrı ayrı sokaklarda iki katlı dükkânlardan oluşacak şekilde planlanmıştır. Dönemin Konya Valisi Burdurlu Ahmed Tevfik Paşa, Belediye Başkanı Hacı Fasih Efendi ve şehrin üst düzey yöneticilerinin yardım ve gayretleriyle çarşı iki yıl gibi kısa bir sürede tamamlanmıştır.

Yeni yapılan çarşıya inşa sırasında yardım ve himmetlerinden dolayı Ahmed Tevfik Paşa'ya izafeten "Tevfikiye Çarşısı" adı verilmiştir.* Artık çarşı bu adla anılmasa da Tevfik Paşa'nın adı hâlâ yaşamaktadır. Günümüzde genellikle sarraf dükkânlarının bulunduğu caddenin adı Tevfikiye'dir. Bu caddenin eski adı İsmet Paşa Caddesi'dir. Dükkânlar kesme taştan yapılmış ve ikinci katların yüzeyleri sıva yerine çinko saç ile kaplanmıştır. Yangın sonucunda Konya iki güzel eser daha kazanmıştır.



Yangın sebebiyle hasar gören Kapı Camii ve Aziziye Camii yeniden inşa edilmiştir.

Bedestende günümüze ulaşan binaların çoğu bu yangından sonra inşa edilen yapılardır. Yangın sonucunda ağır hasar gören camiler, hanlar ve dükkânlar yeniden inşa edilmiş ve Konya Çarşısı yeni bir görünüm kazanmıştır. Yangının sebep olduğu en kötü sonuçlardan birisi de çarşıdaki 1867'den öncesine ait orijinal yapıların yok olmasıdır. Bu nedenle çarşının daha önceki görünümü hakkında pek bilgi sahibi değiliz. Bu büyük felaketten iyi bir ders alınmış olmalı ki yeni yapılan binalarda yangına daha dayanıklı malzemeler kullanılmıştır. Ayrıca yeni inşa edilen çarşı eskisine göre sokaklar ve yerleşim özellikleri açısından daha düzenli bir plana sahiptir. Bu büyük yangın sonucunda Konya Çarşısı çok büyük zarara uğramasına rağmen ticari önemini asla yitirmemiştir.

## Günümüzde bedesten esnafı

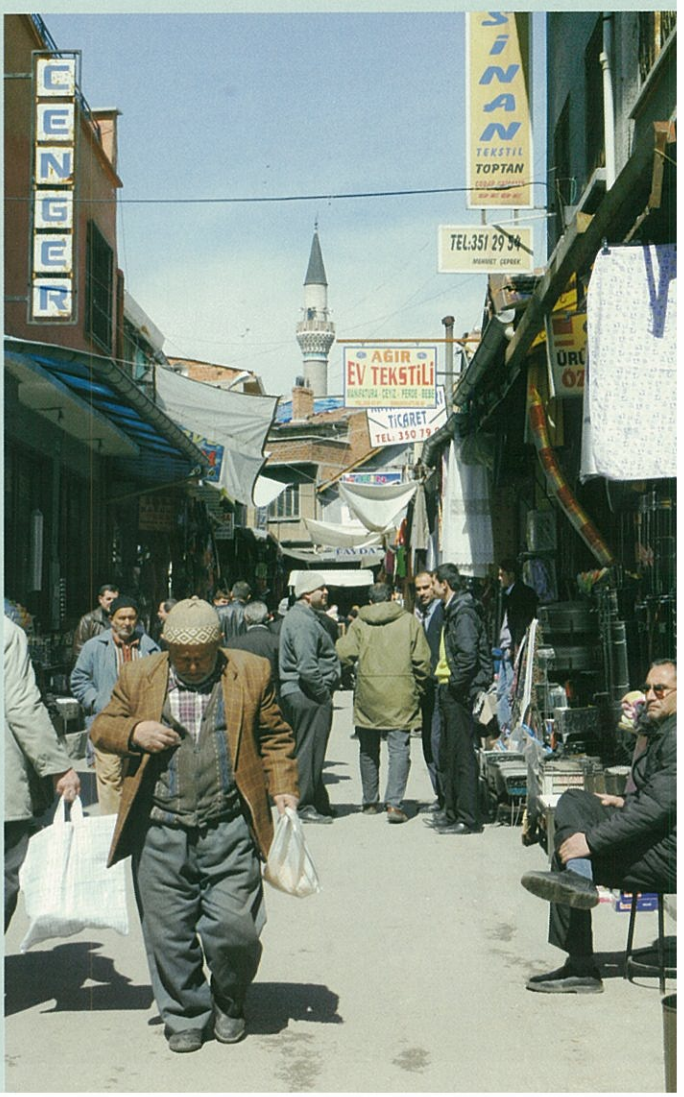
Bedestendeki en önemli esnaf grubu konfeksiyoncular, kumaşçılar, perdeciler ve terzi malzemecileridir. Bu önemli gruba genellikle ikinci katlarda yer alan terzileri de dahil edebiliriz. Konfeksiyoncular genellikle Sarraflar Yeraltı Çarşısı üzerinde bulunan Üniversite Kitabevi'nden Mecidiye Hanı'na kadar uzanan sokakta ve bu sokak ile Tevfikiye Caddesi'ni birbirine bağlayan kısa sokaklarda yoğunlaşmıştır. Ayrıca Mecidiye Hanı ve bitişiğinde bulunan sokak ve çarşılarda çok sayıda konfeksiyoncu faaliyet göstermektedir. Konfeksiyoncular bedestenin en eski ve en köklü esnaflarıdır. İçlerinde bu mesleği uzun yıllardan beri sürdürenler vardır.




Yüz yıla yakın geçmişi olan bu işyerleri halen ikinci ve üçüncü kuşaklar tarafından çalıştırılmaktadır. Bedestendeki diğer önemli bir grup da kunduracılar, kundura malzemecileri ve kundura tamircileridir. Kunduracılar genellikle Şeyh Şamil Merkez Çarşısı ile Tevfikiye Caddesi arasındaki sokak ve Kapı Camii'nin kuzeyinde yer almaktadır.

Bu bölge halk arasında "Kunduracılar İçi" ve "Çıkrıkçılar İçi" adlarıyla da bilinir. Bu bölgeye her ne kadar Çıkrıkçılar İçi denilse de çıkrıkçılık mesleği bir dükkân haricinde tamamıyla yok olmuştur. Oklava, senit, keser sapı, havan, topaç, kaşık, merdane gibi ahşap alet ve oyuncaklar üreten son çıkrıkçı "Işıkçeviren Ağaç Torna Atölyesi"nin iki katlı dükkânı da kesme taştan inşa edilmiş orijinal bir yapıdır.

Tevfikiye Caddesi'nin başlangıcından Kapı Camii'ne kadar olan bölümde caddenin her iki tarafındada yer alan sarraflar ise bedestenin diğer önemli meslek grubudur. Sarrafların yoğunluğu sebebiyle bu cadde Sarraflar Caddesi olarak da adlandırılır. Sarraf dükkânları ışıl ışıl vitrinleriyle bedestene ayrı bir görünüm verir. Sarraflara getirilen tamirat işlerini ise küçük pasajlarda ve üst katlarda bulunan kuyumcular yapar. Yine bu cadde üzerinde ve birkaç ara



sokakta sadece gümüş takılar satan dükkânlar da bulunmaktadır.

Tevfikiye Caddesi'nin Kapı Camii'nden itibaren başlayıp Modern Vakıflar Çarşısı ile biten bölümünde ise boyacılar, anahtarcılar, camcılar ve hırdavatçılar bulunur. Mobilyacılar sokağının batısında Hazır Elbiseciler ve Çeyizciler Çarşısı bulunur. Çarşı daha önce Yılanlı Medrese'nin bulunduğu arsa üzerine kurulmuştur. Burası günümüzde hanımlar için el işleri ve ikinci el giysilerin satıldığı avlulu bir çarşıdır.

Çarşının kuzey kapısı Kapı Camii'nin batısında yer alan şadırvanlı küçük meydana açılır. Meydanın batı tarafına bitişik olan Başaralı Caddesi ise Yorgancılar İçi olarak bilinir. Yorgancılar genellikle buradaki Başaralı Çarşısı'nın alt katındaki dükkânlarda bulunuyordu. Cadde genişletmek için ortada bulunan Başaralı Çarşısı yıkılınca bu bölgede yorgancı sayısı da azaldı.

Tevfikiye Caddesi'nin doğusunda ise sobacılar bulunmaktadır. Bir ucu Bulgur Tekke Mescidi'ne dayanan sobacıların bulunduğu bu sokağa ise Sobacılar İçi denir. Mescidin avlu kapısı Urgancılar İçi'ne açılır. Genellikle urgancıların bulunduğu bu sokağın devamında ise konfeksiyoncuların bulunduğu Sungur Çarşısı vardır. Bedestenin güneydoğu köşesinde ise günümüzde parça kumaşçıların faaliyet gösterdiği Ferah Çarşısı bulunmaktadır. Bu sokak bedestenin en renkli köşelerinden biridir. Bu bölgede urgancılardan başka attarlar, tenekeciler ve çantacılar gibi esnaflar da yer alır.

Bedestenin en hareketli caddesi kuşkusuz İstanbul Caddesi'dir. Daha önce genellikle halıcıların yoğun olarak bulunduğu caddede günümüzde esnaf profili de çeşitlenmiştir. Şehrimizin en eski halıcılarının bulunduğu bu cadde ve doğusundaki adayı da bedestene dahil edebiliriz. Özellikle Aziziye Camii çevresi ve Eski Tellal Pazarı bir dönem Konya'da ticaretin en yoğun olduğu bölgelerdi. Eski Tellal Pazarı Konya ticari hayatında iz bırakan bir mekândır. Eski Tellal Pazarı (Sipahi Pazarı) başlı başına bir yazı konusu olabilecek bir yer. Kısmet olursa bir gün bir yazıyla da burayı anlatırız. Şehir büyüdükçe ve alış veriş davranışları değiştikçe bu bölge de eski cazibe merkezi olma özelliğini nispeten yitirdi. Bedestene dahil edebileceğimiz diğer bir bölge ise Şeyh Ahmed Efendi Hamamı çevresidir. Züccaciyelerin bulunduğu Şeyh Ahmed Efendi Çarşısı da bölgenin en hareketli çarşılarından biridir.

## Bedesten'deki camiler ve hanlar

Tarihî Konya Çarşısı da diğer çarşılar gibi camilerin etrafında kurulmuştur. Çarşıda bulunan dükkânlar Kapı Camii, Aziziye Camii ve Bulgur Tekke Mescidi'nin etrafına sıralanmıştır.

Özellikle Kapı Camii adeta çarşının kalbi gibidir. Osmanlı döneminde inşa edilen cami Konya'nın en büyük ibadethanelerinden biridir. Asıl adı İhyaiyye olan cami halk arasında Kapı adıyla anılır. Cami ilk defa 1658 yılında Hz. Mevlâna Dergâhı postnişinlerinden Pir Hüseyin Çelebi tarafından yaptırılmıştır. Bir süre sonra yıkılan camiyi 1811 yılında Konya Müftüsü Eşenlerli Seyyid Abdurrahman Efendi yenilemiştir. 1867 yılında çıkan yangın sonucu yıkılan cami yeniden inşa edilmiştir. Son cemaat yerinin alt kısmında da küçük dükkânlar bulunan Kapı Camii yapıldığı günden bu yana Konya'nın en önemli çekim merkezlerinden biridir.

Bedestendeki diğer cami Aziziye'dir. Aziziye Camii de Kapı Camii gibi 1867 çarşı yangınında büyük hasar görmüştür. Cami ilk olarak 1671 – 1676 yılları arasında Damat Mustafa Paşa tarafından yaptırılmıştır. Bu caminin yangında hasar görmesi üzerine yerine 1875 yılında Sultan Abdülaziz'in annesi Pertevniyal Valide Sultan tarafından yeni bir cami yaptırılmıştır. Cami Barok – Rokoko mimarî tarzında inşa edilmiştir. Harimin ortasında sütun bulunmayan cami özellikle minareli ilgi çekicidir. Oldukça büyük pencerelere sahip olan Aziziye Camii'nin iç tezyinatı da göz kamaştırıcıdır. Orijinal





mihrap ve minberi de Türk İslam sanatının en güzide örneklerindendir. Aziziye Camii çevresi de Kapı Camii bölgesi gibi tarihten gelen önemini kaybetmemiştir. Değişen alış veriş alışkanlıklarına rağmen bu bölge hâlâ önemli bir ticari hareketliliğe sahiptir.

