

Yıl:5 • Sayı:13 • Üç Ayda Bir Yayınlanır.



BASİAD

D E R G İ S İ



"yurt sevgisi ona hizmetle ölçülür."

K. Atatürk

İçindekiler

Reklam İndeksi

Ön Kapak İçi

• Ozanteks

4

• Colossae Thermal

20

• Altınbaşak Tekstil

34

• Doğuş Tekstil

46

• Kayteks

56

• Davut Haddecilik

64

• Dilek Ticaret

70

• Işık Elektrik

80

• Panayır Tekstil

Arka Kapak İçi

• Özel Denizli Sağlık Hastanesi

Arka Kapak

• İpekyolu Tekstil



BASİAD

Babadağlı Sanayici ve
İşadamları Derneği

1

Önsöz

Zafer KATRANCI

5

Veda

İzzet ARPACI

6

2004-06 Dönemi
Çalışma Raporu

9

Yazı İşlerinden..

Hasan PANAYIR

10

TÜRKONFED 9. Girişim ve İş
Dünyası Zirvesi, Denizli

24

Kadıköylü Mustafa Bey-
Geçmişteki Büyük Mukallitlerimiz
M.Kemâl SAĞLAM

28

Basın Bildirisi

"Tekstil ve Hazır Giyim
Sektörünün Sorunları"



29

İNOVASYON

Prof.Dr. Metin GER

33

Ulaşım Sorunu

Mehmet ACAR

35

TÜRKONFED Başkanlar Konseyi, Elazığ

38

Toplantı Nasıl Yapılır?



türkonfed



Adına İmtiyaz Sahibi : **Zafer KATRANCI**

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü : **Hasan PANAYIR** • hpanayir@tnn.net

Yayın Kurulu : **İzzet ARPACI, C. Gürsel ÖZDEMİR,**

B. Sait PORTAKAL, Arif ŞENSÖZ, M. Naci HOŞAFOĞLU

Yönetim Yeri : Çamlaraltı Mh. Ulus Cad. 69/A Kınıklı/ DENİZLİ

Tel. : (258) 212 74 27

Faks : (258) 212 74 24

Web : www.basiad.net

E-mail : basiad@basiad.net

Grafik Tasarım

Cemalettin Çağdaş

Tel.: (537) 692 36 20

Baskı

Çetin Ofset

Tel.: (312) 384 28 60

ANKARA

39 Vergi Kanunlarında Yapılan Değişiklikler

A. Akif ERCAN



40 Nostalji

47 Bölgesel Kalkınma Ajansları

47 Finansal Araçlara Tek Vergi Dönemi

50 İhracat ve İstihdam Rakamları



52 Hedef Maastricht Kriterleri Olmalı

55 AB Yolunda Türk KOBİ'leri Semineri



57 Basel Kararları

58 Organik Tarım Dönemi

60 Röportaj

Dr. B. Bahadır KALEAĞASI ile...

62 CRM



65 TÜRKONFED Başkanlar Konseyi, Ostim/ Ankara

türkonfed

68 Üzüntüsüz Yaşama Sanatı Başarılı Olmak...



69 Kayıtlı Ekonomi ve Gelir Dağılımı

Hasan PANAYIR

71 Genel Ürün Güvenliği Semineri



72 İnternet



73 Basın Merkezi Ziyareti

74 Kalp Krizi Nedir?

76 Göğün Yedinci Katında Neler Var? Sözler

77 Babadağ'ın Nasreddin'leri

Av. B. Sait PORTAKAL

78 Batının Işıkları



79 BASİFED 2. Olağan Genel Kurulu



81 Yaşam Öyküleri

82 Kitaplığımız

84 Web Siteleri Adresleri

Binlerce Yıl Öncesinden

Beklentilerinizin Ötesine...



SPA HOTEL
COLOSSAE
THERMAL

Karahayit (Pamukkale Mevkii) Denizli/ TURKEY
Tel: +90.258 271 41 56 Fax: +90.258 271 42 50
www.colossaehotel.com colossae@colossaehotel.com

NASIL GEÇTİ HABERSİZ...

SEKTÖRÜN SORUNLARI MASAYA YATTI, BEŞ İSTEDİK BİR ALDIK

İzzet ARPACI

BASİAD

Yönetim Kurulu Başkan Vekili



Değerli üyeler, sevgili okurlar;
Bildirdiğiniz gibi, tekstil ve hazır giyim sanayi Türkiye ekonomisinin can damarıdır. İstihdam, üretim ve ihracatın lokomotifidir. Ama bu sektör, izlenen hatalı (yoksa değil mi, takdir sizin) bazı politikalar ve uygulamalar sonucunda ülkenin en sorunlu sektörü olmuş, hızla kan kaybeden bu sektör ve ekonomisinin % 65-70 i tekstil olan ilimiz en büyük zararı görmüş ve halen görmektedir.

Tüm Türkiye'de yapılan çalışmalar ve hazırlanan raporlar doğrultusunda, sektörün sorunlarından en önemli ilk beşi şöyle tespit edilmiştir:

Kamunun istihdam üzerindeki yükü çok ağırdır.

Dünyanın en pahalı elektrik enerjisi bizdedir, ayrıca fuel oil ve doğalgaz fiyatları da çok yüksektir.

YTL aşırı değerlidir.

KDV oranları indirilmelidir.

5084 sayılı teşvik yasası yeniden gözden geçirilerek düzenlenmelidir.

Görüldüğü gibi 5 istekten dördüncüsü olan KDV oranı 18'den 8'e indirilmiş, ihracatta 2-3 ay sonra alınan KDV'de çok küçük bir finansman rahatlığı sağlanmış. İç piyasada etiketlere çok yansımada da biraz olsun kayıt dışılıktan kayıt içine girmede, dolayısıyla haksız rekabetin azalmasında ve vergi gelirlerinin artmasında yararı olabilir. Ama asıl sorunlara gelince;

İstihdam üzerindeki kamu yükü: İrlanda'da % 12.80,
OECD ülkelerinde ortalama % 18
Kanada'da % 20.50
Türkiye'de % 43.50 iken;

Elektrik enerjisi: Çin'de 2.81 cent/kw
OECD ve Avrupa ülkelerinde ortalama 6.60 cent/kw
Türkiye'de 9.90 cent/kw iken;

YTL, Merkez Bankası, ÜFE ve TÜFE endekslerine göre ve 1995 reel kur endeksi 100 olarak alındığında;

Ocak 2001'de TL; TÜFE'ye göre 96.60
ÜFE'ye göre 89.10 iken

Ocak 2006'da TL; TÜFE'ye göre 172.40
ÜFE'ye göre 149.10 olmuştur.

İMKB ve faize gelen sıcak paraya vergi koymadan, özelleştirmelerde daha ziyade bankacılık ve hizmet sektörüne giren yabancı sermayenin üretimde söz sa-

hibi olması hala sağlanamayınca, maalesef bu sonuç kaçınılmaz olmuştur.

5084 sayılı yasa için bir şey yapılmaz kararlığı ortada iken tekstil sektörünün nasıl ayakta durduğu sorusuna cevap bulunamamakta, bu sektörün üreticilerinin fedakârlıkları ve "Gün ayı, ay yılı besler." sabırlılığı ile izah edilmeye çalışılmaktadır.

Halbuki tekstil ve hazır giyim sanayii, Toplam istihdamın % 13.6

Sanayi istihdamının % 23.9'unu sağlamakta iken;

- Sanayi üretimindeki payı % 19.9
- İmalat sanayi içindeki payı % 18.4
- Toplam üretim ve GSMH içindeki payı % 7.8 iken;

Toplam 73.2 milyar dolarlık ihracat içindeki payı % 25.35 ile 18.5 milyar dolar iken; göz ardı edilmesinin mümkün olmadığını biliyor ve hala umutla bir şeylerin yapılmasını bekliyor ve diliyor.

Değerli okurlar,

Denizli'deki SKK'lı istihdam sayısındaki rakamlar olayın vahametini gözler önüne sermektedir. Ekim ayı bordrolarının Kasım sonuna kadar SSK'ya iletilmesi ve kayıtlara geçmesi ile Aralık ayı tablolarında görülen rakamlara göre;

Denizlimizde 15.279 işyerindeki 135.755 SSK'ya kayıtlı çalışanın 1.638 işyerindeki 54.744'ü tekstil sektöründe idi. Ama bu rakam Aralık sonunda 44.171 olmuş yani 10.573 kişi işten çıkarılmıştır. Bu sayı, tekstil sektöründeki kayıtlı istihdamın % 19.31'i, tüm Denizli'deki toplam kayıtlı istihdamın ise % 7.78'idir. Tekstilde çalışanların oranı ise % 40.33'ten % 30.73'e düşmüştür. Bütün bunlar göz önüne alındığında, tekstildeki sorunlar yumağının krize neden olmak üzere olduğu ortadadır.

BASİAD'ın değerli üyeleri, dergimizin ulaşabildiği değerli okurlar,

Göz açıp kapayıncaya kadar geçen 4 yıllık görev sürem 29 Mart'ta sona erecek. İki yönetimde de bulunan bir üye olarak, her iki görevim esnasında elimden geldiğince hizmet etmeye çalıştım. Destek olan çok değerli yönetim kurulu başkanı ve üyelerine teşekkür ediyorum. Ayrıca, genel kurullarda bu göreve layık gören değerli üyelerimize de teşekkürü bir borç biliyor ve saygılar sunuyorum.

Sivil toplum kuruluşlarında görev almak bir yaşam biçimidir ve gönüllülük esasına göre yönetilen STK'larda her şey

para demek değildir. Zaman ayırmak, mesai vermek, sosyal sorumluluk bilinci ile hareket etmek esastır. Orası kendi reklamının yapılacağı bir vitrin değildir; orada amaç üyelerinize ve memleketinize verebileceğiniz hizmetin en faydalısını verebilmek, bireysel değil toplumsal sorunlara çözüm yolları üretebilmek için karar mekanizmaları üzerinde baskı unsuru olarak görev yapmaktır ve bunu başarabildiğiniz oranda mutlu ve huzurlu olduğunuzu hissedersiniz. Başkanlarım ve yönetim kurulu arkadaşlarımızla beraber bunu çok iyi yaptığımıza inanıyorum. Uyuyan dev BASİAD'ı uyandırdık ve bazılarının hayal bile edemeyeceği etkinlikler gerçekleştirdik. Bunları genel kurul faaliyet raporunda göreceksiniz, bu yüzden tekrar etmiyorum.

Yeni görev alacak arkadaşlarımızın bayrağı daha ileriye taşıyacaklarına inanıyorum, yeter ki zaman ayırıp proje üretebilsinler. İnanın, insan bu işe gönül koydu mu kendini hazırlamak için ve her an hazır hissetmek için devamlı okuyup yazıyor, moda terim olan inovasyonu (değişim, yenileşme) gerçekleştiriyor. Yeter ki daha önce olduğu gibi bazı büyüklerimizin yanlış müdahaleleri olmasın, örneğin hazır listeyi gece yarısı paralı parasız ayırımı ile bozup verilen sözlerin yine gece yarısı değiştirilmesi gibi.

Ben çok mutlu ve huzurluyum, 20-24 sayfalık dergilerden 72 sayfalık dergilere ulaşma (Hasan Panayır'ın gayretleriyle), etkinliklerin sayısının artması ve içeriğinin önemi, sponsor destekleri sağlanması gibi birçok şeyi yaptığımıza inanıyoruz ve bundan da gurur duyuyoruz. Bunların sağlanmasında katkıları olan yönetim kurulu başkanımı ve yönetim kurulunda cansiperane çalışan arkadaşlarımızı ayrı ayrı teşekkür ediyorum; bizi bu göreve layık gören, destek veren, etkinliklerde maddi manevi katkı sağlayan üyelerimize ve üye olmayan değerli hemşerilerimize; ısrar ve inatla bizi BASİFED yönetiminde görmek istediklerini belirterek federasyonun yönetim kurulu üyeliği ve saymanlığı görevine layık gören BASİFED eski ve yeni yönetim kurulu başkanları ve üyelerine, desteklerini esirgemeyen TÜRKONFED yönetimine, saymadığım nice kamu kurum yöneticisine ve platform üyelerine derneğimiz adına teşekkürü bir borç biliyorum. Ayrıca seyahat ve dernek çalışmalarını nedeniyle ihmal ettiğim ve yalnız bıraktığım aileme de desteklerinden dolayı çok teşekkür ediyorum.

Saygılarımla ...

10.NİSAN.2004 – 22.NİSAN.2006 DÖNEMİ

BASİAD YÖNETİM KURULU

Çalışma Raporu

Sayın Üyelerimiz,

Bilindiği gibi 10 Nisan 2004 tarihinde yapılan 4.Olağan Genel Kurulumuzda seçilerek göreve gelen Yönetim Kurulumuzun göreve başlamasının ardından yaptığı çalışmaları sizlere aktarmak istiyorum.

Yönetim Kurulumuz ilk olarak Babadağ'da bir toplantı düzenleyerek; Babadağ Kaymakamı, Babadağ Belediye Başkanı, Muhtarlar, İl Genel Meclis üyeleri, Belediye Meclis üyeleri ile birlikte Babadağ'ın sorunları ve yapılması gerekenlerin görüşüldüğü bir tanışma toplantısı düzenlemiştir.

9 Mayıs 2004 tarihinde İzmir'de, İzmir'deki Babadağlıları biraraya getirerek bir çatı altında toplamak amacı ile düzenlenen toplantıya katılarak bu çalışmaya destek olunmuştur.

Kurucu üyesi olduğumuz, yönetiminde yer aldığımız BASİFED'in genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısı 14-15 Mayıs 2004 tarihlerinde derneğimiz ev sahipliğinde Pamukkale'de yapılmıştır. Katılımcılara Babadağ gezisi de yaptırılarak; gerek toplantı sonundaki basın açıklamaları, gerekse bu gezi aracılığı ile ilçemizin tanıtımı yapılmış, BASİAD adının gündemde yer alması sağlanmıştır.

4 Haziran 2004 tarihinde Hatay'da yapılan "AB üyelik müzakerelerinin başlatılması ve makro ekonomik istikrar içinde büyümenin sağlanması" konulu Türkiye Siad Platformu Başkanlar Kurulu toplantısına derneğimiz adına Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı katılmıştır.

Gelenekselleşen "Babadağlılar Gecesi" 2004 yılında 12 Haziran'da Richmond Otelde hemşehrilerimizin ilgisi ve Coşkun Sabah'ın katılımı ile gerçekleştirildi.

2 Temmuz 2004 tarihinde Berlin'de "Türk-Alman Danışma Komitesi" nin düzenlediği TÜSİAD'ın organizasyonu ile yapılan toplantıya katılmıştır. Bu toplantıya derneğimizi temsil eden derneğimiz Yönetim Kurulu üyesi İzzet Arpacı katılarak, yöremizin ekonomik ve ticari potansiyeli ile bölgesel ve sektörel fırsatlar konularında sunumda bulunmuştur.

Genel Kurulda duyurusunu yaptığımız "Tarihi Denizli Evi" ni restore ederek BASİAD'a dernek merkezi olarak kazandırma projemiz yetkililerin olumsuz tavır sergilemeleri nedeni ile ne yazık ki sonuçsuz kalmıştır.

24 Eylül 2004 tarihinde Denizli'de DENSABİD ev sahipliğinde yapılan Türkiye Siad Platformu Başkanlar Kurulu Toplantısında derneğimiz geniş bir katılımı temsil edilmiştir. Başkanlar Kurulu bildirisinde: "AB üyeliği Türkiye'nin 40 yıllık toplumsal projesi bizim ve çocuklarımızın geleceğidir" görüşüne yer verilmiştir.

