

ASOMEDYA

EYLÜL / EKİM 2014

ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANI

Nurettin ÖZDEBİR

“Sanayileşme olmadan sağlanan
büyümenin içi boştur”



DOSYA : Rekabet Edebilir Kentler ve Yerel Yönetimler

BÜYÜTEÇ : Dijital Hayata Geçişte Yeni İkili: E-Ticaret ve E-Lojistik

GAYRİMENKULDE ULUSLARARASI MARKA



Barışkent Gayrimenkul Projeleri Yatırım Yönetimi, Türkiye’de sektörünün önde gelen firmalarıyla iş birliği yaparak her zaman yatırımcılarına kazandırmayı başardı. Geniş hizmet ağı ve sektördeki tüm gelişmelere hakim deneyimli ekibiyle dünyanın da tercih ettiği bir marka haline geldi. Bugün imza attığı başarıları, bireysel - kurumsal çözümleri ve güvenle sürdürdüğü iş ilişkileriyle Barışkent tüm yatırımcılar için tek bir şey ifade ediyor: **“Kazançlı dostluk”**.

Dostluğunuzu kazanmak ve adınızı “kazanan yatırımcılar” arasında en yükseklere yazmak için sizi de bekliyoruz.

GAYRİMENKUL DANIŞMANLIĞI
GAYRİMENKUL PROJE GELİŞTİRME YÖNETİMİ
GAYRİMENKUL PAZARLAMA

AVM DANIŞMANLIK VE YÖNETİMİ
SATIŞ SONRASI HİZMET
FİNANS DANIŞMANLIĞI

BARIŞKENT



GAYRİMENKUL PROJELERİ YATIRIM YÖNETİMİ
<http://www.bariskent.com/>

BAGRUP



SİGORTA

Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.

info@vipgrup.com | www.vipgrup.com



www.dinrsa.com



DİNÇSA İLAÇ SAN. VE TİC. A.Ş.
1. Organize Sanayi Bölgesi Avar Cad. No:2
06935 Sincan / Ankara / TÜRKİYE
Tel : 0312 267 11 92 (pbx) Fax : 0312 267 11 99
e-mail : dinrsa@dinrsa.com

Onu sadece gözlerinden tanıyabilirsiniz.

Yeni E-Serisi.

Tamamı Led teknolojisine sahip Akıllı Işık Sistemi, sınıfında ilk kez standart olarak sunulan Çarpışma Önleme Yardımcısı ve yeni bir sürüş keyfi yaşatan opsiyonel direksiyon yardımcısına sahip DISTRONIC PLUS ile Yeni E-Serisi, şimdi bayimizde sizi bekliyor.



E 250 modeli için yakıt tüketimi: (Şehir içi/şehir dışı/karma) 8,1-8,2/5,3-5,5/6,3-6,5l/100 km, CO₂ emisyonu (karma): 146-150 g/km.



Mercedes-Benz

ASOMEDYA

ANKARA SANAYİ ODASI

YAYIN ORGANI

EYLÜL / EKİM 2014

ASO Adına İmtiyaz Sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
NURETTİN ÖZDEBİR

Yazı İşleri Müdürü
OKAN SAYKUN

Yayın Yönetmeni
NACİ CANPOLAT

ASOMEDYA Yönetim Yeri

Atatürk Bulvarı No:193

Kavaklıdere / ANKARA

Tel: 03 12 417 12 00

Faks: 03 12 417 52 05

Email: aso@aso.org.tr

www.aso.org.tr

Yapım

CAST GRAPHIC

Tokdemir Ajans

Prodüksiyon - Organizasyon - Yayıncılık
Ltd. Şti.

Turan Güneş Bulvarı 4. Cad. 712. Sk. 1/3

Yıldız - Çankaya/ANKARA

Tel: 03 12 440 87 07 (Pbx)

Faks: 03 12 440 12 92

www.tokdemirajans.com

Baskı ve Cilt

Dumat Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.

Bahçekapı Mah. 2477. Sk. No: 6 Şaşmaz / Ankara

Tel: 03 12 278 82 00

Faks: 03 12 278 82 30

www.dumat.com.tr - dumat@dumat.com.tr

Reklam Rezervasyon

03 12 440 87 07

Yayın Türü

Yerel Süreli

ANKARA SANAYİ ODASI
ÜCRETSİZ YAYIN ORGANIDIR.

Reklamların sorumluluğu reklam veren
firmaya ait olup, Cast@Graphic Ajans
hiçbir şekilde sorumlu tutulamaz.
Dergide yayınlanan yazılar, yazarların
düşüncelerini kapsamaktadır

Basım Tarihi

5 Kasım 2014

Okuyucu Dağılımı

SUNUŞ

ASO Başkanı Özdebir, yaptığı konuşmalarda sık sık küresel rekabette yerel yönetimlere büyük görevler düştüğünü ifade etmekteydi. Biz de bu nedenle bu sayımızın Dosya bölümünü kentler arası rekabet konusuna ayırdık. Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F. Kamu Yönetimi Bölümü öğretim üyesi Prof. Dr. M. Akif Çukurçayır'ın "Rekabet Edebilir Kentler ve Yerel Yönetimler" başlıklı çalışması bu konuları ele almaktadır. Prof. Çukurçayır yazısında, küreselleşme çağında yerelliğin ve yerel yönetimlerin daha fazla öne çıktığını ifade ederek, yerel yönetimlerin toplum merkezli kalkınmanın en önemli aktörlerinden olduğunu ve yerel yönetimlerin gittikçe güçlenerek kurumsallaştığını belirtmektedir. Yerel yönetimlerin geleneksel görevlerinin yanında yeni görevler üstlendiğini söyleyen Prof. Çukurçayır, bunları kente vizyon kazandırma, kenti cazibe merkezi haline getirme, sosyal belediyeçilik uygulamaları yapma, "etkin, verimli ve demokratik" bir kurumsal kapasitenin geliştirilmesini sağlama olarak sıralamaktadır.

Bu sayımızın Büyüteç bölümünde ise Atılım Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü öğretim görevlisi Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler'in "Dijital Hayata Geçişte Yeni İkili: E-Ticaret ve E-lojistik" başlıklı yazısı yer alıyor. Dr. Şengüler, iletişim ve bilgi teknolojilerindeki gelişmelere ve en önemlisi küreselleşme dalgasına paralel olarak e-ticaretin tüm dünyada yaygın olarak kullanılmaya başlandığına dikkat çekerek, e-ticaretin hızla benimsenmesi ve kullanılabilirlik açısından kolay olması, lojistikte de bazı yeniliklerin oluşumunu zorunlu kıldığını belirtiyor. Çalışma, Türkiye'deki e-ticaret uygulamaları ve işlem hacimleri ile lojistikte değişim ve dijitalleşme sürecinde e-lojistik uygulamaları üzerinde durmakta ve e-ticaretin vazgeçilmezi olan e-lojistiğin ülkemiz açısından taşıdığı önemi değerlendirmektedir.

Odamızın Ağustos ayı Meclis konuğu TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu idi. Hisarcıklıoğlu'nun konuşmasını geniş bir şekilde yayınlıyoruz.

Bu sayının söyleşisini piyanist/besteci Tuluyhan Uğurlu ile yaptık. Çocuk yaşlarda başlayan müzik yolculuğunu okuyucumuzla paylaşan Uğurlu, "Mozart, Mozart çalmasaydı bugün biz onu hatırlar mıydık?" sorusunu kendine hep sorduğunu söyleyerek, besteci olmaya karar verdiğini belirtiyor.

Naci Canpolat
naci.canpolat@aso.org.tr



İçindekiler

6



Temmuz Meclis

"Sanayileşme Olmadan Sağlanan Büyümenin İçi Boştur"

Ağustos Meclis

Ağustos Meclis Toplantısı TOBB Başkanı Sayın Rifat HİSARCIKLIOĞLU'nun Katılımıyla Gerçekleşti



14

Dosya

Rekabet Edebilir Kentler ve Yerel Yönetimler

Prof. Dr. M. Akif ÇUKURÇAYIR

36



Büyüteç

Dijital Hayata Geçişte Yeni İkili:
E-Ticaret ve E-Lojistik

Dr. Ece PİŞKİNSÜT ŞENGÜLER



56

86



Söyleşi

TULUYHAN UĞURLU



Nurettin ÖZDEBİR

THE CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS OF ACI

editorial

Medium Term Program carries an intimidation atmosphere

The medium term program was announced. The program carries an intimidation atmosphere. The economic objectives are reduced. These announced objectives don't reflect the true potential of Turkey. The economic potential of Turkey is not this. It is necessary to make a correct determination concerning why Turkey could not achieve its potential. If the difficulties are not created or something doesn't stand in Turkey's way, Turkey can easily achieve 7-8 percent growth per year. In order that Turkey's potential bring into relief, the institutions of Turkey should be absolutely built again and also this new constructions should be carried out within cooperation with the real representatives of the private sector.

The proposals of the non-governmental organization, composed of the representatives of the big companies, which have nothing to worry about, in Turkey, in which 98% of the enterprises are the SMEs, don't solve the problems of the SMEs. While the economic decisions are taken, the private sector's structure should be taken into consideration. The economy administration tells that the decisions taken are in favor of the business world. For example, the income taxes and corporate taxes have been reduced. But unless the companies make a profit, these reductions make no sense. The decisions were taken in order to promote employment: While 1500 liras are paying to the employee and if the cost of the unionized employee is 5060, and the cost of the free employee is 4000 liras, the employment incentive programs don't benefit. The notifications are published and resolutions are adapted in order to protect and support the domestic industry but hardly any of the ministries or municipalities don't obey them. For example, the condition; 51 percent domestic product was laid down in the underground railway tender upon our request, and the Ministry applied this in the high-speed train, we were pleased that. But this application didn't become widespread.

In order that Turkey's high growth potential bring into relief, the system of education should be built from the beginning. The conditions of the universities, vocational education, students and also academic career should be absolutely built again according to the needs of the era and technological developments. All organizational structures should focus on the business and production. If there is no business, there will be not any work or production. For this reason, Turkey must take brave decisions. It should not be forgotten that nothing venture, nothing have. For this reason, it is required to courageously focus on the structural reforms and improve the investment environment by clearing the way of the production, investment and employment. However, the structural reforms have been postponed for quite some time. While supporting the investments in the real estate because of the mistakes made, the industrial investments were fairly punished. Even if it's late, the economy administration has concentrated on the industry again, and so carries out the studies for the industrial investments. In order that the studies carried out not go down the drain, these preparations should be absolutely performed with the participation of the representatives of the real sector.

Nurettin ÖZDEBİR
ASO YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Orta Vadeli Program yılginlık havası taşıyor

başyazı

Orta vadeli program açıklandı. Program, bir yılginlık havası taşıyor. Ekonomik hedefler küçültülüyor. Açıklanan bu hedefler Türkiye'nin gerçek potansiyelini yansıtmıyor. Türkiye'nin ekonomik potansiyeli bu değildir. Türkiye'nin neden potansiyeline ulaşamadığının teşhisini doğru yapmak gerekir. Çünkü eğer önüne engeller konulmazsa, gölge edilmezse Türkiye, yılda yüzde 7-8 büyümeyi rahatlıkla yakalayabilir. Türkiye'nin potansiyelini açığa çıkarmak için Türkiye kurumlarının yeni baştan kurgulanması, bu yeni kurgulamanın da mutlaka özel sektörün gerçek temsilcileriyle iş birliği içinde yapılması gerekir.

İşletmelerinin yüzde 98'i KOBİ olan Türkiye'de büyük şirketlerin yani tuzu kuru olanların temsilcilerinden oluşan sivil toplum kuruluşlarının önerileri KOBİ'lerin derdine deva olmaktadır. Ekonomik kararlar alınırken özel sektörün bu yapısı dikkate alınmalıdır. Ekonomi yönetimi, iş dünyası lehine kararlar aldığını söylemektedir. Örneğin, gelir vergileri, kurumlar vergileri indirilmiştir. Ancak, şirketler kâr etmedikten sonra bu indirimlerin bir anlamı yoktur. İstihdamı teşvik için kararlar alınmıştır: Ancak işçiye 1500 lira ödenirken, sendikali işçinin maliyeti 5060, sendikasız işçinin 4000 lira oluyorsa, istihdamı teşvik programlarının bir yararı yoktur. Yerli sanayiye kollamak ve desteklemek için tebliğler yayınlanıyor, kanunlar çıkarılıyor ama bunlara uyan bakanlık ya da belediye neredeyse yok. Örneğin, biz metro ihalesinde yüzde 51 yerli ürün şartı koyduk, Bakanlık da hızlı trende bunu uyguladı, bundan memnuniyet duyduk. Ama bu uygulama yaygınlık kazanmadı.

Türkiye'nin yüksek büyüme potansiyelini açığa çıkarabilmesi için eğitim sisteminin de mutlaka yeniden kurgulanması gerekir. Üniversitelerin, mesleki eğitimin, öğrencilerin, akademik kariyer şartlarının çağın ve teknolojik gelişmenin ihtiyaçlarına göre mutlaka gözden geçirilmesi gerekir. Tüm kurumsal yapıların işletmelere ve üretime odaklanması gerekir. İşletme yoksa iş de üretim de olmaz. Bu nedenle Türkiye cesur kararlar almak zorundadır. Unutmayalım ki korkak bezirgân ne kâr eder ne de zarar. Bunun için cesaretle yapısal reformlara odaklanmak, üretimin, yatırımın ve istihdamın önündeki engelleri ortadan kaldırarak yatırım ortamının iyileştirilmesi gerekir. Ancak yapısal reformlar uzunca bir süredir rafla kaldırılmıştı. Yapılan yanlışlar nedeniyle gayrimenkule yapılan yatırımlar özendirilirken, sanayi yatırımları âdeta cezalandırılmaktaydı. Geç de olsa ekonomi yönetimi yeniden sanayiye yoğunlaşmış, gerçek sanayi yatırımlarına yönelik çalışmalar yapmaktadır. Yapılan çalışmaların boşa gitmemesi için bu hazırlıklar mutlaka reel sektörün gerçek temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilmelidir.



ASOMECLİS



**Ankara Sanayi Odası
Meclis Toplantısı**

23 Temmuz 2014

“Sanayileşme olmadan sağlanan büyümenin içi boştur”



NURETTİN ÖZDEBİR
ASO YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sayın Başkan, Meclisimizin değerli üyeleri, basınımızın değerli temsilcileri; Odamızın Temmuz ayı olağan Meclis toplantısına hoş geldiniz diyor, hepinizi Yönetim Kurulu ve şahsım adına saygıyla selamlıyorum.

Değerli Meclis üyeleri; Mayıs ayı verileri sanayi üretiminde bir yavaşlamaya işaret etmektedir. Zaten biz bunu damarlarımıza kadar hissediyoruz.

Mayıs ayında sanayi üretimi mevsimsellikten ve takvim etkilerinden arındırıldığında önceki aya göre yüzde 1’lik bir küçülme göstermiştir. Mayıs ayı sanayi üretimi, önceki yılın aynı ayıyla karşılaştırıldığında yüzde 1,5’luk büyüme gösteriyor. Aslında bu, biz sanayicilerin temel sorunlarından biri. Yani bir ay ileri, bir ay geri. Bir ay kazandığımızı öbür ay kaybediyoruz. Dolayısıyla sermaye birikimi de olmuyor.

“Mayıs ayı verileri sanayi üretiminde bir yavaşlamaya işaret etmektedir. Ocak ayında yüzde 7,1, Şubat-Nisan arası dönemde ise ortalama yüzde 4’lük artışın ardından Mayıs ayında artış hızının yüzde 1,5’a düşmesi, sanayideki yavaşlamayı teyit ediyor. Sermaye malları üretiminde de bir yavaşlama, hatta gerileme görmekteyiz. Merkez Bankası’nın örtülü faiz indiriminin yatırımlar üzerindeki etkisini önümüzdeki dönemde göreceğiz. Ancak jeopolitik belirsizlikler, döviz kurlarında oynaklık riski ve zayıflayan iç talep, yatırım hevesini kırmaktadır.”

“Türkiye’de 2000’li yıllarda yaşanan ekonomik büyümenin temelinde özel sektörün dinamizmi yatmaktadır. Ancak ekonomik büyüme sanayimizdeki bazı yapısal sorunların gözden kaçmasına yol açmaktadır. Dünya, düşük büyüme dönemine girmektedir. Bu durum ihracat artış hızını frenleyecektir. Bu nedenle ihracatımızı arttırmak için daha verimli çalışmamız ve yüksek teknoloji ürünlerine yönelmemiz gerekiyor.”

Ocak ayında yüzde 7,1, Şubat-Nisan arası dönemde ise ortalama yüzde 4’lük artışın ardından Mayıs ayında artış hızının yüzde 1,5’a düşmesi, sanayi-deki yavaşlamayı teyit ediyor. Bu yavaşlamayı sanayi ciro endeksinde de takip etmek mümkün. Mayıs ayında sanayi ciro endeksi bir önceki aya göre yüzde 1,5 azaldı. Sermaye malları üretiminde de bir yavaşlama, hatta gerileme görmekteyiz. Sermaye malları üretimi Mayıs ayında geçen yıla göre binde 3 artış gösterdi, mevsimsellikten arındırılmış veriler ise, yüzde 5,7 küçülmeyi gösteriyor. Ankara sanayisinin çok büyük bir kısmı makine imalatı yaptığı, yatırım malları ürettiği için bu 5,7’lik daralma, Ankara sanayisini önemli ölçüde etkilemektedir. Sermaye malları üretimindeki yavaşlama, reel sektörde yatırımların da durgun gittiğinin bir işaretidir. Merkez Bankası’nın örtülü faiz indiriminin yatırımlar üzerindeki etkisini önümüzdeki dönemde göreceğiz. Ancak dün İstanbul Sanayi Odası’nın açıkladığı birinci 500 ve ikinci 500 rakamlarına bakarsak, aslında faiz giderlerinin işletmelerimizi ne kadar çok etkilediğini, kârımızın yarıdan fazlasının finansman masrafları tarafından emildiğini görmekteyiz. Bu anlamda Merkez Bankası’nın ani olarak yaptığı 5 puanlık artışın bir an evvel geri gelmesi gerektiğini makro göstergeler söyleyebilir ama sanayicilerimizin faaliyetleri açısından dikkate almamız gerekir. Çünkü ikinci

500’deki kârlılık oranları da yüzde 3. Yani yüzde 3’ün yarısını faize vereceksiniz, geri kalan 1,5 ile ne yapacaksınız? Yatırıma, inovasyona, daha iyi ve daha çok üretim yapmaya, eskiyen tezgâhlarınızı yenilemeye bu para yetmez. Bu vücut da bu sıkleti çekmez. Dolayısıyla Türkiye’nin sanayileşmesi için sanayicilere daha fazla imkân sağlanması, üzerindeki yüklerin azaltılması lazım. Ancak jeopolitik belirsizlikler, döviz kurlarında oynaklık riski ve zayıflayan iç talep, yatırım hevesini kırmaktadır.

Etrafımızdaki ülkelerin hemen hemen hepsinde yaşanan sorunlar ülkemizi de etkilemektedir. Irak’taki IŞİD olayları ihracatımızda yüzde 35’e varan bir azalmaya neden oldu. Tüm bunlar bizim yatırım iştahımızı kesmektedir. Ancak şunu söyleyeyim: Görüntü kötü olmakla birlikte ülkemizin bu dar boğazı atlattığı zaman önünde hiçbir engel kalmayacağına inanıyorum.

Değerli Meclis üyeleri; yılın ilk 5 ayında ihracat ortalama yüzde 7,4 oranında arttı. Ekonomik toparlanma devam ettikçe Avrupa’ya ihracatımızda bir sıkıntı görünmüyor. AB’nin ihracatımız içindeki payı artıyor. Geçen yılın Mayıs ayında yüzde 39 olan bu pay, bu yıl yüzde 44 oldu. Avrupa gibi istikrarlı bir pazarda bu artış, ihracatımız için iyi bir haber.



“Düşük verimlilik, düşük kârlılığa ve rekabet gücünde zayıflamaya yol açmaktadır. Bu durum, verimlilikte firma ölçeğinin önemini ortaya koymaktadır. Mevzuat, şirketlerin büyümesini, zorunlu istihdam ve vergi yüküyle kurumsallaşmış küçük firmaların büyümesini engellemektedir. Kârlılığı yükseltmek için üretim değerli iş gücü verimliliğini yükseltmemiz gerekmektedir.”

Diğer yandan Ortadoğu’da yaşananlar bu bölgeye ihracatımızda bir düşüşe yol açtı. Son 1 ayda Irak’a olan ihracatımız yüzde 35 azaldı. Irak’ın ihracatımız için önemi düşünülürse, ihracat artışımızı korumanın gittikçe zorlaşacağı da görülmektedir.

Değerli Meclis üyeleri; Türkiye’de 2000’li yıllarda yaşanan ekonomik büyümenin temelinde özel sektörün dinamizmi yatmaktadır. Ancak ekonomik büyüme sanayimizdeki bazı yapısal sorunların gözden kaçmasına yol açmaktadır. Dünya, düşük büyüme dönemine girmektedir. Bu durum ihracat

artış hızını frenleyecektir. Bu nedenle ihracatımızı arttırmak için daha verimli çalışmamız ve yüksek teknoloji ürünlerimize yönelmemiz gerekiyor. Aksi takdirde düşük katma değerli ürünlerle, emeğin yoğun olduğu 1,7 milyarlık bir Çin nüfusuyla, 1,2 milyarlık bir Hint nüfusuyla ve Endonezya, Malezya gibi gelişmekte olan ülkelerin ucuz iş gücüyle bizim rekabet edebilmemiz mümkün değil. Onun için bizim başka bir kategoriye geçmemiz, rekabette batı ülkelerinin, Avrupa Birliği’nin pazarlarına girip, onların ürünlerinden payımızı almamız lazım. Ancak yüksek teknoloji ürünlerin toplam

“Yüksek rantlar ortada dururken bir insan neden sanayicilik yapsın, sanayinin güçlüklerine neden katlansın? Küresel kriz, sanayileşme olmadan sağlanan büyümenin içinin boş olduğu gerçeğini açığa çıkarmış, birçok ülke imalat sanayisini desteklemek için sanayileşme politikaları geliştirmeye başlamıştır. Bizim de bunu yapmamız, sanayicinin önündeki her türlü engeli kaldırarak yatırım ortamını iyileştirmemiz, sanayiciliği daha cazip hale getirmemiz gerekmektedir.”

ihracatımız içindeki payı yüzde 3’ler düzeyindedir. Türkiye’de iş gücü verimliliğindeki artış son 10-15 yılda yüzde 4 oldu. Bu iyi bir oran ancak bu verimlilik artışının büyük bir bölümü tarımsal istihdamdaki azalmadan kaynaklanmıştır. Önümüzdeki yıllarda bu trend de yavaşlayacaktır.

Ayrıca verimlilik artışının tüm firmalar için eşit olduğunu söylemek mümkün değildir. Büyük firmalarda verimlilik, küçük firmalara göre çok daha yüksektir. Ayrıca, verimliliğin yüksek olduğu büyük firmalarla verimliliğin düşük olduğu küçük firmalar arasındaki makas da açılmaktadır. Düşük verimlilik, düşük kârlılığa ve rekabet gücünde zayıflamaya yol açmaktadır. Bu durum, verimlilikte firma ölçeğinin önemini ortaya koymaktadır. Mevzuat, şirketlerin büyümesini, zorunlu istihdam ve vergi yüküyle kurumsallaşmış küçük firmaların büyümesini engellemektedir. Eğer kayıt dışındaysanız belli bir yere kadar büyüyebiliyorsunuz. Çok büyüdüğünüz zaman da kayıt dışında firmayı artık yönetemez hale geldiğiniz için yine bir sıkıntıya giriyorsunuz. Kurumsallaşmamız ama kurumsallaşan şirketlerimizin de üzerindeki yüklerin çok fazla artmaması lazım.

Şirketlerin büyümesini engelleyen diğer bir husus da düşük kâr oranlarıdır. Düşük kârlılık, şirketlerin sermaye biriktirmesini engellemektedir. Vadeli satışlar ve tahsilatta yaşanan sorunlar da şirketleri-

mizin kârlılığını olumsuz etkilemektedir. Vadeli satışlar aslında Türkiye’nin kronik bir hastalığı. Dünyanın hiçbir yerinde Türkiye’deki gibi açık hesap, vadeli çekle, vadeli senetle yapılan satış yoktur. Batılı ülkelerde ticaret peşin para ile yapılır. Eğer vadeli alacaksınız, kendi finansman imkânınızı bulursunuz, bankadan alırsınız, parasını öder, malınızı alırsınız. Bizde ise bankacılık sistemi yerine firmalarımız birbirlerine kredi, itibari para yaratıyorlar. Yani her birimiz aslında emisyonu katkıda bulunuyoruz. Bu da tabii ekonomiye bir esneklik getirmesinin yanında kontrolünü de güçleştiriyor. Piyasanın sıkıştığı dönemlerde de tahsilatta çok ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Bununla ilgili büyük firmaların küçük KOBİ’lere borçlarını bir ay içerisinde ödemeleriyle ilgili bir düzenleme yapıldı ancak hayata geçmedi. Gücü yeten yetene! Eğer güçlüyseniz, siz oraya mal vermek mecburiyetindeyseniz, o güce boyun eğmek durumunda kalıyorsunuz.

Kârlılığı yükseltmek için üretim değerli iş gücü verimliliğini yükseltmemiz gerekmektedir. Düşük kârlılık nedeniyle sermaye biriktiremeyen özel sektör, yatırımlarını borçlanmayla yapmaktadır. Yüksek kredi maliyetleri de kârlılığı olumsuz etkilemektedir. İSO 500’de “Toplam borçlar/özkaynak oranı 2013’te 20,4 puan artarak yüzde 132’ye yükselmiştir. Yani İSO 500’deki firmaların toplam varlıklarından yüzde 32 daha fazla borçları var. Finansman maliyetleri, faaliyet kârlarının yarısı-



nı aşmıştır. İSO 500'deki firmaların ortalama kâr oranı yüzde 4,9 olmuştur. İkinci 500'de bu, yüzde 3'e düşüyor. Yüksek finansman maliyetleri kârları eritmekte, zarar eden firmaların sayısını arttırmaktadır. İSO 500'de 2013'te kâr edenlerin sayısı 473'ten 371'e gerilerken, zarar eden firmaların sayısı da 63'ten 129'a çıkmıştır. Diğer yandan yaşanan ekonomik krizler de bin bir güçlüklerle biriken sermayeyi eritmektedir.

Bu koşullarda bir insan neden sanayicilik yap-sın? Yüksek rantlar ortada dururken sanayinin güçlüklerine neden katlansın? Hâlbuki ülkemizin gelişmesi, refahının artması için sanayileşmeyi sürdürmemiz, yüksek katma değerli ürünlere yönelmemiz gerekmektedir. Sanayileşme olmadan sağlanan büyümenin içi boştur. Küresel kriz bu gerçeği açığa çıkarmış, birçok ülke imalat sanayisini desteklemek için sanayileşme politikaları geliştirmeye başlamıştır. Bizim de bunu yapmamız,

sanayicinin önündeki her türlü engeli kaldırarak yatırım ortamını iyileştirmemiz, sanayiciliği daha cazip hale getirmemiz gerekmektedir.

Değerli Meclis üyeleri, üç ayda bir düzenlediğimiz ASO üyeleri eğilim anketinin Haziran sonuçları belli oldu. Anket, birinci çeyrekte olduğu gibi ikinci çeyrekte de Ankara sanayisinde büyümenin yavaş olduğunu gösteriyor. Bu oranları Mart ayı anket sonuçlarıyla karşılaştırdığımızda ithalat ve istihdamdaki artış dışında önemli bir fark görünmemektedir. Diğer kalemlerde artış belirtenlerin oranıyla azalış belirtenlerin oranı hemen hemen birbirine eşit ve üçte bir dolayındadır.

Yılın geri kalanı için beklentilere bakıldığında, Ankara sanayisinde güçlü bir iyimserlik görülmektedir. Sanayicilerin neredeyse yarısından fazlası yılın geri kalan bölümünde işlerin açılmasını beklemektedir. Tabii makro ekonomik analiz yapanlar, Türkiye ekonomisinin yıl sonuna doğru daha fazla



"Dünyada bir süredir likidite bolluğu yaşanmaktadır. Son yıllarda kısa vadeli borçlardaki artış dikkat çekicidir. Ayrıca küresel şartlarda her an bir bozulma ihtimalini göz ardı etmemeliyiz. Bu nedenle özel sektörün çok ihtiyatlı olması gerektiğini düşünüyorum. Ülke olarak tasarruflarımızı arttırmalı, yerli malı tüketimini özendirmeli, gelirimizden fazlasını tüketmekten vazgeçmeliyiz."

yavaşlayacağını söylüyorlar. Bizim beklentilerimiz ise bunun tam tersi yöndedir.

Dünyada bir süredir likidite bolluğu yaşanmaktadır. Türkiye de küresel likidite bolluğundan yararlanarak yüksek cari açıkları finanse edebilmiştir. Özel sektör de dışarıdan önemli ölçüde borçlanmıştır. Toplam 386 milyar dolar olan dış borcun yüzde 70'i özel sektöre ait. Bu yılın birinci çeyreği sonunda özel sektörün 106 milyar doları kısa ve 159 milyar doları uzun vadeli olmak üzere 265 milyar dolara ulaştı. Son yıllarda kısa vadeli borçlardaki artış dikkat çekicidir. 2009 başında 42 milyar dolar olan kısa vadeli dış borç 5 yılda 2,5 kat artmıştır. Bu yıl vadesi 1 yıl içinde dolacak olan 76 milyar dolarlık bir dış borç var. Buna 50 milyar dolar dolayında cari açığı da eklerseniz, bir yıllık dış finansman ihtiyacımız ortaya çıkacaktır. Bugünkü şartlarda bu borçların ödenmesi ya da çevrilmesinde bir sıkıntı yaşanmasını beklemiyoruz. Ancak yabancı sermaye girişlerindeki yavaşlamayı da tespit etmeliyiz. Geçen yılın ilk 5 ayında ülkemize gelen yabancı sermaye 46 milyar dolar iken, bu yıl 13 milyar dolar olmuştur. Bunda düşen cari açığın etkisi vardır. Daha az ithalat yaptığımız için daha az da borca ihtiyacımız var. Ayrıca küresel şartlarda her an bir bozulma ihtimalini göz ardı etmemeliyiz. Bu nedenle özel sektörün çok ihtiyatlı olması gerektiğini düşünüyorum. Ülke olarak tasarruflarımızı arttırmalı, yerli malı tüketimini

özendirmeli, gelirimizden fazlasını tüketmekten vazgeçmeliyiz.

Değerli Meclis üyeleri, bu gece Kadir Gecesi. 1000 aydan daha hayırlı olduğu müjdesiyle bize bildirilen Kadir Gecesi'nin bu gece olduğuna inanıyoruz. Resulullah Efendimizin "Ümmetimin ittifak ettiği şey doğrudur" mealinde bir hadisi şerifi var. Ben bu gecenin tüm milletimize ve alemi İslam'a hayırlar getirmesini temenni ediyorum. Ve bu gece için sizlerden bir ricam var, Sayın Başkanım da söylediler. Bugün İslam coğrafyasının bulunduğu bütün ülkelerde kan var, gözyaşı var, zulüm var. Bunu belki de biz hak ediyoruz, hak ettiğimiz için başımıza geliyor. Çünkü İslam'ı biz sadece seccadeyle camiye hapsedtik. Bir tapınma virtueli olarak görüyoruz. Hâlbuki İslamiyet, bizim hayatımızı, sosyal ilişkilerimizi, ekonomimizi düzenleyen, yaratılmış tüm varlıklarla insanın arasındaki münasebeti düzenleyen bir din. Burada yapmış olduğumuz ihmaller ve işimize gelmeyenleri duymamamız, görmememiz, üzerimize vazife edilmememiz sebebi ile bugün İslam alemi perişan vaziyette. İslam alemi Endülüs zamanında İspanya'ya kadar gitmiş, orada büyük bir medeniyet kurmuş, dünyanın ilk tıp fakültesini kurarak dünyanın en büyük alimlerini bünyesinden çıkartmış. Hakeza Osmanlı zamanında dünya hakimiyeti kurmuş. Ama ne zaman buralardan uzaklaşmaya başlamışsak, vücut bu uyumsuzluğu reddetmiş.



Bakın eğer ilim müminin yitiği ise niye İslam ülkelerindeki halkların çok büyük bir kısmı cahil? Okuryazar sayısı, iyi eğitilmiş insan sayısı son derece az? Müslüman Müslümanın kardeşi ise, bugün Gazze’de yaşanan zulme niye Müslümanlar ses çıkartmıyorlar? Bugün Irak’ta, Suriye’de yaşanan vahşetten, insanların değil, insanlığın katlinden niye Müslümanlar rahatsız olmuyorlar veya müdahale etmiyorlar? İslam coğrafyasının aklını başına devşirmesi için ben bu gece hepinizin dua etmesini rica ediyorum.

Bu zulüm sadece bizim din kardeşlerimize değil, Doğu Türkistan’dan Çin’e kadar, Suriye’deki, Irak’taki Türkmen kardeşlerimize kadar onlar da zulüm altındalar. Bunlar da Müslüman kardeşlerimiz. Bugünkü şartlarda bu ülkelere biz savaş açamayız. Ama ülke olarak silkinip yekvücut olup, tepki vermemiz lazım. İnsanlığımız ve inancımız bize bunu gerektiriyor.

Batı dünyasının tepkisiz kalmasının sebeplerini, Birleşmiş Milletler Arap raporunu sizlere daha önce açıklamıştım. Batılı, İslam coğrafyasını âdeta zenginliklerin üzerine oturan hamamböcekleri gibi görüyor. Birbirlerini kırsınlar, nasıl olsa 400 milyon var burada, bu dünyanın başına sorun. Zaten İslam da radikalleşiyor, teröristler de başka şeyler de oradan çıkıyor, bize dokunmasınlar da birbirlerini yesinler diye bakıyor. Gerçekten acınacak bir haldeyiz.

Bu coğrafya içerisinde tek istikrar adası olan ülkemizde huzurun ve barışın, birlik ve beraberliğimizin devamını sizlerden hem Kadir gecesinde hem de arife gecesinde Allah’tan niyaz etmenizi temenni ediyorum.

Bu duygu ve düşüncelerle konuşmama burada son verirken hem Kadir Gecenizi hem de Ramazan bayramınızı kutluyorum, sağlık ve mutluluklar diliyorum.



ASOMECLİS



**Ankara Sanayi Odası
Meclis Toplantısı**

27 Ağustos 2014

“Yeni hükümet, üretimi ve büyük yatırımları ekonomi politikalarının merkezine koymalı, sanayiye öksüz çocuk gibi sahipsiz bırakmamalıdır”



NURETTİN ÖZDEBİR
ASO YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sayın Başkan, Meclisimizin değerli üyeleri, Türkiye Odalar Borsalar Birliği'nin değerli Başkanı, odamızın Ağustos ayı olağan Meclis toplantısına hoş geldiniz diyor, hepinizi Yönetim Kurulu ve şahsım adına saygıyla selamlıyorum. Sayın Başkan toplantımıza hoş geldiniz.

Değerli Meclis üyeleri, cumhurbaşkanlığı seçimini sakın bir ortamda gerçekleştirdik. Artık terleyen bir cumhurbaşkanı olacağını söyleyen bir Cumhurbaşkanımız ve onunla uyumlu çalış-

acak bir başbakan adayımız var. Buna rağmen Moody's derecelendirme kuruluşu siyasi riskten söz ederek Türkiye'nin notunu düşürebileceğinin sinyallerini veriyor. İçeride de yeni bir hükümetin kurulacak olması nedeniyle görev alacak bakanlar konusunda çeşitli spekülasyonlar yapılıyor. Bu spekülasyonlar, ekonomi politikalarında bir değişikliğe gidilebileceği ya da kuvvetler ayrılığının ortadan kalkacağı üzerinde yoğunlaşıyor.

