

Premium Kiralama

www.borusanoto.com



Sheer
Driving Pleasure

PREMIUM KİRALAMA'NIN ANKARA'DAKİ ADRESİ. BORUSAN OTO ESENBOĞA.

Borusan Otomotiv Premium Kiralama ayrıcalıklı hizmetleriyle
Borusan Oto Esenboğa'da.

Borusan Otomotiv
PREMIUM KİRALAMA

Borusan Oto

Borusan Otomotiv Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi

Borusan Oto Esenboğa Borusan Otomotiv Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi
Esenboğa Yolu 22. km Akyurt - Ankara Tel: (0312) 840 52 52

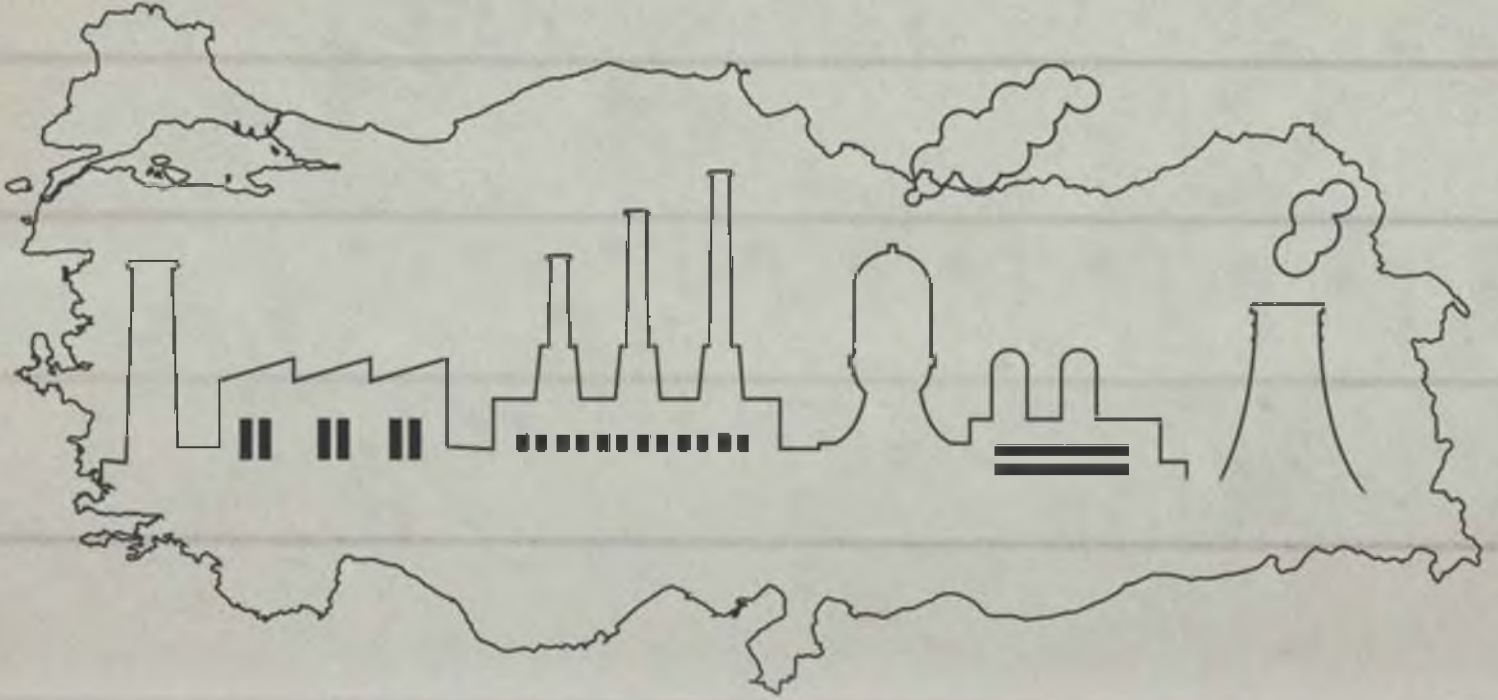
ASOMEDYA

MART / NİSAN 2015

ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANI

“Türkiye’nin yeni bir hikâyeye ihtiyacı var.”

Nurettin ÖZDEBİR



DOSYA’da

Bir İhracat Teşvik Tedbiri Olarak **Dahilde İşleme Rejimi**: Amaçlar, Sorunlar, Sonuçlar ve Çözüm Önerileri

MECLİS > “Ülkemizdeki mevzuat ve bürokrasinin işleyiş biçimi, büyüme ve istihdam dostu değildir”

HELLO

(hello)

HOLA

(hola)

CIAO

(çao)

MERHABA

HALLO

(hallo)

今日は

(konniçwa)

مرحبا

(merhaben)

Sizi Özel Ceceli Okulları'nda okutulan dillerle selamlıyoruz.

ÇOCUĞUNUZUN GELECEĞİ İÇİN KARAR VERME ZAMANI

"20 yıllık okul deneyimi ve anaokulundan üniversiteye bütüncül eğitim ilkesi ile dünyaya yön verecek liderler yetiştirmek için büyüzoruz."



Özel **Ceceli Okulları**

ÇAYYOLU

Anaokulu • İlkokul
Ortaokul

Ahmet Taner Kışlalı Mh.
2886 Sk. No: 16 Çayyolu

KEÇİÖREN

Anaokulu • İlkokul
Ortaokul • Anadolu Lisesi

Fatih Caddesi No: 191
Keçiören

SİNCAN

Anaokulu

ASO 1. Organize San. Böl.
ASO Bulvarı No: 9 Sincan



Bilgi Hattı: (0312) 380 83 36 / 120 • www.ceceli.k12.tr



ataberk
Hafriyat Altyapı İnşaat San. Tic. Ltd. Şti.

Fabrika İnşaatlarınızda Çözüm Ortağınız...

www.ataberkinsaat.com • info@ataberkinsaat.com

Maliköy Mah. Küme Evleri No:391 Sincan/ANKARA

T. +90 312 250 24 24 • +90 555 265 00 00

F. +90 312 640 12 48



Dizginlenemez.

CLA'nın aykırı ruhunu seveceksiniz.

CLA model araçlarımız Mengerler Ankara'da sizleri bekliyor.



Mercedes-Benz

ASOMEDYA

ANKARA SANAYİ ODASI

YAYIN ORGANI

MART / NİSAN 2015

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

30 Nisan 2015

Okuyucu Dağılımı



SUNUŞ

Bu sayımızın Dosya bölümünde Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü öğretim üyesi Doç. Dr. Abdullah Takım'ın "Bir İhracat Teşvik Tedbiri Olarak Dahilde İşleme Rejimi: Amaçlar, Sorunlar, Sonuçlar ve Çözüm Önerileri" başlıklı çalışması yer alıyor. Dr. Tanım yazısında, ihracatı arttırmada olumlu etkilerinin yanı sıra, özellikle bazı sektörlerde daha yoğun olmak üzere, ihracat taahhüdü ile yurt dışından avantajlı temin edilen ürünlerin iç piyasaya satılarak yurt içi firmaları olumsuz etkilediği, ithal ara malı kullanımını teşvik ettiği ve böylece ihracatı ithalata bağımlı hale getirdiği eleştirilerini de içerecek biçimde dahilde işleme rejiminin etkilerini araştırmaktadır.

Bir firmaya rekabet gücü kazandıran temel unsurun o firmanın kabiliyetleri olduğunu söyleyen Doç. Dr. Emin Akçaoğlu'nun "İyi Yönetim Becerisi Neden Önemli?" başlıklı yazısı dergimizin Büyüteç bölümünde yer alıyor. İzmir Üniversitesi İşletme Bölümü öğretim üyesi olan Dr. Akçaoğlu, "Yönetimin yeterince iyi olmaması, firmanın elindeki kaynakların iyi kullanılmaması sonucunu getirir. Rekabet gücü perspektifiyle bakıldığında 'iyi yönetim - kötü yönetim' ayrımı rekabet gücü yüksek olan ve olmayan firmalar arasındaki ayrımın belirginleştiği yerdir." diyor.

Tiyatromuzun efsane oyuncularından Nevra Serezli bu sayımızın söyleşi konuğu. Serezli, sanatçı sorumluluğu konusundaki görüşlerini, "Sanatçı olmanın iyi taraflarını alıp, yani parasını, şöhretini, her türlü imkânın sana verilmesini kabul edip de sonra ben örnek olmak zorunda değilim, hayatımı yaşarım diyemezsin. Ya o, ya o" sözleriyle özetliyor. Tiyatro hayatının bitmediğini söyleyen sanatçı, "Piyas bulamadığım için oynayamıyorum. İyi bir piyasa ve iyi bir prodüksiyon bulduğum takdirde devam edeceğim tabii ki" diyor.

Naci Canpolat
naci.canpolat@aso.org.tr



içindekiler

6



Ocak Meclis

"Türkiye'nin yeni bir hikâyeye ihtiyacı var"

Şubat Meclis

"Ülkemizdeki mevzuat ve bürokrasinin işleyiş biçimi, büyüme ve istihdam dostu değildir"



16

Dosya

Bir İhracat Teşvik Tedbiri Olarak Dahilde İşleme Rejimi: Amaçlar, Sorunlar, Sonuçlar ve Çözüm Önerileri

Doç. Dr. Abdullah TAKIM

28



Büyüteç

İyi Yönetim Becerisi Neden Önemli?

Doç. Dr. Emin AKÇAOĞLU



56

Söyleşi

Nevra SEREZLİ

86





Nurettin ÖZDEBİR

THE CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS OF ACI

editorial

Risk of Mediocre Growth

We had been warning for a long time that the enthusiasm for investment had faded, that the industrialists could not see the future very clearly, and unless measures to increase motivation and to improve the investment environment were taken in the economy, our country would shift into a period of mediocre growth. The growth figures of 2014 have shown how right we were in our warnings. Industrialists are reducing their investments due to weak domestic and foreign demand. Decreasing investments will also reduce growth rates in the future. All indicators show that the situation has further deteriorated in the first quarter of this year. Economic confidence index has fallen sharply. The way things are we will rejoice if we see a positive growth in the first quarter of this year. This is a matter that needs to be dwelled upon.

We have mentioned time and again that we need a new growth story to eliminate the risk of mediocre growth. This new story requires a change of mentality in our country. Unless a mentality placing the companies, the investors, the production and investments to the center of everything prevails in politics, economy and bureaucracy, we shall not be able to free ourselves from the grip of this mediocre growth. We have to increase productivity, to turn towards high added value products and to make our companies become larger and more profitable. Otherwise we shall spend our energy in vain and only dream about high growth and increased welfare.

We consider the latest stimulus package that was announced and the measures taken as positive discrimination for the industry and we are pleased to see that certain of our forewarnings were taken to account. For instance, investments are made at the appropriate location. High technology investments, depending on the level of development, can only be made in developed regions. In our less developed regions neither qualified workforce nor talented managers eager to work there are available. As a consequence, providing the ability to benefit from the incentives of Region 5 to advanced technology investments to be made in the Region 1 has been very positive, it has further paved the industrial production's way to high technology investments. Reducing the Resource Utilization Support Fund KKDF to zero is also important. However the list of investments and intermediary goods to be included in the implementation must be prepared very carefully and the procedure must be implemented in the right manner. If the Resource Utilization Development Fund KKDF is to be implemented for investment and interim goods produced in our country, it will create unfair completion for the local manufacturer. Therefore the cure must not be worse than the disease. As these examples show, it's the correct design and implementation of incentives that counts and not merely giving incentives.

Nurettin ÖZDEBİR
ASO YÖNETİM KURULU BAŞKANI



başyazı

Vasat Büyüme Riski

Uzunca bir süredir, ülkemizde yatırım şevkinin kırıldığını, sanayicinin önünü göremediğini, ekonomide motivasyonu arttıracak, yatırım ve üretim ortamını iyileştirecek tedbirler alınmazsa ülkemizin vasat büyüme dönemine sürükleneceği uyarısını yapıyorduk. 2014 büyüme rakamları bu uyarılarımızda ne kadar haklı olduğumuzu göstermiştir. Zayıf iç ve dış talep nedeniyle sanayici yatırımlarını azaltmaktadır. Azalan yatırımlar, gelecekteki büyüme hızlarını da aşağı çekecektir. Bütün göstergeler bu yılın ilk çeyreğinde durumun daha da kötü olduğunu göstermektedir. Ekonomik güven endeksi sert bir biçimde düşmüştür. Bu gidişle bu yılın ilk çeyreğinde pozitif bir büyüme görürsek buna bile sevinecek haldeyiz. Üzerinde düşünülmesi gereken husus budur.

Vasat büyüme riskinden kurtulmak için yeni bir büyüme hikâyesine ihtiyacımız olduğunu defalarca ifade ettik. Bu yeni hikâye, ülkemizde bir zihniyet değişimini gerektirmektedir. Şirketleri, girişimciyi, üretimi ve yatırımı her şeyin merkezine koyan bir zihniyet; siyasete, ekonomiye ve bürokrasiye hakim olmazsa, bu vasat büyüme kısılcısından kurtulamayız. Verimliliği arttırmak, yüksek katma değerli ürünlere yönelmek ve şirketlerimizi büyük ve kârlı hale getirmek zorundayız. Aksi halde, avare kasnak gibi enerjimizi tüketir, yüksek büyüme ve refah artışını hayal etmekle kalırız.

Açıklanan son teşvik paketini ve alınan tedbirleri sanayiye pozitif ayrımcılık olarak değerlendiriyor ve bazı uyarılarımızın dikkate alınmış olduğunu görmekten memnuniyet duyuyoruz. Örneğin, yatırımlar yerinde yapılır. Yüksek teknoloji yatırımları gelişmişlik düzeyine bağlı olarak ancak gelişmiş bölgelerde yapılabilir. Daha az gelişmiş bölgelerimizde ne nitelikli iş gücü ne de orada çalışmak isteyecek yetenekli yönetici bulabilirsiniz. Bu nedenle Birinci Bölge'de yapılacak olan ileri teknoloji yatırımlarına Beşinci Bölge teşviklerinden yararlanma imkânının sağlanması çok olumlu olmuş, sanayi üretiminin yüksek teknoloji yatırımlarına yönelmesinin önü biraz daha açılmıştır. KKDF'nin sıfırlanması da önemlidir. Ancak bu uygulamanın yapılacağı yatırım ve ara malı listesinin çok dikkatli hazırlanması ve uygulamanın doğru yapılması gerekir. Eğer KKDF, ülkemizde üretilen yatırım ve ara malları için uygulanırsa bu, yerli üretici için haksız rekabetin doğmasına yol açar. Bu nedenle kaş yapayım derken göz çıkarılmamalıdır. Bu örneklerin de gösterdiği gibi önemli olan, teşvik vermek değil, teşviklerin tasarımının ve uygulamanın doğru olmasıdır.



ASOMECLİS



**Ankara Sanayi Odası
Meclis Toplantısı
28 Ocak 2015**

“Türkiye’nin yeni bir hikâyeye ihtiyacı var”



NURETTİN ÖZDEBİR

ASO YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sayın Başkan, değerli Meclis üyeleri, değerli basın mensupları; Odamızın Ocak ayı olağan Meclis toplantısına hoş geldiniz diyor, hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Değerli Meclis üyeleri; bölgemizde bizi doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyecek gelişmeler yaşanmaktadır. Rusya ekonomisinin küçülmesi ve kredi notunun çöp statüsüne indirilmesi, bu ülkeye yaptığımız ihracatı ve sağladığımız turizm gelirlerini olumsuz etkileyecektir. Yunanistan’da seçimleri kazanan partinin yapmış olduğu açıklamalar, Avrupa’daki ekonomik belirsizliği arttırmıştır. Ayrıca, euronun hızlı değer kaybı da AB’nin ihracatımız içindeki büyük payı nedeniyle bizi olumsuz etkilemektedir.

Küresel ticaretin yavaşlaması ve ihracat pazarlarımızdaki daralma, net ihracatın büyümeye katkısının negatif olabileceğini göstermektedir. Bu şartlarda bu yıl büyüme yüzde 3’ün altına düşecektir. Ancak bizi endişelendiren 2015’teki büyümedir. 2014’ü acısıyla tatlısıyla atlattık. Önümüzde yeni bir 365 gün var. 2015 yılına maalesef dezavantajlı başladık. Dolar/euro paritesindeki gelişmeler bizi olumsuz etkilemektedir. Biliyorsunuz bütün büyüme hesaplarımız dolar üzerinden yapılıyor. Paritedeki 1 puanlık düşüş, yıllık olarak ihracatımızı 550, ithalatımızı ise 650 milyon dolar aşağıya çekmektedir. Parite, 1,39’dan 1,12’ye gerilemiştir. Yani 2014’ün başında aynı miktarda malı sattığımızda, 1000 euroluk ihracata 1390 dolar olarak yazıyorduk, şimdi ise 1120

“Bölgemizde bizi doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyecek gelişmeler yaşanmaktadır. Küresel ticaretin yavaşlaması ve ihracat pazarlarımızdaki daralma, net ihracatın büyümeye katkısının negatif olabileceğini göstermektedir. Bu şartlarda bu yıl büyüme yüzde 3’ün altına düşecektir.”



"2015'te ihracata dayalı bir büyüme gerçekleştiremeyeceğimiz için iç pazarın önemi daha da artmıştır. 2015'te büyüme, iç talebin canlanmasıyla mümkün olacaktır. Eğer iç talebi canlandıramazsak bunun sosyal maliyetleri de olacaktır."

dolar yazıyoruz. Pariteden 11 milyar dolar kaybımız olacaktır. Petrol fiyatlarındaki düşüş, ihrac ettiğimiz petrokimya ürünlerinin fiyatlarını da düşürmektedir. Petrol fiyatındaki düşüş, ihracatımızı 10 milyar dolar azaltacaktır. Çünkü petrokimya ürünleri bugün kullandığımız her şeyin içerisine girmekte ve buradaki fiyat düşüşleri de ihracatımızı parasal olarak aşağıya doğru çekmektedir. Rusya'ya mal ihracatımızın 2,3 milyar düşeceği tahmin edilmektedir. Buna bavul ticareti ve müteahhitlik hizmetlerini eklersek kaybımız 5 milyar doları bulacaktır.

Bütün bunlar 2015'te ihracata dayalı bir büyüme gerçekleştiremeyeceğimizi göstermektedir. Bu nedenle 2015'te iç pazarın önemi daha da artmıştır. 2015'te büyüme, iç talebin canlanmasıyla mümkün olacaktır. Eğer iç talebi canlandıramazsak bunun sosyal maliyetleri de olacaktır. Biliyorsunuz her sene 800 bin ile 1 milyon kişi arasında iş gücüne katılım olmakta ve bunlara iş imkânı yaratmamız gerekmektedir. Bunun için de Türkiye'nin büyümeye ve yatırım yapmaya mecburiyeti vardır.

Hükümetimiz cari açığımızdan dolayı geçtiğimiz yıl bir karar aldı ve iç pazarı mümkün olduğu kadar baskı altına alarak ihracata dayalı bir büyümeyi seçti. Merkez Bankası da son enflasyon raporunda sıkı para politikası uygulamasına devam edeceğini söyledi. Önümüzde yeni bir fırsat penceresi açıldı. Avrupa Birliği parasal genişleme kararı aldı. Amerikan Merkez Bankası'nın daha önce almış olduğu bu kararı çok iyi değerlendirmedik. Burada, iç pazarın önemi açısından şunu belirtmekte fayda var: Amerika dünyanın en büyük ekonomisi. Ama dış ticaretin Amerikan ekonomisindeki payı yüzde 12. Doların değeri çok aşağı çıkmış, çok yukarı çıkmış, Amerika'nın çok fazla umurunda olmuyor. Bizde ise gayrisafi milli

hasılamızın yüzde 50'si dış ticarete bağlı. Bunun için bir ülkenin doğru bir ekonomi politika ile iç pazarı büyütürken büyüebileceğini vurgulamak istiyorum:

Petrol fiyatının düşmesi ihracatımızı olumsuz etkilese de cari açık ve enflasyonu düşürmektedir. Diğer yandan Avrupa Merkez Bankası'nın aylık 60 milyar euro genişleme kararı, küresel likidite bolluğunun bir süre daha devam edeceğini göstermektedir. Enflasyondaki düşüş, faizleri de olumlu etkilemektedir. İki yıllık tahvil faizleri yüzde 7'nin altına düşmüştür. Hazinenin bugünlerde borçlanma faizi 5-5,5'lara kadar indi. Buna rağmen Merkez Bankası faiz indiriminde yavaş davranmaktadır. Politika faizinde yarım puanlık indirimin hiçbir etkisi olmamıştır. Çünkü Merkez Bankası piyasayı hâlâ yüzde 10'dan fonlamakta bu da kredi faizlerinin düşmesini engellemektedir.

Değerli Meclis üyeleri, ülkemizde yatırım harcamaları azalmaktadır. Aynı zamanda ülkemize gelen yabancı doğrudan sermaye yatırımları da bir türlü istenilen düzeye ulaşamamaktadır. Kasım ayı itibarıyla bu yıl ülkemize gelen yabancı doğrudan yatırım miktarı 11 milyar dolardır. Buna karşılık bizim şirketlerimiz de yurt dışına 6,6 milyar dolarlık yatırım yapmışlardır. Nete baktığımızda aldığımız net yatırım 4,5 milyar dolardır. Bu miktar hiçbir şekilde yeterli değildir. Ayrıca, ülkemize gelen yabancı sermaye daha çok hizmetler sektörüne yatırım yapmaktadır. Yabancıların sanayiye yaptıkları yatırımlar şirket satın almaları biçiminde olmaktadır. Yeni sanayi yatırımı yok denecek kadar azdır. Bu durum üretim ve yatırım ikliminde bir sorun olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Eğer üretim ve yatırım ortamını iyileştirecek tedbirler alınmazsa Türkiye, düşük oranlarda büyümeye devam edecektir. Düşük büyüme, yatırım şevkini ve gelecekteki ekonomik büyümeyi de olumsuz etkile-



“2000’li yıllarda gerçekleştirilen yapısal reformlar ve AB ile üyelik müzakereleri Türkiye’ye güçlü bir hikâye sağlıyor, bu hikâye de üretim ve yatırım iklimini destekliyordu. Son yıllarda sergilenen düşük büyüme ve kesintiye uğrayan AB müzakereleri Türkiye’yi hikâyesiz bırakmıştır. Yabancı yatırımları ülkemize çekmek, yerli yatırımcıyı yeniden şevke getirmek için Türkiye’nin yeni bir hikâyeye ihtiyacı vardır. Bu yeni hikâye, tüm devletin ve ekonominin yeni bir zihniyetle yeniden yapılandırılması olmalıdır.”

yecektir. Türkiye’nin böyle kısır bir döngüye kapılması kabul edilemez. Çünkü düşük büyüme ve yüksek işsizlik, toplumsal huzuru da olumsuz etkileyecektir.

Değerli Meclis üyeleri; Türkiye’nin 2000’li yıllarda sağladığı hızlı büyümenin bir hikâyesi vardı. Gerçekleştirilen yapısal reformlar ve AB ile üyelik müzakereleri Türkiye’ye güçlü bir hikâye sağlıyor, bu hikâye de üretim ve yatırım iklimini destekliyordu. Bizce yabancı sermayenin ülkemize gelişinin esas nedeni yüksek faizler değil, bu kazanç fırsatıdır. Büyüyen ekonomi yabancı yatırımcılara daha fazla kazanç imkânı verdiğinden yatırımcılar ülkemize geliyordu.

Son yıllarda sergilenen düşük büyüme ve kesintiye uğrayan AB müzakereleri Türkiye’yi hikâyesiz bırakmıştır. Yabancı yatırımları ülkemize çekmek, yerli yatırımcıyı yeniden şevke getirmek için Türkiye’nin yeni bir hikâyeye ihtiyacı vardır. Bu yeni hikâye, tüm devletin ve ekonominin yeni bir zihniyetle yeniden yapılandırılması olmalıdır. Ülkemizin gerçek potansiyelini açığa çıkarmak için öncelikle bir zihniyet değişimine ihtiyaç vardır. Bu değişim, müteşebbisi her şeyin merkezine koymakla başlamalıdır. Bugüne kadar ülkemizde her şey devlet için vardı, bundan sonra her şeyin merkezine özel sektörü ve müteşebbisi koymamız gerekmektedir. Bir ülke, ekonomisi güçlü

"Yabancı sermayenin ülkemize gelmesi için hukuk sistemimizi batı standartlarına yükseltecek reformları yapmamız gerekmektedir."

olduğu zaman güçlü olur. Güçlü bir ekonomi olmadan ne devlet güçlü olur ne de ordu güçlü olur. Bu nedenle ülkemizde tüm kurumsal yapılar yeniden kurgulanmalı, müteşebbise ve üretime odaklanmalıdır.

Türkiye'nin yüksek büyüme potansiyelini açığa çıkarabilmek için eğitim sisteminin de mutlaka yeniden kurgulanması gerekmektedir. Üniversiteler ve mesleki eğitim, çağın ve teknolojik gelişmenin ihtiyaçlarına göre mutlaka gözden geçirilmelidir. Hükümetimizin yapısal değişim ve dönüşüm için açıkladığı çeşitli paketlerde kastedilen belki de bu ancak kimler yapacak? Bizler dahil bugüne kadar devleti kutsal varlık görüp, her şeyi devletin bekası için örgülemiştik. Hâlbuki 2000'li yıllardan sonra Türkiye bir makas değiştirdi. Devlet sadece temel güvenlik, yargı, eğitim, sağlık gibi alanlara dönerek ekonomiyi tamamen reel sektöre, yani bizlere bıraktı. O zaman bu kurgunun yeniden yapılması, her şeyin odağına girişimciyi, iş dünyasını, sanayiye koyup, bütün örgümüzü iş yapmasını kolaylaştıracak şekilde yapmamız lazım.

Bir ülkedeki hukuk sisteminin yabancı yatırımcılar açısından önemi büyüktür. Hukuk düzeninin sağladığı güvence olmadan yabancı yatırımcı kendisini güvende hissetmeyecek, bu nedenle de yatırım yapmaktan çekinecektir. Yabancı sermayenin ülkemize gelmesi için her şeyden önce hukuk sistemimizi batı standartlarına yükseltecek reformları yapmamız gerekmektedir.

Değerli Meclis üyeleri, iş yapmanın maliyetini yükselten, sanayiciyi yıldırان mevzuat, iş dünyasının ihtiyaçlarına göre yeniden yazılmalıdır. Bir örnek vermek istiyorum; Amerika ile Avrupa Birliği arasındaki gümrükler ortalama yüzde 3 civarındadır. Bu gümrükler dış ticareti fazla etkilememektedir. Ancak her iki ta-

raf da birbirine tarife dışı engeller uygulamakta, bu engellerin taraflara maliyeti yüzde 25'e ulaşmakta hatta aşmaktadır. Zaten TTIP anlaşmasını da yüzde 100 gümrükleri sıfırlamak için değil, yüzde 25'lik maliyetleri ortadan kaldırıp, üçüncü ülkelere karşı daha avantajlı konuma gelmek için yapmaya çalışıyorlar. Bu rakamlar bize mevzuatın ve uygulamaların ne kadar yüksek ve gizli maliyetler doğurabileceğini göstermektedir. Bu gizli maliyetler hem ülkemizde iş yapmayı zorlaştırmakta hem de rekabet gücümüzü kırarak şirketlerin kâr etmesini engellemektedir. Bu nedenle müteşebbisi merkeze koyan bir anlayışa ihtiyacımız vardır.

Değerli Meclis üyeleri; Amerika Birleşik Devletleri ile AB arasında kurulmakta olan ekonomik entegrasyon TTIP -Trans Atlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı- Türkiye ilişkisinden bahsetmek istiyorum. 1980'lerden bu yana dünyamız küreselleşmenin etkisi altındadır. Dünyada mal ve hizmet ticareti 5 trilyon dolardan 24 trilyon dolara ulaşmıştır. Dünya ticareti ve ekonomisinde kaydedilen gelişmelerden yükselen ekonomilerin önemli ölçüde ve hatta ekonomik dengeleri değiştirecek şekilde yararlandığı görülmektedir. Daha önce dünya ekonomisine yön veren batı dünyasının karşısında artık Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika'nın oluşturduğu BRIC ülkeleri bulunmaktadır. Otoritesinin sarsıldığı bu gelişmeler karşısında Amerika Birleşik Devletleri, 2009 yılında 21. yüzyılın ekonomik ve ticari oluşumları diye tanımlanan TTP-Trans Pasifik Ortaklığı ile TTIP-Trans Atlantik Ticaret Yatırım Ortaklığı projelerini açıklamıştır. Bu projelerin önderliğini her iki tarafın iş dünyası yapmıştır. Bu projeler sadece bir serbest ticaret anlaşması değildir.

Dünya ekonomisinin yüzde 45 ve ticaretinin yüzde 30'una sahip ABD ve AB gibi iki temel gücün oluş-



“İş yapmanın maliyetini yükselten, sanayiciyi yıldırان mevzuat, iş dünyasının ihtiyaçlarına göre yeniden yazılmalıdır. Bu gizli maliyetler hem ülkemizde iş yapmayı zorlaştırmakta hem de rekabet gücümüzü kırarak şirketlerin kâr etmesini engellemektedir. Bu nedenle müteşebbisi merkeze koyan bir anlayışa ihtiyacımız vardır.”

turmakta olduğu TTIP'in her iki tarafın ekonomisine ciddi katkıda bulunacağı hesaplanmaktadır. Bu katkının AB ekonomisine yıllık 119 milyar euro, Amerika Birleşik Devletleri ekonomisine 95 milyar euro olacağı; AB'nin ABD'ye ihracatının ilave 187 milyar euro ve Amerika Birleşik Devletleri'nden ithalatını 154 milyar euro arttıracacağı hesaplanmaktadır. TTIP'nin yürürlüğe girmesiyle birlikte ayrıca 13 milyon kişiye iş imkânı yaratılacağı dile getirilmektedir. TTIP, doğrudan veya dolaylı olarak üçüncü ülkeleri de etkileyecektir. Şüphesiz bundan en fazla etkilenen AB ile Gümrük Birliği içinde olan Türkiye olacaktır. Yapılan hesaplamalara göre, Türkiye'nin yıllık kaybı 20 milyar

doları bulacaktır. TTIP-Türkiye ilişkilerini hukuki, ekonomik ve siyasi üç başlıkta ele almak mümkündür. Hukuki olarak GATT'ın 24. maddesi ve AB ile Gümrük Birliği'ni ihdas eden 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi kararı gereğince, Türkiye'nin TTIP'nin bir parçası olması gerekir. Aksi takdirde, Gümrük Birliği'nin işleyişinde sıkıntılar yaşanacaktır. Ekonomik olarak Türkiye'nin TTIP'e katılımı hem Türkiye'ye hem de Amerika Birleşik Devletleri'ne ciddi katkı sağlayacaktır. Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ticaret hacmi bugün 20 milyar dolar civarında olup, mevcut potansiyelin altındadır. Bugün itibarıyla tarafların 100 milyar dolarlık bir ticaret hacmine ulaşması müm-



“ABD ile AB arasında kurulmakta olan ekonomik entegrasyon TTIP anlaşmasında Türkiye’nin taraf olması gerekir. Böyle bir iş birliği şüphesiz her iki tarafın da kazancına olacaktır. Bu konuda bizlere de önemli görevler düşmektedir. Türkiye’nin son 20 yıl içerisindeki en önemli kazancı belki de elde ettiği yüksek müteşebbis ruhudur. Bu ruhu, TTIP’a katılma çalışmalarında görmek büyük önem taşımaktadır.”

kündür. Aslında 2,3 trilyon dolar ithalatla dünyanın en büyük pazarı olan Amerika Birleşik Devletleri’nde Türkiye Amerikan firmalarıyla değil, daha ziyade diğer ülkelerin firmalarıyla rekabet etmektedir. Keza aynı şey, Türkiye pazarında Amerikan firmaları için de geçerlidir. Bu itibarla ticaretin önündeki bu engelin aşılabilmesi için ekonomik ve ticari ilişkileri derinleştirecek düzenlemeye ihtiyaç vardır. Bu da ancak Türkiye’nin TTIP’ye katılımıyla mümkün olabilecektir. Böyle bir iş birliği şüphesiz her iki tarafın da kazancına olacaktır. Bu konuda bizlere de önemli görevler düşmektedir. Türkiye’nin son 20 yıl içerisindeki en önemli kazancı belki de elde ettiği yüksek müteşebbis ruhudur. Bu ruhu, TTIP’a katılma çalışmalarında görmek büyük önem taşımaktadır. Çünkü Amerika’da işler Obama’nın böyle yapılışın demesiyle olmuyor. Amerika aslında ticareti en iyi destekleyen, firmaların büyümesi, iş yapması üzerine kurgulanmış bir ekonomi, onun üzerine kurgulanmış bir devlet. Amerika’nın en büyük çıkarı, firmalarının dünyada rahatça ticaret yapabilmeleridir. Bunun içindir ki Amerika’da işler bizim gibi müteşebbislerden başlıyor. Onlar bu ihtiyacı tespit edip hem Pasifik ülkeleri hem Avrupa Birliği’yle daha fazla iş yapabilmeleri için anlaşmalar yaparak ticaretin kolaylaştırılmasını, bunun dışında kalan üçüncü taraflara karşı bir avantaj sağlamayı murat ettikleri için senatoya, parlamento ve diğer bürokratlara baskı yaptılar. Neticede Amerikan Devleti böyle bir anlaşmayı yapmak için harekete geçti. Şimdi bize de burada görev düşüyor. 2000’li yıllardan sonra girişimcilikte Türkiye’nin belki de en büyük kazancı kendimize özgüvenimizde oldu. Bununla birlikte Amerikan firmaları ile iş yapan

herkesin bu ortak menfaati vurgulaması ve böyle bir ihtiyacın öne çıkması için çaba sarf etmesi lazım. Bu, siyasetçilerin yapacağı, “Lütfen bizi de TTIP anlaşmasına alın” dememizle olacak bir şey değil. Yurt dışında ticaret yaptığımız AB üyesi ülkelere ve özellikle Amerikan firmalarına karşı ve her platformda bunu savunmamız lazım.

Değerli Meclis üyeleri; bu yıl 9 ayda sendikalı üye sayısında yüzde 1 artış olmuştur. Bu, bugüne kadar görülmedik bir orandır. İnternet üzerinden kayıt nedeniyle ülkemizde sendikal faaliyetler artacak, iş barışı olumsuz etkilenecektir. Bunun ilk işaretini DİSK, metal sanayisindeki toplu iş sözleşmesi görüşmelerinde göstermiştir. TÜRK-İŞ ve HAK-İŞ’le anlaşmaya varılmış ancak DİSK’le bir anlaşmaya varılamamıştır. DİSK, iş kolunda greve gitme kararı almıştır. Diğer iki sendika bu anlaşmalarda tatmin olduklarını söyleyerek mutabakat sağlanmış ancak DİSK “Ben greve gideceğim.” demektedir. Karardan 34 firma etkilenecektir. Ama bu etki bununla da sınırlı kalmayacaktır. Bu firmalar sanayimizin ana girdilerini üreten büyük firmalar olduğundan, bu iş kolundaki grevden tüm sanayimiz etkilenecektir. Zaten kurlardaki etkilerden dolayı yıla dezavantajlı başlıyoruz. Bu karar, uygulanması halinde ekonomide çok olumsuz sonuçlar doğuracak, büyüme üzerine baskı doğurarak âdeta bir yıkım etkisi yaratacaktır. Biz Çalışma Bakanlığı’nın da olaya müdahil olarak tarafların bir an önce uzlaşmaya varmalarını ve sorunu çözmelerini temenni ediyoruz.