8 Ekim 2004 tarihinde Balıkesir SİAD ev sahipliğinde yapılan genişletilmiş BASİFED Yönetim Kurulu toplantısına derneğimizi temsilen Yönetim Kurulumuz Başkan vekili İzzet Arpacı ve Yönetim Kurulu üyemiz Hasan Panayır katılmıştır.

2004-2005 öğretim yılında Babadağ Hacı Mehmet Zorlu Çok Programlı Lisesine Tekstil- Konfeksiyon bölümü açılması için lisenin konfeksiyon makineleri talebini karşılamak amacı ile yaptığımız çalışma sonunda üyelerimizin makina bağışları ile okula 11 adet dikiş ve overlok makinası sağlanarak anılan bölümün açılmasına katkıda bulunulmuştur.

Derneğimiz Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı, UNİCE'nin üyesi Confindustria'nın TÜSİAD'la ortaklaşa 27-29 Ekim 2004 tarihlerinde Milano'da düzenlediği "Türkiye'deki Sektörel Ekonomik Fırsatlar" konulu seminere Yönetim Kurulu Sayman üyesi olduğu BASİFED'i temsilen katılarak hazırladığı sunum ile bölgemizin ekonomik potansiyelini tanıtmıştır.

Babadağlılar Albümü ile ilgili olarak uzun zamandan beri süregelen çalışmalar 5 Kasım 2004 tarihinde basımın gerçekleşmesi ile tamamlanmıştır. Albümün sağlanabileceği yerler üyelerimize ve hemşehrilerimize duyurulmuş, isteyenlere dağıtımı yapılmaktadır.

24 Kasım 2004'te İzmir'de EGOD ev sahipliğinde yapılan BASİFED genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısına ve sonrasında Türkiye'nin Fransa Büyükelçiliği tarafından düzenlenen "Türkiye'de KOBİ Finansmanı" konulu seminerde derneğimizi Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı, Yönetim Kurulu üyelerimiz Ali Helvacı, C.Gürsel Özdemir ve Arif Şensöz temsil etmişlerdir.

2-4 Aralık 2004 tarihlerinde Diyarbakır'da yapılan "8. SİAD Zirvesi" nde BASİAD'ı Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Katrancı, Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı, Yönetim Kurulu üyelerimiz Hasan Panayır, Ali Helvacı ve Arif Şensöz temsil etmişlerdir. Bu zirve'de Türkiye Siad Platformu İcra Komitesi Başkanlığı derneğimizce devir alınmış, "9. SİAD Zirvesi"

yeni adı ile "Türk Girişim ve İş Dünyası Zirvesi" nin BASİAD ev sahipliğinde 22-23 Aralık 2005 tarihlerinde Denizli'de yapılması kabul edilmiştir.

28 Ocak 2005 tarihinde İzmir'de yapılan BASİFED genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısına ve "AB yolunda Türk KOBİ'leri" konulu seminere katılmış, ayrıca bu seminere katılım için üyelerimize duyuru yapılmıştır. Bu seminerde BASİAD, Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı, Yönetim Kurulu üyelerimiz Ali Helvacı, Arif Şensöz ve Abdullah Boztepe tarafından temsil edilmiştir.

24 Şubat 2005 tarihinde İstanbul'da Ceylan İntercontinental Otelde gerçekleştirilen basın toplantısı ile kuruluşu kamuoyuna açıklanan TÜRKONFED'in ilk toplantısına BASİAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı katılmıştır.

9 Nisan 2005 tarihinde gerçekleştirilen BASİFED Mali Genel Kurulu'na derneğimiz adına Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz İzzet Arpacı, Yönetim Kurulu Üyelerimiz Hasan Panayır, Ali Helvacı ve B.Sait Portakal ile BASİFED Genel Kurul delegesi Raşit Ercan ve dernek üyemiz Faruk Tetik katılmışlardır. Ayrıca B.Sait Portakal divanda görev yapmıştır.

Türkiye ve Almanya arasında ekonomik işbirliğini teşvik etmek amacı ile her iki ülke Dışişleri Bakanlıklarınca koordine edilen Türk-Alman İşbirliği Konseyi 11. toplantısının 10-11 Mart 2005 tarihlerinde yapılacağı BASİFED kanalı ile derneğimize bildirilmiş; derneğimizde 22.Şubat.2005 tarihinde bütün üyelerimizi bu toplantıya davet etmiş, ancak derneğimize bu davet ile ilgili bir dönüş olmamıştır.

26 Nisan 2005 tarihinde Polis Evi toplantı salonunda Prof. Dr. Rüşrü Bozkurt'un konuşmacı olarak katıldığı "İş Çevresindeki Değişme ve İşimizi Yönetmede Püf Noktaları" konulu toplantı gerçekleştirilmiştir. Toplantı sonrası verilen yemekte ve yemek sonrasında üyelerimiz Prof.Dr.Rüştü Bozkurt ile güncel sorunları tartışma olanağı bulmuşlardır.

Derneğimiz BASİAD, üyesi bulunduğumuz TÜRKONFED bünyesinde kurulan Çalışma Komisyonlarında yer almıştır. Bu komisyonlardan: AB Müzakere ve Uyum Komisyonu'nda Abdullah Boztepe, Sektörel ve Bölgesel Fırsatlar Tanıtım Komisyonu'nda B.Sait Portakal, Sivil Örgütler ve Üyelerle İlişkiler Komisyonu'nda İzzet Arpacı ile Hasan Panayır, KOBİ Eğitim, Geliştirme ve Alternatif Finansman Komisyonu'nda C.Gürsel Özdemir ile Arif Şensöz görev almışlardır.

30 Nisan 2005 Cumartesi akşamı BASİFED tarafından AB Komisyonu Türkiye Temsilcisi Büyükelçi Hans-Jörg KRETSCHMER'in onuruna verilen konferans-yemekte derneğimiz adına Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Katrancı ve Başkan vekili İzzet Arpacı hazır bulunmuşlardır. Toplantıda Türk iş

dünyası ve STK'larının AB Komisyonu'ndan beklentileri ve müzakere sürecinde Türk iş dünyasının bu sürece katılım olanakları konularında düşünce alış verişinde bulunulmuştur.

5 Mayıs 2005 tarihinde Babadağ'da açılışı yapılan Vali Gazi Şimşek Kültür evine katkıda bulunulmuş ve açılıшта deneğimiz geniş katılımı temsil edilmiştir.

28 Mayıs 2005 tarihinde İstanbul'da yapılan TÜRKONFED Olağan Genel Kuruluna derneğimiz Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı katılmış ve divanda görev almıştır.

"2005 Babadağlılar Gecesi" 3.Haziran.2005 tarihinde Nalan Altınörs'ün katılımı ile Colossae Otelde yoğun bir katılım ile gerçekleştirilmiştir. Gecede üyelerimiz bir araya gelme ve görüşüp, konuşma olanağı bulmuşlardır.

9 Haziran 2005 tarihinde İstanbul'da yapılan "TÜRKONFED Sivil Örgütler ve Üyelerle İlişkiler Komisyonu" toplantısına derneğimizi temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Katrancı, Başkan vekili İzzet Arpacı, Yönetim Kurulu üyelerimiz Hasan Panayır ve B.Sait Portakal katılmışlardır. Ayrıca Aralık ayında ev sahipliğini yapacağımız zirve için çalışma yapılarak, hazırlıklara başlanmıştır.

23-25 Haziran 2005 tarihlerinde Elazığ'da yapılan "Türk Girişim ve İş Dünyası Başkanlar Konseyi" toplantısında derneğimizi Başkan vekili İzzet Arpacı ve Yönetim Kurulu üyemiz Ali Helvacı temsil etmişlerdir.

4 Temmuz 2005 tarihinde BASİFED konferans-yemeklerinden ikincisi TBMM AB Uyum Komisyonu Başkanı ve Dışişleri eski Bakanı Yaşar YAKIŞ'ın katılımıyla Türkiye'nin AB ile müzakerelere başlaması öncesinde yaşanan gelişmeleri değerlendirmek amacı ile gerçekleştirilmiş ve derneğimizi Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Katrancı ile Başkan vekili İzzet Arpacı temsil etmiştir.

Derneğimiz Yönetim Kurulu 5 Nisan 2005 tarihli toplantısında İhlas Fuar Organizasyon Şirketi 23-25 Eylül 2005 tarihlerinde Denizli EGS Park Fuar Alanında yapılması planlanan "Denizli Ev-Tekstili Fuarı-DET'05" e destek olunmasına karar vermiştir. Bu karar doğrultusunda süren çalışmalarımız Ağustos ayı başlarına kadar devam etmiş; ancak gerekli ilginin gösterilmemesi ve rezervasyon iptallerinin yaşanması nedeni çok yararlı olacağına inandığımız fuar organizasyonu, ilgili firma tarafından ne yazık ki iptal edilmek zorunda kalmıştır.

BASİFED'in düzenlediği "AB Yolunda Türk KOBİ'leri" konulu seminer derneğimiz ev sahipliğinde 14 Eylül 2005 tarihinde Pamukkale Üniversitesi Kongre Kültür Merkezi Konferans Salonunda gerçekleştirilmiştir. Dünya Gazetesi işbirliği ile düzenlenen seminere Dünya Gazetesi yazarlarından Prof.Dr.Erdoğan Alkin, AB Genel Sekreter Yardımcısı Tuncay

İnce ve Akbank Krediler Bölüm Başkanı Halit Yıldız konuşmacı olarak katılmışlardır.

22-23 Eylül 2005 tarihlerinde Ankara'da OSTİM SİAD ev sahipliğinde yapılan "Türk Girişim ve İş Dünyası Başkanlar Konseyi" toplantısına ve "Bölgesel Kalkınma Ajansları" paneline derneğimizi temsilen Başkan vekili İzzet Arpacı ile Yönetim Kurulu üyelerimiz Ali Helvacı ve Abdullah Boztepe katılmışlardır.

28 Eylül 2005'de İzmir'de EĞİAD evsahipliğinde yapılan BASİFED genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısına derneğimiz Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı katıldı.

9 Kasım 2005'de Çanakkale'de yapılan BASİFED genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısına derneğimizi temsilen Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı katılmıştır.

17 Kasım 2005'de İzmir'de TÜRKONFED AB Bilgilendirme Toplantıları kapsamında "Türkiye AB yolunda, ya siz?" konulu toplantıya Yönetim Kurulu Başkan vekilimiz İzzet Arpacı katıldı. Açılış konuşmasını TÜRKONFED AB Müzakere ve Uyum Komisyonu adına Veysel Yayan (Demirçelik Üreticileri Derneği Genel Sekreteri ve Sektörel Dernekler Genel Sekreteri) yaptı. TÜRKONFED Başkanı Enis Özsaruhan'ın ardından AB ve UNİCE nezdinde TÜSİAD Temsilcisi Dr. Bahadır Kaleağası konuk konuşmacı olarak söz aldı.

"TÜRKONFED-Türk Girişim ve İş Dünyası Zirvesi" derneğimiz ev sahipliğinde 21-24 Aralık 2005 tarihlerinde Pamukkale Colossae Otelde ve Pamukkale Üniversitesi Kınıklı Kampüsü Konferans Salonunda yapılmıştır. Zirve'nin ana konusu olan "Tekstilin Sorunları ve Alternatif Sektörler" konusu iki gün boyunca düzenlenen oturumlar ve konferansta tartışılarak zirve sonunda yayınlanan "Sonuç Bildirisi" ile ulusal ve yerel basında geniş biçimde yer almıştır. Toplantılardan sonra konukların katılımı ile yapılan Afrodias ve Babadağ gezilerinin de, konukların çevremizi tanımasına büyük katkısı olduğuna inanıyoruz. TÜRKONFED'in en büyük organizasyonu olan bu zirve toplantısı BASİAD tarafından en iyi şekilde gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Bugüne kadar yapılan dokuz zirvenin en geniş katılımla gerçekleştirileni olan organizasyonumuz; konuklarımızın katılımı ile yapılan Afrodias ve Babadağ gezilerinin de, zirve sırasında 22 Aralık 2005'de BASİFED genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısı da yapıldı. BASİAD evsahipliğindeki gerçekleştirilen toplantıya eksiksiz katılım oldu.

2 Şubat 2006 tarihinde Karşıyaka SİAD evsahipliğinde düzenlenen BASİFED genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısına Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı, Yönetim Kurulu üyelerimiz Hasan Panayır ve Ali Helvacı katılmışlardır.

3 Şubat 2006 tarihinde TÜRKONFED tarafından ARGE Danışmanlık Şirketi ile işbirliği yapılarak organize edilen "AB kaynaklı fonlardan yararlanmaya yönelik" eğitim toplantısına BASİFED ev sahipliği yapmış ve derneğimizi temsilen Yönetim Kurulu üyemiz Hasan Panayır katılmıştır. Bu toplantıda katılımcılar bölgesel ve sektörel fon imkanlarını tartışarak, çalışma şekli ve başvuru yöntemleri konularında bilgilendirilmişlerdir.

TÜSİAD International, TÜRKONFED ve Dünya Bankası'nın birlikte düzenlediği, BASİFED'in ev sahipliğinde 27 Şubat 2006 tarihinde İzmir Hilton Otel Balo Salonu'nda gerçekleştirilen seminere derneğimiz üyeleride davet edilmiştir. Seminerde katılımcıların Dünya Bankası bünyesindeki çeşitli kuruluşların iş dünyasına yönelik gerçekleştirdikleri çalışmalar ve

sağladıkları destekler hakkında bilgilenmeleri sağlanmıştır. Toplantıya derneğimiz adına Yönetim Kurulu üyeleri Arif Şenşöz ve Abdullah Boztepe katılmışlardır.

9 Mart 2006 Perşembe günü İzmir'de İZSİAD evsahipliğinde genişletilmiş Yönetim Kurulu toplantısı yapıldı. Toplantıda derneğimiz Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı hazır bulundu.

İzmir TV'de yayınlanan Prof.Dr.M.Yaşar Tınar'ın sunduğu "İzmir'de Ekonomi" programının 17 Mart 2006 tarihinde yayınlanan ilk programına EGSD Yönetim Kurulu Başkanı Nedim Örün ile katılan derneğimiz Yönetim Kurulu Başkan vekili İzzet Arpacı tekstil sektörünün sorunlarını ve Denizli'de yapılan zirve sonuçlarını değerlendirerek izleyicilerin sorularını yanıtlamıştır.

Denizli Belediyesi'nin "Delikliçınar Meydan Projesi" için derneğimizden istediği görüş; "Delikliçınar Meydan Projesi" Denizli'nin kentleşme süreci içinde hep unutulmuş, göz ardı edilmiş en gerekli, en çok eksikliği duyulan bir konunun gündeme getirilmesi anlamı taşımaktadır" şeklinde bildirilmiştir.

BASİFED'in düzenlediği, CE İşareti ve uygunluk değerlendirme konularında bilinçlendirme amacı taşıyan "Genel Ürün Güvenliği"seminerinin İzmir, Antalya ve Balıkesir'den sonra 4.'sü 23-24 Mart 2006 tarihlerinde derneğimiz ev sahipliğinde Ticaret Odası Toplantı Salonunda yapıldı. Seminer ilgili 45 katılımcı ile büyük bir ciddiyet içinde yapıldı. Seminer sonunda katılımcılara ATAUM-Ankara Üniversitesi Avrupa Toplulukları Araştırma Merkezi tarafından onaylı katılım sertifikası verildi.