“Moody's derecelendirme kuruluşu siyasi riskten söz ederek Türkiye'nin notunu düşürebileceğinin sinyallerini veriyor. İçeride de yeni bir hükümetin kurulacak olması nedeniyle görev alacak bakanlar konusunda çeşitli spekülasyonlar yapılıyor. Bu spekülasyonlar, ekonomi politikalarında bir değişikliğe gidilebileceği ya da kuvvetler ayrılığının ortadan kalkacağı üzerinde yoğunlaşıyor.”



"Türkiye'de şu anda gerçek anlamda bir güçler ayrılığından söz edemeyiz. Parlamentonun yasama görevinin yanında denetim görevini de daha sağlıklı yapabileceğine inanıyorum. Bütün bu dönüşümleri yeni dönemde başarabilirsek, Türkiye'nin daha yönetilebilir bir ülke olacağını düşünüyorum."

Bildiğiniz gibi bu zamana kadar cumhurbaşkanları genel olarak Parlamento içinden seçiliyordu. Şahsen cumhurbaşkanının halk tarafından seçilmesinin Türkiye'nin önünde yeni ufuklar açacağını düşünüyorum. Başbakan Erdoğan'ın Cumhurbaşkanı olması nedeniyle kurulacak yeni hükümette bazı bakanlıklarda değişiklikler olabilir. Burada yeni başbakanın ve cumhurbaşkanının tercihleri önem kazanmaktadır.

Ayrıca, bakan olmak için milletvekili olma şartı yoktur ve şahsen bu anlamda yeni bir teamülün oluşmasını tercih ederim. Türkiye'nin böyle bir yola gitmesi gerektiğine inanıyorum.

Güçler ayrılığı deniyor ama Türkiye'de şu anda gerçek anlamda bir güçler ayrılığından söz edemeyiz. Çünkü parlamentonun içinden seçilmiş bir bakan, parlamentodayken yasama görevini, parlamentonun kapısından bir adım dışarı çıktığı zaman yürütme görevini yapıyor. Bunlar biraz iç içe geçmiş durumda. Amerika Birleşik Devletleri'nde olduğu gibi bakanların dışarıdan atanma şartı olsa o zaman parlamentonun ayrı bir saygınlığı olur. Böylece parlamentonun yasama görevinin yanında denetim görevini de daha sağlıklı yapabileceğine inanıyorum.

Bütün bu dönüşümleri yeni dönemde başarabilirsek, Türkiye'nin daha yönetilebilir bir ülke olacağını düşünüyorum. Değişen dünya şartlarında zaman zaman ekonomik politikalarda ayarlamalar yapmak doğal karşılanmalıdır. Ama değişim karşısında duyulan endişeler nedeniyle bir istikrarsızlık algılanması oluşturuluyor. Bu, aslında kendi ayağımıza kurşun sıkmak anlamına geliyor. Çünkü bu algılar beklentileri de bozuyor.

Yıl sonu enflasyon beklentisi 8,70'e yükseldi. Mayıs'tan itibaren düşüşte olan reel kesim güven endeksi 106,8'e geriledi. Beklentilerdeki bozulma, piyasaları da etkilemektedir. Bu bozulmanın konut piyasası üzerindeki etkisi iyice hissedilmektedir. Temmuz ayında konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 20 geriledi. Bu gerilemede yeni konutlardaki KDV artışının da etkisi olmuştur. Faiz artışı endişeleri ile birlikte ipotekli konut satışlarındaki düşüş yüzde 33 gibi daha yüksek bir oranda olmuştur. Yatırım malları ithalatı iki aydır yüzde 5'in üzerinde düşüyor. Oysa bizim üretime ve büyümeye odaklanmamız, piyasayı canlı tutmamız lazım.



"Rant peşinde koşarak yüksek kazançlar sağlamak yerine, düşük kâr oranları, artan rekabet ve yatırım ortamındaki eksiklikler ve her geçen gün istihdam üzerindeki hukuki ve mali yüklerin artışı nedeniyle şevki kırılan sanayici, varlığını sürdürme mücadelesi vermektedir."

Cari işlemler açığı riskini azaltmak için sanayinin ana girdilerini oluşturan ama bize göre hammadde olan ara malı üretimini arttırarak ithalatını düşürmemiz lazım.

Başka bir konuya geçmeden önce yeni hükümetten beklentilerimizi ifade etmek istiyorum. Yeni hükümet, üretimi ve büyük yatırımları ekonomi politikalarının merkezine koymalı, sanayiye öksüz çocuk gibi sahipsiz bırakmamalıdır.

Değerli Meclis üyeleri; buradan yaptığım her konuşmada, ülkemizde sanayicilik yapmanın

ne kadar zor olduğunu ifade ediyorum. Rant peşinde koşarak yüksek kazançlar sağlamak yerine, düşük kâr oranları, artan rekabet ve yatırım ortamındaki eksiklikler ve her geçen gün istihdam üzerindeki hukuki ve mali yüklerin artışı nedeniyle şevki kırılan sanayici, varlığını sürdürme mücadelesi vermektedir. Sanayinin ve sanayicinin içinde bulunduğu durumu bir kez daha ortaya koymak için size bir örnek vereceğim.

Ülkemizde fiyatlar esas olarak enflasyon nedeniyle artmaktadır. Ama her sektörde fiyat

“Gelir arttıkça diğ er mal ve hizmetlere olan talep artmaktadır. Küresel,  zellikle Çin’den gelen rekabet ve piyasa gözetim ve denetiminin eksik yapılması nedeniyle doğan haksız rekabet, endüstriyel ürünlerin fiyat artışlarını sınırlamaktadır. Küresel krizin neden olduğu emtia fiyatlarındaki artışlar da sektörler arasındaki fiyat farklılaştırmasını körüklemektedir. Başka sektörlerde tatlı k rlar dururken, sanayici neden sanayicilik yapsın?”

artışları aynı oranda olmamaktadır. Sektörel fiyat artışlarını enflasyonun yanı sıra talep ve rekabet şartları, maliyet artışlarındaki farklılaşmalar da etkilemektedir. Ülkemizde fiyatlar 1998-2014 döneminde ortalama 14 kat artmıştır. Ama fiyat artışları her sektörde aynı olmamıştır. Örneğin; madencilikte fiyatlar 30 kat, gayrimenkul faaliyetlerinde 29 kat, eğitimde 27, sağlıkta 16, elektrik-gaz ve su buharında 15, ticarete 13 kat artarken, imalat sanayisinde ise sadece 9 kat artmıştır. Eğer bir sektördeki fiyat artışları gayrisafi yurt içi hasıladaki artışın gerisinde kalmışsa bu, o sektörde göreli fiyatların düştüğü anlamına gelmektedir. Örneğin, 1998’de bir birim imalat sanayisi ürünü ile diğ er her sektörden bir birim alınabilirken, 2014’te bir birim imalat sanayisi ürünü ile bir birim madencilik ürününün sadece 30’da birini, sağlık hizmetinin 16’da birini, ticari hizmetlerin 15’te birini alabilmektedir. Durumu daha iyi göstermek için örneğin; ortalama fiyatlardaki artışa 1 dersek, madencilikte artış 2,1, imalat sanayisindeki artış 0,6 olmuştur. İmalat sanayisi ürünlerinin diğ er birçok sektörde üretilen mal ve hizmetlere göre değeri d ş-

müştür. Bunun çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Gelir arttıkça diğ er mal ve hizmetlere olan talep artmaktadır. Küresel,  zellikle Çin’den gelen rekabet ve piyasa gözetim ve denetiminin eksik yapılması nedeniyle doğan haksız rekabet, endüstriyel ürünlerin fiyat artışlarını sınırlamaktadır. Küresel krizin neden olduğu emtia fiyatlarındaki artışlar da sektörler arasındaki fiyat farklılaştırmasını körüklemektedir.

Sorumu tekrarlıyorum; başka sektörlerde tatlı k rlar dururken, sanayici neden sanayicilik yapsın?

Değerli Meclis  yeleri, endüstriyel malların diğ er mallar karşısındaki değer düşüşü her alt sektörde aynı değildir. TÜİK geçtiğimiz günlerde imalat sanayisinde yoğunlaşma oranlarını açıkladı. Yoğunlaşma oranı bir sektörde en büyük 4 firmanın toplam üretim içindeki payını göstermektedir. Eğer bu pay 30’un altında ise yoğunlaşma düşük, 30 ile 50 arasında ise orta, 50 ile 70 arasında yüksek, 70’ten yüksek ise çok yüksek yoğunlaşma var demektir. Bir sektörde yoğunlaşma ne kadar yüksek ise, rekabet o kadar az, bazı firmaların tekel gücü



ile fiyatları da o kadar yüksektir. İmalat sanayisinin dörtte birinde çok yüksek, beşte birinde ise yüksek yoğunlaşma vardır. Bu, sektörlerin yüzde 46'sında yoğunlaşmanın yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Yani burada sektördeki ilk 4 firmanın ciroları yüzde 70'ler civarında oluşmaktadır. Bu yüksek oranlar bize şunu göstermektedir. Birçok sektörde yeterli rekabet olmadığı ve birçok büyük firma o sektöre hâkim olduğu için fiyatlar yüksek oluşmaktadır. Böylece tekel gücüne sahip firmalar ürünlerini dışarıda dünya fiyatlarından satarken, yurt içinde yüksek fiyatlardan satarak kârlarını arttırabilmektedir. Biz de sanayici olarak eğer o sektörlerden mal satın alıyorsak, rekabetçi bir piyasadakinden çok daha yüksek fiyatlar ödüyoruz demektir. Malımızı satıyorsak da tekel gücü karşısında malımızı düşük kârlarla satmak

zorunda kalıyoruz. Yüksek yoğunlaşma sadece fiyatları değil, teknolojik gelişme ve inovasyonu da olumsuz etkilemektedir. Rekabetle karşılaşmayan ve malını yüksek fiyattan satan şirket ne teknolojik gelişme ne de inovasyon kaygısı taşıyacaktır. Piyasada tekel gücüne sahip bir şirketin kaliteyi geliştirme, daha kaliteli malı daha ucuza satmak için hiçbir nedeni olmayacaktır. Yüksek yoğunlaşma oranları cari işlemler açığını da arttırmaktadır. İçeride yoğunlaşma oranı yüksek bir sektörden ara malı almak yerine ithalat yapmak daha ucuza geliyorsa sanayici başka ne yapabilir ki? Bu yüksek yoğunlaşma oranları, sanayimizin sağlıklı gelişmesini engellemekte, özellikle küçük firmaların kâr oranlarını düşürerek sermaye birikim hızını yavaşlatmaktadır.

“Yüksek yoğunlaşma sadece fiyatları değil, teknolojik gelişme ve inovasyonu olumsuz etkilediği gibi cari işlemler açığını da arttırmaktadır. İçeride yoğunlaşma oranı yüksek bir sektörden ara malı almak yerine ithalat yapmak daha ucuza geliyorsa sanayici başka ne yapabilir ki? Bu yüksek yoğunlaşma oranları, sanayimizin sağlıklı gelişmesini engellemekte, özellikle küçük firmaların kâr oranlarını düşürerek sermaye birikim hızını yavaşlatmaktadır.”

Değerli Meclis üyeleri, Plastik Komitemizden geçtiğimiz günlerde bazı plastik ürünlerinin olması gereken, yani aynı fabrikanın aynı maliyette imal ettiği diğer ürünlere göre çok daha yüksek fiyatlarla piyasaya arz edildiğini ve ithalatın da önünü kesmek suretiyle sanayici-mize pahalı mal sattığı konusunda şikâyetler gelmişti. Daha önce demir-çelik fabrikalarımız yurt dışına, Çin’e, Amerika’ya demir mamulleri, madde mamulleri satıyorlardı ve sattıkları fiyatla, yurt içi fiyatlar arasında ciddi farklar vardı. Hakeza cam sektörü de yoğunlaşmanın çok yüksek olduğu bir sektördür. O firmanın Yunanistan’a sattığı malı Yunanistan’daki fiyatla alıp tekrar Türkiye’ye getirdiğiniz zaman, Türkiye’deki satış fiyatından daha düşüğüne mal ediyorsunuz. Yani bu demektir ki dünyaya mal satarken, dünya fiyatlarıyla rekabet içerisinde çok düşük fiyatlar verebilmekte ama “Bu pazarda kral benim, ben ne dersem o olur” deyip, haksız bir fiyatlandırma yaparak özellikle bu girdileri hammadde olarak kullanan ve dünyayla rekabet eden KOBİ’lerimizin

kârının bir kısmını kendisine transfer etmekte ve onların rekabetini güçleştirmektedir. Bu nedenle büyük firmalar yüksek kâr ederken, küçükler düşük kâr oranlarıyla yetinmek zorunda kalmaktadır. Ekonomi yönetimi, yoğunlaşma oranları yüksek sektörlerle girecek yeni şirketlere teşvik vermelidir. Rakiplerin sayısının artacağı endişesi bile yoğunlaşma oranı yüksek sektörlerde fiyatların düşmesine yol açacaktır.

Ağustos ayı Türk tarihinde önemli bir ay, biraz önce Başkanım da söyledi. 26 Ağustos 1071’de bu topraklara Türk damgasını vurduk. 30 Ağustos’ta da bu damgayı bir daha tescilleyerek bu cennet vatanımızda, bu zor coğrafyada ilelebet payidar olacağımızı dünyaya ilan ettik. Bu zaferler haftasının yine ülkemize kutlu zaferler, güzel günler, bereketler getirmesini temenni ediyorum.

Sayın Başkan, değerli Meclis üyeleri, değerli Başkanım; sözlerime son verirken, hepinizi saygıyla selamlıyor, 30 Ağustos Zafer Bayramınızı şimdiden kutluyorum.



“4562 sayılı OSBÜK Kanunu’nda değişiklik yapılması gerekiyor”

İBRAHİM HAKKI ALPTÜRK

DIĞER İMALATLAR VE BİLGİSAYAR YAZILIMLARI SANAYİ MECLİS ÜYESİ

Ülkemiz son zamanlarda altının önemle çizilmesi gereken haberleşme hürriyeti problemini tartışıyor. Anayasamızın 22. maddesinde “Herkes haberleşme hürriyetine sahiptir, haberleşmenin gizliliği esastır.” der. Esasın altı çizilmiş, haberleşmenin gizliliği. Bu ülkede eğer dışardaki çöpçüden ülkenin Cumhurbaşkanı kadar herkes dinlendiği endişesi taşıyorsa, o halde bu ülkenin namahrem denilen bir şeyi yoktur. Namahremi olmayan ülkenin ticaretinde de sanayisinde de askeriyesinde de kamu haberleşmesi ve kamu işlerinde de çok sağlıklı bir sonuç alınamaz; bu bilinen bir gerçektir.

Türk Telekom özelleştirilirken, Türkiye’deki ana transmisyon sistemiyle santralleri bu özelleştirmenin dışına alıp, diğer kısımları satmak konusuna vurgu yapmaya çalıştık ancak başarılı olmadık. 2007 yılında satılan kurumun 23 yıl bir lisans hakkı vardır, demek ki 16 yıl var. Önerim; bu konunun tekrar masaya yatırılması, kamu haberleşmesinin, askeri haberleşmenin ve özel birtakım haberleşmelerin yer aldığı yapıda ayrı bir network oluşturularak burada kamu personelinin istihdam edilmesidir. Ayrıca telekomünikasyon yatırımları ve yazılımları hususunda kendi milli şebekemizi ve milli yazılımımızı yaparsanız büyük paralar harcamak zorundasınız. Şu anda Türkiye’de bu dalda çok iyi imkânlarla sahip olan bir özel sektör olduğunu zannetmiyorum. O ne-

denle devletin burada çok özel ve önemli teşvikler uygulaması gerekiyor.

Bir başka konu, geçen yıl Sincan OSB’de hackerlar firmaların mail adreslerini ele geçirerek dolandırmışlar. Bunun önüne geçilmesi ile ilgili komite olarak bir çalışma içerisindeyiz. Yönetim Kurulumuz da uygun görürse Bilgi Güvenliği Derneği ile birlikte bir çalışma düzenlemek ve bu salonda üyelerimizi bilgilendirmek istiyoruz.

ASO 1. OSB Müdürü olarak bir başka hususu da dile getirmek istiyorum. Organize sanayi bölgeleri arasında uygulama birlikteliği yok. Bu çok ciddi bir problem yaratıyor. Kanunumuz var, uygulama yönetmeliğimiz var ancak organize sanayi bölgeleri birçok icraat el yordamıyla yapıyor, rutin bir uygulama yok. Devlet, 10 yıldır iş yapan devletten kanun koyan, düzenleme yapan ve kontrol eden devlet yapısına geçti. Bir tek bunu organize sanayi bölgelerinde yapamadık. Biz, icraatı görmeyen insanlarla mevzuat yapmaya çalışıyoruz, yürümüyor. Bunun için OSBÜK’ün yapısının, daha mükellef, daha yeterli hale getirilerek bir düzenleme kuruluşu gibi birimlendirilmesi ve konumlandırılmasını arzu ediyoruz. 4562 sayılı Kanun’da değişiklik yapılması için Türkiye Odalar Borsalar Birliğimizin desteğini süratle ihtiyacımız var, bunu arz ediyorum.

“Kimya sektörü kapasite raporları ile ilgili sıkıntılarımız giderilmelidir”

RAMAZAN ÇELİK

PETROL VE KİMYA SANAYİ MECLİS ÜYESİ



Boya-kimya sektöründe ÖTV’ler, Çalışma Bakanlığı’nın sıkıntılarıyla ilgili bazı bilgileri paylaşmak istiyorum. ÖTV’lerde malumunuz kriz doğuran 10 numara sektörü var. Aynı mu-

ameleden geçen biz sanayiciler, bu konuda sıkıntı yaşıyoruz. Firma olarak yüzde 45’in üstünde ihracat yapıyoruz. Yağ türevleri de kullanıyoruz. Diğer ithal ürünleri gümrük-

ten bir günde çektiğimiz halde yağ türevi ÖTV'li bir konteyner malı gümrükten 11 günde çekebiliyoruz. Yoğun bir sıkıştırma var. Mevzuattan dolayı ÖTV'yle ilgili teminat alınıyor. Bankadan kullandığımız toplam krediyi işletme sermayesi için kullanmamız gerekirken 4'te 1'ini bu kriz ortamında, iç piyasanın malum vade uzamalarında kullanmamız gerekirken, ÖTV'ler için yatırıyoruz,

Ayrıca, bazı kriterler çıktı. Kimya sektörü olarak kapasite formülasyonları geliştiriyoruz. ÖTV'li ürünle ilgili kapasite raporunda binde 1, yüzde 1 bir artış için geldiğimizde; "Bizim kriterlerimiz var, mevzuatın dışına çıkamayız, yardımcı olamayız" deniliyor. Nereye başvuracağız? Bakanlıktan, üniversiteden görüş mü getireceğiz? Buyurun işletmeye gidelim, formülleri çalışalım ve birlikte çözelim. Yaşanan sorunlarla ilgili gümrük müşavirinin, mali müşavirimin ve ulus-

lararası yağ firmalarının görüşlerini aldım, bir dosya hazırladık, takdim edeceğim. Konu ile ilgilenenlerinize inanıyorum.

Ayrıca hem Ankara Ticaret Odası da hem de Sanayi Odası tarafından verilen kapasite raporu bizler için ikilem yaratıyor.

Çalışma Bakanlığı'nın iş müfettişleriyle ilgili ciddi sıkıntılarımız var. Evet, çok tehlikeli bir sektörde çalışıyoruz ama bu sektördeki iş müfettişi arkadaşlarımız da çok idealist. Biz işletmemizi tehlikeye atmak ister miyiz? Mümkünse sanayiciyi anlayabilen, birlikte istişare edecek kişilerle çalışmak istiyoruz ancak olmuyor. Akabinde cezalar geliyor. Sektör tehlikeli sınıfta olduğu için malum sigortamız zaten yapılamıyor, bankalar kredi vermiyor. Bu tür sorunlarımızın çözümü için desteklerinizi bekliyoruz.

"OSB'ler teknoloji geliştirme merkezi olarak ilan edilmelidir"



SEDAT KAYMAK

ALTYAPI MÜTEAHHİTLERİ MECLİS ÜYESİ

Ankara Sanayi Odası Üniversite-Sanayi İşbirliği Komisyon Başkanı sıfatıyla Ankara sanayisinin önündeki bazı engelleri paylaşmak ve konuyla ilgili sizin de desteklerinizi ararak çözüm bulabileceğimizi ümit ediyorum.

Ülkemiz hâlâ gelişmekte olan ülke statüsünde. Demokrasimiz de sanayimiz de aynı evreden geçiyor. Ülkede eğer oturmuş bir demokrasiniz yok ise sanayinizin gelişmesi de çok işe yaramıyor. O yüzden her şeyden önce ülkemizdeki demokrasinin gelişmesi gerekiyor. Türkiye yeni bir sisteme geçiyor. Bir başkanlık sistemi başlıyor, halkın seçtiği bir cumhurbaşkanı, yeni bir başbakan, yeni hedefler olacak. Türkiye'nin kendi uçağını, kendi otomobilini yapma gibi tamamı sanayi ile ilgili 2023 hedefleri var.

Tüm bu hedeflere ulaşabilmemiz için Ar-Ge'nin desteklenmesi ve geliştirilmesi gerekiyor. Ar-Ge destekleri konusunda ülkemiz ile gelişmiş ülkeler arasında ciddi farklılıklar bulunuyor. Gelişmiş ülkelerde bu oran yüzde 3'ü aştığı hal-

de biz yüzde 1'lerde dahi değiliz, Artık Ar-Ge'yi üniversite kampüslerinin sınırları dışına çıkartmamız lazım. Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Meclis toplantımıza katıldığında da dile getirdik. Organize sanayi bölgelerinin tamamının teknoloji geliştirme merkezi olarak ilan edilmesi sağlanmalıdır.

Savunma sanayisi ve havacılık bilişim teknolojilerinde Ankara sanayisi ciddi bir yer kaplıyor ve 2023 hedefinde savunma sanayisine ciddi bir pay ayrılmış bulunuyor. Ülkemizde savunma sanayisi faaliyetinde bulunan 100'e yakın firma var. 2023 hedeflerini yakalayabilmemiz için bu sayının 2500 çıkması ve yeni firmaların kurulması gerekiyor. Bilindiği gibi savunma sanayimizde dışa bağımlı bir ülkeyiz, gelişmiş ülkelerdeki distribütörlerle yürütülüyor. Türk firmalar ürettiği ürünü dünya fuarlarına maalesef ulaştırıyor. Bunu ancak Avrupa ülkelerinde kurduğu şirketlerle sağlayabiliyor. Bu nedenle sanayicimizin dünya fuarlarına ulaşmasında büyük kolaylıklar sağlanmalıdır.



“Şeker ve glikoz kotaları acilen kaldırılmalıdır”

NEDİM DURUKAN

MUHTELİF GIDA SANAYİİ MECLİS ÜYESİ

Şeker ve glikoz konusunda Türkiye’de son 15 yıldan beri büyük bir zulüm yaşıyoruz, kısaca anlatmak istiyorum. Tüm dünya piyasalarında 350 dolar tonu olan şekerin Türkiye’de üretim maliyeti 1000 dolar tondur. Glikozun tüm dünyadaki fiyatı 375 ila 400 dolar iken, bizdeki fiyatı 800 dolardır. Biz buna isyan ediyoruz, bayrağımızı açtık, 15 yıldır sanayi komisyonlarında, her ortamda dile getirdik. Bir Amerikan firması, Türkiye glikoz üretiminin yüzde 85’inin kotasını tek başına almış, bileğimizi bükmüş. Bugün dünya piyasalarında 400 dolar olan fiyatı bize 1500-1600 TL’ye satıyor. Üstelik mal talep ettiğimiz zaman tek taraflı gönderdiğimiz sözleşmeyi imzalamadığınız için size mal veremiyoruz küstahlığını yapıyorlar. Geçen yıl Sincan Organize Sanayi Bölgesi’nde 40 milyon TL yatırımla şekerleme sektörünün dünyada tek bir firmanın yaptığı ve ikinci olarak bizim yaptığımız bir tesis kurduk. Romanya’dan, Ukrayna’dan, Rusya’dan, her taraftan teklifler alıyoruz. Çünkü

biz bir Ar-Ge firmasıyız. Bir kilogram şekerin fiyatı 1,6’lardan bizim teknolojiyle 5 dolar seviyesine geliyor. Herkes bizi kabul ediyor. Ama bu ülke hâlâ ve hâlâ şeker ve glikoz kotalarını kaldırmamakta ısrar ediyor. Dünyanın 60 ülkesine direkt ihracat yapıyoruz. 2015 yılı hedefimiz 120 ülkedir. Ama Brezilya’da şekerin tonu 300 dolar, Türkiye’de 1000 dolardır. Brezilya geçen yıl Irak’a sadece bizim yaptığımız lolipoplardan 1500 ton ürün indirdi, Romanya’ya da Bulgaristan’a da burnumuzun dibine. Artık ya fabrikalarımızı satıp, bu işlerden çıkacağız ki içerisinde Ülker’in, Eti’nin, Şölen’in, Kent’in bulunduğu 180 tane olan fabrika sayısı bugün 81’e düştü. Ben iddia ediyorum, 2 yıl içerisinde bu 40’a düşecek ve satılacağız. Ama biz ülkeye güveniyoruz, inanıyoruz. Bunun için de yatırım yaptık. Bu konuda çok mağdurusuz ve şeker ve glikoz kotalarının acilen kaldırılmasını talep ediyoruz.

“Bankalar kredi faiz oranlarını bir daha gözden geçirmelidirler”

ÖZCAN ÜLGENER

PLASTİK ve PLASTİK ÜRÜNLERİ SANAYİİ MECLİS ÜYESİ



Sanayiciler olarak son bir senedir çok büyük sıkıntılar yaşıyoruz. Bu sorunların en önemli nedenlerinden biri de Mart ayı seçim döneminde Hükümetle Ana Muhalefetin birbirlerine ağır hakaretler içeren söylemleri oldu. Bu sıkıntılar hâlâ devam ediyor. Ancak Cumhurbaşkanlığı seçiminin bir nebze diğer seçimden daha uygun şartlarda geçtiğine inanıyorum. Artık diyoruz ki hükümetler, muhalefet, sanayi odaları, borsalar, ticaret odaları, herkes gündemine dönmeli, bizler de işimizi en iyi şekilde yapmalıyız.

Sayın Başkanım, “Başkentin sanayisinden sanayinin başkentine” sloganımız var. Ancak çözümü gereken sorunlarımızın hem Ankara Sanayi Odası hem de Türkiye Odalar Borsalar Birliği nezdinde sizlerin de desteğiyle birlikte aşılması gerekiyor.

ORSİAD olarak 400 üyemizle yaptığımız çalışmamız sonucunda 5. ayın sonu itibarıyla OSTİM’de doluluk oranı yüzde 85 idi.

Son 2 ay içerisinde ise yüzde 17 bir düşüş gerçekleşti. Ben şundan yanayım: OSTİM çalışıyor, KOBİ’ler çalışıyor. Bugün Türkiye’nin ihracatının yüzde 61’ini KOBİ’ler yapıyor. Fakat KOBİ’lere yardım eden, destek veren yok. Bir banka çıkıyor yüzde 24 kâr açıklıyor. KOBİ’ler nasıl rekabet etsin?

Évet, savunma sanayisiyle ilgili çok yol kat etmemiz gerektiği ifade edildi. Fakat bizim savunma sanayisini yapabilmemiz için KOBİ’lerin önünün açılması gerekiyor. Son 4-5 yıl içerisinde KOBİ’ler büyümesini bankalarla yaptı, bizler bankalarla beraber büyüyüyoruz. Bankalar fiyatlarını arttırdığı, aşağı indirmedikleri sürece iş yapamaz duruma geldik. Bu nedenle KOBİ’lere destek verilmesi gerekiyor. Sayın Başkanım sizden özellikle istirham ediyorum, bankalar kredi faiz oranlarını bir daha gözden geçirmelidirler.

“Ülkeler ancak ve ancak sanayisiyle zenginleşebilirler”



RİFAT HİSARCIKLIOĞLU

TOBB BAŞKANI

Sayın Başkan, Ankara Sanayi Odası'nın değerli Meclis üyesi kardeşlerim; biraz önce Özcan Bey "Bize gelmeyeli 1 sene oldu." dediğinde aklıma bir şey geldi. Ben aslında Ankara Sanayi Odası'nın üyesiyim, Ankara sanayicisiyim. Buraya gelirken de binanın önünden geçerken de bu arsanın alındığı günleri hatırlıyorum. Yani Ankara Sanayi Odası'nın içindeyim, Ankara sanayicisiyim. Kısmet bugüneymiş, davetiniz için Meclis Başkanımıza, Sayın Yönetim Kurulu Başkanımıza ve sizlere teşekkür ediyorum.

Odalar Birliği Başkanı olduğum tarihten itibaren iştişareye çok önem verdim. 365 oda ve borsamla

her davete muhakkak yetişmeye, yılda 1 sefer 81 ilimizi ziyaret edip, oradaki tüccar ve sanayicilerimizin derdini öğrenmeye çalıştım. Çünkü Odalar Birliği Başkanı'nın vazifesi, 81 ilin oda ve borsalarındaki meclislerin sıkıntılarını alıp, bunları hükümete, bürokrasiye iletme. Bu kapsamda da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarihinde hükümetle ve özel sektörle kurumsal iş birliği yaparak bir ilki gerçekleştirdik. Yani "Selamun aleyküm, ve aleyküm selam, biz geldik, şöyle bir derdimiz var." değil, düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz toplantılarla sizlerin

"Sanayi çok önemli doğru ama bir şeyin altını iyi çizelim. Dünyada 10 milyonun üstünde nüfusu olan tüm ülkeler ancak ve ancak sanayile zenginleşebilmişler. Son 15 yılda sanayinin toplam gayrisafi milli hasıladan aldığı pay yüzde 24'ten yüzde 15'e düşmüş. Sanayinin yerini hizmet sektörü almış. 2008'deki ekonomik krizde sanayisi olan ülkeler ekonomik krizden etkilenmediler, hizmet sektörüne dayalı ülkeler ise maalesef krizden çıkabilmek için hâlâ mücadele ediyorlar."

“Dünya ekonomisinde 7 tane önemli trend değişikliği var. Dünyada artık finans haritası değişiyor. Şu anda dünyadaki en önemli trend, bütün dünyada azalan para arzı. Özellikle bizim gibi cari açığı fazla olan ülkeler açısından bu çok önemli bir unsur. Sanayici olarak, ülke olarak parayı artık eskisi gibi bol ve ucuz bulamayacağız.”

derdini iletebildiğimiz platformlar ortaya çıkarttık ki bunlar kurumsal. Bundan 20 gün önce Odalar Birliği'nde Sayın Başbakanımızın ve ekonomiden sorumlu 5 bakanın katılımıyla 7. Ticaret ve Sanayi Şûrası'nı gerçekleştirdik ve sizlerden aldığımız bütün bilgi, belge, dokümanları iletmeye çalışıyoruz. Bu da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin ve Birliğin Başkanı olarak benim en önemli, dikkatle altını çizdiğimiz husus.

İstişare olmadan, bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olabilmek mümkün değil. Bilgi sahibi olabilmek için sahada olacaksınız. Benim de herhalde 180 gün Ankara dışında, evimin dışında kalıyor olmamın ana nedeni bu.

Bu kapsamda Ankara Sanayi Odamız, Ankara Ticaret Borsamız, Ankara Ticaret Odası başkanımızla beraber Ankaralı sanayicilerimizin ve aynı zamanda Türkiye'deki sanayicilerimizin derdini dile getiren raporlarını sundular ve bu kapsamlı çalışmadan dolayı başta Meclis Başkanımız olmak üzere Yönetim Kurulu Başkanımıza ve tüm Meclisimize huzurunuzda teşekkür etmek istiyorum.

Sanayi çok önemli, doğru ama bir şeyin altını iyi çizelim. Bakın dünyada 10 milyonun üstünde nüfusu olan tüm ülkeler ancak ve ancak sanayile zenginleşebilmişler. Onun için yaptığımız iş çok önemli. Türkiye'de son 15 yılda sanayinin toplam gayrisafi milli hasıladan aldığı pay, yüzde 24'ten yüzde 15'e düşmüş. Sanayinin yerini hizmet sektörü almış. Hizmet sektörüyle kalkınan, gelişen ülke maalesef yok. 2008'deki ekonomik krizde gördük. Sanayisi olan

ülkeler ekonomik krizden etkilenmediler, hizmet sektörüne dayalı ülkeler ise maalesef krizden çıkabilmek için hâlâ mücadele ediyorlar. Onun için sanayi çok önemli, gelirin bu kadar rahat kazanıldığı bir ortamda sanayici olmak aslında büyük bir risk. Ama hepimizin genlerinden gelen, son 30 yılda keşfettiğimiz bir girişimcilik ruhuyla da devam ediyoruz.

Ancak sanayide ileri olan ülkeler de durmuyor. İşte bunun en güzel örneği; 2008 dünya krizinden en güçlü çıkan ülkelerin başında gelen Almanya, sanayisiyle söz sahibi olduğu için dünya ekonomisinde krizden en az etkilenen ülke oldu. Almanya, rakipleriyle arasındaki farkı açabilmek için şimdi bir adım daha ileri gidiyor. Türkiye'nin 2023 hedefi gibi ama tamamıyla sanayiye yönelik "Productions 4,0" diye yeni bir hedef koymuş. Üretimle IT'yi birleştirme, dördüncü sanayi devriminin başlangıcına adım atıyorlar.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği olarak hep birlikte sadece Türkiye'deki dertlerimizi değil, dünyadaki rakiplerimizi 'ne değişim var, ne oluyor, ne tarafa gidiyor' muhakkak takip etmeliyiz. Başarı için bu şart. Bu kapsamda dünya ne konuşuyor, dünya ekonomisinde konuşulan yeni trendler ne, önce bunlardan biraz bahsetmek istiyorum. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı olduğum zaman uluslararası birçok kuruluşun üyesiydik. Fakat ne başkanlığında ne başkan vekilliğinde ne de yönetimi dahil hiçbirinde görevimiz yoktu. Biz iş adamları olarak hep yerel düşünüyorduk, ben de bunlardan biriydim. Ankara'yı etkilersek, Meclis'i etkilersek,

“Dünyada ticaretin kuralları değişiyor. Amerikalı sanayiciler yatırımlarını artık yurt dışında başta Çin olmak üzere, Asya ve Pasifik ülkelerine kaydırmaya başladılar ve buna yönelik TTIP ve TPP stratejisi geliştirdiler. Amerika Birleşik Devletleri'nin başını çektiği dünya ekonomisinin 3'te 2'si artık tek bir pazar, tek bir kuralda birleşiyor ve bu, bizim için bir risk unsuru teşkil ediyor. Hükümetimizin, bürokrasinin önümüzdeki dönemde muhakkak bu TTIP ve TPP anlaşmalarının müzakeresi içerisine Türkiye'nin de dahil edilmesini zorluyor olmamız lazım.”

şu Hükümeti etkilersek, istediğimiz, talep ettiğimiz yasaları çıkartabileceğimizi umut ediyorduk. Fakat Odalar Birliği Başkanı olduktan sonra temsil edildiğimiz uluslararası kuruluşların tamamında atanarak değil, seçilerek geldik. Bir şey gördük ki; kurallar Ankara'da konmuyor. Ticaretin kuralları işte Brüksel'de, Washington'da, bu tip yerlerde konuluyor. Bu kurallar konduktan sonra Türkiye olarak, Bulgaristan olarak, Yunanistan olarak sizin vazifeniz, ana omurgasına dokunmadan bu yasaları geciktirmek.