Sözlerime burada son verirken hepinizi saygıyla selamlıyorum. Sağ olun, var olun.

“İşsizlik hâlâ Türk ekonomisinin önde gelen bir sorunudur”

BORA AYNAGÖZ

ASO MECLİS BAŞKAN YARDIMCISI



Sayın Başkan sunumunda çeşitli konulara değindi. Bu konular içinde hepimizi çok yakından ilgilendiren, bizim için can alıcı olan kısmı ise Türkiye ekonomisine 20 milyar dolar kayba mal olacak Amerika Birleşik Devletleri ile AB ülkeleri arasında yapılan Trans Atlantik Ticaret Anlaşması idi. Bu noktada girişimcilere büyük roller düştüğünü, Amerika’da Obama’nın talimatıyla bu işlerin olmadığını, girişimcilerin bu işi başardığını, becerdiğini söyledi. Büyümeyle ilgili sıkıntıları anlattı. “Bundan böyle ihracata dayalı büyüme olmayacaktır, iç piyasaya dayalı büyüme olacaktır, onun için iç piyasayı genişletmek lazım.” dedi. Ve bu

arada her ay yaptığı konuşmalarında işsizlikle ilgili daha geniş bir paragraf açardı, bu seferki tek paragraf, hatta tek bir cümleden ibaretti. Ülkemizde her yıl iş gücüne katılımın 1 milyon ile 800 bin arasında olduğunu ifade etti.

Evet, Türkiye’nin birçok sorunu var ama ben de işsizlik sorunu halledilmişçesine veya artık çok önemsenmeyen bir konu gibi algılandığı düşüncesi hâkim oldu. Ancak Türkiye’de işsizlik hâlâ iki hanenin altına indirilemiyor, 10,5, genç nüfusta yüzde 20, tarım dışında yüzde 13. Bu önemli bir konudur. İşsizlik hâlâ Türk ekonomisinin önde gelen bir sorunudur.



“KOBİ’lerin sorunları acilen çözülmelidir”

HASAN SEZAI ERDOĞAN

MOTORLU KARA TAŞITLARI, TARIM ALETLERİ VE YEDEK PARÇA SANAYİİ MECLİS ÜYESİ

Türkiye ihracatının büyük bir çoğunluğunu yapan KOBİ’ler ihracatlarının büyük bir kısmını euro bazında Avrupa Birliği ülkelerine yapmaktadır. Ve euro’nun düşmesiyle birlikte fiyatları arttırmamız mümkün değil. Kullandığımız malzemede düşüklük yok, işçiliğimizde düşüklük yok, elektriğimizde düşüklük yok. Bu ihracatı nasıl yapacağız? Yapmamız mümkün değil. Ayakta kalabilmemiz için devletin, hükümetin bizim gibi KOBİ niteliğindeki işletmelere yönelik ön-

lemleri acilen alması gerekiyor.

Ayrıca, bir taraftan ihracat yapamazken, diğer taraftan da ithalat patlamaktadır. Bir örnek vermek gerekirse; 1000 euro olan bir redüktör daha önce 3250 lira iken, şimdi 2650 liraya düştü. 2650 liraya düşen bir redüktörü yerli imalatçıdan alan olur mu? Hangi formüllerle ayakta kalacağımızı bizim burada tartışmamız gerekiyor.



“Bankaların uyguladığı yüksek faiz oranlarını sürekli gündemde tutmalıyız”

AHMET KAYA

EV VE OFİS ALETLERİ İLE DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI SANAYİ MECLİS ÜYESİ

Yönetim Kurulu Başkanımızın yaptığı konuşmaya olduğu gibi katılmakla birlikte ilave olarak bir şey söylemek istiyorum. Banka faizlerinin çok yüksek olduğunu ve bu yüksek faizlerle yatırım yapılamayacağını sürekli dile getiriyoruz.

Örnek olması açısından yaptığımız bir araştırmayı paylaşmak istiyorum. Almanya’da bulunan bir işletmemize geçen hafta talimat verdim, “Deutsche Bank’tan 10 milyon euroluk bir kredi teklifi alın.” dedim. Alınan teklif şu: 10 milyon dolar yatırım kredisi için ilk iki yıl hiç ödemesiz, üçüncü yıldan başlamak üzere yıllık yüzde 2 faizle kredi veriyor. Şimdi aynı şartlarda biz Türkiye’de Halk Bankası’ndan veya başka bir bankadan euro bazında kredi istediğimizde yıllık yüzde 7 faiz, artı iki katı teminat isteniyor, yani hiç mukayese edilecek gibi de-

ğil. Türkiye’de yapılmak istenen şu: Sanayici, KOBİ yatırım yapmasın. Yatırımını kredi ile yaparsa krediyi alsın, dükkânı kapatsın. Bu şartlarda yatırım yapmamız mümkün olmadığı için sorunumuzu daha güçlü sesle dile getirmemiz lazım. Sanayicilere uygulanan bu faiz oranları resmen zulümdür. Bu şartlar altında Almanya’nın pazarlıksız yüzde 2 olarak istediği faiz oranını ülkemizde yüzde 7 faizle kullanıyoruz. Bu oran dünyanın hiçbir yerinde uygulanmıyor. Faizler indiği zaman “Sermaye kaçacakmış, şuymuş buymuş” gibi ifadelere ben hiç katılmıyorum. Bu oranlar yüzde 5’e düştüğü takdirde ve Türkiye büyüme devam ettiği sürece yurt dışından yatırım gelmeye devam eder, Türkiye’deki yatırım da hiçbir yere kaçmaz, bundan korkmamak lazım. Bizim ısrarla faiz konusunu her zaman gündeme getirmemiz gerektiğini ifade etmek istiyorum.

“Kış saati uygulamasının kaldırılması gerektiğini düşünüyorum”

AYHAN GÖKMEN

PLASTİK VE PLASTİK ÜRÜNLERİ SANAYİ MECLİS ÜYESİ



Bugüne kadar ısrarla elektrik üzerindeki yaklaşık yüzde 16 vergi yükü ve özellikle TRT katkı payını dile getirdik. Ayrıca YMM raporu, zorunlu istihdam, hammadde üzerindeki vergi yükleri, dahilde işlem belgesindeki taahhüt zorunluluğu da diğer sorunlarımız arasında bulunuyor.

Türk Hava Yolları’nın Ankara’dan yurt dışına uçuşlarının bulunmaması, tahsilat sürelerimizin çok uzun olması, yurt dışındaki ticari ataşeliklerin yetersizliği, ihracatçılara bugüne kadar ciddi anlamda yardımcı olamamaları ve ihracatçıların İhracatçılar Birliği’ne zorunlu kaydı bu kürsüden sürekli dile getirdiğimiz konular.

Türkiye’de kış saati uygulamasına da değinmek istiyorum. İran’la aramızdaki fark 1,5 saat, Romanya ile aynı saatteyiz. Türkiye’de hava çok erken kararmasına rağmen, saatler 1 saat geri alınıyor. Saat 16.00’da hava kararıyor ve iş yerimizde tüm elektrikleri yakmak mecburiyetinde kalıyoruz. Yaz saatinde ise 18.30’a kadar çalışıp, Cumartesi günleri çalışmayan bir firma iken, kış saati uygulamasında havanın çok çabuk soğumasından ve erken kararmasından dolayı Cumartesi günü çalışmak durumunda kalıyoruz. Yanlış düşünüyorum olabilirim ancak bu saat uygulamasını anlamış değilim. Bunun düzeltilmesi için girişimde bulunmamız gerektiğini düşünüyorum.

YÜRÜYELİM ARKADAŞLAR YANINIZDA AKBANK VAR

**KOBİ'ler ihracat yapıyor, Türkiye kazanıyor.
Akbank, ülkenin dört bir yanında ihracatla büyümek isteyen herkese
sonuna kadar destek oluyor. Haydi, yürüyelim arkadaşlar!**



444 23 23



ASOMECLİS



**Ankara Sanayi Odası
Meclis Toplantısı**

25 Şubat 2015

“Ülkemizdeki mevzuat ve bürokrasinin işleyiş biçimi, büyüme ve istihdam dostu değildir”



NURETTİN ÖZDEBİR
ASO YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sayın Başkan, Meclisimizin değerli üyeleri, değerli basın mensupları, Odamızın Şubat ayı Olağan Meclis toplantısına hoş geldiniz diyor, hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Değerli Meclis üyeleri; Amerikan ekonomisi açıklanan son verilere göre yüzde 2,5, İngiltere yüzde 2,7, euro bölgesi yüzde 0,9 büyüdü. Borç batağında boğuşan Yunanistan ekonomisi bile yüzde 1,5 büyüdü. Biz ise geçen yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 1,7 büyüyebildik. Borç kriziyle mücadele eden euro bölgesinde işsizlik 11,4 iken, bizde 10,7'ye, toplam işsiz sayımız da 3,1 milyona yükseldi. Gençler arasında işsizlik oranı ise yüzde 20'ye dayandı. Her 5 gencimizden biri işsiz. İşsizliği azaltmak için yatırımların artması, iş

yapmanın kolaylaşması ve iş yerleri üzerindeki gizli maliyetlerin ortadan kaldırılması gerekiyor.

Ülkemizde yatırımların toplam harcamalar içindeki payı yüzde 20 dolayındadır, bu yeterli bir oran değildir. Ülkemize gelen yabancı doğrudan sermaye yatırımları da istenen düzeyde değildir. Geçen yıl ülkemize gelen yabancı doğrudan yatırım miktarı 12,5 milyar dolardır. Bu miktar, ülkemizin büyüme potansiyeli dikkate alındığında çok azdır. Ancak yerli yatırımlar istenen düzeyin altında kalırken, yabancıların gelip ülkemizde yatırım yapmalarını beklemek aşırı iyimserlik olur. Ayrıca, ülkemize gelen yabancı sermaye yeni yatırım yapmamakta, var olan şirketleri satın almaktadır. Böyle yatırımların da büyümeye

“Türkiye, geçen yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 1,7 büyüyebildi. Borç batağında boğuşan Yunanistan ekonomisi bile yüzde 1,5 büyüdü. Gençler arasında işsizlik oranı ise yüzde 20'ye dayandı. İşsizliği azaltmak için yatırımların artması, iş yapmanın kolaylaşması ve iş yerleri üzerindeki gizli maliyetlerin ortadan kaldırılması gerekiyor.”



“Ülkemize gelen yabancı doğrudan sermaye yatırımları istenen düzeyde değildir. Yabancı sermaye yeni yatırım yapmamakta, var olan şirketleri satın almaktadır. Böyle yatırımların da büyümeye katkı yapması ve işsizliği azaltması beklenemez. Ülkemizde yatırımların azlığı ve yabancı sermayenin bir türlü gelmemesi, ülkemizin üretim ve yatırım ikliminde bir sorun olduğunu göstermektedir.”

katkı yapması ve işsizliği azaltması beklenemez. Ülkemizde yatırımların azlığı ve yabancı sermayenin bir türlü gelmemesi, ülkemizin üretim ve yatırım ikliminde bir sorun olduğunu göstermektedir. Eğer üretim ve yatırım ortamını iyileştirecek tedbirler alınmazsa, işsizlik yüksek oranlarda, büyüme de düşük oranlarda seyredecektir.

Değerli Meclis üyeleri; ülkemizdeki mevzuat ve bürokrasinin işleyiş biçimi, büyüme ve istihdam dostu değildir. Ülkemiz cari işlemler açığı veriyor, bu açığı azaltmak için yerli kaynaklarımızdan daha fazla yararlanmalıyız diyoruz. Ama bunu yapmaya kalkanı da canından bezdiriyoruz. Ülkemizde en az yararlandığımız yerli kaynak madenlerimizdir. Ama bir maden sahasında maden işletmeye kalkanın karşısına başta ÇED olmak üzere mevzuat hazretleri dikiliyor. İşletmeye başladınız, bu sefer de tepkilerle çıkartılan iş sağlığı güvenliği, sosyal güvenlik gibi birtakım önlemler çok pahalı maliyetlerle karşımıza çıkıyor. Yeni bir sanayi yatırımı yapmaya kalkın, daha başta sermayenin yarısı, üretime yönelik olmayan alanlarda harcanıyor. Teşvik mevzuatımızda birçok teşvikler var ancak bu teşviklerden yararlanabilmek deveye hendek atlatmaktan daha zor. Biz bu nedenle ülkemizde bir zihniyet değişikliğine ihtiyaç var diyoruz. Bu nedenle iş yapmayı mevzuatımızın odak noktasına yerleştirmek ve tüm mevzuatı iş hayatını kolaylaştırmak için gözden geçirmek mecburiyetindeyiz.

Değerli arkadaşlar, ülkemizin bundan önceki büyüme ve gelişme sürecini sürdüremeyeceğini 2001 yılında

ağır bir bedel ödeyerek farkına vardık. Ondan sonra bir yol ayrımına gelindi ve Türkiye bir tercih yaptı. Devlet dedi ki; “Ben artık küçüleceğim, yargı, adalet, güvenlik gibi ana konulara döneceğim. Ekonomiye tamamen reel sektöre bırakacağım, reel sektör ne kadar güçlü olursa, onlar ne kadar çok para kazanırsa bana o kadar çok vergi öder, ben de size o kadar hizmet ederim, o kadar silah alırım, ordumu güçlendiririm ve etkin bir ülke olurum.” Ancak bu, bugüne kadar bizim bilmediğimiz bir konuydu. Şunu demek istiyorum: Bugüne kadar hepimiz kutsal varlık olarak devleti bildik, ona göre formatlandık ve yaşatılması gereken unsur devletin kendisiydi, o mekanizmaydı. Ve kişiler o mekanizmaya ne kadar yakınlarsa bundan o kadar nemalandılar. İşletmelerimizde aynı işi yapan bir kişiyle devlette aynı işi yapan bir kişi arasında sağlığından, emekliliğinden statüsüne kadar dünya kadar fark vardı, şimdi bunlar azalmaya başladı. Ve devlete ne kadar yakınsanız o kadar itibarlıydınız, ne kadar ayrı fikirleriniz varsa o kadar da uzaktaydınız. Ama 2001 yılında girmiş olduğumuz bu yol, bunun böyle olmaması gerektiğini söylüyor. Hayatın merkezine işletmeyi, girişimciyi, müteşebbisi koymak gerekiyor.

Değerli Meclis üyeleri; Dünya Bankası Türkiye direktörü geçen gün New York'ta bir açıklama yaptı. Bu açıklamada, Türkiye'nin orta gelir tuzağından kurtulup, üst gelir seviyesindeki ülkeler arasına girmesi için mutlaka yapısal reformlara odaklanması gerektiğini söyledi. Biraz önce anlatmaya çalıştığım da bu, köklü zihniyet değişikliğini yapmamız lazım.

Orta gelir tuzağından sadece petrol bulan ya da Doğu Asya'daki gibi sıradışı biçimde yüksek tasarruf ve yatırım oranlarına sahip olan ülkelerin kurtulduğu belirtildikten sonra, bu ülkelerin ortak özelliği olarak, sahip oldukları güçlü kurumları yani hukuk sistemini, yönetim sistemini gösteriyor. Bu açıdan Türkiye halen bir orta gelir ülkesidir. Türkiye'nin ekonomik kazanımlarını devam ettirmek ve üst gelir seviyesinde bir ülke olmak için şimdiye kadar başardıklarının ötesine geçmesi lazım. Yapılması gerekenler bellidir. Daha fazla teknolojik yabancı yatırımlarla verimlilik büyümesini devam ettirmek, inovasyonu teşvik etmek ve iş ortamını daha rekabetçi ve çekici bir hale getirmek gerekiyor. İş ortamı ve rekabet kalitesini gösteren uluslararası sıralamalarda Türkiye, ilk 40 ülke içinde yer almamaktadır. Genç nüfus ve çalışmak isteyen kadınların büyüyen sayısından yararlanmamız, bunun için de iş gücü piyasasını daha esnek hale getirmemiz gerekmektedir. Ayrıca, mutlaka kurumsal reformları derinleştirmemiz gerekmektedir. Hükümetimiz de zaten uzunca bir süredir böyle bir arayış içerisinde eylem planlarını açıkladılar. Ama bu eylem planlarının kâğıt üzerinde kalmaması, hayata geçmesi lazım. Öncelikle iş gücü piyasası reformu, gelir vergisi reformu, hukuk reformu, enerji piyasasıyla ilgili reformların AB müktesebatına uygunluğunun sağlanması gerekiyor. Bunlar zor reform alanları ancak yapılabilecek ve Doing Business'de yer alan daha basit işler de var.

Değerli Meclis üyeleri; bir ülkede iş yapma kolaylığı Doing Business raporlarıyla izleniyor. Bu yılın raporunda Türkiye, 189 ülke arasında 55'inci sırada yer alıyor. Birinci sırada Singapur, ikinci sırada Yeni Zelanda, üçüncü sırada ise Hong Kong yer alıyor. Sıralama-

da bizden daha iyi olan ülkelere bazı örnekler vermek istiyorum; Romanya 48'inci, Bulgaristan 38'inci, Peru 35'inci, Tayland 26'ncı sırada. Daha iyi durumda olduğumuz ülkeler de var. Örneğin İtalya 56'ncı sırada, Yunanistan 61'inci sırada, Azerbaycan 80'inci sırada yer alıyor. Alt başlıklara geçtiğimizde, örneğin iş yeri açma kolaylığında 79'uncu sıradayız. Bir iş yeri açmak için ortalama 6,5 gün zaman harcıyor, 7 işleme tabi tutuluyoruz. Bu iş Portekiz'de 2,5 günde ve 3 işleme yapılıyor. İş yeri açmanın ortalama maliyeti, kişi başına gelirin yüzde 16'sı, gerekli minimum sermaye ise yüzde 12'si kadar. Portekiz'deki maliyetler ise yok denecek kadar az. İnşaat izinlerinde 136'ncı sıradayız. Bir inşaat izni almak için 18 işlem yapıyor, 169 gün harcıyoruz. Almanya'da ise 96 günde 8 işleme yapılıyor. Elektrik bağlatmada 34'üncü sıradayız. Elektrik bağlatmak için 4 işlem yapıyor, 70 gün zaman harcıyor, kişi başına gelirin 4 katından fazla masraf yapıyoruz. Danimarka'da elektrik bağlatmak 38 gün alıyor. Kredi alma kolaylığında 89'uncu sıradayız. Vergi ödeme kolaylığında -dikkat edin devlete para vermek için- 56'ncı sıradayız. Yılda 11 ödeme yapıyor, 226 saat zaman harcıyor, kârımızın ortalama yüzde 40'ını vergi olarak ödüyoruz. Sözleşmeleri uygulama kolaylığında 38'inci sıradayız. Sözleşmeye uyulmasını ortalama 420 günde sağlayabiliyoruz ve bunun maliyeti sözleşme tutarının dörtte birini buluyor. İflas kolaylığında 109'uncu sıradayız. İflas işlemlerini ortalama 3,3 yılda tamamlayabiliyor, iflas edenden ancak verdiğimiz yüzde 28'ini geri alabiliyoruz. Almanya'da iflas işlemleri 1,2 yılda tamamlanabiliyor, verdiklerinin yüzde 83'ünü kurtarabiliyorlar.

"Teşvik mevzuatımızda birçok teşvikler var ancak bundan yararlanabilmek deveye hendek atlatmaktan daha zor. Biz bu nedenle ülkemizde bir zihniyet değişikliğine ihtiyaç var diyoruz. Bu nedenle iş yapmayı mevzuatımızın odak noktasına yerleştirmek ve tüm mevzuatı iş hayatını kolaylaştırmak için gözden geçirmek mecburiyetindeyiz."



"Türkiye halen bir orta gelir ülkesidir. Türkiye'nin ekonomik kazanımlarını devam ettirmek ve üst gelir seviyesinde bir ülke olması için şimdiye kadar başardıklarının ötesine geçmesi lazım."

Değerli Meclis üyeleri; burada sözünü ettiğim konularla her zaman uğraşıyoruz. Bu nedenle çoğunu kanıksamış durumdayız. Ancak bu sıralamalar aslında çok şeyi ifade ediyor. Eğer bir konuda alt sıralarda yer alıyorsak bu, rakiplerimizin bizden daha iyi olduğu anlamına geliyor. Birçok ülkede bazı işler bizden daha iyi ve etkin biçimde yapılıyor ve biz rekabette geri kalıyoruz. Bütün bunlara bir de kurumlar arasındaki koordinasyon eksikliği nedeniyle alınan çelişkili kararları, hukuki konularda yatırımcıların işlerini zorlaştıracak yatırım şevkini kıran yargı kararları da eklenirse durum daha iyi görülebilecektir.

Değerli Meclis üyeleri, Libya'nın Türk iş adamlarını ülkeden kovma kararı birçok üyemizi olumsuz etkileyecektir. Zaten alacaklarını bir türlü alamayan iş adamları şimdi de milyarlarca dolarlık araç parkını kaybetme riskiyle karşı karşıyadır. Biz, Hükümetin konuyla ilgilenerek soruna bir çözüm bulmasını umuyoruz.

Dün Merkez Bankası hem faiz koridorunda hem de politika faizinde indirim gitti. Bizce Merkez Bankası birçok ülke faiz indirimine giderken faiz indiriminde geç kalmış, bu faiz indirimi de ekonomi soğuduktan sonra gelmiştir. Bu nedenle faiz indiriminin piyasalar üzerinde bir etkisi olmadı, bundan sonra da etkisi olacağını sanmıyoruz. Merkez Bankası'nın aşırı konservatif tutumunun acısını piyasa aktörleri olarak bizler büyük bir ızdırapla ödüyoruz ve ülkemiz potansiyeli kadar büyüyemiyor. Böyle devam ederse daha büyük sosyal sorunların da müsebbibi olacaktır. Son Merkez Bankası kararıyla, bana göre siyasi iradenin vermek istediği mesajı Merkez Bankası ilk defa idrak etti. Şu anda efektif reel kur açısından bakıldığı zaman Türk Lirası yüzde 15-16 civarında, aşırı değerli

seyrediyor. Önümüzdeki dönemde etrafımızdaki ülkelerde kargaşa ve dünyadaki büyüme sıkıntısı devam ettiği sürece, Türk ürünlerinin ihracatını arttırmakta da zorluk çekeceğiz. Keşke Merkez Bankası bu faiz indirimlerini daha önce ve daha büyük oranlarda yapabilseydi, Türk Lirası'na, Türk ekonomisine, Türk sanayisine artı bir rekabet gücü kazandırabilseydi.

Hatırlarsınız, daha önceki yıllarda bir siyasi tercih olarak aşırı değerli Türk Lirası'yla ülkemizi bir ithalat cennetine çevirdik ve sanayiciler olarak birçok ürünün artık Türkiye'de üretilemediğini gördük. Çünkü bizim ürettiğimizden daha ucuza yurt dışından ithal etmek mümkündü. Şimdi yeni bir politika değişikliğiyle önümüzdeki dönemde düşük faiz, yüksek kurla sanayileşmenin, yurt içinde üretimin önünün açılması, daha rekabetçi fiyatlarla yurt dışına çıkabilmemiz için bir politika değişikliğine gidiliyor. Tabii eğer tahmin doğruysa her ilacın yan etkisi olduğu gibi, böyle bir yola girilmesi de birtakım insanların işine yarayacak, birtakım insanların da zararına olacaktır. Ülke olarak yaşayıp göreceğiz.

Değerli Meclis üyeleri; biliyorsunuz ülkemizde yeni teşvik mevzuatında Ankara, İstanbul, İzmir, Eskişehir gibi iller birinci bölge olarak seçilmişler ve teşviklerden de en az istifade eden il haline gelmişti. Yatırım teşvikleri sıralamasında bir araştırma yapıldı. Ankara beşinci-altıncı sırada, hatta yatırım miktarları olarak bakıldığı zaman da dokuzuncu sırada yer alıyordu. Burada yatırım yapanlar genellikle bu şehirde daha önce iş yapan ve işini büyüten insanlar, zaten bunu biz görüyoruz. Özellikle yurt dışından ve başka yerlerden Ankara'ya yatırım çekemiyoruz. Bu anlamda geçtiğimiz haftalarda Sanayi ve Ekonomi Bakanlıklarına bir yazı gönderdik. Bu yazıda, Kamu



İhale Kurumu tarafından ilan edilen listede yer alan malların ihalelerinde, yerli malı teklif eden istekliler lehine yüzde 15 oranına kadar fiyat avantajı sağlanması uygulamasının başarılı olabilmesi için teşvik sisteminde de paralel düzenlemelerin yapılması gerektiğini belirttik. Kamu İhale Kurumu tarafından ilan edilen listede yer alan malların üretimini yapacak yatırımların nerede kurulmuş olursa olsunlar 5'inci bölge teşviklerinden ve OSB'lerdeki yatırımların 6'ncı bölge teşviklerinden yararlanması için gerekli düzenlemelerin yapılmasını talep ettik. Bir süre sonra Sanayi Bakanımızdan telefonla müjdemizi aldık. Daha sonra da Sayın Bakanımız bu yeni teşviki basınımıza açıkladı. Biz, orta teknoloji düzeyindeki yatırımların

da teşvik kapsamına alınmasını talep ettiysek de bu konuda çalışacaklarını ifade ettiler. Bu hassasiyeti nedeniyle Sayın Bakanımıza, ASO ve Ankaralı sanayiciler adına teşekkür ediyoruz.

Değerli Meclis üyeleri; Sayın Meclis Başkanımız da söyledi, arkadaşlarımızdan Seyit Koca ve Özcan Ülgener milletvekili aday adayı oldular, aday adaylıkları kesinleşti. Hüseyin Kutsi Tuncay arkadaşımızın da aday olacağını duydum. İş insanlarımızın siyasetin içerisinde bulunması lazım. Kendilerine başarılar diliyoruz.

Sözlerime burada son verirken, hepimizi saygıyla selamlıyorum.

"Libya'nın Türk iş adamlarını ülkeden kovma kararı birçok üyemizi olumsuz etkileyecektir. Zaten alacaklarını bir türlü alamayan iş adamları şimdi de milyarlarca dolarlık araç parkını kaybetme riskiyle karşı karşıyadır. Biz, Hükümetin konuyla ilgilenerek soruna bir çözüm bulmasını umuyoruz."

“Dahilde işleme izin belgesiyle ilgili sorunumuz devam etmektedir”

AYHAN GÖKMEN

PLASTİK VE PLASTİK ÜRÜNLERİ SANAYİ MECLİS ÜYESİ

Dahilde işleme izin belgesiyle ilgili Maliye Bakanlığının gümrükten ithal ettiğimiz hammaddenin KDV'sini engellemek için bir yasa çıkartmaya hazırlandığını bu kürsüden 1 yıl önce söylemiştim. Bu yasa 5. ayda çıktı. Dahilde işlem kapasitesiyle yurt dışından aldığınız hammaddeyi, iç piyasadan aldığınız yan ürünle karıştırıp mamulünüzü üretiyor, yurt dışına gönderiyorsunuz. Ancak 5. ayda çıkan bu yasa kapsamında bu iki KDV'yi ayırmak mecburiyetindesiniz. Örneğin, 100 bin dolarlık bir hammaddeyi gönderdim, devlet diyor ki: “KDV tutarı 18 bin doları alacak kaydedemezsin. Bunu ayırmak mecburiyetindesin ve bu KDV'yi iç piyasadan alacaksın.”



Biraz önce Başkanım da söyledi; biz yüzde 18'le hammadde alıp, yüzde 8'le satan firmalarız. Tekstilde de aynı sorun var. Biz ihracat yapıyoruz, ihracat yaptığımız KDV oranını kimden, nasıl alacağız? Maliye ile vergi daireesiyle, yeminli mali müşavirlerle görüşüyoruz, kimse bu yasaya bir anlam veremiyor. Ve hiçbir kurum ve kuruluştan da şu anda ses çıkmıyor. İnanın ki bu yasanın tam olarak daha ne olduğunu anlamış değilim.

Ankara Sanayi Odası'nın dış ticaret için verdiği Ur-Ge eğitimleri çok ciddi ve güzel bir eğitim ancak bizim sorunumuz eğitimle bitmiyor. Hammadde üzerindeki KDV oranı, damga vergisi, nakliye gibi sorunlarımız çözülmedikçe ayakta kalmamız zor görünmektedir.



“Piyasalarda ciddi bir sıkıntımız var”

BİROL DUYGU

SANAYİ VE İNŞAAT MAKİNALARI İMALAT SANAYİ MECLİS ÜYESİ

Ekonomideki gelişmelerin çok iyiye gitmediğinin en güzel örneğini özellikle OSTİM, İvedik bölgesindeki kiralık ve satılık iş yerlerinin çoğalması ve Maliye'ye ulaşan günlük iş yeri kapatma süreçlerindeki dilekçe sayılarının artmasıyla çok net olarak görebiliyoruz. Ve sanki 10 sene önceki tabloya doğru ilerler gibi bir hava oluşmaya başladı. Odamızın da katkıları ile birçok işletmemize yapılandırılmaları konusunda destek verildi ancak piyasadaki nakit darlığı ve tahsilat zorluğundan dolayı bu firmalar iş yerlerini kapatır duruma geldi. Piyasalarda ciddi anlamda bir sıkıntımız var.

Diğer bir husus da komite toplantılarımızda bizim Yö-

netim Kurulu'na gerekli desteği sağlayamadığımız düşünüyorum. Komite toplantılarımızda katılım düşük olduğu için yönetime sunacağımız bir şeyler de ortaya koyamıyoruz. Burada önerim: Yönetmeliğe uygun olursa Meclis toplantılarımıza her komiteden 10-15 üyenin katılmaları ve böylelikle Meclisin çalışmasını, Yönetim Kurulunun ne olduğu hususunda bu arkadaşlarımızın ilgisini arttırsak belki daha verimli olurlar. Arka taraftan aldığımız bilgileri biz Meclis üzerinden Yönetim Kurulumuzla nihai noktalara taşıma noktasında daha başarılı olacağımızı veya komiteye ilimizi arttıracığımızı düşünüyorum.



“Bürokrasi sanayinin önüne engel olmayacak şekilde işlemelidir”

AHMET KAYA

EV VE OFİS ALETLERİ İLE DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI SANAYİİ MECLİS ÜYESİ

Türkiye'nin 2023 yılında 500 milyar dolar hedefe ulaşabilmesi için sanayinin, sanayicinin, yatırımın önündeki engellerin kaldırılması gerektiğini her Meclis toplantımızda ifade ediyoruz. Ancak Merkez Bankası'nın faiz indirim kararından sonra şevkimiz daha da kırılmaya başladı. Şu anda sanayicimiz, yatırımcımız Avrupa'daki sanayicinin, yatırımcının ödediği faizden 4 kat fazla faiz ödeyerek yatırım yapmaya çalışıyor. Tabii sesimizi kesmeyeceğiz, söylemeye devam edeceğiz. İnşallah yetkililer de bu doğru yolu görürler, bir gün sanayicinin-yatırımcının istediği faiz seviyesine getirirler.

Bir ikinci husus da bürokrasinin sanayinin önüne engel olması. Bunlardan bir tanesi de Çalışma Bakanlığı iş müfettişlerinin iş yerlerimizde yaptığı teftişler. 10 gün

evvel iş yerimize iki genç müfettiş geldi, 2014 yılında görevlendirilmiş. Bunlardan şu anda Ankara'da 30-40 tane varmış. Adamlar canavar gibi teftiş yapıyorlar. Yani karşısında zannedersin ki vatan haini insanlar var. Ceza kesmekten son derece onur duyuyorlar, memnun oluyorlar, bu anlayış içerisinde teftiş yapıyorlar. Bizim müessesede ise 9 tane eksik buldular. Hani kaşının üstünde gözün var, al sana ceza der gibi. Sonuçta her işletmede eksik olabilir; ikaz edersin, süre verirsin. Eğer o süre içerisinde giderilmiyorsa, cezayı kesersin. Bu kadar sorunla mücadele ederken, bir de bunlarla uğraşmak sanayicinin şevkini kırıyor. Ankara Sanayi Odası olarak konuyu Çalışma Bakanımıza gerektiği şekilde arz edip, dikkatini çekmemiz gerektiğini düşünüyorum.

“Temelli bölgesindeki yol sorunumuzun çözümlenmesi gerekiyor”

NİHAT GÜÇLÜ

ELEKTRİK SANAYİİ MECLİS ÜYESİ



Ankara'da genişleyerek ilerleyen Temelli bölgemizde yaklaşık 500 işletmemiz faaliyete geçti. Ama maalesef yolumuz yok. 8-10 yıldır devam eden, birkaç kez ihalesi yapılacak safhaya gelip ihalesi yapılan ancak bir türlü sonuçlandırılmayan yol sorunu ile ilgili artık bir karar alınmasını veya müdahil olmamız gerektiğini düşünüyorum.

İkinci bir konumuz; biliyorsunuz Temelli bölgesinde bir laboratuvar yapılacak. Çok yüksek paralar ödeyerek yurt dışına yolladığımız ve bu nedenle ekonomik kayba uğradığımız laboratuvarın kurulması konusunda artık TSE tarafından son noktaya gelmişti. Ancak dün katıldığım bir toplantıda laboratuvar kurulmasının tekrar

iptal edildiğini öğrendim ve yapılamayacağı konusunda bir endişemiz bulunmaktadır.

Enerji Bakanlığının nükleer enerji konusunda düzenleyeceği bir toplantı ile ilgili bir hususu paylaşmak istiyorum. Bakanlıktan gelen yazıda toplantıyı bir kişi ile sınırlandırıyorlar. Ben de bu toplantıya katılan firmalardan biriyim, diyorlar ki “Her firmadan bir kişi katılacak.” Şimdi işlenen konu geniş kapsamlı. O kadar değişik konular var ki bir kişiyle sınırlandırılmasını doğru bulmuyorum. İşletmelerde birbirini tamamlayan elemanların da mutlaka bu tür toplantılara katılması gerektiğini düşünüyorum.

“Esenboğa’da yurt dışına direkt uçuşların yapılmasını istiyoruz”

MUSTAFA KORKMAZ

KAUÇUK VE KAUÇUK ÜRÜNLERİ SANAYİİ MECLİS ÜYESİ



Ankara Sanayi Odası ile Türk Standartları Enstitüsü arasında bir anlaşma imzalandı ve bu anlaşmadan firma olarak biz de yararlandık. Anlaşmaya göre ücretlerde yüzde 30 indirim yapıldı ve firmamıza iyi bir para kazandırılmış oldu. Bundan dolayı Ankara Sanayi Odası Yönetimine ve Meclis üyelerine teşekkür ediyoruz.

Sayın Nurettin Özdebir Beyin Dünya Gazetesi’nde bir mülakatını okudum. “Esenboğa Havalimanı’nda direkt yurt dışına uçaklarımız yok ancak İstanbul aktarmalı.” diyor. Bunu zaten burada hep söylüyoruz. Benim önerim şu olsun: Bir dahaki Meclis

toplantısını Ulaştırma Bakanlığı toplantı salonunda Lütfi Elvan Beyin nezaretinde yapalım, konuyu direkt kendisine söyleyelim. Buradan söylemek herhalde biraz daha zor oluyor.

Geçenlerde Ur-Ge kapsamında bir Malezya seyahatimiz oldu. Bu seyahatte bir kauçuk işleme merkezini ziyaret ettik ve orada çok enteresan bir şeye şahit olduk. Yüksek kilovatlı motorlarla çalışıyorlar. Tabii buna nasıl para yetişir konusu dikkatimizi çekti. Devletin bu firmaya elektriği bedava verdiği söylendi. Ülkemizde de bu adımları artık görmek istiyoruz.