8 Nisan 2006 tarihinde yapılan BASİFED 2. Olağan Genel Kurulu'na Yönetim Kurulu Başkan vekilimiz İzzet Arpacı, Yönetim Kurulu üyemiz Ali Helvacı, BASİFED Genel Kurul delegeleri Beyti Kasapoğlu ve Rasit Ercan ile hemşehrımız Ünal Aydın katılmışlardır. Tek liste olarak gidilen seçimde BASİAD, Yönetim Kurulu üyeliğine seçilerek yapılan görev dağılımında Sayman üyeliğe getirilmiştir.

Bu sayılan etkinlik ve katılımların yanında Denizli'ye atanan bürokratlar, hastalık geçiren, tedavi gören ve yakınına kaybeden üyelerimiz ziyaret edilerek ilişkilerimizin sıcak tutulmasına çalışılmıştır.

Derneğimize alınan SMS programı ile üyelerimize artık cep telefonu mesajı ile daha hızlı ulaşmamız mümkün olmaktadır. Ayrıca üyelerimiz ve birinci derecede yakınları ile ilgili önemli haberleri de üyelerimize duyurulabilmekteyiz.

BASİAD dergisinin içeriği genişletilmiş, iş dünyası ve dernek çalışmaları ile ilgili yazı ve haberlere daha geniş yer verilerek derginin çıkarılmasına devam edilmiştir.

Son olarak söylemeliyiz ki Babadağ Kaymakamlığı ile sıcak ilişkiler sürdürülerek Babadağ'ın sorunlarına çözüm bulunmasına ve yeni projeler üretilmesinde görevlilere destek olunmasına gayret edilmiştir.

Yönetim Kurulumuzun 2004-2006 dönemindeki çalışmalarını sizlerin takdirlerinize sunarız. Saygılarımızla,

BASİAD Yönetim Kurulu adına
Zafer KATRANCI
Yönetim Kurulu Başkanı

Hasan PANAYIR

**Yönetim Kurulu Sayman Üyesi
Dergi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**



Sevgili hemşehrilerim,

Bundan iki yıl önce bu göreve talip olup, seçildiğimizde amacım derneğimize üye olduğumdan bu güne yapılmalı diye düşündüklerimi yapmaktı. Bunlardan ilki bütün üyelerimize üye listemizi dağıtmaktı. Cep telefonlarımız aracılığı ile duyuru yapabilmektir. Derneğimizin kurumsal kimliğini oluşturmaktır. Derneğimiz dergisini her anlamda değiştirmekti. Bunları yaptık. Umuyoruz yararlı oldu, beğenildi.

Bu arada özeleştiriyi de yapmak istiyorum, derneğimizin gelirinin düşüklüğü nedeni ile sekreteryanımızı geliştiremedik. Böyle olunca da derneğimizin üzerinde her ne kadar 'üç ayda bir yayınlanır' yazsak da iki yıllık görev süremizce elinizdeki 13. sayımız ile üç adet dergi çıkarabildik. Bu işin; baskı hazırlığı dışında hiçbir profesyonel yardım ve katkı almadan, özveri ile yapıldığı düşünülürse söylemek istediklerimiz daha kolay anlaşılır diye düşünüyoruz.

25 Eylül 1996 tarihinde kurulan derneğimizin dergisinin ilk sayısı; 12 Mayıs 2000 tarihindeki 3. Genel Kurulumuz ile seçilen Yönetim Kurulu döneminde yayınlanmış. 10 Nisan 2004 tarihindeki 5. Genel Kurulumuz ile görev aldığımız tarihe kadar geçen dönemde toplam on adet dergi yayınlanmış. Umarız yeni dönemde görev alacak arkadaşlarımız dergimizi üç ayda bir yayınlarlar. Ayrıca derneğimizin internet sitesini geliştirerek mail aracılığı ile haberleşme olanağını da oluşturamadık. Dergimizi internet ortamına taşımak da çok yararlı olacaktır. Üyelerimizin istatistiki bilgileri de derlenmeli diye düşünüyorum.

Üyelerimizi daha sık bir araya getirecek organizasyonlar da yapamadık. Yaptıklarımızda iş dünyasını ilgilendiren konular olsun istedik. Ancak yapılanlarda da katılımların düşüklüğü motivasyonumuzu olumsuz etkiledi sanıyorum. Bu

yük zaman harcadığımız Tekstil Fuarının son anda iptali, zaman içinde gelişerek gelecekselleşecek bir fuar etkinliğinden etti tekstilcilerimizi ve Denizli'mizi.

Ayrıca göreve geldiğimizde girişimleri yapılmış olan, restore edilerek dernek merkezi olarak kullanabileceğimiz eski Denizli evi yeni Belediye yönetimince kabul görmedi.

Görev süremiz boyunca BASİAD'ın kuruluşundan bu yana amacının ne olduğunun hemşehrilerimize tam anlatılmamasından kaynaklanan; her hemşehrimizin kendi beklentilerine yanıt alamaması anlamında kırılganlıklar gözlemledim. BASİAD bugün 197 iş insanı üyesi ile, Denizli Platformundaki yeri ile, BASİFED – TÜRKONFED yapılanması içindeki yeri ile gündemde bir Sivil Toplum Kuruluşu. Vizyonu: AB yolundaki aydınlık bir Türkiye'nin yarınlarda söz sahibi olarak; yerel inisiyatif içerisindeki yerini üyelerinin önünü açarak korumak, geliştirmektir.

Ben kendi adıma yeni dönemde tekrar göreve talip olmayarak; nöbeti yeni dönemde görev alacak arkadaşlarıma devrederken onların derneğimizi daha ileriye taşıyacaklarına eminim. Yalnızca gönüllülük esası ile çalışılan STK'larında görev yapmanın sosyal bir sorumluluk olduğuna inanıyorum. Ve her zaman yine çalışmaların içinde olmaya çalışacağım.

Bu vesile ile derneğimizin kuruluşundan bu güne gelmesini sağlayan, emek harcayan bütün hemşehrilerime bir kez daha teşekkür etmek istiyorum. Derneğimizin her şeyi Sn.Naci HOŞAFOĞLU abime de tekrar teşekkür ederim.

Saygılarımla,



Denizli'de Tarihi Zirve: Tekstil ve Konfeksiyonun Geleceği Tartışıldı

21-23 Aralık 2005 tarihinde TÜRKNKFED 9. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi Denizli'de gerçekleştirildi.



BASİAD'ın ev sahipliğini yaptığı bu zirve, Türkiye SİAD Platformu'nun dokuzuncu, TÜRKNKFED'in ise ilk zirvesi olması nedeniyle ayrı bir öneme sahipti. Her yıl farklı bir tema üzerine yoğunlaşan ve yılda bir defa değişik şehirlerde düzenlenen zirvenin bu yılki konusu, sektörün içinde bulunduğu

olumsuz durum ve sıkıntılardan dolayı "Yeni Sanayi Perspektifleri: Tekstil ve Konfeksiyonun Geleceği" olarak belirlenmişti.

21 Aralık Çarşamba günü Pamukale Colossea otelinde akşam yemeği ve sonrasında ilk oturumla başlayan zirvede, üç ay önce başlayan anket ve araştırma çalışmalarıyla ilgili hazırlık toplantısı Çarşamba akşamı yapıldı. Perşembe günü konuk katılımcıların büyük çoğunluğunun sabah otele giriş yapmaları ile hareketlenen zirvede, öğleden önce ve öğleden sonra araştırma çalışmalarının ilişkilendirme ve önceliklen-

dirme toplantıları yapılarak Cuma günü okunacak bildiri metninin ön hazırlıkları yapıldı. Oluşturulan yuvarlak masalarda, anket çalışmaları neticesinde elde edilen tekstille ilişkili 14 ana sektörün girdi-çıkışı açısından ticari yakınlıkları tartışıldı. Yine aynı masalarda, tekstil ve konfeksiyon sektörü ile şimdi ve gelecek 10 yılda





ilgili olacağı öngörülen 11 sorun yu-
mağının önem derecelerine göre sıra-
laması tespit edildi. Yapılan çalışma-
lar neticesinde bu sorunların kimler
tarafından ve ne zaman çözülmesi
gerektiği konusunda asgari müşte-
reklerde birleşilerek 'ne yapılmalı' ko-
nusunda somut çözüm önerileri orta-
ya konuldu.

Zirvenin perşembe akşamı yapı-
lan gala yemeğine TÜRKONFED Baş-
kanı Enis Özsaruhan ve yönetim kuru-
lu üyeleri, konfederasyon bünyesindeki 7 federasyonun başkanları, 43
SİAD Başkanı ve 200'e yakın şehir di-
şından gelen konuk katıldı. Ayrıca
Türk modasının gururu Dice Kayek
markasının tasarımcısı Ece Ege ve
marka yöneticisi Ayşe Ege de geceye
katıldılar. Başbakanımız Sn. Recep
Tayyip Erdoğan ve dört bakanımızın
da davetli olmalarına rağmen katıl-
mayışları burukluk yarattı ve bunun
TÜSİAD İstişare Konseyi Başkanı
Mustafa Koç'un bir gün önce yaptığı
konuşmadan dolayı olduğu kanısı
yaygındı. Müzikli yemek eşliğinde ko-
nukların yorgunluklarının bir nebze ol-
sunu hafiflediği gecede, konfederas-
yon ve federasyon başkanları, SİAD
başkanları ve derneğimiz yönetim ku-
rulu üyelerinin son şeklini verdiği so-

nuç bildirgesi de kaleme alındı.

23 Aralık Cuma günü, Pamukkale
Üniversitesi Kültür ve Kongre Merke-
zi salonunda yapılan zirveye Denizli
Valisi Gazi Şimşek, Belediye Başkanı
Nihat Zeybekçi, TÜRKONFED Yönetim
Kurulu Başkanı Enis Özsaruhan, TÜ-
SİAD Başkanı Ömer Sabancı, İÇASİ-
FED, MAKSİFED, DOĞUGÜNSİFED,
DASİFED, SEDEFED ile aramıza yeni
katılan YÜF (Yapı Ürünleri Üreticileri
Federasyonu) ve BASİFED yönetim
kurulu başkan ve üyeleri, Türkiye Gi-
yim Sanayicileri Derneği Başkanı Ay-
nur Bektaş, 69 SİAD başkan ve yöne-
tim kurulu üyeleri, Kaymakam ve ilçe
belediye başkanları, Ticaret Odası
Başkanı, Ticaret Borsası Başkanı,
Sanayi Odası Meclis Başkanı, sivil
toplum kuruluşlarının başkanları,
platform üyesi diğer derneklerimizin
başkanları, işadamları Ahmet Nazif Zor-
lu ve çok sayıda sanayici ve işadamları
katıldı. İlk olarak kürsüye çıkan Pa-
mukkale Üniversitesi Rektör Yardım-

cısı Prof. Dr. İnan Özer hoş geldiniz
konuşmasını yaptı. Açılış konuşması-
nı BASİAD Başkanı Zafer Katrancı
yaptı ve konuşmasında "İnsanın gele-
ceği neyse tekstilin geleceği de odur,
bizler var olduğumuz sürece de var
olacaktır." diyerek umut aşıladı.

Daha sonra, TÜSİAD Başkanı
Ömer Sabancı yaptığı konuşmada 35
yıldır çizgisini hiç değiştirmeyen TÜSİ-
AD'ın, yüzünü batıya dönmüş, refah
seviyesi sürekli yükselen bir Türkiye
hedefine koşmakta olduğunu ve Tür-
kiye için eksik gördüğü konularda gö-
rüşlerini cesaretle dile getirdiğini be-
lirtti. Ayrıca Türkiye'nin AB'ye tam
üyelik sürecinde birbiri içine geçmiş
üç önemli halkayı sıkıca kavraması
gerektiğini, bu halkaların da yabancı
sermaye, KOBİ'ler ve bölgesel kalkın-
ma olduğunu söyledi.

Zirvede kürsüye çıkan TÜRKON-
FED Başkanı Enis Özsaruhan, ekono-
mide görülen tüm olumlu gelişmelere
rağmen ilerleme kaydedilemeyen bir-



kaç alan olduğuna dikkat çekerek, Türkiye'nin en geç 10 yıl içinde AB üyesi olacağı gerçeğine göre bir KOBİ stratejisi geliştirmesiyle meydana gelecek yatırım hareketliliğinin ciddi bir istihdam oluşturacağını belirtti.

Denizli tekstil sanayinin sorunlarına değinen DTO Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yüksel, en önemli sorunun dünya ekonomisi ve ticaretinin hızla değişmesinden kaynaklanan şiddetli rekabet olduğunu söyledi. Ayrıca Denizli sanayicisinin her şeyden önce yeni Türkiye ve dünya gerçeklerini kabul ederek, bunlara uyum sağlamaya çalışmaları gerektiğini vurguladı.

Daha sonra söz alan Denizli Belediye Başkanı Nihat Zeybekçi, "Yıllardan beri aynı sorunlardan söz etmekteyiz. Demek ki bugüne kadar iyi yönetilemedik, şimdi sağlanan istikrar ortamı ve yapısal reformlar neticesinde bu sorunların üstesinden gelinecektir." dedi. Denizli Valisi Gazi Şimşek ise, zirvenin Denizli'de yapılıyor olmasının bile Denizli'de tekstil ve giyim sanayinin ne derece önemli olduğunu bir işareti olduğunu belirterek, düzenlenen zirveden memnuniyetini ve mutluluğunu dile getirdi.

Verilen kahve molasından sonra ikinci oturumun ilk konuşmacısı olarak BASİAD Başkan Vekili İzzet Arpacı, '9. Girişim ve İş dünyası Zirvesi Sonuç Bildirgesi'ni okudu. Zorlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet

Nazif Zorlu ise konuşmasında, rakibimizin Çin ve Hindistan değil, ABD ve AB olduğunu söyleyerek asıl tehlikenin içimizdeki cinler olduğunu, asalak bir sanayici ve işadamları grubunun her şeyi devletten bekleyerek rant ekonomisi oluşturduklarını ve bunun nimetlerinden yararlanarak bugünlere geldiklerini, artık küresel rekabette bunun mümkün olamayacağını vurguladı. Kendisinin beyaz eşya ve elektronik eşya sektöründe 500 bin – 1 milyon rakamını telaffuz ettiğinde bazılarının kendisine güldüğünü ama şimdi o üretim rakamlarını 15-20 milyon adet olarak gerçekleştirdiklerini ve kendisinin haklı çıktığını söyledi.

Konuk konuşmacı olarak yurtdışından gelen Dice Kayek markasının tasarımcısı Ege Ece ve marka yöneticisi Ayşe Ege, artık Türk sanayicisi ve modacısı olarak düşünce bazında küresel, motif ve desen bazında ise yöresel düşünmemiz gerektiğini, Anadolu'nun desen, motif ve el işlemeciliği konusunda bir hazine olduğundan bahisle moda ihracında üretimin miktar olarak az, yarattığı katma değer



ve getiri olarak çok olduğunu belirttiler. Kendilerinin bile 15 senelik geçmişlerinde çok zor günlerden bugünlere geldiklerini, piyasaların çok iyi gözlemlenerek her yörenin ayrı kumaş ve moda anlayışının olduğunu ve bunun çok iyi tespit edilmesi gerektiğini söylediler. Federasyon ve dernek başkanları, konuşmacılarda sonra söz alarak ekonomik ve siyasi gündem ile ilgili görüşlerini belirttiler.