Bedestendeki tek mescid ise bir Selçuklu dönemi yapısı olan Bulgur Tekke Mescidi'dir. Aziziye Camii'nin batısında bedestenin tam ortasında urgancılar içinde yer alan mescidin küçük bir avlusu vardır. Tek kubbeli, minaresiz, klasik küçük bir Selçuklu mescididir. Mihrap ve harim duvarlarında yer alan mavi ve siyah çinilerin bazı parçaları günümüze sağlam olarak ulaşmıştır.

Mescide Bulgur Tekke adının verilmesinin sebebi halk arasında bulgurcuk denilen hastalığa tutulanların burada şifa bulduğu inancıdır. Avluda bulunan mezarın kime ait olduğu bilinmiyor.

Bedesten'deki en faal hanlardan biri ise mescidin yakınındaki Mecidiye Hanı'dır. Mecidiye Hanı Konya'da orijinal halini muhafaza eden en önemli han örneklerinden biridir. Han günümüzde her ne kadar amacı dışında kullanılıyorsa da Konya Çarşısı'nın en hareketli bölümlerindendir. Kesme taştan inşa edilen han İki katlı ve avluludur. Dükkânlar ve kuzey girişi yapılan tüm tadilatlara rağmen orijinal halini korumaktadır. Hanın sobacılar içine açılan bir de güney kapısı vardır.

Konya Çarşısı'nda orijinal hali bozulmadan günümüze ulaşan diğer bir mekân ise bir dönem Tellal Pazarı olarak da kullanılan Tarihî Sipahi Pazarı'dır. Aziziye Camii'nin kuzeyinde yer alan pazarın ana kapısı İstanbul Caddesi'ne açılır. Şehrimizde günümüze orijinal olarak ulaşan nadir pazaryerlerinden biri olan Sipahi Pazarı 1758 yılında Müftü Nakipzade Hacı İbrahim Efendi tarafından yaptırılmıştır. Pazarda bulunan dükkânlar halen halıcılar, ikinci el ev eşyası satan esnaflar tarafından kullanılmaktadır.

Tellal Pazarı Hâkimiyet-i Milliye İlkokulu'nun arkasına yani Eski Garaja taşınınca pazar da farklı bir yapılanma oluşmuştur ama halk arasında burası için "Eski Tellal Pazarı" tabiri hâlâ kullanılmaktadır. Bedestende bunlardan başka bir de Dedeler Hanı bulunmaktadır. Yapılan yeni binalar sebebiyle han tarihî özelliğini kaybetmiştir. Sadece kunduracılar içerisine açılan güney kapısı orijinaldir. Buna rağmen han günümüzde de ticari olarak faal bir mekândır.

## Bedesten Dönüşüm Projesi

Modern alış veriş merkezleri açıldıktan sonra bedesten ve çevresine olan ilgi azaldı. Günümüzde birçok büyük şehirle birlikte Konya'da da alış veriş alışkanlıkları değişti. Alış veriş için tarihî çarşıları tercih edenler yeni alış veriş merkezleri açıldıkça modern alış veriş merkezlerini tercih etmeye başladılar.

İnsanları buralara çeken çok değişik sebepler var. Neredeyse büyük ilçeler de dahil her şehre açılan alış veriş merkezleri ülkemizdeki ticari davranış kalıplarını tamamıyla değiştirdi. Işıl ışıl mağazalar, bol çeşit, malı inceleyebilme imkânı, ucuz fiyat, en yeni teknolojileri kısa sürede sunma, taksitle ödeme imkânı, hijyen, marka güveni, sinema, sergi salonları, kafeterya, restoran zincirleri ve daha başka aktiviteler insanların modern alış veriş merkezlerine yönelmelerine sebep oldu. Tüm bu avantajlara bir de aşırı reklâm çalışmalarını eklerseniz bu acımasız rekabet ortamında diğer esnaflar gibi bedesten esnafının da pek yapacağı bir şey kalmadı. İnsanlar sabahın erken saatlerinden gece yarılarına kadar akın akın alış veriş merkezlerine yöneldiler. Alış veriş yapmasalar bile vakit geçirmek ve eğlenmek için bile bu yeni mekânları tercih ettiler.

Bedesten ve çarşıdaki dükkânlar eski cazibesini yitirdi. Artık iyiden iyiye ayakta kalma mücadelesi veren bedesten esnafı bir çıkış yolu bulabilmek için toplanıp yeni bir dönüşüm projesi üzerinde kafa yormaya başladı. Büyükşehir Belediyesi ve sivil toplum kuruluşlarıyla istişare eden bedesten esnafı bölgede ciddi bir dönüşüm fikri üzerinde çalışmaya başladı. Bu girişimlerden şimdilik bir sonuç alınamadı ama bizim de bu dönüşüm projesine katkıda bulunabilmek için bazı tekliflerimiz var.

Dünyada birçok tarihî şehirde yapılan restorasyonlar ve iyileştirme çalışmaları sonucunda hâlâ eski canlılığını koruyan tarihî çarşılar bulunuyor. İstanbul, Üsküp, Saraybosna, Mostar, Ohri, Yakova, Şam, Halep, Kahire gibi şehirlerde bulunan bedestenler ve çarşılar hâlâ bu şehirlerin en hareketli yerleri. Tarihî Konya Çarşısı da yapılacak kapsamlı bir dönüşüm projesi ile eski hareketli günlerine geri dönebilir.

Öncelikle sokakların üstüne gerilen çirkin bezler ve naylonlar temizlenmelidir. Dükkânların dış cepheleri elden geçirilip tarihî eser statüsü olanlar hariç tamamı aynı tip taşla kaplanmalıdır. Restorasyonda vitrinler ve dış cephelerde dahil olmak üzere mutlaka ahşap kullanılmalıdır. Özellikle Şam, Halep ve Yakova çarşılarında bulunan dükkânların restorasyonunda ahşap son derece güzel kullanılmıştır. Konya Çarşısı'ndaki dükkânlar da ahşap ile çok güzel bir görünüm kazanabilir.

Sokaklar ve kaldırımlar yeniden düzenlenip kaldırım işgallerine son verilmelidir. Çarşıyı gezecek misafirlerin kolayca yürüyebilmesi için şık ve otantik aydınlatma gereçleri de dahil olmak üzere sokaklarda her türlü tadilat yapılmalıdır. Sokaklar mutlaka Arnavut Kaldırımı denilen küçük taşlarla kaplanmalıdır. Özellikle çarşı içerisindeki Kapı Camii, Aziziye Camii civarındaki meydanlar ve Hükümet Meydanı yeşil doku ön planda olacak şekilde yeniden düzenlenmelidir.

Şayet bedesten yeniden canlandırılmak ve turizme kazandırılmak isteniyorsa estetik çok önemlidir. Çarşının merkezinde yer alan Mecidiye Hanı, Ferah Çarşısı ve Eski Tellal Pazarı (Sipahi Pazarı) kafeterya, çay bahçesi ya da restoran gibi bir amaçla kullanılmak üzere mutlaka elden geçirilmelidir. Mecidiye Hanı da Eski Tela Pazarı da Üsküp'teki hanlar gibi, Saraybosna Başçarşı'daki Moriça Hanı gibi fonksiyonel bir mekâna dönüşebilir. Ama her şeyden önemlisi bedestene eski cazibesini kazandırmak ve yeni bir görünüm kazandırmak için işe başlayabilmek için bedesten esnafının da zihniyet olarak bu kökten yeniliklere hazır olması gerek. Hedef kitle turistler ise dükkânların faaliyet alanları da hediyelik eşya, antikacılar, şekerciler, kitapçılar, el sanatları, kafeler, kuruyemişçiler, baharatçılar, restoranlar, çay bahçeleri, sergi salonları, fast food markaları, börekçiler gibi çok geniş bir sektörlerden oluşmalıdır.

Bütün bu tedbirler alınıp yeni bir bedesten ortaya çıkarılmazsa bölge ticari olarak her geçen gün kan kaybetmeye devam edecektir. Planlı ve akıllıca yapılacak bir dönüşüm projesi bedestene yeni bir kimlik kazandıracaktır.

*Hüseyin MUŞMAL, "1867 Konya Çarşı Yangını ve Etkileri Üzerine Bir İnceleme Denemesi", Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sivas, Mayıs 2008, C. 32, No: 1, s. 97 – 116.












# “Kurtuluş Savaşı'ndan çıkmışız, şu ortamdan mı çıkmayacağız?”



**Saime YARDIMCI**
Konya İş Kadınları Derneği
Kurucu Başkanı
Yardımcı Beton,
Yardımcı Prefabrik ve Yardımcı
Pazarlama ve İnşaatları
Yönetim Kurulu Başkanı

***LONCA: Saime Hanım, geniş ve kökü derinlere uzanan çınara benzeyen bir aileye mensupsunuz. Ailenizden söz etmek gerektiğinde Avukat Tevfik Efendi'den, Zeynelabidin Efendiye, Memiş Efendiye kadar birçok kişiyi anılıyor. Kendinizi kısaca nasıl tanıtırsınız?***

**Saime Yardımcı:** Ben Konya sevdalısıyım. Ama ailem ve ben Kadılar Sokağı mensubuyuz. Kadılar Sokağı'nda doğdum, Kadılar Sokağı'nda büyüdüm. Bizim Mahallemiz Konya'nın böyle sayılı mahallelerinden biriydi. Tarih kokan bir mahalleydi. İlkokulu, yeri şimdi çocuk parkı olan, Çukur Mektep'te, ortaokulu ise Karma Orta Okulu'nda tamamladım. 1961 yılında Kız Lisesi son sınıfta iken, Nazif Yardımcı Bey'le evlendim. Kadılar Sokağı'nda çok farklı bir yaşam vardı. Komşuluk ilişkileri çok farklıydı.

***LONCA: Eminiz şu sitelerde büyüyen çocuklar ne yazık ki bu anlatacaklarınızı tam anlamıyla kavrayamayacaklar ama “O dönemde Kadılar Sokağından geçen çocukluk nasıl bir çocukluktur?” anlatabilir misiniz?***

**Saime Yardımcı:** Hangisini anlatayım. Fener alaylarını mı anlatayım, bahar gelince yağmur mevsiminde kapı kapı dolaşıp bulgur ve yağ toplayıp, mahallede bulgur pilavlarının pişirildiğini mi, kandillerde pişilerin yapıldığı, yufkaların yapıldığı, Ramazan yaklaşırken eriştelerin, şehriyelerin yapıldığını mı anlatayım.

Bizim çocukluğumuzda şimdi eski komşularımız Karpuzoğulları'nın bir atlı arabası vardı. Meram'da da bağları vardı. Bütün çocuklar sıraya dizilirdik, “Acaba Karpuzoğulları hangimizi dağa, o atlı yaylıyla götürecekler?” diye. Yaylıya binilecek, Meram'a gidilecek, Meram'dan dönülecek. Elma toplamaya gideceğiz yahut işte kayısı zamanı kayısı almaya gidilecek. Giderken de İstasyon Caddesi'nden geçilecek. İşte o serinlikte. İstasyon Caddesi'nde ağaçlar birbirini kapatırdı. Bizim dönemizde. O yaylı şakır şakır ses çıkaracak işte. Siz yaylının üstünde Meram'a gideceksiniz. Komşuluk ilişkileri de çok farklıydı. Annemler mesela sabahleyin bir kahve faslı, sabah kahvesi. Herkes çok erken kalkıyor, eşikler fırçalanıyor, tahta kapılar ovuluyor, kaldırımlar süpürülüyor. Öyle çöpçü gelsin de çöpümüzü alsın, süpürsün öyle bir şey yok. Süpürülüyor, sulanıyor. Sabahleyin mahalleye geldiğinizde mahallenin kapılarının eşikleri sapsarı, kapılar sapsarı, tahta fırçasıyla fırçalanmış görürdünüz. Taşlıklar, cadde, sokak süpürülmüş, sulanmış. Kadıların bahçesinde zambak çok yetişirdi. Mahalleye bir zambak kokusu yayılırdı o baharda. Bildiğimiz zambak. Ondan sonra tandır ekmeği. Kim tandır ekmeği yapıyorsa çocuklara düşmeler, büyüklere tandır ekmekleri. Evlere dağıtılır.

Hotmiş mi oynamadık, çelik çomak mı oynamadık. Oyunlarımız bu bizim. Çelik çomak, hotmiş. Falakaların en iyisini dere kenarından bulup getireceksiniz, hotmişleriniz olacak, iyi olacak ki yuvarlansın gitsin. Fener alayları, kandilde şivlilik toplamak,..