“Kanun ve yönetmelikler sektör temsilcilerinin görüşleri alınarak düzenlenmelidir”

SÖZER ÖZEL

ASO ŞEREF ÜYESİ

Aşağı-yukarı 40 yılı aşkın bir zamandır sanayi sektörünün içindeyim, 30 yıldan fazla da Ankara Sanayi Odası’nda direkt olarak ekonomik politikalarla ilgilendim. Maalesef bizim demokrasi anlayışımız bu yönde geri gidiyor. Geçmiş dönemlerde çok daha aktiftik ve sektör içerisinde olan kişilerin

bilgisi doğrultusunda birtakım kararlar veriliyordu ve katkımız çok büyük oluyordu. Bir kanun veya yönetmelik hazırlanırken işin içinde oluyorduk ve sektörle birlikte hazırlanıyordu. Maalesef son dönemlerde bu usul tamamen ortadan kalktı.

Madencilik konusunda elim kazalar neticesinde son 3-5 aydır tepkisel birtakım kanunlar, yönetmelikler geçti. Öyle olmuştur ki gelen tasarı hiçbir şekilde ne milletvekillerinin ne de sektörün müdahalesiyle değişmemektedir. Ve bu bunlar geçtikten sonra görülüyor ki; "aman hata yaptık bunu nasıl düzelteyim" anlayışı ile hareket ediliyor. Biliyorsunuz Soma kazasından sonra yeraltı işletmelerinde birtakım tedbirler alındı, torba yasada asgari ücreti iki katına çıkarıldı. Türkiye'de devlet haricindeki bütün kömür madenleri şu anda kapanma durumunda, çoğu kapandı, binlerce kişi işsiz kaldı. Bunları halledelim derken, bu yeni geçen yasada yarısını hallettiler. Yani devletin kendi sahalarında müteahhitlik yapan firmalara gelen yükü devlet üstlendi, fakat özel sektöre gelen bir şey yok. Şunu söylemek istiyorum: 3-5 hafta

önce yeni Maden Kanunu'yla ilgili Sanayi, Enerji, Teknoloji Komisyonuna gittik, aşağı-yukarı 1 hafta 10 gün tam mesai yaptık. Ama manzara şu: 4 muhalefet milletvekili, diğer tarafta da iktidarın milletvekilleri, bakanlık ve sektörü temsilen birçok kuruluş. Bize söylenen; "Sektör burada serbest, istedikleri kadar söz vereceğiz, konuşsunlar bu işin doğrusunu yapalım."

Bu tip komisyonlarda ancak milletvekillerinin vermiş olduğu önergelerle değişiklik talebinde bulunabiliyor. Biz sektör temsilcileri ise sadece konuşma yapabiliyoruz ki zaten birçoğu itiraz konusuydu. Bu sistemin değişmesi için sektördeki sivil toplum kuruluşlarının kendilerini ilgilendiren yasalarda, yönetmenliklerde mutlaka hükümetle bir konsensüse gidilmesi gerekmektedir.



"ASO Komite üyelerinin daha aktif çalışması gerekiyor"

ÖZGÜR SAVAŞ ÖZÜDOĐRU

DEMİR VE METAL İŞLERİ SANAYİİ MECLİS ÜYESİ

Meslek komiteleri ile ilgili serzenişimi dile getirmek istiyorum. Ankara Sanayi Odası Mesleki Komiteleri komisyonları, Meclisimiz de zaman zaman sunum yapmaları veya yaptıkları çalışmalar ve önermelerini Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu ve Meclis üyeleri ile paylaşmaları hedefiyle oluşturulmuştu.

Ancak ben de dahil olmak üzere hepimizde birtakım eksikliklerin olduğunu ve bu görevlerin tam olarak yerine getirilmediği kanaatindeyim. Bu konuda sadece komite olarak değil, oluşturduğumuz komisyonlar üzerinden de etkili bir çalışma yapmamız gerekir diye düşünüyorum.

“Yassı hadde mamulleri tüketici platformuna gereken desteği vermeliyiz”

ŞERAFETTİN CECELİ

ASO MECLİS BAŞKANI



Ocak ayında yassı hadde mamullerine ithalatta anti dumping vergisi gelmesine yol açacak bir soruşturma başlatıldı. Bu soruşturmanın açılacağı duyumu alındığında İhracatçılar Birlikleri, Çelik Boru Üreticileri Derneği, İstanbul Sanayi Odası ve Beyaz Eşya Derneği gibi birtakım derneklerin de katılımıyla ‘Yassı hadde mamulleri tüketici platformu’ oluşturuldu. Bu platform şu anda gerek Ekonomi Bakanlığı gerekse kamuoyu nezdinde birtakım bilinçlendirme-bilgilendirme çalışmalarını yürütüyor. Odamız bu platformun üyesi olmadı ancak bir şekilde orada benim de varlığımla zımnen de olsa bir temsili söz konusu. Üretici gruplarının temsilcisi olan komitelerimiz, bu problemden dolayı bir vergi ile karşı karşıya gelecek bu da doğrudan iç piyasadaki yassı mamul fiyatlarını yükseltecektir. Türkiye’deki 4 veya 5 üreticinin kârlılıklarını daha da arttırmak adına onların mamulünü tüketen, bir hammadde olarak girdi sağlayan sanayicilerden bu üreticilere bir servet transferi, bir kâr transferi olacaktır.

Bu platform çalışmaları kapsamında bir dilekçe formatı

oluşturuldu ve Odamızın resmi olarak platform üyesi olması için kişisel talepte bulunamıyorum. Ancak bir Komite üyesi, bir Meclis üyesi olarak bahsetmiş olduğum doğrudan yassı haddeyi ürünleri tüketen, ihracatta kullanan veya iç piyasaya bu ürünlerini veren sektörlerin temsilcisi olan komite başkanlarımıza bu dilekçenin bir örneğini göndereceğim. Bu arkadaşlarımız da kendi komitelerini oluşturan tüm üyelere bu dilekçeyi gönderip ilgili Bakanlığa ulaşmasını sağlamalıdır. Bir tarafta 4 tane üreticinin sesi çok çıkıyor, ne yazık ki Bakanlık onları dinliyor, dikkate alıyor ama diğer taraftan bu ürünleri tüketen irili ufaklı 15 bine yakın sanayicimizin sesi gür çıkamıyor. Bu sesin daha gürleşmesi, daha çok insanın uğrayabileceği mağduriyetin Bakanlığa iletilmesi açısından ben komite başkanlarımıza bunu ileticeğim. Meclis üyesi arkadaşlarımdan da kendi komitelerinde bunun takipçisi olmalarını rica ediyorum. Ne kadar çok sesimiz çıkarsa, Bakanlığın da doğacak problemlerin daha çabuk farkına varacağını düşünüyorum.



“Konut inşaatına sağlanan muafiyet sanayi kuruluşlarına da sağlanmalıdır”

SELAHATTİN ŞAHİN

İNŞAAT VE TESİSAT MÜTEAHHİTLERİ MECLİS ÜYESİ

Fabrika inşaatlarıyla uğraşan, 1 milyon 100 metrekare fabrika yapmış bir insan olarak sanayici arkadaşlarıma sesleniyorum. Bugün belli bir metrekareye kadar olan konut inşaatlarının birçoğunda KDV yok. Şimdi sanayici aldığı arsanın parasını cebinden ödüyor. Parasını ödediği, tapusunu aldığı, projesini çizdirdiği arsayla ilgili organize sanayi bölgesine “bana bir çap ver” dese karşılığında para isteniyor. Tapu benim, parayı ben verdim, 1 liralık bir kağıt için ben bu kadar parayı niye vereyim?

Tapu benim, proje benim, çap benim ancak şu anda sanayici cebine girmeyen bir para için yaklaşık yüzde 35 KDV veya buna benzer paralar ödüyor. Sanayicinin durumu ortada, bu durumun bir şekilde önüne geçilmesi lazım.

Evet, neticede bir konut, insanlar alıyor, oturuyor ancak bir konutun, bir sanayici, bir fabrika kadar ne ekonomiye ne de ülkeye katkısı var. Konuta sağlanan muafiyetlerin sanayi kuruluşlarına da fabrika inşaatlarına da tanınması gerekmektedir. Konunun çözümü için ilgili mercilere müraعاتımızı yapmamız gerektiğini düşünüyorum.

TEB TİCARİ KARTLAR GÜCÜNÜZE GÜÇ KATAR

İşiniz için gerekli harcamaları TEB Bonus Business Kredi Kartları ile yapın, TEB'in sunduğu birçok ayrıcalıktan faydalanın. Ayrıntılı bilgi ve başvuru için TEB Şubeleri'ne bekliyoruz.

Mil programı ve
avans mil kullanma

Restoran harcamalarına
%10 hediye bonus



Ücretsiz
Motovale

Havalimanı otoparklarında
%50 indirim

Total İstasyonlarında anında
ve sürekli %5 indirim

Havalimanı loungelerini
ücretsiz kullanma

BENİM BANKAM
Benim Dünyam

TEB

teb.com.tr / 444 0 832

Restoran Bonusu ve Ücretsiz Motovale hizmetlerinden sadece Bonus Business Platinum Card'lar faydalanabilir. Ücretsiz havalimanı loungeleri ve motovale hizmetlerinden faydalanabilmek için, hizmetin satın alınacağı Bonus Business Card'ın son 1 ay içerisinde en az 1 kere kullanılmış olması gereklidir. Total İstasyonları'nda %5 akaryakıt ve LPG indirimi, anlaşmalı Total İstasyonları'nda, perakende pompa satışlarında geçerlidir. İlanda duyurulan kart özelliklerinin kullanım şartları ve detaylarında değişiklik yapma hakkı Türk Ekonomi Bankası A.Ş.'de olup ayrıntılı bilgiye teb.com.tr internet sitesinden, 444 0 832 TEB Şirket Hattı'ndan ve tüm TEB Şubeleri'nden ulaşabilirsiniz.

DOSYA

Bir İhracat Teşvik Tedbiri Olarak Dahilde İşleme Rejimi: Amaçlar, Sorunlar, Sonuçlar ve Çözüm Önerileri

DOÇ. DR. ABDULLAH TAKIM

Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü Öğretim Üyesi

Bu yazı, "Dahilde İşleme Rejimi, İthalat ve İhracat Üzerindeki Etkisi" başlıklı makalenin güncellenmesiyle hazırlanmıştır.

Özet

Dahilde işleme rejimi, Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girmesiyle birlikte topluluk mevzuatına uygun olarak, ihracatı arttırmak amacıyla uygulanan bir destek biçimidir. Bu rejim, ihracatın arttırılmasına yönelik bir teşvik tedbiri olarak uygulanmakla birlikte, yerli üretimi olumsuz yönde etkilediği ve ticaret politikası araçlarının etkinliğini zayıflattığı savunulmaktadır. Bu çalışmada, ihracatı arttırmada olumlu etkileri yanında, özellikle bazı sektörlerde daha yoğun olmak üzere, ihracat taahhüdü ile yurt dışından avantajlı temin edilen ürünlerin iç piyasaya satılarak yurt içi firmaları olumsuz etkilediği, ithal ara malı kullanımını teşvik ettiği ve böylece ihracatı ithalata bağımlı hale getirdiği savunulan dahilde işleme rejiminin etkileri ortaya konulmaktadır.

Giriş

Genelde dış ticaretin, özelde ihracatın teşvik edilmesi amacıyla çeşitli araçlar geliştirilmiştir. Bunlar, vergisel avantajlar ile çevre koruma maliyetlerinin desteklenmesi, eğitim yardımı, yurt dışı fuarlara katılma yardımı, istihdam yardımı, yurt dışı ofis - mağaza açma yardımı, pazar araştırma yardımı, araştırma - geliştirme yardımı gibi nakdi yardımlardır. Gelişmekte olan ülkeler ihracatlarını arttırmaya çalışırken karşılaştıkları en önemli sorun, sevk ön-

cesi ve sevk sonrası ihracat için yeterli finansmanın bulunamamasıdır. Bu amaçla Eximbank, ihracatçıların dış pazarlarda rekabet gücünü arttırmak amacıyla, nakdi teşviklerin yanı sıra, ihracat kredisi ve ihracat sigortasını uygulamaya koymuştur. 1995 yılından itibaren ihracata yönelik doğrudan parasal teşviklerin uygulamadan kaldırılmasıyla birlikte, Türk Eximbank'ın uygulamakta olduğu ihracat kredi, garanti ve sigorta programları ihracatın desteklenmesinde daha da önem kazanmıştır. Ayrıca kambiyo mevzuatında öngörülen bedel getirme sürelerinin gevşetilmesi, ithalat teminatlarının kaldırılması ve bürokratik işlemlerin azaltılması veya kaldırması da ihracatı geliştirmeye yönelik diğer araçlardır. Bu uygulamaların temel amacı, firmaların rekabet güçlerini yükseltip, sürdürülebilir bir ihracat yapısı oluşturmaktır (Takım ve Ersungur, 2010: 290).

1. Türkiye'de Uygulanan İhracatı Teşvik Yöntemleri

Türkiye'de Birinci İktisat Kongresi'nde alınan kararlar doğrultusunda, 1927'de Teşvik-i Sanayi Kanunu ile yerli sanayinin geliştirilmesi için her türlü kolaylık sağlanmak istenmiştir. Esasen bu kanun, yerli üretimi korumak amacıyla pahalı da olsa yurt içi girdi teminini öngörür. Bu amaçla 1933 yılında yurt içi üretimi arttırmak amacıyla daha önce konulmuş olan bir kısım gümrük muafiyetleri kaldı-

"Dahilde işleme rejimi, ihracatın arttırılmasına yönelik bir teşvik tedbiri olarak uygulanmakla birlikte, yerli üretimi olumsuz yönde etkilediği ve ticaret politikası araçlarının etkinliğini zayıflattığı savunulmaktadır."



rılmıştır. 1940 yılında çıkarılan ve 1956 yılında yürürlükten kaldırılan ilk ihracat teşviki sayılabilecek 3848 sayılı Kanun, devlet tarafından üretilen ihracat mallarını muamele vergisinin dışında bırakmıştır. Planlı döneme geçilmesi ile birlikte ihracatın artırılması gereği üzerinde durulmuş, isimleri farklı olsa da işlevleri çok yakın destekleme önlemleri yürürlüğe konulmuştur. Böyle olmasına rağmen ihracat ülke geneline yayılamamış, ihracat bilinci oluşturulamamış, benzer ekonomik yapıya sahip ülkeler kadar ihracatta ilerleme kaydedilememiştir. Kısaca, sağlanan desteklerin ihracata etkisi zayıf olmuştur. 1980 yılına gelindiğinde, 24 Ocak Kararları ile o güne kadar izlenen ekonomik politikalarda önemli bir dönüşüm yaşanmıştır. Ekonominin serbest piyasa mantığı içerisinde işlenmesini ve dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlamak amacıyla ihracat, büyüme stratejisi olarak benimsemiştir (Takım ve Ersungur, 2010: 290).



1980 sonrasında uygulamaya konulan iktisat politikaları çerçevesinde, doğrudan ve nakdi teşvikler kaldırılarak, uluslararası yükümlülükler uygun olarak hazırlanan "İhracata Yönelik Devlet Yardımları" programları uygulamaya konulmuştur. En çok vergi iadesi olmak üzere, kaynak kullanımı destekleme fonu, vergi, resim ve harç istisnası, gümrük muafiyetli ithalat uygulamaları ile ihracat desteklenmeye çalışılmıştır. 1980 sonrası dönemde bir süre en popüler teşvik aracı olan ve bir o kadar da istismara uğramış vergi iadesi uygulaması; ihracatı arttırmadığı için sonraları yürürlükten kaldırılmıştır.

Vergisel teşvikler ekonomiye büyük katkı sağlamakla birlikte, etkileri bakımından eleştiri konusu olmaktadır. Bir kere ekonominin her kesimini aynı oranda desteklemek mümkün olmadığı için teşvikler, faydalananlar açısından haksız rekabete yol açmaktadır. Ayrıca korunan ve desteklenen sanayilerin kendilerini geliştirmek ve yenilemek konusunda zorlayıcı bir güç hissetmedikleri, bu yüzden teşvik edilen sektörlerin yeterli dinamizme kavuşmadığı gözlenmiştir. Teşvikler, belli kesimlere kaynak transferi sağladığı ve vergide adalet ilkesini zedelediği için sürekli eleştirilmiştir.

Özetle Türkiye'de ihracata sağlanan destekler, firmaları ihracata yöneltmeyi, dış pazarlarda rekabet gücünü arttırmayı ve ihracat ürünlerinin kalitesini yükseltmeyi amaçlasa da bu amaçları ne ölçüde gerçekleştirdiği tartışmalıdır. Özellikle teşvik politikalarını bütüncül bir biçimde ele almak yerine, çok sayıda ve farklı kurumlar tarafından uygulanması teşvik politikalarının etkinliğini azaltmaktadır.

“Türkiye’de ihracata sağlanan destekler, firmaları ihracata yöneltmeyi, dış pazarlarda rekabet gücünü arttırmayı ve ihraç ürünlerinin kalitesini yükseltmeyi amaçlasa da bu amaçları ne ölçüde gerçekleştirdiği tartışmalıdır. Özellikle teşvik politikalarını bütüncül bir biçimde ele almak yerine, çok sayıda ve farklı kurumlar tarafından uygulanması teşvik politikalarının etkinliğini azaltmaktadır.”

2. Dahilde İşleme Rejimi

Bilindiği gibi Türkiye 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü’ne (DTÖ) üye olurken, diğer yandan 1.1.1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliği’ne dahil olmuştur. Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne girişi Avrupa Birliği (AB) mevzuatına uyumu da beraberinde getirmiş, bu amaçla Dahilde İşleme Rejimi (DİR), ihracatı teşvik mevzuatı yerine ikame edilmiştir. DTÖ’nün “Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması” uyarınca ihracata yönelik sübvansiyonların yasaklanması ve Gümrük Birliği’nin getirdiği yükümlülükler nedeniyle doğrudan parasal ödeme şeklindeki sübvansiyonlar, 1994 yılı sonunda yürürlükten kaldırılmıştır. Gerek DTÖ üyeliği ve gerekse Gümrük Birliği anlaşması, Türkiye’de teşvik politikalarının bağımsız bir biçimde şekillenmesinde sınırlayıcı bir unsur olmuştur.

DİR, Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne giriş sürecinin bir parçası olarak 31.12.1995 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 95/7615 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Kararı ile mevzuatımıza girmiştir. Dahilde İşleme Rejimi Kararı’na istinaden de dahilde işleme tedbirlerinin uygulama usul ve esaslarını belirlemek üzere 25709 sayılı, 27.01.2005 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 2005/1 sayılı Dahilde İşle-

me Rejimi Tebliği yürürlüğe girmiştir. Dahilde işleme rejimine ilişkin hükümler, mevzuat içerisinde 4458 sayılı Gümrük Kanunu’nun 108-122. maddelerinde ve Gümrük Yönetmeliği’nin 347-398. maddeleri ile düzenlenmiştir.

DİR, ihraç ürünlerine dünya piyasalarında rekabet gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek, ihracatı arttırmak ve çeşitlendirmek amacıyla ihracatçıların, dünya piyasa fiyatlarından gümrük muafiyetli olarak hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul, değişmemiş eşya ile ambalaj ve işletme malzemeleri ithaline imkân sağlayan bir rejimdir (Dahilde İşleme Rejim Kararı: 2005, Mad.1). 4458 sayılı Gümrük Kanunu’na göre ise DİR; serbest dolaşımda olmayan eşyanın, işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra, Türkiye gümrük bölgesinden yeniden ihraç edilmesi amacıyla (Örneğin, kumaşın yurt dışından alınıp yurt içinde elbise haline getirilerek tekrar yurt dışına ihraç edilmesi) gümrük vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve vergileri teminata bağlanmak suretiyle geçici olarak ithal edilebilmesidir. Bu rejim, firmaları gümrük vergisi yükümlülüğünden kurtarıp, ihtiyaç duyulan niteliklerde ve fiyatta malları daha uygun koşullarda temin etmenin yolunu açmıştır.



DİR, Gümrük Kanunu, Gümrük Yönetmeliği, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Ekonomi Bakanlığının çıkardığı çok sayıda tebliğler ve genelgeler ile düzenlenmiş en önemli ekonomik etkili gümrük rejimi olmakla birlikte, firmalar tarafından kötü niyetli kişiler tarafından da suistimale en çok müsait bir gümrük rejimidir.

Gerek mevzuattaki yeri gerekse işleyiş ve avantajları bakımından farklılık arz eden DİR, ithalat aşamasında alınması gereken vergilerin teminata bağlanmasına dayanan *Şartlı Muafiyet Sistemi* ile ödenen vergilerin daha sonradan iade edilmesine dayanan *Geri Ödeme Sisteminden* oluşmaktadır. Dahilde işleme rejiminin firmalara sağladığı avantajlar nedeniyle en fazla tercih edilen şekli şartlı muafiyet sistemidir.

2.1. Şartlı Muafiyet Sistemi: İthalat Sırasında Alınması Gereken Vergilerin Askıya Alınması Sistemi

Serbest dolaşımda olmayan eşya, işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra, Türkiye gümrük bölgesinden yeniden ihrac edilmesi amacıyla gümrük vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve vergileri teminata bağlanmak suretiyle DİR kapsamında geçici olarak ithal edilebilir. Eşyanın işlem görmüş ürünler şeklinde ihracı halinde, teminat iade olunur. Eşyanın bu şekilde dahilde işleme rejiminden yararlanmasına şartlı muafiyet sistemi denir (4458 Sayılı Gümrük Kanunu, Mad: 108/1). Ayrıca işlenmiş ürünlerin üretimi için ithal eşyanın yerine, eşdeğer eşya olarak serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Ancak eşdeğer eşyanın, ithal eşyası ile asgari 8'li bazda



“Dahilde işleme rejimi, Gümrük Kanunu, Gümrük Yönetmeliği, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Ekonomi Bakanlığı'nın çıkardığı çok sayıda tebliğler ve genelgeler ile düzenlenmiş en önemli ekonomik etkili gümrük rejimi olmakla birlikte, firmalar tarafından kötü niyetli kişiler tarafından da suistimale en çok müsait bir gümrük rejimidir.”

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP), ticari kalite ve teknik özellikleri itibarıyla aynı kalite ve nitelikleri taşıması gerekmektedir. Eşdeğer eşya olarak kullanılan tarım ürünlerinin ithal eşyası ile ticari kalite, teknik özellik ve niteliği itibarıyla aynı olduğuna yönelik tespit, 12'li bazda GTİP'e göre yapılır (DİR Kararında Değişiklik Yapılması Hakkında Karar, 5/2: 04.12.2012).

Şartlı muafiyet sistemi kapsamında yapılacak ithalattan doğan vergi, 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'da (AATUHK) belirtilen esaslar çerçevesinde teminata tabidir. Ancak yurt içi alımlar için Ekonomi Bakanlığı veya ilgili kuruluşlarca belirlenen tutar üzerinden teminat alınır. Teminat; para, banka teminat mektupları ve devlet iç borçlanma senetleri gibi mali varlıklardan biri veya birkaçından oluşabilir.

DİR kapsamında indirimli teminat uygulamasından faydalanmak isteyen A, B ve C sınıfı onaylanmış kişi statü belgesi sahibi firmaların DİR kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin sırasıyla ve yüzde olmak üzere 1, 5 ve 10'unun teminat olarak yatırılması kaydıyla, gümrük idaresince ithalatın gerçekleşmesine izin verilir. Bu bağlamda aşağıda belirtilen şartların gerçekleşmesi

halinde gümrük idareleri ticaret konusu malın ithaline izin vermektedir (Dahilde İşleme Rejim Kararı, 2005: Mad.6).

- A sınıfı onaylanmış kişi statü belgesi sahibi firmaların DİİB kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin yüzde 1'inin,
- B sınıfı onaylanmış kişi statü belgesi sahibi firmaların DİİB kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin yüzde 5'inin,
- C sınıfı onaylanmış kişi statü belgesi sahibi firmaların DİİB kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin yüzde 10'unun,
- Onaylanmış kişi statü belgesi sahibi olmayan firmalar için de gümrük idareleri ticaret konusu malın ithaline izin vermektedir. Onaylanmış kişi statü belgesi sahibi olmayan dış ticaret sermaye şirketleri ile sektörel dış ticaret şirketlerinin belge müracaat tarihinden önceki takvim yılı içerisinde gerçekleştirdikleri ihracat kadar DİİB kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin yüzde 10'unun teminat olarak yatırılması kaydıyla, gümrük idaresince ithalatın gerçekleştirilmesine izin verilir.



Şartlı muafiyet sistemi çerçevesindeki DİR kapsamında ithal edilen eşya, işlem görmüş ürün olarak ve/veya ithal edildiği şekli ile belge süresi içerisinde, ticaret politikası önlemlerinin uygulanması, eşyanın gümrük idaresince yerinde tespiti¹, eşyanın ithali için öngörülen dış ticarete teknik düzenlemeler ve standardizasyon mevzuatı dahil diğer işlemlerin tamamlanması ve kanunen ödenmesi gereken vergilerin tahsili kaydıyla serbest dolaşıma girebilir. Bu durumda, serbest dolaşıma giren eşyaya tekabül eden ihracatın gerçekleşmesi aranmaz (ggm.gtb.gov.tr/ ET:20.01.2015).

2.2. Geri Ödeme Sistemi: Alınan Vergilerin Geri Ödenmesi Sistemi

Serbest dolaşımda bulunan eşyanın işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra Türkiye gümrük bölgesinden ihraç edilmesi halinde, bu eşyanın serbest dolaşıma girişi esnasında tahsil edilmiş olan ithalat vergileri, dahilde işleme rejimi kapsamından geri verilir. Eşyanın bu şekilde dahilde işleme rejiminden yararlanmasına geri ödeme sistemi denir (4458 Sayılı Gümrük Kanunu, Mad: 108/2).

Geri ödeme sistemi kapsamında ihracı taahhüt edilen eşyanın ihracat taahhüdünün kapatılması sonrasında, belge sahibi tarafından ithalat sırasında ödenen vergilerin iadesi için ihracat taahhüdünün kapatılmasını müteakip 3 ay içerisinde ilgili gümrük idaresine başvuruda bulunması gerekir. İşlem

görmüş ürünün ihraç edildiğinin, daha sonra yeniden ihraç edilmek üzere transit rejimi, gümrük antrepo rejimi, geçici ithalat rejimi veya DİR şartlı muafiyet sistemine tabi tutulduğunun veya serbest bölgeye konulduğunun belgelendirilmesi halinde ithalat vergilerinin geri verilmesi veya kaldırılmasının talep edilmesi mümkündür (ggm.gtb.gov.tr/ ET:20.01.2015).

AB menşeli tarım ürünleri ithalatı hariç olmak üzere; ithali miktar kısıtlamalarına tabi olan, tercihli tarife ya da özel bir şartlı muafiyet düzenlemesinden kotalar dahilinde yararlanabilen ve ithal eşyasının serbest dolaşıma giriş beyanının kabulü sırasında, işlem görmüş ürünlerden parasal ihracat iadesine tabi eşya, geri ödeme sisteminden yararlandırılmaz (Dahilde İşleme Rejim Tebliği, 2006: Mad.12).

2.3. Dahilde İşleme Rejiminin Avantaj ve Dezavantajları

DİR, imalatçı/ihracatçı firmaların girdi maliyetlerinin düşürülmesi ve uluslararası pazarlarda rekabet gücünün artırılması yönünde ekonomik etkisi olup, dış ticarete "mal alırken para kazanma" kuralını firmalara benimseten bir rejimdir.

Bir ihracat teşvik politikası olarak uygulanan DİR'in sağladığı avantajlar şu şekilde sıralanmaktadır (Şenol,2007:3):

- Üçüncü ülkelerden yapılan ithalatta Gümrük Vergisi, vadeli ithalatta yüzde 6 Kaynak Kul-

1-Yeni düzenlemede "eşyanın muayenesine ilişkin gümrük mevzuatı hükümleri saklı kalmak kaydıyla, yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası ile A ve B sınıfı onaylanmış kişi statüsü belgesine sahip firmaların eşyaları hariç olmak üzere", ibaresi eklenmiştir.

"Dahilde işleme rejimi, imalatçı/ihracatçı firmaların girdi maliyetlerinin düşürülmesi ve uluslararası pazarlarda rekabet gücünün artırılması yönünde ekonomik etkisi olup, dış ticarete "mal alırken para kazanma" kuralını firmalara benimseten bir rejim olmasına rağmen; rejimin uygulanmasıyla kamu alacağının bir kısmından vazgeçilmesi, yerli hammadde ve ara malı üreten işletmelerin ürünlerine yönelik yurt içi talebin daralması nedeniyle zor durumda kalmaları şeklinde eleştiriler de getirilmektedir."

lanım Destekleme Fonu (KKDF), Katma Değer Vergisi (KDV) ve diğer vergi, resim ve harçlardan muaf tutulmaktadır.

- İhracat taahhüdünü, üçüncü ülkelere yapılan ihracatla yerine getirmek koşulu ile ithalatta kota ve gözetim önlemlerinden muaf tutulmaktadır.
- İhracat sayılan satış ve teslimler ile ilgili olarak gümrük vergisinden muaf ithalat yapılabilmektedir. Bu durum firmaların ara malı yetersizliği nedeniyle eksik kapasite kullanım sorununu azaltıcı bir etki yapmaktadır.
- İşlem görmüş ürünlerin ithali için ithalatı yapılacak eşya yerine eşdeğer eşya kullanımına izin vermektedir.
- DİR'in bir türü olan geri ödeme sistemi sayesinde ödenmiş vergilerin geri alınmasına imkân tanınmaktadır.
- Dış ticarete standardizasyon ve teknik düzenlemeler mevzuatı, dahilde işleme faaliyetlerine uygulanmamaktadır.
- Rekabeti arttırması nedeniyle yurt içinde faaliyet gösteren firmalara dinamizm kazandırmaktadır.

- DİR, 2006 yılından itibaren e-imza uygulamasıyla, elektronik ortamda kullanılmaya başlanmış, kamuda ilk e-imza uygulaması DİR ile başlamıştır. Firmalar e-imza kullanarak izin belgesini elektronik ortamda almakta, belgelerini elektronik ortamda takip etmekte, gerektiğinde belge ile ilgili revize işlemlerini de elektronik ortamda yapmaktadırlar. Böylece ilgili kurumlar arasındaki koordinasyon da bu sayede gerçekleşmiş olmaktadır.

DİR'e yönelik olarak yukarıda sıralanan avantajlara rağmen; rejimin uygulanmasıyla kamu alacağının bir kısmından vazgeçilmesi, yerli hammadde ve ara malı üreten işletmelerin ürünlerine yönelik yurt içi talebin daralması nedeniyle zor durumda kalmaları şeklinde eleştiriler de getirilmektedir (Sayılğan ve Şenol, 2010: 40). Ayrıca DİR kapsamında yapılan gümrüksüz ara malı ithalatı kısa vadede üretimi ve





istihdamı arttırsa da uzun vadede ülkenin teknolojik yönden gelişmesine olumlu katkı yapmayacağı ve rekabet gücünü azaltacağı savunulmaktadır. Bu genel etkilerin yanında uygulama aşamasında mikro ölçekte de farklı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Şöyle ki, DiİB alımında proje hazırlarken, ihrac edilen "asıl işlem görmüş ürünün" içinde kullanılan ithal girdilerin yanlış hesaplanmasından dolayı verimlilik oranlarının gerçeği yansıtmayacak şekilde kullanılmasından kaynaklanan "hammadde birim kullanım oranları" ve belge kapama aşamasında aranan "ikincil işlem görmüş ürünler" ile ilgili tüm sektörlerde sorunlar yaşanmaktadır.

Verimlilik oranı konusunda gerekli özeni göstermeyen firmalar, DiİB kapama aşamasında sorun yaşadıkları gibi, belge kapandıktan sonra da "sonradan kontrol yönetmeliği" kapsamında yapılacak gümrük denetimlerinde de farklı sorunlarla karşılaşmaktadırlar.

2.4. Dahilde İşleme Sisteminde İzin

Türkiye gümrük bölgesinde gerçekleştirilecek eşyanın korunması, görünüş ya da kalitesinin iyileştirilmesi, yeniden dağıtım veya yeniden satış için hazırlanmasına yönelik işlemler, eşyanın montajı, kurulması, diğer eşyayla birleştirilmesi, bir araya getirilmesi veya ihrac edilecek eşyanın tamamlanması dahil olmak üzere işçiliğe tabi tutulması, yenilenmesi ve düzenli hale getirilmesi dahil olmak üzere tamir edilmesi veya boyanması gibi nispeten basit işlem ve işçilikler ile bedelsiz ithalat gibi işlemler için gümrük idaresinden dahilde işleme izni alınması gerekmektedir. DiİB almak isteyen yerleşik firmalar, işleme faaliyetlerini yapan veya yaptıran kişinin talebi üzerine elektronik ortamda Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü'ne; Diİ almak için ilgili gümrük idaresine müracaat etmesi gerekmektedir. Gümrük idarelerinin hangi durumlarda Diİ verebileceği 2006/12 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Tebliği'nin 14. maddesinde belirtilmiştir.

Buna göre Dİİ kapsamında, ek-10'da yer alan listedeki eşyalar hariç olmak üzere aşağıda belirtilen işlemlere konu eşyanın ithaline izin verilir (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, 2006: Mad.14):

- √ Elyaf, iplik, ham ve mamul mensucat (astar dahil) gibi temel tekstil hammaddeleri ile tekstil ve deri kimyasal maddeleri dışında kalan yardımcı maddelerin (tela, etiket, düğme, fermuar, çitçit, rivet, askı, kuşgözü, şerit, kordela, lastik vb.) 10.000 \$'a kadar yapılacak ithalatını müteakip, ihrac ürünlerinin elde edilmesinde kullanılması,
- √ Kıymetli maden ve taşların, 32 sayılı Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında Karar hükümleri çerçevesinde ithalatını müteakip, işlendikten sonra ihrac edilmek üzere işçiliğe tabi tutulması,
- √ Eşyanın korunması, görünüş ya da satış kalitesinin iyileştirilmesi, yeniden dağıtım veya yeniden satış için hazırlanmasına yönelik işlemler,
- √ Eşyanın montajı, kurulması, diğer eşyayla birleştirilmesi, bir araya getirilmesi veya ihrac edilecek eşyanın tamamlanması dahil olmak üzere işçiliğe tabi tutulması,
- √ Eşyanın yenilenmesi ve düzenli hale getirilmesi dahil olmak üzere tamir edilmesi veya boyanması,
- √ Eşyanın elden geçirme ve ayarlar da dahil olmak üzere onarımı,
- √ Eşyanın baskı işlemine tabi tutulması, asorti edilmesi, etiketlenmesi, ambalajlanması, temizlenmesi, elenmesi, fiziksel boyutunun değiştirilmesi, kavrulması veya kabuğundan ayrılması,
- √ Fide ithalatını müteakip, ihrac edilmek üzere kesme çiçek yetiştirilmesi,
- √ Filmaşın ithalatını müteakip, ihrac edilmek üzere çivi ve tel üretimi,
- √ Rulo sacın ithalatını müteakip, ihrac edilmek üzere kesilmiş sac elde edilmesinde kullanılması,
- √ Bedelsiz olarak ithal edilen eşyanın işleme faaliyetine tabi tutulması (Tarım ürünleri hariç).