İki saatlik öğle yemeği arasında, tüm konuklar Mantar Restoran'da özel hazırlanan spesiyal yemekleri tattılar ve tekrar konferans salonuna getirilerek öğleden sonraki oturuma geçildi. "Yeni Sanayi Perspektifleri: Tekstil ve Konfeksiyonun Geleceği" raporunun tanıtımının yapıldığı bu bölümü Karar Danışmanlık şirketi yönetim kurulu başkanı Pof. Dr. Metin Ger sundu. Bu bölümdeki ikinci konuşmacı EGSD Başkanı Timur Yaykuran, tekstil ve giyim sanayinin Denizli ve İzmir merkezli bölgesel sorunlarının tespitini yaptı ve daha önce yapılmış envanter çalışmasının sonuçlarını verdi.

Verilen kahve arasından sonra panele geçildi ve panel konusu olan 'Tekstil sektörünün ihtiyaç ve hedefleri – Denizli özelinde alternatif sek-





törler' tartışıldı. Panelistlerden Denizli Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Raşit Güntaş, tekstil sektörünün içinde bulunduğu sıkıntılı durumu ve 5084 sayılı teşvik yasasından dolayı Denizli'nin uğradığı haksızlığı belirterek tekstilin göz ardı edilemeyecek bir sektör olduğunu hatırlattı ve acil önlemler istedi.

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Aynur Bektaş ise, gençlerimizden umutlu olduğunu, sanayiciler olarak gençlerimizi sık sık Avrupa'da fuarlara götürerek moda ve tasarım konusunda yetiştirmemiz gerektiğini, yalnız dil bilmenin yetmediğini ve pazarlamanın çok önemli olduğunu söyledi.

Pamukkale Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Yahya Özpınar, alternatif sektör olarak jeotermal enerjiden hem sağlık turizminde, hem de ısıtma ve seracılık

olarak enerjide faydalanabileceğini, Denizli ve İzmir merkezli bölgemizin bu açıdan Türkiye'nin en şanslı bölgesi olduğunu belirtti.

Denizli Ticaret Borsası Başkanı İbrahim Tefenlilise, organik tarım ve seracılıkta çok şanslı olduğumuzu çünkü jeotermal enerjinin kullanılması ile Antalya'dan daha avantajlı fiyatlarla ürün ihraç edebileceğimizi söyledi. Bunun için çok acilen Mecliste bekleyen Jeotermal Yasası'nın çıkması gerektiğini belirterek "AB sürecinde tarıma gereken önemin verilmesi lazım, çünkü tekstilden sonra en çok istihdam bu sektörde sağlanıyor, böylece kırsal kesimden kente göçün önlenmesi mümkün" dedi.

Denizli Madenciler ve Mermerciler Derneği Başkanı Samet T. Gündüz, 175 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren Denizli mermer sektörünün tekstile alternatif olabileceğini ama

haksız teşvik yasasından dolayı çok mağdur olduğumuzu hatırlattı. Uşak ve Afyon'un aynı ocaktan çıkan madeni işleyerek %30 daha ucuza satabildiklerini, bu dezavantajın yöremize has traverten mermerin avantajı ile kapatılmaya çalışıldığını, Denizli-İzmir arasında demiryolu taşımacılığı ile de maliyetlerin aşağı çekilerek karlılığın artacağını söyledi. İhale Yasası'nın değiştirilerek Çin mermerinin kamu kurum ve kuruluşlarının binalarında kullanılmasının önlenmesi gerektiğini belirtti.

Panelden sonra sona eren zirvenin konukları, akşam uçağı ve özel araçları ile şehrimizden ayrıldı. Kalan konuklarımıza Pamukkale'de Colassea Otel'de akşam yemeğı verildi. 24 Aralık Cumartesi günü ise, daha önceden organize edilen Afrodisias ve Babadağ gezisi yapıldı. Yöremizin ve turistik değerlerimizin tanıtılması amaçlı bu geziden çok memnun kaldıklarını belirten konuklarımız Cumartesi akşamı şehrimizden ayrıldılar.

Ulusal ve yerel yazılı-görsel basın da, zirve hakkında günlerce süren yayınlar ve röportajlar ile Denizli'mizin eksikliğini hissettiğı ve ihtiyaç duyduğu lobicilik ve tanıtım faaliyetlerinin kısmen de olsa gerçekleşmiş olmasından dolayı BASİAD Yönetim Kurulu üyeleri ve dernek üyelerinin, çok büyük katkıları ile zirveye destek olan sponsorların yüzlerindeki mutluluk ifadeleri; zoru başarmış olmanın ve yorgunluklarının geçmiş olduğunun bir göstergesiydi.



TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Enis Özsaruhan'ın "9. GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI ZİRVESİ" türkonfed konuşması



Sayın Valim, Sayın Belediye Başkanım, Denizli iş dünyasının seçkin temsilcileri, TÜRKONFED'in değerli başkanı ve üyeleri, Sayın basın mensupları

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Yönetim Kurulu adına hepinizi saygıyla selamlıyorum. Bu yıl 9.'sunu düzenlediğimiz bu zirvelere, Türkiye SİAD Platformu döneminde başladık ve bugüne kadar her yıl aralıksız sürdürdük. TÜRKONFED'in kurulmasıyla birlikte, konfederasyon çatısı altına alınan zirvelerin, her yıl bir sektöre ayrılması kararını aldık. Bu çerçevede, 9. zirvemizde tekstil sektörünün sorunlarını ele almak üzere Babadağlı SİAD ve BASİFED'in ev sahipliğinde Denizli'de buluştuk. Ev sahiplerimize ve bu zirvenin gerçekleşmesini sağlayan sponsorlarımıza teşekkür ediyoruz.

Türkiye yakın dönemde önemli gelişmeler, ilerlemeler kaydetti. Enflasyonu tek haneli rakamlara indirdik. Faizlerde gerileme sağladık. Mali disiplini tesis ettik. Bu yıl bittiğinde dört yıldır üst üste ekonomiyi büyütme başarıya ulaşmış olacağız.

Yapısal önlemlerde mesafe kat

ettik. Bir çok alanda reform sayılacak düzenlemeler yaptık. Özelleştirmelerde önemli başarılar kaydettik.

Bütün bu çabaların hedefi, Türkiye'de on yıllardır bozuk seyreden makroekonomik dengeleri tesis etmek, ekonomiyi yeniden yapılandırarak hızlı ve sürdürülebilir bir büyüme çizgisine oturtmak ve Türkiye'nin gelişmiş ülkeler arasında yer almasını sağlayacak bir rotaya girmesini temin etmektir.

Türkiye 15 çeyrektir büyüyor, bu yılın üçüncü çeyreğinde büyüme hızımız yüzde 7.3 arttı. Yılsonunda hükümetin yüzde 5 olarak öngördüğü yıllık büyüme hedefinin aşılmasına artık kesin gözüyle bakılıyor.

Bütün bu olumlu gelişmeler kaydedilirken, ilerleme sağlayamadığımız birkaç alan var. Birincisi yoğun bir işsizlik hâlâ belimizi büküyor. İkincisi bölgelerarası gelişme eşitsizliğinin azalmasına yönelik bir eğilim ortada gözüküyor. Üçüncüsü, yaşadığımız büyüme, ülkeyi topyekûn harekete geçiren bir seferberliğin ürünü olarak gerçekleşmiyor, birçok bölge bu büyümeden pay alamıyor.

Aslında bu üç temel sorunun da tek bir ortak nedeni var: Ekonomimiz, belirli bir sanayi stratejisinden yoksun olarak büyüyor ve bu da ekonomi politikalarının tespitinde ve uygulamasında Anadolu sanayicisinin, KOBİ'lerin bir kenarda bırakılmasına neden oluyor. Oysa bugün karşı karşıya olduğumuz bir çok sorunun çözümü burada yatıyor.

İşsizliği ele alalım: İstihdam konusunda son zamanlarda bir kıpırdanma gözleniyor ama, bu yeterli olmaktan çok uzak. Bu yıl sağlanan ilave istihdam, yaklaşık olarak ancak işgücüne yeni katılanların sayısını karşıla-

yabiliyor. Belki biraz üstünde. Bu pratikte işsizliği azaltamadığımız anlamına geliyor.

Biliyoruz ki bunun nedeni, ekonomide kaydedilen büyümenin arkasında büyük ölçüde verimlilik artışının olması. Gerek atıl kapasitenin tümüyle kullanılmaya başlanması gerekse yeni yatırımlara girilmesi süreci henüz yaygın olarak KOBİ'lere sirayet etmiş durumda değil. Oysa herkesin kabul ettiği gibi Türkiye'de istihdam sorununu kalıcı biçimde çözebilmek için, KOBİ potansiyelimizi harekete geçirmemiz zorunlu.

İlgili bir başka konu da cari açıklar: Cari açıkların en büyük nedenlerinden biri, yatırımlarla birlikte aramalı ithalatının da artmış olması. Türk sanayii, büyüme sürecinde yoğun bir ithal girdiye ihtiyaç duyuyor.

YENİ SANAYİ PERESPİKTİFLERİ
TEKSTİL VE KONFERSİYONUN GELECEĞİ

türkonfed
TÜRKONFED 9. GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI ZİRVESİ

BASİFED BASİAD

SPONSORLAR

ZORLU OZANTEKS EGEM SANKO

ABALIOĞLU TEKSTİL SANAYİ A.Ş. İPEKÇİ GÜNEŞ SİGORTA

GÖKHAN İBM GÜNEŞ ALTINBAŞAK

KÖKNE GÖK DOST EPE DOKSAN TEKSTİL ABC

BOZTEPE YİĞİT DEBA ARGOAL TEKİZOLU

ASLİTERE İKAMİZE KAMERELER BEZ TEKSTİL

İŞKİ ELEKTRİK KIRAZ TEKSTİL AZİM TEKSTİL MOTİF TEKSTİL DENİZ

YATIRICI TEKSTİL

Sanayimizin ortalama yapısı katma değeri düşük üretim ve ihracat üzerine kurulu. Böylece hem ithalatla döviz gideri artarken, hem de yeterli katma değer içermeyen ihracat yüzünden döviz gelirleri de, ihracat hacim artışına paralel artmıyor. Bu kısır döngünün çözümü Türk sanayiini toplamda daha çok katma değer üretir hale getirmekte yatıyor.

Özellikle çoğu KOBİ olan ve ara malı üreten sanayinin daha kaliteli insan kaynağı, daha gelişmiş teknoloji ile inovasyon kapasitesi geliştirilerek, finansman yönünden elverişli alternatifler devreye sokularak rekabet gücü arttırılırsa, bu ana sanayilerin de rekabet gücünü artıracak ve sağlanan sinerji ile ekonomideki toplam katma değer yükselecektir. Katma değeri daha yüksek mal üretimi ve ihracatı, cari açık sorununu kayda değer biçimde azaltacaktır. Görüldüğü gibi, burada da anahtar, bir kez daha, KOBİ'lerdir.

Eğer Türkiye, en geç 10 yıl içinde AB üyesi olacağı gerçeğine göre bir KOBİ stratejisi geliştirir, küçük ve orta boy yabancı sermayeyi de Türkiye'ye çekecek cazibe merkezleri yaratabilirse, bu seviyede meydana gelecek yatırım hareketliliği ciddi bir istihdam yaratabilecektir. Üretilen ilave katma değer de, cari açığın daha fazla büyümesine engel olacaktır.

Cazibe merkezleri sektörel olabileceği gibi bölgesel de olabilir. Ya da doğru sektör- bölge karmalarından oluşabilir. Bölgesel gelişmenin "Kalkınma Ajansları" eliyle gerçekleştirilmesi ve bu yolla bölge girişimcisinin aktive edilmesi düşünülürken, yabancı sermaye faktörü de dikkatle ele alınmalıdır. Çünkü bölgesel kalkınmayı sağlayacak girişimler, nerede olursa olsunlar dünya ile rekabet edebilmek zorundalar. Bu girişimlerin rekabetçi olabilmesi dünya pazarlarına hitap edecek teknolojik yapıda ve ölçekte olmasını gerektiriyor. Yabancı yatırımcılarla işbirliği bunun için de önem kazanıyor.

Avrupalı KOBİ'lerin Türkiye'de ortak aradıklarını, yatırım için özel avantajlar sunan cazip bölgeler aradıklarını biliyoruz. Çin'e yatırım yap-

maya güçlerinin yetmediğini, Türkiye üzerinde ciddiylet düşündüklerini biliyoruz. KOBİ'lerimize rekabet gücü sağlayacaksa, bunu ancak batı dünyasının KOBİ'leriyle işbirliği içinde gerçekleştirebiliriz.

Mevcut imkanlardan, hem istihdam hem de bölgesel gelişme sorunlarını çözecek biçimde yararlanmanın ve sorunları Türkiye ekonomisine ivme kazandıracak biçimde çözümlerin yolu, bölgesel gelişme ve KOBİ'lerin rekabet gücünü artırma stratejileridir. Gerek bölgelerimizin gelişme ve dünya piyasalarına entegre olma ihtiyaçlarını, gerekse KOBİ'lerimize rekabet gücü kazandırarak onların dünya ile bütünleşmesinin sağlanmasını AB müzakere sürecimize yön verecek temel hedeflerden biri olarak benimsenmesini sağlamak zorundayız.

Bu hedefler doğrultusunda sağlıklı bir biçimde ilerleyebilmek, ekonomideki büyümeyi, gerçek bir atılım, bir seferberlik haline dönüştürmek istiyorsak, Anadolu'nun atıl kalmış potansiyelini hareket geçirmek zorundayız.

Bunun için de, KOBİ'leri bünyesinde toplayan TÜRKONFED gibi, bölgesel ve sektörel temsil gücüne sahip gönüllü iş dünyası örgütlerinin "Bölgesel Kalkınma Ajansları"nın yönetimlerine katılmasını sağlamak, bunun yanı sıra, AB müzakerelerine bu perspektifi getirmek için, müzakere süreçlerine daha aktif katılıma imkan sağlamak gerekmektedir.

Sayın Valim, değerli TÜRKONFED üyeleri

Bugün Denizli gibi bir ilimizde, "tekstilde tıklandık, alternatif sektörler bulmalıyız" diye bir tartışma başlamışsa, bundan ülke olarak utanç duymalıyız. Neden? Çünkü Denizli ilimiz, tekstilde dünya piyasalarına mal sunmakta, dünya markalarına üretim yapmaktadır.

Sektörde yaşanan sıkıntı-

lar, bu ilimizi ve başkalarını, bu sektörde olup olmayı tartışmaya sevk ediyorsa, Türkiye bir mevzisini savaşmadan teslim ediyor demektir. Gelişmiş ülkeler, tekstil ve hazır giyimde, marka-moda hegemonyası kurabiliyorsa, biz de yapabiliriz. Ürettiğimiz malın katma değerini, o mala itibar katarak artırabiliriz. Ama bu, bunca yatırım yapıldığı, bunca istihdam sağlayan bir sektörde, ulusal bir strateji çerçevesinde yapılmalıdır.

Sektörel görelî üstünlükler tespit edilmeli, bölgesel avantajların nasıl kullanılabileceği araştırılmalıdır. TÜRKONFED olarak bu doğrultuda bir başlangıç olmasını umduğumuz bir çalışmanın sonuçlarını bu zirvede kamuoyuyla paylaşacağız. Bir süredir, bölgelerin görelî üstünlüklerinin ortaya konduğu çalışmalar da yapıyoruz. Doğu ve Güneydoğu ile ilgili çalışmalarımızı ve İç Anadolu çalışmasını 2005 içinde kamuoyuyla paylaştık. Bu çalışmaları 2006'da tamamlamayı hedefliyoruz.