***LONCA: Az önce de belirttiğiniz gibi 1961 yılında, lise son sınıfta iken, herkesin hayırla yad ettiği Merhum Nazif Beyle evlendiniz. O dönemde tahsil geleceği olan bir hanım kız neden bu kadar erken evlendi? Zor bir karar olsa gerek.***

**Saime Yardımcı:** Eşim Nazif Yardımcı ile 1961 yılında evlendik. Evlendiğimde 17 yaşındaydım. Bizimki tamamen görücü usulü değil de ailelerin isteğiyle oldu, Bizim

ailelerimiz birbirine akraba kadar yakın. Eşimin ailesi beni münasip görünce, oldu. Babam bana "Okursun ama Nazif gibi bir eşin olmayabilir hayatta" dedi. Çünkü Nazif herkes içinde, ailemde de örnek gösterilen insandı, çok beğenilen bir insandı. Benim bütün idealim ise okumak, Güzel sanatlara gitmek, mimar olmaktı. Babamla annem ne derse o olurdu, bizim dönemimizde öyleydi. İtiraz etmek yok. Ben öyle evlendim. Şu an diyorum ki; "İyi ki büyükler o kararı vermişler". Hani ilerde çok sevdiğim biriyle evlenebilirdim. Ama babamın söylediği gibi ailelerin denkliği, değer yargılarının bir olması önemliydi. Bizim aile görüşümüzle, diğer ailenin görüşü, değer yargıları çok önemli, iki ailenin uyuşumu ve aldığınız terbiye. Ben aileden ne terbiye aldıysam, eşimin ailesinde de aynı terbiye düzeyi vardı. Ve dediği gibi akraba kadar yakındım. Benim halamla kayınvalidem kardeşlikti. Çok eskiye dayanan hem bir komşuluk, hem bir kardeşlik ilişkileri var.

***LONCA: Anlatılanlar yazılanlar Rahmetli eşinizin çok farklı bir insan olduğunu kanıtlıyor. Muhafazakâr bir dönemde eşine "Önümde olma, arkamda hele hiç olma. Hep yanımda ol" diyebilecek kadar bilinçli, cesur, öz güveni tam bir insanla evli olmak nasıl bir duyguydu?***

**Saime Yardımcı:** İnanılmaz. Benim 44 senelik evliliğim var, ama bana yetmedi. Nazif bizim çok büyük bir hocamızdı. Nazifi bir okul gibi düşünüyorum ben. Onun ilkeleri vardı. Yaşarken kendi ilkelerini bizim üzerimizde yaptı. Bırakıp gitti.

Hâlâ bize çok büyük bir ışıktır. Bizler bir karar alacağımızda şunu düşünüyoruz: "Nazif olsa bunu nasıl yapardı?" ve o doğrultuda gidiyoruz.

Bir kere Nazif'in kırılmamak gibi bir meziyeti vardı. Bu herkesin yapacağı bir şey değil. Kırılmamak. Kendisine yapılan kötülüğü unutan, yaptığı iyiliği de unutan bir insandı. Şimdi bu yanımızda bir sürü çalışanlarımız var, yardımcılarımız var. Onlar olmadan biz olmayız, biz olmadan onlar olamaz. Herkesin ortak gördüğü bir şey var: "Nazif'in öfkelendiği ve hiddetlendiği bir an yok". Yani kendini kaybedecek kadar öfkelendiği, hiddetlendiği bir an yok. O en hiddetli olduğu zaman bile "Falan canım, niçin bu böyle oldu?" şekliyle konuşuyor. Yani "canım"la başlıyor.

Nazif, hakikaten çok farklı bir insandı. Bu sadece benim için değil,. Söylediği bir tek lafı vardı Nazif'in. En olmadık bir işte bile "Bu adamla konuşulmaz" denildiği zaman derdi ki "Gözü gözüme bir değsin. Ben onunla işimi hallederim". Böyle hep pozitif bakan bir insandı.

Cenazesinde yaşadığım bir olayı aktarayım. Cenaze namazında Vali Bey bana sordu; "Sağıma baktım, soluma baktım inanamadım. Bu kadar insanı, bu kadar farklı düşüncede, farklı yapıdaki insanı Nazif Bey nasıl topladı?". Çünkü Nazif insana değer verirdi. Hani sizin siyasi görüşünüz, sizin sosyal statünüz, sizin mali gücünüz, bunlar Nazif için hiç önemli değildi. Önemli olan sizdiniz, kendinizdi.

Bir özelliği daha vardı. Onu hep sıralarım, herkes de güler. Siz bu kadar üzülüyorsunuz hani niye böyle diye. Nazif için sabahleyin gözünü açtığında 1.etapta yapacağı ilk şey nedir biliyor musunuz? Nazif'in yapacağı ilk iş anne ve babasıyla ilgilenmekti. Bunu unutmayın. Yani sabahleyin açtı gözünü, annesi bir şey istedi. Şurada ihalesi var, işi var. "Annecim, ihalem var bugün. Seninle meşgul olamam" lafını ben 44 sene içinde hiç duymadım. Önce annesi, babası, 2 etapta da işi. İşini çok seven, mesleğini çok seven bir insandı. 3.sü çocuklarıydı. Ben 4.sıradaydım. Biliyorum kendi yerimi. Ben böyle takılınca derdi ki "Sen biliyorum ki; benim için özveride bulunursun. Bir tek senden isteyebilirim özveriyi". Sonuçta ne oluyor; bir tarafta sizden bir özveri bekliyor, bir tarafta da sizi onurlandırıyor.

***LONCA: Her ne kadar "Herkese tarif vermek yerine yazdım", "Değerlerimizin kaybolmasın" diye yazdım" deseniz de bir referans kitabı haline gelen yemek kitabınızı, aslında kültür kitabı demek daha doğru olacak, bağımlılıkla mücadeleye maddi katkı sağlamak için kaleme aldığınızı pek az insan bilir. Yemek tarif etmek kolaydır, ama yazmak zordur. Bu kitabı kaleme alırken geçmişe ve geleceğe dair neler hissettiniz?***

**Saime Yardımcı:** Şimdi ben kitabımı yazarken şöyle zorlanmadım. Bana birisi "Bu terhun çorbasını tarif et" dediği zaman nasıl tarif edeceğim? Göz kararı şunu yap. Yaparken bunları hep böyle ölçülere dayanak yapıp yapıp defterime böyle yazdım. Yemek kitabındaki yemeklerin hepsini ben yaptım.

***LONCA: Yine Türk Anneler Derneği ve Konya İş Kadınları Derneği'nin kurucularındansınız, başkanlıklarını yaptınız. Bu dernekler gerçekten sorumluluk gerektiren, öylesine, iş olsun diye kurulan derneklerden değil. Sürekli meşgul olmayı, alakadar olmayı, faaliyette bulunmayı gerektiriyor. Ve sizin mesela birinde 20 yıl başkan yardımcılığı, 10 yıl başkanlık yaptınız. Bir de sanayide, üretimde görev üstlenmişken zor olmuyor mu bu kadar meşgale?***

**Saime Yardımcı:** Az önce de söylediğim gibi Nazif sosyal konulara çok değinen bir insandı. Çok çalışmasına rağmen mesleğini çok seven, işinde yenilikçi, hep ilklere imza atan bir insan. Çok çalışmasına rağmen mesleğini çok seven işinde yenilikçi, hep ilklere imza atan bir insandı. Mesela Tümel kalıp sistemini Türkiye'de ilklerdeniz biz. ISO belgesi almada, TSE belgesi almada, Konya'da bütün fabrikalardaki elemanlarımızla ISO alma eğitimini alan, eğitime

devamlı insanlar yollayan bir insandı. Topluma karşı bir sorumluluğumuz olduğunu bilen bir insandı. Nazif talebeliği döneminde Türk Talebe Federasyonu'nda başkanlık yaptı. Kızılay Derneği Başkanlığı yaptı. Benim de dernek çalışmalarımda hep yardımcı olmuştur. Hani "Sen buna niye vaktini ayırıyorsun, şu aksıyor. Ben yoruldum" dediğim zaman "Ama bu bizim sorumluluğumuz. Yapman lazım. İyi yapıyorsun." diye teşvik eden bir insandı. Anneler Derneği 1968'de Konya'da kuruldu. Ben de kurucuları içerisindeyim. O dönemden beri yönetim kurulundaydım. 20 sene ikinci başkanlık yaptım. İşte 12 senedir de başkanlık yapıyorum. Yaptığınız şeyin iyi olduğunu görüp de, etraftan da "İyi oluyor" denildiği zaman yürekleniyorsunuz. 150 tane öğrenci okutuyoruz biz Konya'da. Bir yurt binamız var, bir kreşimiz var. Konyalı çok farklı yaklaşıyor size. Farklılığı da şöyle söyleyeceğim. Verdiği yardımın nereye gittiğini görüyor ve emin oluyorsa, siz hiç sıkıntıda kalmıyorsunuz.

***LONCA: Yetiştirme yurdu, yoktan var edilen 120 öğrenci kapasiteli yurt, kreş, kasabalara kadar uzanan İngilizce, bilgisayar, takı, resim, ahşap boyama kursları, sağlık taramaları, ağaç dikimi, ayni yardımlar, moral ziyaretleri... Söylerken yoruluyor insan. Tüm bunlara maddi açıdan nasıl yetişiyor derneğiniz?***

**Saime Yardımcı:** Şimdi iki türlü çalışma sistemimiz var. İnsanlar çok çekiniyorlar üye olacakları zaman. "Sizi derneğe üye yapalım" diyorum. "Ay ben çalışamam, ben gelemem. İşte eğer kayıt olursam üye olarak üzerime düşen sorumluğu yapmazsam ondan da rahatsız olurum" şeklinde cevaplar alınca ben de "Siz bir üye olun. Senede 25 lira üye aidatını verin. Size bir gün bizim bir ihtiyacımız olduğu zaman, size ulaşırız" diyorum. Burada gayem şu; "Damlaya damlaya göl olur". Ben üye sayısını 150'ye çıkardığım an, hiçbir şey yapmasanız bile 2.5 milyar lira paranız oluyor. Bu bir. İkincisi yapacağımız her faaliyette siz o insanın telefon numarasına, adresine ulaşıyorsunuz. Ben her faaliyetimde "Kime haber vereyim" diyebir sorun yaşamıyorum. Hemen diyoruz ki "Biz gezi yapıyoruz. Biz yemek yapıyoruz. Bizim kermesimiz var". Birkaç kişiye ulaştığımızda iletişimi sağlamış oluyoruz. Zinciri kurmuş oluyoruz. O zinciri kurduktan sonra da bir gün hiç ummadığımız bir şey oluyor. Bina badana yapılacak. "Acaba ne yapsak?" diye konuştuğumuz bir toplantıda, bir arkadaş diyor ki, "Ben zaten üyeyim. Ama hiç de bir şey yapmıyorum. Boya işini ben yaptırıvereyim". İşte diyorum sana bir gün iş düştü.

Bir sakanın su taşırken kullandığı tulumun bir tanesi delik, bir tanesi iyi. Adam giderken, gelirken, bir gün delik olan tulumu diyor ki; "Bak sen bana su koyuyorsun, yolun sonuna geldiği zaman su kalmıyor. Benim sana bir faydam olmuyor". "Sen öyle san" diyor saka, "Sen giderken yan tarafa baktın mı hiç?" diye soruyor tuluma. "Senin damlattığın sularla bütün ağaçları suladım gittim" cevabını da veriyor. Bizim işimiz de onun gibi.

Gezilerdeki amacımız da hem Türkiye'ye tanımak, hem yurtdışını tanımak. Gezilerde hiçbir kâr düşünmüyoruz. Gezilerde sadece amacımıza ulaşmak için hazır bir yer, zaman, mekân bulmuş oluyoruz. Gezi sırasında, arabada diyorum ki "Bizim 150 öğrencimiz var. Onlara şu kadar burs lazım. Hiç burs parası veremiyorsanız da Ramazan gelince fitrenizden, zekatınızdan bir öğrencinin 28 lira olan aylık yemek fişi karşılayın. 28 lira verirseniz, bir öğrenci bir ay doyacak" diyorum. O paralar da damlıyor. Diğerleri de gönüllü burs. Siz diyorsunuz ki "Benim babam doktordu. Hani ben bir tıp öğrencisi okutayım. Onun burs parasını vereyim". Bir başkası diyor ki "Ben bir öğretmen çocuğuyum. Ben de bir öğretmen adayına burs vereyim". Böyle de var. Ama "Bursu kime verirseniz verin" diyen de var.