DİİB'nin süresi ticaret konusu malın sektörü de dikkate alınarak en fazla 12 aydır. Ancak gemi inşa,

"Türkiye'nin ithalatında ara ve yatırım mallarının önemli yer tutması farklı nedenlere dayanmaktadır. Dış ticaret rejimi ithalatı teşvik ederken, finansal kesim, sanayii desteklemek yerine kârını maksimum yapacak alanlara yönelmektedir."



komple tesis vb. ile üretim süreci 12 ayı aşan ürünler ve savunma sanayisi alanına giren ürünlerin ihracına ilişkin düzenlenen belgenin süresi, proje süresi kadar tespit edilebilir. DİR kapsamında alınan orijinal sürenin yetersiz kalması durumunda, haklı ve mücbir sebeplere bağlı olarak süre uzatımı ya-

pılması mümkündür. Yine DİİB'e ilişkin ek süre talebi için elektronik ortamda Ekonomi Bakanlığı'na, DİİB'e ilişkin ek süre talebi için ilgili gümrük müdürlüğüne başvurulması gerekmektedir (ggm.gtb.gov.tr/ ET:20.01.2015).

Ek: 10. Dahilde İşleme İzni Verilmeyecek Eşya Listesi

Fasıl-GTİP	Eşya Adı
01-04	Tüm eşyalar
05	Tüm eşyalar (Bağırsak hariç)
0601	Tüm eşyalar
07-15	Tüm eşyalar
16	Tüm eşyalar (Salyangoz hariç)
17-24	Tüm eşyalar
43	Tüm eşyalar (Aksesuar olarak kullanılmak amacıyla ithal edilecekler ile koyun ve kuzu kürkü hariç)
4203.10	Tüm eşyalar (Tamir amaçlı olanlar hariç)
7311.00.91.90.00	Oksijen Tüpleri
8481.80.19.00.11	Musluklar
8528.72.31.00- 8528.73.00.00	Televizyonlar (Tebliğin 14/1-d bendinde belirtilen işleme faaliyetine tabi tutulacak televizyonlar hariç)

2.5. Dahilde İşleme İzin Belgelerinin Kapatılması

Firmaların, DİİB kapsamında ihracat taahhüdünü kapatmak için en geç belge süresi sonundan itibaren üç ay içerisinde, elektronik ortamda ve aynı zamanda gerekli belgelerle birlikte üyesi bulunduğu ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine müracaat etmeleri gerekmektedir. DİİB ihracat taahhüdünü kapatmak için ise en geç izin süresi sonundan itibaren bir ay içerisinde, gümrük idaresine müracaat edilmesi zorunludur (ggm.gtb.gov.tr/ ET:20.01.2015). Ancak Ocak 2015'ten itibaren DİİB'nin kapatılma yetkisi ihracatçı birliklerinden alınıp, Ekonomi

Bakanlığı'na bağlı bölge müdürlüklerine verilmiştir.

2014 yılında yürürlüğe giren "Dahilde İşleme Rejimi Kararında Değişiklik Yapılması Hakkında Karar" ile DİİB kapsamında Türkiye gümrük bölgesine getirilen eşyanın belge süresinin bitimini takiben 1 (bir) ay ya da 2 (iki) ay içerisinde rejimin gerektirdiği işlemlerin bitirilmesi, ihracı veya gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulması halinde, Gümrük Kanunu'nda belirtilen usulsüzlük cezasının tahsili kaydıyla bu işlemlerin belge kapsamında değerlendirilmesi mümkündür. Söz konusu kararda; bu kararın yürürlüğe girdiği tarihten önce düzenlenmiş ama kapatılmamış DİİB'nin de

"2001 krizinin ardından, Türk Lirası önemli oranda değer kaybetmiş, krizin etkisi ile daralan yurt içi talebi aşmak amacıyla firmaların ihracata yönelmesiyle ihracatta önemli bir performans yakalanmıştır. Ancak izleyen yıllarda ihracattaki artış ithalattaki talebi de beraberinde getirmiştir. Geleneksel ihracat sektörlerinde bile yurt içi katma değeri düşük ve ithal ara malı kullanımı yüksek olan ihracat, ithalata bağımlı hale gelmiştir. Bu yüzden Türkiye'de ihracat ürünlerinde katma değer artırılması gereği her dönemde güncel bir konu olmaya devam etmektedir."

bu uygulamadan yararlanması için 18.4.2014 tarihinden itibaren 3 ay içerisinde elektronik ortamda Ekonomi Bakanlığı'na müracaat edilmesi kaydıyla, bu müracaatın uygun görüldüğü tarihe kadar süre verilecektir. Bu süre bittikten sonra DİR kapsamında Türkiye gümrük bölgesine getirilen eşyaya ilişkin bu rejimin gerektirdiği işlemlerin bitirilmesi, söz konusu eşyanın ihracı veya gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulması halinde, Gümrük Kanunu'nda belirtilen usulsüzlük cezasının ödenmesi kaydıyla, belge kapsamında değerlendirileceği hükmü getirilmiştir.

Buraya kadar DİR'in işleyişi açıklanmıştır. Çalışmanın bundan sonraki bölümünde Türkiye'de dahilde işleme rejiminin dış ticarete olan etkileri ortaya konulurken, bölümün sonunda ise rejimin firmalar arası rekabet üzerindeki etkileri incelenmektedir.

3. Türkiye'de Dahilde İşleme Rejiminin Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri

3.1. Ana Mal Gruplarına Göre Türkiye'nin Dış Ticareti

Türkiye'nin ana mal gruplarına göre ithalat değerleri incelendiğinde en fazla enerji, kimya, metal ve

otomotiv sanayisinde olmak üzere, üretimin ve ihracatın ithalata ne denli bağımlı olduğunu görmek mümkündür. Bu durum Türkiye'de sürdürülebilir bir ihracat yapısı oluşturmasının önündeki en önemli engellerden biri olarak kabul edilmektedir.

Tablo 2'de ana mal gruplarına göre Türkiye'nin ithalat değerleri gösterilmektedir. Tablo 2'de görüleceği gibi Türkiye ekonomisinin ithalatı, ağırlıklı olarak başka malların üretiminde kullanılan ara mallarından oluşmaktadır. Tablo 2'ye göre Türkiye'de 2007 yılında yüzde 72 ve 2009 yılında yüzde 70 olan ara malı ithalatı, 2010 yılında yüzde 70,8, 2011 yılında yüzde 73,4 ve 2012 yılında ise yüzde 73,9 olduğu görülür. Yine 2013 yılı için ara malı ithalatının toplam ithalatta payı yüzde 73, yatırım malı ithalatı yüzde 14,9 ve tüketim malı ithalatının payı ise yüzde 12,1 olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılında ise ara malı ithalatının toplam ithalat içindeki payı yüzde 72, tüketim mallarının payı yüzde 11, yatırım mallarının payı ise yüzde 14 olarak gerçekleşmiştir. Bu verilere göre ele alınan dönem içerisinde ara mallarının ithalat içerisindeki payı istikrarlıdır. İthalatın yaklaşık yüzde 85'inin yatırım ve ara mallarından oluşması, Türkiye'nin dış ticaretinde üretim ve ihracat için ithalatın önemini göstermektedir.



Türkiye'nin ithalatında ara ve yatırım mallarının önemli yer tutması farklı nedenlere dayanmaktadır. Dış ticaret rejimi ithalatı teşvik ederken, finansal kesim sanayii desteklemek yerine kârını maksimum yapacak alanlara yönelmektedir. Vergi ve sigorta primleri iş gücü maliyetini yüksek oranda artırırken, enerji maliyetlerinin artması otomotiv gibi bazı sektörlerde ara mallarının önemli bir kısmının ithal edilmesini zorunlu hale getirmektedir (Sanır,2009).

Tablo: 2. Ana Mal Gruplarına Göre Türkiye’de İthalat, 2007-2015 (Milyon Dolar)

	2007	2008	2009	2 010	2011	2012	2013	2014	2015*
Yatırım Malları	27.054	28.021	21.462	28.818	37.270	3.925	6.771	35.996	2.536
Ara Malları	123.640	151.747	99.509	131.445	173.140	174.930	183.811	176.721	12.265
Tüketim Malları	18.694	21.489	19.289	24.734	29.692	26.699	30.415	29.012	1.803
Diğerleri	675	707	666	545	738	990	662	453	31.352
Toplam	170.063	201.964	140.928	185.544	240.841	236.545	251.661	242.182	16.636

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 2015
2015* yılı Ocak ayı verileri, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/EkonomikSosyalGostergeler.aspx>

Tablo 3, ana mal gruplarına göre Türkiye’de ihracatın dağılımını göstermektedir. Tablo 3’de görüleceği üzere ara malları ve tüketim malları ihracatı, toplam mal ihracatının yaklaşık yüzde 90’ını oluşturmaktadır. Tablo 3’teki verilere göre Türkiye’de toplam ihracatın 2009 yılında yüzde 10,8’i yatırım mallarından, yüzde 48,6’sı ara mallarından, yüzde

39,8’i ise tüketim mallarından oluşmaktadır. 2014 yılında ise toplam ihracatın yüzde 10,2’si yatırım mallarından, yüzde 47,6’sı ara mallarından, yüzde 41’i de tüketim mallarından oluşmaktadır. Bu verilere göre son yıllarda yatırım ve ara malı ihracatında önemli bir değişme olmadığı, tüketim malı ihracatının ise kısmen de olsa arttığı görülmektedir.

Tablo: 3. Ana Mal Gruplarına Göre Türkiye’de İhracat 2007-2015 (Milyon Dolar)

	2007	2008	2009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	2015*
Yatırım Malları	13.754	16.725	11.116	11.771	14.191	13.733	15.592	16.109	1.145
Ara Malları	49.402	67.733	49.734	56.380	67.941	82.655	74.817	75.187	6.213
Tüketim Malları	43.695	47.076	40.733	45.320	52.218	55.556	60.732	65.101	4.922
Diğerleri	418	491	558	410	554	516	660	1.243	49
Toplam	107.271	132.027	102.142	113.883	134.906	152.461	151.802	157.642	12.330

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 2015

2015* yılı Ocak ayı verileri, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/EkonomikSosyalGostergeler.aspx>

3.2. Türkiye Ekonomisinde İhracatın Katma Değer Yapısı

1980’li yıllarda uygulamaya konulan ihracata dayalı büyüme stratejisinin sonucu olarak Türkiye ekonomisinin ihracat yapısı, tekstil-giyim, gıda gibi emek yoğun sektörlerin ağırlık kazandığı bir değişim geçirmiştir. GB sonrası dönemde ise toplam ihracat içinde taşıt araçları, elektrikli makine, ana metal ve işlenmiş metal, makine imalatı gibi sermaye yoğun sektörlerin payı artış göstermiştir. İhracatta sağlanan artış yanında ithalatın daha fazla artması, cari işlemler açığını arttırarak 1994 ve 2000-2001 yıllarında yaşanan ekonomik krizlerin tetikleyici unsurlarından biri olmuştur (Saygılı vd;

2010:6). 2001 krizinin ardından, Türk Lirası önemli oranda değer kaybetmiş, krizin etkisi ile daralan yurt içi talebi aşmak amacıyla firmaların ihracata yönelmesiyle ihracatta önemli bir performans yakalanmıştır. Ancak izleyen yıllarda ihracattaki artış ithalattaki talebi de beraberinde getirmiştir (TKB, 2010: 1). Geleneksel ihracat sektörlerinde bile yurt içi katma değeri düşük ve ithal ara malı kullanımı yüksek olan ihracat, ithalata bağımlı hale gelmiştir. Bu yüzden Türkiye’de ihracat ürünlerinde katma değer artırılması gereği her dönemde güncel bir konu olmaya devam etmektedir.

İhracata konu olan malların üretimdeki değerini ülke ve sektörel açıdan ortaya koyabilmek ama-

“Günümüz ekonomik yapısı içerisinde, üretim için gerekli olan tüm girdilerin tamamen yurt içi kaynaklardan karşılanması hiçbir ülke için söz konusu değildir. Bu yüzden, üretim için gerekli olan girdilerde yurt içi ve yurt dışı kaynakların en etkin ve verimli şekilde kullanımı, dış piyasalarda rekabet gücünün sağlanması açısından önem arz etmektedir.”



çıyla ihraç ürünlerinin satış fiyatı ile maliyetleri arasındaki farkı ifade etmek üzere ihracatta katma değer kavramı kullanılsa da buradaki katma değerden kasıt, satış fiyatı içerisindeki yurt içi üretimin payı anlatılmak istenir. Bir sektörün ekonomi

içindeki konumunu belirleyen en önemli gösterge, sektörde yaratılan katma değerdir. Tablo 4'te Türkiye'nin ihraç ürünlerinde yerli ve yabancı katma değer oranları gösterilmektedir.

Tablo: 4. Türkiye'nin İhraç Ürünlerinde Yerli ve Yabancı Katma Değer Oranları (%)

Ürünler	Doğrudan Yabancı Katma Değer Payı	Dolaylı Yabancı Katma Değer Payı	Doğrudan ve Dolaylı Katma Değer Toplamı	Yerli Üretici Katma Değer Payı
Tarım	7.8	22.0	29.8	70.2
Madencilik	9.9	22.2	32.1	67.9
Gıda, İçecek, Tütün	13.9	58.0	71.9	28.1
Tekstil, Deri	18.0	49.8	67.8	32.2
Kimya	33.8	35.0	68.8	31.2
Metal Sanayi	31.4	38.8	70.2	29.8
Makine, Ekipman	24.1	33.7	57.8	42.2
Elektrikli Makine	28.7	40.7	69.4	30.6
Taşıt Araçları	28.5	36.5	65.1	34.9
Elektrik, Gaz, Su	32.1	27.4	59.5	40.5
İnşaat	16.1	34.3	50.4	49.6
Toplam	21.1	37.4	58.5	41.5

Kaynak: OECD, Stat ExFracts, 9 Şubat 2013'ten Aktaran Güngör Uras, Olayların İçinden, 06.03.2015

Tablo 4'teki verilere göre yurt içi katma değer payının en yüksek olduğu sektörler beklendiği gibi tarım ve madencilik sektörleridir. En düşük olduğu sektörler ise kimya ve tekstil sektörleridir. İncelenen sektörlerde yurt içi katma değer payı ortalama yüzde 41,5, yurt dışı katma değer payı ise yüzde 58,5 olarak gerçekleşmiştir. Bunun anlamı, Türkiye'den yapılan 100 dolarlık ihracatın 41,5 dolarlık kısmı yerli katma değerden, 58,5 dolarlık kısmı ise ithal katma değerden oluşmaktadır. Başka bir ifadeyle Türkiye, 100 dolarlık ihracat geliri için 141,5 dolar ithalat yapmaktadır. Bu durum, ihracat arttıkça ithalatın daha hızlı arttığını; döviz

açığını azaltmak için üretimi ve talebi düşürmenin istenen sonuçları vermeyeceğini, dolayısıyla bu açığı azaltmak için ithal girdi kullanımının düşürülmesi gerektiğini göstermektedir. Öte yandan üretici üretim aşamasında doğrudan ithalat yanında dolaylı ithal girdisi de kullanılmaktadır. Örneğin, otomobil üreten bir firma, doğrudan başka ülkelerden ithal ettiği parçalara ek olarak yurt içinde yan sanayiden parça temin edebilir; lastik ve demir çelik alabilir, enerji kullanabilir. Yurt içinden temin edilen lastiğin, demir çeliğin, elektriğin, mazotun da ithal girdisi vardır. Bunlar dolaylı ithal katma değeri oluşturmaktadır (Uras, 2013).

"Türkiye'de enerji ve işçilik üzerindeki vergi yükü, finansman maliyeti gibi girdi maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle dünya fiyatları ile rekabet edebilmek zordur. Bunun için ihracatçılar, DİR kapsamında gerçekleştirilen ithalat ile gümrük vergisi, resim, fon vb. yükümlülükler altına girmediklerinden, maliyetlerini azaltmak amacıyla ihtiyaç duyulan eşdeğer kalitedeki hammadde yurt içinde üretilse bile, KDV iadesinde/ mahsubunda olduğu gibi yürürlükteki mevzuat, yurt dışından hammadde teminini kolaylaştırmaktadır. Bu durum, yabancı üreticilerin lehine, yerli üreticilerin aleyhine işlemektedir."

3.3. Türkiye'de Dahilde İşleme Rejiminin Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri

Günümüz ekonomik yapısı içerisinde, üretim için gerekli olan tüm girdilerin tamamen yurt içi kaynaklardan karşılanması hiçbir ülke için söz konusu değildir. Bu yüzden, üretim için gerekli olan girdilerde yurt içi ve yurt dışı kaynakların en etkin ve verimli şekilde

kullanımı, dış piyasalarda rekabet gücünün sağlanması açısından önem arz etmektedir. Türkiye'de dış ticaret açığına, yerli üretime, dış ticaretin finansmanına bir dizi etkileri olan DİR'in amacı da ihracatı geliştirmek, ihracatta ürün çeşitliliğini sağlamak ve ihracat ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmaktır.

Tablo: 5. Dahilde İşleme Rejimi Kapsamında Türkiye'de Dış Ticaret Değerleri

	İhracat (Milyon Dolar)	DİR Kapsamında İhracat (Milyon Dolar)	DİR Kapsamında İhracat/İhracat (%)	İthalat (Milyon Dolar)	DİR Kapsamında İthalat (Milyon Dolar)	DİR Kapsamında İthalat/ İthalat (%)
2002	36.059	9.296	25.98	51.554	8.019	15.55
2003	47.253	24.113	51.03	69.340	11.534	16.63
2004	63.167	34.115	54.01	97.540	16.344	16.76
2005	73.476	37.775	51.41	116.774	17.250	14.77
2006	85.535	43.557	50.92	139.576	18.789	13.46
2007	107.272	52.163	48.63	170.063	24.298	14.28
2008	132.027	62.796	47.56	201.964	30.794	15.24
2009	102.143	45.528	44.57	140.928	21.471	14.53
2010	113.883	53.720	46.05	185.544	26.268	13.55
2011	134.907	64.196	47.58	240.842	31.145	12.93
2012	152.462	65.303	42.83	236.545	31.893	13.48
2013*	124.539	54.834	44.03	207.104	26.138	12.62
Toplam	1.172.723	547.396	46.20	1.850.074	483.943	14.48

Kaynak: TÜİK; T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Ekonomik Analiz ve Değerlendirme Dairesi, 2007-2012

Küresel ve Ulusal Dış Ticaret Gelişmeleri, s.44-45 ve kendi hesaplamalarımız

2013* Verileri Ocak-Eylül verileridir



Tablo 5'te DİR kapsamında Türkiye'nin dış ticaret değerleri gösterilmektedir. Tablo 5'teki veriler incelendiğinde, 2002-2013 döneminde DİR kapsamında yapılan ithalatın toplam ithalata oranı 2003 yılından başlayarak giderek azaldığı görülmektedir. Ele alınan dönemde ortalama olarak ithalatın yaklaşık yüzde 14'ü, ihracatın ise yüzde 47'si DİR kapsamında gerçekleştirilmiştir. DİR kapsamında yapılan ihracatın toplam ihracata oranı 2004 yılından başlamak üzere düşük oranda azalmaktadır. 2002-2013 döneminde DİR kapsamında 483 milyar dolarlık mal ithal edilmiş ve yine aynı dönemde DİR kapsamında 547 milyar dolar değerinde mal ihraç edilmiştir. DİR kapsamında yapılan ihracatın toplam ihracata oranı önemli bir makroekonomik değişken olup, bu oran aynı zamanda ihraç ürünlerinde yurt içi katma değer düzeyini de göstermektedir.

Ekonomi Bakanlığı 2015 yılı Ocak ayı verilerine göre Türkiye'deki ihracatçı firmalar, en yüksek demir çelik sektörü olmak üzere taahhüt ettikleri ihracatın yüzde 62,1'i kadar ithalat gerçekleştireceklerini beyan etmişlerdir. Yukarıda da belirtildiği

gibi 2014 yılının Ocak ayında bu oran yüzde 58,5, aynı yılın Aralık ayında yüzde 56 olarak gerçekleşmiştir. İhracatta ithal girdiye bağımlılığı gösteren bu oran, Türkiye'de üretimin büyük bölümünün ithal girdiyle gerçekleştirildiğini göstermektedir (Atik, 2015).

Demir-çelik sektörü ekonomide lokomotif sektör özelliğine sahiptir ve bu sektördeki gelişmeler, alt sektörlerin gelişmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu sektörün önemi diğer sektörlere girdi vermesinden kaynaklanmaktadır. Başta inşaat olmak üzere otomotiv, gemi, uçak, demiryolu ve vagon gibi tüm taşıt araçları gibi tüm makine ve cihaz üretimine katkısı söz konusudur. Bu sektörde enerji fiyatlarının yüksekliği, hammadde ve girdi olarak kullanılan hurda, cevher ve kömür ithal fiyatlarının yükselmesi, haksız rekabete neden olan kalitesiz ve düşük fiyatlı ithal ürünler sektörün en önemli sorunlarıdır (Ekonomi Bakanlığı, Demir-Çelik Sektör Raporu:2014).

Tablo: 6. Türkiye'de Ürün Grupları İtibarıyla İhracatın İthalata Bağımlılık Oranı

Ürün Grubu	Bağımlılık Oranı %	Ürün Grubu	Bağımlılık Oranı %
Demir-çelik	76.8	Otomotiv	57.4
Gıda ve içki	66.2	Makine imalatı	53.7
Elektrikli makineler	63.8	Dokuma ve giyim	52.5
Pişmiş kil ve çimento	62.9	Mesleki ve optik cihazlar	45.7
Orman ürünleri	61.0	Kâğıt	43.0
Lastik	60.2	Kimya	42.7
Elektronik	59.8	Seramik	28.6
Madeni eşya	59.0		

Kaynak: Atik, Ocak 2015 Dahilde İşleme Rejimi Verileri Ne Anlama Geliyor, 16.02.2015

"Gelişmekte olan çoğu ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de hızlı büyümenin sonucu olarak dış piyasalardan ara ve yatırım malları ithal etme zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Kaldı ki üretim için gerekli olan girdilerin tamamının yurt içi kaynaklardan temin edilmesi hem zor hem de verimli değildir. İthalatın hangi şartlarda ve hangi ürünleri kapsayacağına optimum bir sınırı olmamakla birlikte, uygulanan ekonomik sistem ve ulusal ekonomik çıkarlar çerçevesinde şekillendiği bilinmektedir. Uygulanacak her politikanın etkileri de farklı olacağından önemli olan, hangi politikaların ülke lehine olacağına belirlenmesidir."

4. Dahilde İşleme Rejiminin Firmalar Arası Rekabet Üzerindeki Etkileri

Ekonomik etkili bir rejim olan DİR kapsamında yapılan ithalata sağlanan kolaylıklar, üretimde yerli girdi kullanan üreticiler açısından haksız rekabete yol açmaktadır. İhracat teşvik tedbirlerinin temelinde katma değeri yüksek ürünlerin ihracı olduğuna göre, bu tür haksız rekabeti ortadan kaldırmak amacıyla DİR kapsamında kullanılacak girdilerin iç piyasadan temin edilmesi halinde KDV'nin tahsil edilmemesi esasına dayanan tecil-terkin sistemi geliştirilmiştir. Bu sisteme göre ihraç edilecek ürünün üretiminde kullanılacak olan mamul, yarı mamul ve hammadde için KDV ödenmemektedir. Satıcılar ise KDV hesaplamakta ve bunu vergi dairesine beyan etmektedirler. Vergi dairesi söz konusu vergiyi hesaplayıp tecil etmektedir. Üretilen mallar ihraç edildikten sonra da tecil edilen vergi terkin edilmektedir. Yerel piyasadan girdi temin etmenin bu avantajlarına rağmen, işlemlerin uzun

zaman alması nedeniyle firmalar açısından malın yurt dışı piyasalardan temin edilmesi daha cazip hale gelmektedir.

Türkiye'de enerji ve işçilik üzerindeki vergi yükü, finansman maliyeti gibi girdi maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle dünya fiyatları ile rekabet edebilmek zordur. Bunun için ihracatçılar, DİR kapsamında gerçekleştirilen ithalat ile gümrük vergisi, resim, fon vb. yükümlülükler altına girmediklerinden, maliyetlerini azaltmak amacıyla ihtiyaç duyulan eşdeğer kalitedeki hammadde yurt içinde üretilse bile, KDV iadesinde/mahsubunda olduğu gibi yürürlükteki mevzuat, yurt dışından hammadde teminini kolaylaştırmaktadır. Bu durum, yabancı üreticilerin lehine, yerli üreticilerin aleyhine işlemektedir.

DİR kapsamında imalatçı/ihracatçı firmalar, ihracat için kullanacakları ara mallarının yüzde 80'ini ithal edebilmektedirler². Aynı firma pazarlık gücünü arttırmak için yurt içinde satmak üzere imal edeceği kısma ait ara mallarını da yine aynı firmadan sağ-

2-2011 yılında cari işlemler açığını azaltmak amacıyla DİR kapsamında döviz kullanım oranı otomotivde % 80'den % 65'e düşürülmüştür. Bunun anlamı 100 dolarlık ihracat için yapılacak ithalat miktarı 80 dolar yerine 65 dolar olacaktır. Bu oran çimento, cam, toprak, ve seramik ürünlerinde % 60, tekstilde % 70, konfeksiyon ve orman ürünlerinde ise % 65 olarak belirlenmiştir.



lamayı tercih etmektedir. Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 80'i bu hakkı kullanırken, televizyon üretiminde ara mallarının yüzde 72'si ithal yolu ile karşılanmaktadır. Dolayısıyla yürürlükteki DİR mevzuatı ara malı ithalatını teşvik etmektedir (Sanır, 2009).

DİR kapsamında ithal edilen demir-çelik, gıda ve tekstil ürünlerinin denetim zorluğu/eksikliği sonucunda ihraç edilmiş gibi gösterilerek ihraç edilmeyip iç piyasaya sürülmesi bir yandan kamu gelirlerini azaltırken, diğer yandan haksız rekabete yol açarak yerli üreticiyi zora sokmaktadır. Bu durum DİR'i ulaşmak istediği amaçlarının dışına çıkarmaktadır. Oysa DİİB'nin düzenlenmesi esnasında göz önünde bulundurulmuş en önemli unsurlardan biri, iç piyasadaki rekabetin bozulmasını önlemektir. Bu nedenle, yurt içi üretim miktarı, birim fiyat, kapasite kullanım oranı ile birlikte ithal eşyanın birim fiyatı ve miktarı da dikkate alınarak, iç piyasa dengeleri üzerindeki muhtemel etkilerinin değerlendirilmesinden sonra belge düzenlenmesi ve belge

kapsamında yapılan ithalat ve ihracatın düzenli olarak izlenmesi ve suistimallerin ortadan kaldırılması gerekmektedir.

DİR kapsamında yapılan ithalatın ticaret politikası araçlarına tabi tutulması, ülkemiz ihracatçısını diğer ülke ihracatçıları karşısında dezavantajlı duruma düşüreceği görüşü kabul edilebilir bir görüş olmakla birlikte, söz konusu taleplerin değerlendirilmesi aşamasında yerli üretimin dikkate alınmaması halinde ise yerli üretimin zarar görmesine neden olmaktadır. Esasen, ticaret politikası araçlarının DİR kapsamındaki işlemlere yansıtılması veya DİR hükümlerinde yerli üretimin olumsuz etkilenmesini engelleyecek kurallara yer verilmemesi, ülkelerin ekonomik çıkarlarına hizmet etmez (Takım ve Ersungur,2010: 297).

Avrupa Birliği ülkelerinde DİİB'nin verilebilmesi için işleme tabi tutulacak eşyalarla karşılaştırılabilir hiçbir eşyanın AB'de üretilmemiş olması, yeterli miktarda bulunmaması, AB'deki üreticiler tarafından uygun bir süre içinde sağlanamaması, fiyat açısından ekonomik olmaması ya da kalite bakımından yetersiz olması gerekmektedir (Çavuş, 2006). Türkiye'de ise, Dahilde İşleme Rejimi Kararı'nın 9. maddesinde, bu yönde bir hüküm bulunmasına rağmen, bu kararın nasıl uygulanacağına dair kısıtların belirtilmemesi nedeniyle bu rejim kapsamında yapılacak ithalatın aynı malları yurt içinde üreten firmaları olumsuz yönde etkileyip etkilemediği konusunda sağlıklı bir değerlendirme yoluna gidilememektedir (Altunyaldız: <http://www.dtm.gov.tr>).

5. Türkiye’de İzin Verilen Dahilde İşleme İzin Belgeleri

Türkiye’de DİR belgelerinin genel yapısı incelendiğinde bu kapsamdaki ihracatın büyük bir kısmında ithal girdi kullanıldığı gözlenmektedir. Son yıllarda ara malları ithalatında artış trendinin devam etmesi bu tespiti destekler niteliktedir. Gerçi ara malı ithalatının yüksek oluşunu tamamen DİR ile

ilişkilendirmek hatalı sonuçlara götürse de bu durum genel yapı içerisinde ihracatın ithalata yüksek oranda bağımlı olduğunu göstermektedir. Bu tespitten hareketle Türkiye’de cari açığı arttıran nedenler araştırılırken, DİR’in bu açığa hangi yönde ve ne kadar etkisi olduğu bu makalenin kapsamı dışında olup, yeni çalışmalara ihtiyaç vardır.

Aşağıdaki tabloda 1996-2011 döneminde Türkiye’de verilen DİİB’nin dağılımı görülmektedir.

Tablo.7: Türkiye’de Verilen Dahilde İşleme İzin Belgeleri (1996-2011)

Yıl	Belge Adedi	Öngörülen İhracat	Öngörülen İthalat	Dah.İth/ Dahilde İhracat	Toplam İhracat	Toplam İthalat	Dah.İhr/ Toplam İhracat	Dah.İth/ Toplam İthalat
		Milyon \$	Milyon \$	Milyon \$	Milyon \$	Milyon \$	Yüzde	Yüzde
1996	2.382	8.922	5.049	56.60	23.225	43.627	38.4	11.6
1997	4.108	14.714	8.282	56.29	26.261	48.559	56.0	17.1
1998	4.118	13.746	7.853	57.13	26.973	45.921	51.0	17.1
1999	3.700	13.029	6.876	53.90	26.588	40.671	46.0	16.8
2000	3.979	14.007	8.100	57.83	27.775	54.503	50.5	14.9
2001	4.242	15.585	9.211	59.08	31.334	41.399	49.7	22.3
2002	4.174	19.225	11.809	62.27	36.059	51.554	52.8	22.9
2003	4.769	26.786	17.055	63.57	47.253	69.340	56.7	24.6
2004	4.968	34.113	22.422	65.65	63.167	97.540	53.9	22.9
2005	5.150	37.845	24.615	64.79	73.476	116.774	50.1	20.6
2006	4.461	37.015	24.526	65.94	85.535	139.576	42.8	17.5
2007	5.145	51.314	31.874	62.12	107.272	170.073	42.7	17.7
2008	5.521	60.506	37.555	62.06	132.027	201.963	45.8	18.5
2009	6.049	49.966	27.776	59.14	102.142	140.928	48.9	19.7
2010	7.123	55.739	33.410	59.94	113.883	185.544	48.9	18.0
2011	7.474	59.710	36.820	61.66	134.906	240.841	44.2	15.2
Toplam	77.335	509.222	313.277	61.52	1.057.806	1.688.613	48.6	15.6

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı; DTM Dahilde İşleme İzin İstatistikleri ve Dış Ticaret İstatistiklerinden hazırlanmıştır.

Tablo 7’den görüldüğü gibi 1996 yılında 2382 DİİB verilirken, 2007 yılında belge sayısı 5145’e, toplam belge sayısı da 51.197 olarak gerçekleşmiştir.

2011 yılında belge sayısı 7474’e; toplam belge sayısı ise 59.710’a ulaşmıştır. Aynı dönemde dahilde ithalatın, dahilde ihracata oranı anlamına ge-



len döviz kullanım oranı ise yüze 61,5 olarak gerçekleşmiştir. Tablo 7'deki bulgular incelendiğinde 1996-2011 yılları arasında toplam ihracatın yüzde 48,6'sının; toplam ithalatın ise yüzde 15,6'sının DİR kapsamında yapıldığı görülür. Gümrük Birliği'ne girildiği 1996 yılında DİR'in toplam ihracat içindeki payı yüzde 38,4 iken, 2007 yılında bu oran yüzde 42,7'ye; 2011 yılında ise belgeye olan talep daha da artarak yüzde 44,2'ye yükselmiştir.

DİR sisteminin performansını ölçmede izin verilen belge sayısı kadar kapatılan belge sayısı ve süresi de önemli bir göstergedir. Tablo 8, Türkiye'de izin

verilen DİİB'den kapatılan belge sayısını ve dönem içerisinde öngörülen/gerçekleşen ihracat ve ithalat tutarlarını göstermektedir. Tablo 8'den görüleceği üzere 1996-2011 döneminde verilen 77.335 adet belgenin yüzde 81'i olan 62.382 belge kapatılmıştır. Kapatılan 62.382 belge ile 351 milyar dolarlık ihracat öngörülürken, 345 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilmiştir. Yine bu dönemde 217 milyar dolarlık ithalat öngörülmesine rağmen, 165 milyar dolarlık ithalat gerçekleşmiştir. Gerçekleşen ihracat ile ithalat arasındaki fark olan 180 milyar dolar ise gerçekleşen net ihracatı göstermektedir.

Tablo:8. Türkiye'de Dahilde İşleme İzni Çerçevesinde Kapatılan Belgeler (1996-2011)

Yıl	Belge Adedi	Öngörülen İhracat	Öngörülen İthalat	Gerçekleşen İhracat	Gerçekleşen İthalat	Net İhracat
		Milyon \$	Milyon \$	Milyon \$	Milyon \$	Milyon \$
1996	2.101	8.216	4.667	6.996	3.073	3.922
1997	3.622	13.554	7.607	11.354	5.123	6.231
1998	3.562	12.852	7.359	10.531	4.418	6.112
1999	3.256	11.339	6.402	9.673	4.708	4.964
2000	3.557	13.408	7.772	11.772	5.450	6.322
2001	3.879	14.830	8.698	13.711	6.312	7.398
2002	3.836	17.919	11.029	18.537	8.217	10.319
2003	4.344	24.955	15.833	26.106	12.310	14.443
2004	4.551	26.882	17.732	27.350	14.475	17.498
2005	4.563	35.450	21.757	36.369	16.882	19.487
2006	3.941	31.728	20.853	31.964	15.783	16.181
2007	4.549	40.487	24.544	42.317	19.943	22.375
2008	4.849	42.351	26.803	40.400	21.115	19.285
2009	5.198	27.007	15.718	26.231	13.059	13.171
2010	4.936	18.860	11.650	19.620	9.919	9.700
2011	1.638	3.230	2.123	3.370	1.930	1.440
Toplam	62.382	351.463	217.437	345.141	165.812	179.325

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı; DTM, Dahilde İşleme İzin İstatistikleri ve Dış Ticaret İstatistiklerinden hazırlanmıştır.

Tablo 9'da, DİİB alt-sektörler itibarıyla incelendiğinde en fazla izin belgesi, ihracatta karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu kabul edilen dokuma ve giyim sektörüne aittir. Türkiye ihracatında bir süre lokomotif sektör görevi yapan dokuma ve giyim

sektörüne verilen belge sayısı, zaman içerisinde azalarak ihracatın bileşimine uygun olarak gıda, taşıt araçları, demir-çelik, lastik ve kimyasallara doğru kaymıştır. Bu gelişme, izlenen ihracat politikalarıyla uyumluluk arz etmektedir.