Bakın dünya ekonomisinde 7 önemli trend değişikliği var. Dünyada artık finans haritası değişiyor. 2002'den itibaren dünya para arzında müthiş bir genişleme vardı. Bu genişlemeye bağlı olarak dünyadaki bütün ülkelerde büyüme yukarı doğru çıktı. Bu para bolluğu, sonunda 2008 dünya ekonomik kriziyle beraber sona erdi, piyasalarda dolaşan para miktarı tekrar azaldı. Fakat bu krizden çıkabilmek için para arzını genişletmeden, krizi rahat geçemeyeceklerine inandıkları için para arzını tekrar arttırdılar. Bu artışla beraber dünya ekonomisi artık belli bir noktada büyümeye doğru geldi. 2013'ün ikinci yarısından itibaren, 2014 yılından da başlayarak dünyada finansın artık eskisi gibi bol ve rahat olmayacağı bir döneme giriyoruz. Özellikle bizim gibi cari açığı fazla olan ülkeler açısından bu, çok önemli bir unsur. Burada dikkatinizi çekmek istiyorum;

sanayici olarak, ülke olarak parayı artık eskisi gibi bol ve ucuz bulamayacağız. Şu anda dünyadaki en önemli trend, para arzı bütün dünyada azalıyor. O zaman sanayi için en önemli kıt kaynakların başında gelen; para olacak, kredi mekanizması çalışacak ki daha ucuza kaynak bulalım, daha çok üretim ve yatırım yapabilelim. Ama azalan kıt kaynağın getirmiş olduğu bir avantajı daha gördük, o da dünya ekonomisinde 2008'de diplere vuran büyüme, tekrar yukarı doğru çıkmaya başladı. İşte 2014 itibarıyla 3 küsurlarda olan dünya ekonomisi, 2015 itibarıyla yüzde 4 büyüyecek, Amerikan ekonomisi de yüzde 3,4 büyüyecek. Dünya ekonomisinin büyümesi otomatikman bizi ilgilendiriyor. Çünkü o pazarlarda mal ihtiyacı artacak, yurt dışı pazarlarında bir büyüme başladığı için bizim de üretip, oraya satabilme imkânımız doğacak. Türkiye ihracatının yüzde 60 küsurunu küçük-orta boy işletmeler yapıyor, altını çizmek istiyorum. KOBİ'ye dikkat çekilebilmesi için kamuya açık her platformda anlatıyor olmamız lazım.

Dünyada ticaretin kuralları değişiyor. Dünya ticaretinin kurallarını koyan Dünya Ticaret Örgütü, burada maalesef bir türlü başarılı olamadı ve Amerikalı sanayiciler, Çin diasporasının Amerika'daki gücünden dolayı yatırımlarını artık yurt dışında başta Çin olmak üzere, Asya ve Pasifik ülkelerine kaydırmaya başladılar. Ama buna yönelik yeni bir strateji ge-



liştirdiler. Şimdi yeni durum şu: TTIP ve TPP diye Amerika Birleşik Devletleri'nin başını çektiği dünya ekonomisinin 3'te 2'si artık tek bir pazar, tek bir kuralda birleşiyor biliyor musunuz? Standartlar, üretim standartları, yatırımlar, bankalarda nasıl akreditif açılacağı, nasıl kabul edileceği, hangi standartlar aranacağı ve dünya ekonomisinin 3'te 2'si tek bir pazarda birleşiyor. Bu ise bizim için bir risk unsuru oluşturuyor. Çünkü biz bunların içinde taraf değiliz. Özellikle Ankaralı sanayiciler olarak sizlerin dikkatini çekmek istiyorum. Bakın Amerika kendi ekseninde olan NAFTA üyesi ülkeleri bu anlaşmaların içine dahil etti. Ama AB'yle Gümrük Birliği anlaşması yapan tek ülke 28+1 Türkiye olmasına rağmen biz bu görüşmenin içinde taraf değiliz. İki sene içerisinde bu müzakereleri bitirmeyi hedefliyorlar. Çok basit bir şey söyleyeyim, bizim klasik elektrik prizlerimiz, bütün iletim hatlarımız 220 volta göre. Ancak kural koydular dediler ki "110 volt olacak." Eğer o pazarlara mal satacaksak, bizim bütün yatırımlarımız, bütün standartlarımız buna göre değişmek durumunda. O malı satabilmek için artık başka engellerle karşı karşıya kalacağız. Şimdiki

gibi gümrüksüz hadi bakalım selamun aleykum ve aleyküm selam malı getirdim satıyorum işi bitecek. Onun için Hükümetimizin, bürokrasinin önümüzdeki dönemde bizim olmazsa olmazımız muhakkak bu TTIP VE TPP anlaşmalarının müzakeresi içerisine Türkiye'nin de dahil edilmesini zorluyor olmamız lazım. Bunu hep beraber yapacağız.

Üçüncü olarak, dünyada enerji haritası değişiyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin keşfettiği kaya gazı ile dünyadaki enerjinin ezberleri bozuluyor. Ne avantaj getiriyor? Amerika Birleşik Devletleri 10 liraya satın aldığı doğalgazı, şimdi 3 liraya imal ediyor ve 10 sene sonra net kaya gazı ihracatçısı olacak. Bu, başka bir trendi daha getiriyor; enerji ucuz olduğu zaman Amerika Birleşik Devletleri, üretim gücünde kaybettiği, dezavantajlı konuma düştüğü enerjiden dolayı avantajlı hale gelip, tekrar üretim ülkesi olmayı hedefliyor. Burada biz, petrole, doğalgaza göre daha avantajlıyız. Yabancıların yaptığı dünya kaya gazı rezervleri itibarıyla baktığımız zaman Trakya, biraz da Güneydoğu Anadolu bölgesinde biraz rezervimiz var. Ama burada Ankaralı



sanayiciler olarak şunun altını çizmek istiyorum: Özellikle şu anda geleneksel hale gelmiş petrol ve doğalgaz üreticileri olarak dünya ülkelerine yapacağınız yatırımlarda 10 yılın üzerindeki perspektife bakıyorsanız dikkatli olmanız lazım. Şu anda petrol üreten ülkelerde bitmez, tükenmez doğalgaz, petrol var. Buna bağlı olarak ben bu ülkelerde kalıcı yatırım yapmak istiyorum derseniz, 10 sene sonrası itibarıyla risk unsuru oluşabilir; bunun altını çizmek istiyorum, özellikle buna dikkat etmemiz lazım.

Dünyada karar alıcılarının konuştuğu dördüncü trend; orta sınıfın büyümesi, zenginleşmesi. Yani tarımdan, köylerden insanların şehirlere doğru akması. Bakın her yıl dünya nüfusunda orta sınıfa giren kişi sayısı 150 milyon. Bu orta sınıf, sanayiciler için büyük bir avantaj. Gelir yükseldiği için artık ürettiklerimize göre talep artacak, daha fazla insana mal satabilir hale geleceğiz. Bugün dünyada yaklaşık 1,8 milyar insan orta sınıftayken, 2030'da bu rakam 3 milyara doğru çıkacak. Ve bunun büyük bir çoğunluğu da yanı başımızdaki Asya pazarında olacak. Asya Pasifiği muhakkak keşfetmeliyiz. Bu nüfusun tüketim taleplerinin karşılanması lazım. İnsanlar zenginleşmesi altyapı demek, tüketim demek, üretim demek. İşte önümüzdeki dönemdeki yatırımlarımıza, hedeflerimize buna göre bakıyor olmamız lazım.

Dünyanın konuştuğu bir diğer husus; ekonomide ülkelerin yerine şehirler ön plana çıkıyor, artık sadece ülkeler değil, şehirler yarışıyor. Bugün dünyanın

en büyük 600 şehrinde 1,5 milyar insan yaşıyor ki dünya ekonomisinden aldıkları pay yaklaşık 30 trilyon dolar. 10 yıl sonra bu rakam 2 milyar kişiye çıkacak, bu şehirlerde nüfus 500 milyon artacak ve dünya ekonomisinden aldıkları pay yüzde 100 artarak 64 trilyon dolara, yani dünya ekonomisinin yüzde 60'ı haline gelecek. Onun için Ankara ve Ankaralılar olarak biz de şehrimizi ülke değil, şehir odaklı düşünmeye başladık.

Dünyanın en önemli ekonomistlerden Tom Friedman misafirim oldu. Sohbet ederken "Amerika'da Colorado eyaletinde Boulder diye bir şehir var. Burası ağır sanayi şehriydi, ağır sanayi Amerika'dan gidince çöktü, şehir terk edilmiş vaziyetteydi. Fakat bir belediye başkanı seçtiler, adam müthiş vizyoner. 'Dünyanın en hızlı interneti benim şehrimde olacak' dedi ve gerçekleştirdi. Boulder şehri, en hızlı internete kavuşunca bu sefer iki üniversite, artı bütün şirketlerin merkezleri en hızlı ulaşımına geçebilmek için merkezlerini Boulder'e kaydırmaya başladılar ve Boulder, Amerika Birleşik Devletleri'nde tekrar yatırım çeken, insan çeken, göç alan bir şehir noktasına geldi." dedi. Bu, güzel bir örnek ve Ankara açısından da çok önemli. Ankara Valisi, belediye başkanı, milletvekilleri, oda ve borsa başkanları, tüm karar alıcılar ve biz Ankaralılar olarak Ankara'nın geleceğini, hangi alanlarda ne yapılması gerektiğine dikkat çekerek birlikte hareket etmemiz lazım.

Bir diğer nokta; ülkeler arasında rekabetçilik, girişimcilik ana unsur haline geldi. Silikon Vadisi'ni hep du-

"Dünya karar alıcılarının konuştuğu üçüncü trend, dünyada enerji haritası değişiyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin keşfettiği kaya gazı ile enerjinin ezberleri bozuluyor. Amerika Birleşik Devletleri 10 liraya satın aldığı doğalgazı, şimdi 3 liraya imal ediyor ve 10 sene sonra net kaya gazı ihracatçısı olacak."

"Dünyada orta sınıf büyüyor ve zenginleşiyor. Bu orta sınıf, biz sanayiciler için büyük bir avantaj. İnsanların zenginleşmesi altyapı demek, tüketim demek, üretim demek. İşte önümüzdeki dönemde yatırımlarımıza, hedeflerimize buna göre bakıyor olmamız lazım."

yuyoruz. Silikon Vadisi'nde yatırım yapanların yüzde 52'si Amerika Birleşik Devletleri dışında doğmuş biliyor musunuz? Yani artık ülkeler, şehirler girişimci ithal ediyor. Ve Silikon Vadisi'nde çalışanların yüzde 35'i yine Amerika Birleşik Devletleri dışında doğmuş. Kanada, girişimci vizesi uygulamaya başladı, şimdi Amerika Birleşik Devletleri'nde de girişimciler özel vize başlıyor. Girişimci çekmek, dünyadaki en önemli yarışların başında geliyor. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği olarak her yıl girişimcilik endeksi yapıyoruz ve yayınlıyoruz. Ankara, İstanbul'dan sonra Türkiye ikincisi. Hatırlayın Ankara için hep "Memur şehri" denilirdi. Artık Ankara bir memur şehri olmaktan çıkıyor, girişimci şehri haline geliyor. Ve yine Ankaralı olarak gurur duyacağımız bir nokta da şu: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesinde, hangi işi yapıyorsa yapsın son 3 yılda cirosunu en fazla arttıran 100 şirket arasında yarışma yapıyoruz. Ankara İstanbul'dan sonra ikinci konumda. Türkiye'deki diğer şirketlere göre 17 şirketimiz cirosunu en çok arttıran olmuş. Ama bir şeye üzülmemek de elde değil. İstanbul Sanayi Odamızın son 10 yılda yayınladığı Türkiye'nin en büyük 1000 şirketi sıralamasına Ankara'da kaç tane firma soktuk diye baktığımız zaman da maalesef ilave 1 tane sokmuşuz. Gaziantep 34 ile birinci, Kocaeli 31 firma, Konya 11 firma, Adana 10 firma ile sıralamaya girmiş. Anadolu geliyor haberiniz olsun. Onun için hızla ilimizin sorunlarına yönelip, kendi sanayicimizi, yatırımcımızı daha da büyütmemiz, İSO 1000'deki şirket sayımızı arttırmamız lazım.

Tabii avantajlarımız da var. Ankara tam 18 tane üniversitesi ile üniversiteler şehri oldu. Bunun en güzel sonucunu da bilimsel yayın başvuru dağılımında görüyoruz. Başvurularda Ankara yüzde 29'la Türkiye birincisi. TÜBİTAK projelerinde TÜBİTAK kaynaklarının yüzde 29'unu yine Ankaralı şirketler alıyor. Bu, güzel bir şey, Ankara doğru yolda gidiyor. Ancak bilimsel yayında Türkiye'de birinciyken, bunun ticarileştirilmesinde maalesef yüzde 10'larla ikinci konumdayız. Yani patentlerimizi başka yere kaptırıyoruz. Sanayiciler olarak üniversitelerden daha fazla istifade ediyor olmamız lazım. Üniversite bana gelsin, beni keşfetsin yerine, bizim onlarla iş birliğini arttırarak özellikle rakiplerimize göre daha avantajlı duruma gelmeliyiz.

Son olarak dünyada konuşulan, bizde ise çok kullanılmayan, dünya, internet üzerindeki ticareti nasıl kullanıyor konusuna değinmek istiyorum. Dünya, interneti bizdeki gibi sosyal medya aracı veya birbirine hakaret etme, iftira atma, fitne çıkartma aracı olarak kullanmıyor. Düşünebiliyor musunuz twitter ve facebooku dünyada en fazla kullanan ülkelerin başında geliyoruz. Peki, dünya nasıl kullanıyor? Dünya bunu ticarete kullanıyor. İngiltere'deki ticaretin yüzde 14'ü internet üzerinden yapılıyor. Bizde ise internet üzerinden yapılan ticaret yüzde 1'in altında. Peki, interneti neden ticaret aracı olarak kullanmıyoruz? İnternet üzerinden satış yapanlar için basit bir şey söyleyeyim: Yarın Maliye geldi, her şeyin dört dörtlük, hiçbir şey bulamadılar. "Getir bakayım sen internet üzerinden ne kadarlık sipariş



"Artık ekonomide ülkelerin yerine şehirler ön plana çıkıyor, şehirler yarışıyor. Onun için Ankara ve Ankaralılar olarak biz de şehrimizi ülke değil, şehir odaklı düşünmeye başladık."

aldın?" "Şu kadarlık sipariş aldım." "Sözleşme hükümünde, nerede bunun damga pulu" diyor, binde 9 damga pulu var biliyor musunuz? Millet interneti ucuzlatmanın yollarını ararken, dünyada interneti en pahalı kullanan ülkelerden bir tanesiyiz. Adamlar interneti ne kadar ucuzlaştırırsa "Benim üreticim, sanayicim o kadar çok dünyayı keşfeder." diyor. Bunlara odaklanmalıyız. Bugün artık ticaret bizim bildiğimiz klasik modellerle yapılmıyor. Hadi bakalım çantayı topla, hep beraber gidelim Japonya'ya, mal satalım işi bitiyor. Ne olur dünyadaki gidişatı iyi takip edelim. Haritasını bilmeyeceğiz, Pasifik'teki adayı bilmeyeceğiz ama biz internet üzerinden bileceğiz. Dünyada biz iş adamlarının katıldığı toplantılarda konuşulan bu 7 hususa özellikle dikkatimizi çekmek istedim. Bunların hepsi de bir-iki saatlik konular ama size hiç olmazsa bir vizyon vermesi açısından önünüze koymak istedim.

Bakın Türkiye'de 1998-2002'ye kadar kişi başına gelirimiz 3-4 bin dolar seviyesindeydi. 2001 ekonomik krizini yaşayıp, dibi gördükten sonra yeni bir hükümet, yeni bir nefes, müthiş bir reform hamlesi başlattık. Ve düşünabiliyor musunuz, Türkiye tam 3 misli zenginleşti. 3600 dolardan 10 bin dolarlar seviyesine geldik. Ama nerede tıklandık kaldık? 10 bin dolarda, son 6 senedir yerimizde sayıyoruz. Burası dost ve aile meclisi, bunu konuşmazsak hata yaparız. Neyi unuttuk peki? Reform yapmasını unuttuk. Neyle uğraşır olduk? Türkiye olarak etnik kökenimizle, mezhebimizle, meşrebimizle, bıyığıyla-sakalıyla birbirimizle uğraşır hale geldik. Hedefi kaçırdık. Hedef ne? Reformlar yaparak, zenginleşmekti. Zen-

ginleşme hedefini kaybettik, belki de işin en kolay laf üretme noktasına geldik. Laf üretmek kolay mı? Kayserili hemşerilerim bilir, eskiden erkekler bir araya geldiği zaman iki şey konuşulmazdı; siyaset ve futbol. Niye diye sorarsanız? İkisinde de laf çok, sermaye çok. Sokaktan kimi istersen getir, sana bu ülkede Başbakanın ne yapması gerektiğini söyler, kimi getirirsen getir İsmail Kartal'ın Fenerbahçe'yi nasıl oynatması gerektiğini, hangi futbolcunun oynaması gerektiğini söyler. Ama ekonomide iş öyle değil. Ekonomiye herkes konuşamaz. Biz gündemimizi ekonomi odaklı hale getiremezsek, maalesef o 2023 hedeflerimizin hepsi hayal olur.

Aslında bana ilettiğiniz sorunlarınıza -bir tek İbrahim Bey'in aktardığı bilgi güvenliği kısmı, dinlenmeler hariç- değinmek istiyorum. Aslında anayasal bir hak, doğru söylüyorsunuz. Fakat yargı hukuksuzluk yapmaya başladığı zaman Türkiye'nin çivisi çıkıyor, yani işin başı yargıda başlıyor. Bakın dünyada zenginleşen ülkelerin birinci olarak odaklarına oturttuğu ne sanayidir ne şudur ne budur. Hukuktur. Osmanlı, Osmanlı olduysa niye Sultan Süleyman'ın önüne Kanuni'yi koymuşlar? Hukuk birinci öncelik, hukukun karşısında ağa da bey de vatandaş da herkes eşit, kimsenin farkı yok. Bugün seçilen Amerika Birleşik Devleti başkanlarının hepsi hukukçu. Hukuk mesleği Amerika Birleşik Devletleri'nde en itibarlı meslek. Eğer dünyada, bölgede lider olacaksan önce hukukunla, uyguladığın adaletle dünyanın üst seviyesine çıkmak durumundasın. İşte bunun için AB diyoruz. Kuralların herkese eşit uygulandığı, 'Rifat, Odalar Birliği Başkanı' diye ayrıcalık tanınma-



"Ülkeler arasında rekabetçilik, girişimcilik ana unsur haline geldi. Silikon Vadisi'nde yatırım yapanların yüzde 52'si Amerika Birleşik Devletleri dışında doğmuş. Girişimci çekmek, dünyadaki en önemli yarışların başında geliyor."

dığı bir ülke haline gelebilirsek, işte o zaman zenginleşmekten konuşabiliriz.

Biraz önce arkadaşlarımla ifade ettiğim sorunların birçoğunu dile getirdik ama birkaç başlığı bilin diye söylüyorum. Seçime 3 gün kala Sayın Başbakanımızın da katıldığı toplantıda özellikle ithalatın ucuzluğu ile ilgili sorunları dile getiren ilk 5 konsey başkanlarımızın konuşmasını Sayın Başbakanımız bizzat kendi dinledi. Daha sonra 10 bölgeye ayırdığımız -Ankara, İstanbul, İzmir ayrı bölge- bölgelerin il başkanları da ifade ettiler. Özellikle ithalatta kolaylık, kamu alımlarına yönelik bir politikanın muhakkak olması konusunu dile getirdiler ki, gelişmiş ülkeler bile yerli sanayinin oluşmasında kamu alımı uyguluyorlar. Bizde kanun var, kural var ama üç se-

fer genelge çıkartmamıza rağmen bir türlü uygulamıyoruz.

İş mahkemelerinden yangınız, bunu ifade ettik; ki iş mahkemelerinde davaların yüzde 99'unu kaybediyoruz. Bununla ilgili Sayın Babacan inşallah bir an önce çalışma yapacak. KOBİ'lerin ve sanayicilerin uğradığı haksızlıklar, ucuz finansman meselelerini konuştuk. Bankalarla ilgili sıkıntılarımızı dile getirdik, bunları tek tek söylemeyeceğim. Teşvik sistemi çok önemli. Artık yerli üretimin ve yüksek teknolojinin teşvik edildiği yeni bir teşvik haritasına ihtiyaç var. Perakende kanunu, istihdamın üzerindeki yükler gibi birçok konuya değindik. İstihdamın üzerindeki yüklerle ilgili birkaç tablo vermek istiyorum. Bir işçimizin eline net 100 lira maaş geçiyorsa, bunun



işverene maliyeti 184 lira. Bu, iki çocuklu, eşi çalışmayan bir birey olarak hesaplanmış. Burada primini SSK'ya düzenli ödeyen işverenin aldığı indirim hesaplanmamış, bu hesaplanırsa 184 lira 177 liraya iniyor. Ve ihbar tazminatı da kıdem tazminatı da iki hafta olarak yapılmış bir hesap. Peki, rakiplerimiz ne yapıyor? Bakın OECD verilerini söylüyorum. Güney Kore'de işçi 100 lira net alıyorsa işverene maliyeti 134 lira, vergilerin yükü 34 lira. Meksika 128 lira; 100 lira net işçi, 28 lira vergi. Rakiplerimiz bunlar. ABD'de istihdamın üzerindeki vergi yükü 16,8 lira. İngiltere'de -sosyal devlet ya bunlar- 149 lira. Aradık, bulduk en yükseği Almanya, 59,8. Türkiye burada şampiyon. Başka nelerimiz var? İş güvencemiz var. 30 çalışanın üzerindeyse, işletmenin üzerine 4 ila 8 maaş ilave tazminat var, sendikal tazminat var 12 maaş. Bir işçinizi işten çıkardığınızda "Ben sendikaya kayıt olacaktım onun için çıkarttı" dediği zaman iş güvencesi artı 12 maaş ödemek durumundasınız. İddia etmesi yeterli, çünkü avukatlar bunu hallediyor zaten, yüzde 50'sini kendisine, yüzde 50'sini işçiye alıyor. Yalnız 80'den bu tarafa sosyal haklarda ilk defa bir konuda geri adım attırabildik. Bu da bu baraj işinin pazarlığını yaparken, küçük-orta boy işletmeleri koruyabilmek için -onun için şimdi sendikalar beni de işçi düşmanı ilan etti- 30'un altında çalışan işletmelerde sendikal tazminat isteyebilme hakları bitti, bunun kanununu çıkarttırdık, son bir senedir yürürlükte. Bu baraj pazarlığı sırasında özellikle küçük-orta boy işletmelerden gelen şikâyet buydu. Adam hırsızlık yapmış ancak acımsız, kıdem tazminatını vermiş, işten çıkartmış. Sonra bir avukat bulmuş bunu demiş ki, "Ya kardeşim işten çıkarıldın tamam, yüzde 50'sini bana verersen, ben

sana ilave tazminat alacağım." Adam gönül rızasıyla ayrılmış ama mahkemeye gidiyor diyor ki, "Müvekkilim iş yerinde sendika örgütlenmesi yapacaktı, patron bunu tespit etti ve işten attı." İlave 12 maaş daha. Artı gecikme zammı, yaklaşık 16 maaş daha ilave para verdi biliyor musunuz? Hiç olmazsa küçük-orta boy işletmeleri burada kurtardık.

Zorunlu istihdam konusunu zaten biliyorsunuz. Peki, işler böyle de biz ne yapıyoruz? Müthiş bir enerjimiz var. Ben rahmetli Özal'ı da her yerde anıyorum, Allah makamını cennet etsin. Müthiş bir girişimci ruhu varmış. Doğalgaz yok, petrol yok, bir şeyi keşfetti bize; 30 yılda yaptıklarımız inanılmaz. Arçelik, Ankara Sanayi Odası üyesi olduğu için anlatmak isterim. İngiltere kraliçesinin sarayında yemekteyim, yanıma da İngiltere Dışişleri Bakanı Jack Straw oturmuş. Ben tabii Odalar Birliği Başkanı olarak Türkiye sanayisini anlatıyorum. İşte şunu yapıyoruz, şunu satıyoruz deyince, "Anlatma, ben biliyorum." dedi. "Nereden biliyorsunuz Sayın Bakan, Dışişleri Bakanısınız raporlardan mı?" diye sordum. "Yok yok evden" dedi. "Ne var evde" dedim. "Evdeki çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, buzdolabı, hepsi sizin." dedi. Ankara OSB'den çıkacak, İngiltere'de Jack Straw'nın mutfağına gireceğiz. Adam şimdi bizim reklamımızı yapıyor. İşte tüm zorluklara rağmen bunları da yapıyoruz. Bakın, 2008 dünya krizinde, Avrupa'da tam 5 milyon kişi işini kaybetti. Ama Türk özel sektörü olarak, yaşanan tüm zorluklara rağmen tam 4,5 milyon kişiyi sıfırdan istihdam ettik. Hepinize tek tek madalya takılsa hakkınız var, Peki, dünya krizdeyken bizim etrafımızda ne vardı? Hepiniz biliyorsunuz, bir tarafımızda siyasi kriz, bir

"Ülkeler arasında rekabetçilik, girişimcilik ana unsur haline geldi. Silikon Vadisi'nde yatırım yapanların yüzde 52'si Amerika Birleşik Devletleri dışında doğmuş. Girişimci çekmek, dünyadaki en önemli yarışların başında geliyor."



tarafımızda ekonomik krize rağmen yaptık. Biz devletten para pul istemiyoruz, sadece rakiplerimizle sahamız aynı konuma getirilsin istiyoruz. Sizin de vazifeniz bu. Ancak bunun için birlik ve beraberlik gerekiyor. "Birlikte rahmet ve bereket, ayrılıkta azap vardır." diyor, işin sırrı burada. Ülke olarak 76 milyon insan birbirini eksigiyle noksanıyla kardeşçe birlikteliğimizi kabul edip, sırt sırta verecek. Zorluğu aşabilmenin yolu buradan geçiyor. Eğer bir ve berabersek kolay. Birbirimize muhtacız, birbirimizin eksigini, noksanını aramaktan vazgeçin. Bizi diğer yaratıklardan ayıran en önemli unsur; Allah bize sevgi vermiş, sevgi halenizi çıkartın ne var ya, sonunda ölüm var, öleceksiniz. Nefreti bırakın, nefretle giden adam zaten ruhu karanlık gidiyor. Eğer sevgiyi ön plana çıkarıp, birbirimizi sevebilirsek bizi yenecek kimse yok. Bizim kadar çalışanı yok. Tek eksigimiz; birbirimize olan muhabbetimizdeki noksanlık. Bu toplumun her kesimine, her noktada görev yapan arkadaşlarıma söylüyorum: Bunu yapabildiğimiz, arttırabildiğimiz zaman Türkiye'nin ve bizim önümüzde hiçbir engel kalmaz.

Konuşmamın son bölümünde konuşmalarınızda aktardığınız sorunlarla ilgili birkaç şey söylemek istiyorum. Biz iletme makamındayız. Demokraside bize verilen kural, sizlerden bilgiyi alıp, çözüm yerlerine götürmektir.

Ankara Ticaret Odası da kapasite raporu veriyor denildi. Bunda bilgi eksikliği var herhalde? Tüm Türkiye'de ticaret odalarımız da sanayi odalarımız da kapasite raporu veriyor, fakat üyelerine yönelik veriyorlar. Kanunumuzda 10 kişinin üstünde olanlar ve aynı zamanda bilişim sektöründeki çalışanlar sanayici sayıldıkları için ticaret odalarımız onlara kapasite raporu veremez. Tüm Türkiye'de 10 kişinin altında çalışanlara ticaret odaları rapor veriyor. Burada bazen ticaret odalarımız, 10 kişi üstünde çalıştıranlara da Odalar Birliği'nde bizim koymuş olduğumuz bir kurala göre kapasite raporu veriyor. Atladığımız varsa muhakkak bize iletin. Eğer ticaret odası üyesiyse ticaret odasından, sanayi odası üyesiyse, yani 10 kişinin üzerinde çalıştırıyorsa kesinlikle ticaret odasından gelen kapasite raporunu kabul etmiyoruz.



"2001 ekonomik krizini yaşıyıp, dibi gördükten sonra yeni bir hükümet, yeni bir nefes, müthiş bir reform hamlesi başlattık. Hedef, reformları yaparak zenginleşmekti. Ancak birbirimizle uğraşırken reform yapmasını unuttuk, zenginleşme hedefini kaybettik. Biz ekonomiyi gündemimizi oturtmazsak, maalesef 2023 hedeflerimizin hepsi hayal olur."

10 numaralı yağ çok sıkıntılı bir iş. Maalesef boya sektörümüz bu işte çok mağdur olacaktı. Epey bir çabanın sonucunda Gümrük Ticaret Bakanlığımız, Maliye Bakanlığımız ki o çalışmalara ben de katıldım, belli bir noktada ancak mutabakat sağlayabildik. Yoksa boya sektörü tamamı ile bitme noktasına gelecekti.

Sigorta konusunda doğrusunuz. Boya sektöründe, pamukta, çabuk yanıcı bütün maddelerde, hammadde kullananlarda da mamul madde olarak kullananlarda da aynı sıkıntı var. Bununla ilgili Hazine'de Sigortacılık Genel Müdürlüğüyle Sayın Babacan'ın başkanlığında bir çalışma başlattık, inşallah onu bitireceğiz.

Yine Nedim Bey'in ifade ettiği şeker kotaları konusu, Nurettin Bey'in de katıldığı Ticaret Sanayi Şûrası'nda sayın bakanlarımıza kota serbestiyeti özellikle ifade edildi.

Özcan Bey'in söylediği KOBİ desteklerini ifade ettik ve takip ediyoruz, hep gündemimizde. Tüm Türkiye'de 1 milyon 500 bin üyemiz var, yüzde 99,2'si KOBİ ve istihdamın yüzde 66-67'sini herhâlde KOBİ'ler sağlıyor.

OSB'lerde birliktelik yok, denildi. İnşallah yeni dönemde bu konuyu gündeme getirelim.

İbrahim Bey'e de Nurettin Bey'e de söyledim. Bilgi güvenliğiyle ilgili alınması gereken tedbirler önemli. Bununla ilgili çalışmayı arkadaşlara ben de takip

ettireceğim, sizden yaptığınız çalıştayan sonucunu da istiyorum.

Türk firmalarının yurt dışına gittiği ihalelerde Türkiye'nin istihbarat kurumlarının özellikle bilgi güvenliğini nasıl saklaması gerekir konusunda DEİK kapsamında, iş yapan arkadaşlara özel eğitim verdim, verilmeye de devam ediyoruz.

Katılım sağlamakta güçlük çektiğiniz fuarlarla ilgili muhakkak TOBB Fuarlar Müdürlüğümüzle ASO irtibat kursun, burada her türlü yardımcı oluruz.

NACE kodu her yıl değişiyor. Belki farkında değilsiniz, seçim döneminde fark edebiliyorsunuz ama bunu muhasebecilerinizle konuşuyor olmanız lazım. Bir ticarethane, bir sanayici 3, 4, 5, 6 kalem malı üretip, satabilir. Orada odada üye olacağımız yer, en fazla ciro hangisinde ise Ankara Ticaret Odamız, Ankara Sanayi Odamızda o NACE kodunun olduğu grubun içinde olmak durumundayız. Bu, her yıl yenileniyor, muhasebecileriniz bilançonuzu Maliye'ye verirken, hangi NACE koduna girdiğinizi, cironuzun da dağılımını veriyor ve bu bize bildiriliyor. Kanun koyucu diyor ki; en çok hangi işte ciro yapıyorsan sen o meslek komitesinde olmak durumundasın. Yapılan itirazları düzelttik ama her zaman için itiraz etme hakkımız var. Ancak yalan beyan söz konusu olursa, defteriniz incelenebilir ona da dikkat edin.

Bu duygu ve düşüncelerle teşekkür ediyor, hepimizi saygıyla selamlıyorum.

AKBANK FARKIYLA DÜNYAYA AÇILIN

Akbank'ın uluslararası piyasalardaki gücünü, tecrübe ve bilgi birikimini müşterilerimizin deneyimine sunuyoruz. Global rekabette güçlü bir ortağınızın olmasını istiyorsanız, siz de Akbank farkıyla tanışın.



DOSYA

REKABET EDEBİLİR KENTLER VE YEREL YÖNETİMLER

PROF. DR. M. AKİF ÇUKURÇAYIR

Selçuk Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü
Kentleşme ve Çevre Sorunları Anabilim Dalı

Yeni yönetim anlayışında, toplumsal kalkınma ve ilerlemede en önemli rollerden biri de yerel yönetimlere verilmiştir. Toplum merkezli kalkınmanın en önemli aktörlerinden olan yerel yönetimler gittikçe güçlenmekte ve kurumsallaşmaktadır. Yerel yönetimlerin geleneksel görevlerinin yanında yeni görevler üstlendiğini de belirtmek gerekir. Kente vizyon kazandırma, kenti cazibe merkezi haline getirme, sosyal belediyeçilik uygulamaları yapma, "etkin, verimli ve demokratik" bir kurumsal kapasitenin geliştirilmesini sağlama yerel yönetimlerin çağdaş misyonları arasında sayılabilir. Özellikle "rekabet edebilir kentler" konsepti yerel yönetimler için en önemli görevlerden biri olarak da karşımıza çıkmaktadır.

Küreselleşme çağında yerelliğin ve yerel yönetimlerin daha fazla öne çıktığı gözlenmektedir. Küresel sistemde yerel yönetimlerin "güçlü" olabilmesi hem sorumlu olduğu halkın beklentilerini karşılayabilmesi hem de "rekabet" edebilir bir kimlik kazanabilmesi için yapılması gerekenler (Plamper, 1997: 31-35):

- Bütün çalışmaların odağında kentin bir "yatırım kenti" olması anlayışı olmalıdır.
- Stratejik yenilenmeye dayalı ve bitmeyen bir yönetim reformu gerçekleştirilmelidir. Çünkü bilgi çağında her şey her boyutuyla oldukça hızlı değişmektedir.

- Akla gelebilecek bütün kurum ve kuruluşlarla ister ulusal düzeyde isterse küresel düzeyde birlikte çalışma olanaklarının araştırılması gerekmektedir.
- Bu misyon ve vizyonun gerçekleştirilmesi uygun iletişim kanallarının oluşturulmasına da bağlıdır. "Dijital şehirler" ve "bilgi otoyolları" bugün herkesin ağzında. Ülkeler, yerel yönetimlerle birlikte e-devlet ve m-devlet çalışmalarını giderek yoğunlaştırmaktadırlar. Bunda amaç, her türlü etkinliğin ve verinin elektronik ortama taşınması ve kentle ilgilenen herkesin bu bilgilere kolayca ulaşmasının sağlanmasıdır. Kentsel altyapı, tarih-kültür, inşaat ve imar durumu, ulaşım ve haberleşme olanakları bu otomasyon ve internet ortamlarına taşınacak ve ilgililerin hizmetine sunulacaktır.
- Rekabetçi bir misyon edinmek ve başarıyı istemek. Dünyada rekabetçi yerel uygulamalar birçok ülkenin katılımıyla değerlendirilmeye alınmakta ve ödüllendirilmektedir. Türkiye'de de bu konuda küçük de olsa adımlar mevcuttur. Bazı önemli kentsel uygulamalar kamuoyunun gündemine taşınmaktadır. Mesela, "Tek Adımda Yatırım Bürosu" uygulamaları

"Toplum merkezli kalkınmanın en önemli aktörlerinden olan yerel yönetimler gittikçe güçlenmekte ve kurumsallaşmaktadır. Kente vizyon kazandırma, kenti cazibe merkezi haline getirme, sosyal belediyeçilik uygulamaları yapma, "etkin, verimli ve demokratik" bir kurumsal kapasitenin geliştirilmesini sağlama yerel yönetimlerin çağdaş misyonları arasında sayılabilir. Özellikle "rekabet edebilir kentler" konsepti yerel yönetimler için en önemli görevlerden biri olarak da karşımıza çıkmaktadır."

kalkınma ajansları bünyesinde ve bundan ayrı olarak yaygınlaşmaktadır. Belediyelerde de böyle bir misyon üstlenebilirler.