Zaten bizim dernek olarak bir yurt binamız var. Kredi Yurtlar Kurumu'na onu kiraya verdik. Ordan bir kira gelirimiz var. Hiçbir şey yapamazsak bile o kira geliriyle de ben döndürebilirim. Ama o çok cüzi olur. Ama bizim gönlümüz istiyor ki, 150 değil de 300 olsun. Bunları böyle ayarlıyoruz. Yani kermesler, komite komite bizim şimdi. Gezi kolumuz var, kermes kolumuz var, sosyal yardımlaşma kolumuz var. Halk Eğitim kırsal kesimde Meram Halk Eğitimle çalışıyoruz, tam 12 senedir. Meram Halk Eğitim, "Kayalı Köyü'ne kurs açacağım" diyor. Kurs açacak ama köylünün hali belli. Kursa gelince malzemeyi alamayacak kadın. Okuma yazma kursunun yanısıra biçki, dikiş, nakış kursu açıyor. Ben diyorum ki, Ferda isimli arkadaşıma "Biz kurs açıyoruz, siz bir top patista alabilir misiniz?". "Alırım" diyor. Bir top pazen, iplik, makas, ondan sonra sıra bilgisayara geliyor. Onu da dernekten alıyoruz. Dikiş makinesi, overlock makinesi. Biz de gidiyoruz Halk eğitimin ordaki gayesi şu; bir resmi kuruluş kadınlara ne kadar yaklaşır? Biz gidiyoruz önce. Bir ziyaret ediyoruz. Köylü kadınlarla bir sohbet ediyoruz. Arkasından Valimizin eşi. Eksik olmasınlar, her dönem vali eşleri çok yanımızda. Onlarla kursiyerleri yan yana getiriyoruz. Diyoruz ki "Sene sonunda kurs bitimine geleceğiz. Açılışına geleceğiz, sergi açılışınıza". O 8 ay önceki kızlar, 8 ay sonraki kızları inanılmaz farklı görüyorsunuz. Bunun yanı sıra bizim gidişlerimiz çok farklı görüyorsunuz. Bunun yanı sıra bizim gidişlerimiz çok farklı. 8 Mart'ı hep köyde kutluyoruz. Sağlıkçı arkadaşlarımız var, doktor onları götürüyoruz. Aile planlaması, diş sağlığı, hani bir taraftan eğitimleri vererek karınca kararınca.

***LONCA: Yine çok az kişinin bildiği Konya'nın hafızası sayılabilecek bir fotoğraf koleksiyonunuz var. Sadece ailenizden intikal etmiş değil, sizin de zahmet ederek toplandığı bu koleksiyon 1900'lerin başından günümüze kadar uzanıyor. Bu koleksiyonu nasıl değerlendiriyorsunuz acaba?***

**Saime Yardımcı:** Onu da bir kitap yapmaya çalışıyorum. Önce ben tabi gönül ister ki bütün Konya'yı koyayım. Ama o ailelere ulaşmak, onların rızalarını almak uzun süren bir şey. Ben önce kendi ailem, yani Nazif'in akrabaları, yakınları ve hısımları, komşularımızla kısıtladım bunu. Kısıtlamamın amacı da buydu. Benim elimdekilerin bir kısmı, "Bu resimleri gönül rahatlığıyla kullanabilirsin" diyen insanların verdikleri fotoğraflar. Bana ait olanlar da var. Benim elimdekilerin büyük çoğunluğu Konya'yla ilgili. Konya fotoğrafları, Konya'daki idari kadrolarda çalışan, yönetimde çalışan kişiler. Konya tarihini yazan Marif Müdürlüğü yapan Ferit Bey, Nazif'in teyzesinin kocasıdır. Konya'ya çok büyük hizmetleri olan birisidir. Onun arşivinde olan resimler de aile resimleri olarak bende. Ben önce Nazif'in ailesi, işte söylediğim gibi akrabalar, hısımlar, ama onların biraz da böyle özgeçmişleriyle alta yazarak, böyle bir kitap yapmayı amaçladım. Kitabın ortalarına yaklaşıyor gibiyiz. Tabi sergiyle birlikte kitabın tanıtımı. Yani o elimdeki resimleri sergileyeceğim ve kitabı da o dönemde tanıtacağım.

Bu fotoğraflarda "yaşam nasıldır, giyim nasıldır, giyim kuşam nasıldı" bunu görüyorsunuz. Bir resimde "nelere değer verilir?" Şipşak resimler vardır ya, çok gelişigüzel, hani doğal dedikleri resim. orada bir başka şeyi, Seramoni var. Resim çektirmeye gidilecekse herkes giyiniyor, takılarını takıyor, ayakkabısı, üstü başı, kıravatı. Yani aile bir araya geliyor.

Çok çok değer verme var. Ben resimlere tek tek ayrıntılı bakıyorum: "Ayakkabısı nasılmış, işte takıları nasılmış, ne takmış, saçını nasıl yapmış". Dönem dönem. Şimdi gelinleri tanıyabilirsiniz. 1920'lerde gelinlerin yapıları aynı. Ondan sonra bir bakıyorsunuz İşte Cumhuriyetin 10. yılından sonraki gelinlerde nişan ayrı bir olay, nikâh ve düğün başlıyor. Şimdi hepsi birleşti.

***LONCA: Bir de sanayici kişiliğiniz var. Geçmişten bugüne sanayinin içinde var olan bir insan olarak Konya Sanayisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Konya sanayisini nasıl bir gelecek bekliyor?***

**Saime Yardımcı:** Bana Türkiye'nin değişik yerlerine gittiğimde bu soruyu arkadaşlarım da soruyor: "Konya sanayisi nasıl?".

Ben de diyorum ki: Konyalı çok temkinlidir. Elinde parası varsa o kadar yapar. Çok borçlanarak bir şey yapmaktan çekinir. Daha sağlam temellere oturur. Biz ülke olarak kötü zamanlarda birleşmeyi çok iyi biliyoruz. Yani aile olarak biliyoruz, ülke olarak biliyoruz. Eğer iyi tepkiler alınırsa verilecek o tepkilere biz uyarak bu işlerin üstesinden çıkarız. Yani, Kurtuluş Savası'nda yoklukların içinden çıkmışız, şu ortamdan mı çıkmayacağız. Çok genç bir neslimiz var. Çok donanımlı geliyorlar. Yani her şeyin başı, akıl. Eğer birikiminiz, sermayeniz aklınızsa çok iyi bir sermayeniz var demektir. Hani her şey, her zaman para değil. Eğer sizin eski tabirle bir altın bileziğiniz varsa, her şeyin üstesinden gelirsiniz. Hani biter sıfır olursunuz tekrar yükselip çıkabilirsiniz. Yeter ki moraller bozulmasın. Yapacağınızı akıllı akıllı düşünerek yapın. Sanayiciler üzerine düşeni yapsın. Devlet de üzerine düşeni yaparsa çıkarız diye ümit ediyorum.

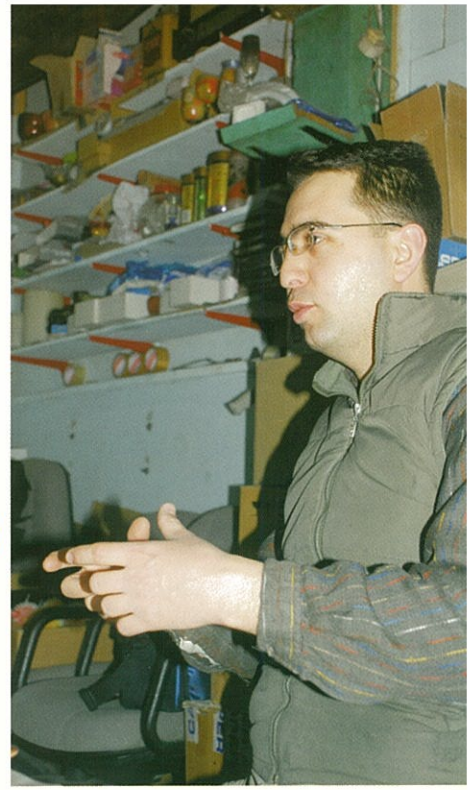
***LONCA: Özellikle genç kuşaklara önerileriniz ne olur?***

**Saime Yardımcı:** Çok çabuk basamakları çıkmalarını önermiyorum. Yani yere basarak çıksınlar. Mevlana'nın çok güzel bir öğretisi var. Meşe ağacıyla sarmaşık. Şimdi sarmaşık, meşe ağacından yukarı çıkmış, Meşe ağacına diyor ki; "Sen kaç senedir bu boya geldin". O da diyor ki "ben işte 100 sene de bu boya geldim". Sarmaşık da "Bakar mısın ben bir sene de senin boyunu geçtim" diyor. Bir rüzgâr, bir fırtına sarmaşık meşe ağacının dibine iniyor. Yani gençler çok çirkin tabir olacak söylemek istemiyorum ama çabuk köşe dönmek istiyorlar. Çok çabuk bir şeyler yapmak istiyorlar. Acaba bütün dünyayı bu hale çok çabuk yapmak mı getirdi? Manevi değerleri indirdi aşağıya. Değer yargılarımız değişti. Her şeyin para olduğu bir döneme mi girdikte böyle yozlaştık. Bunu tartışmak lazım. Hani yeter ki para kazanayım, ama kişiliğim ne olursa olsun. Şimdi Nazif'in bir lafı var: "Paramı kaybederim, ama onurumu kaybetmek istemem". Bizim aile olarak en büyük sermayemiz bu anlayıştır: Paramı kaybederim ama onurumu kaybetmem. Hani borcum mu var öderim. Param mı gitti gitsin. Ama ben onurumu kaybetmem. Gençler bunu düşünecekler. Daha temkinli, daha ayaklarına basarak, daha düşünerek. Hisleriyle değil akıllarıyla hareket etmeliler.





# “Her şeyin mumu olur. Ama Türk Bayrağının, Atatürk'ün ve Mevlana Hazretlerinin mumu olmaz”



**Mustafa KOLCU**
Mumcu

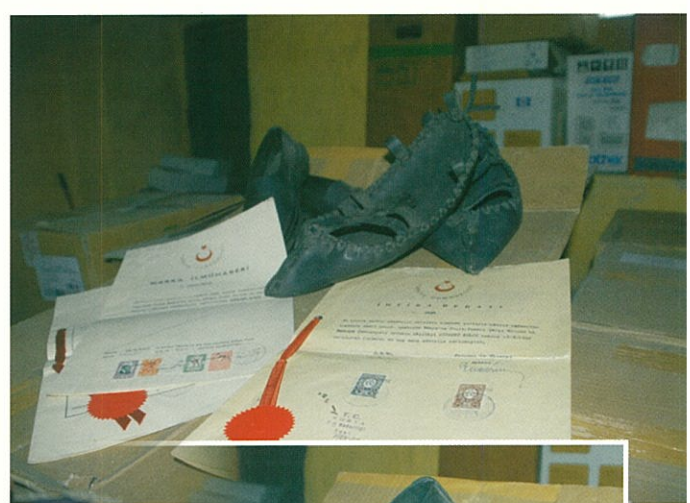
Sille'nin içinde Camiinin hemen karşısında tek katlı, küçük bir dükkan. Küçük ama önemi büyük, tarihi çok eski. Hiç kimse inanmaz İstanbul dışında Türkiye'nin en eski mum imalatçısının burası olduğuna. Tam 32 yıldır mum imalatı yapılıyor burada.

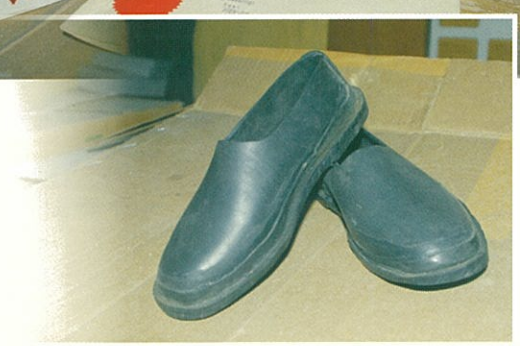
İçeriye girdiğinizde sizi olabildiğince sıcak karşılayan Mustafa Kolcu, aslında 2. Kuşak mumcu. Babası İbrahim Bey ile birlikte devam ediyor Mustafa Usta mum imalatına. Mustafa Usta aslında Ziraat Mühendisi. 2005 yılında mezun olduktan sonra babası ile çalışmaya başlamış dede yadigârı işyerinde.

## Dede ihtira beratlı ayakkabı, oğul ve torun mum yaptı

İşyerleri de oldukça dikkat çekici. Tek katlı küçük hatta cephesi dar görünümlü bir dükkan. Dar görünümlü diyoruz, çünkü gezdikçe buranın eklemelerle birlikte yaklaşık 500 m2'lik bir yer olduğunu görüyoruz. Burası aslında 4 katlıymış. Binanın 2 katlı halini gösteren fotoğraflar Kolcu ailesinin fotoğraf albümünde meraklılarını bekliyor. Ancak zamana yenik düştüğünden tek katla hayatta kalmaya devam ediyor. Mustafa Usta bu binanın 100 yıldan fazla tarihi olduğunu söylüyor. Bina 1 tabur askeri bünyesinde barındırırmış. Binanın karşısında yani kanalın arkasında karakol, komutan lojmanı ve koğuşlar varmış eskiden. Zaten şimdilerde de karşı tarafa “Askeriye” diyorlarmış.