Tablo: 9. Alt Sektörler İtibarıyla Dahilde İşleme İzin Belgeleri: Tüm Belgeler (1996-2011)

Alt Sektörler	Belge Adedi	Öngörülen İhracat (Milyon \$)	Öngörülen İthalat (Milyon \$)	Öngörülen Döviz Kullanımı (%)
Bitkisel Üretim	121	68	21	31,51
Cam	308	1.779	438	24,62
Çimento	33	266	43,5	16,35
Demir-Çelik	4.186	94.544	67.608	71,50
Demir Dışı Metaller	1.866	16.436	11.634	70,78
Deri ve Kösele	2.668	7.795	4.921	63,13
Dokuma ve Giyim	29.810	87.540	43.517	49,70
Elektrikli Makineler	2.486	24.370	15.615	64,07
Elektronik	1.305	32.880	25.586	77,81
Gıda ve İçki	16.986	44.962	25.508	56,73
Kâğıt	795	3.338	1.857	55,63
Kimya	2.764	14.524	9.005	62,00
Lastik	4.323	19.072	11.903	62,41
Madeni Eşya	3.044	26.438	15.867	60,01
Makine İmalat	1.120	5.669	2.922	51,54
Orman Ürünleri	690	1.858	1.077	57,96
Seramik	336	3.061	1.076	35,15
Taşıt Araçları	3.147	120.493	72.182	59,90
Mesl.Bil.Ölç.Opt. Do.	115	174	100	57,47
Pişmiş Kil ve Çim.Ger	129	334	167	50,00
Diğerleri	1.103	3.639	2.149	59,70
Toplam	77.335	509.219	313.197	61,50

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı Dahilde İşleme İzin İstatistiklerinden hazırlanmıştır.



Tablo 9'da beşinci sütunda yer alan değerler döviz kullanım oranlarını göstermektedir. Dahilde işleme izin belgesi kapsamındaki CIF ithal tutarının FOB ihrac tutarına olan yüzde oranını gösteren döviz kullanım oranları alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, en yüksek olan sektör, yüzde 77'lik oranla elektronik sektördür. Bunun anlamı, her 100 dolarlık ihracat için o sektörde ortalama 77 dolarlık ithalat yapılmaktadır. Benzer şekilde 100 dolarlık ihracat için demir çelikte 72, deri ve köselede 63, elektrikli makinelerde 64, lastikte 62, taşıt araçlarında 60, kimyasallarda 62 dolarlık ithalat yapılmaktadır. Bu durum, DİR'in en çok tenkit edilen yönünü

oluşturmaktadır. İthal ara malı kullanımını teşvik ederek yerli üretime büyük zarar veren bu durum, ihracat artarken beraberinde ithalatı da arttırdığının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. 1996-2011 yılları arasında döviz kullanım oranlarının en düşük olduğu sektörler ise, çimento, seramik ve bitkisel üretim sektörleridir. Bu sektörlerde döviz kullanım oranları yüzde olarak sırasıyla, 16, 35 ve 32 olarak gerçekleşmiştir (Bkz. Tablo 9). Söz konusu sektörlerde katma değer yüksek olduğu görülmektedir. Bu tespitten hareketle Türkiye'de en fazla ihracat yapan sektörlerde katma değer çok düşük olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo: 10. Alt Sektörler İtibarıyla Kapatılan Dahilde İşleme İzin Belgeleri (1996-2011)

Alt Sektörler	Belge Adedi	Öngörülen İhracat (Milyon\$)	Öngörülen İthalat (Milyon\$)	Gerçekleşen İhracat (Milyon\$)	Gerçekleşen İthalat (Milyon\$)	Net İhracat (Milyon\$)
Bitkisel Üretim	104	60	17	66	7	59
Cam	258	1.457	327	1.236	185	1.051
Çimento	27	240	41	215	22	193
Demir-Çelik	3.307	67.865	48.609	65.136	42.359	22.777
Demir Dışı Metal	1.417	9.020	6.340	8.486	5.455	1.196
Deri ve Kösele	2.319	6.608	4.231	5.634	2.792	2.842
Dokuma ve Giyim	25.091	72.269	35.951	72.907	25.557	47.350
Elektrikli Makinalar	2.001	15.475	10.061	15.302	7.452	7.850
Elektronik	1.061	24.407	19.057	20.958	15.390	5.569
Gıda ve İçki	12.511	33.527	18.909	29.912	14.190	15.772
Kağıt	643	2.281	1.270	2.347	1.009	1.338
Kimya	2.282	10.347	6.584	10.164	5.226	4.938
Lastik	3.442	13.643	8.574	14.907	6.204	8.703
Madeni Eşya	2.411	16.216	9.640	17.134	5.656	11.478
Makine İmalat	931	3.901	2.003	3.977	1.282	2.695
Mesl.Bil.Ölç.Opt. Do.	98	151	87	129	64	65
Orman Ürünleri	570	1.456	856	1.362	633	729
Pişmiş Kil ve Çim.Ger	111	272	135	264	89	175
Seramik	299	2.537	848	3.191	373	2.818
Taşıt Araçları	2.584	66.934	42.222	69.221	30.442	38.779
Diğerleri	915	2.796	1.664	2.591	1.404	1.187
Toplam	62.382	351.462	217.436	345.139	165.791	179.399

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı; DTM, Dahilde İşleme İzin İstatistikleri

Tablo 9'daki veriler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Türkiye'de en fazla ihracat yapan sektörlerin aynı zamanda yine en fazla ithalat yaptığı görülür. Başka bir ifadeyle söz konusu sektörlerin, aslında iddia edildiği gibi net döviz kazandırmadıkları anlaşılmaktadır. Bu olumsuzluk nedeniyle Onuncu Kalkınma Planı'nda 'İthalata Olan Bağımlılığın Azaltılması' programı çerçevesinde DİR kapsamında döviz kullanım oranının düşürülmesi, programın performans göstergesi olarak sayılmıştır.

Tablo 10'da, 1996-2011 yılları arasında Türkiye'de kapanan belge sayısı verilmektedir. Tabloda görüleceği üzere, alt sektörler itibarıyla en fazla belge verilen dokuma ve giyim sektöründe, belge sayısı 29.810 iken, kapatılan belge sayısı 25.091'dir. Bu sektörde öngörülen ihracat 72 milyar dolar iken, öngörülen ithalat 35 milyar dolardır. Dokuma ve giyim sektörlerinde kapalı belgeler içerisinde gerçekleşen ihracat 72 milyar dolar iken, gerçekleşen ithalat 25, net ihracat ise 37 milyar dolar olmuştur. Benzer şekilde taşıt araçlarında kapanan 2584 belge karşılığında 69 milyar dolarlık net ihracat gerçekleştirilmiştir. Bu durum yukarıda açıklanan döviz kullanım oranlarıyla da paralellik arz eder. Tablo 10'da verilen sektörlerin net ihracat rakamlarına bakarak, verilen belge karşılığında hangi sektörlerin ne kadar net ihracat gerçekleştirildiği konusunda bir yargıya varmak mümkündür.

Yukarıda açıklamaya çalışılan döviz kullanım oranı ile birlikte DİİB uygulamasının dezavantajı olarak gösterilen belgelerin kapatılmaması, bu kapsamda alınan malların yurt içi piyasaya sürüldüğünü göstermektedir. Bu yüzden her ne kadar DİR kapsamında ödenecek vergilere karşılık, 6183 sayılı

Kanun'da belirtilen esaslar çerçevesinde teminat alınacağı öngörülse de etkin bir denetim sisteminin geliştirilmesi gerektiği sürekli ileri sürülmektedir.

6. Sonuç ve Çözüm Önerileri

Her ülke, uyguladığı iktisat politikaları/dış ticaret politikaları çerçevesinde ve bağlı olduğu bölgesel/küresel kurumların belirlediği kurallar çerçevesinde ticaret politikası araçlarını şekillendirir. Bu politikaların nihai hedefi, ülke refahını yükseltmek amacıyla dünya ticaretinden daha fazla pay almaktır.

Gelişmekte olan çoğu ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de hızlı büyümenin sonucu olarak dış piyasalardan ara ve yatırım malları ithal etme zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Kaldı ki üretim için gerekli olan girdilerin tamamının yurt içi kaynaklardan temin edilmesi hem zor hem de verimli değildir. İthalatın hangi şartlarda ve hangi ürünleri kapsayacağını optimum bir sınırı olmamakla birlikte, uygulanan ekonomik sistem ve ulusal ekonomik çıkarlar çerçevesinde şekillendiği bilinmektedir. Uygulanacak her politikanın etkileri de farklı olacağından, önemli olan, hangi politikaların ülke lehine olacağını belirlenmesidir. Böyle olmasına rağmen, politika seçiminde ülkelerin tam bir serbestiye sahip olduğunu iddia etmek mümkün olamamaktadır. Örneğin, ihracatın hangi yöntemlerle destekleneceğinin belirlenmesinde sınırlı bir alan söz konusudur ve ülkenin ait olduğu ekonomik entegrasyon/entegrasyonlar etkilidir.

Türkiye'de DİR sistemi ihracatı arttırmak, rekabet edebilir bir ihracat yapısı oluşturmak, ihraç pazarlarını ve ürünlerini çeşitlendirmek amacıyla ihracatçıya doğrudan finansman sağlayan bir destek biçimi olmasına rağmen istismara uygun bir yapıya sahiptir. Bu yüzden DİR sisteminin riski olmayan



bir hayali ihracat yöntemi olarak görülmesini engelleyecek düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Bu bağlamda, Türkiye’de ithalatı ve dış ticaret açığını arttırdığı, üretimi ve istihdamı azalttığı düşünülen DİR’in aksayan ve zayıf yönlerinin giderilmesi/iyileştirilmesi, sisteme olan güveni arttıracak ve bir kısım tartışmaları da minimize edecektir.

Sistemin daha sağlıklı işleyebilmesi için yapılması gerekenler şöyle sıralanabilir:

- Tüm ürün ve sektörler değil, sadece arz yetersizliği çekilen ürün ve sektörler için DİİB verilmelidir.
- Mevcut denetim sistemleri rejimin işleyişinde aksamalara yol açmaktadır. Bu yüzden tedarik ve teslim süreleri uzatılmadan denetim mekanizmaları artırılmalı veya geliştirilmelidir. Her ne kadar sektör temsilcileri, denetim mekanizmaları konusunda fikir birliği içerisinde olmasalar bile sektörel bazda denetim mekanizmalarının geliştirilmesi sayesinde DİR kapsamında sıfır gümrükle ithal edilen ürünlerin iç piyasaya sürülmesinin önüne geçilmiş olacaktır.
- DİR kapsamında düşük fiyatlı ithal mal kullanıldığından, yerli ürünlere görece zaten avantajlı konuma gelen ürünler için söz konusu politikalar uygulanmayabilir. Çünkü DİR izninin temel koşulu, ithalatı yapılan ürün dolayısıyla yerli üretimin zarar görmemesidir. Bu rejimin uygulanması özellikle sanayiye ara malı sağlayan ve istihdamı arttıran KOBİ’lerin büyüme ve gelişme fırsatlarını ortadan kaldırmaktadır.
- Dahilde işleme belgeleri verilirken, yüksek katma değer oluşturan sektörler öncelik verilmelidir. İlk bakışta kulağa hoş gelen bu ifade, aslında muğlak bir ifadedir ve kavramın içeriğinin doldurulması gerekmektedir. Örneğin, ithalatı arttırırken ihracatı da arttıran DİR sisteminde hangi sektörlerde ne kadar katma değer yaratıldığının ayrıntılı bir biçimde bilinmesi gerekir. Ekonomi Bakanlığı’nın bu konuda daha fazla envanteri olmalı ve bakanlıkça elde edilen araştırma bulgu-

ları kamuoyu ile paylaşılmalıdır. Çünkü ihracatın yaklaşık olarak yarısı; ithalatın da yine yaklaşık olarak yüzde 12-15’lik kısmı DİR kapsamında gerçekleştirildiğinden rejimin tüm yönleriyle incelenmesi gerekir.

- DİR belgesi alabilmek için ihracatçı olma şartı aranmamaktadır. Belge sahibi firmalar ihracatı kendileri yapacakları gibi başka bir ihracatçı vasıtasıyla da yaptırabilmektedirler. Rejimin olumsuz etkilerini azaltmak için belgeler, gerçek imalatçı-ihracatçı firmalar dışında diğer firmalara verilmemeli, bir firmaya ait olan kapasite raporunun birden fazla firmaya kiralanmasının önüne geçilmelidir.
- Yerli sanayinin korunması amacıyla uygulanan gözetim önlemleri yetersizdir. Kota ve anti-dumping uygulamalarına rağmen, Uzakdoğu ülkelerinden gelen malların, AB ülkeleri satıcıları sayesinde trafik sapması ile yine emsal fiyatlarının çok altında ülkeye haksız ve denetimsiz bir şekilde girmektedir. Gümrük idaresi ile mükellefi karşı karşıya getiren gözetim önlemleri daha anlaşılabilir bir hale getirilmelidir.
- DİR’in aksayan yönlerinden biri de izin belgelerinde ek süreler de dahil kapatma süresinin uzun tutulmasıdır. Artan suistimallerin ortaya çıkardığı haksız kazançları önlemek/azaltmak amacıyla kapatma işlemlerinin, teknik bilgi birikimine sahip deneyimli ihracatçı birliklerinden alınıp Ekonomi Bakanlığı’na bağlı bölge müdürlüklerine verilmesi, bürokratik işlemlerin artmasına ve kapatma süresinin uzamasına neden olmaktadır. Süre kaybı bir maliyet unsurudur. Özellikle tarım sektöründe DİR kapsamında dünya fiyatlarından ithal edilen tarımsal ürünler, iç piyasada satılırken fiyatları düşürmekte, yerli üretimi olumsuz yönde etkilemektedir.
- DİR’de sektör bazında verilen sürelerle ilgili olarak imalatçı/ihracatçılar başka sorunlar yaşamaktadırlar. Örneğin, bir tekstil firmasının ihracat taahhü-

dünü gerçekleştirilmesi için 6 ay süre verilmektedir. Süre uzatımı talebinde bulunduğu takdirde bu süre azami belge süresinin yarısı kadar uzatılabileceğinden firma da 9 aya kadar çıkabilmektedir. Ancak firmaların çoğunluğu bu süre içinde ihracatlarını yapamadıklarından G.K. 241 veya 238. maddelerine istinaden gümrük vergilerinin iki katına kadar cezai işlemlere maruz kalmaktadırlar.

- DİR kullanan firmaların belge kullanımında sıkıntı yaşamaması için öncelikle belge alma aşamasında çok dikkatli olmaları gerekir. Firmalar belge müracaatı yaparken, ihraç edilecek ürünlerin içinde kullanılan ithal girdileri belirlemede, yaklaşık ve ortalama değerler üzerinden hesaplama yapılması doğru bir yöntem değildir.
- Denetim mekanizması işlevsel olmalı, sadece belge üzerinde olmamalı; risk algısına bağlı olarak kontrol işlemi üretim hattında ve ihracatçının deposunda olmalıdır.
- Denetim uygulamaları, ticaret politikası önlemlerine tabi tutulan ürünlerin dışında, muayene için gümrüklerin ve/veya limanların fiziki ve personel koşulları da dikkate alınarak, sektörlerin ve malların tümü için ağır koşullar getirmek yerine sistemin işleyişini aksatan kötü niyetli kullanıcıları ayırmaya yönelik olmalı, suistimaller için bir veri tabanı oluşturulmalıdır.
- 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nda gümrük rejimleri açıklanırken antrepo rejimi, gümrük kontrolü altında işleme rejimi, geçici ithalat rejimi, hariçte işleme rejimi gibi DİR, ekonomik etkili gümrük rejimleri başlığı altında sayılmaktadır. Öte yandan DİR, ihracat teşvik tedbirleri olarak da değerlendirilmektedir. Bu tespitten hareketle günümüzde çok yaygın bir biçimde kullanılan DİR'in gerçekte bir gümrük rejimi mi, yoksa ihracatı teşvik sistemi mi olduğu konusunda mevzuat içerisinde yerine oturtulamadığı için konuyla ilgili mevzuat karışıklığı söz konusudur.

- DİR, amacına uygun olarak bir yasal zemine oturtulmalı, müracaattan kapatma işlemine kadar tek bir yerde başlayıp, tek bir yerde bitirilmelidir. Ekonomi Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı vb. birden fazla kurum yerine tek bir uygulayıcı kuruluşun sorumluluğunda olmalıdır. Ekonomi Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı sistemi arasında sık aralıklarla yaşanan iletişim problemleri/sistem uyarı mekanizmalarının sağlıklı işlememesi gibi sorunların bir türlü çözüme kavuşturulamaması, firmaları Gümrük Kanunu 238. maddesindeki cezalarla veya diğer yaptırımlarla karşı karşıya bırakabilmektedir. Benzer sorunlar izin alma sürecinde de yaşanmaktadır.
- DİR kullanacak firmalar ve yöneticiler bu işi ciddiye almalı, uygun eleman istihdam edilmeli, DİR ile ilgili mevzuat iyi bilinmeli, departmanlar koordineli çalışmalı ve belge alımından kapatılmasına kadar olan süreçte işlemler çok iyi takip edilmelidir.
- DİR'in Türkiye ihracatında girdi maliyetlerinin düşürülmesi ve rekabet gücünün artırılması yönünde somut etkileri olduğu herkes tarafından kabul edilen bir durumdur. Ancak bu rejim kapsamında sıfır gümrükle ithal edilen ürünlerin eksik denetim sonucunda iç piyasaya sürülmesi, yurt içi rekabetin bozulmasına neden olmaktadır. DİR'in en sorunlu alanı olan bu durum, sistemin ulaşmak istediği amaçlarla bağdaşmamaktadır. Orta Vadeli Plan'da da belirtildiği gibi DİR sisteminin yurt içi üretim koşulları ve dış ticaret dengesi açısından yeniden değerlendirilerek gözden geçirilmesi ve etkin bir denetleme sistemi oluşturularak yaşanması muhtemel suistimallerin asgariye indirilmesi gerekmektedir.



Kaynaklar

Altunyaldız, Z; 'Türkiye ve AB'de Dahilde İşleme Rejimi Uygulamaları', http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyon_Db/trkavp.doc(ET:19.07.2008).

Atik, H; Dahilde İşleme Rejimi Verileri Ne Anlama Geliyor?, <http://www.ankarastrateji.org/yazar/prof-dr-hayriye-atik/ocak-2015-dahilde-isleme-rejimi-verileri-ne-anlama-geliyor/> 16.02.2015/ET: 25.02. 2015

Coşkun, Ş; (2006), "Dahilde İşleme Rejimine İlişkin Düzenlemeler İle Rejimin Yerli Üreticiler Üzerindeki Etkileri"; Gümrük Dünyası Dergisi, Gümrük Kontrolörleri Derneği Yayını, Sayı: 48, Ankara, ss. 14-23.

"Türkiye'nin İhracatı Üzerine Bir Değerlendirme", Gümrük Dünyası Dergisi, Gümrük Kontrolörleri Derneği Yayını, Sayı 54, Ankara, ss. 30-37.

Çavuş, B; 'Devletçe Uygulanan Bir İhracat Teşvik Unsuru: Dahilde İşleme Rejimi', www.turkhukuk sitesi.com/makale_401.htm. (ET:12.07.2008).

Dahilde İşleme Rejim Kararı, 27.01.2005 tarih, 25709 sayılı Resmi Gazete.

Dahilde İşleme Rejim Kararı, 2005/8391, 27.01.2005 tarih, Mad.5, 25709 sayılı Resmi Gazete.

Dahilde İşleme Rejimi Kararında Değişiklik Yapılması Hakkında Karar, 18.4.2014 tarihli ve 28976 sayılı Resmi Gazete.

Dahilde İşleme İzin Belgeleri, 18 Ocak 2015 Tarihli 29240 Sayılı Resmi Gazete

Demir, M; Dış Ticaret Politikasının Bir Aracı Olarak İhracat Teşvikleri ve İhracata Yönelik Devlet Yardımları Analizi, Türk Dış Ticaret Vakfı Yayınları, Ankara, 2003.

Dölek, A; Gümrük Birliği Sonrası Uygulamalı İhracat Bilgileri, Beta Yayınları, İstanbul, 1999.

DTM, Dahilde İşleme İzin İstatistikleri, Ankara,2008

DTM, Dış ticaretin Değerlendirilmesi, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/>

[upload/EAD/DisTicaretDegerelendirmeDb/II-2.doc](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/DisTicaretDegerelendirmeDb/II-2.doc). (ET:26.01.2010).

Ekonomi Bakanlığı, Demir-Çelik Sektör Raporu:2014

Ekonomi Bakanlığı, <http://www.ekonomi.gov.tr/ET:20.02.2015>

Gümrük Ve Ticaret Bakanlığı, <http://www.gtb.gov.tr/ET:20.01.2015>

4458 sayılı Gümrük Kanunu, Kanun No:4458, Kabul Tarihi: 27.10.1999, R. Gazete: Tarih: 4.11.1999 Sayı: 23866, Düstur: Tertip: 5,Cilt: 39

Gümrük Yönetmeliği, 31.05.2002 tarih, 24771 sayılı Resmi Gazete, Mad.381.

Gümrük Kanunu, 27.10.1999 tarih, 04.11.1999 Tarihli Resmi Ga-

zete. Kanun No: 4458.

Gümrükler Genel Müdürlüğü, Dahilde İşleme, <http://ggm.gtb.gov.tr/sikca-sorulan-sorular/ticari/dahilde-isleme>, ET:20.01.2015).

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Bilgi Bankası <http://ggm.gtb.gov.tr/data/51e93abf487c8e3dc0903f51/Gümrük%20Idaresince%20verilen%20Dahilde%20İşleme%20İzni%20Kapatmasına%20Esas%20Bilgi%20ve%20Belgeler.htm>

İhracat Rehberi, Samsun Ticaret Odası, 2010

100 Soruda Dış Ticaret, www.igeme.org.tr

Kalkınma Bakanlığı, Orta Vadeli Program (2015-2017), T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Ekonomik Analiz ve Değerlendirme Dairesi, 2007-2012, Küresel ve Ulusal Dış Ticaret Gelişmeleri

Küçükiremitçi, O; Karaca, M.E; Eşiyok, B.A; "Türkiye'nin İhracatında Öne Çıkan Sektörlerde Temel Pazar Ülkeler, Rakipler ve Rekabet Gücü" Türkiye Kalkınma Bankası Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü, Şubat 2010

Öztürk, H; 'Ticaret Politikası Araçları ile Dahilde İşleme Rejimi Arasındaki İlişki Ülkemizde de Kurulabilir mi?', <http://www.scozturk.com/rawmakaleler/mak2.html>(ET:09.07.2008).

Sanır, A; (2009),Makine İmalatçıları Birliği'nin TCMB "Türkiye İmalat Sanayinin İthalat Yapısı" Raporu ile ilgili Görüşü

Saygılı, Ş; Çihan, C; Yalçın, C; ve Hamsici, T; "Türkiye İmalat Sanayinin İthalat Yapısı", Ankara: TCMB Araştırma ve Para Politikası Genel Müdürlüğü, 2010.

Sayılgan, G., Coşkun, Ş; (2010) "Dahilde İşleme Rejimi ve Türk İşletmelerinin İhracatı Üzerine Etkileri",

Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, S.35, Ocak-Temmuz, ss.37-53.

Şahin, A; İhracat Mevzuatı, İGEME Yayınları, Ankara, 2007.

İhracata Yönelik Finansman Araçları, İGEME yayınları, Ankara, 2008.

Şahin, A; Gümrük Mevzuatı Uygulamaları, <http://agm.org.tr/wp-content/uploads/2014/05/G%C3%9CMR%C3%9CK-MEVZUATI-UYGULAMALARI.pdf>,(ET:12.02.2015).

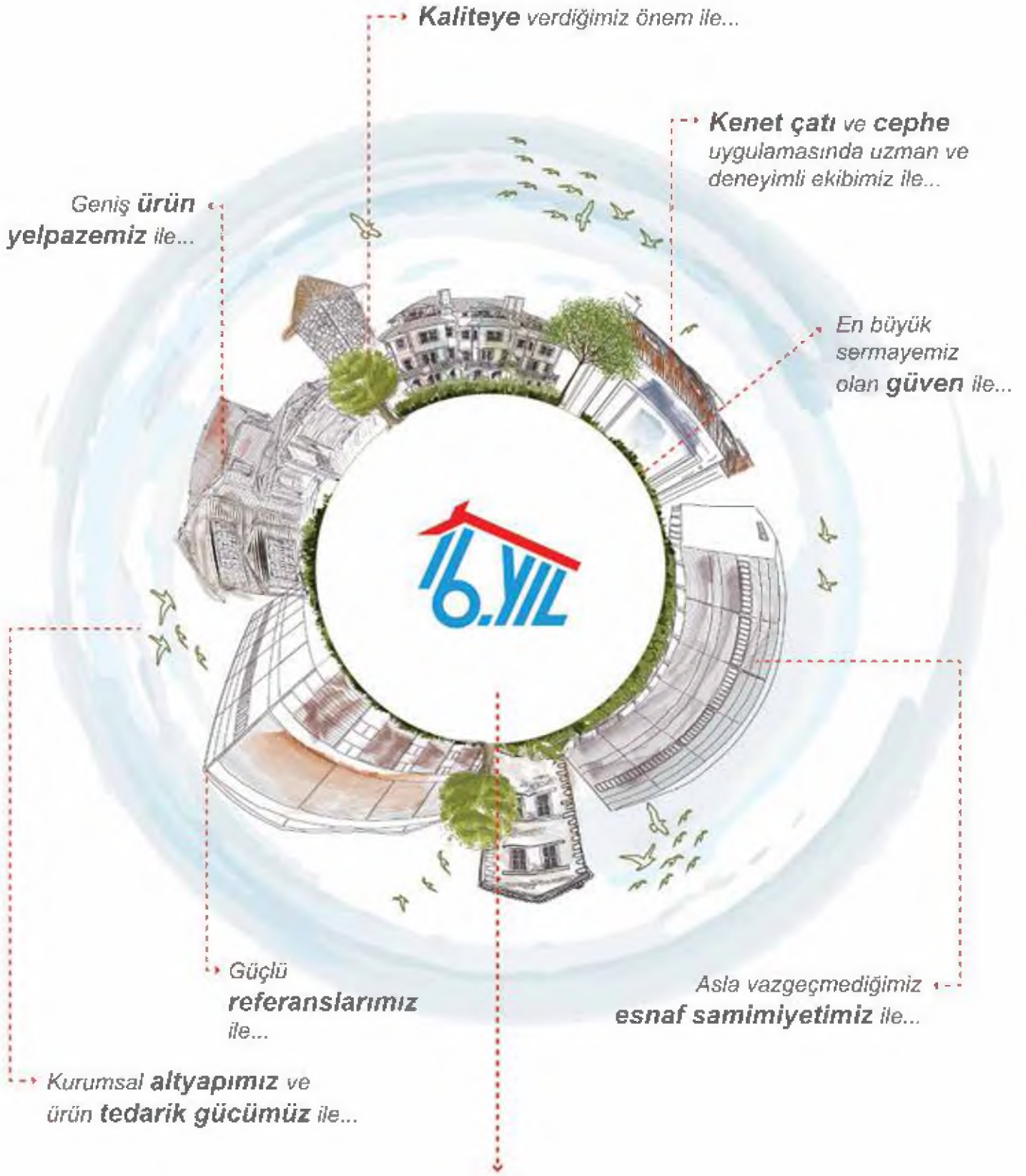
Takım, A., Ersungur Ş.M., "Dahilde İşleme Rejimi: İhracat ve İthalat Üzerindeki Etkisi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, C.24, S.2, 2010, ss.289-305, e.t. 29.04.2012, <http://eder-gi.atauni.edu.tr/index.php/IIBD/article/view/6515/6092>

Türkiye İhracatının Gelişimi, www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/genel.doc, (ET:24.05.2008).

Türkiyenin Dış Ticaret Stratejisi, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/>

EAD/DisTicaretDegerelendirmeDb/Strateji.doc(ET:12.06.2008).

Uras, G; Olayların İçinden, Milliyet Gazetesi, 06.03.2015



16 Yılda Bir Dünya İş Yaptık

timas

www.timas.net • timas@timas.net

0312 354 11 54



BÜYÜTÜCÜ

İYİ YÖNETİM BECERİSİ NEDEN ÖNEMLİ?

DOÇ. DR. EMİN AKÇAOĞLU

İzmir Üniversitesi İşletme Bölümü
emin.akcaoglu@izmir.edu.tr

Firma, içinde çeşitli varlıkların ya da kaynakların bulunduğu ve değer yaratmak üzere tasarlanmış bir kutuya benzetilebilir. Değer yaratma sürecinde kutunun dışından içine alınan *şeyler* (girdiler), kutunun içinde *dönüşür*. Dışarı çıkan şeylerin (ürünlerin) toplam değerinin içeri girenlerin toplamından daha büyük olması hedeflenir. Bu hedef firmanın varlık sebebidir. Hedefe ulaşılmışsa firma büyür; çünkü kâr elde edilmektedir. Eğer durum tersi ise; yani yaratılan değer, kullanılan şeylerin toplam değerinden daha küçük ise firma zarar etmektedir. Zarar ediliyorsa ve bir süre sonra eğer firma yükümlülüklerini karşılayamaz hâle gelir de iş ilişkisine girdiği tarafların güvenini bütünüyle yitirirse *iflas* eder. Dolayısıyla iflas her şeyden öte bir güven meselesidir.

Dedik ki 'firmanın içinde çeşitli varlıklar ya da kaynaklar vardır'. Nedir bu *varlıklar* ya da *kaynaklar*? Firmanın kaynaklarını üç grupta toplamak mümkündür. Birincisi gözle görülebilen, elle tutulabilen kaynaklar grubudur. Mesela binalar, makinalar, büro malzemeleri, arabalar bu grupta yer alırlar. İkinci grupta markalar, patentler, faydalı modeller gibi yasal korumaya tabi görünmeyen kaynaklar vardır ve fikrî ve sınai mülkiyet haklarıyla cisimleşirler. Üçüncü grup biraz daha karmaşık bir gruptur. Bunlar da gözle görülemezler, elle tutulamaz-

lar. Üstelik yasalarca da korunamazlar. Bu gruba *kabiliyetler grubu* denilmelidir. Örneğin bu grup firmanın o güne kadar oluşturduğu iş bağlantıları, iş yapma usulleri, firmanın çalışanlarının becerileri, çalışanların kendi aralarındaki ilişkileri, birbirlerine ne kadar güvendikleri, firmanın müşterilerinin ve tedarikçilerinin firmaya ve firmanın yöneticilerine ne ölçüde güvendikleri gibi bir yığın unsuru içinde barındırır.

Firmanın hangi grupta yer alan kaynaklara ne ölçüde ihtiyaç duyduğu, faaliyette bulunduğu *sektöre* göre değişir. Eğer firma ağır sanayi sektöründeysen, birinci gruptaki gözle görülen elle tutulan kaynaklar hayatidir. Eğer firma ilaç veya kimya sektöründeysen ikinci grup önem kazanır. Fakat her durumda, sektörden bağımsız olarak üçüncü grup unsurlar emsalsiz bir konumdadır. Çünkü firmanın kaynaklarını kullanışlı hale getiren ve hatta çoğu durumda bunları inşa eden üçüncü gruptaki kaynaklardır. Dolayısıyla firmaya rekabet gücü kazandıran temel unsurun bir bakıma o *firmanın kabiliyetleri* olduğunu söylemek yanlış olmaz. Firmanın kabiliyetleri bir bakıma firmanın çalışanlarının kabiliyetleridir. O insanların ne bildikleri, nasıl örgütlendikleri, kendi aralarındaki ilişkileri, nasıl öğrendikleri büyük önem taşır. Eğer firmayı en becerili çalışanları terk ederlerse, firmanın

"Firmanın içinde çeşitli varlıklar ya da kaynaklar vardır. Birincisi gözle görülebilen, elle tutulabilen kaynaklar grubudur. İkinci grupta markalar, patentler, faydalı modeller gibi yasal korumaya tabi görünmeyen kaynaklar vardır ve fikrî ve sınai mülkiyet haklarıyla cisimleşirler. Üçüncü grup biraz daha karmaşık bir gruptur. Bunlar da gözle görülemezler, elle tutulamazlar. Üstelik yasalarca da korunamazlar. Kabiliyetler grubu adı verilen bu gruba, firmaya rekabet gücü kazandıran temel unsur olduğunu söylemek yanlış olmaz."



"Firmanın sahip olduğu kaynakları kullanarak değer yaratılması ya da kâr elde edilmesi sürecindeki en önemli unsur, yönetim unsurudur. Bir başka ifadeyle iyi yönetim becerisi, firmanın sahip olduğu en önemli ve en kıt kaynaktır. Çünkü firmanın elindeki tüm kaynakların etkin biçimde kullanılması ancak yönetimin niteliğine bağlıdır."

diğer gruplardaki kaynaklardan elinde ne kalmış olursa olsun; büyük yara almış demektir. Bu husus özü itibarıyla doğru olmakla birlikte, firmanın kabiliyetleri bir bütün olarak; çalışanlarının bireysel kabiliyetlerinin toplamından daha büyük de olabilir, daha küçük de! Bu durum *firmanın örgütsel etkinliğiyle* ilişkilidir. Örgütsel etkinlikse firmanın *yönetiminin niteliğiyle...*

O halde, firmanın sahip olduğu kaynakları kullanarak *değer yaratılması ya da kâr elde edilmesi* sürecindeki en önemli unsur, *yönetim* unsurudur. Bir başka ifadeyle *iyi yönetim becerisi*, firmanın sahip olduğu en önemli ve en kıt kaynaktır. Çünkü firmanın elindeki tüm kaynakların etkin biçimde kullanılması ancak yönetimin niteliğine bağlıdır.

Bu önermeyi daha iyi anlayabilmek için değerlendirmeye bazı sorularla başlanması yarar sağlanabilir: Örneğin: Yönetici ne iş yapar? Yöneticinin firma içindeki en önemli işlevi nedir? Çalışanların yönetimi nedir? İş yönetimi nedir? Bu tür soruların cevaplanması ilk bakışta çok kolay sanılabilir. Fakat dikkatle düşünüldüğünde durumun öyle olmadığı görülecektir.

Yöneticinin firma içindeki en önemli işlevi karar vermektir. Yönetici karar verir. O halde *iyi yönetici doğru karar veren yönetici iken, kötü yönetici yanlış karar veren yöneticidir*. Elbette her yöneticinin *her zaman doğru ya da yanlış karar*

vermesi beklenemeyeceğine göre bu önermede *genellikle isabetli karar verme becerisini* esas almak gerekir. *İsabet* kavramı, üstü örtülü biçimde *gelecek ve belirsizlik* kavramlarını da akla getirir. Çünkü gelecek belirsizdir ve yönetici belirsizlik altında geleceği etkileyecek öyle kararlar vermelidir ki o kararlar sonrasında gerçekleşen yeni durumda, verilen kararın doğruluğu açığa çıksın. Burada *doğru* kavramının anlamı belirginleştirilmelidir? Karar doğru ise durumun gereklerine uygun; bu gereklere cevap verebilir niteliktedir. Örneğin, bir iş kararı diğer koşullar aynı kalmak kaydıyla firmanın kâr elde edebilmesini mümkün kılıyor ise doğru demektir.

Yönetimin yeterince iyi olmaması, firmanın elindeki kaynakların iyi kullanılamaması sonucunu getirir. Rekabet gücü perspektifiyle bakıldığında 'iyi yönetim - kötü yönetim' ayrımı rekabet gücü yüksek olan ve olmayan firmalar arasındaki ayrımın belirginleştiği yerdir.

İş hayatında isabetli karar verme becerisi edinmek kolay değildir. Bu sebeple olsa gerek ki iyi yönetici sayısı azdır. İyi yönetici olmak ya da olmamak arasındaki hayati farklılığı kavrayabilmek kişinin kendi çabasını gerektirir. İyi yönetmek iddiasındaki kişi, bu husus üzerinde derinlemesine düşünmedikçe ne işletme fakülteleri ne de yönetim kitapları işe yarar.