- İnsan kaynakları kalitesini arttırmak da oldukça önemli bir boyuttur. Oldukça önemli amaçlar belirler ve stratejiler geliştirebilirsiniz. Eğer, bu amaçları anlayan ve uygulanmasını önemseyen çalışanlara sahip değilseniz sonuç hüsrandır. Parola “öğrenen belediye” ve “öğrenen personel” olmalıdır.
- Demokratik uygulamaları ve mekanizmaları güçlendirmek ve yaygınlaştırmak da diğer bir boyutu oluşturmaktadır. Hem örgüt içi etkinliklerde ve karar alma süreçlerinde hem de dışarıya yönelik etkinliklerde mutlaka ve mutlaka “katılımcı” yöntemler kullanılmalıdır. Bu uygulamalar hem yapıların meşruiyetini arttıracaktır hem de önemli finansal ve niteliksel katkılar sağlayacaktır. “Aktif yurttaş”, çağdaş demokrasilerin anahtar kavramlarından biridir. Temsili mekanizmalar meşruiyetini kaybetmiştir. Her alanda yurttaşın bilgisine başvurulmalı, etkileşim ve iş birliği olanakları oluşturulmalıdır. Tekeli de (2006: 97) her bireyin kendi yaşam



projesini gerçekleştirme özgürlüğü olduğunu ve bunun da “aktif yurttaşlık” gerektirdiğini vurgulamaktadır. Bu durum aynı zamanda demokrasinin kalitesini arttıracaktır.

Rekabet edebilir kentlerle ilgili yeni fikirler ve yaklaşımlar sürekli gündeme gelmektedir. Bunlardan biri de canlı kent merkezleri

“Dijital şehirler” ve “bilgi otoyolları” bugün herkesin ağzında. Ülkeler, yerel yönetimlerle birlikte e-devlet ve m-devlet çalışmalarını giderek yoğunlaştırmaktadırlar. Bunda amaç, her türlü etkinliğin ve verinin elektronik ortama taşınması ve kentle ilgilenen herkesin bu bilgilere kolayca ulaşmasının sağlanmasıdır. Kentsel altyapı, tarih-kültür, inşaat ve imar durumu, ulaşım ve haberleşme olanakları bu otomasyon ve internet ortamlarına taşınacak ve ilgililerin hizmetine sunulacaktır.”



(abindiemitte) yaklaşımıyla kentsel gelişmeye kent merkezinden başlamak anlayışına dayanmaktadır. Almanya'nın Kuzey Ren Westfalya eyaletinin 24 kentinde uygulanan bu yaklaşım, "Kenti yaşanabilir yapalım!" (Stadt. Einfach. Machen!) sloganıyla kentler arası bir rekabet sürecine konu olmuştur (www.abindiemitte.de). Batılı dillerde "kent pazarlama" (city marketing) olarak kullanılan bir kavram dilimizde kullanıldığında çok da sevimli görünmemekle birlikte, bu kavramsallaştırma kenti bölgesinde, ülkesinde ve dünyada tanınan, ilgi çeken bir "marka" olarak tanıtmayı amaçlamaktadır. Yerel yönetimler arası rekabet süreci 2000 yılında başlamıştır ve temel felsefesi "kent merkezlerini" cazip hale getirerek kentin çekiciliğini arttırmaktır. Bu amacın gerçekleştirilmesi için de kamu-özel-sivil toplum bütün kurum ve kuruluşlardan yararlanılmaktadır. Bu girişimin amaçları şöyle belirlenmiştir (www.abindiemitte.de):

- Kentin kültürel kimliğinin güçlendirilmesi,
- Kent merkezinin çok işlevliliğini koruma ve geliştirme,
- Kent merkezlerini daha geniş kesimlere açmak,
- Ziyaretçi sayısını arttırmak,
- Siyaset, yönetim ve ticareti kültürel etkinliklerle bir araya getirmek ve kenti yaşayanlarda yeni etkiler ve deneyimlere kapı açmak.

Yerellik veya yerel yönetime ilişkin etkinlikler, küreselleşmeyle ilişkilendirilmekte ve "ilk basamak" olarak da tanımlanmaktadır. Devletlerarası ilişkilerin yoğunlaşmasıyla birlikte yerel yönetimlerin daha etkili ve güçlü olduğu yeni bir döneme geçilmiştir (Toprak, 2001: 14-15). Birleşmiş



“Hem örgüt içi etkinliklerde ve karar alma süreçlerinde hem de dışarıya yönelik etkinliklerde mutlaka ve mutlaka “katılımcı” yöntemler kullanılmalıdır. Bu uygulamalar hem yapılanların meşruiyetini arttıracaktır hem de önemli finansal ve niteliksel katkılar sağlayacaktır. “Aktif yurttaş”, çağdaş demokrasilerin anahtar kavramlarından biridir. Temsili mekanizmalar meşruiyetini kaybetmiştir. Her alanda yurttaşın bilgisine başvurulmalı, etkileşim ve iş birliği olanakları oluşturulmalıdır.”

Milletlerin özellikle “çevre ve kalkınma” konularıyla birlikte konuyu gündeme getirerek, yerel yönetimleri hem demokratikleşme hem de yerel kalkınma konularında daha etkin olmalarını sağlayacak mekanizmalar konusunda önemli çalışmalar yaptığı bilinmektedir. Birleşmiş Milletlerin periyodik olarak düzenlediği Habitat ve Çevre Konferansları bu konularda çok etkili olmakta ve ülkeler için yol gösterici olmaktadır. Örneğin, 1992 Rio Konferansı’nda deklare edilen *Gündem 21* ilkeleri ve mekanizmaları, yerel kalkınma ve demokratikleşme için yerel yönetimlere öncü bir rol vermiştir. Bu ilke ve mekanizmalar aynı zamanda “yerel yönetim” yaklaşımını öngörmüştür. Yani kalkınma ve demokratikleşmede bütün siyasal ve toplumsal aktörler birlikte hareket edeceklerdir.

Bu çerçevede Avrupa Kentsel Şartı’nın özel bir yeri olduğunu da vurgulamak gerekiyor. 1980-1982 yılları arasında geliştirilen Şart, çağdaş bir kentin ekonomik, sosyal, demokratik, kültürel boyutlarıyla nasıl olması gerektiğini göstermekte ve kenti doğal, sosyal, ekonomik ve kültürel boyutlarıyla en önemli yaşam alanı olarak tasvir etmektedir. Şart, “Kentsel Rönesans İçin Avrupa Kampanyası” kapsamında geliştirilmiştir. Şart, dört temel amaç belirleyerek bunların nasıl gerçekleştirileceğine ilişkin ilke ve yöntemleri de ortaya koymuştur (İB, MİGM, 1996: 3):

- Kentsel fiziksel çevrenin geliştirilmesi,
- Konut stoğunun iyileştirilmesi,
- Yerleşim birimlerinde sosyal ve kültürel olanakların oluşturulması,
- Toplumsal kalkınma ve halk katılımının özendirilmesi.

Şart’ın sıraladığı temel amaçlardan da görüleceği gibi çağdaş bir kent, her şeyden önce her türlü altyapı sorununu çözmüştür, dolayısıyla yaşanabilir bir fiziksel çevreye sahiptir. Fiziksel altyapıdan sonra çağdaş bir kentin en önemli sunumu konut olacaktır. Çünkü kentte yaşayanların barınma sorunu çözülmediği takdirde diğer bütün sorunlar daha da büyüyecektir. Üçüncü sırada, kentte yaşamının kültürel ve sosyal bir boyutu vardır. Bu nedenle kentlinin kültürel ve sosyal bakımdan kendisini geliştirebilmesi için çağdaş bir kent, bu olanaklara sahip olmalıdır. Son olarak, toplumsal kalkınma ve halk katılımı, çağdaş bir kentin en önemli özellikleri arasında yer almalıdır. “Demokrasinin demokratikleştirilmesi” olarak da tanımlanan katılımcı demokrasinin kentsel düzeyde yaşatılması ve toplum kalkınması için bütün aktörlerin seferber edilmesi gerekmektedir.

Yönetişim ve Rekabet Edebilirlik

Son on yıl içinde oldukça gelişen rekabetçi yerel yönetim anlayışının temel kavramları "etkinlik" ve "demokratiklik"tir. Bu yanıyla yerel yönetişimin olumlu olduğunu kabul etmek gerekir. Yerel topluluğa en iyi hizmetleri sunma ve daha demokratik yöntemleri kullanma konusunda uluslararası modellerden yararlanma, sonuçta yerel yönetimlerin ve yöre halkının lehine olan bir durumdur.

Yönetişim, çok etkili bir konsept olarak yerel yönetimleri de etkilemiştir.

Beş önemli trend yerel kalkınmayı ve yönetişimi etkilemektedir:

- 1- Kentleşme
- 2- Küreselleşme
- 3- Bilişim süreçleri
- 4- Özelleştirme
- 5- Yerelleşme

Yerel yönetişimin aktörleri üç kategoriye ayrılabilir:

- 1- Yönetim: Ulusal ve yerel,
- 2- Özel sektör: Yerel, ulusal ve uluslararası,
- 3- STK: Yoksul kesimler, orta sınıf ve zengin sınıfı temsil eden.



Yerel yönetişim yaklaşımı nasıl bir kent istiyor:

- Ekonomik olarak ÜRETKEN
- Demokratik olarak ÇOK AKTÖRLÜ
- Sosyal anlamda ADİL
- Çevre sorunları anlamında SÜRDÜRÜLEBİLİR
- Kültürel olarak CANLI..

"Rekabet edebilir kentlerle ilgili yeni fikirler ve yaklaşımlar sürekli gündeme gelmektedir. Yerel yönetimler arası rekabet süreci 2000 yılında başlamıştır ve temel felsefesi "kent merkezlerini" cazip hale getirerek kentin çekiciliğini arttırmaktır. Bu amacın gerçekleştirilmesi için de kamu-özel-sivil toplum bütün kurum ve kuruluşlardan yararlanılmaktadır."



Görüldüğü üzere yerel yönetimler, geleneksel belediyecilik anlayışının oldukça dışına çıkmıştır. Kentler artık geleceği daha fazla dikkate almak ve planlamak zorundadırlar. Küresel faktörler bütün kentleri etkilemekte ve dönüştürmektedir.

Kentlerin en önemli sorunları:

- Sosyal ayrışma, kentsel yoksulluk, güçsüz ve etkisiz planlama, çevre sorunları.

- Farklı kentlerin aynı kent içinde barınması.
- Gecekondu ve benzeri gelişmelerin Türkiye’de kentleşmenin temel karakteri olması.
- Orta sınıfın güvenli sitelere (gated community)sığınması.
- Güvensizlik ve benzeri sorunların artması:
 - Konut sorunları,
 - Kamu hizmetlerinin (genel altyapı) eksikliği,

“Kentlinin kültürel ve sosyal bakımdan kendisini geliştirebilmesi için çağdaş bir kent olanaklarına sahip olmalıdır. Toplumsal kalkınma ve halk katılımı çağdaş bir kentin en önemli özellikleri arasında yer almalıdır. “Demokrasinin demokratikleştirilmesi” olarak da tanımlanan katılımcı demokrasinin kentsel düzeyde yaşatılması ve toplum kalkınması için bütün aktörlerin seferber edilmesi gerekmektedir.”

"Yerel yönetimler, geleneksel belediyeçilik anlayışının oldukça dışına çıkmıştır. Kentler artık geleceği daha fazla dikkate almak ve planlamak zorundadırlar. Küresel faktörler bütün kentleri etkilemekte ve dönüştürmektedirler."

- Gelir eşitsizlikleri,
- Sağlık ve eğitim hizmetlerinin dengesiz bir biçimde sunulması,
- Karar verme süreçlerinin etkileşime dayanmaması,
- Kurumsallaşma sorunu,
- Büyük projelerin zaman zaman başarısız olması (Örneğin, tramvay ve diğer altyapı projeleri).

Yerel yönetişimin uygulama araçları:

- Kent için stratejik bir vizyon belirleme,
- Yerel gündem programının uygulanması,
- Kadınların yerel karar alma süreçlerine eşit bir biçimde dahil edilmesi,
- Katılımcı bütçe uygulaması,
- Gençlik vb. meclislerin kurulması,
- Halk toplantılarının yapılması,
- Toplumla birlikte suçu önleme stratejilerinin geliştirilmesi,
- Yerel politikaların ve hedeflerin açık bir biçimde medya aracılığıyla kamuoyu önünde tartışılması,
- Kent konseylerinin işletilmesi, yerel toplumun karar ve uygulama süreçlerine eklenmesi.

Rekabet edebilirlikte yurttaş yönetim etkileşimi

Teknolojik, ekonomik, siyasal ve kültürel dönüşümler, küresel sistemi zorlamaktadır. Küreselleşmeyle birlikte, gelişmiş ve az gelişmişleriyle birlikte bütün ülkeler ortaya çıkan yeni unsurlar, modeller, aktörler ve kavramlarla baş etme yolları aramaktadırlar. Bölgesel düzeyde Avrupa Birliği gibi örgütler, ulusal düzeyde devletler ve yerel düzeyde de özellikle belediyeler bu değişim ve dönüşüm doğrultusunda; çok boyutlu bir yenilenme süreci içindedirler. Türkiye’de yerel yönetim kültüründe ve uygulamalarında oldukça önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Bu değişim ve dönüşüm reformlarla güçlendirilmektedir. Ancak bir yandan da eski sorunların çözülmesi ve reformların devam etmesi de yerel yönetim sistemi içerisinde önemli bir yer işgal etmektedir. Üstelik, reformlarla ortaya çıkan yeni kurumlar ve mekanizmaların uygulamada karşılaştıkları sorunlar ve bunların giderilmesi de kapsamlı bir çabayı gerektirmektedir.

Yurttaş ilişkileri yönetimi ya da yurttaş odaklı yerel yönetim

Yerel yönetim vizyonunun en önemli boyutudur. Böyle bir felsefenin gerçekleşebilmesi için örgütsel yeniden yapılanma, insan kaynakları, hizmet üretim süreçleri, kurumların ve etkinliklerin her adımının yeniden tanımlanması ve performans ölçümünün üzerinde önemle durulması gerekir. Hem



"Küreselleşmeyle birlikte, gelişmiş ve az gelişmişleriyle birlikte bütün ülkeler ortaya çıkan yeni unsurlar, modeller, aktörler ve kavramlarla baş etme yolları aramaktadırlar. Bölgesel düzeyde Avrupa Birliği gibi örgütler, ulusal düzeyde devletler ve yerel düzeyde de özellikle belediyeler bu değişim ve dönüşüm doğrultusunda; çok boyutlu bir yenilenme süreci içindedirler. Türkiye'de yerel yönetim kültüründe ve uygulamalarında oldukça önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Bu değişim ve dönüşüm reformlarla güçlendirilmektedir. Ancak bir yandan da eski sorunların çözülmesi ve reformların devam etmesi de yerel yönetim sistemi içerisinde önemli bir yer işgal etmektedir."

Avrupa'da hem de ABD'de başarıyla uygulanan ve sürekli geliştirilen bu yöntemler, Türkiye'nin kurumsal geleneğine ve toplumsal alışkanlıklarına da yer verilerek Türkiye'ye özgü **etkin, verimli ve yurttaş dostu** uygulamalara dönüştürülebilir.

Bu saptamalardan yola çıkılarak, *Eğitim Programı* çerçevesinde, yerel yönetimlerden gelen temsilcilere yerel yönetimler konusunda hem ülkenin tarihsel birikimi hem de dünyanın birikiminin aktarılması; sorunlar karşısında takınılması gereken pragmatik tutumlar; yerel yönetim kurumlarındaki *lider kadronun* sorumlulukları; kurumsal kimlik ve hafızanın farkına varma; yeni kamu yönetimi pratiklerini de dikkate alarak geleneksel yönetim sorunlarını aşma arayışlarının tartışılması gibi konuların sunulması amaçlanmıştır.

Ayrıca, uygulamadan gelen yerel yönetim temsilcileriyle *atölye çalışmaları* yapılması ve bu çalışmalarda uygulamanın içinde olan ve sorunları yakından bilen temsilcilerle sorunların ve çözümlerin üzerinde tartışarak bir yerel yönetim vizyonu üzerinde çalışılması hedeflenmiştir. Kuram ile pra-

tiğin karşılaştırılması, kuramsal bilginin pratik/uygulama ile zenginleştirilmesi; dolayısıyla karşılıklı öğrenme süreçleriyle iki yönlü bir *kazanım* elde edilmesi planlanmıştır.

Vizyon, kavram olarak geleceğin kestirimi, tasarımı, planlanması; bunların yanında öngörü, sezme ve farkına varma, dolayısıyla geleceği denetleyebilme içeriğine sahip olan bir kavramdır. Daha çok psikoloji ve farklı inanç alanlarında / söyleminde kullanılan kavram, yönetim biliminde de paradigma değişimi ile birlikte kullanılmaya başlanmıştır. Yeni Kamu Yönetimi geleneği içerisinde önemli bir yeri olan *stratejik yönetim* anlayışının önemli bir boyutunu oluşturan vizyon, misyon kavramı ile birlikte yaygın bir kullanıma ve içeriğe sahiptir.

Vizyon, tanım olarak çok farklı boyutlara sahip bir kavramdır. Somut uygulanabilir özelliklere sahip olduğu gibi, tamamen bir hayal, ideal ve düşünce olarak değerlendirilebilecek özelliklere sahiptir. Vizyon, bir anlamda hayal ile gerçek arasında köprü kurar. Mevcut ve var olan üzerinden **gerçekleştirilebilecek** hedeflerin belirlenmesi vizyon belirlemede ilk adımdır. Belirli konularla ilgili olarak

öncelikle farklı düşüncelerin ortaya konulması, en iyi belirlenerek hedeflerin saptanması ve son aşamada uygulanması, vizyon sürecinin farklı aşamalarını oluşturmaktadır. Bir anlamda yeteneklerin ötesine geçerek bireysel ve kurumsal anlamda üst düzey hedefler belirlemek, bu hedeflere yoğunlaşmak ve bütün bileşenleri bu doğrultuya yönlendirmek, vizyon geliştirme ve uygulamada en önemli stratejidir.

Yerel yönetimler için vizyon, küresel rekabet ve dönüşüm ortamında yaşamsal bir öneme sahiptir. Yerel yönetim biriminin ölçek büyüklüğüne bakmadan, kendisine bir vizyon oluşturması, bir gelecek tasarımı hazırlaması ve mevcutla gelecekte *daha iyi bir konumda* nasıl olabilirim arayışına girmesi önemlidir. Bu amaçla yerel yönetimlerin yapacakları ilk iş, **kurumu iyi tanımaktır**. Çünkü kurumun tarihi, yönetim kapasitesi, personel yapısı, bütçesi ve çevresi iyi tanınmadan sağlıklı bir vizyon geliştirmek olanaksızdır.

Yerel yönetimlerde (belediye, il özel idaresi, köy) vizyon konusu aslında *kurumsallaşma* ile birebir örtüşmektedir. Kurumların sürekliliği, belirli ilkelere sahip olması ve sürekli öğrenme ve gelişmeyi benimsemesi önemlidir. Eğer bu tür bir yaklaşım benimsenmezse, yöneticilerin **popülist/günümüz birlik** politikalarının daha çok öne çıkma tehlikesi vardır. *"Kurumlar kalıcı, kişiler geçicidir"* anlayışından hareketle kalıcı politikalar ve hedefler belirlenmesi, stratejik yönetimin özüne uygun bir yaklaşım olacaktır. Vizyon belirlenirken, dikkat edilecek önemli bir nokta da **amaç-araç uyumu**nun başarılmasıdır. Gerçekleştirilmesi olanaksız *ütöpic* amaçlar belirlenirse, bu tamamen boşa harcanmış bir çaba demektir. Çünkü, "mevcut kaynaklar ve bileşenler ile daha iyi bir gelecek nasıl



kurgulanabilir?" sorusuna cevap aranması vizyon geliştirmede temel ilkedir.

Kurumsal değerler ve amaçlar toplamı vizyonu oluşturur. Kurumun gerekli, sürekli ve kalıcı ilkeleri, kurumsal kültür ve kimlik gibi değerler ve bunlarla gerçekleştirilebilecek hedefler güçlü bir vizyonun en önemli özellikleri arasında yer alırlar. Bu doğrultuda başarılabılır hedeflerin ortaya konulması önemlidir.

Vizyonun gerçekleştirilebilmesi, iyi tanımlanmış bir **misyona** bağlıdır. Misyona, kurumun var olma nedenidir; kişi ya da kuruma yüklenen görevler toplamıdır. Dışa dönüktür, hedef kitleye mal ya da hizmet sunumunu içerir. Misyona davranışsaldır, iş yapmayı gerektirir; vizyon ise tamamen tasarımdır, geleceğin fotoğrafını çekmektir.



"Yeni Kamu Yönetimi geleneği içerisinde önemli bir yeri olan stratejik yönetim anlayışının önemli bir boyutunu oluşturan vizyon, yerel yönetimler için küresel rekabet ve dönüşüm ortamında yaşamsal bir öneme sahiptir. Vizyon, bir anlamda hayal ile gerçek arasında köprü kurar. Yeteneklerin ötesine geçerek bireysel ve kurumsal anlamda üst düzey hedefler belirlemek, bu hedeflere yoğunlaşmak ve bütün bileşenleri bu doğrultuya yönlendirmek, vizyon geliştirme ve uygulamada en önemli stratejidir."

Vizyonla ilgili diğer anahtar kavram ise, **strateji**-dir. Strateji, savaşla ilgili bir kavram olarak kullanılmıştır ve *taktik belirleme* anlamına gelmektedir. *Belirlenen amaçlara ulaşmada yol, yöntem belirleme; amaç-araç uyumunun sağlanması; vizyon ve misyon arasında denge kurulması* stratejik yönetimin en önemli özellikleri arasındadır. Değişen koşullar göz önüne alınarak hedeflerin ve araçların gözden geçirilmesi ve değerlendirilmesi de stratejik yönetimin hedefleri arasında yer alır. Bu aşamalar aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

Vizyoner bir yerel yönetim için farklı kaynaklardan yeterli zenginliğe sahip ipuçları elde edilebilir. Örneğin, 1933 Avrupa Modern Mimarlık Kongresi'nin kitaplaştırıldığı Atina Sözleşmesi, Avrupa Kenti Yaşam Kalitesi Ölçütleri (Urban Audit); Habitat II raporları; Avrupa Kentsel Şartı I ve II; Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı; farklı kentlerimizde yapılan yenilikçi uygulamalar (Pendik, Hendek, Mardin, Nilüfer, Kayseri, Eskişehir, İlk Adım Belediyesi (Samsun) vb.).

Bunların yanında elbette *yeni kamu yönetimi* yaklaşımı ve araçları en önemli referans olarak göz önünde bulundurulmalıdır. *Kamu yararı* kavramını unutmadan, yararlanılabilecek bütün araç ve yöntemlerin değerlendirilmesi gerekir. Piyasa

yöntemlerinden, özel sektör yönetim modellerinden ve küresel deneyimlerden öğrenmek ve kuruma özgü strateji geliştirmek öncelikli olmalıdır.

1980'li yıllarla birlikte yerel yönetimlerde performans yönetimi bir tür moda haline geldi. Bunun oldukça önemli nedenleri de vardı. Aşağıda sıralanan zorunlulukların kurumsal başarı ya da performans konusunun neden önemli hale getirdiğini görebiliriz (Ghobadian/ Ashworth, 1994: 35-36):

- *Ağır merkezîyetçilik ve akçal/finansal sorunlar,*
- *Yurttaşların yerel yönetimlerden beklentilerinin giderek artması ve tüketim kültürünün yaygınlaşması,*
- *Zorunlu olarak yarışmacı yönetim kültürüne yönelme,*
- *Yerel yöneticilerdeki davranış ve kültür değişimleri ve*
- *Saydam olmayan yönetim anlayışından dolayı kamu kurumlarına güvenin kaybolması.*

Anılan nedenlerden dolayı, yerelliğin de önem kazanmasıyla birlikte performans yönetimi ve denetim konusunda bilimsel yayınlar ve tartışmalar da önemli bir artış gözlenmiştir. Bu konudaki en



“Maliye Bakanlığı’nın bir çalışmasına göre Türkiye’de kendine yetebilen il sayısı beş tanedir. Geride kalan 76 il bu beş ilin ürettiğinden geçinmektedir. Son yirmi yılda yaşanan gelişmeler, yerel hizmet üretme süreçlerine farklı bakmayı zorunlu kılmıştır. ABD, Kanada, Fransa, Almanya ve Fransa gibi birçok ülke yerel yönetimlerin yarışmacı pazar koşullarıyla hizmet üretme yollarını aramakta ve kamusal yarara zarar vermeden bunu gerçekleştirme projeleri geliştirmekte ve uygulamaktadırlar.”

önemli gelişme ve kavramsallaştırma Verimlilik ve Başarı Karnesi (Balanced Scorecard) yöntemidir. Performans, genel anlamıyla başarı durumunu gösteren bir sözcüktür. Kamu yönetiminde ise performans, yönetimin kendine verilen görev ve hizmetleri amaçlarına uygun bir biçimde başarıyla yerine getirip getirmediğinin değerlendirilmesi olarak anlaşılmaktadır (Çevik, 2001: 154).

Performans değerlendirmesinin hem yasal ve kurumsal hem de yurttaş bakan boyutlarıyla önemi büyüktür. Yasal-kurumsal anlamda verilen görevlerin yasal amaçlar doğrultusunda personel ve kurum tarafından başarılı olarak yerine getirilip getirilmemesi, yurttaş açısından da kamusal kaynakların doğru kullanılıp kullanılmaması ve



kendi beklentilerine ne kadar uygun bir kamu hizmet sunumu gerçekleştirildiğinin bilinmesi açısından performans değerlendirme, vazgeçilmez araçlardan biridir.

Yerel Yönetimlerde Yarışmacı Yaklaşım (Competitive Cities)

Maliye Bakanlığının bir çalışmasına göre Türkiye’de **kendine yetebilen il sayısı beş tane**dir. Geride kalan 76 il bu beş ilin ürettiğinden geçinmektedir. Son yirmi yılda yaşanan gelişmeler, yerel hizmet üretme süreçlerine farklı bakmayı zorunlu kılmıştır. Yerel toplulukların gereksinimlerinin daha etkin ve verimli bir biçimde karşılanması için artan baskılar, yerel yönetimlerin hizmet üretme felsefesinin de değişimini zorunlu kılmıştır. ABD, Kanada, Fransa, Almanya ve Fransa gibi birçok ülke yerel yönetimlerin yarışmacı pazar koşullarıyla hizmet üretme yollarını aramakta ve **kamusal yarara zarar vermeden** bunu gerçekleştirme projeleri geliştirmekte ve uygulamak-

tadırlar. Hem yarışmacı/rekabetçi bir yönetim hem de yerellik (subsidiarity) ilkesi gereği, yerel alanı ilgilendiren kararların merkezden tamamen yerele kaydırılması, bu ülkelerde en önemli yeniden yapılanma konuları arasında değerlendirilmektedir.

OECD’nin 2006 yılında hazırlamış olduğu bir raporda (OECD, 2006: 1), rekabet edebilir/yarışmacı kent kavramsallaştırmasının neden yapıldığı şöyle gerekçelendirilmiştir:

“Kentleşmenin hızlanması büyük kentlerin ya da metropol bölgelerinin ağırlığını arttırdı. Bugün toplam OECD nüfusunun yarıdan fazlası (%53) ağırlıklı kent özelliği taşıyan bölgelerde yaşıyor. OECD içerisinde 1,5 milyon ve üzeri nüfusa sahip 78 metropol bölgesi olup, ulusal ekonomik faaliyetlerin önemli bir bölümü buralarda yoğunlaşıyor. Örneğin, Budapeşte, Seul, Kopenhag, Dublin, Helsinki, Randstad-Hollanda ve Brüksel’de ulusal GSYİH’nin yaklaşık yarısı, Oslo, Auckland, Prag, Londra, Stockholm, Tokyo ve Paris’te ise yaklaşık üçte biri toplanmış

bulunuyor. Daha önemlisi, OECD metropol bölgelerinin çoğunda kişi başına düşen GSYİH (78 metro bölgenin 66'sında) ve emek verimliliği (78 metro bölgenin 65'inde) ulusal ortalamasının üzerinde olup, çoğunun büyüme oranı da genellikle kendi ülkelerinden daha yüksek."

Bu değerlendirme, özellikle kentsel yoğunlaşmanın olduğu metropol bölgelerde hem üretimin hem de bireysel yaşam kalitesinin üst düzeye çıktığını göstermektedir. Bu temel saptama, büyük kentlerin hem ekonomik hem de sosyal kültürel çekim merkezleri olduğunu ve aralarında doğal bir rekabetin olduğunu da hatırlatmaktadır. Aynı raporda kentlerin sürdürülebilir olması ve diğer özelliklerinin hem yaşam kalitesini arttırdığı hem de ekonomik gelişmeye katkıda bulunduğu belirtilmektedir (OECD, 2006: 4-5):

- *Sağlıklı bir kentsel çevre ekonomik gelişmeye katkı sağlar. Gettolar/va-roşlarla kuşatılmış kentler hem ekonomik cazibesini hem de yaşanabilirliğini kaybeder.*
- *Sürdürülebilir bölgesel/kapsamlı yaklaşım kentin yaşanılabilirliğini artırır. Bu stratejilere örnek olarak: Seul örneğindeki gibi yeşil alanlara ağırlık verilmesi; Melbourn'daki gibi çok merkezli yaklaşımlar; Londra, Singapur*

ve Stockholm'daki gibi tıkanıklıkların önlenmesi için ücretlerin artırılması; Glasgow, Bilbao ve Cleveland örneklerindeki gibi geri kalmış bölgelerdeki kültür varlıklarının öne çıkarılması. Bu yaklaşımlara hem yabancı yatırımların özendirilmesi hem de kültürel bir renesansla kentin bölgede ve ülkede bir marka haline gelmesine katkı sağlayacaktır.

- *Bu doğrultuda gerçekleştirilecek çalışmalar için olmazsa olmaz koşul, meşruyetin sağlanmasıdır. Bunun yolu da kamuoyu desteğini sağlamak ve ilgili bütün aktörlerin katılımının olduğu bir strateji geliştirmektir.*

Uygulamalarda yarışmacı/rekabetçi yöntem, yurttaşı yenilikçi yönetimin bir ortağı (partner) olarak tanımlama eğilimini de yansıtmaktadır. Bu doğrultudaki gelişmelere ve konseptin önem kazanmasına birçok örnek verilebilir. ABD'de bölgesel uygulamalar (Reason Public Policy Institute, 2002) olduğu gibi, Almanya'da da küresel ve bölgesel düzeyde rekabet edebilir kentlerle ilgili çalışmalar yürütülmektedir. Örneğin, Almanya'nın Bavyera Eyaleti'nde 2001 yılında kamu kurumları arasında bir yarışma düzenlenmiş ve geliştirilen yarışmacı yönetim konseptinin sloganı "Yönetimde Ortak

"Sosyal devletin gelişmesi ve tüketim kültürünün yaygınlaşması, yerel yönetimlerin yeni taleplere göre yeniden yapılandırılmasını gündeme getirmiş ve bu yapılanmada benimsenen yöntemlerden biri de zorunlu yarışmacı yaklaşım olmuştur. Etkin, verimli ve yurttaş beklentilerine uygun hizmet üretmeyi amaçlayan bu yaklaşım yeniden yapılanmanın diğer konularına da gereksinim duymaktadır."

Olarak Yurttaş” biçiminde belirlenmiştir. Yenilikçi yönetim uygulamalarının geliştirilmesi amacıyla yurttaş odaklı bir yaklaşım benimsenmiş ve bunun tüm yerel yönetim birimlerinde uygulanması öngörülmüştür. Yarışmacı/rekabetçi yerel yönetimin ölçütleri de aşağıdaki gibi belirlenmiştir (Bayerische Staatsregierung, 2002).

- *Yenilikçilik (Innovation): Geleneksel yöntemlerin sorunlarını giderecek yöntemler üzerinde odaklanma.*
- *Yönetimin birlikte çalışma yeteneğini geliştirme: Hem yurttaşlar hem de özel sektörle birlikte yapılabilecek işler.*
- *İş birliği kalitesi: Birlikte çalışma için gerekli ölçütlerin belirlenmesi, diyalog süreçlerinin biçimlendirilmesi ve tamamlayıcı bilgilerden yararlanma yolları (Know how).*
- *Proje yönetiminde etkinlik ve kalite: Örgütün proje geliştirmedeki işlevleri neler olacak?*
- *Entegrasyon/bütünleşme: Yönetimin hem iş süreçlerini bütünleştirmesi hem de diğer aktörlerle birlikte çalışması.*
- *Yurttaşların hem yerel yönetimle hem de genel yönetimle özdeşleşmesi, benimsemesi (meşruiyet krizinin çözümü).*
- *Sürdürülebilirlik: Günübirlik politikalar yerine sürdürülebilir ve devamlılığı olan projelerin geliştirilmesi.*
- *Değerlendirme: Belirlenen hedeflere ne ölçüde ulaşıldığının değerlendirilmesi ve yeni politikalar belirlenmesi.*

Yukarıda sözü edilen ölçütler doğrultusunda bu bölümde ortaya konacak olan yarışmacı yaklaşım hem kentsel tanıtım (image marketing) hem de yerel hizmetlerin yarışmacı/rekabetçi bir yöntemle yürütülmesini anlatmaktadır.

Yönetim biliminde son dönemlerde en çok konuşulan kavramlardan biri de *karşılaştırma* (Benchmarking) kavramıdır. Kavram, Türkçe’de olduğu gibi kullanılsa da içerik olarak *karşılaştırma* kavramı uygun bir kavramdır. Olumlu yarışmacı yaklaşım olarak, son yıllarda yerel yönetimlerde de karşılaştırmalardan yararlanılarak olumlu rekabetçi/yarışmacı bir yaklaşımın benimsenmesi gerektiği üzerinde durulmakta ve bu konuda önemli çalışmalar yapılmaktadır. Yerel yönetimlerde *karşılaştırma* (Benchmarking) yöntemiyle yapılmak istenen **hem hizmetlerde başarıyı hem de hizmetlerin maliyetini karşılaştırarak, yerel yönetimin sosyal, ekonomik, yönetsel ve siyasal başarısı için gerekli politikaları belirlemektir.** Bunun yapılabilmesi için de bü-



“Rekabet edebilir kentler yaklaşımı Türkiye için özellikle önemlidir. Türkiye’nin 80 il merkezinin İstanbul karşısında çok güçsüz kalması, ne yazık ki bölgesel kalkınma ve bölgesel dengesizlikler açısından büyük sorunlar ortaya çıkarmaktadır. İstanbul merkezli kalkınma politikalarının terk edilmesi gerekmektedir. Doğu Anadolu, Güneydoğu’nun bazı kesimleri ve Doğu Karadeniz’de nüfus yoğunluğu ve istihdam olanakları gittikçe azalmaktadır. Ulusal politikaların ülkenin bütün bölgelerindeki “çekim merkezleri”ni güçlendirecek biçimde yeniden düşünülmesi gerekmektedir.”

tün hizmet alanlarının ve tek tek bütün hizmet/ürün ayrıntılarının sistemli bir analizini yapmak gerekmektedir (Hartmann, 1996: 227-231).

Sosyal devletin gelişmesi ve tüketim kültürünün yaygınlaşması, yerel yönetimlerin yeni taleplere göre yeniden yapılandırılmasını gündeme getirmiş ve bu yapılanmada benimsenen yöntemlerden biri de **zorunlu yarışmacı yaklaşım** (compulsive competitive tendering, CCT) olmuştur. *Katı atık yönetimi, kentsel bakım ve temizlik, binaların*



bakımı, boş zaman yönetimi ve cadde ve sokakların bakımı gibi konularda yarışmacı yaklaşım önemli bir ilgi görmektedir. Bu çabalar elbetteki, yerel yönetim-özel sektör iş birliğini öngörmekte aynı zamanda yerel topluluklarla **aktif bir diyalogu** da gerektirmektedir. Etkin, verimli ve yurttaş beklentilerine uygun hizmet üretmeyi amaçlayan bu yaklaşım yeniden yapılanmanın diğer konularına da gereksinim duymaktadır. **Yaklaşımın başarılı olabilmesi, yönetsel aşamaların geliştirilmesi, tekrar edilen görevlerden kaçınma, açık bir hesap ve-rebilirlik sisteminin kurulması, daha iyi çıktı/hizmet denetimi, beldedeki yurttaş gereksinimlerinin araştırılması ve performans göstergelerinin geliştirilmesine de bağlıdır** (Baker, 1995: 75).

Küreselleşme, farklı kavramların yerel politikalara daha fazla girmesine neden olmaktadır. Bunlardan biri de rekabet edebilir yerel yönetim konseptidir. *Yerel ekonomilerin dünyadakilerle yarışabilirliği* (Tekeli, 2000: 130-131), yerel yönetimlerin farklı işlevler üstlenmesinde anahtar ilkelerden biri olmuştur.