Bu bina Mustafa Usta'nın dedesi merhum Hidayet Kolcu tarafından satın alınıyor. Hidayet Dede de imalatçı, ama ayakkabı imalatçısı. Hidayet dedenin yaptığı ayakkabılar sıradan ayakkabı değil, “İhtira Beratı”na sahip ayakkabılar. Aslında deriden ayakkabı yaparmış Hidayet Dede, ancak bu ayakkabılar dönemin zor koşullarına dayanamazmış. Bunun üzerine Hidayet Dede bir arayışa girmiş. O dönemin en sağlam malzemesi araba lastiği. Altını arabanın dış lastiğinden, yüzünü de iç lastiğinden bir ayakkabı yapmayı başarmış Dede. Ancak ayakkabıyı özel yapan sadece kullandığı malzeme değil. Ayakkabı da tek bir dikiş yok. Evet yanlış okumadınız tek bir dikiş bile atmadan sağlam hem de çok sağlam ayakkabı yapmayı başarmış Hidayet Dede. Nasıl mı? Özel bir yapıştırma formülüyle. “Sille” markasını vermeyi de ihmal etmediği ayakkabılarına bugünkü adıyla patent o zamanki adıyla İhtira beratını 1952 yılında almış.





## İçeriye bile almadılar

Hidayet Dede'den sonra Mustafa Usta'nın babası burada imalata başladığında tarih 1977'dir. Ama imal edilen bu sefer ayakkabı değil, mumdur. Mustafa Usta'ya babası İbrahim Bey'in mum üretmeye nasıl başladığını soruyoruz. İbrahim Bey'in Azziziye Camii'nin civarında tezgâhtar olarak çalışırken en çok satılan mallardan birinin mum olduğunu fark ettiğini ve mum üretmeye karar vermesiyle bu işe başladığını öğreniyoruz. Ancak İbrahim Bey'in işi sanıldığı kadar kolay olmamış. "İstanbul'dan mum üretecek bir makine alırsam, bu işi yapabilirim" diye düşünen İbrahim Bey 1976 yılında İstanbul yollarına düşmüş. Ancak bırakın makine almayı, kapıdan bile sokmamışlar İbrahim Bey'i. Şimdi olduğu gibi o dönemde de mum üreten büyük işletmeler Yahudilerin elindedir. Ve Yahudiler pazarın ellerinden gitmesini istemedikleri için İbrahim Bey'e makine satmamışlar. Bunun üzerine İbrahim Bey'de mumu dökebileceği alüminyum kalıplar yaptırmış. Daha sonra da sanayide makine imalatı ve tamiri yapan ustalarla kafa yorup bir makine yapmışlar. Zirai aletlerin kasnaklarından da yararlanılarak yapılan bu Kolcu Ailesinin sahip olduğu ilk motorlu sistem makine olma özelliği taşıyor. Bu makinenin bir diğer özelliği de hâlâ çalışıyor olmasıdır. İbrahim Bey o dönemde Konya'daki tek mum imalatçısıymış. Yani İbrahim Bey'in Mustafa gibi mesleği öğrendiği bir ustası yok. Mustafa Usta da "O zaman babam, şimdi de ben. Konya'daki tek mum imalatçısıyız" diyor.

Oysa Sille'de Türklerin ve Rumların birlikte yaşadığı dönemlerde burada mum imalatı varmış. Rumlar mum yaparmış burada. Mustafa Usta; "Gelen birçok kişi bize 'Siz onların devamı mısınız? Onlardan mı öğrendiniz?" diye soruyor. Biz ne onlardan öğrendik ne de onların devamıyız. Burada 7 kilise, 7 de cami varmış. İnsanlar birlikte kardeşçe yaşarmış. Sille İstanbul ve Bursa'dan sonra bilinen 3 belediyeymiş." diyor. Mustafa Usta, 1977 yılında açılan dükkânlarının İşyeri Ruhsatı'ndaki Sille Belediye Başkanı'nın imzasını gösteriyor. Daha sonra Konya'ya demiryolunun gelmesiyle üretim ve ticaretle uğraşanlar Mevlana Caddesi başta olmak üzere şehir merkezine taşınmış.

Makineli imalata başlayan İbrahim Bey, zaman içerisinde makine sayısını artırmış. Birkaç makine, tek kazan, üretim, paketleme, pazarlama velhasıl iş adına ne varsa küçücük bir dükkânda yapılıyormuş. Daha sonra komşu birkaç dükkân ve arsa alınarak bugünkü işyerine kavuşulmuş. Mustafa Usta'nın da İbrahim Bey'e destek vermesiyle birlikte işin hacmi gelişmiş. Hatta 2007 yılında AB projesiyle hibe almışlar. Çarşıdaki işyerlerinde bu hibe ile sahip oldukları otomasyon sistem makinelerle çok daha seri üretim yapma kabiliyetine kavuşmuşlar. Bu arada ürün yelpazesine kimyasal çıra da eklenmiş. "Mumla ne ilgisi var?" diye düşünebilirsiniz. Ama Mustafa Usta "Mum da kimyasal, çıra da. Sonuçta biz de kimya firmasıyız" açıklamasını getiriyor.

## Anadolu'nun en eskisi

Mustafa Usta'nın Konya'nın tek mum imalatçısı olduklarına dair sözleri dikkatimizi çekiyor. Mustafa Usta'ya bunu hatırlattığımızda elle yapılan dekoratif amaçlı mum yapan bir atölye olduğunu, ancak birkaç yıl önce iflas ettiğini söylüyor. Şimdiyse sadece birkaç tane hanımefendi evlerinde günlük 10-15 tane dekoratif mum yaparak hediyelik eşya satan dükkânlara veriyormuş. Yani mum üreten bir işletme, firma yok Kolcu'dan başka.

Peki Türkiye'de durum nasıl? "Türkiye'de mumun da başkenti İstanbul mu?" sorusu üzerine "Evet" diyor Mustafa Usta ve devam ediyor "Bizim bildiğimiz İzmir'de çok büyük bir firma var. Alman ortaklığı ve üretiminin neredeyse tamamını ihraç ediyor. İstanbul ve İzmir dışında Kayseri'de 10 yıllık mazisi olan bir firma var. Gaziantep'te bir firma var. Adana'da de bir firma vardı. Ancak son 2 yıldır bir haber alamıyoruz". Kendi firmaları nerede duruyordu acaba? Mustafa Usta, kendileri kadar eski olan firmaların sadece İstanbul'da olduğunu ve özellikle yaptıkları son yatırımlarla üretim ve Pazar kapasitesi bakımından Türkiye'de ilk 3 içinde olduklarını söylüyor. Usta'nın bu sözleri 30 yılı aşkın bir geçmişe uzanan firmalarının ne kadar sağlam temelli olduğunu da kanıtlıyor.

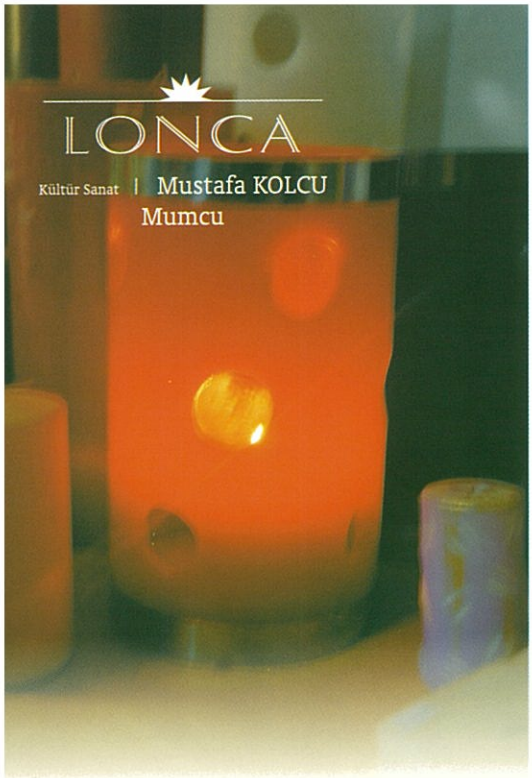
"Peki bu işin dünyadaki lideri kimdir?" diye soruyoruz Mustafa Ustaya. Aldığımız cevap bildik: En fazla üretimi yapan Çin. Ancak en kaliteli ürünler Avrupa'dan çıkıyor. Özellikle de Almanya ve İtalya. En büyük tüketici ise yine Amerika.

## Pazar daraldı ama ölmedi

Mumun tarih boyunca var olması, karanlığı aydınlatmasıyla açıklanabilir. Ama artık teknoloji ilerledi, alt yapı hizmetleri yaygınlaştı. Artık elektrik olmayan köy kalmadı. Artık elektrikler daha az kesilir oldu. Bu durum da ister istemez aydınlatma amaçlı mumum satışına, pazarına yansıyacak. 2000'li yıllarda üretimlerinin neredeyse yüzde 90'ı Doğu'ya gidermiş. Ama oradaki alt yapı hizmetleri geliştikçe Pazar daralmış. Mustafa Usta, aydınlatma amaçlı pazarın devam ettiğini, ancak yıldan yıla azaldığını söylüyor. Azalmanın nedeni olarak bizim yukarıda söylediklerimizden farklı olarak Çin'den gelen ledli ışıldakları da ekliyor. Bu nedenlerle muma duyulan ihtiyacın da talebin de azaldığını söyleyen Mustafa Usta, "Ama Pazar ölmüş değil, devam ediyor" diyerek geleceğe dair umutlarını da canlı tutuyor.

Aklımıza geliyor mum sadece aydınlata amaçlı mı kullanılır? "Hayır" diyor Mustafa Usta, "Mum sadece aydınlatma amaçlı kullanılmaz. Evlerde, otellerde, kafelerde, düğün salonlarında dekoratif amaçlı kullanılır. Mum alevi sigara dumanının zararlı etkilerini önler: koku yapmasını, dumanını. Sosyal mekânlarda mum yakılmasının bir diğer nedeni de budur. Yine insanlar evlerinde rahatlamak için mum yakar. Dini ritüellerin bir parçasıdır







mum. Kiliselerde yanar. Havralarda yanar. Budist tapınaklarda yanar. Hatta bizim türbelerimizde yanar. Tespih imalatında mum kullanılır. Birçok yerde, farklı amaçla mum kullanılır".

Peki kaç çeşit mum var? Mustafa Usta şu an ürettikleri 200 çeşit mum olduğunu, ancak bu sayıyı artırmanın da kalıp çeşitlerinin artırılmasıyla bunun mümkün olduğunu söylüyor. Kalıpların ama temasını birlikte çalıştıkları heykeltıraşa, kalıbın kendisini dışarıya yaptırdıklarını da ekliyor. Bunun üzerine hemen soruyoruz "Yaptığınız birçok şey var. Ama yapmayı istediğiniz ne var?" Mustafa Usta yapmak istediklerini bir çırpıda sıralıyor: "Babamın yaptığı 2 mum var. Birisi ebru, diğeri de üzerinde bir fotoğraf olan bir mum. Bunları yapmak isterim. Ama gerçekten zor". Babası tarafından yapılan 2 mumu da gösteriyor. Ebru olan mum yaklaşık 12 yıllık, üzerinde Mona Lisa fotoğrafı olan ise 15 yıllıkmış. Gerçekten de farklı mumlardı. Bir de kesinlikle yapmayı istemedikleri var. "Biz bazı mumları yapmak istemeyiz, hatta yapmayız. Bunlardan bir tanesi Hz. Mevlâna'nın mumudur. Bir tanesi Türk bayrağı, diğeri de Atatürk mumudur" diyerek kırmızı çizgilerini belirtiyor Mustafa Usta.

## Ne lazım?

Mum yapmak için gerekli malzemeler bir solukta sıralanabilir: Parafin, stearin, boya, esans ve ip. Parafinden önce hayvansal yağlar kullanılırmış. Bu malzeme kötü koku yaydığı için, çok is yaptığı için sıkıntı verirmiş. Daha sonra balmumu kullanılmaya başlanmış. Balmumu kullanılmaya başlamasıyla muma şekil verilmeye de başlanmış. Çünkü heykel yapımında da kullanılan balmumu, yağa oranla daha sert, dik durabilen bir malzeme. Ama bu malzeme de hem kıymetli, hem de az bulunduğu için ekonomik olmamış. Petrol ürünü olan parafinin bulunmasıyla mum üretimi hız kazanmış. Bugün mum üretiminin neredeyse tamamı parafinden yapılıyor.