Yöneticilik sorumluluğunu üstlenmeye istekli birinin yönetim becerilerini geliştirme çabasına çok erken dönemlerde girişmesi; daha yönetim kademelerine gelmeden çok önce bile iyi bir yöneticiden neler bekleneceğini derinlemesine düşünmesi gerekir. Aksi halde iyi bir yönetici olabilmesi zordur. Yönetici adayı ilkin kendi yöneticilerini izleyerek ve değerlendirerek mesafe alabilir. Pek çok organizasyonda genellikle o kadar çok kötü yönetici bulunmaktadır ki iyi yönetimin ne olduğunu ya da olmadığını bu tür kötü yöneticileri gözlemleyerek öğrenmek zor değildir.

Yukarıda 'Çalışanların yönetimi nedir?' ve 'İş yönetimi nedir?' sorularının ayrı ayrı sorulması dahi göstermektedir ki *iş yönetimi* ile *çalışanların yönetimi* aynı şey değildir. Fakat çalışanlarını iyi yönetemeyen birinden işi iyi yönetmesi de beklemez. Çünkü işi yapacak olanlar çalışanlardır! İyi yönetilemeyen ve motive edilemeyen çalışanlardan gereğince çalışmalarını beklemekte hayalcilik olur. Çalışanların yönetimi özü itibarıyla iş yapan insanların yönetimidir. Dolayısıyla burada çalışanların insan oldukları ve insani ihtiyaçları bulunduğu gerçeğinin dikkate alınması başarılı bir yönetim sürecinin önkoşuludur.

Bazı yöneticiler çalışanların genellikle kötü niyetli, tembel ya da beceriksiz olduklarını düşünürler. Şüphesiz çalışanlar arasında bu tür insanların da



bulunması doğaldır. Çünkü toplumun genelinde bulunan her türde insanın farklı organizasyonların içine şu ya da bu şekilde 'sızlamalarından' daha doğal bir şey olamaz. Öyleyse iyi yöneticiden her şeyden evvel işe adam alırken kötü niyetli, tembel ya da beceriksiz olanları organizasyona almaları beklenir.

Diyelim ki yönetici kötü niyetli ve kaytarıcı çalışanları işe kendisi almadığı halde onlarla çalışmak zorunda olsun. Bu tür hallerin çözümünde bile türlü varsayımlardan hareket edilerek çözüme varılabilir. Örneğin özellikle büyük organizasyonlarda her türlü kişiliğe uygun pozisyonlar bir şekilde bulunabilir ya da kişilerin kendileriyle 'gerektiği gibi' konuşularak, çalışıyor oldukları kuruluşa katkılarının yine kendilerince ve alenen sorgulamaları beklenilebilir. Bu tür denemelerin iyileşmeye

"İş hayatında isabetli karar verme becerisi edinmek kolay değildir. Bu sebeple olsa gerek ki iyi yönetici sayısı azdır. İyi yönetici olmak ya da olmamak arasındaki hayati farklılığı kavrayabilmek kişinin kendi çabasını gerektirir. İyi yönetici, hangi düzeyde çalışıyor olursa olsun liderlik becerileri güçlü olan biridir ve rol modeli olarak görülür. İyi yönetmek iddiasındaki kişi, bu husus üzerinde derinlemesine düşünmedikçe ne işletme fakülteleri ne de yönetim kitapları işe yarar."



imkân vermemesi durumunda ve eğer mümkünse çalışanın işine son verilmesi elbette kaçınılmazdır.

Bu son seçeneğin herkesçe bilinmesinde fayda olmakla birlikte; çalışanların çoğunun kötü niyetli, tembel ya da beceriksiz olduğunu varsayan bir yönetici; çalışanların kendilerini organizasyonlarına bağlı hissetmeyeceklerini, geleceklerini orada görmeyeceklerini, organizasyonun uzun dönemli çıkarlarıyla kendi bireysel çıkarlarını bir görüp buna uygun davranmayacaklarını bilmelidir.

İş hayatında da huzur çok önemlidir! İnsanlar huzursuzluğu sevmezler. Huzur kavramının içinde iş güvenliği elbette önemli yer tutar. Fakat daha önemlisi, çalışanların üstleriyle ve emsalleriyle aralarındaki *uyum*dur. Özellikle yöneticilerle uyum çok önemlidir. Uyum ifadesi de kendi içinde çok

farklı anlamları barındırmaktadır. Bunların en belirginleri adalettir, güvendir, saygı görmektir, değer verilmektir, destek almaktır. İyi yönetici çalışanlarının da yine kendisi gibi bir insan olduklarını bilir. Kendisini onların yerine koyar. Bazıları buna *empati* der. Bu gerçeği fark edemeyen yönetici, iyi yönetici olamaz. Başkalarına güven veremeyen birine güvenilmesi; saygı göstermeyen birine saygı gösterilmesi; değer vermeyen birine değer verilmesi kolay değildir. Hele hele adil olmayan birinin, kendisinin astları da olsalar başkalarından saygı, değer ve destek görmesi ve güvenilmeyi beklemesi mümkün değildir. Adil, güvenilen, saygı uyandıran, değer verilen bir yöneticinin çalışanlarını yönetmekten ziyade onlara liderlik ettiği söylenebilir. Başka bir ifadeyle iyi yönetici, hangi düzeyde çalışıyor olursa olsun liderlik becerileri

“Çalışanların yönetimi özü itibarıyla iş yapan insanların yönetimidir. Dolayısıyla burada çalışanların insan oldukları ve insani ihtiyaçları bulunduğu gerçeğinin dikkate alınması başarılı bir yönetim sürecinin önkoşuludur. İnsan yönetimini beceremeyen birinden işi iyi yönetmesi beklenemez.”

"İş kararları akla gelebilecek her şeyin bilindiği bir ortamda verilemez. Belirsizlik iş hayatının doğasındadır ve belirsizlik içinde risklerle karşılaşılması olasıdır. Bu bir bakıma, radarın icadından önce mayın döşenmiş bir denizde yolunu bulma çabasına benzetilebilir."

güçlü olan biridir ve rol modeli olarak görülür.

İyi yönetici çalışanlarını geliştirir, yetiştirir, geleceğe hazırlar. Kötü yönetici ise çalışanlarını köreltir, gelişmelerini engeller, önlerini kapatır. İyi yönetici kendisine güvenir, cesurdur, kompleksizdir, kendisiyle barışıktır. Dolayısıyla, iyi yöneticiyle iletişim kolaydır. Kötü yönetici korkaktır, kendisine güvenmez, komplekslidir; iletişimi sıkıntılıdır. Daha önce de söylediğim gibi insan yönetimini beceremeyen birinden işi iyi yönetmesi beklenemez.

Şimdi de iş yönetimi konusuna odaklanalım. İş yönetimi doğrudan doğruya işle ilgili kararlara odaklanır. Bunlar ürün seçimi kararları, yatırım kararları, finansman kararları gibi stratejik bir boyutu da bulunan ticari kararlardır. Örneğin, ürün seçimi kararları faaliyet alanının çerçevesinin çizilmesiyle; yatırım kararları şirketin faaliyet alanı kapsamında akla gelebilecek her tür alım, satım veya tesis kurulmasıyla; finansman kararları bu tür tercihlerin nasıl finanse edileceğiyle ilgili olabilir.

İş yönetimi konusu ele alındığında, ilkin işletmenin ya da kuruluşun ölçeğini ve yöneticinin organizasyonun hiyerarşisi içindeki konumunu bilmek gerekir. Ölçek büyüdükçe yöneticinin pozisyonuna dair ayırım belirginleşir. Küçük ölçekli bir işletme yapısında tepe yöneticisi bile teknik ayrıntılara vakıf olmak zorundadır. Oysa büyük ölçekli bir işletmede, tepe yöneticisinin teknik becerilerinden daha çok kavramsal algısının çapı ve insan ilişkilerindeki başarısı önem kazanır. Kav-

ramsal algının çapı 'görebilmek' ile ilgilidir. İş yönetimi söz konusu olduğunda yönetici 'karar verici' sorumluluğuna vurguyla 'ötesini görebilen kişidir'. Buradaki 'öte' kavramının içinde elbette 'gelecek' vardır. Verilen karar belirsizlik içinde oluşturulur. İş kararları akla gelebilecek her şeyin bilindiği bir ortamda verilemez. Belirsizlik, iş hayatının doğasındadır ve belirsizlik içinde risklerle karşılaşılması olasıdır. Bu bir bakıma, radarın icadından önce mayın döşenmiş bir denizde yolunu bulma çabasına benzetilebilir. İş hayatında radarın yerini kısmen tutabilecek enstrümanlar olsa da radar kadar güçlü olanı yoktur. Gelecek belirsizdir (Ve işin aslı iyi ki belirsizdir çünkü aksi durumda iş hayatı diye bir şey olmazdı). Dolayısıyla riskin açığa çıkması benzetme ile 'mayına çarpılmasına' ya da genel olarak 'başarısız olma' haline karşılık gelir. Verilen karar yanlış ise başarısızlık kaçınılmazdır. İş hayatında kararın konusu işi ilgilendiren herhangi bir şey olabilir. Bu bir yatırım tercihi, finansman tercihi, pazara girmek ya da girmemek yönünde bir tercih veya kimlerin işe alınacağına dair bir tercih olabilir. O halde karar vericinin belirsizlik içinde ötesini görebilme becerisi, kararının isabetini belirleyecektir. Bu bağlamda düşünüldüğünde iş yönetiminde iyi bir yönetici herkesin göremediğini görerek belirsizlik içinde doğru kararları verebilen kişidir.

Belirtilen şartlar altında hiyerarşik konumuna da bağlı olarak yöneticinin teknik, kavramsal ve beşeri becerileri bir bütünlük içinde önem kazanır.



Aşağı kademelerde daha çok teknik beceriler ama belirgin ölçülerde diğerleri de gereklidir. Yukarılara çıktıkça kavramsal ve beşeri becerilerin bileşimindeki ağırlığı artar.

Dolayısıyla, iyi bir üst düzey yönetici adayı meslek hayatına başladığında önce bir teknisyen olarak kendisini hazırlamalı; fakat beşeri becerilerinin gelişimiyle birlikte geniş ve derin bir perspektifle geneli de görebilmek üzere kendisini yetiştirmelidir. Bu süreç dikkatle gözlemlmeyi (başkalarının tecrübelerinden yararlanmayı), geniş ölçüde okumayı (başkalarının tecrübelerinden yararlanmayı), birebir yaşamayı (doğrudan kişisel tecrübe edinmeyi) ve hepsiyle birlikte derin düşünmeyi gerektirir. Okunarak, gözlemlenerek ve yaşanarak

öğrenilenler üzerinde gerçekten düşünülmedikçe öğrenilme süreci tamamlanmış olmaz. Bu durum, karar verme süreçlerinde açığa çıkacaktır.

Vurguladığım gibi başında bulunduğu işi ya da kuruluşu iyi yönetebilen bir yönetici büyük çoğunlukla isabetli karar alan yöneticidir. Bir işletme bir gemiye benzetilirse eğer, iyi yönetici gemisini öngörülen limana (örneğin kârlı büyüme hedefine) ulaştırmak için doğru rotayı çizen (rekabet stratejisini belirleyen) ve gemisini bu rotada tutabilen (stratejiyi hayata geçirebilen) kaptan gibidir. Rota üzerinde fırtınayla (örneğin ekonomik durgunluk) ya da korsanlarla (örneğin haksız rekabet) karşılaşma ihtimali her zaman vardır. İyi kaptan harita okumasını da geminin tayfasını hizada tutmasını da havadaki kokuyu almasını da gerektiğinde gemiyi kurtarmak için yükün bir kısmını denize dökmesini de veya korsanlarla mücadele ya da müzakere etmesini de bilir.

Yazının başlangıcındaki perspektif dikkate alındığında firmanın sahip olduğu kaynakların gereğince kullanılabilmesi ve bu kaynakların sunduğu tüm potansiyelin değer yaratma sürecinde etkin kullanımının anahtarı, kendisi de başlı başına bir kaynak olan iyi yönetim becerisinin ta kendisidir. Maalesef iyi yönetim becerisi belki de en kıt kaynaklardan biridir.

"İyi bir üst düzey yönetici adayı meslek hayatına başladığında önce bir teknisyen olarak kendisini hazırlamalı; fakat beşeri becerilerinin gelişimiyle birlikte geniş ve derin bir perspektifle geneli de görebilmek üzere kendisini yetiştirmelidir."

ÇUHADAROĞLU



**Alüminyumun hikayesi 183 yıl önce başladı...
1954' den bu yana da ÇUHADAROĞLU ile devam ediyor.
İki tarihi buluşturan alüminyumla;
uzun ömürlü, geri dönüşümlü, estetik, dünyayla dost bir cephe yarattık...
61 yıldır bu gururla övünüyoruz...
Bizimle bu gururu paylaşan iş ortaklarımıza;
teşekkürlerimizi sunuyoruz.**

ASO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Numan Kurtulmuş'u ziyaret etti

15 Ocak 2015



Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu Üyeleri, 15 Ocak tarihinde Başbakan Yardımcısı Numan Kurtulmuş'a bir nezaket ziyaretinde bulundu.

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir ziyarette yaptığı konuşmada, dünyanın içine girdiği süreç ve büyümede yaşanan sıkıntılarla beraber Türkiye'deki yatırım ortamının ve ekonominin daha öncelikli alan haline geldiğini söyledi. Siyasi istikrarın, birlik ve beraberliğin son derece önemli olduğunu vurgulayan Özdebir, "Bir bütün Türkiye mozağini dünyaya sergileyebilirsek, önümüzdeki dönemde daha başarılı olacağımıza inanıyorum. Hükümetimizin yapmış olduğu çalışmaları da takdirle izliyoruz." dedi.

Özdebir, 11 Eylül'den sonra dünyada başlayan İslamofobi akımının uzunca süre Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafyada karışıklıklara sebep olacağını ifade ederek, bu anlamda Türkiye'nin üstlendiği rolün son derece önemli olduğunu dile getirdi. Özdebir, şu değerlendirmede bulundu: "Bir taraftan bizi, yeni yaratılmakta olan öcü cephesine atmaya çalışırken

aslında o yaratılmak istenen öcünün panzehiri, Türkiye, Türk-İslam anlayışının yaygınlaştırılması ve dinimizin gerçeklerinin doğru öğretilmesi, bu işin ancak çözümü olabilecektir. Terör ile İslam'ın bir arada anılması, son derece kötü bir şey. Biz, bunu hiçbir şekilde hak etmiyoruz. Kelime anlamıyla da barış, esenlik, huzur anlamına gelen bir dinin bu şekilde lanse edilmeye çalışılmasının altında başka bir takım sebepler vardır. Önümüzde seçimler var, sonuçlar aşağı yukarı herkes tarafından tahmin ediliyor ama yatırım şevki ve hevesi kırılmış durumda. Bunun tekrar canlandırılması lazım."

Başbakan Yardımcısı Numan Kurtulmuş ise, Türkiye'nin son 12 yıldaki siyasi gelişmelerindeki başarının arkasındaki en önemli nedenin, siyasi ve ekonomik reformların eşzamanlı olarak yapılabilmesi olduğunu dile getirdi.

Siyasi istikrarın sürdürülebilmesi için ekonomik istikrarın zorunlu olduğunu vurgulayan Kurtulmuş, Türkiye'nin ekonomik istikrarını, makroekonomideki dengelerini kurarak sağladığına dikkati çekti. Kurtulmuş, şöyle konuştu:



"Bu, büyük başarıdır ancak bundan sonra Türkiye'nin ekonomik istikrarını sürdürmesi ve bunun ötesinde siyasi istikrarını sürdürmesi için sadece makroekonomik dengeleri sağlamış olmak yeterli olmaz. Özellikle 2009'daki kriz ortamından sonra hem dünya için hem Türkiye ekonomisi için yeni bir döneme başladık. Önümüzdeki 10 yıldaki temel hedefimiz bir faiz değişikliğini gerçekleştirmektir. Makroekonomideki başarılarımızı sürdüreceğiz, enflasyonun düşmesi, işsizliğin düşmesi, Türkiye'de cari açığın düşmesi, bunları mutlaka sürdüreceğiz ama bu yetmez, bununla birlikte mikro ekonomide de büyük başarıları imza atacağız. Bunun Türkçesi şudur; Türkiye daha fazla üretecek, sanayicilerimiz, KOBİ'lerimiz, orta sınıfımız çok daha fazla üretecek, uluslararası alanda rekabet edecek bir noktaya gelecek ve Türkiye, üretim üzerinden, istihdamı geliştirmek ve ihracat üzerinden yeni bir başarı öyküsünü yazacağı bir döneme doğru girecek. Onun için de açıkçası Türkiye'nin orta vadeli plandaki büyüme hedeflerinin revize edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bugünkü şartlarda zor gibi görünebilir ama her yıl 700 bin ilave istihdama ihtiyacı olan bir ülkede yaşıyoruz. Türkiye eğer orta gelir tuzağına düşmeyecekse mutlaka her yıl bu istihdamı oluşturabilmesi lazım. Bunun için de Türkiye'nin her yıl en az yüzde 5 yıllık büyüme hedefini tutturması gerekiyor. Bunun Türkçesi şudur, Türkiye'de üretimin, alın teri ile kazananın, fabrikası ve iş yeri olanın daha fazla desteklenmesi demektir."

Çok zor ve tehlikeli bir süreçten geçildiğini belirten Kurtulmuş, birbirini destekleyen ve birbirini besleyen iki kuvvetli, tehlikeli akımın tam orta noktasında bulunduğu söyledi.

Kurtulmuş, bunlardan birinin İslam adına terörü kullanan bir takım karanlık çevreler, diğer akımın ise bu karanlık çevrelerin varlığından daha fazla güç alarak İslam'ı ve yeryüzünde yaşayan bütün Müslümanları suçlu tarafına atmaya çalışan, İslam'ı medeniyetin karanlık bir alanı gibi göstermeye çalışan İslam karşıtlığı cephesi olduğunu ifade etti.

Kurtulmuş, "Aslında bu iki cephe birbiri ile savaşıyor değil, yaptıkları birbirine yarayan, birbirini destekleyen iki akım olarak ortaya çıkıyor ama maalesef bu, sadece Türkiye'yi ve İslam dünyasını etkileyen bir gelişme olmanın ötesinde, bütün dünyayı etkileyen bir gelişme haline dönüyor ve giderek daha tehlikeli, daha riskli bir ortam oluşturuyor. Bunun panzehiri de gerçekten tam da Türkiye'nin temsil ettiği medeniyet değerleridir, kültürel değerlerdir." dedi.

İslam karşıtlarının yaptığı saldırılar karşısında Türkiye'de yaşayan vatandaşları ve yurt dışındaki Müslümanları duyarlı, hassas, dengeli ve sakin olmaya çağıran Kurtulmuş, terörün her türlüşünün karşısında olduklarını vurguladı.

Başbakan Yardımcısı Kurtulmuş, herhangi bir kutsala yapılan saldırının bütün insanlığın onuruna yapılmış olduğuna inandıklarını dile getirerek, "Terörü lanetlerken, bunu fırsat bilerek birilerinin de İslam'ın kutsallarına, değerlerine saldırmasına asla ve asla müsaade etmeyiz. Buna rıza göstermeyiz. Aşağılamasına, hafif görmesine, hakaret etmesine asla müsaade etmeyiz." diye konuştu.



ASO Başkanı Özdebir milletvekili aday adayı olan sanayicilerle bir araya geldi

10 Mart 2015



Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, ASO'nun çeşitli organlarında görev almış ve bu dönem farklı partilerden milletvekili aday adayı olan sanayicilerle 10 Mart tarihinde ASO'da kahvaltılı toplantıda bir araya geldi.

Toplantıda bir konuşma yapan ASO Başkanı Özdebir, ASO'nun ülkenin saygın kuruluşlarından biri olduğunu ve kendi içlerinden sanayicilerin siyasete girmelerinden memnun olduklarını söyledi.

Sanayicilerin halinden en iyi yine sanayicilerin anlayacağını ifade eden Özdebir, "Son günlerde yaşanan gerginliklerden sonra 'Medis'te iş insanlarının sayısı fazla olsa' diye düşünmüştüm. Çünkü iş insanlarının temel olarak yaptıkları şey uzlaşmaktır. Bizim kültürümüz de bize her zaman uzlaşmayı söylemiştir. İş dünyasından insan-

ların Meclis'te olması, gerginliklerin azalması, uzlaşının sağlanması ve sorunların birinci ağızdan dile getirilmesi açısından önemli." diye konuştu.

Özdebir, kendi tespit edebildikleri 5 aday adayı ile bir araya gelme imkânı bulabildiklerini belirterek, aday adayı olduğunu sonradan öğrendikleri sanayicilere de başarılar diledi.

"Yeni bir büyüme hikâyesi lazım"

Kahvaltı sırasında gazetecilerin sorularını da yanıtlayan Özdebir, Ocak ayına ilişkin sanayi üretim endeksi verilerine yönelik bir soru üzerine, petrol fiyatları ile emtia fiyatlarının düşmesinin fiyat açısından ihracatı da düşürdüğünü ifade etti.

İhracatla ilgili kurlardan kaynaklanan bir sıkıntı olduğunu kaydeden Özdebir, "Çünkü avro ile satıyoruz, hesabı



yaparken dolara çevirip yapıyoruz. Avro dolar arasındaki parite farkı 1,30'lardan 1,08'lere kadar indi. Eskiden 1 avro satıp 1,3 dolar yazarken, şimdi 1 avro satıp 1,08 dolar yazıyoruz. Bu da ihracatımız da düşüşe sebep oldu." değerlendirmesinde bulundu.

İçeride yaşanan gerginliklerin Türkiye'ye yatırımcı gelmesi konusunda soru işaretlerine neden olduğunun altını çizen Özdebir, Türkiye'nin hızlı büyüdüğü dönemlerde yapısal reformlar gerçekleştirdiğini hatırlattı.

Söz konusu yapısal reformların iş yapmayı daha da kolaylaştırdığını anlatan Özdebir, "Bunların etkileri artık sıfırlandı. Yeni şeyler yapmamız lazım. Bugün faizler ve kurdan şikâyet ediliyor. Aslında en temel çözüm, Türkiye'nin yeni bir büyüme hikâyesinin olması lazım." ifadelerini kullandı.



Özdebir'in ardından söz alan AK Parti Ankara 2. Bölge Milletvekili Aday Adayı Seyit Koca, AK Parti Ankara 1. Bölge Milletvekili Aday Adayı Özcan Ülgener, CHP Ankara Milletvekili Aday Adayı Hüseyin Kutsi Tuncay, AK Parti Ankara 1. Bölge Milletvekili Aday Adayı Tacettin Türel ve AK Parti Erzurum Milletvekili Aday Adayı Şerafettin Karademir de birer konuşma yaparak kendilerini tanıttılar.





Özdebir 3. Asya-Pasifik Bölgesel Ticaret Müşavirleri toplantısına katıldı

7 Ocak 2015



3. Asya-Pasifik Bölgesel Ticaret Müşavirleri Toplantısı 7 Ocak tarihinde Ekonomi Bakanlığı'nda yapıldı.

Toplantıda ticaret müşavirlerine hitaben bir konuşma yapan ASO Başkanı Nurettin Özdebir hem gelişmiş hem de gelişen ülkelerde büyümenin yavaşlamasının, ihraç ürünlerimize olan küresel talebin bir süre eskisi kadar güçlü olmayacağını gösterdiğini kaydetti. Bu nedenle küresel ihracat içindeki payın ve yüksek fiyatla satılan yüksek kaliteli ve yüksek teknoloji gerektiren ürünlerin ihracat içindeki payının artırılması gerektiğini belirten Özdebir, kalite ve inovasyonla beslenen verimlilik artışına odaklanması gerektiğini ifade etti.

Bu konularda ataşelerimize büyük görevler düştüğünü söyleyen Özdebir, ataşelerin görev yaptıkları ülke pazarlarındaki eğilimleri izlemelerini ve talep koşullarında bilgi vermeleri halinde çok değerli bir hizmet yapmış olacaklarını kaydetti.

Türkiye'nin orta teknolojik ürün ihracatının artmış olmakla birlikte yüksek teknolojik ürün ihracatında bir kıymadama olmadığına işaret eden Özdebir, "Bu yapıyı

değiştirmek ve yüksek büyümede avantaj sağlayan ihraç ürünlerinde rekabetçi olmamız gerekmektedir. Türkiye'nin yüksek kaliteli ve yüksek katma değerli ürünlere geçebilmesi için hem yeni yatırımlara hem de daha nitelikli iş gücüne ihtiyacı vardır. Tüm bu konularda hem işadamlarımıza hem de ticaret ataşelerimize büyük görevler düşmektedir. Ataşelerimiz, görev yaptıkları ülkelerde bizi yönlendirirlerse bize düşeni daha rahat yapabiliriz." diye konuştu.

İhracat rakamlarına da değinen Özdebir, şunları kaydetti: "2000 yılı başlarında 30 milyar dolar civarından olan ihracat bugün 155 milyar doları aşmıştır. 2002-2012 döneminde ihracatta yıllık ortalama artış, yüzde 15 ile dünya ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. 2000 yılında 90 ülkeye mal ihraç eden Türkiye bugün hemen hemen bütün ülkelere ihracat yapmaktadır. İhracat pazarlarındaki çeşitlenmeye rağmen kalite standartlarının yüksek olduğu Avrupa Birliği'nin toplam ihracat içindeki payı önemini korumaktadır. Bu dönemde ihracatın kompozisyonu da değişmiştir. 2000'lerin başında hazır giyim ağırlıklı olan ihracatta artık otomotiv sektörü başı çekmektedir. Metal, makina ve gıda sanayisinin ihracattaki payı da artmıştır. Son yıllarda kimyasallarda, özellikle plastik ihracatında da bir artış görülmektedir."



ASO Teknik Koleji'ne Alman ZF'den önemli destek

29 Ocak 2015



Otomobil aktarma organları ve şasi teknolojisi alanında faaliyet gösteren Alman ZF firması, ASO Teknik Koleji'ne eğitim amaçlı aktarma parçası hediye etti.

ASO Teknik Koleji'nde 29 Ocak tarihinde düzenlenen törende konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ZF'nin 100 yaşında bir firma olduğunu belirterek, ZF'nin eğitim amaçlı hediyelerinden dolayı yetkililere teşekkür etti. Alman ZF firması ile yıllardır iş birliği içinde olduklarını söyleyen Özdebir; "ZF firması ile olan bu iş birliğimizin hem ülkemizin gelişmesi hem de teknolojinin paylaşılması, Almanya'da öğretilenlerin ülkemizde ürüne döndürülmesi açısından çok

büyük faydalar sağlayacağına inanıyorum." diye konuştu.

ZF firmasının yöneticisi Hermann Beck de ASO Teknik Koleji'nin çok iyi bir okul ve gelecek adına çok güzel bir yatırım olduğunu kaydetti.

Makine yatırımlarının 10 yıl içinde eskidiğini anlatan Beck, "İnsana yapılan yatırım ise 30-40 yıl devam ediyor. Okula geç de olsa bir hediye vermek istedik." dedi.

Hermann Beck, ASO Teknik Koleji'ndeki derslikleri de gezerek, eğitim olanakları konusunda okul yönetiminden bilgi aldı.



Romanya Büyükelçisi ASO Başkanı Özdebir'i ziyaret etti

16 Ocak 2015



Romanya Büyükelçisi Radu Onofrei, 16 Ocak tarihinde Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti.

Ziyarete ASO ile iş birliği içinde bulunarak, iki ülke arasındaki ticaret hacmini arttırmak için görüş alışverişinde bulunuldu.

Kenya Büyükelçisi ASO Başkanı Özdebir'i ziyaret etti

5 Şubat 2015



Kenya Büyükelçisi Julius Kiema Kilonzo, 5 Şubat tarihinde Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti.

Ziyarete ASO ile iş birliği içinde bulunarak, iki ülke arasındaki ticaret hacmini artırmak için görüş alışverişinde bulunuldu.

ASO Başkanı Özdebir, YÖK Başkanı'nı ziyaret etti

11 Şubat 2015



Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, YÖK Başkanı Prof. Dr. Yekta Saraç'ı makamında ziyaret etti.

YÖK Başkanı Prof. Dr. Yekta Saraç'ı yeni görevinden dolayı tebrik eden ASO Başkanı Nurettin Özdebir, mesleki teknik hakkındaki bazı tespitlerini Saraç'a ilettili.

Ruanda Cumhuriyeti Büyükelçisi ASO Teknik Koleji'ni ziyaret etti

17 Şubat 2015



Ruanda Cumhuriyeti Büyük Elçisi Cezar Kayizari, Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan ASO Teknik Koleji'ni 17 Şubat tarihinde ziyaret etti.

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'in eşlik ettiği ziyarette Büyükelçi Kayizari'ye ASO Teknik Koleji hakkında bilgiler verildi.

Ziyarette ayrıca ASO Teknik Koleji'nde uygulanan

modelin Ruanda da yapılması için muhtemel iş birliği konuları ele alındı.

ASO Teknik Koleji'ndeki çalışmalardan fazlasıyla etkilendiğini dile getiren Büyükelçi Kayizari; "Bu çalışmaları yerinde görmek şahsım ve ülkem adına oldukça büyük bir fırsat oldu. Burada edindiğim izlenimleri ülkemizde uygulamak adına devlet yetkililerimize rapor edeceğim." diye konuştu.



Gazi Üniversitesi Teknoloji Fakültesi Heyeti ASO Teknik Koleji'ni ziyaret etti

27 Şubat 2015



Gazi Üniversitesi Teknoloji Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Yusuf Özçatalbaş ve bölüm başkanları 27 Şubat tarihinde ASO Teknik Koleji'ni ziyaret etti. Üniversite-sanayi iş birliğini geliştirmek amaçlı 9 Ocak 2015 tarihinde Gazi Üniversitesi Teknoloji Fakültesi'nde düzenlenen etkinliğin devamı niteliğindeki ziyarete ASO Başkanı Nurettin Özdebir eşlik etti.

Son derece modern fiziki ve laboratuvar alt yapısı ile donatılmış koleji gezen Teknoloji Fakültesi heyeti devamında ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve kolejin kurucularından Doç. Dr. Şemseddin Özdemir ile mühendislik eğitimi ve sektörün beklentileri konusunda bilgi alışverişinde bulundu. Nihai olarak, Teknoloji Fakültesi

ile Ankara sanayisi arasındaki ilişkileri geliştirmek ve mühendislik eğitim sürecinde etkin bir ortak eğitim modeli geliştirmek üzere TEK-ASO Eğitim Komisyonu oluşturulmasına karar verildi.

Kolej öğrencileri ve eğitim kadrosunun hazır bulunduğu salonda bir konferans veren Prof. Dr. Yusuf Özçatalbaş, kendi eğitim-öğretim ve kariyer süreci ile ilgili hayatından kesitler ve kısa anekdotlarla başarıya giden yolu anlattı.

Ziyaretin sonunda ASO Başkanı Özdebir, Prof. Dr. Yusuf Özçatalbaş'a ASO Teknik Koleji'ne yaptığı eğitim katkılarından dolayı bir plaket takdim etti.



ASO Başkanı Nurettin Özdebir "Girişimcilik ve Yenilik" konulu konferansa katıldı

18 Mart 2015



Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, Atılım Üniversitesi İşletme Fakültesi tarafından düzenlenen iş dünyası ile akademiyi bir araya getiren Girişimcilik Eğitim Serileri II. "Girişimcilik ve Yenilik" konulu konferansa konuşmacı olarak katıldı.

Atılım Üniversitesi Orhan Zaim Konferans salonunda 18 Mart tarihinde gerçekleşen konferansa, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Atılım Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Abdurrahim Özgenoğlu, İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Hasan Ünal, öğretim görevlileri ve çok sayıda öğrenci katıldı.

Konferansta öğrencilere seslenen ASO Başkanı Nurettin Özdebir, sanayici olarak günümüz iş dünyasının gençlerden neler beklediklerini anlattı.

Dünya ekonomisinde hızlı gelişmelerin yaşandığı küresel bir rekabet ortamında bulduklarını belirten Özdebir; "Sanayicilerimiz, artık küresel ölçekte siparişleri hızla karşılamak için müşteri ilişkilerini derinleştirmek, bunun için de bilişim teknolojilerindeki gelişmelerden yararlanmak zorundadırlar." dedi.

İnovasyon, teknoloji geliştirme, müşteri profiline göre ürün farklılaştırması, müşterilere daha çok sayıda özel ürün sunmak gibi unsurların, küresel rekabetin ön şartlarından biri haline geldiğini söyleyen Özdebir; "Bu küresel rekabet ortamında iç ve dış pazarlarda rakiplerin sayısı artarken, müşterilerin de artan mal çeşidi ve ürün farklılaştırması nedeniyle marka ve üretici sadakati azalmaktadır. Değişen pazar ihtiyaçlarına ce-

vap vermekte geciken ürün ve hizmet kalitesini geliştiremeyen, inovasyon yapamayan, iş süreçlerini modernleştirilmeyen firmalar cezalandırılıyor." diye konuştu.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir: "Ne bildiğinizden çok, bildiklerinizle neler yapabildiğiniz önemli"

Günümüzde yüksek katma değerli bilgi ve teknoloji yoğun mal üretilen sektörlerde gerçekleştiğini dile getiren Özdebir; "Bu sektörler, temel bilimler ve matematik donanımlı, sorunları tespit etme ve çözüm üretebilme becerisine sahip, değişen koşullara uyum sağlayabilen yaratıcı bireyler istiyor. Çünkü inovasyon ancak bu becerilere sahip bireylerle mümkün. Biz ise, bu becerilere ve donanıma sahip yeterli sayıda bireyler yetiştiremediğimiz için küresel ekonomiyle, değer zincirinin alt halkalarında düşük katma değer yaratarak entegre olmuş durumdayız. Bu durumu değiştirmek, beceri açığını kapatarak inovasyona yönelmek ve değer zincirinin üst halkalarına tırmanmak zorundayız. Şirketlerin sizde aradığı becerilerin başında bence öğrenme yeteneği gelmektedir. Bilginin hızla eskidiği bir çağda yeni bilgiye ulaşmak ve onu kullanabilmek büyük önem taşımaktadır. Yani ne bildiğinizden çok, bildiklerinizle neler yapabildiğiniz önemli." dedi.

İş dünyasının öğrencilerde aradığı iki önemli becerinin sorun çözme ve liderlik olduğunu söyleyen Özdebir; "Parça parça bilgileri derleyip, aradaki bağlantıları kurup onları sorun çözümüne yöneltme becerisi, içinde bulunduğumuz rekabet ortamında büyük önem taşımaktadır. İnovasyonun öneminin her geçen gün arttığı bir dönemde yaşıyoruz. Ancak inovasyon giderek daha fazla grup çalışması gerektiriyor. Burada sizde aranan diğer bir beceri de liderlik becerisi. Bir grupta çalışırken, karşılaşılan sorunları çözmek için uygun zamanda ortaya çıkmak ve gruba liderlik etmek ve gerektiğinde kenarda durup bir başkasına liderlik fırsatı vermek sizde aranan becerilerden olacak." diye konuştu.



Özdebir, OSİAD Genel Kurulu'na katıldı

7 Şubat 2015



ASO Başkanı Nurettin Özdebir, OSTİM Sanayici ve İşadamları Derneği'nin 24. Genel Kurulu'na katıldı.