Yerel yönetimlerde yarışmacı yaklaşımların ve uygulamaların özendirilmesi amacıyla birçok ülke, ye-

rel yönetimlerinin bir araya geldiği ve uygulamalarını ilgili kamuoyuna sunduğu önemli yarışmalar da düzenlemektedir. Bunların en önemlilerinden biri, her iki yılda bir Almanya'nın Speyer kentinde düzenlenen, **Speyer Kalite Yarışması**'dır. Yarışmanın amacı, yenilikçi ve model olabilecek yerel yönetimleri öne çıkarmak ve bu yenilikçi çabaları yaygınlaştırmaktır. Yarışmadaki değerlendirme kriterleri şunlardır (Klages, 1997: 107):

- *Öğrenme ve kendini geliştirme yeteneği,*
- *Yönetim kalitesi: Strateji ve kaynak yönetimi,*
- *Müşteri - yurttaş odaklılığın kalitesi,*
- *Personel politikasının kalitesi,*
- *Üst düzey yönetimin kalitesi,*
- *Örgüt kültürünün kalitesi,*
- *Teknik donanım ve bilgilendirme/iletişim kalitesi,*
- *Örgütün dışsal çevresi ile ilişkilerinin kalitesi.*

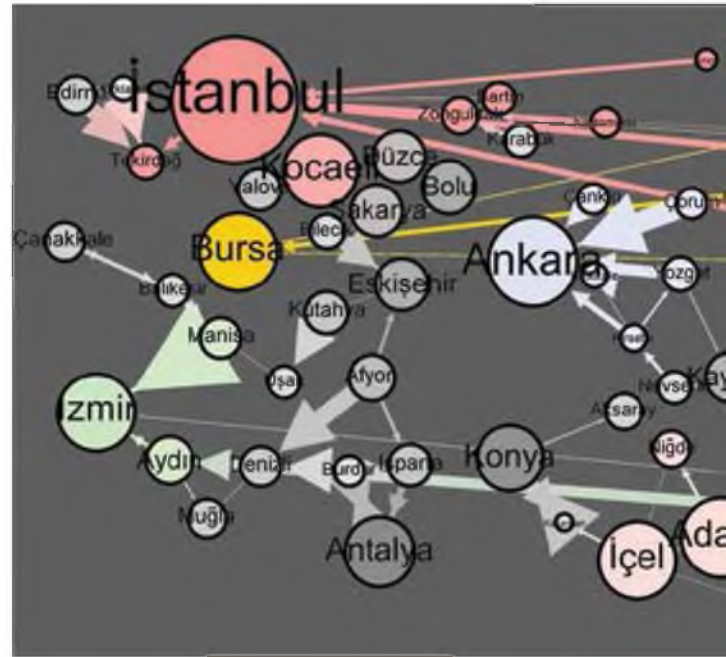
Dolayısıyla girdi olarak, personel, finans ve malzeme; süreç olarak örgütsel koşullar ve iş süreçleri ve çıktı olarak da, ürünler, ekonomiklik ve kalite parametreleri çerçevesinde bir değerlendirme yapılmaktadır. Bu yarışmada, yerel yönetimlerin ne kadar geleceğe dönük politikalar üretebildiği, hizmet odaklı olduğu, etkin ve verimli olduğu ve amaçlarını ne kadar başarabildiği ölçülmektedir.

Yerel yönetimlerin yarışmacı bir hizmet politikası oluşturması konusunda daha önce sözü edilen kentsel imaj geliştirme çalışmaları, pazar araştırmaları yapmayı da öngörmektedir. Bunun için

kentsel pazarlama (Stadtmarketing) ya da pazar araştırması (Marktforschung) gibi kavramlar kullanılmaktadır. Amaç, kentin yatırım yeri olarak seçilmesi ve kentin geleceği ile ilgili kestirimlerin kolaylaştırılması için çalışmalar yapmaktır. Böyle bir pazar araştırması için yanıtı aranan sorulardan bazıları şöyledir (Severijnen, 1994: 26):

- *Kentin nüfus dağılımı (eğitim, sağlık, sosyal yardım vb. durumlarına göre),*
- *Nüfus artışına göre konut gereksinimi,*
- *Yönetimin alacağı tedbirler,*
- *Karar alma süreçlerinin geliştirilmesi.*

Hollanda'nın Delft kentinde yapılan böyle bir çalışmada amacın, halkın ve yerel hizmetlerin alıcısı durumunda olanların bilgilendirilmesi, yurttaş odaklı bir yönetimin sağlanması ve hizmet kalitesinin yurttaş gözüyle ölçülmesi olduğu vurgulanmıştır. Mevcut kentsel verilerle kentin geliştirilmesi, yurttaşlarla entegrasyonun sağlanması ve kentte yatırım yapacaklar için olanaklar hazırlanması böy-



le bir çalışmanın gerekçeleri arasında yer almaktadır (Severijnen, 1994: 28-33). Bu çalışmaların hepsi, kentin yarışabilirliği ve geleceğe dönüklüğü ile ilgilidir.

İmaj çalışmasının içe dönük ve dışa dönük bazı amaçları vardır (Bertelsmann Stiftung, 1999: 70).

İçer dönük amaçlar/vizyon:

- Yönetimle / örgütle personelin bütünleşmesinin sağlanması;
- Güvensizliğin önüne geçilmesi ve biz duygusunun geliştirilmesi;
- Elde edilen ürün ve hizmetlerin sahiplenilmesi;
- Çözümler üzerinde düşünülmesi;
- Değişim ve dönüşüm için önerilerin kolaylıkla gündeme gelmesi;
- Personelin yalnızca kaliteyi amaçlaması;

- Hizmetlerin iç birimlerle dayanışma halinde yapılması (network sistemi);
- Yönetimle ilgili daha fazla bilgiye sahip olma ve karşılıklı deneyimlerden yararlanma.

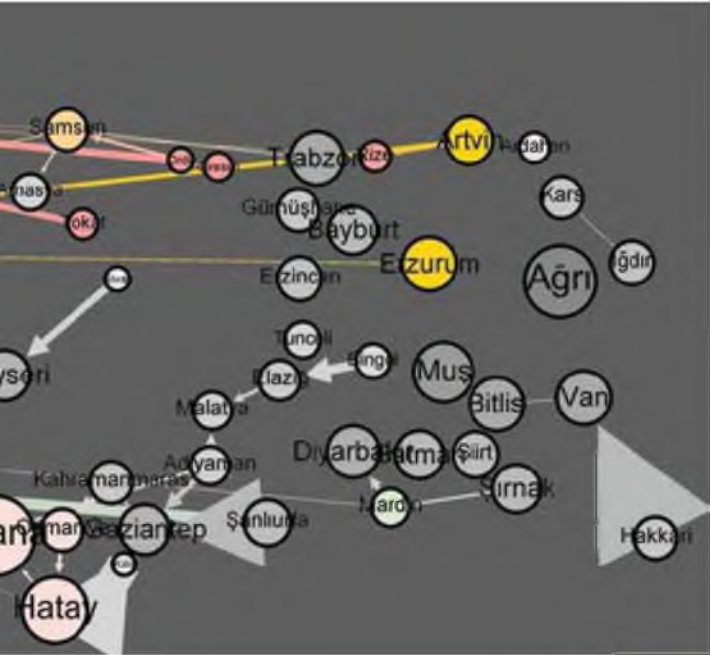
Dışa dönük amaçlar/vizyon ise:

- İmaj geliştirme;
- Yönetime daha fazla sempati ve güven duyulması için tanıtım;
- Yapılan başarılı hizmetlerin tanıtımı/ duyurulması;
- Yönetimsel etkinlikleri saydam/açık hale getirme ve kabul edilebilirliğini artırma;
- Personelin bürokrat/memur olarak algılanmasının yerine, yurttışa yardım eden ve çalışma arkadaşı durumunda olan bir görevli olarak algılanmasının sağlanması.

Hem yönetim bilimindeki gelişmeler hem de uluslararası deneyimler, yarışmacı bir kimlikle "daha iyi bir yerel yönetim ağı" oluşturma düşüncesini de gündeme getirmiştir (Naschold, 1999'dan aktaran KGSt, 2000: 90).

Sonuç

Yerel yönetimlerin vizyon sahibi olması gerekir. Sadece ulaşım, imar, çöp toplama ve zabıta hizmetlerinden ibaret bir yerel yönetim anlayışının geçerliliği kalmamıştır. Kentlerin istihdam olanaklarını ve potansiyelini arttıracak politikaların üretilmesi de yerel yönetimlerin en önemli görevleri arasındadır. Öğrenebilir kentler ve bölgeler konseptiyle yerel yönetimler kentin geleceğini ve





mevcut durumunu etkileyen bütün gelişmeleri titizlikle izlemek ve politikalarına yansıtma durumundadırlar.

Rekabet edebilir kentler yaklaşımı Türkiye için özellikle önemlidir. Türkiye'nin 80 il merkezinin İstanbul karşısında çok güçsüz kalması, ne yazık ki bölgesel kalkınma ve bölgesel dengesizlikler açısından büyük sorunlar ortaya çıkarmaktadır. İstanbul merkezli kalkınma politikalarının terk edilmesi gerekmektedir. Doğu Anadolu, Güneydoğu'nun bazı kesimleri ve Doğu Karadeniz'de nüfus yo-

ğunluğu ve istihdam olanakları gittikçe azalmaktadır. Ulusal politikaların ülkenin bütün bölgelerindeki "çekim merkezleri"ni güçlendirecek biçimde yeniden düşünülmesi gerekmektedir. Kalkınma Bakanlığı 12 çekim merkezi belirlemiştir. Bu çekim merkezlerinin alt bölgelerinin de oluşturulması, güçlü bir art bölge oluşması ve çekim merkezlerinin güçlenmesi açısından çok önemlidir. Yerel yönetimlerin kurumsal kapasitesinin artırılması, projeci ve vizyoner bir yerel yönetim kültürünün oluşturulması etkinlik, verimlilik ve demokratiklik açısından yaşamsal öneme sahiptir.

KAYNAKÇA

Baker, F.P. (1995), 'Marketing in a Local Authority', *Journal of Marketing Practice: Applied Marketing Science*, Vol.1, No.4, pp.73-84

Bertelsmann Stiftung (1999), 'Demokratie und Effizienz in der Kommunalverwaltung', 4. Auflage, Band 1, Verlag Bertelsmann Stiftung, Gütersloh

Çevik, H. Hüseyin (2001), 'Türkiye'de Kamu Yönetimi Sorunları' Seçkin Kitabevi, Ankara

Ghobadian, Abby and John Ashworth, (1994), 'Performance Measurement in Local Government- Concept and Practice' *International Journal of Operations and Production Management*, Vol. 14, No.5, pp.35-51

Hartmann, Helmut (1996), 'Schielen nach dem Klassenbesten-Benchmarking bei Sozialverwaltungen', *Kommunen in Not-Wege aus der Krise*, (Hrsg: Ulrich Scückhaus), Schafel-Poeschel Verlag, Stuttgart, ss. 227-237

İB, Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü (1996), *Avrupa Kentel Şartı*, (Çev: Z. Yener ve K. Arapkirlioglu), Yayın No: 10, Ankara

KGSt (2000), *Finden, was wirkt-Organisationsdiagnosen kommunaler Veränderungsprozesse- Ergebnisse des Projekts 'Kommunale Innovation in Schleswig-Holstein'*, KGSt İKO-Netz Leitfaden Nr. 1, Köln

Klages, Helmut (1997), *Verwaltungsmodernisierung: 'Harte' und 'Weiche' Aspekte*, Speyer Forschungsberichte 172, Speyer

OECD (2006) 'Bölgesel İnceleme Raporları: Küresel Ekonomi İçinde Rekabetçi Kentler', *OECD Territorial Reviews- Competitive Cities in the Global Economy*, ISBN-92-64-027092-X

Plamper, Harald (1997), 'Global Ekonomide Güçlü Yerel Yönetimler', *Belediye Dergisi*, Cilt:4, Sayı:5, Ankara

Reason Public Policy Institute (2002), *California Competitive Cities: A Report Card on Efficiency in Service Delivery in California's Largest Cities*, Policy Study, No. 291, February

Severjinen, Piet (1994), 'Delft: Marktforschung', *Die Begreifbare Stadt*, (Hrsg. Hermann Hill), Carl Heymans Verlag, Köln, ss. 25-31

Tekeli, İlhan (2006), 'Katılımcı Demokrasi ve Sivil Toplum Kuruluşları', 2. Baskı, Soslay Bilimler Derneği Yayınları-1, Ankara

Toprak, Zerrin (2001), *Yerel Yönetimler*, İzmir

SERKO®



SERDAR PLASTİK®
sanayi ve ticaret a.ş.

Adres / Address :

1. OSB Türkmenistan Cd. No:3 06935 Sincan - ANKARA

1. OSB Türkmenistan Cd. No:1 06935 Sincan - ANKARA

1. OSB Oğuz Cd. No:8 06935 Sincan - ANKARA

☎ : +90 312 267 08 08 (pbx)

☎ : +90 312 267 12 58

✉ : info@serdarplastik.com.tr



TSE
ISO - 9001
12 - 1999

BÜYÜTÜECİ

**DİJİTAL HAYATA GEÇİŞTE YENİ İKİLİ: E-TİCARET
VE E-LOJİSTİK**

DR. ECE PIŞKINSÜT ŞENGÜLER

Atılım Üniversitesi İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü

ÖZET

İletişim ve bilgi teknolojilerindeki gelişmelere ve en önemlisi küreselleşme dalgasına paralel olarak artan ticari işlemler ve hem üretim hem de tedarik aşamalarında sıfır hata prensibinin benimsenmesi neticesinde e-ticaret tüm dünyada yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Dünyanın tek ve büyük bir pazar haline dönüşmesi ile birlikte tüm sektörlerin dijital gelişmelere uyumunun sağlanabilmesi ve tüm dünya pazarında rekabet edebilmek için e-ticaretin tercih edilebilirliğini arttırma gereksinimi doğmuştur. E-ticaretin kolaylığı ve ulaşılabilirliği geleneksel lojistik süreçlerinin yavaş, hata oranlarının fazla ve bu nedenle de maliyetlerinin yüksek olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Sonuç olarak e-ticaretin hızla benimsenmesi ve kullanılabilirlik açısından kolay olması, lojistikte de bazı yeniliklerin oluşumunu zorunlu kılmıştır. Dolayısıyla, lojistiğin e-ticaret ile etkileşimi e-lojistik kavramını ortaya çıkarmış ve lojistiğin geleneksel sürecini değiştirmiştir. E-lojistik, geleneksel lojistikten farklı olarak daha hızlı ve daha fazla bilgi ve hizmetin sunulabildiği, iş ortakları ve müşterilerin de dahil olabildiği entegre bir sistem olarak günümüzde kullanılmaya başlanmıştır. Böylelikle e-ticaretin artan hızına, minimum maliyetli esnek çözümlerin sunulduğu bir sistem olan e-lojistik ile yetişilmesi planlanmaktadır. Ça-

lışmada, Türkiye'deki e-ticaret uygulamaları ve işlem hacimleri, lojistikte değişim süreci ve dijitalleşme sürecinde e-lojistik uygulamaları üzerinde durularak, e-ticaretin vazgeçilmezi olan e-lojistiğin ülkemiz açısından önemi tartışılmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Dijitalleşme, E-lojistik, E-ticaret, KOBİ, Girişimcilik.

GİRİŞ

Teknolojinin son sürat geliştiği ve tüm dünyanın yeniliklere kolaylıkla erişebilir hale geldiği bir çağda, artık paranın yerini kartlar almaya başlamış, internet üzerinden sipariş, satış, tedarik ve lojistik hizmetleri yoğun bir şekilde tercih edilir olmuştur. Bu bağlamda, günümüzde genç nüfusun yaygınlaşması ile birlikte teknoloji odaklı yeni ürünlere talep artmış, dünyanın neresinde olursa olsun ürün ve hizmetlere hızlı bir şekilde erişim mümkün hale gelmiş kısacası dünya tek bir pazar olmuştur. Hal böyleyken teknolojinin gerisinde kalmak istemeyen firmalar, malların tedarik, üretim ve dağıtımında müşteriye daha hızlı ve daha etkin bir şekilde ulaşabilmek ve hatta sadece yurt içinde değil, uluslararası arenada da pazar payı elde edebilmek adına elektronik ticarete (e-ticaret) yönelmeye başlamışlardır.

Yoğun rekabet ortamında faaliyet göstermeye ve pazardan pay kapmaya çalışan işletmelerin günümüzde en fazla karşılaştıkları sorun, lojistik

"Teknolojinin son sürat geliştiği ve tüm dünyanın yeniliklere kolaylıkla erişebilir hale geldiği bir çağda, artık paranın yerini kartlar almaya başlamış, internet üzerinden sipariş, satış, tedarik ve lojistik hizmetleri yoğun bir şekilde tercih edilir olmuştur."



“Gün geçtikçe artan internet kullanım oranı, genç nüfusun teknolojiye daha fazla yönelimli oluşu ve insanların zamanı daha verimli kullanma arzusu e-ticaretin kullanımının beklenenden daha hızlı yaygınlaşmasına ve bu alanda yatırımların daha cazip hale gelmeye başlamasına neden olmuştur. Bu bağlamda gerek işletmelerin gerekse tüketicilerin odak noktası olarak e-ticaret, günümüzde geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşmayı hedeflemektedir.”

aşamasında ortaya çıkmaktadır. Ürünün hammadeden mamul hale gelinceye ve hatta müşteriye teslim edilinceye kadar geçirdiği aşamaların her birinde lojistik büyük önem taşımaktadır. Günümüzde e-ticaretin yaygınlaşmaya başlaması, insanların zamandan tasarruf etmek adına elektronik ortamda yazışma, alışveriş yapma ve interneti kullanarak trendi takip etme istekleri, işletmeleri geleneksel lojistik anlayışından yavaş yavaş uzaklaştırmaya başlayıp, elektronik tabanlı, internet teknolojilerinin temel alındığı lojistik süreçlerinin gerçekleştirilmeye başlandığı e-lojistik sistemine yöneltmeye başlamıştır.

E-lojistik, geleneksel lojistikten farklı olarak daha hızlı ve daha fazla bilgi ve hizmetin sunulabildiği, iş ortakları ve müşterilerin de dahil olabildiği entegre bir sistem olarak günümüzde kullanılmaya başlanmıştır. Böylelikle e-ticaretin artan hızına, minimum maliyetli esnek çözümlerin sunulduğu bir sistem olan e-lojistik ile yetişilmesi planlanmaktadır.

Çalışmada öncelikle Türkiye'nin e-ticaretle tanışması ve e-ticaret modellerine yer verilmekte olup, ardından Türkiye'nin güncel e-ticaret verileri ve işlem hacimleri istatistiksel olarak değerlendirilmektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde geleneksel lojistik anlayışından e-lojistik sistemine geçişin nasıl olduğu, e-lojistik kavramı, süreci ve avan-

tajlarına değinilerek, Türkiye'de lojistik sektörünün güncel durumundan bahsedilmektedir. Son olarak e-ticaretin gelişmesi ile birlikte e-ticaretin, e-lojistikle nasıl bir etkileşimde bulunduğu tartışılmaya çalışılmaktadır.

1. TÜRKİYE'NİN E-TİCARET İLE TANIŞMASI VE DİJİTAL HAYATA GEÇİŞ SÜRECİ

Kısaca internet üzerinden ürün ve hizmetlerin alınıp satılması olarak tanımlanabilen e-ticaretin geçmişi ilk olarak 1995 yılından sonra internetin yaygın kullanılmaya başlanmasına dayanmakta olup, tüm dünyada ticaretin serbestleştirilmesi ve küreselleşme eğilimi sonucunda 2000'li yıllarda yaygınlaşmıştır. Bu tarihten önce e-ticaret uygulamalarının varlığından bahsetmek mümkün olsa da bu tür uygulamaların “intranet” olarak adlandırılan şirket içi ağlar ya da “ekstranet” adı verilen ve şirketlerin kendi aralarında veya belirli müşterilerle ilişkide buldukları ve üçüncü taraflara kapalı olan uygulamalar oldukları görülmektedir. Bu uygulamalarda genellikle Elektronik Veri Değişimi (EVD) teknolojisinden yararlanılmaktadır. İnternet üzerinden yapılan e-ticaret ise EVD'den farklı olarak, üretici, tedarikçi ve dağıtıcı gibi belirli bir grubu bir araya getirmekle kalmayıp, internet erişimi olan her kullanıcıya eşit fırsat sağlamaktadır (Güleş vd, 2003: 467, aktaran Özel, 2013).

Türkiye’de resmi olarak internetle tanışmamız 1993 yılında olmasına rağmen, e-ticarete ilişkin ilk uygulama 1997 yılında Prizmanet tarafından hazırlanan “e-dükkan” uygulaması olarak bilinmektedir. Küreselleşmenin de etkisi ile bilginin yayılması, kolay erişilebilir hale gelmesi ile birlikte ülkelerin ve bireylerin teknolojik gelişmelere ayak uydurması daha kolay hale gelmiştir. 2000 yılından itibaren internet altyapısının iyileştirilmesi ve daha fazla kişinin internet kullanımına ilişkin yapılandırmanın gerçekleştirilmesi ile beraber 2003 yılı itibarıyla e-ticaret Çalışma Grubu’nun araştırma ve çalışmaları ile kapsam genişletilmiştir. İnternetin ortaya çıkışı ve her alanda kullanılmaya başlaması ile birlikte de tüm dünya tek ve büyük bir pazar haline gelerek tüm insanlar tarafından geleneksel yöntemlerin dışına çıkarak, ticaret yapabilme olanağını sunmuştur.

Gün geçtikçe artan internet kullanım oranı, genç nüfusun teknolojiye daha fazla yönelimli oluşu ve insanların zamanı daha verimli kullanma arzusu e-ticaretin kullanımının beklenenden daha hızlı yaygınlaşmasına ve bu alanda yatırımların daha cazip hale gelmeye başlamasına neden olmuştur. Bu bağlamda gerek işletmelerin gerekse tüketicilerin odak noktası olarak e-ticaret, günümüzde geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşmayı hedeflemektedir. İstatistiki olarak verileri değerlendirmeye geçmeden önce geleneksel ticaret ile e-ticaretin farklılıklarını kısaca ortaya koymanın, e-ticaretin hız kazanmasındaki sebeplerini de açıklayacağı düşünülmektedir.

1.1. Geleneksel ticaret ile e-ticaret arasındaki farklar

E-ticaretin en büyük avantajı, zamandan ve mekândan bağımsız olarak dünyanın herhangi bir

yerinde ve herhangi bir saatinde müşterilere alışveriş imkânı sunabilmesidir. E-ticarette süreçlerin büyük kısmı dijital ortamda yürütüldüğü için kısıtlayıcı zaman ve mekân problemleri bulunmamaktadır (Büyükyıldırım, 2014). Müşterinin zaman kaybının önlenmesinin yanında birçok ürün çeşit ve markasının bir arada sunulması da tüketicileri cezbetmektedir. Farklı ödeme olanakları (kapıda peşin / kredi kartı ile ödeme, kredi kartı, havale/ eft vb.) ile de sıra beklemeden, güvenilir bir şekilde satın alma işleminin gerçekleştirilebiliyor olması, tüketiciler için maliyet avantajı yaratmaktadır.

İşletmeler açısından değerlendirilecek olursa, e-ticaret herhangi bir mekâna / dükkana bağlılık yaratmadığı için ulaşım ve stok giderlerini de





minimumuna indirmeyi sağlamaktadır. Bu da işletmelerin kârlılık düzeylerini olumlu açıdan etkilemektedir. Elektronik ticaretin geleneksel ticarete göre belirgin farkları daha çok iletişim ve onay işlemlerinde ortaya çıkmaktadır. Veri aktarımının sağlanması için klasik yöntemde birçok yol vardır. Ancak bunların hepsi e-posta ve diğer data aktarım alanlarından daha hızlı olamaz (<http://www.eminakkaya.com.tr/dokuman/eticaret.pdf>).

E-ticaretin işletmelere, geleneksel ticaret yöntemlerinden farklı olarak sunduğu avantajları kısaca maddelendirmek gerekirse;

- 7/24 açık olma fırsatı yakalanır.
- Büyük firmalarla rekabet edebilme imkânı sağlar.
- Elektronik işlemler yoluyla ödemeler daha hızlı ve daha kolay alınır.
- Normalde fiziki mağazaya gelmeyecek olan müşterilerin de mal veya hizmetleri incelemeleri sağlanır.
- Müşteri alımlarının izlenmesiyle toplanan verileri kullanarak firmanın faaliyetleri geliştirilebilir (Aksöz ve diğerleri, 2012:194).
- Geleneksel ticarete bilgiyi firmalarla ve yetkililerle görüşerek almak gereklidir, e-ticarette ise firmaların web sitelerini inceleyerek veya online destek hattından yardım alarak bilgiye daha hızlı ve kısa yoldan ulaşmak mümkündür.
- Sipariş verme ve teslim alma aşamasında, e-ticarette gerekli site üzerinden elektronik posta gönderilerek veya sitedeki mevcut sipariş formları doldurularak siparişi hızlı bir şekilde tamamlamak mümkündür, gele-

"E-ticaretin en büyük avantajı, zamandan ve mekândan bağımsız olarak dünyanın herhangi bir yerinde ve herhangi bir saatinde müşterilere alışveriş imkânı sunabilmesidir. İşletmeler açısından değerlendirilecek olursa, e-ticaret herhangi bir mekâna / dükkâna bağıllık yaratmadığı için ulaşım ve stok giderlerini de minimuma indirmeyi sağlamaktadır. Bu da işletmelerin kârlılık düzeylerini olumlu açıdan etkilemektedir."

neksel ticarete ise firmaya gidilerek ürün belirlenip siparişi verilir, formlar doldurulur ardından ürün geldiğinde tekrar firmaya gitmek gerekir. E-ticarete sipariş verme ve siparişi teslim alma süreci daha kısa ve daha sorunsuzdur.

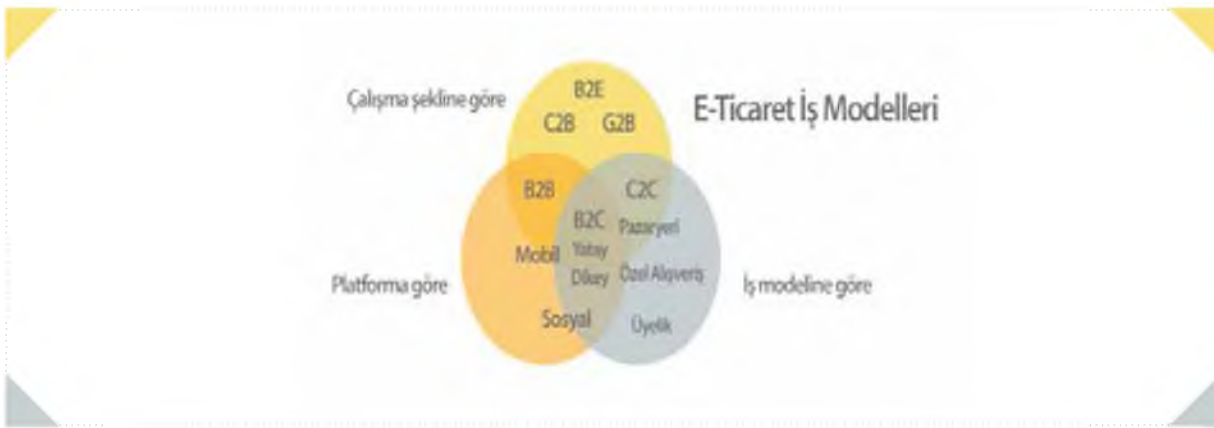
- Günümüzde birçok sitede kullanılan güvenlik sistemleri sayesinde kredi kart bilgileri verilmeden çeşitli ödeme sistemleri aracılığıyla (pay u, paypal, e-wallet vb.) daha güvenli ödeme yapılabilmektedir.
- İnternet ile tüm dünya pazarlarına ve markalarına ulaşmak, farklı ülkelerden farklı ürün / hizmet satın almaları gerçekleştirmek mümkün kılındığı için e-ticaret ile dünya pazarına ulaşmak hem üretici hem de tüketici açısından büyük avantaj sağlamaktadır.
- E-ticarete artık işlemler lojistik firmaları ile birlikte internet üzerinden gerçekleştirilmeye başlandığı için e-lojistik uygulamaları sayesinde ürünlerin sevkiyatında zaman kaybı

ve evrak karmaşası yaşanmamakta, bunun sonucunda tüketicilere daha hızlı hizmet verilebilmektedir.

1.2. Günümüzde kullanılan e-ticaret iş modelleri

E-ticaretin geleneksel ticaretten farklılıklarının yanında, kullanılan iş modellerinin de elektronik ortamda iletişimin hızlanması açısından taşıdığı önem büyüktür. 2000'li yılların başında e-ticaretin tarafları ve çalışma şekline bağlı olarak sadece B2B, B2C, B2G, C2B, C2C, C2G, G2B, G2C, G2G olmak üzere toplamda dokuz çeşit bulunmakta idi. Ancak hem e-ticaretin kapsamının her geçen gün gelişmesi hem de "tüketici- işletme- devlet" arasındaki yapının farklılaşmaya başlayarak yeni modellerin ortaya çıkışı ile e-ticaret iş modellerinde de değişiklikler yaşanmaya başlanmış ve yeni modeller de sisteme eklenmiştir. Bu bağlamda e-ticaret iş modelleri, Şekil 1'de görüldüğü gibi çalışma şekline, platforma ve iş modeline göre üç farklı kategori altında incelenmeye başlanmıştır.

Şekil 1. E-Ticaret İş Modelleri



Kaynak: Büyükyıldırım, Ü., Yeni Başlayanlar İçin E-ticaret: E-ticaret Girişimciliği için Temel Başvuru Kılavuzu, <http://www.umityildirim.com/dosyalar/Yeni-Baslayanlar-Icin-E-Ticaret.pdf>



"Türkiye'nin e-ticaretine ilişkin istatistikî veriler ve yayınlanan raporlar incelendiğinde, e-ticaretin aslında gittikçe artan bir oranla ekonomiye katkı sağlamaya başladığı sonucuna ulaşılabilmektedir. 2013 yılı verilerine göre Türkiye'de 10 milyon e-ticaret kullanıcısı bulunmakta olup, 2008 yılından beri yıllık ortalama yüzde 35,5 oranında büyüyen e-ticaret pazarının, 2012 yılından 2017 yılına kadar yıllık ortalama yüzde 15,8 oranında büyüyeceği öngörülmektedir."

E-ticaretin **çalışma şekline** göre değerlendirilmesinde Tablo 1'de örneklerle belirtildiği üzere, e-ticaretin kimler arasında (firmadan firmaya (B2B), firmadan tüketiciye (B2C), firmadan devlete (B2G), tüketiciden işletmeye (C2B), tüketici-

den tüketiciye (C2C), tüketiciden devlete (C2G), devletten devlete (G2G), devletten firmaya (G2B) ve devletten tüketiciye (G2C) gerçekleştirildiğine odaklanılmaktadır.

Tablo 1: E-ticaretin Çalışma Şekline Göre İş Modeli Örnekleri

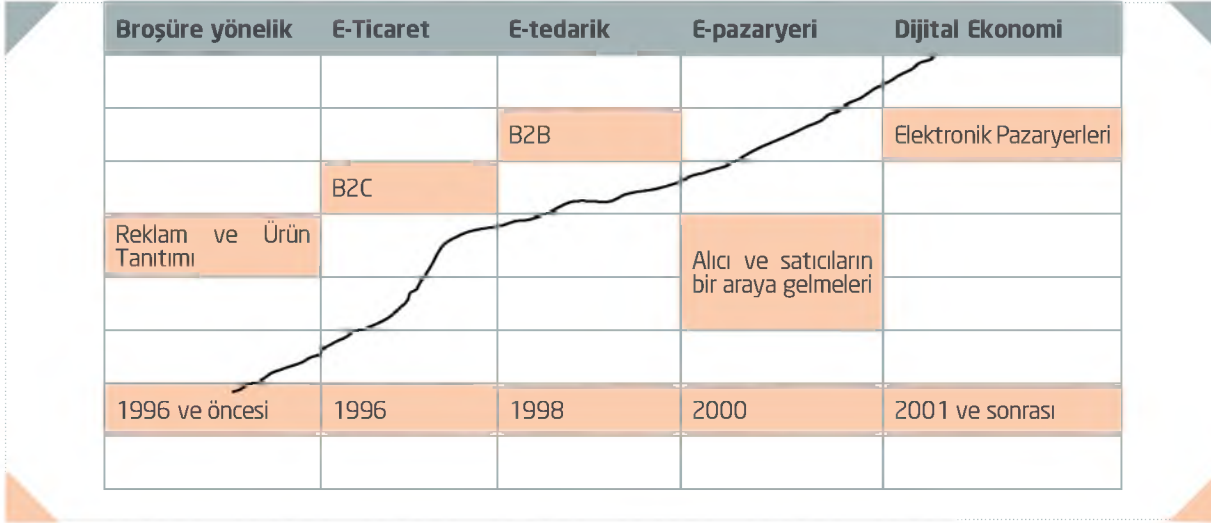
	Kamu	İşletme	Tüketici
Kamu	G2G http://www.fedworld.gov Örn: Koordinasyon	G2B http://www.sba.gov Örn: Bilgi	G2C http://www.state.ca.us Örn: Bilgi
İşletme	B2G http://www.fedcenter.com Örn: Doküman	B2B http://www.freemarkets.com Örn: E-ticaret	B2C http://http://www.amazon.com Örn: E-ticaret
Tüketici	C2G http://www.govworks.com Örn: Vergi işlemleri	C2B http://www.bbb.org Örn: Fiyat mukayesesi	C2C http://www.ebay.com Örn: Açık artırma piyasaları

Kaynak: OECD, 2000:195; Wood,2001:2.

E-ticaret, **iş modeline göre** sınıflandırıldığında, yatay e-ticaret, dikey e-ticaret, pazaryeri, özel alışveriş, fırsat siteleri ve aracılık hizmetleri olmak üzere 6 alt kategoriye ayrılmaktadır. Bu alt kategorilerden her biri e-ticaretin gelişim sürecini de

göstermekte olup, Şekil 2'de belirtildiği gibi 1996 yılından itibaren e-ticaretin hangi aşamalardan geçerek günümüzdeki yerini aldığını söylememiz mümkündür.

Şekil 2. E-ticaretin Gelişim Süreci



Kaynak: Güleş, H.K., Bülbül, H., Çelebi A. (2003). Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinde Elektronik Ticaret Uygulamaları. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9, 5-6.

Bu bağlamda her bir alt kategoriye kısaca tanımlamak gerekirse,

- Yatay e-ticaret iş modelinde, çok sayıda farklı ürün ve ürün grubunun bir arada tüketiciye sunulduğu siteler bulunmaktadır. En başarılı yatay e-ticaret sitelerine örnek olarak hepsiburada.com ve amazon.com siteleri verilebilmektedir.
- Dikey e-ticaret iş modelinde ise, yatay e-ticaret modelinin tersine belli bir ürün veya

ürün grubuna odaklanan siteleri içermekte olup, pazardaki yeni ihtiyaçları görerek bu ihtiyaç ve eksiklikleri ortadan kaldırmak üzere ortaya çıkmış bir iş modeli olarak tanımlanabilmektedir. Saat&saat, ebebek gibi firmalar dikey e-ticaret modeline örnek verilebilmektedir.