Parafin yağ bazlı bir malzeme olmasına karşın, eritilip soğutulduktan sonra şekil alabilen ve dik durma özelliği olan bir yapıya sahip. Petrol ürünü olan parafinin bir diğer türü de organik parafin. Ayçiçek ve mısır gibi yağlık tohumlu bitkilerin yağı çıkartıldıktan sonra kalan posadan elde edilen bu ürün de mum yapımında kullanılıyor. Ancak organik parafinden yapılan ve "Organik mum" adı verilen bu ürün, sıcaklıkla karşılaştığında şeklini çok çabuk kaybediyor. Çok is yapıyor ve kullanıldığı ortamda leke yapıyor. Bu nedenler de "Neden organik parafin değil?" sorusunun yanıtını oluşturuyor.

## Çölde bile erimeyen mum

Parafin yağa göre sert, dayanıklı bir malzeme ama mum demek alev demek, ateş demek, sıcaklık demek. Bu nedenle de mumu biraz daha dayanıklı hale getirilmeye ihtiyaç var. Bu da stearin veya stearik asit denilen katkıya sağlanıyor. Stearin 1800'lü yılların başında bulunmuş. Parafine yüzde 10 seviyelerinde katıldığında mumun şekil almasını, yakıldıktan sonra da şeklini korumasını sağlıyor. Yine mum, stearinle birlikte daha düzenli yanıyor. Stearin katılmış mumların çöl koşullarında bile erimeden fonksiyon verdiği bilinen bir gerçek.

Petrol ürünü olan parafinin rafineri bölgesinden alınması doğal. Bu nedenle de Mustafa Usta İzmir'den alıyor parafini. Parafin, rafinerinden alındıktan sonra bir başka fabrikada yarı mamul haline getiriliyor ve bundan sonra mum imalatında kullanılabiliyor. Mustafa Usta sadece İzmir'den gelen parafini kullanmıyor. Avrupa'dan, Mısır'dan, İran'dan gelen parafin de Türk mumlarının içinde yerini alıyor. Parafin üretiminde Almanya başı çekiyormuş. Tam 250 çeşit parafin üretilirmiş Almanya'da. Bu kadar çok türe sahip olması, parafinin sadece mum imalatında kullanılmadığının da bir göstergesi. Mustafa Usta'dan öğrendiğimize göre parafin çok geniş bir kullanım alanına sahipmiş. Dişçilerden, gıda üreticilerine, güzellik merkezlerinden, hastanelerin fizik tedavi merkezlerine kadar birçok kullanıcısı varmış parafinin. Diğerleri anlaşılıyor da güzellik merkezleri ve hastanelerde nasıl kullanılıyor parafin? Mustafa Usta, bu durumu parafinin özelliğini anlatarak açıklıyor: "Parafin yağ bazlı bir maddedir ve ısıyı bir anda bırakmaz. Yavaş yavaş soğur. Bu nedenle de hem damarları besler hem de damarların içindeki pıhtılaşmayı açar. Elin, kolun uyuşmasına neden olan bu pıhtılaşma, parafinin damarları ısıtması ve beslemesiyle açılır. Yine cilt bakımı için kullanılan vazelinin içinde de parafin vardır".

## Mumu eritecek ip

Mum imalatında kullanılan bir diğer malzeme de ip. Evet bildiğimiz ip. Yüzde 100 pamuk olması gereken bir ip. Bu nedenle de dışarıda bizim pamuk ipliği diye bildiğimiz ipler kullanılamıyor. Çünkü bu iplerin dikiş ipi olarak kullanılabilmesi

için daha dayanıklı olması gerekir. Bu nedenle de içlerine akrilik madde karıştırılıyor. Bu ipler kullanıldığında ise mum hızla erir ve düzensiz yanar. Mustafa Usta ipi Maraş'ta yaptırdıklarını ama bükme işinin Konya'da yapıldığını söylüyor. Üretilecek mumun kalınlığına göre 12 kat, 16 kat, 20 kat ip bükülüyor. Yani anılan sayı kadar ip bir araya getiriliyor. Ama gözümüze 20 cm çapında diğerlerine göre dev denebilecek büyüklükte bir mum çarpıyor. Bu mumdaki ip, hatta ipler çok da kalın değil. Normalde bu büyüklükte bir mum için parmak kalınlığında bir ip olması gerekir. Çünkü mumu eritecek ip ancak bu kadar kalın olabilir. Mustafa Usta, babası ile birlikte bu kalınlıkta bir ipi denemiş. Ancak kendisinin ifadesiyle "müthiş is" vermiş. Bunun üzerine mumu eritecek 4 ip kullanarak çözmüşler sorunu. Bu arada Mustafa Usta bir ip uçu veriyor: "kaliteli olsun veya olmasın bütün mumlar is yapabilir. Babamın Avrupa'dan getirdiği mumları denediğimizde is yaptığını gördük. Mumun is yapmasının nedeni iplerinin uzun olmasıdır. İs yapan mumun ipini kısaltın isin bittiğini göreceksiniz".

Parafin granül haldeyken beyaz, eritildiğinde saydam, donduğunda ise yine beyaz renkte bir malzeme. Bu nedenle de özellikle dekoratif amaçlı mumlarda renklendirilmesi gereken bir malzeme. Parafinin yağ bazlı olduğu anımsandığında plastik, yağlı gibi nitelemeler alan boyaların ne muma renk vermede, ne de dışının boyanmasında kullanılamayacağı anlaşılıyor. "Bir yapay bir doğal". Mumun boyanmasında formül işte bu. Doğal olan, doğadan gelen kök boya kullanımıyla mumun boya sorunu çözülmüş. Çünkü kök boyaların yağ içinde erime özelliği var. Böylece homojen bir karışım elde etmek mümkün oluyor.

## Ve imalat

Malzemeler basit ama mum imalat etmek zor. Mumu üretebilmek için önce katı halde gelen hammaddeyi sıvı hale getirmek gerekiyor. Çünkü bu malzemenin içine bir fitil yerleştirilecek ve şekil verilecek. Sıvılaştırma işlemi ise 750 kg'lık veya 1 tonluk kazanlarda yapılıyor. Kazanlar odun veya tüp gaz ile ısıtılıyor. Çuvallarla dökülen parafinin kısa bir süre sonra su gibi şeffaf bir hal alması oldukça ilginç. Parafin eridikten sonra mumun formunu almasını sağlayacak stearin kazana ilave ediliyor. Elde edilen homojen bir karışım oluyor. Daha sonra üretimin ne olduğuna bağlı olarak renklendirme işlemine geçiliyor. Kazana ilave edilen kök boyalar, her ne kadar güçlü de olsa, kazanın içindeki suya benzeyen malzemeye kâr etmiyor, belli belirsiz bir renk, hatta renk ile renksizlik arasında bir duygu sizi kuşatıyor. Kokulu bir mumsa üretilmek istenen sıra kokuya geliyor. Koku esansla sağlanıyor. Esans denilen de yine yağ bazlı bir malzeme, uçucu yağ. Neden uçucu yağ? Mustafa Usta, "Mum yandıkça uçacak ki dağılsın, hoş bir koku versin" diye açıklıyor. Nasıl her boya kullanılamıyorsa renk vermek için, her esans da kullanılamıyor koku vermek için. Çünkü her esans yanıcı değil. Kimi esanslar yandığında kanserojen oluyor.



## İp düz ve gergin olacak

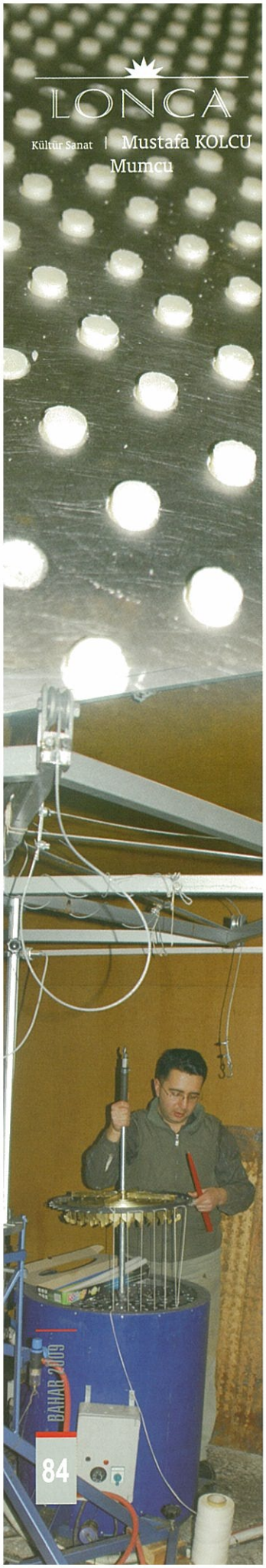
Artık malzeme kalıba dökülecek hale gelmiştir. Kalıba dökme işlemine geçilmeden kalıbın hazırlanması gerekir. Kalıbın hazırlanmasından kast edilen kalıbın içine fitil vazifesi görecek ipi yerleştirmektir. Bu işlem önemli ve hassas. Çünkü ip düz ve gergin durmazsa, mum yandığında düzensiz olacak, hatta tehlikeye yol açacaktır. İpler daha önce muma batırılıp hazır halde bekletiliyor. Elle döküm yapılacaksa silikon kalıbın üzerine yerleştirilen bir çiviye asılan ip, mumun fitili oluyor. Elle yapılan özellikle dekoratif amaçla mumlarda silikon kalıplar kullanılıyor ve tahmin edileceği gibi tek tek üretim yapılıyor. Silikon kalıbın dökülecek sıcak malzemeyi dışarıya sızdırmaması için çevresine pakt lastiğine benzeyen ama daha sıkı ve kalın bir lastik geçiriliyor. Makine ile yapılacak üretimde ise ayakları biraz daha yüksek bir yemek masasını andıran bir tezgâhın tablasında bulunan 300 – 400 kalıp hazır halde bekliyor. Ayakların arasında ne kadar mum üretilecekse o kadar sayıda ip bobinleri bulunuyor. Bu iplerin uçları yukarı doğru. Çünkü mumun kalıbı yukarıda. Makine ile döküm yapılacaksa makine tarafından ipler otomatik olarak kalıbın içine çekiliyor.

Bu arada Mustafa Usta Babası İbrahim Bey'in zor koşullarda yaptırdığı, zirai makinelerden bozma ilk makinelerini de gösteriyor. Bu makinenin hâlâ çalışıyor olması ilginç. Kimi işletmeler ilk







makinelerini hatıra diye saklar. Ancak 30 yıl sonra çalışacak kadar iyi durumda bir makineyi hatıra diye saklamak, çalıştırmamak da bu makinenin hatırasına saygısızlık olurdu.

Şimdi sıcak malzemeyi dökme zamanı. Kalıbın üzerine dökülen karışım sanki kalıbı hiç doldurmayacakmış gibi geliyor. Dökülüyor, dökülüyor. Ama bir sürahiden bir bardağa dökülen su gibi o da döküldüğü hacmi dolduruyor.

## Mum imalatı; ısıtmak ve soğutmaktır

Bundan sonra bir merak başlıyor. Bu kadar sıcak ve yapışkan bir malzeme nasıl olacak da kalıptan, hele hele girintili çıkıntılı bir kalıptan şeklini bozmadan çıkacak. Mustafa Usta, merakımızı gideriyor: "Parafin sıcakken genleşir. Doğal olarak da soğuduğunda da bir miktar büzüşür. Bu da kalıptan kolayca çıkmasını sağlar. Hem de şeklini koruyarak". Mum imalatı biraz garip, bir taraftan ısıtmak için, bir taraftan da soğutmak için çabalıyorlar. Isıtmayı odun veya tüp gaz ile, soğutmayı ise imalathanenin içinde bulunan 15 metrelik kuyudan çıkardıklarıyla suyla yapıyorlar.