Sektörel ve bölgesel federasyonları bünyesinde toplayan bir konfederasyon olarak üstlendiğimiz misyonun iki önemli boyutu var: Birincisi bölgesel gelişme potansiyellerini harekete geçirebilmek. İkincisi de farklı sektörlerdeki KOBİ'lerimize rekabet

türkonfed
TÜRKONFED 9. GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI ZİRVESİ



YENİ SANAYİ PERSPEKTİFLERİ
TEKSTİL VE KONFEKSİYONUN GELECEĞİ

BASIFED **BASİAD**
Kıbrıs Türk Sanayi ve Ticaret Odası
Kıbrıs Türk Sanayi ve Ticaret Odası

Z İ R V E



Gala yemeğinde, şehir dışından gelen 240 konuk ile derneğimiz üyeleri, sponsorlarımız ve Denizli protokolünden oluşan 390 konuğumuzu ağırladık.



Soldan Sağa: BASİAD Başkanı Zafer Katrancı'nın eşi Selma Katrancı, BASİAD Başkanı Zafer Katrancı, BASİFED-TÜRKONFED Başkanı Enis Özsaruhan, Sayın Valimizin eşi Güler Şimşek, Sayın Valimiz Gazi Şimşek, TÜSİAD Başkanı Ömer Sabancı, Belediye Başkanımız Nihat Zeybekci.



Denizli Ticaret Borsası Başkanı İbrahim Tefenlili, Denizli Ticaret Odası Başkanı Mehmet Yüksel ve eşi bayan Yüksel, İÇASİFED Başkanı Mehmet Akyürek'in eşi bayan Akyürek, Başkan Mehmet Akyürek, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi, SEDEFED Başkanı Bülent Akgerman ve Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Yayan.



MAKSİFED Başkanı Celal Beysel, DİCE KAYEK Markası Tasarımcısı Ece Ege, Marka Yöneticisi Avse Ege, TGSD Başkanı Aynur Bektaş.



HASİAD Başkanı Kemal Altunay, BASİAD Başkan Vekili Arpacı, BASİAD Genel Sekreteri Naci Hoşafoglu (A) ESIAD Genel Koordinatörü Prof. Dr. M. Yaşar Tınar.

gücü kazandıracak projeler geliştirmek. Bu misyonları yerine getirirken, temsil ettiğimiz kesimlerin önemli bir bölümünün eksikliği hissettiği, AB sürecine katılma, bu sürecin getirecekleri hakkında doğru bilgi edinerek bundan yararlanma imkanlarını da artırmayı hedefliyoruz.

Türk sanayi sektörünün, büyük kentlerde toplanan büyük sanayiden ibaret olmadığını, yaşadığımız sorunların çözümünde orta ve küçük boy sanayi kuruluşlarının yarar sağlayacağı önemli yararlar olduğunu artık herkes görmelidir. Bu bağlamda alınan kararların bu kesimler üzerindeki etkileri çok iyi incelenmelidir.

Bir örnek olarak yeni vergi indirimleri üzerinde durabiliriz. Vergi oranlarının düşürülmesi, yatırımların önündeki önemli bir rekabet engelini kaldırmıştır. Ancak eş zamanlı olarak yatırım indirimlerinin kaldırılması arzu edilen hedefin tam aksi yönünde gelişme yaratacak son derece yanlış bir karar olmuştur.

Bu kararla hem yatırım yapanla yapmayan arasındaki ayrım ortadan kaldırılmış, hem de halen yatırım indiriminden yararlanmakta olan sanayici cezalandırılmıştır. Yatırım indirimiyle vergi indiriminden birini tercih etmek zorunda bırakılmanın başka türlü değerlendirilmesi mümkün değildir.

Bu kararın, vergi gelirlerinde meydana gelebilecek bir azalmayı dengelemek için alındığını düşünüyoruz. Oysa burada gerekli olan, kayıt dışı ekonomiyi küçültecek tedbirler almaktır. Vergi gelirleri, vergi tabanı genişleterek arttırılmalıdır. Kaldı ki, yatırımcı için, vergi indirimi yoluyla rekabet gücü kazanmak kadar, kayıt dışı işletmelerin, faaliyetlerin yarattığı haksız rekabete maruz kalmamak da önemlidir.

Öte yandan vergi indirimleri tasar-

lanırken Anadolu sanayicisi ile istişare gerçekleştirilmiş olsaydı, istihdam üzerindeki ağır vergi yüklerinin, sanayicinin belini nasıl büküğü konusunda bilgi almak mümkün olabilecekti. Bizler, istihdam üzerindeki yüksek vergi yüklerinin aynı zamanda kayıt dışı istihdamı da teşvik ettiğini örnekleriyle anlatabilecektik.

Yalnız vergi konusunda değil, rekabet gücünün bir başka önemli ayağı olan insan kaynakları konusunda da KOBİ'lerin bilgi ve tecrübelerinden yararlanmak gerekmektedir. Bugün başta KOBİ'ler olmak üzere Türk sanayinin kalifiye elemana, nitelikli ara elemana büyük ihtiyacı vardır. Bu ihtiyaç, gelecekte bizi bekleyen gelişmeler de dikkate alındığında çok ciddi boyutlara ulaşmakta ve eğitim sisteminizin köklü biçimde gözden geçirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Burada bilhassa, meslek eğitimi konusunda önemli bir darboğazla karşı karşıyayız. Bugün ihtiyaç duyulan farklı meslek alanlarına yeterli biçimde dağıtılmış, sanayi ihtiyaçlarına göre sınıflandırılmış, müfredatı ve donanımı buna göre düzenlenmiş bir meslek eğitiminden söz etmemiz mümkün değildir. Bizim için hayati önem taşıyan bu konu siyasete feda edilmekte, gerekli donanım kavuşturularak biran önce meslek sahibi yapılması gereken gençler, çok yanlış bir yöntemle üniversitelere yönlendirilmektedir. Meslek liselerinin üniversiteye geçişte bir basamak olarak kullanılmasına değil, gelişmekte olan sektörlerin ihtiyaç duyacağı elemanların biran önce kalifiye iş gücüne katılmasının sağlanması gerekir.

Bu soruna, mesleki eğitim konusunu bölgesel kalkınma ajansları ile

birlikte düşünmek gibi organize sanayi bölgelerinde meslek liseleri açmak gibi sanayi ile işbirliğini ön plana çıkaran, geniş bir perspektiften yaklaşmak gerekmektedir. Bu konuda başarılı örnekleri AB ülkelerinde mevcuttur. Benzeri bir başarıyı sağlayamadığımız takdirde, KOBİ'lerin rekabet gücü kazanması da, bölgesel gelişme de hayal olacaktır.

Sayın Valim, değerli konuklar,

Burada küçük ve orta boy sanayimizin potansiyellerinin ülke ekonomisine sağlayabileceği imkanlardan ve bu imkanların realize edilmesi için karşılanması gereken ihtiyaçlardan söz ederken, sık sık Anadolu Sanayii deyimini kullandık. Bu deyim bir ayırım amacı ile değil, bir büyük potansiyeli gözünüzde daha iyi canlandırabilmek amacıyla tercih ettik.

Yoksa birkaç büyük kentte kümenmiş büyük sanayimizi biz ülke ekonomisinin çekici gücünü oluşturan bir lokomotif olarak görüyoruz. Kuşkusuz katarı yerine ulaştıracak olan bu lokomotif. Ama arzu edilen hedefe ulaştırılmaya çalışan yükü ve yolcuyu da bu lokomotifin arkasına takılan vagonlar taşımaktadır. Bu vagonlar olmadan, ülke treninin hepimizi hedefe ulaştırması mümkün değildir.

Bir toplumsal hedef doğrultusunda hareket ediyorsak, tüm toplumu harekete geçirmeli ve vagonların lokomotiften de, birbirlerinden de kopmasına yol açmayacak şekilde ilerlemeliyiz. Biz bunu sağlamak için tüm gücümüzü ortaya koymaya hazırız, bu doğrultuda her türlü çabayı da sarf ediyoruz.

Beni dinlediğiniz için hepinize teşekkür ederim.

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Sabancı'nın "9. GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI ZİRVESİ" konuşması

türkonfed

BASİFED
BATI ANADOLU SANAYİCİ VE İŞADAMLARI
DERNEKLERİ FEDERASYONU


Sayın Valim, Denizli ilinin değerli yöneticileri, İş dünyamızın değerli temsilcileri, Sevgili Başkanlar, değerli basın mensupları

TÜSİAD adına hepinizi saygıyla selamlıyorum. TÜRKONFED 9. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi'nde, Babadağlı SİAD'ın ve Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu'nun evsahipliğinde, Denizli'de olmaktan mutluluk duyuyoruz.

Anadolu'nun ihracattaki gururu olan Denizli, ürünlerini dünya piyasalarına çıkarma başarısını göstermiş, dünya markalarına üretim yapan, gelişme çizgisi başka bölgelerimize örnek olmuş önemli bir sanayi ilimiz. Bu başarısında dünya ile kurduğu ilişkinin büyük önemi var. Bu nedenle ben bugünkü konuşmamda, dünya ekonomisinin önümüzdeki dönemlerde nasıl bir gelişme eğilimi içinde olacağı konusuna değinerek başlamak istiyorum.

Dünyadaki gelişmeler karşısında Türkiye'nin neden kendini AB üyesi olarak konumlandırması gerektiğini ve bu küresel çerçevenin bölgesel-yerel olanı nasıl öne çıkarttığını ortaya koymak istiyorum.

Önümüzdeki beş yılda dünya ekonomisinin ortalama olarak yüzde 4'ün üzerinde büyüyeceği tahmin ediliyor. Örneğin 2006'ya ilişkin tahminlerde, gelişmiş ülkelerle ilgili olarak verilen büyüme rakamı yüzde 4.3. Gelişmekte olan ülkelerin ortalama büyüme hızının ise yüzde 6'nın üzerine çıkması bekleniyor.

Bu iki rakam bize 2006'da dünyadaki büyümenin başını gelişmiş ülkelere çekmeyeceğini gösteriyor. Ortalamayı yukarı doğru iten ülkelerin başında muhtemelen yine Hindistan ve Çin gelecek. Bu ülkeler, 2005'te sırasıyla tahminen % 7 ve % 8 büyüyecekler. Oysa, 2005'in üçüncü çeyreği itibarıyla bir önceki yıla göre ABD % 3.6, Japonya % 3 ve AB % 1.5 büyümüşü. Ne yılsonu itibarıyla, ne de 2006'da bu rakamlarda çok önemli değişiklikler olması beklenmiyor.

Dünya ortalaması üzerinde büyümesi beklenen ülkelerden biri de Türkiye. OECD tahminlerine göre Türkiye bu yılı % 5.8 büyüterek kapatacak. 2006'da % 6, 2007'de % 6.4 büyüyecek.

Son bir rakam da ticaret hacmi ile ilgili verelim:

Önümüzdeki 5 yılda dünya ticaret hacminin ortalama yılda % 7.5 büyüyeceği tahmin ediliyor. 2006'da gelişmekte olan ülkelerin ticaret hacimlerinde büyümenin, gelişmiş ülkelerin yaklaşık iki katı olması ve % 10'un üzerinde gerçekleşmesi bekleniyor.

En önemli ticari ortağımız olan Avrupa'da büyüme henüz hala yavaş seyreitse de, dünya ekonomisinin tahmini gelişme rakamları, Türkiye'nin, ihracat gelirlerini arttırmak için uygun zemini bulabileceğini gösteriyor.

Ancak, hepinizin çok yakından bildiği gibi, küresel ekonominin büyümesine ve ticaret hacminin genişlemesine ilişkin rakamlar, hiçbir zaman güllük gülistanlık bir ticari ortamın varlığına işaret etmiyorlar. Biliyoruz ki dünya aslında büyük ticaret savaşlarıyla çalkalanıyor.

Önceki toplantılarda olduğu gibi, Dünya Ticaret Örgütü'nün geçtiğimiz günlerde Hong Kong'da gerçekleştirilen Bakanlar Konseyi toplantısında da, ticaret savaşları belirgin biçimde su yüzüne çıktı. Toplantının tam bir başarısızlıkla dağılması son anda alınan bir



kararla engellendi.

Bu karar, tarım ürünleri ihracatında uygulanan sübvansiyonların 2013 yılında kaldırılmasını öngörüyordu.

Bunun dışında sanayi ürünleri üzerindeki korumacılığın ve hizmet sektöründe gümrük tarifeleri dışında ticari engellerin kaldırılması konusunda başarı sağlanamadı.

Dünya Ticaret Örgütü'ndeki pazarlıklaş, çok kestirme olarak şöyle tanımlayabiliriz: Dünya ekonomisinde küreselleşme o denli baskın biçimde ilerliyor ki, hem gelişmiş ülkeler, hem de gelişmekte olan ülkeler, bu ilerlemenin belli yönlerine ayak uydurmakta zorluk çekebiliyorlar. Bu nedenle de kimi tarıma verilen desteklerin sürdürülmesi, kimi sanayide korumanın devam etmesi, bir başka grup hizmetler sektöründeki yayılmanın tarife dışı engellerle yavaşlatılması peşinde koşuyor. Ama hiçbir ülke de, uzlaşmazlıklar sonucu dünya ticaretinde ortaya çıkabilecek bir daralmayı, bunun neden olacağı refah kaybı yüzünden göze alamıyor.

Küreselleşme de bu sayede yoluna devam ediyor. Bu öyle bir güç ki, ya bu güce ayak uyduracağız ve refahtan pay alacağız, ya da rekabet gücü kaybı ile bu sürecin dışında kalacağız.

Bu dinamiği yakalayabilmek için, Türkiye çok akıllı bir strateji çizerek, AB trenine binmeyi önüne hedef olarak koydu. Böyle bir hedef seçmemizin arkasında yatan temel faktör, küreselleşmeye ayak uydurabilmek için önemli yapısal değişiklikleri gerçekleştirme zorunluluğuydu.

Bu yapısal değişiklikler için, denemiş modellerle, güçlü nirengi noktalarına ihtiyacımız vardı. Gerek en büyük ticari ortağımız olması, gerek diğer ekonomik, coğrafi ve kültürel faktörler, seçimimizin AB'den yana olmasını sağladı.

Uzun ve mücadeleli bir süreçten geçtikten sonra, müzakere masasına oturmayı başardık.

Bu süreç Türkiye'ye çok önemli kazanımlar getirdi. Daha da getirecek. AB üyelik sürecinin hızlandırdığı reformlar,



ekonomik ve siyasal dengelerimizi yeniden tesis ederken, rekabet gücümüzün artmasına da yol açtı.

Tam üyelik daha ortada yokken, müzakerelerle ilgili kararın çıkmasının hemen ardından, Türkiye'ye yabancı sermaye girişi hız kazanmaya başladı.

Bunu daha önceden görebiliyorduk ama sürekli dile getirmemize rağmen, pek çoklarını inandıramıyorduk. Oysa, Müzakere sürecinde ve sonrasında Bulgaristan ve Çek Cumhuriyeti'nde yabancı sermaye artışı hızla dörtte, Romanya'da ikiye katlanmıştı.