- Pazar yerleri, son dönemlerde oldukça fazla talep görmeye başlayan ve genel olarak alıcı ile satıcının (çoğunlukla her ikisinin de tüketici olduğu ve bu tüketicilerin birbirleri ile) ara-

“Yakın bir zamana kadar lojistik denildiğinde akla ilk olarak “nakliye, taşımacılık, kamyon taşımacılığı” gibi anlamlar gelmekte idi. Küreselleşme ile birlikte gerçekleştirilen ticari işlemlerin çoğalması ve gelişen teknolojiler sayesinde hızlanması neticesinde, geleneksel lojistik süreçlerinin yavaş, hata oranlarının fazla ve bu nedenle de maliyetlerin de yüksek olduğunun farkına varılmıştır. Sonuç olarak e-ticaretin hızla benimsenmesi ve yapılabirlik açısından kolay olması, lojistikte de bazı yeniliklerin oluşumunu zorunlu kılmıştır.”

sında mal/hizmet satışını gerçekleştirebilmeleri için üçüncü bir taraf aracılığı ile elektronik bir ortamda bir araya getirilmesine olanak tanıyan bir e-ticaret iş modelidir. En bilinen örnek olarak gittigidiyor.com, ebay.com, sahibinden.com gibi siteler verilebilmektedir. Bu e-ticaret genellikle tüketiciden tüketiciye (C2C) olmakla beraber, işletmeden tüketiciye (B2C) yönelik de olabilmektedir.

- Private Shopping olarak da bilinen Özel Alışveriş E-ticaret İş Modeli ise, önemli markaların sezon sonu ürünlerinin indirimli olarak tüketicilere sunulduğu iş modelidir. Bu özel alışveriş sitelerinden yararlanabilmek ve satın alma işlemini gerçekleştirebilmek için üyelik şartı aranmakta olup, tüketicilerin siteye üye olabilmeleri genellikle davetiye ile gerçekleşmektedir. Morhipo.com, Trendyol.com, limango.com gibi siteler bu e-ticaret iş modeline girmektedir.
- Fırsat siteleri iş modelinde ise, firmalar ürün ya da hizmetlerini, belli bir zaman içinde belli bir sayıda satılması koşulu ile çok yüksek oranlı indirimlerle tüketiciye sunmaktadır. Belirtilen sürenin sonunda istenilen/hedeflenen satış adedine ulaşılmış ise "Fırsat" gerçekleşir ve hem satıcı ürün/hizmeti topluca satabilmiş olması sebebiyle hem de alıcı çok uygun fiyatlarda mal/hizmete sahip olmasından dolayı avantaj elde etmektedir (<http://www.majordesigner.com/E-Ticaret.html>). Bu sitelere örnek olarak, grupanya.com, sehirfirsati.com,groupon.com verilebilmektedir.
- Son e-ticaret iş modeli olan aracılık hizmetlerinde ise, ürün bazlı satışlarda firmalara aracı-

lık ederek tüketiciye ulaşmaları sağlanmakta ve aracılık eden firma da ürününü/hizmetini sattığı firmadan aracılık bedeli olarak komisyon almaktadır. Benzer alanlardaki firmaların bir çatı altında toplanması ile birlikte, tüketicilere tek bir sistem üzerinden hizmet sağlanması hem firmalar hem de tüketiciler açısından güvenilir bir firma aracılığı ile gerçekleştirildiği için bu e-ticaret iş modelini tercih edilebilir kılmaktadır. En önemli örnek olarak yemeksepeti.com, biletix.com gibi siteler sayılabilmektedir.

Son e-ticaret iş modeli olan **Platforma göre e-ticaret iş modelinde** ise mobil e-ticaret ve sosyal e-ticaret alt kategorileri yer almakta olup, mobil e-ticarette mobil cihazlar (akıllı cep tele-



fonları, tablet bilgisayarlar vb.) üzerinden gsm operatörleri aracılığı ile gerçekleştirilen e-ticareti içermektedir. Sosyal e-ticarette ise, günümüzde sıklıkla kullanılmaya başlanan sosyal ağlar üzerinden geliştirilen bir e-ticaret modelidir.

1.3. Rakamlarla e-ticaret

Türkiye'nin e-ticaretine ilişkin istatistik veriler ve yayınlanan raporlar incelendiğinde, e-ticaretin aslında gittikçe artan bir oranla ekonomiye katkı sağlamaya başladığı sonucuna ulaşılabilmektedir. Her ne kadar önümüzde daha çok katedilmesi gereken yol var gibi gözükse de yeni nesil nüfusunun artması ile teknolojiyi seven nesiller sayesinde e-ticaretin daha da hız kazanması kaçınılmaz bir gerçek gibi gözükmektedir.

Günümüzde ise Avrupa ekonomisinin elektronik ticaret sektörü örgütlenmesi olan "E-commerce Europe" tarafından yayınlanan 2013 raporuna göre, Türkiye'nin 2011 yılında e-ticaret yolu ile gerçekleştirilen 3,1 milyar euroluk mal ve hizmet satışı ile 24 Avrupa ülkesi arasında 17. sırada yer aldığı, 2012 yılında ise Türkiye'de e-ticaret üzerinden gerçekleştirilen toplam mal ve hizmet satışının 5,4 milyar euro olduğu ve Türkiye'nin Avrupa ülkesi içerisinde 13. sıraya yükseldiği belirtilmiştir (www.etid.org.tr/reports/53/report).

Diğer taraftan Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan alınan bilgiye göre Türkiye'de internet kullanımının artması ile 2011 yılı içinde e-ticaret pazar hacmi 2005 yılına göre 16 kat artarak 23 milyar TL'ye ulaşmış ve Hindistan'dan sonra dünyada e-ticarette en hızlı büyüyen ikinci ülkeye konumuna yükselmiştir. 2013 yılı Ocak- Haziran ayları arasındaki e-ticaret verileri dikkate alındığında ise, toplam 16.000,28 milyon TL yerli ve yabancı kartların yurt içi kullanımı gerçekleşmiştir (BKM, 2013). Bu rakam 2012 yılının aynı dönemine göre 14.251,99 milyon TL olarak belirlenmiş, yüzdesel artış dikkate alındığında yaklaşık yüzde 10,92'lik bir artış meydana gelmiştir.

Türkiye'de e-ticaret pazarının yapısı incelenecek olursa, 12.000'e yakın e-ticaret sitesi faaliyet göstermekte olup, bu sektörde yer alan özel şirketlerin dışında, sivil toplum kuruluşları ve spor kulüpleri gibi farklı tüzel kişilere ait elektronik satış platformları da bulunmaktadır. Yurt içindeki e-ticaret pazarı daha çok, işletmeden son kullanıcıya (Business to Consumer-B2C) odaklanan bir yapıdadır. Online ticarete açılmadaki temel hedef, daha fazla tüketiciye ulaşmak ve satış hacmini arttırabilmektir. Perakendeciler, geleneksel yapıdan farklı olarak online platformda daha düşük





“Ülkemiz gerek jeostratejik tutumu gerekse jeopolitik konumu nedeni ile lojistik açısından çok önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle Türkiye’nin 80 milyar TL’lik lojistik sektörü hacminin 2016 - 2017 yıllarında yaklaşık 3 katına çıkması ve büyüme kapasitesinin 120 milyar dolarlık bir hacme sahip olacağı beklenmektedir.”

maliyet avantajına sahip olduklarından rekabetçi fiyatlar sunabilmektedir (Sezgin, 2013: 5).

Dijital dünyada, Türkiye’nin durumunu kısaca özetlemek gerekirse, 2013 yılı itibarıyla 76 milyon nüfusa sahip ülkemizde, yüzde 50 oranla 37,5 milyon internet kullanıcısı ile Avrupa’da 5. sırada yer almaktayız. Toplam internet penetrasyonu yüzde 49 oranını yakaladığımız istatistik verilerle belirlenmiş olup, internet kullanım oranında Türkiye, internet kullanıcıları en fazla olan 20 ülke arasında 11. sırada yer almaktadır (internet world stats, usage and population statistics, <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>).

2013 yılı verilerine göre Türkiye’de 10 milyon e-ticaret kullanıcısı bulunmakta olup, Türkiye’de toplam perakende hacmi olan 310 milyar doların binde 7’sine sahip olan e-ticaret toplamda 2,5 milyar dolarlık bir hacme sahiptir. Bu verilere göre Türkiye’de her 5 internet kullanıcısından 1’i internet üzerinden alışveriş yapmaktadır. İnternet kullanıcısı olan genç nüfusun e-ticaret kullanarak alışveriş yapma oranı ise yüzde 97 olarak belirlenmiştir. Toplam 310 milyar \$ ticaret hacmi ile dünyada 9. ülke olarak yer almaktayız. Bu verilerle Avrupa’nın 6., Dünya’nın 15. hızlı büyüyen ekonomisi olarak listede yerimizi almaktayız. 2008 yılından beri yıllık ortalama yüzde 35,5 oranında büyüyen e-ticaret pazarının, 2012 yılından 2017 yılına kadar yıllık ortalama yüzde 15,8 oranında

büyüyeceği öngörülmektedir (Euromonitor 2013, TÜSİAD 2014: 35).

Gün geçtikçe artan internet kullanıcı sayısının olması ve teknolojinin artık kolaylıkla erişilebilir bir hal alması neticesinde e-ticarette büyük bir gelişme ortaya çıkmaktadır. Özetle e-ticaretin gelişimi ile uluslararası pazarlara ulaşabilme imkânı artmış, pazarda meydana gelen değişimlere ayak uydurabilme ve cevap verebilme hızı yükselmiştir.

2. E-TİCARETİN ETKİSİ İLE LOJİSTİKTE DE ELEKTRONİK DEVRİM: E-LOJİSTİĞE GEÇİŞ

Hemen hemen tüm işlemlerin elektronik ortamlarda yapılabildiği görüldükçe, elektronik devrim yavaş yavaş tüm sektörlerle de nüfuz etmeye başlamıştır. Yakın bir zamana kadar lojistik denildiğinde akla ilk olarak “nakliye, taşımacılık, kamyon taşımacılığı” gibi anlamlar gelmekte idi. Fakat lojistiğin misyonu sadece bir malı bir yerden başka bir yere taşımaktan ziyade, mal veya hizmetleri kaynaktan nihai tüketiciye etkili ve doğru bir şekilde iletimini sağlayan, satın alma, depolama, stok planlama, sevkiyat, sigortalama ve teslimat aşamalarının her birini detaylı şekilde planlayarak müşteriye doğru zaman, doğru yer, minimum maliyet ve minimum hata ile ulaştırılmasını sağlamaktır.

Küreselleşme ile birlikte gerçekleştirilen ticari işlemlerin çoğalması ve gelişen teknolojiler sa-

yesinde hızlanması neticesinde, geleneksel lojistik süreçlerinin yavaş, hata oranlarının fazla ve bu nedenle maliyetlerin de yüksek olduğunun farkına varılmıştır. Sonuç olarak e-ticaretin hızla benimsenmesi ve yapılabirlik açısından kolay olması, lojistikte de bazı yeniliklerin oluşumunu zorunlu kılmıştır. Bu çerçevede, lojistiğin e-ticaret ile etkileşimi sayesinde e-lojistik kavramı ortaya çıkmış ve lojistiğin geleneksel süreci değişmiştir.

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye’de lojistik sektörünün güncel durumunun istatistiki değerlemesinin ardından, geleneksel lojistik anlayışından e-lojistik anlayışına geçiş sürecinde aralarındaki farklara vurgu yapılarak, lojistikteki gelişmeler değerlendirilmektedir. Bu bağlamda e-lojistiğin yaygınlaşmaya başlaması ile e-ticaretin ülkemizde nasıl bir etkileşime neden olduğunu da değerlendirmek mümkün kılınmaktadır.

2.1. Türkiye’de lojistik sektörünün güncel durumu

Ülkemizde 2000’li yılların ortalarından beri lojistik sektörü sesini hızla duyurmaya başlamış ve daha öncesinde nakliyat/kamyon taşımacılığı olarak anılmasına rağmen, son 10 yıl içerisinde büyük bir atılım yapmış bulunmaktadır. Dünyada yaklaşık 8 trilyon dolara ulaşan lojistik sektörünün hacmi, her ne kadar dünyada ve Türkiye’de krizler yaşansa da gün geçtikçe artan bir ivme kazanmakta ve 2015 yılında 10 - 12 trilyon dolarlık bir hacme ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Türkiye’de lojistik sektörünün 110 - 120 milyar dolarlık bir potansiyel pazara sahip olduğu düşünülecek olursa, sektörün bugün ulaştığı toplam pazar payı yaklaşık 50 - 60 milyar dolar olarak belirlenmiştir. Türkiye’nin 2013 yılı GSYİH (Gayrisafi Yurtiçi Hasıla)’nin yıllık büyüme oranı yüzde 4,4

iken, lojistik sektörünün Türkiye’de GSYİH içerisindeki payı yüzde 13 seviyelerinde yer almaktadır. Bu oran dünya ekonomisi ile karşılaştırılacak olursa, 2013 yılı dünya GSYİH büyüme oranı ortalama yüzde 3,3’te kalmış, lojistik sektörü ise dünyada yılda 5 trilyon euro, AB ülkelerinde ise 600 milyar euro üzerinde bir pazara ulaşmayı başarmıştır (MÜSİAD Raporu, 2013: 35).

Ülkemiz gerek jeostratejik tutumu gerekse jeopolitik konumu nedeni ile lojistik açısından çok önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle Türkiye’nin 80 milyar TL’lik lojistik sektörü hacminin 2016 - 2017 yıllarında yaklaşık 3 katına çıkması ve büyüme kapasitesinin 120 milyar dolarlık bir hacme sahip olacağı beklenmektedir.



Türkiye'nin lojistik sektöründeki gelişimini gösteren bir diğer kanıt ise, Dünya Ekonomik Forumu çerçevesinde 2012 yılında yayınlanan endekse göre, dünya genelinde en hızlı yükselen 39 pazar karşılaştırılmasının sonucunda, Türkiye lojistik alanında ülkelerin çekiciliğinin değerlendirildiği endekste dünyanın en hızlı gelişen 10 ülkesi arasında gösterilmiştir (Network Global Logistics, 2013). Aynı zamanda Türkiye'nin 2023 yılı hedeflerinden 500 milyar dolar ihracat hedefine uygun bir ilerleme kaydederken, Türk lojistik sektörü 55.000 araçla Avrupa'nın en büyük filosuna sahip ülke olarak nitelendirilmektedir. Bu nedenle lojistik sektörünün her ne kadar daha fazla gelişmesi beklentiler içerisinde yer alsada ülkemizin şimdiki durumu da Avrupa ülkelerine kıyasla bir hayli etkileyici görünmektedir.



Lojistiğin bu kadar önemli olduğu ülkede, e-ticaretin de yaygınlaşmaya başlaması, e-lojistik kavramının da gündeme gelmesine hatta işletmeler arasında tercih edilebilir bir süreç olarak görülmeye başlanmıştır. Günümüzde artık daha hızlı hareket edebilme, hızlı karar alabilme ve uygulayabilme, iletişim kurabilme amacıyla işlemlerin internet üzerinden gerçekleştirilmesi ve bu sayede minimum hata-minimum maliyet çerçevesinde uygulamaların sürdürülmesi mümkün kılınmaktadır.

2.2. E-lojistiğin tanımı ve aşamaları

Daha önceden de vurgulandığı üzere, teknolojinin hızlı bir şekilde yaygınlaşmaya başlaması ve müşterilerin artık zamandan tasarruf ve ürün/hizmete hızlı ulaşımı tercih etmesi ile işletmeler, geleneksel lojistik uygulamalarından yavaş yavaş e-lojistik uygulamalara doğru kaymaya başlamışlardır.

E-lojistik, lojistiğin temel amacı olarak belirlenen doğru -ürün, müşteri, yer, zaman ve şartlar- çerçevesinde mümkün olan en düşük maliyetle sunabilmenin yanı sıra, daha fazla bilgi ve hizmetin daha hızlı şekilde sunulabildiği, internet teknolojilerini temel alan bir sistem olarak tanımlanabilmektedir. Kısacası e-lojistik bir nevi ürünün üretim aşamasından müşteriye teslim aşamasına kadar gerçekleştirilecek her aşamasının otomatik bir sistem yardımı ile web tabanlı takip ve ulaşımının sağlanması olarak düşünülebilir. Bu bağlamda lojistik hizmetlerin takip etmesi gereken aşamalar şu şekilde tanımlanabilmektedir (Karagöz, 2012: 48);

- ✓ Malın alınması,
- ✓ Otomatik yük haline getirilmesi (paketlenmesi ve etiketlenmesi),

- ✓ Elleçleme işleminin gerçekleştirilmesi (otomatik olarak),
- ✓ Yüklemede otomasyon yazılımlarından yararlanılması, işlemlerin ve evrakların elektronik ortamda standart bir format üzerinden gerçekleştirilmesi ve hazırlanması,
- ✓ Otomatik yükün toplam lojistik planlaması ile güzergâha sokulması,
- ✓ Güzergâh üzerinde araçların uydu ve haberleşme sistemlerinin de kullanılarak tabibinin gerçekleştirilmesi,
- ✓ Liman, depo veya antrepoya indirilecek yükün, bilgisayarlı entegre liman, depo veya antrepo otomasyon sistemi ile otomatik boşaltılma işleminin gerçekleştirilmesi,
- ✓ İnternet tabanlı çevrimiçi elektronik gümrük müşavirliği hizmetlerinin sağlanması,
- ✓ Elektronik gözetim, denetim ve sigorta hizmetlerinin sağlanması,
- ✓ Yükün limandan, depodan taşınarak yerinde teslim edilmesi hatta bu bir tesis ise kurulup çalışır vaziyette müşteriye teslim edilebilmesi.

Yukarıda belirtilen süreç içerisinde e-lojistiğin geleneksel lojistikten fark yarattığı en önemli nokta aslında e-lojistikte, gerçekleştirilecek işin bizzat yapılmasından ziyade, süreçlerin sağlam bir şekilde takip edilmesi ve kontrolünün sağlanması amaçlanmaktadır. Kısacası, yapılan veya yaptırılan işin sürekli kontrol altında tutulması e-lojistiğin görevi olarak belirlenmiştir. Bir işin hızlı ve güvenilir şekilde takibi, bilgisayar sistemlerinin gelişimi ve teknolojinin değişimi sayesinde mümkün kılınmaktadır. Böylelikle günümüzde e-ticaretin yaygınlaşması ve müşteri tarafından da tercih edilebilir olmasından dolayı e-lojistiğe gereksinim artmıştır.

Şekil 3. E-Lojistik Uygulama Süreçleri ve Öğeleri



Kaynak: Reynolds, J. Logistics and Fulfillment for E-Business: A Practical Guide to Mastering Back Office Function for Online Commerce, McGraw-Hill, 2001:406.



E-lojistiğin uygulanması sürecindeki aşamalara değinilecek olursa, Şekil 3'te görülebileceği gibi, işletmenin üretim faaliyetlerini tamamladıktan sonra müşterinin satın alma talebi ile başlayıp, ürünün ambalajlanması, yüklenmesi, depolanması, taşınması, stok planlama ve kontrolünün gerçekleştirilmesi, müşteri hizmetlerinin desteği ile müşteri memnuniyetinin sorgulanması ve ürünün geri dönüşümde kullanılması aşamasına kadar her noktada e-lojistik web tabanlı teknolojileri ve çeşitli yazılım programlarını kullanarak, işin hızlı ama her noktasında kontrollü şekilde "işletme-tedarikçi- lojistikçi- müşteri" arasındaki ilişkileri düzenlemektedir. Belirtilen ilişkileri düzenlerken lojistikte kullanılan yazılım ve teknolojiler çok çeşitli olmasına rağmen en temelleri şu şekilde sıralanabilmektedir;

- EDI- Elektronik Veri Değişimi
- Intranet- işletme içi, işletme- çalışan arasındaki ilişki
- Extranet- işletme- tedarik- dağıtım sistemleri arasındaki ilişki
- Internet- işletme dışı, işletme- müşteri arasındaki ilişki
- WMS- Depo Yönetim Sistemi

- Barkod, RFID - Otomatik Tanımlama, Veri Toplama Sistemi
- ERP- Kurumsal Kaynak Planlaması
- CRM- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Sipariş Yönetim Sistemi
- GPRS, Coğrafi Bilgi Sistemi- Araç Takip Sistemi

2.3. Geleneksel lojistik ve e-lojistiğin farkları

Küreselleşme ile birlikte ortaya çıkan hızlı bilişim ve iletişim sistemleri sayesinde yüksek teknolojinin gerek işletmeler gerekse tüketiciler tarafından talep görmesi, lojistikte de aynı beklentinin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. E-lojistik; daha fazla bilgi ve hizmetin sunulduğu, geleneksel lojistiğin gelişmiş şeklidir. Yukarıda belirtilen tüm bilişim ve yazılım teknolojileri, e-lojistik sayesinde hem işletmelerin maliyetlerini düşürmesinde hem de tüketiciye ihtiyaç anında hızla ulaşabilme sürecinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda geleneksel lojistikte karşılaşılan yüksek maliyet, birimler arası iletişimsizlik ve eksiklikten kaynaklı hatalı işlemler ve geç teslimat kaynaklı müşteri memnuniyetsizliğinden e-lojistik sistemi sayesinde kurtulmak mümkün hale gelmiştir.

"E-lojistiğin geleneksel lojistikten fark yarattığı en önemli nokta aslında e-lojistikte, gerçekleştirilecek işin bizzat yapılmasından ziyade, süreçlerin sağlam bir şekilde takip edilmesi ve kontrolünün sağlanması amaçlanmaktadır. Bir işin hızlı ve güvenilir şekilde takibi, bilgisayar sistemlerinin gelişimi ve teknolojinin değişimi sayesinde mümkün kılınmaktadır. Böylelikle günümüzde e-ticaretin yaygınlaşması ve müşteri tarafından da tercih edilebilir olmasından dolayı e-lojistiğe gereksinim artmıştır."

Daha açık bir anlatımla; geleneksel lojistik süreçlerinde (satınalma, depolama, müşteri hizmetleri vb.) internet teknolojilerinin temel alındığı sistem olarak aslında lojistiğin alt kolu olmasına rağmen, e-lojistik şimdiden yüksek tercih edilebilirlik seviyesine ulaşmıştır. Elektronik ticaretin gelişimi ile geleneksel lojistik kökten değişmiş; çevik ve yüksek hızlı bir lojistik yaklaşımı gerekli hale gelmiştir (Gülenç ve Karagöz, 2008:79).

Geleneksel lojistik ile e-lojistik karşılaştırıldığında en temel farkın lojistik görüşünün değişiminde yaşandığı görülmektedir. Artık müşteriler "satın alma düğmesine" bastıkları andan, malları teslim alma zamanına kadar -bazı durumlarda malların dönüş anları- kendilerine özgü, esnek ve yüksek hızlı, hizmet devamlılığı olan teslimatlar talep etmektedirler (Bayles, 2001:3).

Tablo 2: Geleneksel Lojistik ve E-Lojistik Arasındaki Farklar

	Geleneksel Lojistik	E-Ticaret Üzerinden Lojistik
Taşıma Büyüklüğü	Büyük hacim	Küçük hacim paket
Müşteri	Stratejik	Bilinmiyor / Kimliği Gizli
Talep Türü	İtme sistemi	Çekme sistemi
Envanter / Sipariş Akışı	Tek yönlü akış	Çift yönlü akış
Ortalama Sipariş Miktarı	1000 \$ dan daha fazla	100 \$ dan daha az
Güzergâhlar	Yoğun ve merkezi	Az, parçalanmış ve dağınık
Talep	Durağan	Dönemsel, parçalı
Sorumluluk	Tek bağlantı	Tüm tedarik zinciri

Kaynak: Deborah L. Bayles, **E-Commerce Logistics and Fulfillment, Delivering the Goods**, USA: Prentice Hall PTR, 2001, s:3, aktaran, Erdal, Murat, E-Lojistik ve Bilgi Sistemleri, www.meslekiyeterlilik.com, erişim tarihi: 20 Ocak, 2013.

E-ticaretin gelişmesi ile birlikte geleneksel lojistikteki hantal ve durağan yapının değişmesi gerektiği düşünülmeye başlanmıştır. E-lojistik uygulamalarının kullanılmaya başlaması ile müşterilere küçük hacimli paketler halinde, farklı güzergâhlar ve tüm tedarik zinciri noktaları kullanılarak daha hızlı ve etkin bir şekilde ulaştırılması, bu sayede de "üretim- satış- dağıtım- müşteri memnuniyeti" döngüsünün zamanında gerçekleştirilmesi mümkün hale getirilmektedir. Tüm bu beklentiler ve

değişimler çerçevesinde Tablo 2'de özet halinde belirtilmiş olan geleneksel lojistik ile e-lojistik arasındaki farkları şu şekilde sıralamak mümkündür (Yıldıztekin, 2001).

- i) Lojistiğin araç, depo, liman gibi farklı birimlerine karşılık, e-lojistik sadece internet teknolojisi tabanlıdır.
- ii) Lojistik, standart kayıt sistemini kullanırken, e-lojistik entegre, web tabanlı uy-

- gulamaları kullanır. Tüm hizmetin online olarak internet üzerinden takip edilmesini gerektirir.
- iii) Lojistik hizmetlerde iletişim manuel yapılırken, e-lojistikte internet bazlı elektronik bilgi transferi (EDI) kullanılmaktadır. Bilgi formu, sipariş formu, fatura, ödeme makbuzu gibi manuel bazlı doküman e-lojistikte önemini yitirmiştir.
- iv) Lojistik hizmetlerde merkezi depolar kullanılırken, e-lojistik müşteriye yakın dağıtım alanlara yayılmış depolar gerektirmektedir. E-lojistikte siparişin müşteriye ulaşma hızı fiyatından daha önemlidir ve en kısa olmak zorundadır.
- v) Sevkiyat, lojistikte paletler veya kamyonlarla yapılırken, e-lojistikte küçük paketlerde ve küçük ölçekle yapılır.
- vi) Lojistikte taşımalar arasındaki süre uzunken, e-lojistikte çok kısadır. E-lojistik, siparişlerin sık verildiği sektörlerde hizmet vermektedir.
- vii) Lojistikte hizmet ihtiyacı kolayca tahmin edilebilirken, e-lojistikte bu pek mümkün değildir. Planlama yapılması e-lojistikte son derece zor ve gerçekçi olmaktan uzaktır.
- viii) Taşıma hızı lojistikte yavaşken, e-lojistikte hızlı olmak zorundadır.
- ix) Stok görünürlüğü lojistikte az iken e-lojistikte fazladır (http://www.lojistikci.com/?page_id=1183).

2.4. E-ticaret ve e-lojistik etkileşimi

Gün geçtikçe işletmelerin artan rekabet ortamında maliyetlerini azaltma ve müşteriye daha hızlı ulaşabilme çabalarında bir artış olmaktadır. E-ticaretin tüm dünyada ilgi çekici bir hal almaya başlaması ile birlikte işletmeler; mağaza, dükkân, personel, iş yeri kirası gibi yatırım maliyetleri oluşturmayacak, kolaylıkla iletişime geçilip hızlı bir şekilde ürün/hizmet talebini karşılayacak bir yapıya sahip olma arzusu içine girmişlerdir. Bu sayede müşteri için hem daha uygun fiyatlı hem de görsel açıdan 7 gün 24 saat görüp, alışveriş yapabilecekleri bir sistem oluşturulmaya başlanmıştır. Aynı zamanda işletmeler açısından da gerek sabit



maliyetin olmadığı, yatırım maliyetlerinde de azalmanın yaşandığı gerekse ürün başı kârlılığın arttığı bu sisteme talep hızla artmaktadır.

Dünya e-ticaret hacmi 2012 yıl sonu verilerine göre 1 trilyon \$'ı geçmiş durumdadır (<http://www.computerworld.com.tr/featured/e-ticaret-sektorunde-2013-yilini-40-milyar-tl-ile-kapatiyoruz>). E-ticarette sadece ürün satışı değil, otel rezervasyon, elektronik bilet, muslukçu, tamiratçı, servis, sinema bileti gibi hizmet ve ürünlerin de yer almasından ve bu ürün/hizmetlere hızlı bir şekilde ulaşılabilmesi açısından çok geniş bir alana sahip hale gelmiştir.

ABD merkezli bir araştırma firmasının yayımladığı raporda yer alan sonuçlara göre; 2013 yılı sonunda dünya genelinde mobil ödeme büyüklüğünün 235,4 milyar dolara, kullanıcı sayısının ise 245,2 milyona ulaşacağı öngörülüyor. Bu durum, 2012 yılı rakamları temel alındığında işlem hacmi açısından yüzde 44 gibi oldukça önemli bir büyümeyi işaret ederken, yine aynı yıla göre kullanıcı sayısının yüzde 25 oranında arttığı anlamına da geliyor. 2017 yılına kadar gerçekleşmesi beklenen ortalama büyüme oranı ise, yapılan araştırmalara göre farklılık göstermekle birlikte, yaklaşık yüzde 35 olarak tahmin ediliyor. Bu veriler ışığında, 2017 yılı için yaklaşık olarak 721 milyar dolarlık bir işlem hacminin 450 milyon kullanıcı tarafından yönetileceği öngörüsünde bulunuluyor (BKM Kart Monitör, 2013:14).

Türkiye'deki internet kullanıcı sayısı 2012 sonu itibarı ile 37 milyon kişi olup internet kullanıcısının 10 milyonu online alışveriş yapmıştır. Bunların yüzde 75'i 18-35 yaş arasında ve yüzde 45'i kadındır. E-ticaret müşterilerinin yüzde 31'i İstanbul'da, yüzde 11'i Ankara'da, yüzde 8'i İzmir'de ve yüzde 4'ü de Bursa'da yaşamaktadır. Türkiye internet penetrasyonu açısından yüzde 47 ile dünyada 11. sırada ve 37 milyon ile en çok internet kullanıcısına sahip 20. ülke olarak karşımıza çıkmaktadır (Öncel, 2013). 2012 yılı verilerine göre, yüzde 47'lik internet penetrasyonunun yüzde 10'unu alıcılar, yüzde 37'sini ise kullanıcılar oluşturmaktadır. Gelişmiş ülkelerde aynı yıla ait veri ise yüzde 30 alıcı, yüzde 30 kullanıcı olarak belirlenmiştir. Ülkemizdeki e-ticaret hacminin de-





gişimine dikkat edecek olursak, 2011 yılında 22,9 milyar TL olan e-ticaret hacmi, 2012 yılında yüzde 34'lük bir artış göstererek 30,7 milyar TL'ye ulaşmıştır (BKM, 2013).

2013 yıl sonu TÜİK verilerine göre internet kullanıcılarının yaklaşık yüzde 20'si, kişisel kullanım amaçlı online mal ve hizmet alışverişi yapmaktadır. Kredi kartı kullanıcılarının ise yaklaşık yüzde 33'ünün internetten alışveriş yaptığı ve bu oranın varlıklı kişilerde daha yüksek olduğu belirtilmektedir. Diğer taraftan, akıllı telefonların, tablet bilgisayarların ve 3G teknolojisinin yaygınlaşması ve genç nüfusun da bu yeniliklere yoğun ilgi göstermesi ile birlikte mobil internet kullanımında belirgin bir artış kaydedilmiştir. 2015 itibarıyla küresel ölçekte ticaretin yüzde 40'ının akıllı telefonlar; yüzde 34'ünün bilgisayarlar ve yüzde 26'sının tabletler üzerinden gerçekleşeceği tahmin edilmektedir (<http://www.computerworld.com.tr/featured/e-ticaret-sektorunde-2013-yilini-40-milyar-tl-ile-kapatiyoruz>). Bu kadar yoğun internet kullanımı ve e-ticaret sitelerinin tercih edilebilirliği arttıkça, işletmelerin hızlı ve hatasız gönderim süreçlerini kontrol etmeleri gerekmektedir.

"Türkiye'de her ne kadar e-lojistik uygulamaları yoğun bir şekilde henüz uygulanamıyor olsa da e-lojistik sisteminin alt başlıkları arasında yer alan tedarik zinciri, depolama, satış sistemleri ve müşteri hizmetleri konularında çalışmalar sürdürülmekte ve çoğunluğu büyük işletmeler tarafından kullanılmaktadır. Yakın bir zaman içerisinde olumlu sonuçların ve geri bildirimlerin çoğalması ve e-ticaretin de sadece tüketiciler arasında değil, firmalar arasında da tercih edilebilirliği arttıkça e-lojistiğin kullanımı yaygınlaşacaktır."

tedir. Böyle bir gereksinimin varlığı, işletmeleri e-lojistik sisteminin kullanımına yönlendirmiştir. E-lojistik açısından bu gelişmeler değerlendirildiğinde, kesin değerler olmamakla birlikte elde edilen verilere göre, dünyada e-lojistik uygulamaları 6,4 trilyon dolarlık dünya lojistik hacminin yaklaşık yüzde 55'ini oluştururken, Türkiye'de bu oran yaklaşık 6-8 milyar dolarlık lojistik hacminin yüzde 13 ila 15 arasındaki seviyeleri oluşturduğu düşünülmektedir (<http://arsivbelge.com/yaz.php?sc=1167>).

SONUÇ

Günümüzde teknolojinin gelişmesi, katma değerli ürünlerin tercih edilmeye başlanması, sistem ve yazılımların çoğalması, veri ve tecrübelerin birikiyor olmasına karşın, maalesef ki birçok işletmede yeterli bilgi, iletişim ve bilgi sistemlerine ilişkin paylaşım ve transfer imkânı bulunmamaktadır.

İnternetin yaygın kullanımının arttığı, ağ bağlantılarının gittikçe önem kazandığı dünyada geleneksel yöntemlere bağımlı kalmak, ülkelerin ilerlemesini ve gelişmişlik düzeyini olumsuz düzeyde etkilemektedir. Bu sebeple müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını eksiksiz ve zamanında karşılayabilmek üzere ortaya çıkan, sosyal medya sayesinde de yaygınlaşması eskiye nazaran çok daha kolay ve hızlı olan e-ticaret, f-ticaret ve m-ticaret gibi kavramların kullanımının artırılması, müşteri memnuniyetini ve işletmelerin daha hatasız, doğru zaman - doğru ürün - doğru yerde teslimatının yapılmasına olanak sağlamaktadır. Tüm bu işlemlerin elektronik ortamda yapılabilmesi, lojistiğin de internet üzerinden yapılabilir olmasına

imkân tanımaktadır. E-ticaretin sınırları ortadan kaldırdığı bir dünyada e-lojistik uygulamaları sayesinde evrak işlemlerinin azalması, siparişin tedariki, temini, takibi ve teslimatında sorunsuz ve güvenli sürecin takibi, ürün teslimatından sonra müşteri memnuniyetinin artırılması kaçınılmaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. E-ticaret ve e-lojistiğin etkileşimi sayesinde 7 gün 24 saat müşteri ile bağlantı içinde olabilmeyi sağlayan internet ayrıca, bu süre zarfında siparişlerin alıcılar tarafından takip edilebilmesini, ortaya çıkabilecek aksaklıklardan anında haberdar olunmasını ve dağıtım sırasında en uygun planlamanın yapılabilmesini sağlamaktadır.

Türkiye'de her ne kadar e-lojistik uygulamaları yoğun bir şekilde henüz uygulanamıyor olsa da e-lojistik sisteminin alt başlıkları arasında yer alan tedarik zinciri, depolama, satış sistemleri ve müşteri hizmetleri konularında çalışmalar sürdürülmekte ve çoğunluğu büyük işletmeler tarafından kullanılmaktadır. Yakın bir zaman içerisinde olumlu sonuçların ve geri bildirimlerin çoğalması ve e-ticaretin de sadece tüketiciler arasında değil, firmalar arasında da tercih edilebilirliği arttıkça e-lojistiğin kullanımı yaygınlaşacaktır.

E-lojistik ile ilgili Türkiye'deki akademik çalışmaların sınırlı oluşu, bu alanda daha çok incelemelerin yapılması ve işletmelere yol gösterebilmesi için önem taşımaktadır. İleriki çalışmalara fikir önerisinde bulunmak adına e-ticaret ve e-lojistik kullanan işletmeler üzerinde yapılması planlanan örnek olay uygulamaları ile daha net sonuçlar üzerinde tartışılabileceği düşünülmektedir.



KAYNAKÇA

AKKAYA, E., Geleneksel Ticaret İle E-Ticaret Arasındaki Farklılıklar Avantajlar ve Dezavantajlar,

<http://www.eminakkaya.com.tr/dokuman/eticaret.pdf>, erişim tarihi: 01 Ağustos 2014.

AKSÖZ, E.O., Adaçay, F.R., Kozak, R., Esen, E. ve Bakır, H, 2012. Dış Ticarete Girişimcilik, Anadolu Üniversitesi Yayını No:2480, Açıköğretim Fakültesi Yayını No:1451, 1. Baskı, Eskişehir.