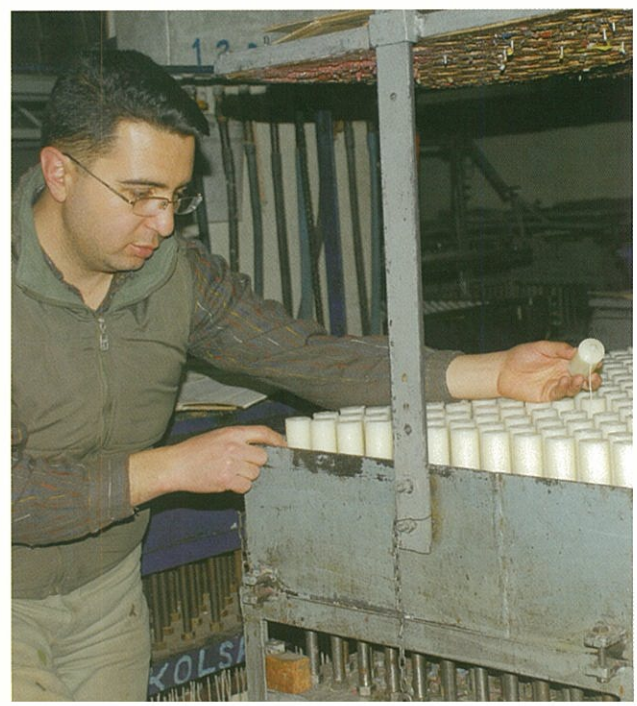
## 3 günde soğuyan mum

Elbette kalıba dökülen malzemenin soğuması, kalıpla ve dökülen malzemenin miktarıyla doğru orantılı. Mustafa usta pasta mumu olarak adlandırılan küçük mumların ortala 15-20 dakikada soğuduğu, ama 20 cm çapındaki dekoratif mumların soğuması için 3 gün gerektiğini söylüyor. Aklımıza "Parafin bu kadar süre sıcaklığını muhafaza eder mi?" diye bir soru geliyor. Usta az önce de söylediği parafinin soğurken büzüşme özelliği nedeniyle büyük hacimli kalıplara dökülen malzemenin soğudukça büzüştüğünü, bu nedenle de kalıpta azalan yere sıcak malzeme döküldüğünü, beklendiğini, yine döküldüğünü ve en sonunda kalıbın tamamen dolduğunu söylüyor. Bir mum ve 3 gün. Aslında doğru değil mi? Bir malın üretimi için ne kadar emek, zaman harcanırsa, o malın tüketimi için de o kadar zamana ihtiyaç yok mu? O mal o kadar uzun ömürlü olmuyor mu?

Elle üretilen mumun kalıbının etrafındaki lastik çıkarıldığında mum, dökülen malzemenin ne doğasına ne rengi benziyor artık: Soğuk, sert, renkli ve kokulu. Makine yapılan üretimde ise soğuyan mumlar, kalıp aşağı indirilerek meydana çıkarılıyor. Mumlar, alttan ipleri kesilerek toplandığında, bir sonraki üretim için ipler de hazır hale getirilmiş oluyor.

Kalıptan çıkarılan ürün özelliğine göre boyanması gerekiyorsa, elle veya makinelerle boyanıyor ve paketlemeye hazır hale geliyor.

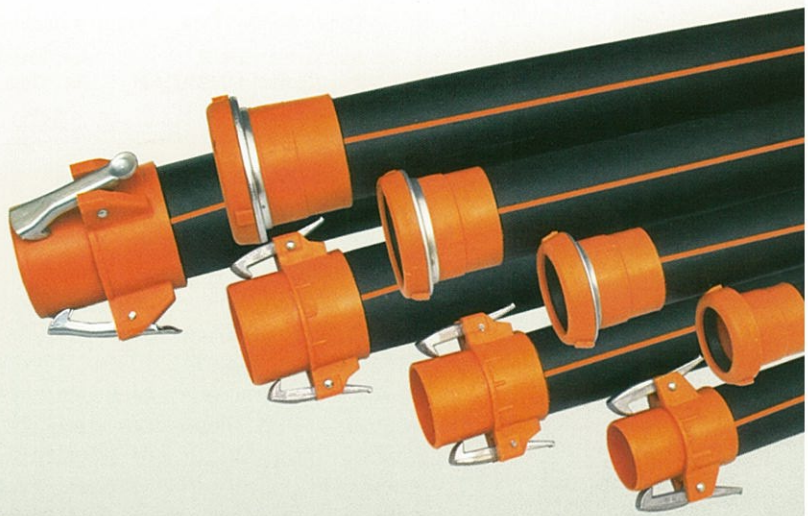
Artık mumlar, aydınlatmak için, sizi rahatlatmak için, ibadetiniz bir parçası olmak için sizleri bekliyor.

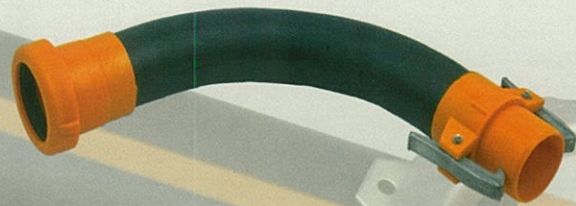


# ER-HAS®

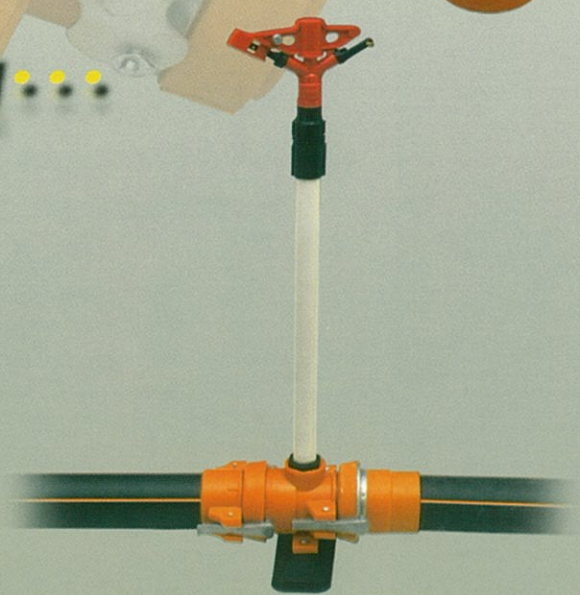
**YAĞMURLAMA VE SULAMA SİSTEMLERİ**
**SPRINKLING AND IRRIGATION SYSTEMS**











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


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





# Genel Olarak Yıllık Ücretli İzin Kavramı

Konya Sanayi Odası Hukuk Müşavirliği

**Av. Orhan DÜR** **Av. Murtaza FEDAİ** **Av. Abbas ÖZKUL**
**Av. Kemal ÜNSAÇAN** **Av. Öznur ÖZCAN** **Av. Aslı A. AYDIN** **Av. Evren ASLAN**

Belirli bir bekleme süresini doldurarak yorulduğu kabul edilen ve halen çalışabilir konumdaki işçiye birbirini izleyen günler şeklinde ve ilke olarak bölünmeden ücretli bir biçimde sağlanan yıllık dinlenme olanağına 'yıllık ücretli izin' denir.[1] Yıllık ücretli izin düzenlemeleri Anayasa'nın çalışanlara tanıdığı ve madde 50'de düzenlenen dinlenme hakkının bir parçasını oluşturmaktadır. Anayasa'nın sosyal devlet ilkesi uyarınca, İş Kanunu'na tabi işçilerin çoğunluğu için işverenin gözetme borcu sebebiyle, ekonomik sosyal hak olarak işçinin çalışmasına karşı yıllık izin ücreti, 4857 sayılı Yasa'nın 53. maddesinde ve devamı maddelerinde öngörülmüştür. Yıllık ücretli izine ilişkin düzenlemeler İş Kanunu'nun sosyal karakterini gösteren emredici hükümlerle kaleme alınmıştır. Zira İş Kanunu'nun 53/II. maddesinde yer alan 'Yıllık Ücretli İzin Hakkından Vazgeçilemez' şeklindeki hüküm, izinde çalışma yasağı koyarak, bu izni kullanan işçinin izin süresi içinde ücret karşılığı bir işte çalıştığının anlaşılması üzerine, işverenin bu izin süresi içinde ödediği ücreti kendisinden geri alabileceğini ifade etmektedir.(m.58)[2]

## Yargıtay Kararları Işığında Yıllık Ücretli İzin ile İlgili Uygulamada Yaşanan Problemler

**1-)** 1475 sayılı Yasa döneminde tartışmalı olan ancak Yeni İş Kanunu'nun 5. ve 13. maddeleri ile Yıllık Ücretli İzin Yönetmeliği'nin 13. maddesinde açıklık getirilen en önemli sorunlardan biri, kısmi süreli veya onun bir görünümü denilebilecek çağrı üzerine çalışmada, yıllık ücretli izin hakkının tanınıp tanınmamasıdır. Örneğin bir işçinin ayda 1 gün çalışması durumunda onun çalışma günleri arasındaki süre azami izin süresinden bile fazla olması nedeniyle böyle bir işçiye yıllık ücretli izin verilmesinde tereddütler yaşanabilmektedir. Nitekim 1475 sayılı İş Kanunu yürürlükte iken Yargıtay böyle bir işçiye yıllık ücretli izin hakkı tanımamıştır. Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin 05.05.1975 tarihli, 1975/7229 E. ve 1975/29109 K. sayılı ilamında '...ücretli izin ve ilave tediyelerin kimlere verileceği yasalarda belirlidir. Davacının yukarda açıklanan dilekçesine ve idare ile yapılmış olan anlaşmasına göre ilave tediye ve ücretli izin paralarından da yararlanamaz' demek suretiyle bu kararını açıkça ortaya koymuştur. İşte yeni İş Kanunu'nun ve Yıllık Ücretli İzin Yönetmeliği'nin 13. maddesindeki açık hükümler sayesinde artık bu tip işçilere de yıllık izin verilmesi mümkün hale gelmiştir. Fakat öğretide hala bu hususun MK madde 2 hükümlerince yani dürüstlük kuralı çerçevesinde tartışılması gerektiğini savunan yazarlar bulunmaktadır.[3]

**2-)** 625 sayılı Özel Öğretim Kurumları Kanunu'na tabi öğretmen ve yöneticilerin yıllık ücretli izin noktasında problemleri bulunmaktadır. Çünkü Yargıtay yaz aylarında çalışma yapılmayan bu gibi kurumlarda çalışanların yıllık ücretli izin hakkından yararlanamayacağını emsal kararlarıyla açıkça belirtmektedir. Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin 09.11.2000 tarihli, 2000/11065 E. ve 2000/16069 K. sayılı ilamında, 625 sayılı Kanunu'na tabi bir dershanede çalışan öğretmen tarafından ihbar tazminatı, kıdem tazminatı ve yıllık ücretli izin talepleriyle açılan davaya ilişkin olarak, çalışılan iş yerinin dershane olduğunu ve mevzuata göre yaz aylarında çalışma yapılmadığı için öğretmenlerin izinlerini kullandığını belirtmiş, bu nedenle yıllık ücretli izin isteğine karar veren Yerel Mahkeme'nin kararını bozmuştur.

[1] ÇİL Şahin; 4857 Sayılı İş Kanunu Şerhi, Turhan Kitapevi, Ankara 2004, s.1012
[2] ÇELİK Nuri; İş Hukuku Dersleri, Beta Basım A.Ş., İstanbul 2004, s. 321
[3] AKYİĞİT Ercan; İçtihatlı ve Açıklamalı 4857 Sayılı İş Kanunu Şerhi, Seçkin, Ankara 2006, s.1637

**3-)** Yıllık ücretli izin zamanında kullandırılmaz ve iş akdi feshedilirse, bu hak alacağa dönüşecektir. Öğretide, sözleşmenin sona ermesinden itibaren ayrı bir ihtar çekmeye gerek kalmadan bu alacağa temerrüt faizi yürütülebileceğini savunan yazarlar bulunmaktadır. Ancak uygulamadaYargıtay'ın, bu görüşün tersi yönünde kararları mevcuttur. Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin 20.11.2003 tarihli, 2003/7069 E. ve 2003/19562 K. sayılı ilamında, davacı işçinin, ödenmeyen ücret alacaklarının ödenmesi gereken aylardan itibaren icra takip tarihine kadar işlemiş faiz talebini içeren bir davada, Yerel Mahkemenin, davacının bu taleplerini kabul edip hüküm kurması karşısında Yargıtay, davalı işverenin bu alacak nedeniyle icra takibinden önce temerrüde düşürülmediğini belirtmiş ve işlemiş faizin kabulüne yönelik Yerel Mahkemenin kararını bozmuştur.