Zolu bir mücadelenin ardından bugün yeni bir evreye girerken, kamu otoritesinde bir yorgunluk, isteksizlik oluştuğunu, kamuoyunda ise sürece duyulan güvende bir erozyon meydana geldiğini görüyoruz. Bazı Avrupa hükümetlerinin, kimi ülkelerdeki kamuoylarının, bazı yabancı siyasilerin ilişkiyi zedeleyici tutum ve davranışlarının bunda önemli bir payı olduğu su götürmez bir gerçek. Ancak biz de, özellikle demokrasi konusunda bazı uygulama zafiyetleri sergilemekten geri durmuyoruz. Bunlar eleştirildiğinde de tepki duyuyoruz.

AB 25 ülkeye çıktıktan sonra, idari yapılanma, ortak bütçe ve ortak Anayasa konularında duraklama ve çalkantılar geçirdi. Bu sıkıntıların kalıcı olabileceğinden endişe duyulmaya başlandı.

Oysa, Avrupa Birliği'nin, yoğun rekabetin egemen olduğu bir ortamda bugün bulunduğu noktadan daha geriye düşmeyi kabul etmesi mümkün değil. Bu yüzden de, mevcut sorunlarıyla ilgili yeni mutabakatlar tesis ederek dünyanın en önemli sanayi, ticaret ve finans güçlerinden biri olmaya devam etmek mecburiyetinde. Nitekim, geçen hafta, AB'ni en çok zorlayan konulardan biri olan bütçede uzlaşma sağlanması mümkün oldu. Üstelik de bu uzlaşmanın sağlanmasında, beklenmedik bir şekilde, F.Almanya'nın yeni başbakanı Merkel etkili oldu. Aynı Merkel, 2007 yılında AB Anayasası onay sürecini yeniden başlatmaya da aday gösteriliyor.

Türkiye olarak yapmamız gereken, dinamik bir analizle konuya yaklaşmaktır. Bugünün Avrupası'na değil on yıl sonrasının Avrupası'na bakmamız gerekir. Aynı şekilde, bugünün Türkiye'si'ne değil on yıl sonrasının Türkiye'si'ne göre hareket etmeliyiz.

Yolun uzun olduğunu bileceğiz ve bunu kabulleneceğiz. Kararlılık, sabır ve direnç göstereceğiz. Bu yolda atılan her adımın esas olarak kendi ülkemizin kaderini değiştirmek için atıldığı bilinciyle hareket edeceğiz. Kısa dönemli krizlere değil uzun dönemli çıkarlara bakacağız.

Geleceğe dönük bugün görebildiğimiz bütün işaretler, içinde

Since 1971

ALTINBAŞAK

HOME COLLECTION

www.altinbasak.com

Sergiyle Saran Rahatlık..



Organize Sanayi Bölgesi Turan Bahadır Caddesi
No: 28 Honaz / DENİZLİ / TÜRKİYE
Tel: +90 258 269 10 69 Pbx Fax: +90 258 269 10 70



bulunduğumuz coğrafyada istikrarlı bir gelişme çizgisi tutturabilmek için, Türkiye'nin güçlü bir ekonomik ve siyasi kampta yer almasının zorunlu olduğunu gösteriyor. Bunun için, ekonomik olarak yarı yarıya entegre olduğumuz Avrupa Birliği'nden daha güçlü bir aday gözükmüyor. Siyasal, kültürel ve coğrafi şartlar ile Türk halkının beklentileri ve idealleri de bizi buna yönlendiriyor.

Öte yandan, Avrupa'nın da, Türkiye'nin Birliğe katılmasından uzun dönemde ciddi çıkarlar sağlayacağını, sağduyulu pek çok yorumcu teslim ediyor. Türkiye, genç nüfusu ile nüfusu yaşlanmış Avrupa'ya dinamizm getirme potansiyeline sahip. AB üyeliği ile daha sarsılmaz bir çizgiye oturmasını beklediğimiz istikrarımız ve kurumsal gelişmemizle, doymamış iç pazarımız ile güçlü bir sinai ve ticari ortak olma özelliğini taşıyoruz. Demokratik ve laik bir ülke olarak, bölgede bir istikrar unsuru olmayı ve bu sayede Avrupa'nın yeni pazarlara erişim kapasitesini arttırmayı vaat ediyoruz.

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tam üyelik sürecinde, içiçe geçen üç önemli halkayı sıkı sıkı kavraması gerekiyor: Bunlardan birincisi yabancı sermaye, ikincisi KOBİ'ler, diğeri de bölgesel kalkınma... Neden bu üç halka önemli?

Çünkü AB'ne tam üyeliğimiz gerçekleşse bile, biz yine ülke olarak rekabet gücümüzü sürekli artırmak zorunda olacağız. Bakın doğrudan ve dolaylı birkaç bin kişiye iş sağlayacak bir otomotiv yatırımı için bugün Çek Cumhuriyeti ile yarışıyoruz. Bu yarış farklı alanlarda hep var olacak. Yatırım ortamı açısından, uluslararası rekabet koşullarında ülke olarak gerekli esneklikleri göstermek konusunda henüz kararsız olduğumuz anlaşıyor.

Rekabette geriye düşmemek için, ölçek büyümesine, teknolojik gelişmeye, daha fazla katma değer üreten bir sanayi yapısına ve daha kalifiye insan kaynaklarına ihtiyacımız olacak. Bütün bunları mevcut sermaye birikimimizle arzu ettiğimiz vadelerde gerçekleştirmemiz mümkün değil. Bu nedenle,

%6'larda veya daha yukarıda seyreden bir büyüme için, yabancı sermaye katkısına mutlaka ihtiyacımız var.

Bir kez daha altını çizmekte sakınca görmüyorum: Türkiye'nin AB ile ilişkilerinin tam üyelik yönünde sağlıklı biçimde seyretmesi, yabancı sermaye için bir cazibe unsuru olacaktır.

Öte yanda, AB ilişkilerinin bir başka önemli boyutu da KOBİ'lerle ilgilidir. Türkiye'nin atıl potansiyellerinin harekete geçirilmesi, ancak KOBİ'ler seviyesinde bir stratejik atılımla mümkündür. Çünkü KOBİ'ler, esnek yapıları, istihdam yaratma kapasiteleri, küreselleşmenin getirdiği imkanlarla ve dünyaya hitap edebilme potansiyelleri ile Türkiye'nin büyümesinde ve gelişmesinde gerçek itici güç oluşturmaya adaydır. Avrupalı KOBİ'lerin gözünün yatırım yapmak üzere Türkiye'nin üzerinde olduğunu da bu arada belirtmeden geçmemek gerekir.

Aynı şekilde bölgesel kalkınma konusu da AB ilişkileri ile hız kazanma imkanına sahiptir.

Bugün AB ülkelerindeki model, bölgelerin yatırımcı çekmek için kendi görelî üstünlükleri doğrultusunda kendi tanıtımlarını yapmaları üzerine kurulmuştur. Yabancı yatırımcı da, yatırımlarına yer ararken değerlendirmelerini, ülke bazında olduğu kadar, belki daha çok, bölge bazında yapmaktadır.

Bir çelişki gibi gözüksün de, küreselleşme ile birlikte yerellik ve bölgesel gelişme de ön plana çıkmaya başladı. Birçok fon yöresel gelişme projelerine akmaya başladı. Dünya ekonomisi, en ücra köşeleri bile sistemine entegre etmeye çalışıyor.

Sayın Valim, değerli konuklar

Dünya ekonomisi, önüne çıkan tüm engellere rağmen, küresel-

leşme istikametinde yolunda devam ediyor. Bu ana akımın dışında kalan ülkelerin insanlarına iyi yaşam koşulları üretmesi mümkün gözüküyor. Küreselleşme, bu süreçten yararlanmak isteyen ekonomileri yeniden yapılanmaya zorluyor.

Türkiye'nin AB ile ilişkiler süreci, ekonomimizin yeniden yapılanması konusunda bize ivme kazandırdı, rehber oldu. Bu süreci hedefimizi gözden kaybetmeden, gereksiz tartışmalara saplanmadan uzun vadeli bir bakış açısıyla yönetmeliyiz. Doğru stratejiler kurduğumuz takdirde, Türkiye'nin AB ile ilişkileri ekonomide yıllardır çözemediğimiz sorunların çözümü için kaldıraç olacaktır. Bunların en başında da Türkiye'nin ekonomideki tüm potansiyellerinin kullanılması, bu bağlamda KOBİ'lerinin harekete geçirilmesi gelmektedir. İkinci olarak da bölgelerarası gelişme eşitsizliğinin ortadan kaldırılması için "Bölgesel Kalkınma" ya hız verilmesi gelmektedir. Bu topluluk, her iki konunun da birinci derecede sahibi konumundadır. İnaniyorum ki, TÜRKONFED'de oluşan gönüllü güç birliği, her iki konuyu da Türkiye gündeminin üst sıralarına taşıyacak ve AB'ne tam üyeliğin getireceği yararların yurt sathına yayılmasını sağlayacaktır. Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.



TÜRKONFED 9. GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI ZİRVESİ SONUÇ BİLDİRGESİ

türkonfed

23 Aralık 2005 - Denizli

BASİFED
BİTİ ANKARA İŞ GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI
SEKTÖRLERİ FEDERASYONU

Son dönemlerde, ekonomimizde, bozulan makro dengelerin yeniden tesis edilmesi ve ekonominin büyüme rayına oturtulması yönünde önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Ancak bu olumlu gelişmelerin tüm ülke sathına yayılmasının henüz başlanmadığı da bir gerçektir.

Yapısal planda, işsizlik en önemli sorunumuz olmaya devam etmektedir. Bölgearası gelişme eşitsizliği sürmekte, ekonomimizin ithal ara malına dayalı cari açık üreten yapısında bir değişiklik gözlenmemektedir.

Ekonomik büyüme, ülkeyi topyekün harekete geçiren bir seferberliğin ürünü olarak gerçekleşmemektedir. Kimi sektör ve bölgeler, hem bu büyümeden yeterince pay alamamakta hem de yeterli katkıyı sağlayamamaktadır.

Ekonominin sektörel ve bölgesel sorunlarına kapsamlı stratejiler çerçevesinde eğilmeyince, sektörlerde küreselleşmenin gerektirdiği yapısal değişimi sağlamak, bölgelerde yerel dinamikleri harekete geçirmek mümkün olmamaktadır.

Artık, bölgelerin göreceli üstünlüklerinin ve sektörlerin rekabet güçlerinin geliştirilmesi için, derinlemesine analizlere dayalı stratejiler yapılmalıdır.

TÜRKONFED, Tekstil ve Hazır Giyim Sektöründe böylesine bir analize başlangıç teşkil etmesini umarak, bu zirve için "Yeni Sanayi Perspektifleri: Tekstil ve Konfeksiyonun Geleceği" başlığını seçmiştir.

Aynı başlık altında TÜRKONFED üyesi federasyonlara bağlı derneklere ön araştırma yapılmıştır. Araştırma verileri zirve kapsamında gerçekleştirilen atölye çalışmalarında değerlendirilerek aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü, bir süredir, geç-

miş yıllarda sahip olduğu rekabet gücünü sürdüremez hale gelmiştir. Bunu yaratan başlıca faktörler şunlardır:

- Sektörün sırtında, dünya fiyatlarını aşan enerji fiyatları, ağır istihdam vergileri ve sosyal güvenlik yükleri gibi yüksek maliyetler bulunmaktadır,
- Sürekli olarak değerlenen YTL, ihracatta rekabet gücünü azaltmaktadır,
- Kayıt dışı faaliyetler, haksız rekabet ortamı yaratmakta; bu ortam, sektörün kendisinden beklenenleri gerçekleştirmesini engellemektedir.

Tekstil ve Hazır Giyim sektörünün öncülleri, sektörün rekabet üstünlüklerini koruyup geliştirebilmesi, gelecekte hem ulusal hem de küresel boyutta önderlik alabilmesi için, **araştırmayı, ürün geliştirme-yi, tasarımı, markalaşmayı ve pazarlamayı ön plana alan bir yapısal değişime ve bu değişimi gerçekleştirecek insan kaynaklarına** ihtiyacı olduğunu saptamış, bu doğrultuda çalışmaya başlamıştır.

Ancak, bu yaklaşımın tüm sektöre yaygınlaştırılabilmesi şarttır. Bunu sağlayabilmek için öncelikli olarak şu önlemlerin alınması gerekmektedir:

- **İstihdam üstündeki gelir vergisi ve SSK kesintilerinin azaltılması,**
- **Enerji (elektrik-su-yakıt) fiyatlarının dünya fiyatlarına çekilmesi,**



- **Dolaylı vergilerin düşürülmesi KDV'nin düşürülmesi,**
- **Tasarım geliştirme giderlerinin ARGE teşvikleri kapsamına alınması,**
- **Üniversitelerde ve Meslek Yüksek Okulları'nda moda tasarım bölümleri oluşturulması, mevcutların geliştirilmesi,**
- **Tekstil Mühendisliği Fakülteleri'nin son sınıflarına işletme ve pazarlama derslerinin konulması.**

Tekstil ve Hazır Giyim, imalat sanayi içinde en büyük istihdamı yaratan, yıllardır Türkiye'nin ihracatının lokomotifliği yapan, katma değerinin önemli bölümünü yurt içinde yaratan, çok sayıda sektörel etkileşim içinde olan bir sektördür. Sektörün bu özellikleri, problemlerinin asla göz ardı edilmemesi ve çözümünde geç kalınmaması gerektiğini göstermektedir.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), bu zirvenin Denizli'de gerçekleştirilmesini sağlayan ev sahibi Babadağlı SİAD'a teşekkür eder, bu bağlamda, Denizli'nin etrafını kaplayan teşvik kapsamındaki illerin, özellikle tekstil jeotermal ve mermer sektörlerinde, Denizli aleyhine büyük bir haksız rekabete yol açtığını kamuoyuna duyurmayı bir borç bilir.



BASIN BÜLTENİ

TÜRKONFED Başkanı Enis Özсарuhan: *Anadolu sanayicisi ve KOBİ'ler ihmal ediliyor*

türkonfed



Özсарuhan: "Sorunları Türkiye ekonomisine ivme kazandıracak biçimde çözenin yolu, bölgesel gelişme ve KOBİ'lerin rekabet gücünü artırma stratejilerini bir arada düşünmek ve gerçekleştirmektir"

TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Enis Özсарuhan, ekonomi politikalarının tespitinde ve uygulamasında Anadolu sanayicisinin ve KOBİ'lerin bir kenarda bırakıldığını söyledi. TÜRKONFED 9. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi'nde konuşan Özсарuhan, Türkiye'nin karşı karşıya olduğu istihdam, bölgesel kalkınma gibi sorunların çözümünde KOBİ'lerin anahtar rol oynayacağı üzerinde durdu ve **"sorunları Türkiye ekonomisine ivme kazandıracak biçimde çözenin yolu, bölgesel gelişme stratejileri ile KOBİ'lerin rekabet gücünü artırma stratejilerini bir arada düşünmek ve gerçekleştirmektir"** dedi.

TÜRKONFED 9. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi, 21-23 Aralık 2005 tarihlerinde, Denizli'de gerçekleştirildi. Babadağlı SİAD ev sahipliğinde, "Yeni Sanayi Perspektifleri: Tekstil ve Konfeksiyonun Geleceği" başlığı altında gerçekleştirilen zirveye, TÜRKONFED'i oluşturan 7 federasyona bağlı 69 derneğin yöneticileri katıldılar. **"Dice Kayak"** markasının tasarımcısı **Ece Ege** ve Marka Yöneticisi **Ayşe Ege**'de zirvede konuk konuşmacı olarak yer aldılar.