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ, 2013. Çağdaş Lojistik Uygulamaları, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2752 Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1710.

BAYLES, Deborah L, 2001. E-Commerce Logistics and Fulfillment, Delivering the Goods, USA: Prentice Hall PTR.

BKM, Bankalararası Kart Merkezi, Kart Monitör 2013, <http://www.bkm.com.tr/yayinlar.aspx>

CEDETAŞ, Burcu, Prizmanet Elektronik Yayıncılık Hizmetleri San. ve Tic. A.Ş.,

inet-tr.org.tr/inetconf4/Bildiriler/doc/e-ticaret.doc, Erişim: 25 Şubat 2014.

ÇAKIRLAR, H., 2009. İşletmelerin Lojistik Faaliyetlerinde Dış Kaynak Kullanımı: Trakya Bölgesinde Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerinde Bir İnceleme, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Edirne.

DELOITTE, Taşımacılık ve Lojistik Sektör Raporu, Ocak 2010.

ERDAL, M., E-lojistik ve Lojistik Bilgi Sistemleri, www.mes-lekiyeterlilik.com.

GÜLENC F. ve B. KARAGÖZ, E-Lojistik ve Türkiye'de E-Lojistik Uygulamaları, Kocaeli Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (15) 2008 / 1 : 73-91.

KALAKOTA R., WHINSTON, A. B. (1997) Electronic commerce: A manager's guide, USA: Addison Wesley Longman, Inc.

KARADOĞAN, D., E-lojistik , <http://www.lojistikci.com/?p=6162>, Erişim tarihi: 13 Ocak 2013.

KARAGÖZ, İsmet Bihter, 2007 "E-Lojistik Uygulayan İşletmelerin İncelenmesi", Kocaeli Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli.

MÜSİAD, 2013. Sektör Raporları: Lojistik Sektör Raporu 2013, Aralık, İstanbul.

NETWORK GLOBAL LOGISTICS,Türkiye Lojistik Sektöründe En Hızlı Büyüyen 10 Ülke Arasında, <http://networkgloballogistics.com/haberler/turkiye-lojistik-sektorunde-en-hizli-buyuyen-10-ulke-arasinda.html>, 2013.

OECD (1999), Defining and Measuring E-Commerce: A Status Report, İnternet Adresi;

<http://www.oecd.org/dataoecd/12/55/2092477.pdf>, Erişim Tarihi: 10.05.2008.

OECD (2000), E-Commerce:Impacts and Policy Challenges, Economic Outlook'67, No:67.

ÖNCEL, Ü., <http://www.webrazzi.com/2013/10/17/markafoni-eticaret-infografik/>,

Markafoni-eticaret-infografik/, Markafoni'den

Türkiye'nin Online Perakende Haritası [İnfoğrafik], 17 Ekim 2013.

ÖZEL, H.A., E-Ticaret ve Türkiye'nin Bilgi Toplumundaki Yeri, Akademik Bakış Dergisi Sayı: 38 Eylül - Ekim 2013, Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi İssn:1694-528x İktisat Ve Girişimcilik Üniversitesi, Türk Dünyası Kırgız - Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü, Celalabat -Kırgızistan, <http://www.Akademikbakis.Org/Eskisite/38/13.Pdf>

REYNOLDS, J. 2001. Lojistics and Fulfillment for E-Business: A Practical Guide to Mastering Back Office Function for Online Commerce, McGraw-Hill.

SAVUT, A. Türkiye ve Dünyada E-Ticaret'te E-Lojistik Gelişimi, Erişim:20 Aralık 2013.

<http://eticaretlojistik.blogspot.com.tr/2012/07/turkiye-ve-dunyada-e-ticarette-e.html>,

SCHWAB,Klaus, World Economic Forum Insight Report, The Global Competetiveness Report 2012-2013.

SEZGİN ŞAT, A., Dünya'da ve Türkiye'de E-Ticaret Sektörü, Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Bölümü, Nisan 2013, <http://ekonomi.isbank.com.tr>

TANYAŞ, M. ve ÇAĞATAY, İ.,2010. Lojistik Sektör Raporu 2010, MÜSİAD, Mavi Ofset, İstanbul, Kasım.

T.C. GÜMRÜK VE TİCARET BAKANLIĞI, 2013.Gümrük ve Ticaret Bakanlığının Lojistik Sektörüne Yönelik Uygulamaları, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yayın No: 8 Tasfiye Hizmetleri Genel Müdürlüğü Yayın No: 1, Ankara.

The Boston Consulting Group (BCG), "Türkiye Online; Türkiye İnternet Ekonomisi Raporu", 2013.

The Boston Consulting Group (BCG), "The EUR 4,2 Trillion Opportunity: The İnternet Economy in the G-20", 2012.

YILDIZTEKİN, A., Geleceğin Sektörü E-Lojistik, Dünya Gazetesi 06/09/2001, erişim tarihi: 27/07/2014, <http://www.atilayildiztekin.com/?p=250>.

<http://arsivbelge.com/yaz.php?sc=1167>, Lojistik ve E-Ticaret Pazar Payı - Türkiye Hızlı Tüketim Ürünleri Perakendeciliği Sektör İncelemesi

<http://www.computerworld.com.tr/featured/e-ticaret-sektorunde-2013-yilini-40-milyar-tl-ile-kapatiyoruz/>, Computerworld Türkiye on Aralık 19, 2013, erişim tarihi: 24 Temmuz 2014.

www.etid.org.tr/reports/53/report, Elektronik Ticaret İşletmeleri Derneği

<http://www.majordesigner.com/E-Ticaret.html>

<http://www.platinmarket.com/rakamlarla-turkiyede-eticaret-infografik/>

<http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2FDocuments%2FSekt%25c3%25b6r%2BRaporu%2FSektorrapor6.pdf>, Türkiye Hızlı Tüketim Ürünleri Perakendeciliği Sektör İncelemesi, Rekabet Kurumu, Şubat 2011.

www.utikad.org.tr/haberler?id=8788, Tüm Yönleriyle E-Lojistik, 29.09.2011, erişim tarihi: 5 Ağustos 2014

<http://www.webrazzi.com/2013/10/17/markafoni-eticaret-infografik/>, Webrazzi



ANKARA SANAYİ ODASI'NDAN ÖNEMLİ DUYURU

"6552 sayılı İş Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması ile Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına Dair Kanun'un Resmi Gazete'de yayınlandığı **11 Eylül 2014 tarihinden itibaren** geçmiş borçları bulunan Sayın üyelerimizin, maddenin yürürlüğe girdiği tarihi izleyen ikinci ayın sonuna (1 Aralık 2014) kadar borçlarını yapılandırmaları, buna bağlı olarak taksitlendirme veya peşin ödemede %10 oranında indirimden faydalanmaları için Odamıza müracaat etmeleri gerekmektedir.

ANKARA SANAYİ ODASI
İletişim:
0312 4171200 / 1010-1218-1203
e-mail: muhasebe@aso.org.tr



Mesleki Yeterlilik Belgeniz Var Mı?

“Yeterliliğinizi Belgelendirin”



ASO 2. ve 3. OSB
METES

Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi



Eskişehir Yolu 42. km Alcı-OSB Mahallesi 2010 Cad. No:7 Temelli-Sincan/Ankara

Telefon : (0312) 641 41 41 Faks : (0312) 641 40 40 E-posta : metes.23osb@metes.org.tr

Web : www.metes.org.tr

ASO 2. VE 3. OSB MESLEKİ YETERLİLİKLERİ BELGELENDİRİYOR MESLEKİ TEST VE SERTİFİKALANDIRMA MERKEZİ İKTİSADİ İŞLETMESİ

Avrupa Birliği Katılım Öncesi Mali Araç (IPA) çerçevesi programlama faaliyetleri kapsamında 2006 yılında 5544 sayılı Kanun'la Ulusal Yeterlilik Sistemi'ni kurmak ve işletmek üzere Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu olarak kurulan Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) kapsamında eş zamanlı olarak Avrupa Yeterlilikler Çerçevesi ile uyumu sağlamak, Mesleki Yeterlilik Kurumu'na ve Ulusal Yeterlilik Sisteminin geliştirilmesine destek vermek üzere Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilen UYEP projesi hayata geçirildi.

MYK, Voc-Test Merkezleri olarak adlandırılan hibe projeler ile otomotiv, turizm, inşaat, ulaştırma, enerji, metal sanayi, plastik ve kimya sanayi, bilgi ve iletişim teknolojileri, matbaa ve yayıncılık, makine ve imalat, tekstil/hazır giyim ve deri sektörlerinde faaliyet gösteren toplam 26 hibe faydalanıcısı kurumu seçerek, "Meslek Standartlarını ve Ulusal Yeterlilikleri Geliştirmek, Mesleki Bilgi ve Beceri Sınav ve Belgelendirme Merkezlerini Kurmak üzere 'UYEP Hibe Projesi'ne dahil edildi.

ASO ve ASO 1. Organize Bölgesi ile birlikte bu önemli göreve layık görülerek seçilen 26 kuruluştan biri olan ASO 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi de toplam bütçesi 386.394,33 Avro'luk iki yıl süreli 'Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi Kurulması Projesi' hibe sözleşmesini imzaladı. 21 Mart 2011 tarihinde başlayan ve 21 Haziran 2013 tarihinde tamamlanan proje ile Asansör Bakım ve Onarımcısı (Seviye 3 ve 4), Asansör Montajcısı (Seviye 3 ve 4), Makine Ressamı (Seviye 3, 4 ve 5), Makine Montajcısı (Seviye 3 ve 4) ile Borverkeçi (Seviye 4) Ulusal Meslek Standartları ile Ulusal Yeterlilikleri hazırlandı. Ayrıca ASO 2. ve 3. OSB bünyesinde Makine Bakımcısı (Seviye 3, 4 ve 5), Makine Montajcı (Seviye 3 ve 4) ile Hidrolik Pnömatikçi (Seviye 4 ve 5) Ulusal Yeterliliklerinde personel belgelendirme hizmeti vermek üzere TÜRKAK tarafından akredite edilerek, MYK tarafından yetkilendirilen 'Mesleki Test

ve Sertifikalandırma Merkezi İktisadi İşletmesi" kuruldu.

Sosyal sorumluluk anlayışı ile başlayan ve yine aynı anlayışla hız kesmeden devam eden bu faaliyetlere özellikle ilgili sektörlerin talepleri de dikkate alınarak belgelendirme faaliyetlerinin yanı sıra mesleki eğitim verme konusunda altyapı oluşturma çalışmalarları da başlatıldı.

Test ve belgelendirme faaliyetleri kapsamına Asansör Bakım ve Onarımcısı (Seviye 3 ve 4) ile Asansör Montajcısı (Seviye 3 ve 4) Ulusal Yeterliliklerini eklemek üzere TÜRKAK akreditasyonu ve MYK yetkilendirmesi için başlatılan süreçte, bilgi ve beceri düzeyindeki yeterlilikler, MYK tarafından o meslek için belirlenen kriterlere göre gerek METES bünyesinde gerekse adayların çalıştıkları iş yerlerinde, gerçek ortamlarda test edilerek, Asansör Montajcısı, Bakım ve Onarımcısı alanında hem eğitim hem de sınav yapılabilecek ünite için projeler hazırlandı.

Son günlerde yaşanan üzücü iş kazaları ve işçi kayıpları, tüm Türkiye'nin ilgisini çalışanların bu işlerdeki yeterlilikleri üzerine yoğunlaşmasına, mevcut düzenlemelerin ve alınabilecek tedbirlerin sorgulanması konusunu gündeme getirdi. Buna göre mesleki bilgi, beceri ve yetkinliklere sahip vasıflı kişilerin istihdam edilmesi, meydana gelen bu iş kazaları ve işçi kayıplarının azaltılmasındaki önemini ortaya koydu.

Mesleki Yeterlilik Belgeleri, meslek sahiplerinin bilgi, beceri ve yetkinliklerinin bağımsız ve tarafsız kuruluşlarca EN ISO/IEC 17024 Uluslararası Standartlara göre yapılan sınavlarla ölçülüp değerlendirilmesi sonucunda başarılı olanlara verilen yasal belge olup hem işveren hem de işçi açısından güvenilir ve değerlidir.



İşveren işe aldığı elemanın hangi seviyede ve ölçüde bilgi, beceri ve yetkinliklere sahip olduğunu bilir. Mesleki Yeterlilik Belgelerinin zorunlu hale gelmesi durumuna karşı hazırlıklı olur. Ayrıca, yeterliliğini belgelendirmiş kişilerle yaptıkları mal ve hizmet üretimlerinde kalite açısından ve ekonomik yönden elde ettikleri faydaların yanı sıra rekabet güçlerini de arttırır

6111 sayılı Kanun'a göre, Mesleki Yeterlilik Belgesi'ne sahip personelin işveren tarafından ödenen primleri değişik şart ve sürelerle bağlı olarak İşsizlik Sigortası Fonu tarafından karşılanmaktadır. Mesleki Yeterlilik Belgesi'ne sahip personel çalıştıran işletmeler, KOSGEB'in belgelendirme desteğinden de yararlanabilmekte ve işletme üzerindeki mali yük azalmaktadır.

Eğitim, yaş, cinsiyet vb. hiçbir ön koşul olmaksızın, mesleki bilgi, beceri ve yetkinliklere sahip olduğunu belgelemek isteyen herkes başvurularını (www.metes.org.tr) internet sitesinden on line olarak ya da Eskişehir Yolu 42. km Alcı-OSB Mahallesi 2010. Cad. No:7 Temelli-Sincan/ANKARA adresinde faaliyetlerine devam eden ASO 2. ve 3. OSB METES'e şahsen yapabilir.

ASO Yönetim Kurulu Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Volkan Bozkır'ı ziyaret etti

28 Ağustos 2014



ASO Başkanı Özdebir, Bozkır'ı tebrik ettikten sonra AB konusunda tecrübeli bir ismin bakan olmasından duydukları memnuniyeti dile getirdi. 30 Mart yerel seçimleri ve 10 Ağustos cumhurbaşkanlığı seçiminden sonra halkın güveninin tekrar tazelandığını söyleyen Özdebir, "Türkiye'de seçilmiş bir cumhurbaşkanının olması ve onunla uyumlu bir şekilde çalışacak bir başbakan ve kabinenin olması, iş dünyasında aslında olmayan ama sanal olarak istikrarsızlık sinyalleri verenlere iyi bir cevap oldu." dedi.

Vize serbestisi konusuna da değinen Özdebir, sanayiciler olarak yaptıkları üretimin peşinden gidememekten dolayı duyduğu sıkıntıyı dile getirdi. Özdebir, sözlerini şöyle sürdürdü:

"AB projeleriyle ilgili olan kısmını söyleyeyim: Bizim hayatımızı doğrudan etkileyecek hususlar var, bunların başında vize sorunu geliyor. Sizin bu konudaki cesur çıkışınız da bizleri tekrar umutlandırdı. Malların, sermayenin serbest dolaştığı bir piyasada, biz sanayiciler yaptığımız malın arkasından gidememek gibi bir zulümle karşı karşıyayız. Bu bizi ciddi anlamda mağdur etmekte. Hayat o kadar hızlı ki, sizin yurt dışında bağlantıda olduğunuz bir firma size 'gel' de-

diğinde en az 1 haftaya ihtiyacınız var. Tabii sıkıntılı bir durum. Gümrük Birliği Anlaşması kapsamında onların yapmış oldukları serbest ticaret anlaşmalarına ülkemiz dahil olmadığı için Türkiye'nin aleyhine bir gelişme olarak karşımıza çıkmakta. Kuzey Afrika ve Afrika ülkelerine çok ciddi gümrük farkları çıkmakta, bu da bizim ticaretimizi olumsuz anlamda etkilemekte. Biz de Gümrük Birliği'nin lehimize mi aleyhimize mi olduğunu tartışmak zorunda kaldık. Şimdi Amerika ile AB arasında yapılmakta olan transatlantik anlaşmasının hayata geçirilmesini ve Türkiye'nin dahil edilmeyecek olmasını da bu haksızlığın ve adaletsizliğin olumsuz neticeler getireceğini düşünüyoruz. 76 milyonluk Türkiye bütün dünya için son derece cazip bir pazar fakat şartların tek taraflı çalışması Türk sanayicisi için ciddi bir sorun oluşturuyor."

Ankara Sanayi Odası olarak AB fonları ile ilgili projeler geliştirdiklerini söyleyen Özdebir, mesleki yeterlilik kurumu sertifikalandırma merkezi kurduklarını ve 40'a yakın meslek standardı hazırladıklarını söyledi.

Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Volkan Bozkır ise Türk müktesebatını Avrupa Birliği seviyesine getirmeyi hedeflediklerini belirterek, "AB üyeliği-

ne daha kapsamlı bir şekilde gideceğiz ve AB'nin, Türkiye'nin bu fotoğrafına baktığında 'üye olsun mu olmasın mı' diye soracak bir lüksü olmayacak." dedi.

Bozkır, ASO'nun projelerinden haberdar olduğunu ve bunların çok etkili kullanıldığına değinerek, "Türkiye'nin AB üyeliğinin önünde engel teşkil eden bazı üye ülkeler var. Sizin o ülkelerin iş adamlarıyla ilişkilerinize, ortak çıkar saptayacak görüşmelerinize ve Türkiye'nin maalesef yanlış algılar sonucu başka şekilde görünen imajının düzeltilmesini sağlamanıza önem veriyorum. Sizlere çok iş düşüyor." dedi.

AB'den en çok yarar sağlayan ülkelerin başta İspanya, Yunanistan ve Polonya olmak üzere proje geliştirip, AB'nin parasını ülkesine getiren ülkelerin olduğunu aktaran Bozkır, "Bize tahsis edilen 4,7 milyar euronun maalesef tamamını kullanamadık fakat yanmamasını sağladık. Bizim proje yapma kabiliyetimizi geliştirmemiz lazım. Aksi takdirde önümüzde duran AB fon parasını hemen kullanma imkânına sahip olamıyoruz." diye konuştu.

AB üyeliği hedefinin Türkiye için çok değerli olduğunu ancak Türkiye'yi fasıl açmadan belli bir seviyeye getirmenin daha önemli olduğunu ifade eden Bozkır, bütün çalışmalarının Türk müktesebatını AB seviyesine getirmeyi amaçladığını dile getirerek, "Bu seviyeye gelmenin önemini gösterecek iki örnek var. Biri, damperli bir kamyonun, damperi açık vaziyette 60 kilometre süratle çevre yolunda gitmesi halinde AB müktesebatında en azından damper kalktığında gazın kesilmesine dair eminim ki bir kural vardır. Keza, iş kazalarıyla ilgili de çok sayıda kanun ve yö-

netmelik var." dedi.

Gümrük Birliği Anlaşması'nın o günün şartlarında iyi müzakere edilememesine rağmen, eğer imzalanmış olmasaydı bugün AB üyeliğinden bahsedilmesinin mümkün olmayacağını ifade eden Bozkır, Türkiye'nin bu anlaşma sayesinde yapısal reforma gitmek mecburiyetinde kaldığını ve bütün piyasalarda rekabet edebildiğini söyledi.

Vize konusuna da değinen Bozkır, büyükelçiliklerin önündeki vize talebini ve yüzlerce belge hazırlanmak zorunda kalınmasının kendisini de rahatsız ettiğini söyledi. 3 seneden az sürede tüm vizelerin kalkacağını belirten Bakan Bozkır, "Vizeler kalkmazsa da bu, birlikte yürüyen bir anlaşma. Bu şartla imzalandık, illegal göçü tamamen ortadan kaldırmak için. 6 aylık süre içerisinde de feshetme hakkına sahibiz. Sanıyorum herhangi bir sıkıntı ile karşılaşmayacağız." değerlendirmesinde bulundu.

Bozkır, "1963 Ankara Antlaşması'ndaki Türkiye'ye bakıp bugünlerdeki Türkiye ile ilgili böyle bir vize uygulamasını anlamak, kabul etmek mümkün değildir. 320 dolar kişi başına milli geliri olan bir Türkiye'den 11 bin 500 dolara çıkmış, 820 milyar dolar milli geliri olan, büyüme hızı, ihracatı, ithalatı hepsi yüz milyarlarla ifade edilen, turizm geliri 50 milyar dolara giden bir Türkiye'de artık 'gelirler bizim piyasamızı işgal ederler' korkusunun yeri yoktur." dedi.

Vizelerin tamamen kaldırılması durumunda Türkiye'nin, Avrupa üye ülkelerinden gelecek iş göçüne karşı kapılarını kapatmak mecburiyetinde kalabileceğini söyleyen Bozkır, "Ekonomik büyüme, siyasi istikrar, genç çalışan nüfus burada. Yani 1960'lı yıllardaki gibi insanımızın artık yurt dışına gidip macera araması, iş araması dönemi tamamen geride kalmıştır. Türkiye bunun hepsine yetecek kadar imkân sağlıyor." diye konuştu.



Benin Cumhurbaşkanı Ankara Sanayi Odası'nda

28 Ağustos 2014



Cumhurbaşkanlığı devir teslim törenine katılmak üzere Türkiye'ye gelen Benin Cumhurbaşkanı Thomas Boni Yayi, 28 Ağustos tarihinde Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti.

ASO Başkanı Özdebir ziyarette yaptığı konuşmada, Yayi'nin kendilerini ziyaret etmelerinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Küresel krizin etkileri ve ülkelerin iç siyasetlerindeki iniş çıkışlar nedeniyle bu zamana kadar kendisine verilmiş olan onurun karşılığında pek bir şey yapamadığını belirten Özdebir, "Bundan sonra ilişkilerimizi daha da geliştireceğimizden eminim." diye konuştu.

Son 1,5 yılda Türkiye'ye 4'üncü ziyaretini gerçekleştirdiğini belirten Yayi, bunun iki ülke arasındaki dostluğun ne denli geliştiğinin göstergesi olduğunu söyledi.

Türkiye'ye her gelişinde özel sektör temsilcilerinin kendisini büyük bir keyifle ağırladıklarını dile getiren Yayi, "Avrupa'nın 6. büyük ekonomisi olan Türkiye, bizim için çok önemli. Benin halkı ekonomik gelişme-

yi destekleyen ülkelerin her zaman yanındadır ve yanında olacaktır." diye konuştu.

Benin'in özel sektör yatırımlarına ihtiyaç duyduğunu anlatan Yayi, özel sektör sayesinde ülkesini daha modern hale getirmek istediklerini ifade etti.

Ülkesi için sağlık, enerji ve altyapı yatırımlarının önemine işaret eden Yayi, şöyle devam etti:

"Özel sektöre çok açığız. Emin olun ki siz üretin, biz satın alırız. Bütün bu yapılacaklar devlet ve özel sektörün birlikte çalışmasıyla meydana gelecektir. Gelin ülkemize yatırım yapın, fabrikalarınızı kurun ve kendiniz yönetin. Devlet bu konuda hiçbir şekilde size karşımayacaktır. Sizin için gerekli bütün güvenlik önlemlerini sağlayacaktır, yatırımlarınızı koruyacaktır."

Benin'de 3. nesil GSM şirketlerini özelleştirdiklerini anlatan Yayi, turizm konusunda da Türkiye'nin yolundan gitmek istediklerini sözlerine ekledi.



ASİAD Yönetim Kurulu ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i ziyaret etti

16 Temmuz 2014



Ankara Sanayici ve İş Adamları Derneği (ASİAD) Başkanı Barış Aydın ve yeni Yönetim Kurulu Üyeleri, 16 Temmuz tarihinde Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti.

ASO Başkanı Özdebir ziyarette yaptığı konuşmada, ASİAD'ın yeni Yönetim Kurulu'nu ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve yeni yönetim kuruluna önümüzdeki dönemde başarılar diledi. Konuşmasında sivil toplum örgütlerinin önemine dikkat çeken Özdebir, özellikle iş dünyası örgütlerinin ülke ekonomisi için büyük katkılar yaptıklarını vurguladı. Özdebir, yabancı iş adamlarının iş dünyası örgütleri kanalıyla birtakım iş birlikleri geliştirdiklerini de ifade etti.

Özdebir: "Ankara'ya sahip çıkın"

Nurettin Özdebir, Ankara'da sivil toplum örgütlerine önemli bir görev daha düştüğünü belirterek, "Sivil toplum örgütleri Ankara'ya sahip çıkmalı. Bu şehre olan aidiyeti arttırmamız lazım. Bir şehrin gelişebilmesi için zenginleşmesi lazım. Bunun yolu da üretimden geçiyor. Sadece sanayi üretimini değil, fikri üretim dahil her türlü üretimi arttırmamız lazım. Artık değer yaratmak üretimden geçiyor. Sadece ekonomiyi değil, sosyal hayatı geliştirmek de bizlere düşüyor." dedi.

Sosyal hayatın zayıflığı nedeniyle insanların Ankara'yı terk ederek, kazandığı paraları başka şe-

hirlere yerleşip oralarda harcadığını belirten Özdebir, "Ankara'da zengin olanlar İstanbul'a patron olmaya gidiyorlar ve sonra arkalarına bir daha bakmıyorlar. Başkentimize daha fazla zayıt verilmemesi, daha fazla kimsesizliğe itilmemesi için hep birlikte bu şehre sahip çıkmak durumundayız. Bu şehrin daha fazla üretebilmesi, daha fazla zenginleşebilmesi için arka plana attığımız sosyal ve kültürel yaşama önem vermeliyiz. Sosyal hayatın zenginleşmesi bu trendi

tersine çevirerek Ankara'nın ekonomik canlılığına da katkı sağlayacaktır. Ankara'nın bu sosyal alanlarını geliştirmek de sivil toplum örgütlerinin ortak paydalarından biri olması lazım. Başkentini kıymetini bilmek ve Ankaralı olmanın onurunu yaşamak ve Başkentimiz Ankara'ya sahip çıkmak bizim için onur vesilesi olması gerekir." diye konuştu.

ASİAD Başkanı Barış Aydın ise yeni yönetim kurulu ile birlikte Ankara'ya katma değer oluşturacak faydalı çalışmalara imza atacaklarını belirtti. ASİAD'ın birçok SİAD'ın kurucusu olduğunu ifade eden Aydın, "ASİAD sadece Ankara'da değil, tüm Türkiye'de etkili bir STK haline gelecek. Yönetim Kurulumuz ve tüm üyelerimizle birlikte başta Ankara olmak üzere hem ülke ekonomisine katma değer sağlamak hem de ülke sorunlarına çözümler üretmek için elimizden geleni yapacağız." dedi.





ASO Başkanı Özdebir ASO Teknik Koleji 2014-2015 eğitim ve öğretim yılı açılış törenine katıldı

15 Eylül 2014



Ankara Sanayi Odası tarafından ASO 1. OSB’de kurulan ASO Teknik Koleji, 2014-2015 eğitim ve öğretim yılına düzenlenen törenle başladı.

ASO Başkanı Özdebir: “Üretmeyen ülkeler, yönetilmeye mahkum olur”

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir törende yaptığı konuşmada, sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli ve donanımlı insanlar yetiştirmek için ASO Teknik Koleji’ni kurduklarını belirterek, “Sizler gelecekte işletmelerimizde sorun çözen, sorunların üzerine giden, çözüm üretebilen insanlar olacaksınız. Bunun için de sizlerin iyi yetişmesi gerekiyor. Bu bilinç içinde davranmanız ve yüklenmiş olduğunuz sorumluluğun farkında olarak hayatınızı biçimlendirmeniz lazım. Türkiye’yi 2023 hedeflerine sizler taşıyacaksınız. Bunun için de tek yol üretim. Üretmeyen ülkeler yönetilmeye mahkum olur. Dünyadaki üretim yarışında var olmak mecburiyetindeyiz. Var olmak; daha iyi, daha kaliteli, daha verimli, daha başarılı olmakla olur.” dedi.

Ankara’nın yüksek teknolojinin üretim merkezi olduğuna dikkat çeken Özdebir, “Ankara orta üstü ve yüksek teknolojide yoğunlaşmış bir il. Bunu Ankara’nın yapmış olduğu ihracattan ve bu ihracatın fiyatlarından da biliyoruz. Tabii buna bağlı olarak

Ankara sanayisinin eleman ihtiyacı da farklı. Her işletmenin ihtiyaç duyduğu operatör düzeyinde elemana da ihtiyacı var ama onun üstünde ara yönetici olacak, mühendis olarak üst yönetici olacak insanlara da ihtiyacı var. Bunun için 2 tane programımız var; bir tanesi OSEP projesi, diğeri ise bu okulda yürütmüş olduğumuz ASO Teknik Koleji eğitim programı. Burada sizlere iyi bir akademik eğitim vermek istiyoruz. İyi bir yabancı dil ve hepimize hayat boyu saygınlık kazandıracak geliştirilmiş kişilik vermek istiyoruz.

Sizleri 21. yüzyılın ihtiyaçlarına göre yetiştirmeye çalışıyoruz. Bilgi günümüzde çok hızlı üretiliyor, çok hızlı tüketiliyor. 2020’lere geldiğimizde o güne kadar üretilmiş tüm bilgiler 1 yıl içerisinde ikiye katlayacak, o zaman bu değişime sizlerin hazır olması lazım. Bütün öğrenci kardeşlerimin bu duygu ve düşüncelerle bu ders yılına başlayacaklarını ve bundan sonra da hayatlarını buna göre düzenleyeceklerine bütün kalbimle inanıyorum.” diye konuştu.

Ankara Sanayi Odası tarafından kurulan ve 2012-2013 döneminde eğitime başlayan ASO Teknik Koleji’nde 8. sınıfı bu yıl başlayan 144 öğrenciyle birlikte toplam 271 öğrenci eğitim görecek.



EMSİAD Yönetim Kurulu ASO Başkanı Özdebir'i ziyaret etti

21 Ağustos 2014



Elektrik Malzeme Satıcıları ve İş Adamları Derneği (EMSİAD) Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'i 21 Ağustos tarihinde makamında ziyaret etti.

Kendisini ziyaret eden Elektrik Malzeme Satıcıları ve İş Adamları Derneği üyelerine "Sizin öncülüğünüzde Ankara'da kapsamlı bir deney laboratuvarı kuralım." teklifinde bulunan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, şunları kaydetti: "EMSİAD'ın faaliyetleri göz dolduru-

yor. Ciddi bir çalışma içerisinde olduğunuz anlaşılıyor. Derneğinizin güçlenmesi ve aktif hale gelmesinin, Ankaramıza ve ülkemize katkı sağlayacağından şüphem yoktur. ASO olarak sektörünüzü ilgilendiren her türlü faaliyetinde sizinle istişarede bulunacağız. Katılmanızı ve desteğinizi isteriz. Sizin için yapmamız gereken katkılarda, ASO üzerine düşeni yapacaktır."

EMSİAD Başkanı Ahmet Soylu ise tüm elektrik malzemelerine ilişkin olarak kapsamlı ve hepsini bir arada barındıran bir test ve deney laboratuvarının Ankara'ya kazandırılmasının çok önemli olduğunu söyleyerek, "Tam teşekküllü ve uluslararası akredite bir laboratuvarımız olmadığından, her türlü deney ve testlerde, yurt dışındaki laboratuvarlara ciddi paralar aktarıyoruz. EMSİAD ve ASO öncülüğünde ve TSE ile istişare ederek bu konuda bir çözüm üretebiliriz. TSE'nin bize bu konuda destek ve yön vereceğine eminiz. Ankara bunu hak ediyor." diye konuştu. Soylu, sürece ilişkin çalışma başlattıklarını da kaydetti.

Kadın girişimciler Ankara'da kooperatif kurdu

8 Ağustos 2014



Çalışmalarını Ankara Sanayi Odası Koordinatörlüğünde yürüten TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu'nun "Engürü Evi Projesi" kapsamında Koyun Pazarı Yokuşu'nda kurulan "Ankael Kadın Kooperatifi" ve Ankael Atölyesi'nin açılışı Ankara Sanayi Odası Başkanı

Nurettin Özdebir'in katılımıyla 8 Ağustos tarihinde gerçekleştirildi.

ASO Başkanı Özdebir açılışta yaptığı konuşmada, "Eğer zenginleşmek, gelişmek istiyorsak kadınlarımızı da girişimci yapmak zorundayız." dedi. Kadın girişimcilerin, Ankael Kadın Kooperatifi ve atölyesi ile güzel bir örnek sunduklarını belirten Özdebir, "Gelecek nesillerimizi kadınlarımız yetiştiriyor. Onları önemsemek mümkün değil. Erkekler olarak annelerin eline su dökemeyiz. Kadın girişimcilerimiz ve eşleriyle çalışan kadın arkadaşlarımız da işlerinde daha disiplinli daha özverili çalışıyorlar. Onların desteğine Türkiye olarak çok ihtiyacımız var." diye konuştu.

TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Birten Gökyay da kooperatifin kadın girişimciler açısından güzel bir örnek olduğunu ifade etti.

TULUYHAN UĞURLU

“Bir sevgi imparatorluğunun merkezinde olmak bir sanatçı için çıkılabilecek en yüce merteye...”

“Bugün hâlâ büyümemiş bir çocuk yanım vardır. Piyano zor bir enstrüman. Hocam Cemal Reşit Rey, ‘Allah, dört duvar, piyano ve sen’ diyerek bana yaşamımda anahtar olacak bir hatırlatma yapmıştı. İyi bir piyanist olmanın en büyük bedeli belki de yalnızlık...”

Müzik yeteneğiniz çok erken yaşlarda keşfedildi ve 4 yaşından itibaren eğitim yaşamınız da başladı. İstanbul Belediye Konservatuvarı’nın ardından 7 yaşında Harika Çocuklar Sınavı ile yurt dışında eğitiminize devam etme şansı yakaladınız. Bir yandan yeteneğin geliştirilmesi ve zenginleştirilmesi açısından oldukça avantajlı bir durum olsa da bu kadar erken yaşta büyük sorumlulukların altına girmek sizde nasıl izler bıraktı?

Çocukluk yaşlarında sizin için çizilen yaşamla ilgili karar alma özgürlüğünüz olmuyor. Ailem müzik konusunda yetenekli olduğumu anladıktan sonra benim bu yolda eğitim görmeme karar vermiş. Henüz ilkokul çağında bir çocuğun günde altı saat piyano başında oturması, ardından okul derslerini yapması pek kolay değil... Ancak ben o yıllarda bu zorlu programın farkında değildim. Sanki bütün çocuklar böyle yaşıyor-muş gibi, itiraz etmeden kendimi hayatın akışına bırakmışım.



“Cemal Reşit Rey, beni keşfeden, müzik yeteneğimi henüz 4 yaşındayken anlayan bir büyük insan... Piyano öğretmenim ise rahmetli Necla Tiner'di. Bana çok emeği geçti. Hepsini saygıyla anıyorum.”

Annem çok disiplinli bir insandı ancak beni yaşitlarından fazlaca ayırmadı. Okulda arkadaşlarımla çeşitli oyunlar oynar, çocukluğumu da yaşardım. Beni tek üzen, piyano çalıştığım odanın yanında bir çocuk parkı vardı ve zaman zaman ben de orada çocukların arasında olsam diye düşündüğüm olurdu.

Bu yoğun yaşamın bende bıraktığı izlere gelince... Bugün hâlâ büyümemiş bir çocuk yanımdır. O yıllarda hep başkalarının disiplini içinde hareket ettiğim için olsa gerek, kararlarımı tek başıma veririm ve işime kimsenin karışmasını istemem. Piyano zor bir enstrüman. Hocam Cemal Reşit Rey, 'Allah, dört duvar, piyano ve sen' diyerek bana yaşamımda anahtar olacak bir hatırlatma yapmıştı. İyi bir piyanist olmanın en büyük bedeli belki de yalnızlık...

“Benim babam bir ozandı” diye gururla andığınız Halim Uğurlu ve anneniz Engin Uğurlu hayatınızda elbette ki çok önemli etkileri olan insanlar. Ayrıca müzik dersi aldığınız pek çok sanatçı dokundu hayatınıza. Bunca değerli insanın emeği ile yoğrulan bir yaşam sizinkisi. Bu insanlar, tek tek nasıl dokundu hayatınıza? Geriye dönüp baktığınızda kimlerden, neler öğrendiğinizi söyleyebilirsiniz?