Nurettin Özdebir, genel kurulda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin üretmediğini belirterek, "Üretmeyen ülkeler eninde sonunda yönetilmeye başlar." dedi. Sanayinin uzunca bir süredir geri planda olduğunu savunan Özdebir, sanayi politikalarında değişikliğe gitmek gerektiğini ifade etti. Özdebir, reel sektörün borcunda ciddi bir hızlanma olduğuna dikkati çekerek, "Türkiye'deki kanunlar ve mevzuatlar, girişimci-

nin ve sanayicinin işini iyi yapabilmesi için yeniden düzenlenmeli. Bunun için hep beraber çalışmamız lazım." diye konuştu.

Eski OSİAD Başkanı Adnan Keskin de olağanüstü gelişmelerin yaşandığı bir dönemden geçildiğini söyledi. Siyasetin gölgesinde ekonominin gerçek sorunlarının tartışılmadığına işaret eden Keskin, işsizlik, sanayi üretimindeki gerileme, eğitim kalitesindeki düşüklük, orta gelir tuzağı gibi konuların esas gündemi oluşturması gerektiğini vurguladı.

KOBİ'lerin, finansa erişmekte büyük sıkıntı çektiğini belirten Keskin, "Finans imkânlarından yararlanamayan işletmeler güçsüzleşiyor ve varlığını devam ettiremiyor. Üretim çarkları duruyor, sanayi gelişmiyor ve zincirleme etki ile ülkenin sosyal ve ekonomik dengeleri sarsılıyor." ifadelerini kullandı.

Seçimler sonunda Ahmet Kurt, OSİAD'ın yeni genel başkanı oldu.



TÜSİAV'dan Mehmet Doğanlar'a 15. Yıl Şükran Plaketi

28 Şubat 2015



Türk Sanayici ve İşadamları Vakfı (TÜSİAV) Başkanı Veli Sarıtoprak, kurulduğu günden bu yana vakıfta çeşitli görevler üstlenen ve şu anda Başkan Yardımcılığı görevini yürüten Mehmet Doğanlar'a düzenlenen törenle 15. yıl şükran plaketi verdi.

ASO'da düzenlenen törende bir konuşma yapan Veli Sarıtoprak, Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini de sürdüren Mehmet Doğanlar'ın bir Ankara sevdalısı olduğunu vurgula-

arak, hayatının 30 yılını Ankara'ya katkı sağlamak amacıyla sivil toplum gönüllüsü olarak geçirdiğini ifade etti. Doğanlar'ın 15 yıldır Vakıf'ta yardımcılığını yürüttüğünü belirten Sarıtoprak, "Büyük bir özveriyle hepimize örnek olan kardeşim Mehmet Doğanlar'a tüm Ankara adına şükranlarımı sunuyorum." dedi.

Mehmet Doğanlar da TÜSİAV'ın kurucusu olduğunu ve burada görev yapmaktan büyük bir onur duyduğunu belirterek, "Hiçbir zaman koltuk sevdalısı olmadım. Ankara için bir nefer olarak görev yaptım ve bundan sonra da görev yapmaya devam edeceğim. Yaşadığımız bu kente sahip çıkmak, bir Ankaralılık bilinci oluşturmak hepimizin görevi. Umarım gençlere doğru örnek olmuşumdur." diye konuştu.

Doğanlar'a daha sonra 15. yıl şükran plaketi ile Vakıf üyesi Yılmaz Doğan'ın ahşap üzerine lazer işleme tekniği ile yaptığı ve üzerinde İhlas Suresi olan tablo hediye edildi

ASO'dan CHP Ankara İl Başkanlığı'na ziyaret

28 Ocak 2015



Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, CHP Ankara İl Başkanlığı'na getirilen Adnan Keskin'i 28 Ocak tarihinde makamında ziyaret etti.

ASO Başkanı Özdebir ziyarette yaptığı konuşmada Keskin'e yeni görevinde başarılar diledi. Ülkesine yararlı olmak isteyen sanayicilerin, siyasetin içinde yer alması gerektiğini belirten Özdebir, siyasi partilerin, toplumdaki farklı görüşlerin, grupların düşüncelerini hayata geçiren kuruluşlar olduğunu kaydetti.

Adnan Keskin de ziyareti için Özdebir'e teşekkür ederek, iş hayatını ilgilendiren konularda neler yapacaklarını çok iyi bildiklerini ifade etti. Keskin, her kesime kapılarının açık olduğunu, Ankara İl Başkanlığı'nı çok iyi yerlere getireceklerini belirtti.

Özdebir MÜSİAD Ankara Şubesi'nin 21. Olağan Genel Kurulu'na katıldı

7 Ocak 2015



Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD) Ankara Şubesi'nin 21. Olağan Genel Kurulu yapıldı. Rixos Otel'de 7 Ocak tarihinde düzenlenen Genel Kurul'un açılışına ASO Başkanı Nurettin Özdebir'in

yanı sıra Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, DEİK Başkanı Ömer Cihad Vardan, MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak, Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek ile ATO Başkanı Salih Bezci de katıldı.

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci Genel Kurul'da yaptığı konuşmada geleceği teminat altına almak ve genç nesile daha da sağlam bir ekonomi bırakmak adına çalıştıklarını söyledi.

Genel Kurulda başkanlığa seçilen İlhan Erdal, "Üretmeden, inşa etmeden, teknolojimizi geliştirmeden, Ar-Ge ve inovasyona önem vermeden hedeflerimize ulaşamayız." diye konuştu.

ASO Başkanı Özdebir Ticaret Ataşeleri yemeğine katıldı

28 Şubat 2015



Ankara Ticaret Odası ticaret ataşelerine Kral Midas'ın son akşam yemeğinde yediği yemeklerden esinlenilerek yapılan bir yemek verdi.

ATO'nun ikincisini düzenlediği ticaret ataşeleri yemeği Sheraton Ankara Hotel'de 28 Şubat tarihinde düzenlendi. Yemeğe ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ATO Başkanı Salih Bezci ile çok sayıda ticari ataşe ve diplomat katıldı.

Kral Midas'ın son akşam yemeğini yediği tabakların gömülü olduğu Tümü'lüs'te yapılan çalışmalarda tabaklardan elde edilen bulgular neticesinde hazırlanan bu yemek, Türkiye Aşçılar Federasyonu Başkanı Zeki Açıkoz ve ekibi tarafından hazırlandı.

TÜGİAD Ankara Şubesi Yönetim Kurulu ASO Başkanı Özdebir'i ziyaret etti

30 Ocak 2015



Türkiye Genç İşadamları Derneği Ankara Şubesi Yönetim Kurulu, ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i 30 Ocak tarihinde makamında ziyaret etti.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir ziyarette yaptığı konuşmada, kentin sahip olduğu uluslararası akredite hastane potansiyeli ile çok cazip bir sağlık turizmi merkezi haline geldiğini belirterek, genç iş adamlarına Afrika pazarına yönelik çalışmalar yapmaları çağrısında bulundu.

TÜGİAD Ankara Başkanı Türker Naslı ise görüşmede, Ankara'nın sorunlarını masaya yatırdıklarını, özellikle Afrika konusunda çok önemli deneyime sahip Özdebir'den bilgi aldıklarını anlattı. Özdebir'in, Türkiye'nin ihracat rakamlarının hedeflerin gerisinde kaldığı konusundaki endişelerini paylaştıklarını kaydeden Naslı şunları söyledi:

"ASO Başkanı Özdebir, Afrika pazarına yönelmemizi istedi. Özellikle Batı Afrika'da Gana, Benin, Angola gibi ülkeler petrole ulaştılar. Bu ülkelerin ciddi petrol rezervleri var. Orada petrol sahası bile alınabilir. Çok büyük orman varlıkları var. Ağaçları çok değerli. Bir tesis kurup, Türkiye'ye kereste getirilebilir. Pamuk yetişiyor, çırçır yapma kabiliyetleri yok. Çırçır fabrikası kurulabilir. Kaju,

kahve, kakao alternatifleri var. Genç iş adamları olarak bizde bu cesaret var. Üyelerimizi Özdebir'in tavsiyeleri doğrultusunda Afrika pazarına yönlendireceğiz."

Dünyada sağlık turizminin başkentinin ABD'nin Houston kenti olduğunu, Ankara'nın da sahip olduğu uluslararası akredite hastane potansiyeli ile çok cazip bir sağlık turizmi merkezi haline geldiğini belirten Nash, Özdebir'in Ankara'nın sağlık turizminde Afrika'ya yönelmesini önerdiğine de işaret ederek, "Afrikalıların Houston'u Ankara olabilir. Afrika'da artık çok zengin bir zümre var.

Sanayide, ihracatta, turizmde hedefimiz Afrika olmalı. Bu zengin kesim, bugüne kadar sağlık hizmetlerini Avrupa'dan, ABD'den alıyordu. Son terör olaylarından sonra vize almakta zorlanıyorlar. Ayrıca, Avrupa'da, ABD'de kendilerini ikinci sınıf vatandaş olarak görüyorlar. Türk kültüründe ırkçılık olmadığından rahatlıkla Türkiye'ye gelebilirler. Sorunumuz, tropik hastalıklar konusunda tecrübeli doktor azlığı, örneğin bizde sıtma kalmadığı için bu konuda uzman doktor da yok. Sıtma teşhisi koyamıyorlar. Doktorlarımızı bu konuda eğitmemiz, ardından Afrika pazarına yönelik çok ciddi tanıtım atacağına geçmemiz lazım." diye konuştu.

Serpil Polat Ankara İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı oldu

5 Ocak 2015



Ankara Sanayi Odası'nın koordinatörlüğünde çalışmalarını sürdüren TOBB Ankara İl Kadın Girişimciler Kurulu'nda 5 Ocak tarihinde yapılan seçimler sonucunda başkanlığa Serpil Polat seçildi.

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu'nda her oda ve borsa, ayrı ayrı yaptıkları seçimle icra komitesi için kendi üyelerini seçti. Seçimlere göre İcra Komitesi şu isimlerden oluştu: Serpil Polat, Ayşegül Çakmak Genç, Belma Yılmazyigit, Emine Merve Olgun, Nazlı Gülder Başar, Halise Sena Moray, Perihan Meral Çetin, Aydan Ufuktepe, Emine Dilşen Kara, Gözde Erbaz, Kadriye Esra Aygün, Nilgün Yıldırım, Nuray Başar, Ülkü Ayhan Özek, Ümit Ataseven.

Ankara İl Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi ilk toplantısını Ankara Sanayi Odası'nda yaparak görev dağılımını gerçekleştirdi. Toplantıda, başkanlığa Serpil Polat, başkan yardımcılıklarına ise Perihan Meral Çetin, Ayşegül Çakmak Genç, Belma Yılmazyigit, Halise Sena Moray, Emine Merve Olgun ve Nazlı Gülder Başar seçildi.

Seçimlerin ardından Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi üyelerini ziyaret eden Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, İcra Komitesi üyelerinden, kadınların iş hayatında daha aktif rol almalarını sağlamak için daha çok çalışmalarını istedi. Erkek egemen bir toplumda yaşadığımızı ve bu yüzden kadını geri plana atma kültürünün benimsendiğini belirten Özdebir; "Kadınlarımıza gerçekten ihtiyacımız var. Kadının elinin değdiği yer değişiyor. Başka bir güzellik başka bir düzen geliyor.

Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşabilmesi için girişimci kadınların artması ve desteklenmesi lazım. Çünkü kadınlarımız iş konularında daha çok alternatifli düşünebildikleri için iş zekâsı olarak erkeklerden daha iyi karar verebiliyorlar. Bir araştırmaya göre Amerika'da yönetici seviyesindeki insanların yüzde 65'i kadınlardan oluşuyor. Bizim de 2023 hedeflerine ulaşabilmemiz için kadın girişimcilerin desteğine ihtiyacımız var." diye konuştu.

TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Devir Teslim Töreni ASO'da yapıldı

26 Şubat 2015



Ankara Sanayi Odası'nın koordinatörlüğünde çalışmalarını sürdüren TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanlığı devir teslim töreninin de yapıldığı 1. Olağan Genel Kurul toplantısı Ankara Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde 26 Şubat tarihinde gerçekleşti.

Toplantıya, ASO Başkanı Nurettin Özdebir'in yanı sıra Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Müsteşarı Nesrin Çelik, eski Turizm ve Devlet Bakanı Güldal Akşit, Ankara Ticaret Odası Başkanı Salih Bezci, Beypazarı Ticaret Odası Başkanı Necdet Çalışkan, TOBB Ankara İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Serpil Polat ve çok sayıda kadın girişimci kurulu üyeleri katıldı.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir törende yaptığı konuşmada, kadının istisnai bir varlık olduğunu belirterek, toplum olarak kadına gereken saygıyı, özeni ve hürmeti göstermekte sıkıntılar olduğunu kaydetti. Pozitif ayrımcılığa karşı olduğunu dile getiren Özdebir, "Kadınlarımızın ihtiyaçları varmış gibi pozitif ayrımcılık yapılmasına karşıyım. Önünde engel olunmayan kadınların ne kadar başarılı olduklarına şahit oldum." diye konuştu.

Kadınların iş gücüne katılım oranının artması gerektiğini söyleyen Özdebir, eğitim düzeyi yükseldikçe kadınların iş gücüne katılım düzeyinin arttığını ifade etti. Girişimcilik kadınlara gösterdiği yüksek ilginin kendilerini çok memnun ettiğini belirten Özdebir, bunun devam etmesini istedi.

TOBB Ankara İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Serpil Polat ise, kadın girişimciliğinin istihdamı arttırmaya yönelik bir çözüm olmanın yanı sıra toplumsal gelişimi destekleyecek bir çalışma olduğunu söyledi. Girişimci kadınların, girişimcilik, eğitim ve öğretim imkânlarından şirket kurmaya kadar ihtiyaç duyulan her alanda bilgi alabilecekleri bir telefon hattı kurulduğunu anlatan Polat, "Alo kadın girişimcilik hattı ile girişimci olmak isteyen kadınlarımız, 'neyi, nasıl yapacağım' kaygısı duymadan sadece bir telefon numarası tuşlayarak, ücretsiz danışmanlık hizmeti alabilecek." dedi.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Müsteşarı Nesrin Çelik de kadın girişimcilerin farklı iş alanlarındaki varlıklarının artırılması ve hak ettikleri konuma ulaşmaları için eğitim ve finansman desteğinin yanı sıra kadın girişimcileri cesaretlendiren hizmetlerin sunulması gerektiğini belirtti. Çelik, bir ülkenin refahı ve kalkınmışlığı açısından kadının iş gücü piyasası içinde yer almasının hem kendileri hem de toplum için önemli sonuçları olduğunu söyledi. Çalışma hayatında kadınların ekonomik özgürlük sağlarken, özgüvenlerini ve toplumsal saygınlıklarını arttırdıklarını anlatan Çelik, aile içindeki konumlarını iyileştirmenin aile refahını da yükselttiğini ifade etti. Türkiye'de kadın istihdamının artırılmasında, kadın girişimciliğinin teşvik edilmesinin ve desteklenmesinin üzerinde önemli durulduğunu dile getiren Çelik, kadın girişimciliğinin, küreselleşme sonucu artan rekabet ortamında, yaratacağı yeni ekonomik fırsatlar nedeniyle büyümenin önemli bir bileşeni konumunda olduğunu kaydetti.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Müsteşarı Nesrin Çelik'in ardından eski Turizm ve Devlet Bakanı Güldal Akşit katılımcılara hitap etti.

Ankara Ticaret Odası Başkanı Salih Bezci de kadınların çok azimli ve çalışkan olduklarını söyledi.

Konuşmaların ardından eski Başkan Birten Gökyay, görevini Serpil Polat'a devretti.



Özdebir "ART Ankara Çağdaş Sanatlar Fuarı ve Design Ankara Endüstriyel Tasarım Fuarı"nın açılışını yaptı

11 Mart 2015



Atis Fuarçılık tarafından organize edilen "ART Ankara Çağdaş Sanatlar Fuarı ve Design Ankara Endüstriyel Tasarım Fuarı" 11 Mart tarihinde ART Congressium'da düzenlenen törenle açıldı.

Açılışını Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'in gerçekleştirdiği fuara, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreteri, Büyükelçi Viktor Tivurkin, Endüstriyel Tasarım Meslek Kuruluşu Ankara Şube Başkanı Çağrı Şahin, Tüm Sanat Galerileri Derneği Başkanı Kürşat Yılmaz, Birleşmiş Res-samlar, Heykeltıraşlar Derneği Başkanı Mehmet Ali Doğanlar ve çok sayıda sanatsever katıldı.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir: "Ankara'yı kültür ve sanatta da geliştirmemiz lazım."

Fuarın açılışında konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Cumhuriyet'in ilk yıllarında Ankara'nın kültür ve sanat alanın-

da öne çıktığını ve bu etkinliklerin çokça yapıldığı önemli bir yer olduğunu belirtti. Özdebir; "Maalesef her geçen gün Ankara bu değerini kaybetmekte. Çünkü sanatçılara gerekli ilgi ve rağbet gösterilmemekte. Ankara'da şöhreti, parayı bulan İstanbul'a kaçıyor. Tabii İstanbul, çok cazip bir şehir. Dünyaya başkentlik yapacak özelliklere sahip bir yer. Ama unutmayalım ki biz Atamızın kurduğu bu Cumhuriyeti ve onun başkentini yaşatmamız, kültür ve sanatta da geliştirmemiz lazım. Sizler sanatçılar olarak belki üzerinize düşen görevi yapıyorsunuz. Bizim tarafımızdan yeterli ilgi ve alakayı görmediğiniz için Ankara'da durmayıp İstanbul'a kaçılıyorsunuz. Ama Ankara Sanayi Odası Başkanı olarak direnmenizi sizlerden istirham ediyorum. Aksi takdirde içi boşaltılmış, ruhu olmayan bir Başkent, bir sanayi kenti olabiliriz. Bu şehre değer katan, bu şehre ruh veren ve insanları şekillendiren aslında siz değerli sanatçılarınız."

Özdebir; "Tasarımcı arkadaşlarımı da çok tebrik ediyorum. Her zaman biraz hasetle İstanbul'daki faaliyetlerini gidip izliyorduk. Böyle bir dereceye girmiş ürünlerinin Ankara'da sergilenmiş olması da Ankara için ayrıca bir değer. Ankara sanayicilerine de biraz daha farkındalık kazandırmamız lazım. Müşterileriniz arasında Ankaralı sanayiciler var ama bu etkinliklerden Ankaralı'nın haberi yok. Bizim bir Ankaralılık bilinci ve Ankara'ya karşı bir aidiyet duygusu geliştirmemiz lazım. Burada da hepimize çok görevler düşüyor." diye konuştu.

Özdebir, konuşmasından sonra fuarda bulunan sanat galerisini gezerek bilgi aldı.



Ödüllü tasarımcılar sanayicilerle buluştu

11 Mart 2015



Ankara Sanayi Odası ve Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kurulu (ETMK) iş birliği ile düzenlenen "Ankara'da Tasarımcı-Sanayi İlişkisi" konulu panel, ünlü tasarımcılarla sanayicileri bir araya getirdi.

Ankara'da bu yıl Atis Fuarlık tarafından birincisi gerçekleştirilen "ART Ankara Çağdaş Sanatlar Fuarı ve Design Ankara Endüstriyel Tasarım Fuarı'nın ikinci gününde, Ankara Sanayi Odası ve ETMK iş birliği ile düzenlenen ve sanayici ile tasarımcıyı bir araya getiren "Ankara'da Tasarımcı-Sanayi İlişkisi" konulu panel

Congresium'da yapıldı.

Moderatörlüğünü ODTÜ öğretim görevlisi ve ETMK Ankara Şube Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Barış Yazıcı'nın yaptığı panelde, Ersu Mobilya Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Ata, Ertunç Özcan Fabrika Müdürü Ayşegül Samur, Arlight Aydınlatma Genel Müdürü Cemil Arlı, tasarımcılar Ece Yalım, Orhan Daybelge, Hakan Telışık ve Hakan Boğazpınar konuşmacı olarak yer aldı.

Katılımcıların ilgisinin oldukça yoğun olduğu ve ünlü tasarımcıların birikimlerini paylaştığı panelde endüstriyel tasarım, firma ürünleri için tüketicide kalıcı ve çekici bir etki oluşturabilmek, marka yaratabilmek, sanayicilerin endüstriyel tasarıma bakışı, Ankara'da özellikle mobilya, savunma ve medikal sanayicilerini uluslararası rekabete hazırlamak gibi konular ele alındı.

Fuarda, Design Türkiye Endüstriyel Tasarım yarışmasında geçen yıl dereceye giren bazı ürünler de sergilendi.





Özdebir AKSİAD'ın 12'nci Olağan Genel Kurulu'na katıldı

25 Mart 2015



Akyurt Sanayici ve İş Adamları Derneği (AKSİAD)'nin 12'nci Olağan Genel Kurulu 25 Mart 2015 tarihinde Esenboğa Airport Otel'de yapıldı.

Genel Kurula Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'in yanı sıra Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Melih Gökçek, İlçe Kaymakamı Mustafa Yiğit, Akyurt Belediye Başkanı Gültekin Ayantaş, İç Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri

Federasyonu Başkanı Nihat Güçlü, Ostim Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı Ahmet Kurt, Hasanoğlu Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı Çetin Tekin, AKSİAD Yönetim Kurulu üyeleri ve AKSİAD üyesi iş adamları katıldı.

Genel kurulda bir konuşma yapan ASO Başkanı Özdebir, hızlı bir değişim ve dönüşüm içerisinde olan Türkiye'nin buna yön verebilmesi için sivil toplum örgütlerine ihtiyacı olduğunu söyledi. Seçim atmosferine girildiği bu dönemde milletvekili adayı olan sanayicileri de kutlayan Özdebir, "Herkes son derece iyi niyetle bu vatan için bu millet için bir şeyler yapmaya çalışıyor. 'Akıllar pazara çıkarılmış, herkes dönmüş kendi aklını geri almış.' Onun için bizim derdimizi bilen, bizim derdimizi anlatan insanların Meclis'te olması lazım. Buna siyaset açısından da ihtiyacımız var." diye konuştu.

Ankaralı kadın girişimcilerin BM çıkarması

21 Mart 2015



Çalışmalarını Ankara Sanayi Odası koordinatörlüğünde yürüten TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Serpil Polat ve bazı üyeler New York'ta Birleşmiş Milletler Dünya Kadınlar Günü toplantılarına katılarak Ankara'yı başarıyla temsil ettiler.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Müsteşarı Nesrin Çelik, bazı milletvekilleri ve bürokratlarla birlikte 8 Mart 2015 tarihinde New York'ta bir hafta süren Birleşmiş Milletler Kadın Statüsü toplantılarına Ankara'dan ilk defa katılan Kurul Başkanı Serpil

Polat, Başkan Yardımcısı Meral Çetin ve Kurul Üyesi Kadriye Esra Aygün önemli etkinlikler içinde yer alma fırsatı buldular.

8 Mart Dünya Kadınlar Günü programı ile başlayan etkinlikler, 9 Mart tarihinde Kadın Statüsü Toplantısı ile devam etti. Ziyareti değerlendiren TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Serpil Polat, bir hafta içinde 10'dan fazla etkinliğe katıldıklarını belirterek, Ankara'yı ve Türkiye'yi bu toplantılarda temsil etmekten büyük gurur duyduğunu söyledi. BM'de önemli ilişkiler kurduklarını da belirten Polat, önümüzdeki yıl için de davet aldıklarını ve daha büyük bir heyetle bu toplantılarda yer almayı planladıklarını açıkladı.

BM etkinliklerine Ankara Sanayi Odası'nın desteğiyle katıldıklarını belirten Polat, "Özellikle ASO Başkanımız Nurettin Özdebir'e teşekkür ediyorum. Her konuda bize destek olan, yol gösteren, birikimiyle ufuk açan bir insan. Bu seyahatte geliştirdiğimiz ilişkilerimizi, inşallah önümüzdeki yıl daha büyük bir heyetle New York'a giderek daha etkin olmak istiyoruz." dedi.

ASO'da "Nükleer Endüstride Yerli Katkı Projesi" toplantısı düzenlendi

5 Şubat 2015



Ankara Sanayi Odası ile çatı kuruluş olarak devam eden, 14. URGE. 041 NuclIndusTRY- Nükleer Endüstri'de Yerli Katı Projesi kapsamında; ihtiyaç analizi faaliyeti süreçleri ve analiz metodolojisinin detaylarını küme üyesi firmalarla değerlendirebilmek amacıyla ilk bilgilendirme toplantısı 5 Şubat tarihinde ASO'da gerçekleştirildi.

Toplantıya ihtiyaç analizi faaliyetini gerçekleştirmek üzere küme oy çokluğu ile seçilmiş olan Hacettepe TTM konsorsiyumu temsilcilerinden, Hacettepe Üniversitesi Nükleer Enerji Mühendisliği Bölümü adına Doç. Dr. Şule Ergün, Makine Mühendisliği Bölümü'nden Yrd. Doç. Dr. Benat Koçkar ve Yrd. Doç. Dr. Özgür Ünver, Hacettepe TTM Genel Müdür Yardımcısı Dr. Sanem Yalçıntaş Gülbaş, Hacettepe TTM Uzmanı Salim Öztürk, Sinem Arıcan Alpay, Gazi Üniversitesi TTO Genel Müdürü Hanzade Sarıççek, Gazi Üniversitesi TTO Uzmanı Hakan Başer, TTGV temsilcisi Serkan Bürken, Tülay Akarsoy Altay, Salim Tahhan ve Pöyry firması İş Geliştirme Yöneticisi Fatih Babuçcu; proje kümesinde yer alan üye firma tem-

silcileri ve proje gözlemci kuruluşu olarak yer alan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı NEPUZ uzmanı katıldı.

Toplantıda ilk olarak Hacettepe TTM Uzmanı Salim Öztürk tarafından analiz metodolojisi detaylarına ait bilgilendirme ASO üyeleri ile paylaşıldı. Konsorsiyum ortağı Pöyry firmasının proje deneyimlerine yer veren sunum ile devam eden toplantının ikinci bölümünde ise Doç. Dr. Şule Ergün, nükleer santraller hakkında bilgilendirme sunumunu gerçekleştirdi. Toplantı, ASO üyesi firmalarının da etkileşimli katılımı ile gerçekleşen soru cevap kısmı ile sona erdi.



ASO'da "İnternetle Güçlü KOBİ" semineri düzenlendi

24 Şubat 2015



"İnternetle Güçlü KOBİ" seminerinde; sosyal medya, reklam kampanyaları ve medya planlaması konusunda IAB Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Şeker, dijital reklam türleri ve mobil pazarlama konusunda IAB Türkiye Eğitim Yürütme Kurulu Üyesi Banu Barbarosoğlu, video reklamcılığı konusunda ise Nokta Reklam Operasyonları Yöneticisi Elif Ersoy Yurttaş sunum yaptı.

Ankara Sanayi Odası iş birliği ile gerçekleştirilen seminerde internetin gelişimi, iş hayatına ve reklamcılığa getirdiği yenilikler ve imkânlar anlatıldı.

Seminerin açılış konuşmasını yapan IAB Türkiye Genel Koordinatörü Aygen Tezcan şu bilgileri verdi: "İnternetle birlikte iş yapış şekillerimiz de değişti. Artık markalar sadece bulunduğu bölgeyle hatta ülkeyle sınırlı değil. Dileyen marka dünyadaki müşterilere ürün tanıtımı yapabiliyor, internetten sipariş alabiliyor, satış yapıyor. Sıra reklama geldiğinde işler daha da güzelleşiyor. Çünkü internet büyük, küçük

tüm firmalara çok çeşitli reklam olanağı sunuyor. Televizyon, gazete gibi geleneksel mecralardan farklı olarak, internette daha küçük bütçelerle nokta atışı yapılabiliyor, reklam yatırımlarının geri dönüşü kurucu kuruluşuna hesaplanabiliyor."

"Artık markalar da online olmak zorunda"

Markaların dijitalle yatırım yapmadan ayakta duramayacağını altını çizen Tezcan, "Türkiye'deki internet kullanıcılarının yüzde 63'ü markaların online iletişiminin marka kararını etkilediğini düşünüyor. Türkiye'deki internet kullanıcılarının yüzde 70'i sevdikleri markaların sitelerini ziyaret ediyor, yüzde 55'i sosyal medyada takip ettikleri markaları satın alıyor, yüzde 52'si ise TV seyrederken aynı zamanda internette dolaşiyor. İnternet, günlük hayatımızın vazgeçilmez bir parçası. Firmalar varlıklarını sürdürbilmeleri için artık internetten kaçamazlar, insanlara ulaşmak için artık markalar da online olmak zorunda." diyerek sözünü tamamladı.

Seminerin son bölümünde ajans ve markalar, katılımcılarla dijital reklam konusundaki deneyimlerini paylaştı. Plan B Reklam Genel Müdür Yardımcısı Rafy Varon ve Çiçek Sepeti Pazarlama ve İş Zekası Direktörü Cemil Toksöz, Çiçek Sepeti için ilk kurulduğu andan itibaren internet reklamcılığının katkısıyla nasıl hızla büyüdüklerini anlatırken; Mor Portakal Ajansı Başkanı Selman Yurteri ve Ankara'da da yerel bir firma olan Işıl Halı Yıkama'nın yöneticisi Tolgahan Günay ise firma için yaptıkları dijital kampanyaya ve kampanya sonunda firmanın marka bilinirliğinin gelişmesine ve satışlarında kaydedilen artışa değindi.



The Ankara Residence

Çankaya'da kısa/uzun dönem
kiralık ev-ofis, servisli daireler

www.theankararesidence.com

+90 312 440 59 94

Nevra SEREZLİ

Tiyatro hayatım bitti diyemem. Piyas bulamadığım için oynayamıyorum. İyi bir piyasa ve iyi bir prodüksiyon bulduğum takdirde devam edeceğim tabii ki.





Ankara’da doğdunuz ve 1,5 yaşındayken İstanbul’a yerleştiniz. Amerikan Kız Koleji yıllarında tiyatro kolu çalışmalarına katıldınız. Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Zaten başını söylediniz. Bebek ilkokulu’ndan sonra Amerikan Kız Koleji’ni kazandım. 1962 senesinde burs kazanıp Amerika’ya 1 sene burslu talebe olarak gittim. Döndüğüm yıl sene kaybetmedim de okula devam ettim. Çünkü okulun meydana getirdiği bir burs programıydı ve okuldan sadece 4 kişi gitmişti. Orada tiyatro dersleri, modern bale dersi aldım ki o sonra bana meslek hayatımda çok büyük fayda gösterdi ve en sonunda sezon bitiminde okul piyesinde rol aldım, ilk defa Amerika’da sahneye çıkmış oldum. Yani Amerika’da oyun oynadım dersem yalan söylememiş olurum.

Yıllar sonra İngiltere’de hem İngilizce hem Türkçe oynadım, müzikallerde, ‘Nalınlar’da oynadım. İtalya’ya Haldun Dormen tiyatrosu sayesinde gittik. Döndükten sonra okulu bitirdim, Dormen Tiyatrosu’na teklif geldi, girdim, 1 senede LCC’de tiyatro dersleri çalıştım. Zaten onun sayesinde Haldun Dormen bana teklif etti, ‘Cengiz Hanın Bisikleti’yle profesyonel hayata başlamış oldum. Yıllar gerisini getirdi. Sonra Dormen Tiyatrosu, Metin’le evliliğim, Çevre Tiyatrosu, Egemen Bostancı ile müzikaller ‘Hisseli Harikalar’, Kastelli Vakfı ile ‘Geceye Selam’ müzikali, sonra Devekuşu Kabare, sonra tekrar Dormen Tiyatrosu, arkasından Tiyatro İstanbul, sonuna kadar Tiyatro İstanbul’la da bitti ancak tiyatro hayatım bitti diyemem. Piyes bulamadığım için oynayamıyorum, iyi bir piyes ve iyi bir prodüksiyon bulduğum takdirde devam edeceğim tabii ki.

Tiyatroya başlamanızda babanızın çok büyük etkisi var.

Çok. Babam Yeşilçam’a izin vermedi ama tiyatroya izin vermişti. Ama o zamanki Yeşilçam şimdiki gibi daha prestijli, daha iyi anlatılan bir durum değildi. Kulaktan dolma, Yeşilçam’ın şartlarının çok zor olduğu, kötü geçtiği anlaşılıyordu. O yüzden de insanlar orada pek yer almak istemiyordu. Yani aileler korkardı kızlarını Yeşilçam’a sokmaya. Zaten diğer büyük sanatçıla-

Hayatta en büyük önem verdiğim şey aile. Aileler, çocuklarını okumaya ve öğrenmeye yönlendirmeliler. Küçük bir çocuk daha yetişirken bilmem ne telefonun altı numarasını, beş numarasını nereden bilecek. Bunlar anne-babanın kendini gösterme çabası, anne-baba hataları, hiçbiri çocuklarının hatası değil.

rın hayat hikâyelerini anlattıklarında ne kadar büyük zorluklarla başarıya eriştiklerini hep dinliyoruz. Ama Haldun Dormen’in babasını da babam tanıdığı için tiyatrodan oynamama izin verdi. Yoksa benim notlarım çok yüksekti, çok iyi bir talebeydim, Amerika’ya herhangi bir konuda eğitim almak için rahatlıkla burs alabilirdim ama tiyatro konusunda bursu kazanamadım. Zaten paramızda yoktu, paramla gidecek durumda değildim.

Zaten “Ailem Şahane Züğürtlerdi” diye bir lafınız da var.

Evet, hatta babam çok komik, çok şeker bir insandı. Kolej yıllarında oynarken Fransa’da bir tiyatro festivaline davet edilmiştik. Fransa’da bir şey almak isterim, gerekebilir diye babamdan biraz para istedim, bana bir miktar para verdi ve bana “I owe you” diye bir kağıt imzalattı, yani “Sana borcum var” diye yazdırdı ki döndüğümde bir iş bulur çalışırsam babama parayı geri ödeyeyim diye.

O bana çok güzel ders olmuştur hayatımda. Çocuklarıma da bunu aşılama çalışmışımdır. Hiçbir şey kolay elde edilmiyor ve bir para aldığın zaman babana dahi olsa ödemek zorundasın. Borca harca girmek kolay değildir esprisi! O yüzden ben şimdi bir kurumu kimseye bırakmam, öderim, ben de bırakmam, kimseye borçlu kalmam. Metin’le de hayatımız boyunca hiç kredi almadık mesela. Ne araba alırken ne ev alırken. Paramızı biriktirelim, paramız olsun, kendi paramızla alalım, kredi borcuna veya borca girmeyelim prensibimiz vardı. O kadar işlemiş ki bu babamdan da Metinden de bana, çocuklarıma da aynı şeyi işlemişimdir, onlarda yapamıyorlar. Onun için aile, aileden gelen bilgiler, prensipler o kadar önemli ki. Zaten benim hayatta tek, en büyük önem verdiğim şey aile. Bir numaraya aileyi koyarım. Sonra sıhhat, afiyet, daha sonra düzgün yaşam, ondan sonra meslek, başarı en son sırada. Hele para, keyif maddeleri onlar en en en son aşamada. Parayı da sadece hayatımı devam ettirmek için isterim, çalışmam da o yönde. Kimseye muhtaç olmadan, gene kimseden borç almadan evimin kirasını ödeyeyim, benzinimi ödeyeyim, yemeğimi alabileyim, üstüme

1980'li yıllarda müzikallerde Egemen Bostancı sayesinde çok büyük bir patlama yaşandı. Onun gibi deli bir yapımcı da ondan sonra bence hâlâ gelmedi. Harika devirler geçirdik. Artık o devre pek yaklaşılamaz diye düşünüyorum

başına alabileyim, bir sinemaya gidebileyim, bir tiyatroya gidebileyim, bir seyahate gidebileyim. Öyle yatlar, katlar, arabalar için değil. Tabii ki bir kadın olarak onlara heveslenmiyor musun? Giyimine, kuşamına, mücevherine tabii ki hevesleniyorsun, onu da yadsıyamam. Mesela Aslan burcuyum, giyinmeyi severim, kaliteyi severim, marka severim, hepsini severim o ayrı bir konu ama bunu hayatında prensip edinip edinmemek ayrı bir konu.