Denizli Pamukkale Üniversitesi'nde gerçekleştirilen zirvede bir konuşma yapan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı **Enis Özсарuhan**, ekonomide olumlu gelişmeler kaydededilirken bazı alanlarda iler-



leme sağlanamadığını dile getirdi. "İşsizlik ve bölgelerarası gelişme eşitsizliği sürüyor, birçok bölge büyümeden pay alamıyor," diyen Özсарuhan, bunu, ekonomi politikalarının tespitinde ve uygulamasında Anadolu sanayicisinin ve KOBİ'lerin bir kenara bırakılmasına bağladı. Bölgesel kalkınmayı ve KOBİ'lere rekabet gücü kazandırılmasını AB müzakere sürecine yön verecek temel hedefler arasında tanımlayan Özсарuhan, **"Ekonomideki büyümeyi gerçek bir atılım, bir seferberlik haline dönüştürmek istiyorsak, Anadolu'nun atıl kalmış potansiyelini harekete geçirmeliyiz"** dedi.

ğumuz takdirde, Türkiye'nin AB ile ilişkileri ekonomide yıllardır çözemediğimiz sorunların çözümü için kaldıraç olacaktır," dedi. Sabancı, Türkiye'nin AB'ne tam üyelik sürecinde iç içe geçen üç halkayı sıkı sıkı kavraması gerektiğini belirterek, bu halkaları **yabancı sermaye, KOBİ'ler ve bölgesel kalkınma** olarak tanımladı.

Zirvede yayınlanan sonuç bildirisinde ise, ekonomide bozular makro dengelerin yeniden tesis edildiğine, ekonominin büyüme rayına oturtulduğuna dikkat çekilerek, **Artık, bölgelerin göreceli üstünlüklerinin ve sektörlerin rekabet güçlerinin geliştirilmesi için derinlemesine analizlere dayalı stratejiler yapılmalıdır,"** dendi.

Zirve kapsamında, **"Tekstil ve Konfeksiyonun Geleceği"** araştırmasının sonuçlarına da yer verilen bildiride, **"sektörün, araştırmayı, ürün geliştirmeyi, tasarımı, markalaşmayı ve pazarlamayı ön plana alan bir yapısal değişime ve bu değişimi gerçekleştirecek insan kaynaklarına ihtiyacı olduğu,"** dile getirildi.

Zirvede bir konuşma yapan TÜSİAD Başkanı Ömer Sabancı da, Türkiye'nin AB'ne tam üyelik sürecinde ilerlemesinin önemi- ne değinerek, **"doğru stratejiler kurdu-**





M. Kemâl SAĞLAM

Kadıköylü Mustafa Bey

Kuvayi Milliye Kadıköy Temsilcisi

Çalışkanlığı ve tatlı dilini halen unutamadığımız Kaymakam Halil İbrahim Akşit Bey bir gece saat 23'de telefonla aradı.

- Kemal BeBey bana Kadıköylü Mustafa Bey hakkında biraz malumat verir misiniz?

Bir müddet düşündüm. Bu adla tanıdığım veya duyduğum hiçbir kişi yoktu.

- Sayın Akşit Bey şu anda böyle bir kişiyi tanımıyorum. Müsade ederseniz araştırayım ve bakalım bu sizi meraklandıran Mustafa Bey kim imiş?

O zamanları ışıklı Zahide teyzem komşumdur. Yaşında 85. Ona sordum.

- Hacı Teyzeciğim kim bu Mustafa Bey?

Rahmetli bir zaman düşündü. O yaşta kafası mükemmel çalışırdı. Yaşlılık unutkanlığı yoktu. Bana iki isim verdi. Kime sordu isem bunların olmadığını anladım. Hacı Teyzemin verdiği isimler vakti zamanında Fatih nikah memuru olan Bevvap Hoca'nın oğlu olan Mustafa Işık Bey ve yine İzmir'de Otel Namı'nın sahibi, otel işletmeciliği yapan Mustafa Namı Bey idi. Fakat Akşit Bey'in sorduğu bu Mustafa Bey'ler değildi. Zira bu Mustafa Bey tüccar, işadamları, ayrıca Osmanlı İmparatorluğu'nun Kadıköy'de mute-med adamı ve Rahmetli Atatürk'ün Kadıköy'de (Babadag'ın eski adı) Kuvayi Milliye temsilcisiydi. Peki kimdi bu Mustafa Bey?

Gelelim Araştırmamıza;

Mustafa Bey o gün çok sıkıntılıydı, zira Devleti Aliye Osmaniye Birinci Cihan Harbini kaybetmiş; dağdaki, bağdaki çeteler köy ve kasabaları basıp ahalisini soymaya başlamışlardı. Bunlardan birisi de Demirci Efe denen kişiydi. Kadıköy'ünü basacağı haberi gelmişti. Mustafa Bey'in sıkıntısı, üzüntüsü buydu. Zaten Kadıköy Kasabası bütün ülke gibi eli silah tutan genç ve orta yaşlılarını cepheye göndermiş; bunların çoğu şehit düşmüş, kimileri esir düşmüş, kasaba adeta boşalmıştı. Nereye baksan dul kadın, nereye baksa babası cepheye şehit düşmüş yetim çocuk, öksüz yavru görüyordu. Mesleği dokumacılık olan Kadıköy'ün, hammaddesi olan iplik olmayınca elleri kolları bağlanmıştı. Aç olan, açıkta olan yüzlerce aile vardı. Ailelerde çocukların babaları yoktu. Kuru ekmek bulan Allah'a şük-

rediyordu. Çok neneler, analar çevredeki köylerde çiftçi olanlar harman kaldırdığı zaman başak toplamaya gidiyorlardı. Toplanan buğday veya arpa, başaklarından çıkarılıp, elle çevrilen taş değirmende un haline getirilip, hamur yoğrulup yufka yapıp yeniyordu.

Cep delikti, cepken delikti. Bir, iki, üç, beş değildi ki, yüzlerce perişan aile. Mustafa Bey işte bu günlerde Kadıköy'ün su vergisi mutemediydi. Demirci Efe denen şakinin Kadıköy'e bugünlerde basacağı haberi gelmişti. Sıkıntısı bundandı. Aklı fikri kasasında devlet için sakladığı 500 lira su vergisi parasındaydı. Nasıl saklıyacaktı, gizleyecekti. Bu arada Karacasu tarafından Yardan Yaylası istikametinden otuz kişiye yakın atlı, eşkiya başlarında Demirci Mehmet Efe, Gökdeli Efe, Kadıköy'ü Tokatönü Mevkiinden basmıştı. Eşkiyalar hemen köşe başlarına birer ikişer adamlarını nöbetçi dikmişler; bir yandan belediyeyi diğer yandan karakolu basıp zaptiyelerin silahlarını ellerinden almışlar, kasabayı adeta işgal etmişlerdi. Bu arada Mustafa Bey'in mağazasını basmışlardı. Demirci Efe;

- Baka Mustafa Bey, duydumki su tahsilatından mesul kişi senmişsin. Aç bakalım şu kasayı ne var bir bakalım.

- Efem ahırında cins bir doru atım var. Al helâl olsun. Şu masamda 45 lira param var. Onu da al helâl olsun. Yalnız Allah aşkına devletin parasına dokunma. Bu yetimin, öksüzün, cephedeki askerin parasıdır. Alana iflah etmez.

- Konuşma ülen, aç kasayı, fazla da dırlanıp durma, canını aldırıcaksın? Biz ver dedik mi verin, sakın garşı gelmeyin. Yoğusam annı kabağınızı basarız kurşunu, geberip gidersiniz. Bunu da eyi belleyin, hadi aç bakalım. Mustafa Bey elleri titreye titreye daha birgün öncesine kadar topladığı 500 liranın bulunduğu kasayı açtı. Demirci ve yanındaki Gökdeli Efeler aç kurt gibi kasanın başına üşüştiler ve oradan buldukları bir iplik çuvalını ağzını açarak ne buldularsa doldurdular. Kağıt banknotlar, sarı liralara, gümüş mecdiyeler. Sonra bir sicimle çuvalın ağzını tam paranın bittiği yerden sıkıca bağlayıp mağazadan çıkıp gittiler. Te-laşlarından Mustafa Bey'in kasasındaki 45 lirayı almayı unutmuşlardı. Az sonra Demirci Efe ve yanındakiler Kadıköy'den atlarına binip çıkıp gittiler. Eşkiya gelince evlerine

kapanan kasaba sakinleri eşkiyalar gidince sokakları doldurmuşlardı. Mustafa Bey'in içine bir ateş düşmüştü. Göz göre göre devletin parasını muhafaza edememişti.

Bunda kabahatı olmasada yine de içine düşen ateşi bastıramamıştı. Zaman zaman gözleri dolup gidiyordu, akan yaşlara mani olamıyordu. Günlerce düşündü, taşındı, bir türlü devletin parasını aldıracağını unutamadı. Sonunda elindekini, avucundakini sattı, savdı ve 500 lirayı denkleştirdi ve devletin parasını son kuruşuna kadar ödedi. Mustafa Bey'in bu fedâkar çalışması ve dürüstlüğü, Ankara'dan duyulmuştu. Rahmetli Atatürk'ün ricasını derhal kabul eden Mustafa Bey Kadıköy Kuvayı Milliye'nin temsilcisi olmuştu. Yunan'ın Menderes cephesine kadar geldiği zamanlar Mustafa Bey'de Kadıköy'de imkanları kadar ham iplik tedarik edip el tezgahlarına dağıtıp dokutturuyor ve bu ham bezleri, hayvan sırtında Isparta Çay İlçesi üzerinden Ankara'ya gönderiyordu. Kadıköy'de aylarca bu faaliyetle meşgul oldu. Ham iplik için kafi miktarda para gelmez olunca Mustafa Bey sır bildiği tüccar arkadaşlarına yardım rica ediyor, yine de Ankara'nın talebini karşılıyordu. Gönderilen ham bezler cephedeki askerlerimize sargı bezi oluyor, yaralarını sarıyordu. Gün geldi ellerinde para olduğu halde iplik temin edemediler. Ankara telgraf, telgraf üzerine gönderiyordu: "Bez gönderin, ham bez gönderin" İplik yoktu ki nereden temin etsinler, nereden bulsunlar. Mustafa Bey'in aklına başka bir çare geldi. Dellâllar vasıtası ile kasabaya haber saldı. Bütün muhtarları belediyeye topladı ve gelenlere;

- Sayın hemşehrilerim, acele ham beze ihtiyacımız var. İplik bulamadık, dokuyamadık, dokutturmamadık. Cepheye bez lazım, askerimize sargı bezi lazım, yaralarını saracağız. Açıkta yara iyi olmaz, pislik kapar (mikrop), yaralıya zarar verir. Yapacağımıza gelince; evlerinizdeki yastık, yatak kılıflarını, yorganlarınızı kapladığınız çarşaflarınızı sökünüz ve getirip teslim edin. Belediyede bunları önce çeşitlerine göre ayırıp kök boyasıyla maviye, yeşile boyayıp, kurutup Ankara'ya göndereceğiz. Haydi çalışma sizlerden yardım Allah'tan haydi bakalım, duracak zaman değildir. Tez koşun, bizler çarşafsız yatakta, yorganda, yastıkta yatarız emme cephedeki eskerimiz sargı bezsiz, ayağında şalvar-

sız, sırtı göyneksiz olmaz, haydi bakalım.

Mustafa Bey'den bu emri alan muhtarlar ve belediye meclis üyeleri, kasabanın önde gelenleri çil yavrusu gibi evlerine dağıldılar. Sabahleyin saat 9'da başlayan faaliyet öğleden sonra semeresini vermeye bağlamış, sökülün yatak, yorgan çarşafları, yastık kılıfları Belediyeye getirilip muhtarlar ve meclis üyeleri nezdinde teslim edilmeye başlamıştı. Gelen kılıflar duruma göre değerlendirilip ayrı ayrı istif ediliyordu. Bunlar aynı günü kök boyayla çeşitli mavi ve yeşil renklere boyanıp serilmiş ve ertesi günü kuruyan kılıflar balyalanıp hayvan sırtında 12 balya halinde Ankara'ya gönderilmişti.

İşte Mustafa Bey böyle bir abide-i şahsiyetti. Kaymakam sevgili Akşit Bey'in bana sorduğu Mustafa Bey'de Ku-

vayı Milliye'nin Babadağ Temsilcisi bu Mustafa Bey'di. Atatürk'ün Kadıköy'deki sağ kolu, destekçisi, görevlisi, ordumuza lojistik (Ordonat malzemesi, orduyu donatan, eksikliği tamamlayan) destek sağlayan kişiydi. Peki kimdi bu Mustafa Bey? Mustafa Bey büyük zaferden sonra Kadıköy'de uzun seneler yaşamış yine tüccarlığa devam etmiş, daha sonra İzmir'e taşınmıştır. Doğumu 1878, vefatı 11 Haziran 1947. Nazilli'de vefat etmiş. Kim diye merak ediyorsanız Lakabı Babadağımızın köklü ailelerinden Zeybeklerden Zeybekzade Hacı Mustafa Bey (Efendi)

Yüce Rabbim gani gani rahmet eylesin. Yattığı mezarı nurla olsun. Sayın okuyucularım sizlerden de bu isimsiz kahraman için, gazi için, üç ihlas bir fatiha okumanızı ve ruhuna bağışlamanızı rica edeceğim.

Genel kaynaklara gelince:

Resmi tedarik eden Hacı Nuri Duatepe, Abdizade Hacı Osman Dereköylü (Doğum 1869- Vefat 1960) ondan naklen.

Yatak, yorgan çarşafı, yastık kılıflarını toplama emriyle söküp

toplayın diyerek Belediyeye gönderdiğini bize anlatan Ayşe Topoğlu (Kazım ve Remzi Topoğlu'nun anneleri, 1980'lerde vefat etti.)

Sayın okuyucularım bu araştırmamda size unutulmuş bir kahramanı anlatmaya çalıştım. Onları naklettim. Lütfen bu kahramanları unutmayalım olur mu? Cümleten hoşçakalınız efendim. Sağlıcaklı kalın. Babadağ ağzıyla salcalan kalın.



Zeybekzade Hacı Mustafendi
(Gadıköylü Zeybekzade Hacı Mustafendi)
Doğum 1878 (Rumi 1284)
Vefat: 11.06.1947

Geçmişteki Büyük Mukallitlerimiz (Şakacılarımız, Taklitçilerimiz)

Merhum Ali Efecan

Aman be Memet Ağa müslüman malı otak değil mi?
(Merhum Ali Efecan)

Mayıs ayının pırl pırl güzel günlerinden birisi, ağanın birinden sekiz paket iplik çıkartan Ali Efecan bunu evine nasıl götüreceğini düşünmektedir. Bu arada Efe Memet Erdoğan'ı görür. O zamanları henüz yeni açtığı radyo, pikap, pil vesaire satan modern dükkanını bismillahla açmış; merkebinin de hana bağlamak için gitmektedir. Hemen koşar,

- Garip kuşun yuvasını Allah yaparmış ağacığım. Sene Allah gönderdi.

- Ne garip kuşu ülen yine ne haltlar karıştırıyorsun?

Ağadan sekiz paket iplik çıkarttım. Hambal Badas'a götürüve dedim, parayı peşin istedi. Yanımda ekmek alacak param yok. Ne olur eşeğini mücade et ipliğimi eve bırakıp geleyim. Ne olusa senden olu Memet ağacığım, bu kadasını geri çevirme.