**4-)** İşçilere hak kazandıkları yıllık ücretli izinleri gereğince verip kullandırmak işverene düşen bir borç olduğundan, bu borcun gereğince yerine getirildiğinin ispatı da işverene aittir. İşte bu noktada işverenler epeyce zorlanmaktadır. İş Kanunu madde 60 gereği, izinlerin kimler tarafından hangi usullerle kullandırılacağını, yıllık izinin faydalı olması için işveren tarafından alınacak önlemleri içerir kayıtların tutulması zorunluluğunu gereği gibi yerine getirmeyen işverenlerin sıkıntıları, Yargıtay kararları ile de perçinlenmektedir. Çünkü Yargıtay usulüne uygun tutulmayan izin defterlerine itibar etmemektedir. Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin 07.02.2005 tarihli 2004/13529 E. 2005/3151 K. sayılı ilamında, sözleşmesi sona eren davacı işçinin, izin ücret alacağı talepleri ve diğer bir takım taleplerle açtığı dava Yerel Mahkemece reddedilince davacı bu kararı temyiz etmiş ve 9. Hukuk Dairesi, hizmet akdi devam ederken alındığı anlaşılan ve ibraname niteliğinde olan protokole ve usulüne uygun şekilde düzenlenmediği ve akdin feshine yakın tarihte davacıya imzalatıldığı anlaşılan izin izleme defterine itibar etmenin mümkün olamayacağını hüküm altına almıştır. Ayrıca izin izleme defterinde yalnız izne hak kazanılan tarihler ve bu tarihlerde izne hak kazanılan süreler belirtilmiş olduğunu, davacının izne ayrıldığı ve izinden döndüğü tarihler açıklanmadığını, bu belgenin izin defteri niteliğinde olmayıp hak kazanılan izinlerin hak kazanılma tarihleri ve hak kazanılan süreler ile ilgili olduğu sonucuna varmıştır. Tüm bu gerekçelerle de davacı işçinin tüm ücretli izin haklarını reddeden Yerel Mahkeme ilamını bozmuştur.

İşverenler tarafından, daha işçi işe alınmadan ibraname başlıklı boş bir kağıda imza attırılması veya akdin fesih tarihine yakın bir tarihte işçiye imzalattırılan ibraname niteliğinde belgelerin bulunması ve işverenin, aleyhine açılan bir davada bu belgeleri delil olarak gösterip kendisini aklaması gibi olaylar karşısında Yargıtay, Mahkemeye sunulan ibranameleri daha dikkatli incelemekte ve ibraname diye sunulan tüm belgeleri kayıtsız ve şartsız olarak geçerli saymamaktadır. Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin 20.11.2002 tarihli, 7871 E./ 21872 K. sayılı ilamında, fazla mesai ve yıllık ücretli izin talepleri ile açılan davada işveren tarafından sunulan, davacının imzasını taşıyan ve davacı tarafından hiçbir alacağının kalmadığı belirtilen belge ibraname niteliğinde kabul edilmemiştir. Çünkü ibranamede hangi alacakların alındığı gösterilmemiştir. Yargıtay'ın yerleşik içtihatlarına göre, ibrada miktar gösterilmemiş olsa bile hangi alacakların alındığının sayılması suretiyle gösterilmesi gerekir. Bu nedenle Yerel Mahkemeye sunulan belge Yargıtay tarafından ibraname olarak kabul edilmemiş ve davacı işçinin fazla mesai yaptığı ve yıllık ücretli izinleri kullanmadığı kabul edilerek, bu istekleri reddeden Yerel Mahkeme kararı bozulmuştur.

Yargıtay 9. Hukuk Dairesi 19.01.2006 tarihli, 2005/4755 E. ve 2006/680 K. sayılı ilamında ise, yıllık izin alacak isteğinin tespitinde yalnız ücretli izin defteri ile yetinilmemesini, dosya içerisinde bulunan davacının izin dilekçelerinin ve işverenin olurlarının da dikkate alınarak sonuca gidilmesini istemektedir. Bu belgelerin ücret bordroları ile birlikte değerlendirilmesini ve işveren kayıtlarına da değer

verilerek hüküm tesis edilmesini söyleyen Yargıtay, aksi uygulamayı eksik incelemenin ürünü saymaktadır. Yani Yargıtay, sadece izin defterlerine güvenilerek hüküm kurulmaması gerektiğini vurgulamaktadır.

**5-)** Yıllık ücretli izinin kullandırılacağı somut tarih kural olarak işveren tarafından belirlenmektedir. İzinin kullanım tarihinin belirlenmesi, işverenin hem yönetim hakkının gereğidir hem de bir yükümlülüğüdür. Ancak işverenin, işçinin rızası dışında işçiyi yıllık izine ayırması Yargıtay tarafından kabul görmemektedir. Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin 19.01.2006 tarihli, 2005/16574 E. ve 2006/587 K. sayılı ilamında, 1475 sayılı Kanun'un ile 4857 sayılı Kanun'unda, işçinin rızası dışında ücretsiz izin uygulamasına yer verilmediği belirtilerek, işçisini rızası dışında yıllık ücretli izine çıkaran işverenin, hizmet akdini haksız olarak feshettiğini hüküm altına almıştır. Bu nedenle işçinin kıdem tazminatı talebini reddeden Mahkeme kararını bozarak işçinin kıdem tazminatına hak kazanacağını belirtmiştir.

**6-)** Uygulamada en sık karşılaşılan sorunlardan biri de, nitelikleri gereği 1 yıldan az süren mevsim veya kampanya işlerinde çalışan işçilerin durumuyla ilgilidir. Çünkü İş Kanunu'nun 53/3. maddesi bu tip işçilerin yıllık ücretli izine hak kazanamayacağını açıkça hüküm altına almıştır. Ancak bazı işverenlerin bu yasa maddesini işçilerinin aleyhine kullanması durumuna binaen Yargıtay, buna imkan tanımayacak olumlu yönde içtihatlar oluşturmaktadır. Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin 13.06.2005 tarihli, 2005/19067 E. ve 2006/20978 K. sayılı ilamında aynen şöyle denilmektedir; '...davacı işçi, davalı işverenin yapılan işi mevsimlik iş kabul ederek yıllık ücretli izin kullandığını iddia etmiştir. Yıllık ücretli izin, dinlenme hakkı kapsamından vazgeçilmez bir haktır. Bu hak iş sözleşmesinin feshi halinde alacağa dönüşür. Dosya içeriğinden, davalı işverenin yıllık izin kullandırdığı anlaşılamamaktadır. Somut uyuşmazlıkta, mevsimlik iş olduğu gerekçesi ile işverenin yıllık izin kullandırmadığı sabit olduğu takdirde, davacı işçinin işin sürekli iş olduğu konusunda tespitte hukuki yararı vardır. Mahkemece gerekçe kısmında işi sürekli olduğu kabul edilmesine rağmen yıllık ücretli izin bakımdan belirtilen hususlar açıklığa kavuşturulmadan red kararı verilmesi hatalıdır.'

Mevsimlik işçi statüsünde çalışan işçiler yıllık ücretli izine hak kazanamayacaktır. Ancak söz konusu işçiler daimi işçi statüsüne geçmiş ise önceki çalışmaları dikkate alınmayarak daimi işçi olduğu tarihten itibaren asgari bekleme süresi de dolmuş ise yıllık ücretli izine hak kazanabileceklerinde bir tereddüt bulunmamaktadır. Çünkü Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 14.03.2007 tarihli, 2007/9-148 E. ve 2007/148 K. sayılı ilamında, işçinin mevsimlik işçi olarak çalışılan dönemde yıllık izin ücretine hak kazanamayacağını ama sonrasında yani daimi nitelikte çalışmaya başladığı tarihten itibaren izin ücretinin hesaplanacağını açıkça belirtilmiştir.

## Sonuç

Önceleri işverenin bir lütfü olduğu düşünülen yıllık ücretli izin hakkı daha sonra işverenin ahlaki bir borcu olarak kabul edilmiştir. Günümüzde ise yıllık ücretli izine, işverenin hukuki anlamda bir borcu diyebiliriz. Anayasa'nın 50. maddesinde yer alan dinlenme hakkı çerçevesinde, İş Kanunu 53 ve devamı maddeleri ile Yıllık Ücretli İzin Yönetmeliği'nde kendisine düzenleme alanı bulan yıllık ücretli izin hakkının, işyerinde 1 yıl çalışan işçinin belirli bir süre işyerinden uzak kalması imkanı tanıması ve akabinde daha verimli bir çalışma dönemi geçirmesini sağladığında hiç şüphe bulunmamaktadır. Her ne kadar Yasa maddelerinin uygulanmasında öğreti ile Yargıtay içtihatları arasında birlik bulunmaması yıllık ücretli izin hakkının uygulanmasında haksız ve çelişkili yaptırımlara neden olsa da, tüm bu olumsuzluklar sosyal devlet anlayışının ürünü olan bu hakkın önemini ve gerekliliğini etkilememektedir.

# Aracınızın Performansından Ödün Vermeyin




## ATİKER®

## OTOGAZ SİSTEMLERİ

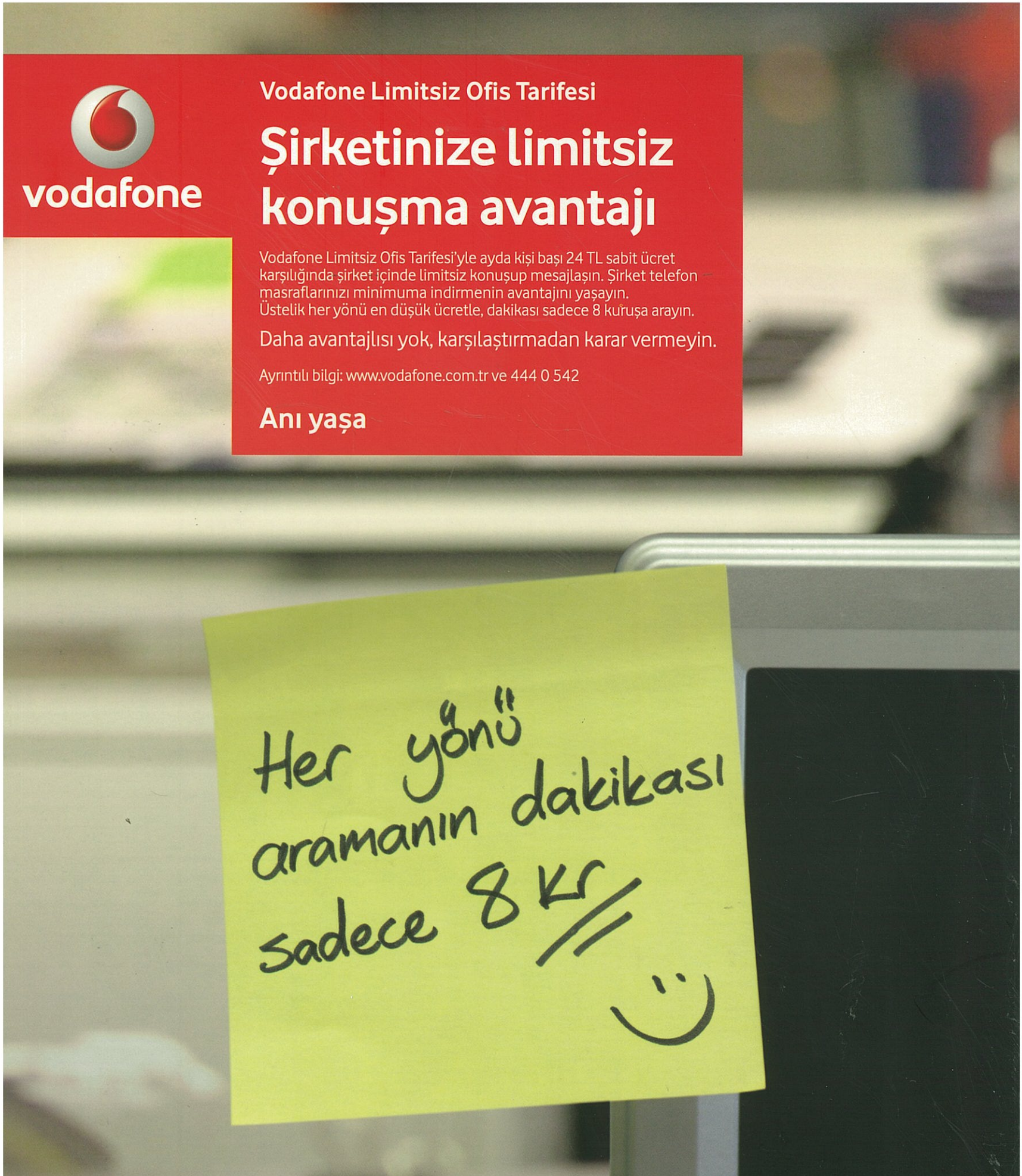
Yeni Nesil

## Sıralı Otogaz Sistemi



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

www.atiker.com.tr




En düşük ve avantajlı kıyaslaması "toplu dakika abonelik paketleri" hariç tutularak yapılmıştır. Tüm vergiler dahil aylık sabit ücret 29,08 TL, şirket dışı tüm yönler 9,69 Kr/dk, yurtiçi SMS'ler 9,69 Kr'dir. Adil kullanım hat başına aylık 10.000 dk/SMS'
Özel servis aramaları, yurtdışı görüşme ve mesajlar ayrıca ücretlendirilir. Ayrıntılı bilgi için: www.vodafone.com.tr ve 444 0 542