Mesela Kolej yıllarımda, devamlı partiler oluyor, çokta güzel bir kızım. Herkes gitmek istiyor, benle dans etmek istiyor, ben de oradaki insanlara kendimi göstermek istiyorum, dans etmek istiyorum. Babamdan, üstüme kılık kıyafet isterdim. "Yok şimdi para" derdi. "Ne gerek var, üstün başın önemli değil, seninle gidecek olan veya seni dansa davet edecek olan çocuk eğer üstündeki kıyafete bakarak çağıracaksa seni, zaten hiç çağırmasın. Senin kişiliğin, kalbin, kendin önemlisin. Üst-baş hiç önemli değil." derdi. Ve ben de bunu hiç kompleks yapmadım, çocuklarıma da aynı şeyi aşıladım. Mesela benim oğullarım çevrede hem çok sevilen, etrafta süksesi olan hem de çok yakışıklı çocuklardı. Teşvikiye'de oturuyorduk, ikinci el araba almıştk altlarına, 10 sene falan kullandılar, hiçte umurlarında değildi. Üstelikte sanatçı çocuklarıydılar. "Ya markanın ne önemi var" derler hâlâ bana. Yani önemli olan kafanın içindeki kişiliğin, ettiğin laf, bunlar önemli. Tabii ben de çıplak gezinsinler demiyorum ama biz de şimdi yeni moda, çok kınıyorum. İnşallah torunlarımda daha ileriki yaşlara gelmelerini görebilecek kadar yaşarım da onlara "Bu telefonun modası geçti, şimdi -isim vermeyeyim- yenisi çıktı, bunun beşincisi çıktı, altıncısı çıktı almam lazıma" hiç girmemek gerektiğini aşılarım. Tam tersi sen ne okudun, ne okuyorsun, neyi biliyorsun kızım, hangi lisanları öğrendin, bunu aşılamağa fayda var. Ne yazık ki çocukların hiçbir suçu yok. Ben şimdi böyle galeyana gelip konuşuyorum çünkü sinirlendiğim konular bunlar. Anneler, babalar böyle yapıyor çocuklarını. Küçücük bir çocuk daha yetişirken bilmem ne telefonun altı numarasını, beş numarasını nereden bilecek, anne-babanın kendini gösterme çabası, anne-baba hataları, hiçbiri çocuklarının hatası değil.

Çocuklar birazda çevrenin etkisinde kalıyor galiba.

Hiç katılmıyorum. Eve geldiklerinde aile çocuğuna doğruyu gösterirse, çevrenin hiç etkisi kalmaz. Ben de öyle bir çevrede büyüdüm ki Bebek'te, kolejde,

Boğaziçi ve Robert'te, bütün zengin arkadaşların arasında. Biz orta halli bir aileydik, şu kadarlık hayatımda kompleks yapmadım. Çünkü kendimize güvenirdik, iyi talebeydik. Anne-baba öyle getirdi. Şimdi o kadar çok şey borçluyum ki annemin babamın yetiştirmesine ve onlardan örnek alarak ben de iyi evlatlar yetiştirdiğime inanıyorum.

1971'de Altan Erbulak, Füsun Erbulak ve Metin Sezelili ile birlikte Çevre Tiyatrosu'nu kurdunuz. Ardından Egemen Bostancı ile müzikaller geldi, bu süreci bizimle paylaşır mısınız?

Müzikaller tabii çok büyük bir patlama yaşadı 80'li yıllarda, Egemen Bostancı'nın deliliği sayesinde ve onun gibi deli bir yapımcı da ondan sonra bence hâlâ gelmedi. Arada bir Türker İnanoğlu müzikallere olan sevgisinden, böyle bir şeye giriyor, müzikaller koymaya çabılıyor. İşte böyle deli adamların olması lazım. Çok büyük masraflı bir iş, altından kalkmak çok zor. Egemen de bütün bu müzikalleri yaparken, o devirde bir daire satmak zorunda kalmıştı.

Sonra arka arkaya Şener Şenler, Emel Sayınlar, Metin Akpınarların müzikalleri geldi. *Sait Hopsait, Şen Sazın Bülbülleri, Yedi Kocalı Hürmüz, Hisseli Harikalar...* Yani müthiş bir devirdi, Şan Tiyatrosu'na akın akın insanlar gelirdi ve o devri yaşamış insanlar onu aradıklarını söylüyorlar. Öyle bir şey olsa insan yine



gider tiyatroya. Gitmiyoruz “Çünkü seyredecek bir şey bulamıyoruz. Yol çok uzun, trafik çok kötü” diyorlar. Mesela bölge tiyatroları çok iş yapıyor. Diyelim ki CKM (Caddebostan Kültür Merkezi) çok iş yapıyor, ne götürürseniz full oynuyor, neden? İşte bütün o Caddebostan, Göztepe, Selamiçeşme o civar olduğu gibi oraya doluyor hatta insanlar yürüyerek geliyor tiyatroya. O tiyatrodaki bir koltuk eksik değil. Çünkü civar rahatlıkla oraya erişiyor. Profilo’da iyi bir oyun oynadığınız zaman bütün Mecidiyeköy, Şişli, Nişantaşı o civar, Etiler, Esentepe, Gayrettepe. Yani kolay ve yakınında olan yere gidiyor artık insanlar. Bizim devrimizde bu müzikalleri oynarken böyle bir sorun yoktu. Salonlar doluydu, inanılmazdı, müthişti. Harika devirler geçirdik. Artık o devre pek yaklaşamaz diye düşünüyorum.

Aynı zamanda reklam filmleri, televizyon dizileri ve sinema da yaptınız, birçok filmde rol aldınız ancak sinemaya çok sıcak bakmadınız. Biraz önce de bahsettiniz belki ama bunun nedeni konusunda neler söylemek istersiniz?

Sinemaya sıcak bakmadım değil de sinemada sonradan komedi filmlerinde rol aldım ama para kazanmak arzusuyla rol aldım. Sinemayı içimde seviyorum, çünkü şimdi daha rahat şartlarda çalışılıyor. Çok fazla üst üste film teklifi gelmiyor o ayrı bir konu. Hatta ‘Unutulmayanlar’ diye bir film çekmiştik, aradan kaç



sene geçmiş, bir basın toplantısında “Niye bu kadar ara verdiniz diye sordu gazeteciler. “Teklif gelmedi, ondan” dedim. Çok şaşırdılar, aaa espri yapmayın dediler. “Yoo espri değil, teklif gelmedi de ondan 15 sene ara verdim.” dedim. Hani Oxford vardı da okumadık misali, bize teklif geliyor da o yüzden mi oynamıyoruz.

Ama şimdi bir şansım açıldı, üst üste film teklifi geliyor, hatta bu hafta ‘Kocan kadar konuş’ adlı bir filmim başlıyor, bir ikincisi de çekilecek. Yaz ayında bir film teklifi var. ‘Senin Hikayen’ adlı filmde oynadım. Denk düşmesi lazım. Sizin rolle bağdaşmanız, rejisörle sizi düşünmesi lazım vs. Tiyatrodan aldığım zevki dizi çekiminde de sinema çekiminde de almıyorum, bu normal. Tiyatrodaki bir role başlıyorsunuz, aynı duygu yoğunluğu içinde devam ettiriyorsunuz. Final oluyor, perde önüne çıkıyorsunuz, alkış alıyorsunuz, bitiyor işiniz. Ama sinemada da dizide de bir sahne önce, bir sahne sonra aynı duyguyu 5 kere tekrarlamak zorunda kalıyorsunuz, bir sağdan çekiyor, bir soldan çekiyor, bir yakın plan çekiyor, sen aynı oyunu beş kere tekrarlayarak bir makine gibi vermek zorunda kalıyorsun. Hâlbuki tiyatrodaki öyle değil. O gün o performansı bir kere yapıyorsun. O seyirciyi ya etkiliyorsun ya da etkileyemiyorsun. Orada başlıyor ve bitiyor. O açıdan dizi çekiminde de ben çok mutlu olmuyorum. Bir sahne Salı günü, onun devamının kapı önü Perşembe günü gibi. Konsantrasyonum bozuluyor, rahatsız oluyorum. Ama yapmıyor muyuz, tabii ki yapıyoruz.

Ve tabii ki Metin Serezli... Yeri doldurulamayacak usta oyuncu Metin Serezli’yi bir aktör, bir eş ve bir baba olarak bize anlatır mısınız?

Metincim, bakıyorum şimdi defterlerime de ne kadar sevgi dolu, insan sevgisi dolu bir insanmış. Çocuklarına, evine, köpeğine, bize, evimizde çalıştırdığımız kadınlara, hatta herkese herkese benden daha iyi davranırdı. Çünkü “Senin yerin zaten başka, ben öbürlerine daha iyi davranmak zorunda kalırım.” derdi. Ve kendinden daha aşağı mesafedeki insanlara, işçilere,





yanında çalışanlarına müthiş önem verirdi. Önce onların kahvesini istetirdi, o kadar alçakgönüllüydü. O yüzden de cenazesi doldu, taştı. Hiç kimseye empoze etmedik, 1,5-2 ay boyunca evimin kapısı doldu. Ben böyle bir ilgi, böyle bir sevgi az gördüm, herkese nasip olmaz. Tiyatroda tören yapılmasını istememesi, onun kendini tabut üstünde, sahnesinde görmek istememesiydi. "Herkesi zorlamış oluruz, mecburen o törene gelmek zorunda kalırlar, çok sıkıcı oluyor, yormak istemiyorum insanları" derdi. Ne kadar ince bir düşünce ki aynı fikirdeyim.

Oğullarına karşı inanılmaz hisli ve içten davranırdı. Çok fazla seni seviyorum, demezdi. "Lafla değil de hareketle insan göstermeli sevgisini, ben de hareketlerimle hepimizi ne kadar çok sevdiğimi gösteriyorum." derdi. Torunlarını az görebildi diye benim hep üzüntüm. 1 sene görebildi. Çünkü çocuklarla çok güzel anlatan, o güzel sesiyle konuşan bir insandı. Onu hayal ederdim, onlar kucağına otursun, onlara masal okusun, kitap okusun, küçük prensi anlatsın, onları isterdim. Yani gitmiş olmasından ziyade şunu da yapacaktı yapamadı, bunu da yapardı olmadı, buna niye yetişemedi, onlara üzülüyorum. Sonra diyorum ki ama 40 küsur senede çok güzel günlerimiz ve herkese nasip olmayan mutlu bir beraberliğim oldu, hayatımın çok şanslı dönemi.

Ne güzel bunları konuşabilmek. Peki, oyuncu, aktör Metin Serezli nasıldı?

Metin benden 10 yaş büyüktü. Demek ki tiyatrodaki da 10 sene daha kıdemli. 1955 senesinde hukuk talebesiyken tiyatro aşkından 3. sınıfta hukuku bırakıyor ve Haldun'la birlikte tiyatro çalışmasına başlıyor. Çok okurdu Metin, çok not alırdı. Öldükten sonra bir sürü kâğıtlarını buldum. Güzel sözler, güzel deyimler, güzel fıkralar. Onları hep kesip kesip, biriktirmiş. Kitap yazmak isterdi, ben ona biraz engel olmuştum. Me-

tin "Söyleyecek bir şeyin bir şey olacaksa yaz kitabı, yoksa hayat hikâyesi herkes yazıyor." derdim. O da "Dur ya beni şimdi şaşırttın, kafamı toparlayayım o zaman" derdi. 'Yani bir şey öğret, bir şey anlat, bir tez savun, öyle boşuna şu piyesi oynadım, bu piyesi oynadım deme' deyince ben onun kafasını karıştırdım. O yüzden bir türlü başlayamamıştı. Bana çok beğen-dirmek isterdi. Çünkü çok güzel resim yapardı, bazı resimlerini beğenmezdim, alınırdı. Çok beğendiğimi de hemen çerçeve yaptırır, salonuma asardım. Yani eleştirmeye çok değer verirdi. Tabii ki ben de onun beni eleştirmesine çok önem verirdim. Bazen hiçbir şey söylemezdi, niye konuşmuyorsun diye kızardım. "Ne konuşayım, o kadar iyisin ki neyini eleştireyim." derdi. Tabii kendimi çok büyütmüş olmayayım, bunu eleştirmedeği zamanlardaki kinayem için söylüyorum. Ama biz birbirimize hep çok açık ve net olduk. "Burada iyi değilsin, böyle yap." "Hadi ya doğru mu söylüyorsun." Mesela gece oyun dönüşü evde "Hadi yap bir kahvede konuşalım." derdi. Nescafesini yapardım, otururduk, piyesi, oyunu tartışırđık. "Doğru söyle Allah aşkına iyi olmuş mu" derdim. Ya da dizimi çekerdim, evde yoktum, Metin'e seyrettirirdim. Kapıdan girer girmez "Nasıl olmuş Metin" derdim, şöyle parmağını yukarı kaldırırdı "Bombasın" derdi. Ben artık daha sonra kendimi eleştirmek için diziyi seyretmezdim. Metin beni orada beğenmişse tamamdır, başka kimsenin eleştirisini kabul edemem gibi bir inancım vardı.





Tiyatroda ya da dizilerde bir rolü kabul edip etmeyeceğiniz konusunda belirleyici olan ilk öge sizin için ne oluyor? Bir oyuncu açısından senaryodaki repliklere birebir bağlı kalınmasını mı, uyarlamayı mı doğru bulursunuz?

Şimdi bazı şeyler vardır, sen de kendinden bir şey katarsın, şöyle dersin rejisöre. “Ben bunu söylemek istemiyorum, şöyle bir yorumla şu cümleyi şöyle kurmak istiyorum.” ve rejisörde kafasına yatıyorsa, tamam, öyle de söylenir. Neticede her şey değişebilir, değişime uğrayabilir, bir katı kural tiyatrodaki yoktur, sinemada da değişebilir. Bakış açısı değişir, başka bir yorum getirirsiniz değişir.

Tabii ki önce senaryoya, rolün bana uygun olup olmadığını ya da rolün bana çok ters olmasına bakıyorum. İkisini de seçebilirim. Bana çok ters düşen bir rol, bana heyecan verir. Ya da yaş icabı veya görüntüm icabı bazı rolleri kendine yakıştırırmayabilirsin. Orada ben yaşlı kalırım, o seyircide tepki uyandırır veyahut genç kalırım diyebilirsin veyahut ta bu çok Anadolu kadını, benim tiplememe, fiziksel özelliğime uymayabilir diyebilirsin, bunun terside olabilir. Kendini okurken görmenle ilgili bir şey. Tabii ki rejisör çok önemli çünkü kendini ona teslim ediyorsun. İnanmışın, güvendiğin, senden çok daha bilgili olduğunu düşündüğün birinin olması lazım. Yapımcı firma çok önemli, iyi tasarım, iyi dekor, iyi ekip, iyi kostüm her bir şeyini verebilecek, parayı da ödeyebilecek bir yapımcıyı bulman lazım. Kanal çok önemli. Bazı kanallar var seyredilmiyor, bazı kanal var ne yapsa seyrediliyor. O biraz tabii kendi seçimimiz değil ama hani dört majör, beş majör iyi bir kanalda oynaması yüzde 50 şansını arttırıyor işin. Dediğim gibi parayı alıp alamaman da önemli. Çünkü artk insanlar bu devirde hâlâ daha 10 bölüm içerdeyim, 2 senedir paramı alamadım gibi dolaşıyorlar. Bu yaştan sonra buna tahammül edemem açıkçası.

Metincim, sevgi dolu bir insandı. Gitmiş olmasından ziyade şunu da yapacaktı yapamadı, bunu da yapardı olmadı, buna niye yetişemedi, onlara üzülmüyorum. Sonra diyorum ki ama 40 küsur senede çok güzel günlerimiz ve herkese nasip olmayan mutlu bir beraberliğim oldu, hayatımın çok şanslı dönemi.

Oyunculüğünüzü zaman zaman televizyon dizilerinde izleme fırsatımız oluyor. Bu projelerde genç oyuncularla birlikte çalışıyor ve onları daha yakından tanıma fırsatı elde ediyorsunuz. Son dönemlerde bolca çekilen diziler, genç ve yetenekli oyuncuların görünür olmasını sağladı. Siz bu dizileri ve genç yetenekleri nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu kadar hareketli bir piyasa onlar için bir avantaj mı yoksa dezavantaj mı sizce?

Hepsine çok yetenekli diyemem. Aslında dezavantajı şöyle oluyor. Güzelsin, yarışmadan gelmişsin, pat diye başrolde başlıyorsun. Olmaz öyle şey, nitelik görüyoruz, önümüzde örnekler var. Olmuyor. Anında insanlar “İyi oynayamıyor.” diyor. Sadece görsele bakmak yanlış bir şey ama görselin gerektirdiği roller de vardır. Herkesin hayran olduğu, aşık olduğu, yürürken arkasından ısıklık çalınan bir rol yazılmışsa ona da güzel olmayan birini oynatıp ama çok iyi bir oyuncu diye yutturamazsın. O da olmaz, yani Amerikan sinemasında da olmaz, tiyatrodaki bile olmaz. Bir şekilde inandırıcı olması lazım ve sahneye güzel insanların yakıştığına da inanıyorum. Ama salt güzel diye kabiliyetsiz birine de başrol vermeyi kabul etmiyorum.

Ama bu çok yapılıyor.

Evet, yapılıyor, seyircide kabul etmiyor ama yapımcı illa genç güzel kız, çok yakışıklı erkek... Onların arasında mesela Kıvanç'ı, Kenan'ı ayrı tutuyorum. Kıvanç çok yakışıklı, modellikten gelme ve müthiş bir oyuncu oldu. Ama şimdi bir tek Kıvanç var diye bütün modellikten gelenlerin de hakkı var demek değil. Kıvanç gibi çalışın ve Kıvanç gibi Allah vergisi bir ekran surati ve de oyunculluğu, yeteneği olsun, tamam gelsin, başımızın üstünde yeri var. Herkes değil ama.

Türk Dil Kurumu ödülü, Nisa Serezli Onur ödülü ve daha nice en başarılı oyuncu ödülleri... Bir sanatçı size göre nasıl örnek olmalı?



Bence sanatçı örnek olmak zorundadır. Ben bir kere buna inanırım. Bazıları bunun tersine “Niye örnek olsun canım, o da normal hayatını yaşayabilir. Sanatçı zaten delidir, uçuktur, sanatçı her şeyin en uç noktasını da deneyebilendir.” diyen bir akım da var. Ben o akıma uymuyorum. Şöyle: Bütün sanatçı olmanın iyi taraflarını alıp, yani parasını, şöhretini, yolda yürürken herkesin sana bakmasını, her türlü imkânın sana verilmesini kabul edipte sonra ben örnek olmak zorunda değilim, hayatımı yaşarım diyemezsin. Ya o, ya o. Şöyle örnek olmak. Düzgün bir yaşam, doğru dürüst bir davranış biçimi, insanlar sana hayranlık duyuyorsa, sapıtıp, içip, yerlerde sürünüp, kötü davranıp, herkesin ortasında küfür edip, insanlara kötü davranamazsın. Bunu kesinlikle kabul etmiyorum. Ben 41 senelik sanatçiyim, sinema sanatçısı sayılmam, tiyatrocuyum ki üstelik tiyatro ayrı bir alandır. Ben hayatımda dışarıda insanlar varken, kafayı sapıtıp, içip, ben de keyif yaparım, naraları da atarım, yazlık yerde de şunu da yaparım, demedim. Gençliğimde bile yapamadım. Çünkü tanıklar beni a ne ayıp derler korkusuyla hayatımı hep düzenli yaşadım.

Şu bizim büyüklerimize bakın. Yani gerçekten büyüklerimize... Türkanlarımız, Hülyamız. Çok büyük sanatçılar, kabul ediyorum.

Yeşilçam'ın o eski değerlerine bakın, Ayhan Işıkları, Belgin Dorukları düşünün. Evlerinden dışarı çıkmadılar, kötü örnek olmasınlar, bir şey yapmasınlar diye. Sırça saraylarında oturdular. Türkan

Sanatçı örnek olmak zorundadır. Sanatçı olmanın iyi taraflarını alıp, her türlü imkânın sana verilmesini kabul edipte sonra ben örnek olmak zorunda değilim, hayatımı yaşarım diyemezsin. Ya o, ya o.



Şoray öyle. Etrafta görünmedi. O seyircinin hayal dünyasını yıkmamak için. Böyle bir şey var mı?

Uzun ya da kısa vadede içinde yer almayı planladığınız plan ve projeleri okuyucularımızla paylaşmısınız?

Bu hafta 'Kocan Kadar Konuş' filmim başlıyor, onun devamını belki Haziran'da çekeceğiz. Başka bir film teklifi var, Mayıs'ta oynamak üzere. "Gönül İşleri" dizisi ne kadar gider bilmiyorum. Onun haricinde torunlarım var. Bir de sıhhatli yaşamaya çalışıyorum.

Son olarak paylaşmak istediğiniz bir şey var mı?

Paylaşmak istediğim, insanlar lütfen biraz birbirlerini sevmeye çalışsınlar, bu dünyadaki negatizmi yok edelim. Birbirimize bağırmayalım, çağırmayalım. Bakın sekiz saniyemiş dünyada yaşamımız zaten. Onun için bu kadarlık kısa bir ömürde birbirimize bağırarak, çağırarak, hakaret ederek, küfür ederek gerek twitter, instagram gerek facebookta bunları yapmayalım. Ne olur eski devirlerdeki gibi şiirler yazalım, güzel şeyler söyleyelim. Kadına şiddeti, çocuğa şiddeti, insana şiddeti yok edelim.

Bize zaman ayırdığınız için çok teşekkür ediyoruz.

Ben de çok teşekkür ediyorum. Sağ olun.



ASOBÜLTEN

RESMİ GAZETE ÖZETLERİ (28 Şubat-16 Nisan 2015)

28.02.2015 tarih ve 29270 sayılı Resmi Gazete

- Araştırma Geliştirme Projelerinin Desteklenmesine İlişkin Yönetmelik
- Yatırımcı Tazmin Merkezi Yönetmeliği
- Anonim Şirketlerin Genel Kurullarında Uygulanacak Elektronik Genel Kurul Sistemi Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ
- Ticaret Şirketlerinde Anonim Şirket Genel Kurulları Dışında Elektronik Ortamda Yapılacak Kurullar Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ

04.03.2015 tarih ve 29285 sayılı Resmi Gazete

- Milletlerarası Tahkim Ücret Tarifesi Hakkında Tebliğ
- Çevrenin Korunması Yönünden Kontrol Altında Tutulan Atıkların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2015/3)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2015/28)
- Muhasebat Genel Müdürlüğü Genel Tebliği (Sıra No: 42) Parasal Sınırlar ve Oranlar

10.03.2015 tarih ve 29291 sayılı Resmi Gazete

- Maden İşyerlerinde İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılması Hakkında Yönetmelik

12.03.2015 tarih ve 29293 sayılı Resmi Gazete

- Tıbbi Cihazlar Alanında Faaliyet Gösterecek Onaylan-

mış Kuruluşlara Dair Tebliğ

02.04.2015 tarih ve 29314 sayılı Resmi Gazete

- Atık Yönetimi Yönetmeliği

10.04.2015 tarih ve 29322 sayılı Resmi Gazete

- 2015/7511 Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintileri Hakkında Karar

DUYURULAR

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yayınları

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan alınan bir yazıda, çevre hakkında mevcut durumu yıllar itibarıyla kolay anlaşılır şekilde sunmaya çalışan "Çevresel Göstergeler Kiyapçığı" ile illerimizin çevre sorunlarının ve önceliklerinin neler olduğunu kaynaklarıyla ortaya koyan, aynı zamanda bu sorunların çözümü için ne tür tedbirler alındığını belirten "Türkiye Çevre Sorunları ve Öncelikleri Değerlendirme Raporu" yayınlarının yeni versiyonlarının Çevresel Etki Değerlendirmesi, İzin ve Denetim Genel Müdürlüğüne yayımlandığı belirtilmektedir.

İnsan faaliyetleri ve doğal nedenlerle ortaya çıkabilecek çevresel etkiler, çevrenin mevcut durumu ve çevre sorunları hakkında bilgi sahibi olmak ve buna göre politikalar geliştirilmesine yardımcı olmak, uygulanan politikaların başarısını izlemek açısından faydalı olacağı düşünülen yayınlara; <http://www.csb.gov.tr/gm/ced/> internet adresinin "Yayımlar" bölümünden ulaşılabileceği ifade edilmektedir.

BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan alınan bir yazıda, Çevre ve Şehircilik Bakanı Sayın İdris GÜLLÜCE Başkanlığında 7 Mayıs 2014 tarihinde gerçekleştirilen İklim Değişikliği ve Hava Yönetimi Koordinasyon Kurulu toplantısında kurulan yedi alt çalışma grubundan biri olan "Teknoloji Geliştirme ve Transfer Çalışma grubu" faaliyetlerinin kendi Bakanlıklarınca koordine edildiği bildirilmiştir. Yazının devamında, 2015 yılı sonunda Paris'te tamamlanması ve 2020 yılında yürürlüğe girmesi hedeflenen küresel iklim anlaşmasına yönelik uluslararası çalışmaların devamı etmekte olduğu ve bu kapsamda hazırlanan müzakere metnine:http://unfccc.int/files/bodies/awg/application/pdf/negotiating_text_12022015@2200.pdf adresinden ulaşılabildiği belirtilmiştir.

Bahse konu müzakere metni hakkında ülkemiz tutumunun belirlenmesi için metnin bütün kurumlarca çalışılması gerekmekte, müzakere metninin teknoloji bölümü, TOBB <http://www.tobb.org.tr> ana sayfasında "TOBB Birimleri" başlığı "Avrupa Birliği Dairesi" linkinde bulunan "Genel Bilgilendirme" bölümünde yer almaktadır.

Laboratuvar Yetkilendirme

T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü İş Sağlığı ve Güvenliği Enstitüsü Müdürlüğü'nden Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne gönderilen 20.01.2015 tarihli 97984980/2009.03/519 sayılı "Laboratuvar Yetkilendirme" konusu ile ilgili ayrıntılı bilgiye ve yetkilendirilmiş iş hijyeni ölçüm, test ve analizi yapan laboratuvarların listesine <http://>

www.isgum.gov.tr/ adresindeki linkler bölümünden ulaşılabilmektedir.

Nikaragua Büyük Kanal Projesi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden alınan bir yazıda, Orta Amerika ülkelerinden Nikaragua'da Atlas Okyanusu ile Büyük Okyanusu birbirine bağlayacak olan ve 275.5 km uzunluğunda, 280 m genişliğinde ve 30-33 m derinliğinde bir Büyük Kanal Projesi'nin gerçekleştirilmesinin planlandığı bildirilmektedir. Anılan Kanalın yapım maliyetinin 40 ile 50 milyar ABD doları arasında gerçekleşmesinin öngörüldüğü, projenin Nikaragua Hükümeti kontrolünde ve uluslararası birçok firmanın katılımıyla gerçekleştirileceği ifade edilmektedir.

Anılan proje kapsamında ayrıca; Karayipler ve Pasifik Okyanusu arasında gemilerin geçişini sağlayacak bir kanal, Karayip kıyısında yer alan Punta Aquila'da bir liman, Pasifik kıyısında bir liman, Pasifik kıyısında Rivas'ta bir Serbest Ticaret Bölgesi, Rivas'ta uluslararası bir havaalanı, 595.66 km uzunluğunda yollar, otobanlar, bağlantı yolları, iki tane köprü ve turizm komplekslerinin inşa edilmesinin de öngörüldüğü bildirilmektedir.

Bu kapsamda söz konusu projeye ilişkin detaylı bilgilere TOBB web sitesi (www.tobb.org.tr) sağ panelinde "Hizmetler" başlığı altındaki "Uluslararası İş İmkanları/Ülke Duyuruları/Nikaragua" başlığı altından ulaşılabilmektedir.

Kazakistan Yatırım Projeleri

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'ndan alınan bir yazıda, T. C. Ekonomi Bakan Yardımcısı Sayın Adnan

Yıldırım başkanlığında 25 - 27 Şubat 2015 tarihlerinde düzenlenen Almatı Ticaret ve Yatırım Heyeti ziyareti sırasında gerçekleştirilen heyetler arası görüşmede, Kazakistan Yatırımlar ve Kalkınma Bakanı Sayın Yerlan Sagadiyev'in önümüzdeki dönemde Türkiye ile Kazakistan arasında yatırım iş birliği konusunda yeni bir mekanizma kurulabileceğini ifade ettiği iletilmektedir.

Görüşmede, Kazakistan'ın daha önce Çin ile gerçekleştirdiği çalışma örneğinde olduğu gibi, önümüzdeki dönemde ülkede hayata geçirilmesi planlanan yatırım projelerinin bir liste olarak iletilmesi, bu projelere ilgi duyan Türk firmaları ile ikili görüşmeler yapılması, müzakereler sonucunda kesinleştirilecek yatırım projelerine ilişkin anlaşmaların ana çerçeve mutabakat zaptı eki olarak resmiyet kazanması Kazakistan Yatırımlar ve Kalkınma Bakan Yardımcısı tarafından teklif edilmiştir.

Bu kapsamda, Kazakistan Ulusal Yatırım ve İhracat Destek Ajansı (KAZNEX INVEST) tarafından iletilen ve Kazakistan makamları tarafından önümüzdeki dönemde hayata geçirilmesi öngörülen 153 adet yatırım projesine ilişkin dosyaya <http://www.deik.org.tr/Contents/File-Action/5578> internet bağlantısından ulaşılabilmektedir.

Kongo Cumhuriyeti yatırım olanakları

T.C. Dışişleri Bakanlığı'ndan alınan bir yazıda, Brazavil Büyükelçimizin Kongo Cumhuriyeti (KC) Tarım ve Hayvancılık Bakanı Rigobert Maboundou arasında Şubat 2015 tarihinde bir görüşme gerçekleştiği belirtilerek; söz konusu görüşmede,

- KC tarafının ülkemizle tavukçuluk, yem fabrikası ve tarım yatırımları alanlarında iş birliği yapma arzusunda olduğu,
- Bu sektördeki yatırımların yüzde yüz Türk yatırımı olabileceği gibi Türk-Kongo ortak yatırımı olarak da düşünülebileceği, bu durumda KC'nin Ekonomi Bakanlığı aracılığıyla hissedar olabileceği, devletin projeye ortak olmasının ilgili şirketimize gümrük, vergi ve ulaşım konusunda belli kolaylıklar ve bazı istismlara karşı koruma sağlayacağı,
- Ortak yatırımlara Afrika Kalkınma Bankası ve BDEAC'den (Orta Afrika Kalkınma Bankası) kredi bulma ihtimalinin de mevcut olduğu, Türk yatırımcıların ilgi duyması halinde firmalarımıza tarım arazisi tahsis edilebileceği, KC'de 10 milyon hektar kadar kullanılmayan tarıma elverişli sulak arazi bulunduğu hususlarının gündeme geldiği iletilmektedir.

IRENEC Uluslararası Yenilenebilir Enerji Konferansı

Türkiye Yenilenebilir Enerji Birliği'nden alınan bir yazıda, EUROSOLAR Türkiye tarafından, 2011 tarihinden bu yana her yıl "IRENEC, Uluslararası %100 Yenilenebilir Enerji Konferansı'nın düzenlenmekte olduğu iletilmektedir. IRENEC konferans ve sergilerinin detaylarına (program, destekleyici, sponsor ve medya sponsorları bilgilerine) www.irenec2015.com web sayfasından veya www.eurosolar.org.tr web sayfasındaki konferanslar kısmından ulaşılabilmektedir.

FUARLAR

KONYA KENT 2015

21-24 Mayıs 2015, Konya, TÜRKİYE

Konu: Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İtfaiye Araçları ve Yangın Güvenliği

İletişim: Tuyap Konya Fuarçılık A.Ş.

Tel : +90 (332) 346 29 30 (17 Hat)

Faks : +90 (332) 346 29 47 - 48 - 49

E-Mail : tuyapkonya@tuyap.com.tr

Web: www.tuyap.com.tr

EVTEKS 21. Ev Tekstili Fuarı

29-23 Mayıs 2015, İstanbul, TÜRKİYE

Konu: Ev Tekstili

İletişim: CNR Fuarçılık

Tel : +90 212 465 74 74

Faks : +90 212 465 64 50

E-Mail : info@cnrevteks.com

Web: http://cnrevteks.com/Default.aspx?ln=1

GAS TURKEY 2015 ULUSLARARASI 7.LPG & CNG & LNG FUARI

11-14 Haziran 2015, İstanbul, TÜRKİYE

Konu: Sıvılaştırılmış Petrol Gazı, Basıncılı ve Sıvılaştırılmış Doğal Gaz Teknolojileri ve Hizmetleri, Endüstriyel Gazlar

İletişim:

Tel : +90 212 224 68 78

Faks : +90 212 224 85 58

E-Mail : info@senexpo.com.tr

Web : http://www.senexpo.com.tr/

MADEN FUARI TÜRKİYE

27-29 Ağustos 2015, İstanbul, TÜRKİYE

Konu: Madencilik Teknolojileri, Ekipmanları ve İş Makinaları Fuarı

İletişim: Demos Fuarçılık

Tel : +90 212 288 02 06

Faks : +90 212 288 02 10

E-Mail : info@demosfuari.com.tr

Web: http://www.demosfuari.com.tr/

FACHPACK 2015

29 Eylül-01 Ekim 2015, Nürnberg, ALMANYA

Konu: Ambalaj Makineleri ve Malzemeleri

İletişim:

Tel: : +90 212 454 05 54

Faks : +90 212 454 05 01

E-posta : fuar@iib.org.tr

Web : http://www.iib.org.tr/

RENSEF 3. YENİLENEBİLİR ENERJİ SİSTEMLERİ VE ENERJİ VERİMLİLİĞİ FUARI

22-24 Ekim 2015, Antalya, TÜRKİYE

Konu: Enerji

İletişim: AGORAS Fuarçılık

Tel: : +90 242 323 51 10

Faks : +90 242 323 51 11

E-Mail : info@agoras.com.tr

Web : www.agoras.com.tr

12. ULUSLARARASI MERMER, DOĞAL TAŞ ÜRÜNLERİ VE TEKNOLOJİLERİ FUARI

04-07 Kasım 2015, İstanbul, TÜRKİYE

Konu: Mermer ve Doğal Taş

İletişim: CNR Fuarçılık

Tel : +90 212 465 74 74

Faks : +90 212 465 74 76

E-Mail : info@cnrnaturalstone.com

Web: http://cnrnaturalstoneturkey.com/Default.aspx?ln=1

ITMA 2015 TEKSTİL MAKİNALARI FUARI

12-19 Kasım 2015, Milano, İTALYA

Konu: Tekstil Makinaları

İletişim:

Tel : +90 212 573 06 62

Faks : +90 212 573 06 82

E-Mail : info@tekstildunyasi.com.tr

Web: www.tekstildunyasi.com.tr

FOODEX SAUDİ 2015

17-20 Kasım 2015, Cidde, SUUDİ ARABİSTAN

Konu: Gıda ve İçecek

İletişim:

Tel: : +90 212 454 07 62

Faks : +90 212 454 05 01

E-posta : findik@iib.org.tr

Web : http://www.iib.org.tr

BOSNA HERSEK 6. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI

17-20 Kasım 2015, Saraybosna, BOSNA HERSEK

Konu: Türk Ürünleri

İletişim:

Tel: : +90 212 455 61 11

E-posta : sibel.tayanc@ito.org.tr

Web : www.tobb.org.tr