Beni müzikle tanıştıran kişi annemdir. Annem bir müzik aşığıydı. Çocukluğunda yapamadığı bir özlemi yirmili yaşlarından sonra gerçekleştirmek istemiş ve eve bir piyano alarak, Cemal Reşit Rey'den ders almaya başlamış. Belki eve o piyano alınmasa ve annem müzik aşığı olmasaydı

benim müzik yeteneğim ortaya çıkmayacaktı. Bu nedenle rahmetli anneme çok şey borçluyum.

Babam İstanbul'a felsefe okumaya gelmiş, döneminin en iyi şairlerinden bir Anadolu aydınıydı. Onun fikirleri, evimize gelen, soframıza oturan dönemin en önemli yazarları, fikir adamları benim felsefi yönümün gelişmesine neden oldu.

Cemal Reşit Rey, beni keşfeden, müzik yeteneğimi henüz 4 yaşındayken anlayan bir büyük insan... Piyano öğretmenim ise rahmetli Necla Tiner'di. Bana çok emeği geçti. Hepsini saygıyla anıyorum.

Viyana Müzik Akademisi'ndeki yüksek lisans eğitiminiz sırasında sanat yaşamınızın en ciddi dönemeci olarak nitelediğiniz klasiklere veda etme kararını aldınız. Piyano eğitimi alanlar için klasiklere veda etme, epey zor bir karar olsa gerek. Sizi bu kararı almaya iten koşulları bizimle paylaşır mısınız?

Henüz çok küçük yaşlarımda konservatuvardan gelince annem ve teyzeme öğrendiklerimi çalar, sonra kendi yazdığım eserleri arkasına ekler ve beğenip beğenmediklerini gözlermişim. Daha yedi yaşında kendi çocuk dünyam içinde besteci olmaya karar verdiğimi hatırlıyorum. Hatta, Harika Çocuklar sınavına girdiğim gün, karşımda oturan Adnan Saygun'u tanımadan yüzüne bakarak, “En büyük Türk bestecisi olmak istiyorum, Adnan Saygun'dan da büyük” demişim. Üstat oyunu benim için kullanmış. Annem hep bunu anlatırdı.

16 yaşında Viyana Müzik Akademisi'nin sınav-



larını kazandım. Piyano ve bestecilik bölümlerini okumaya başladım. O yıllarda saatlerce piyano çalışır, aralarda kendi beste denemelerimi yapardım. Viyana'da verdiğim konserlerde önce klasik eserleri çalıp, arkadan kendi eserlerimi seslendirmeye başladım. Baktım ki, benim yazdıklarım da diğer eserler kadar beğeniliyor, giderek kendi eserlerime yönelmeye başladım. Kendime hep şu soruyu soruyordum: “Mozart Mozart çalmasaydı bugün biz onu hatırlar mıydık?”

Klasik müzik dünyasında hele Orta Avrupa'da, hele Türkiye'de yeni şeyler söylemek, kabul ettirmek zordur. Ben sadece kendi eserlerimi çalma kararını alırken, sıfırla yaşamayı göze al-



“Kendime hep şu soruyu soruyordum: “Mozart, Mozart çalmasaydı bugün biz onu hatırlar mıydık?” Çok inanırsanız ve tüm gücünüzle davanızı sürdürürseniz başarı sizi bir yerlerde bekliyordur. Ben hep umut ettim, azla yetindim ve çalıştım...”

dim. Gerçekten çok zor yıllar geçirdim ancak kararımdan dönmedim. Çok inanırsanız ve tüm gücünüzle davanızı sürdürürseniz başarı sizi bir yerlerde bekliyordur. Ben hep umut ettim, azla yetindim ve çalıştım... Başarımanın özeti, inanç, emek ve sevgi ile azimle çalışmaktır.

Kendi eserlerinizi seslendirmeye başladıktan sonra *Go with God* ve *Kutsal Kitaplardan Ayetler* adlı ilk iki albümünüzü çıkardınız. Her ikisinde de inanç konularına eğildiniz. Dinler, toplumsal düzen açısından insan yaşamında çok önemli yer tutuyor. Sizin yaşamınızda dinler nerede duruyor? Bu albümlerle insanların hayatına nasıl dokunmayı amaçladınız?

Kendimi tanımaya başladığım ilk gençlik yıllarımdan beri kadim felsefeler, inançlar beni çok etkilemiştir. Viyana'da eğitim gördüğüm yıllarda tüm boş zamanlarımda kütüphanelere gider ve dinler üzerine okur, araştırırdım. *Go With God* ve *Kut-*



“Kutsal eserleri yazarken, insanların kalbine nasıl dokunacağım diye bir düşünce içinde olmadım. Zaten bir besteci eserlerini bunu düşünerek yaparsa bence o yaratıcı bir sanatçı değil, popüler işler yapan bir müzisyendir.”

sal Kitaplardan Ayetler 1 ve 2'de üç kutsal kitabın yaratılış ayetleri üzerine çalıştım, kutsal kitaplardaki ayetleri kendimce yorumladım. Bu eserleri yazarken, insanların kalbine nasıl dokunacağım diye bir düşünce içinde olmadım. Zaten bir besteci eserlerini bunu düşünerek yaparsa bence o yaratıcı bir sanatçı değil, popüler işler yapan bir müzisyendir. Siz odanızda oturur bir eser yazarsınız ve sizin yazdığınız eser gider, insanların yüreğine dokunur. Bunu siz bilmezsiniz, neden ve nasıl yaptığınızı bilmeden yazarsınız... İnsanlar o eserde kendilerini neden göklerde gibi hissederler, neden birden ağlamaya başlarlar... Üstelik yaptığınız sözsüz bir müzik ve siz çalmaya başladığınızda insanların gözlerinden yaşlar süzülüyor. Üstelik Amerika'da da Ortadoğu'da da aynı yerde ağlıyorlar... İşte bu bir mucizedir. Sadece Allah'ın bildiği bir sırdır. Yüce Yaradan size böyle bir yetenek vermiştir, siz belki kâinatın bir yerlerinde dolaşan ilahi bir melodiyi hissedip, onu insanlara ilemişsinizdir. Bir aracı olmuşsunuzdur. Bu açıdan da dinler, özellikle İslam benim için çok önemlidir. Kur'anı Kerim, bilgi ve felsefesi dışında içinde barındırdığı musiki ile benim için eşsiz bir ilham kaynağıdır.

Uzun bir yurt dışı sürecinden sonra *İstanbul Kanatlarının Altında* filminin müzikleriyle Türkiye'de de tanındınız. Sinema da ayrı bir büyüdü dünya. Film müziği yapmak, diğer çalışmalarınızdan nasıl farklılaşıyor? Aynı yöntemle mi çalışıyorsunuz, farklı bir yol izlemeyi mi gerektiriyor?

Film müziği yapmak benim diğer bestelerimden çokça farklı değil. Ben senaryoyu daha doğrusu hikâyeyi alır, kendimce yorumlar, ana melodileri bulurum. Sonra müziği sahnelere göre oturtmak teknik bir iş. İyi bir ekiple bu işi kolaylıkla yapabilirsiniz. Asıl önemli olan, hikâyenin ana melodilerini bulmak...

Mustafa Kemal Atatürk ve Güneşin Askerleri, Şehrin Gözyaşları, Beyazıt'ta Zaman, Senfoni Türk, Dünya Başkenti İstanbul, Akdeniz, Sonuza Kadar İstanbul gibi pek çok albüm yaptınız. *Senfoni Türk*'te Türk müziği enstrümanları

“Kur’anı Kerim, bilgi ve felsefesi dışında içinde barındırdığı musiki ile benim için eşsiz bir ilham kaynağıdır.”

ve piyanoyu bir arada kullanarak bir ilke imza attınız. Kısa ya da uzun vadede bir albüm projeniz olacak mı? Denemeyi düşündüğünüz yeni şeyler var mı?

Şu dönemde konserlerim çok yoğun... Albüm yapmak için uzun uzun stüdyoya girmeye fazlaca zamanım olmuyor. Ancak kafamın içinde şimdi açıklamak istemediğim yeni konular var... Şimdilik onların kısaca müzikal notlarını alıp, boş günlerimde evimdeki stüdyomda çalışıyorum.

Pek çok sosyal sorumluluk projesine imza attığınızı ya da katkı sunduğunuzu izliyor ve takdir ediyoruz. Özellikle çocuklar üzerinde çok duruyorsunuz, yetenekli çocukların keşfedilmesinde, çocuklara piyanoyu sevdirmede önemli rol oynuyorsunuz. Buradan müzik yeteneği olan çocukların ailelerine ve kendilerine neler önerebilirsiniz? Nasıl bir yol izlemeliler? Harika Çocuklar projeniz neleri içeriyor ve çocuklara nereye kadar destek oluyor?

Boş zamanlarımda ya da İstanbul dışı konserlerim için gittiğim şehirlerde mutlaka güzel sanatlar liselerine gidip, gençlerle buluşuyorum. Onlara yaratıcılık konusunda cesaret vermeye çalışıyorum. Kendi eserlerini yazmalarını, hep başkaları-

nı tekrar etmemelerini söylüyorum. Çok yetenekli gençlerle tanışıyorum bu buluşmalarda. Kısa sürede dostluklar kuruluyor aramızda... Bestelerini bana gönderip, fikrimi alanlar oluyor. Dost olup, dertleştiklerimiz bile var zaman içinde...

Klasik müziği konser salonlarından çıkararak tarihi mekânlara taşıyan biri olarak konser etkinlikleriniz hız kesmiyor. Önümüzdeki günlerde ya da aylarda nerede konser vereceğinizi okuyucularımızla paylaşır mısınız?

Kış aylarında genelde konser salonlarında veriyorum konserlerimi. Üniversite konserlerim sürüyor, büyük şehir belediyelerinin ilçe konserlerine katılarak müziği insanların yakınlarındaki kültür merkezlerine götürmeye özen gösteriyorum. Yurt dışı konserlerimde ise, sadece Avrupa ülkeleri değil, farklı ülkelere gitmek beni daha çok mutlu ediyor. Yakında Ürdün, Romanya, Fas'ta konserlerim olacak. Türkiye'de, Ankara, Urfa, Gaziantep, İzmir, Adana'da yakın zamanlarda konserlerim var. İstanbul konserlerim ise her ay bir ilçede devam ediyor. Bazen ayrı şehirlerde her iki günde bir konser veriyorum. Yorucu ama bir o kadar da zevkli. Bir sevgi imparatorluğunun merkezinde olmak bir sanatçı için çıkılabilecek en yüce mertebe...



GÜRMAK

METAL SAN. TİC. AŞ.



www.gurmakmetal.com.tr



Üst Geçit

Çelik İmalat Çatı Kaplama

Otoyol Bariyer Başüstü Levha

Galvaniz & Güneş Ekipmanları



Engelli Yaya Üst Geçidi



Çelik Konstrüksiyon



Başüstü Levhası



Metalizing



Asansörlü Üst Geçit



Çalı Kaplama



Ağır Hizmet Tipi Ota Korkuluk



Güneş Enerjisi



Kemerli Üst Geçit



Sundurma



Çift Mesafe Ota Korkuluk



Sıcak Daldırma Galvaniz



Ses Perdesi



Araç Köprüsü

Fabrika : Çanıçi Mevkil 344 Ada 3 Parsel No: 30 Kazan- Sarayköy / ANKARA

Tel : 0 (312) 354 23 74 • 354 30 47 • 815 53 33 • Faks : 0 (312) 815 56 30

e-mail : gurmak@gurmakmetal.com.tr • g.aydin62@hotmail.com

www.gurmakmetal.com.tr

ASOBÜLTEN

RESMİ GAZETE ÖZETLERİ (14 Ağustos 2014 - 18 Ekim 2014)

14.08.2014 tarih ve 29088 sayılı Resmi Gazete

- Ağır Hizmet Araçlarından Çıkan Emisyonlar (EURO 6) Bakımından ve Araç Tamir ve Bakım Bilgilerine Erişim Konusunda Motorlu Araçların Tip Onayına İlişkin Yönetmelik ((AT) 595/2009)'te Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- Motorlu Araçlar ve Römorkları Tip Onayı Yönetmeliği (2007/46/AT)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- Tarım ve Orman Araçlarının Tip Onayı ve Piyasa Gözetimi ve Denetimi Hakkında Yönetmelik (AB/167/2013)
- Tarım veya Orman Traktörleri, Bunların Römorkları ve Birbiriyle Değiştirilebilir Çekilen Makinaları ile Sistemleri, Aksamları, Ayrı Teknik Üniteleri ile İlgili Tip Onayı Yönetmeliği (2003/37/AT)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- Tarım veya Orman Traktörlerini Tahrik Etmek Üzere Tasarlanan Motorlardan Çıkan Gaz Emisyonları ve Parçacık Kirleticilere Karşı Alınacak Tedbirlere İlgili Tip Onayı Yönetmeliği (2000/25/AT)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- Ağır Hizmet Araçlarından Çıkan Emisyonlar (EURO VI) Bakımından ve Araç Tamir ve Bakım Bilgilerine Erişim Konusunda Motorlu Araçların Tip Onayı ile İlgili Uygulama Usul ve Esaslarına İlişkin Tebliğde (SGM-2013/5) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (No: SGM-2014/25)

16.08.2014 tarih ve 29090 sayılı Resmi Gazete

- Türk Gıda Kodeksi Gıda ile Temas Eden Madde ve Malzemeler Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- Çerçeve Anlaşma İhaleleri Uygulama Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik

- Hizmet Alımı İhaleleri Uygulama Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- Mal Alımı İhaleleri Uygulama Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- Kamu İhale Genel Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ
- İhracata Yönelik Devlet Destekleri Değerlendirme Komitesi Kurulması ile İlgili Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 25/7/2014 Tarihli ve 2014/2 Sayılı Kararı
- Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesi ile İlgili Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 7/8/2014 Tarihli ve 2014/4 Sayılı Kararı

26.08.2014 tarih ve 29100 sayılı Resmi Gazete

- 2014/6722 İthalat Rejimi Kararına Ek Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar

27.08.2014 tarih ve 29101 sayılı Resmi Gazete

- Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresine İlişkin Tebliğ (No: 2014/4)
- İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresine İlişkin Tebliğ (No: 2014/5)
- Emlak Vergisi Kanunu Genel Tebliği (Seri No: 64)
- Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2006/4)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (No: 2014/2)

28.08.2014 tarih ve 29102 sayılı Resmi Gazete

- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları ile İlgili Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 18/8/2014 Tarihli ve 2014/6 Sayılı Kararı

29.08.2014 tarih ve 29103 sayılı Resmi Gazete

- Yapı Malzemelerinin Tabi Olacağı Kriterler Hakkında Yönetmelik Kapsamındaki Ulusal Teknik Şartnamelere Uygulanacak Geçiş Süresi Hakkında Tebliğ (No: MHG/2014-21)

04.09.2014 tarih ve 29109 sayılı Resmi Gazete

- Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi ile İlgili Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 26/8/2014 Tarihli ve 2014/8 Sayılı Kararı

10.09.2014 tarih ve 29115 sayılı Resmi Gazete

- Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği
- Motorlu Araçların ve Bunlar İçin Tasarlanan Römorklar, Sistemler, Aksamlar ve Ayrı Teknik Ünitelerin Genel Güvenliği ile İlgili Tip Onayı Yönetmeliği (661/2009/AT)'nin Uygulama Usul ve Esasları Hakkında Tebliğ (No: SGM-2014/33)

11.09.2014 tarih ve 29116 sayılı Resmi Gazete

- 2014/6739 Türkmenistan Menşeli Bazı Tekstil Ürünleri İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanması Hakkında Karar

11.09.2014 tarih ve 29116 sayılı Mükerrer Resmi Gazete

- 6552 İş Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması ile Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına Dair Kanun

12.09.2014 tarih ve 29117 sayılı Resmi Gazete

- Dahilde İşleme Rejimine İlişkin İşlemlerin Bilgisayar Veri İşleme Tekniği Yoluyla Yapılmasına Dair Tebliğ (İhracat: 2007/2)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (İhracat: 2014/6)
- Gümrük Genel Tebliği (Gümrük İşlemleri) (Seri No: 115)

13.09.2014 tarih ve 29118 sayılı Resmi Gazete

- Makina Teknik Komitesinin Oluşumu ve Görevlerine Dair Tebliğde (SGM: 2009/10) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (SGM: 2014/31)
- Yerli Malı Tebliği (SGM 2014/35)

26.09.2014 tarih ve 29131 sayılı Resmi Gazete

- İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (No: 2014/2)
- 2015 Yılına İlişkin İthalat Rejimi Kararına Ek Karar Çalışmalarına İlişkin Tebliğ (İthalat: 2014/20)
- Türkmenistan Menşeli Bazı Tekstil Ürünleri İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanmasına İlişkin Tebliğ

02.10.2014 tarih ve 29137 sayılı Resmi Gazete

- Yapı Malzemeleri Yönetmeliği (305/2011/AB)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
- Tozla Mücadele ile İlgili Uygulamalara İlişkin Tebliğ

03.10.2014 tarih ve 29138 sayılı Resmi Gazete

- Finansal Tüketicilerden Alınacak Ücretlere İlişkin Usûl ve Esaslar Hakkında Yönetmelik
- Gümrük Genel Tebliği (Gümrük İşlemleri) (Seri No: 90)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Gümrük İşlemleri) (Seri No: 116)

11.10.2014 tarih ve 29142 sayılı Resmi Gazete

- 2015-2017 Dönemi Yatırım Programı Hazırlıkları ile İlgili Kalkınma Bakanlığı Genelgesi
- Orta Vadeli Mali Plan (2015-2017)'in Kabulüne Dair 2/10/2014 Tarihli ve 2014/28 Sayılı Yüksek Planlama Kurulu Kararı

12.10.2014 tarih ve 29143 sayılı Resmi Gazete

- Gümrük Genel Tebliği (Tarife-Sınıflandırma Kararları) (Seri No: 17)

14.10.2014 tarih ve 29145 sayılı Resmi Gazete

- Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ

15.10.2014 tarih ve 29146 sayılı Resmi Gazete

- İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (No: 2014/32)

16.10.2014 tarih ve 29147 sayılı Resmi Gazete

- Tarımsal Ürünlerin 5300 Sayılı Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk Kanunu Çerçevesinde Lisans Alarak Faaliyet Gösteren Depolarda Muhafaza Edilmesi Halinde Kira Destekleme Ödemesi Yapılmasına İlişkin Karar

- Vadeli İthalatta Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintilerinin Takip ve Tahsili Hakkında Karar
- İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliğ (No: 2014/9)
- Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No: 1)

17.10.2014 tarih ve 29148 sayılı Resmi Gazete

- Sıvılaştırılmış Petrol Gazının Aerosol Üretiminde Kullanılmış Olduğunun Tespiti Halinde Uygulanacak Özel Tüketim Vergisi Tutarının Belirlenmesine Dair Karar
- Arka Işık Ünitelerinin İmalinde Kullanılan Led Diyotlu Baskılı Devre Kartlarının İthalatında İlave Tarife Kontenjanı Uygulanmasına İlişkin Tebliğ

18.10.2014 tarih ve 29149 sayılı Resmi Gazete

- 2014/6889 4458 Sayılı Gümrük Kanununun Bazı Maddelerinin Uygulanması Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar
- 2014/6884 İthalat Rejimi Kararına Ek Karar
- 2014/6885 İthalat Rejimi Kararına Ek Karar
- Türk Gıda Kodeksi Hızlı Dondurulmuş Gıdalar Tebliği (No: 2014/47)
- Türk Gıda Kodeksi Hızlı Dondurulmuş Gıdaların Depolanması, Muhafazası ve Taşınması Sırasında Sıcaklığın İzlenmesi Hakkında Tebliğ (No: 2014/48)

DUYURULAR

ULUSAL HAVZA YÖNETİM STRATEJİSİ (2014-2023)

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden alınan bir yazıda, ülkemiz su havzalarının doğal kaynaklarının korunması, geliştirilmesi ve sürdürülebilir kullanımı ile ilgili uzun vadeli kararlara ve yatırım programlarına rehberlik sağlamak; toplumumuzun havzaların ekolojik, ekonomik, sosyal fayda ve hizmetleri ile ilgili ihtiyaç ve beklentilerinin yeterli düzeyde ve sürdürülebilir olarak karşılanması için yapılacak çalışmalara ortak bir yol göstermek amacıyla, Çölleşme ve Erozyonla Mücadele Genel Müdürlüğü'nün koordinatörlüğünde ilgili kurum ve kuruluşların katkılarıyla hazırlanan "Ulusal Havza Yönetim Stratejisi (UHYS) (2014-2023)"nin Yüksek Planlama Kurulu tarafından onayladığı ve 04.07.2014 tarih ve 29050 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdiği ifade edilmektedir.

SRC 5 BELGESİ MUADİLİ HK.

T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'ndan alınan bir yazıya atfen, 24/10/2013 tarih ve 28801 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında

Yönetmeliğe bağlı olarak 26/12/2013 tarihinde yayımlanan Tehlikeli Madde Taşımacılığında Yol Kenarı Denetimleri Genelgesi çerçevesinde 01/01/2014 tarihinden itibaren denetimler yapıldığı belirtilerek bu kapsamda, tehlikeli mal taşıyan araç sürücülerinin sahip olmak zorunda oldukları Tehlikeli Madde Sürücü Eğitimi Sertifikası (SRC5 Belgesi) kontrollerinin de yapıldığı bildirilmektedir.

Ayrıca Nisan ayında yapılması gereken mesleki yeterlilik sınavının yapılamaması sebebiyle eğitimlerini başarıyla tamamlayarak sınava girmeyi bekleyen çok sayıda şoförün mağduriyetinin önlenmesi amacıyla Yönetmeliğin 23'üncü maddesinde denetimle görevli kılınan kurum ve kuruluşlarca, tehlikeli madde taşıyan araçlara yönelik Yol Kenarı Denetim Genelgesi (2014/TMKTDCGM-02) kapsamında yapılacak denetimlerde, mesleki yeterlilik kuruluşlarınca düzenlenen kurslara katılarak kurs tamamlama sınavlarında başarılı olan ve eğitim tamamlama belgesine sahip şoförlerin bu belgeleri ibraz etmeleri halinde 31/12/2014 tarihine kadar SRC5 Belgesi muadili olarak kabul edilmesi hususunda denetimle görevli kurumlara talimat verildiği belirtilmektedir.

AVRUPA BİRLİĞİ DEVLET YARDIMLARI

Avrupa Komisyonu'nun, 2005 yılında Lizbon Stratejisi kapsamında devlet yardımları politikasında kapsamlı bir reform çalışması başlatmış olduğu ve yapılan çalışma neticesinde Avrupa Birliği'nin, zor durumdaki firmaların kurtarılması ve yeniden yapılandırılması için devlet yardımlarını devreye soktuğu bilinmektedir. Komisyonun, Avrupa 2020 Stratejisi hedeflerine paralel olarak rekabetçi bir piyasanın devamlılığını sağlamak ve KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması başta olmak üzere geniş ekonomik yararlarının bulunması sebebiyle bu tür yardımları desteklemektedir. Devlet yardımlarının modernleştirilmesi ve etkinliğinin artırılması amacıyla Avrupa Komisyonu tarafından şirket kurtarma ve yeniden yapılandırma kapsamındaki desteklere ilişkin kurallar yeniden düzenlenmiş olup, bu kapsamda KOBİ'lere yardımcı olması açısından yeniden yapılandırma desteğinin gereklilikleri kolaylaştırılmış, söz konusu destek 18 ay ile sınırlı tutulmuştur. Söz konusu düzenleme 1 Ağustos 2014 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiş olup, düzenlemeye dair detaylı bilgi http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/rescue_resstructuring_communication_en.pdf adresinde yer almaktadır.

TEHLİKELİ MADDE FAALİYET BELGESİ

T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'ndan alınan bir yazıya atfen; adi ortaklık adı altında kurulup faaliyette bulunan işletmelerin Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi almak için Bölge Müdürlüklerine yapacakları başvurularda; adi ortaklığa taraf olan her bir gerçek veya tüzel kişilik için ayrı ayrı olarak ticaret sicil gazeteler, her bir gerçek veya tüzel kişilik için ayrı ayrı ticaret odalarından veya benzer meslek odalarından alınmış kayıt/ faaliyet belgeleri, ortaklara ait imza sirküleri ve bu kişilere ait adli sicil belgeleri ile adi ortaklığa ortak olan gerçek veya tüzel kişilerin noter onaylı olarak "Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında

Yönetmelik" ve "Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi Düzenlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönerge" kapsamında yükümlülük ve sorumluluğunun müteselsilen ortaklar arasında paylaşımını gösterir adi ortaklık sözleşmesinin ibrazı halinde Adi Ortaklık adı altında kurularak faaliyette bulunan işletmelere "Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi" düzenlenebileceğine dair karar alındığı bildirilmektedir.

SERA GAZININ EMİSYONLARININ TAKİBİ HAKKINDA YÖNETMELİK (MRV) EĞİTİMİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden alınan bir yazıda, Sera Gazı Emisyonlarının Takibi Hakkında Yönetmelik (MRV) kapsamında, tesisler izleme planlarının hazırlanarak bu yılın Ekim ayında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na Çevre Bilgi Sistemi aracılığı ile iletileceği bildirilmektedir.

Bu çerçevede, bazı danışmanlık firmalarının üyelerimizi arayıp MRV konusunda ücretli danışmanlık teklif ettikleri bilgisinin Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne ulaştığı iletilmektedir. Diğer taraftan, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Alman Uluslararası İşbirliği Kurumu (GİZ) ile birlikte yabancı uzmanların desteğiyle bu konuda her bir sektöre "Sera Gazı Emisyonlarının İzlenmesi, Raporlanması ve Doğrulanması Hakkında Kapasite Geliştirme Projesi" çerçevesinde, Eylül ve Ekim aylarında ilk olarak "İzleme Planları"nın hazırlanmasıyla ilgili eğitimlerin verileceği belirtilmektedir. Bakanlık tarafından, danışman firmalara verilen bir "Eğiticilerin eğitimi"nin bulunmadığı, bu konuda yetkilendirilmiş bir firmanın olmadığı ifade edilmektedir. Bu nedenle Bakanlık tarafından konu hakkında danışmanlık firmaları ile yapılan görüşmelerde temkinli olunması uyarısı yapılmıştır.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın, Eylül ve Ekim aylarında gerçekleştireceği sektör eğitimlerinde, tesislere izleme planlarını nasıl hazırlayacaklarını anlatacağı ve tesislerin bu eğitimlere ellerindeki bilgilerle iştirak etmesi durumunda izleme planlarının ilk versiyonlarını hazırlayacak şekilde eğitimin kurgulandığı bildirilmektedir. Bu nedenle bu hususların dikkate alınarak danışmanlık hizmeti alınıp alınmaması konusunda karar verilmesinin firmaların sorumluluğunda olduğu ifade edilmektedir.

İŞYERİ TEHLİKE SINIFINA YAPILACAK İTİRAZLAR

İş Sağlığı ve Güvenliğine İlişkin İşyeri Tehlike Sınıfları Tebliği gereğince TOBB'un da üyesi bulunduğu iş sağlığı ve güvenliğine ilişkin iş yeri tehlike sınıflarının belirlenmesinde görevli olan komisyonun 12-13 Mart 2014 tarihlerinde gerçekleştirilen toplantısında komisyonun çalışmalarının hızlı, etkin ve verimli sürdürebilmesini sağlamak amacıyla "İşyeri Tehlike Sınıfına Yapılan İtirazların Değerlendirilmesi Prosedürü" imzalanmıştır.

Bu itibarla iş sağlığı ve güvenliğine ilişkin tehlike sınıflarına yapılacak itirazlar, <http://www.tobb.org.tr/Sayfalar/Detay.php?rid=2271&lst=DuyurularListesi> adresinde yer alan prosedür çerçevesinde ekli form doldurularak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne yapılabilir.

EXIMBANK REESKONT TL KREDİLERİNDE FAİZE İLİŞKİN DÜZENLEMELER

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden alınan bir yazıda, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın "İhracat Reeskont Kredisi Uygulama Talimatı" kapsamında 11 milyar dolar ABD Doları tutarındaki reeskont dahilinde ihracatçılarımıza reeskont kredisi kullanma imkânının sağlandığı ifade edilmektedir.

TCMB tarafından döviz cinsinden sunulan reeskont kaynağının, kur riski Eximbank tarafından yönetilmek suretiyle Türk Lirası olarak da kullanıldığı iletilmektedir. Reeskont TL kredilerinde sağlanan bu desteğin süreklilik kazanmasını teminen sigortalı firmaların faydalandığı faiz indirimi uygulamasının 1 Eylül 2014 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırılacağı bildirilmektedir.

Ayrıca, Reeskont Kredisi Uygulama Esaslarına ve programın işleyişine yönelik sıkça sorulan sorulara www.eximbank.gov.tr adresinden ulaşılabilmektedir.

TEHLİKELİ MADDELERİN KARAYOLUYLA TAŞINMASI HAKKINDA YÖNETMELİKTE DEĞİŞİKLİK

17.08.2014 tarih ve 29101 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren, Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınmasına Dair Yönetmelikte, aşağıda belirtilenler başta olmak üzere bir kısım değişiklikler yapılmıştır.

Buna göre;

- 5'inci madde 4'üncü fıkrada yapılan değişiklik ile ADR'ye taraf bir ülkenin yetkili otoritesinde yetkilendirilmiş kuruluşlarca yapılan ambalaj testleri ile ambalajlara UN numarası verilerek sertifikalandırılmasına olanak sağlanacağı,
- Geçici 3'üncü madde 1'inci fıkrada yapılan değişiklik ile Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi 30.06.2015 tarihine kadar aranmayacağı,
- Geçici 4'üncü madde 1'inci fıkrada yapılan değişiklik ile tehlikeli madde güvenlik danışmanı istihdam etme veya tehlikeli madde güvenlik danışmanından hizmet alma zorunluluğunun 31.12.2014 tarihine kadar aranmayacağı,
- Geçici 7'nci madde eklenerek 24.10.2014 tarihinden önce üretilmiş olan ambalajların yurt içi tehlikeli madde taşımacılığında kullanımına 31.12.2014 tarihine kadar müsaade edileceği hüküm altına alınmıştır.

Yönetmelik değişikliğine www.kugm.gov.tr ve www.tmkt.gov.tr adreslerinden ulaşılabilmektedir.

KOSGEB KOBİ KAMPÜS PROGRAMI

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'ndan (KOSGEB) alınan bir yazıda, KOBİ'lerin internet üzerinden çeşitli konularda verilecek eğitimlerden yararlanması amacıyla "KOBİ Kampüsü" adı altında yeni bir program başlatıldığı bildirilmektedir. Konuya ilişkin olarak, ilk etapta 15 farklı konuda verilecek eğitimlerden, KOBİ'lerin ücretsiz olarak faydalanabileceği ifade edilmektedir.

Eğitimler <http://kobikampus.kosgeb.gov.tr> adresinde yer alan portalda sunulmakta olup, KOSGEB veritabanına kayıtlı olan ve güncel KOBİ beyannamesi onaylanmış KOBİ'ler, söz konusu eğitimlerden yararlanabileceklerdir.

KİMYA SEKTÖRÜNÜN AR-GE İHTİYAÇLARI RAPORU

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği'nden alınan bir yazıda, İstanbul Kalkınma Ajansı Bilgi Odaklı Ekonomik Kalkınma Mali Destek Programı kapsamında, Ocak 2013 - Ocak 2014 tarihleri arasında "Yeşil Üretim Temiz Gelecek" projesinin yürütüldüğü bildirilmektedir. Proje kapsamında, kimya sektörünün sürdürülebilirlik ve kaynak verimliliği alanında yürütmesi gereken çalışmalara yönelik olarak, "Kimya Sektörünün Kaynak Verimliliği ve Çevresel Sürdürülebilirlik Alanlarındaki Ar&Ge ihtiyaçları Raporu" nun hazırlandığı ifade edilmektedir.

Bahse konu rapor kapsamında, ülkemiz kimya sektörünün sürdürülebilirlik ve kaynak verimliliği alanında yürütmesi gereken Ar&Ge önerileri; ülkemizde ve diğer ülkelerde konu üzerinde yürütülen projelere, politika ve strateji dokümanlarına, sektörel raporlara, sektör temsilcilerinin görüşlerine ve bilimsel çalışmalara <http://yesiluretimtemizgelecek.com/wp-content/uploads/2014/09/Rapor-V51.pdf> adresinden ulaşılabilir.

FUARLAR

Hastane İnşaat ve Yatırımları Kongre ve Fuarı

04 - 06 Kasım 2014, İstanbul, TÜRKİYE
Konu: Hastane İnşaatı, Mobilyaları, Medikal Malzemeleri, Ekipmanları, Donanımları, Mimarisi, Yönetim Sistemleri, Mühendislik, İklimlendirme, Bilişim
İletişim: Atis Fuarcılık
Tel : +90 216 338 45 25
Faks : +90 216 338 45 24
E-Mail : info@tg-expo.net
Web : <http://www.tgexpo.com/>

Gaziantep Mobilya, Dekorasyon, Orman Ürünleri ve Mobilya Aksesuarları Fuarı

19 - 23 Kasım 2014, Gaziantep, TÜRKİYE
Konu: Mobilya, Dekorasyon, Orman Ürünleri ve Mobilya Aksesuarları
İletişim: Erexpo Fuarcılık
Tel : +90 224 241 53 30
Faks : +90 224 241 53 33
E-Mail : info@erexpo.com.tr

Web : <http://www.erexpo.com.tr/>
2. Uluslararası Gıda, Tarım ve Teknolojileri Fuarı
20 - 23 Kasım 2014, CEZAYİR
Konu: Gıda, Tarım ve Teknolojileri
İletişim: Atılım Fuarcılık
Tel : +90 312 385 93 73
Faks : +90 212 273 18 19
E-Mail : atilim@atilimfuarcilik.com
Web : <http://www.atilimfuarcilik.com/index.html>

Uluslararası Enerji Kongresi ve Fuarı

24-25 Kasım 2014, Ankara, TÜRKİYE
Konu: Enerji
İletişim: Domino Turizm
Tel : (0312) 447 46 45
Faks : (0312) 448 03 22
E-Mail : info@dominoturizm.com.tr
Web : www.dominoturizm.com.tr

Plast Eurasia İstanbul 2014 24.Uluslararası İstanbul Plastik Endüstrisi Fuarı

04 - 07 Aralık 2014, İstanbul, TÜRKİYE
Konu: Plastik Makineleri, Kimyasallar, Hammaddeler, Kalıp, Isı, Kontrol Cihazları, Hidrolik-Pnömatik
İletişim: Tüyap Fuarcılık
Tel : +90 (212) 867 11 00
Faks : +90 (212) 886 66 98
E-Mail : tuyap@tuyap.com.tr
Web : www.tuyap.com.tr

22.Anfaş Food Product&4.Anfaş Bevex Uluslararası Yiyecek ve İçecek Fuarı

25 - 28 Şubat 2015, Antalya, TÜRKİYE
Konu : Yiyecek ve İçecek
İletişim: Anfaş Fuarcılık
Tel : +90 (0242) 462 20 00/213
Faks : +90 (0242) 462 19 90
E-Mail : canan.dagyar@anfas.com.tr
Web : www.anfas.com.tr

Ingredients Moskova-Rusya Gıda Fuarı

17 - 19 Mart 015, Moskova, RUSYA
Konu: Gıda
İletişim: H.I.S. Uluslararası Turizm Seyahat Acentası
Tel : +90 212 703 37 87
Faks : +90 212 225 24 34
E-Mail : fuarcilik@his.com.tr
Web : www.fuarcilik.com

96. Uluslararası Otel ve Restoran Ekipmanları Fuarı

16 - 19 Mayıs 2015, Chicago, A.B.D
Konu: Otel ve Restoran Ekipmanları
İletişim: Atis Fuarcılık
Tel : (312) 442 90 02
Faks : (312) 446 11 20
E-Mail : mila@atisfuarcilik.com
Web : <http://show.restaurant.org>

Suudi Arabistan Sağlık Fuarı

18-20 Mayıs 2015, Riyadh, SUUDİ ARABİSTAN
Konu: Sağlık
İletişim: TG Expo Uluslararası Fuarcılık
Tel : +90 216 338 45 25 / 126
Faks : +90 216 338 45 24
E-Mail : kenan.onak@tgexpo.com
Web : <http://www.tgexpo.com/>