Efe Mehmet Erdoğan bir müddet düşünür, kendisine has o güzel Türkçesi ile,

- Ülen düzü seni bilirim, ödünç aldığın merkebi satmaya kalkarsın, başkasıyla götür, veremem ben senin bir, iki kazığını yedim.

- Sen ne diyon ağacığım ben öyle şey yapar mıyım? En fazla yarım saat iplikleri ve baza hacımı bırakıp hemen gelcen, ne olusa senden olu, beni boş çevirme hadi be ağacığım, bu kada göğüssüzümün be ağa.

Böyle diyen Efecan bir yandan merkebin çilbirinden tutmuş, bırakmamaktadır. Efe Mehmet Erdoğan'ın yine merhameti tutmuştur. Yine de itimat edememektedir. Te-reddüt içindedir. Merhameti ağır basar.

- Yalnız bak saat 9:15, en fazla 10'da burada olacaksın tamam mı?

- Tamam ağacığım en geç onda burdayın, sene söz veriyom hemde erkek sözü.

Böyle diyen Koca Durmuşla Ali merkebi götürür, ipliğini sarar, bazar harcını yükler, bismillah evine götürür, yükünü indirir, harcını Zeliha yengeye verir, bir yandan sorar:

- Ülen garı bişmiş aşın va mı?

- Ali tahırna aşı bişiyö böberi daha bişmemiştir yiyce-min?

- Yemez olumun, açlıktan ganım güröldeyyo.

Zeliha yenge hemen sofrayı yazıp üzerine sini kor, bir çanağa çorbadan boşaltır. İçine de iki üç günlük bayat ekmeği doğrar. Ali elini yıkarken kocasının getirdiği baza hacından kara turpa çıkarır, kabığını soyar, bismillahla otururla. Yemekden sonra saati soran Ali vaktin epeyi geçtiğini öğrenince fazla eğlenmeden kendi önde Efe Mehmet Erdoğan'ın merkebi arkada yukarı gıydan başı aşağı inmeye başlar tam Haciveli Oluğ'unun üst tarafını gelmiştir ki, karşısına Ahıllı köyünden borçlu olduğu birisi çıkar.

Nerdesin sen Ali, bana olan 50 Lire bocunu vecedin-ya kaç aydan beri bekliyorum.

- Yahu olsa veremezmiyin arkadaş, çocuk hasta oldu, ona bakakan garı işleyemedi. Ben desen ondanda beraberim, sözüm söz, gelecek hafta gözümde al bak eve bu ödünç eşekle iplik kodum geldim. Gelecek haftaya kada ben onu tezgaha geçirir mal dokur, satarın sene olan bocumu veririm.

- Bu merkep kimin?

- Benim değil bizim Efe Memet'ten ödünç aldım. Nede bizde böyle merkep olacak para.

- Ben onu bunu bilmem bu merkebi alıyorum.

- Olumu yahu elin eşeğini, alını mı?

- Ben alırım, sen git Efe Memet'le işini hallet ben senden alacaklıyım hazır elime fırsat geçmiş, vemem yahu (Ali bir an gözlerini yumar ve aklına şeytanlık gelir.)

- Sen delimin yahu heç 125 lirelik eşek 50 lire yerine verili mi?

- Ne bu 125 lire olduğunu nereden bileyim?

- Yalan mı söyleycan yahu. Bak bakalım bu eşeğe heç daha ucuza vererler mi?

- Senden 50 lire alacaklıyım, ona buna bilmem ya paramı verisin yahutta eşeğine vemem. Köpemin benim yahu tam üç aydan beri adından koşturtuyon gahbe düzü.

- Yahu bak bocum vasa inkerim yok, zaten haftaya kada en aşağı elli çaşaf dokurun, sattım mı parayı cebinde bil bene elaleme kaşı utandırıp mahcup etme.



Alacaklı olan adam bakar ki Ali'den para çıkmıyacak, çilbirinden tuttuğu eşeğe bırakmadan Ali'ye:

- Ali sen bu eşeğe kaç para diyon?
- 125 lire diyom emme hinci 125'e verilmez. Ben ona kaç aydan beri bakıyom haberin va mı? Bir dolu apa kaç lire, hele saman cins eşek başka şey yemez.
- Al bakam sen şu elli lireye tamam eşek benim.
- Delimin sen yahu, 150 lire veseler yine vemem, 100 lireye verili mi?

- Al bakayım on lire daha tamam eşek 110 lire.

- Olmaz hem valla, hem billa vemem. Eve gelinceye kada kaç gişi sodu. Satsam gece getirile 150 lire.

- Peki al bakalım aldığın fiata işti sene 25 lire daha.

Böyle diyen Ahıllılı, Ali'nin elini parayı sıkıştırdığı gibi eşeği çeker gider. Ali bir elindekini bakar, 75 lire sıcacık durmaktadır. Birde giden ödünç aldığı eşeğe bakar. Efe Memet'e nasıl durumu izah edecektir. Efe'nin bir kelimesi bir okka balla yenmez ki. Arkasından koşup parayı Ahıllılıya verse eşeğe geriye alamaz ki, adam güçlü kuvatlı. İş oluruna bırakır, bir müddet yanibaşındaki ağacın gölgesinde oturur. Ahıllılı'nın verdiği para sıcacık cebinde durmakta, keyfini getirmekte ise de akli fikri Efe'dedir. Ya birde elalemin içinde dayak yerse. Açıkcası emanete hiyanet etmiştir.

Bu arada Ali orada malî hülya kurarken Efe Mehmet'de sık sık dükkanında saatını bakmakta, saat ona kadar verdiği mühlet 11'e varmıştır. Meydanda ne Ali vardır, ne de ödünç verdiği eşeği. Bu arada dükkanına müşteriler gelip gitmekte alışverişi devam etmektedir..

Bir ara Tokatünü semtinin yukarisından aşağıya doğru Ahıllılı bir ahababını görür, elinde tuttuğu bir eşeği çekip gelmektedir. Bu eşek tanıdiktir, az zaman önce Ali'ye ödünç verdiği eşeğidir. Hemen dışarı çıkar ve:

- Ülen Tahir Çavuş dur bakayım bu eşeği nerden buldun?
- Nereden bulacam Mehmet Efe, Kocadurmuşla Ali'den satın aldım.
- Nasıl satın alırsın bu eşeği ben ödünç verdim. Evine yük götürmüştü.

- Efe ben onu bunu bulmem, bene borcu vardı elli lire, isteyince eşeğini beni sattı. Elli lire alacağın üzerine 75 lire daha verdim, eşeği elinden aldım.

- Siz şimdi bu eşeği geri alabilmem için 125 lire mi istiyorsunuz?

- Ne yapayım Efe elli lire alacağın arkasından kaç aydın bekliyorum. 75 lire daha verdim, eşeği satın aldım. Eşek seninse ver bana 125 liremi al eşeği.

Efe Mehmet Erdoğan bir müddet düşünür, Ahıllılı haklıdır her düzülük Ali'nin kafasından çıkmıştır.

- Bu öyle olmaz, ben sizinle Ali'nin meselenizden anlamam. Açıkcası bana alakada etmez, ben sadece senin Ali'ye verdiğini söylediğin 75 lirayı verir hayvanımı geriye alırım. Sizin alacağınız elli lirayı düşünmem.

Bu arada Tokatönü'nün esnafları yavaş yavaş başlarına toplanmaya başlamıştır. Elaleme seyir lazımdır. Ayrıca

herkes Efe Mehmet Erdoğan'ın konuşmasını hayranlıkla dinlemekte, onun gibi tanınmış bir iş adamının Ali Efecan'ın tongasına nasıl düştüğünü akıl sır erdirememektedirler.

Ahıllılı, Efe Mehmet Erdoğan'ın uzattığı 75 lirayı alır cebine kor ve eşeği Efe'yi buyur eder verir. Efe ödünç verdiği eşeğini geri almıştır yalnız Ali'nin yaptığını bir türlü içine sindiremez. Dükkanını itimad ettiği bir tanıdığını bir müddet için bırakır, Ali'yi aramaya çıkar. Tokatönü'nden gelmeyeceğini düşünür, bu gelse gelse ya Hacı Araplar Kısığından gelir, yahutta Aşağı Çarşı'dan gelir diye düşünür, ve doğru Tevfik Tulum'un dükkanının yanından Hacı Araplar Kısığı'na ilerler. Bakar ki karşısından Koca Durmuşlar Ali sallana sallana gelmektedir. Karşısında görünce dikilir bütün siniriyle Ali'ye bakar.

- Ülen düzü, ülen emanete hiyanet eden yalancı nasıl benim eşeğimi başkasına satarsın? Utanmadın mı? Hiç düşünmedin mi?

- Yahu ağacığım hele bir dinle benim başıma gelen bişmiş tavuğun başına mı geldi?

- Ne bişmiş tavuğu be, ödünç alırsın satmaya kalkarsın hiç olacak iş mi?

- Ben satam mı dedim? Adamın alacağı vadi, elimden aldı, bağırdım, aladım laf dinletemedim, üstüleşem dayak yiyen, en iyisi Efe abey eşeğini görü geri alır dedim.

- Ya görmeseydim ne olaktı?

- Görürdün ağacığım görürdün. Bocum vasa inkerim yok senede öderim, eşeği buldun mu?

- Buldum.

- Geri aldın mı?

- Aldım

- Daha ne istiyon Efem?

- Ne isteyecem Ahıllılıya verdiğim 75 lirayı istiyom.

- Al 75 lirayı bu mu istediğin?

- Evet bu istediğim. Sakın bir daha dükkanımın önünden geçme oldu mu?

- Bak Efe abey, bak Ağacığım parayı benden aldın, herşey oldu bitti zaten.

- Ne zaten ülen.

- Müslüman malı otak değil mi Efem? Ha senin eşeğin ha benim eşeğim, 75 lireyi vemesem de olcadı? Bir de böyle düşün bakalım.

- Haydi yüzüz düzü defol karşımdan. Bir daha bu yaptığını unutma.

- Elini kavuşmak isteyen Ali'yi mücadele etmeden dükkanına geri döner.

Sayın okuyucularım bu olay olduğu gibi 1950'lerde Babadağında geçmiştir. Halen söylenir, halen konuşulur ve Ali'nin bu olayı gülünür. Huzunuzda 55 sene önce geçen bu olayda adı geçen Ali Efecan'ı Allah'tan rahmet, Sayın Mehmet Erdoğan Bey'e acil şifalar, siz muhterem okuyucularıma Allah'tan sağlıklı günler dilerim. Hoşçakalınız efendim.

NOT: Yazıdaki konuşmalar Babadağ ağzı iledir.



"TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI İHMAL EDİLEMEZ BOYUTLARA GELMİŞTİR."

15 Şubat 2006

Batı Anadolu Bölgesi ve Ülkemiz Ekonomisinin gerek ihracat gerekse istihdam açısından en önemli sektörlerinden biri durumundaki Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün içinde bulunduğu sıkıntılar giderek vahametini arttırmakta ve bu durum Bölgemiz ve Ülkemizin ekonomik ve sosyal yaşantısını olumsuz etkilemektedir.

Emek yoğun ve ihracat sektörlerinin başında gelen Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün, 2005 yılında kotaların kaldırılması ve Çin faktörünün de devreye girmesiyle Dünya Ticaretinde "çok çetin rekabet" koşullarıyla karşılaşmıştır.

Bu Sektörümüz, çetin rekabet koşullarını göğüslemeye çalışırken, geçtiğimiz yıldan bu yana iç ekonomik konjonktür ve gelişmelerden doğan ciddi sarsıntılarla sıkıntıya düşmüştür.

Türk Lirasının aşırı değer kazanması, pahalı enerji, yüksek vergi oranları, girdi maliyetlerinin sürekli yükselmesi bu Sektörümüzdeki üretim maliyetlerinin aşırı derecede artmasına neden olmaktadır. Öte yandan tüm uyarılarımıza karşın, 5084 sayılı Teşvik Kanununun "bölgesel ve sektörel" olmayışından doğan sektörel verimsizlik, sorunun giderek büyümesinde önemli rol oynamaktadır.

Değerli Türk Lirası ithal ürünlerin fiyatlarını iç piyasada cazip hale getirmekte, üretim maliyet artışları ise uluslararası piyasalarda fiyat rekabetini imkansız kılmaktadır.

Türkiye'nin ikinci ihracat kalemini oluşturan bu Sektörümüz son derece olumsuz koşullarda üretimlerini ve ih-

racatlarını nasıl sürdürebilir? Bu koşullarda hedeflenen ihracat rakamlarına ulaşmak şöyle dursun Sektördeki işletmelerimizin yaşamlarını sürdürebilmeleri dahi çok zordur.

Ülke olarak zoru seven, mucizelere inanan bir yapımız olduğu bilinmekle birlikte bu zorlukların üstesinden gelinmesi, mucizelerin gerçeğe dönüştürülmesi için Hükümetin "acilen" Sektöre yönelik yeni stratejiler oluşturmaları ve had safhada yaşanan sorunların en azından hafifletilmesi için Sektöre destek vermesi gerekmektedir.

Yaşanan bu sıkıntılar Sektörde çalışan işçilerimizi de mağdur etmektedir. Bu durumun sürmesi ve Hükümetimizce alınması gereken önlemler ve gerekli desteklerin ihmalı daha fazla işyerinin kapanmasına, ihracatın düşmesine ve işsizliğin artmasına neden olacaktır.

Ülkemizin ekonomik ve sosyal birinci sorunu "istihdam" ve öte yandan Bizce ciddi ekonomik sonuçlar doğurabilecek "cari açık" açısından bu Sektörün sorunlarının mutlaka çözülmesi gerekmektedir.

Bünyesinde Tekstil ve Hazır Giyim Sanayicileri Derneklerini de toplayan Federasyonumuz yukarıda kısaca belirttiğimiz Bölge ve Ülkemiz Ekonomisi açısından son derece vahim sonuçlar doğuracak bu gelişmeleri endişeyle ve yakinen izlemektedir.

Bugüne kadar yapılan tüm uyarılara karşın Sektöre yönelik hiçbir önlem alınmamasından, destek sağlanamamasından ve yeni stratejiler oluşturulmamasından üzüntü ve en-

dişe duymaktayız.

Batı Anadolu Bölgesi'nin en büyük gönüllü Sivil Toplum Örgütü olarak Sanayici ve İşadamlarını temsilen bu Sektörümüzün yaşadığı sıkıntıların ve sorunların çözümü yolunda Hükümetimizce acil adımların atılmasını ve bu duruma daha fazla seyirci kalınmamasını istiyoruz.

Bu bağlamda ilk aşamada;

- Sektördeki KDV oranlarının indirilmesini
- İstihdam üzerindeki vergi oranının OECD ortalamalarına çekilmesini,
- Enerji maliyetlerinin düşürülmesini,
- Türk Lirasının aşırı değerlenmesinden doğan rekabet zorunluluğunun ve ihracataki ağır yükünün ihracat kur primi şeklinde bir destekle azaltılmasını,
- Yüksek vergi oranlarının yarattığı kayıt dışılığın, böylelikle haksız rekabetin önlenmesini

Hükümetimizden talep ediyoruz.

Sektördeki sıkıntı ve sorunlar ihmal edilemez boyutlara gelmiştir. Hükümetin ilgili Bakanlık ve kurumlarının Sektör temsilcileriyle bir an önce bir araya gelerek gereğini yapmasının zamanı gelmiş hatta geçmektedir. Artık harekete geçmek zamanıdır.

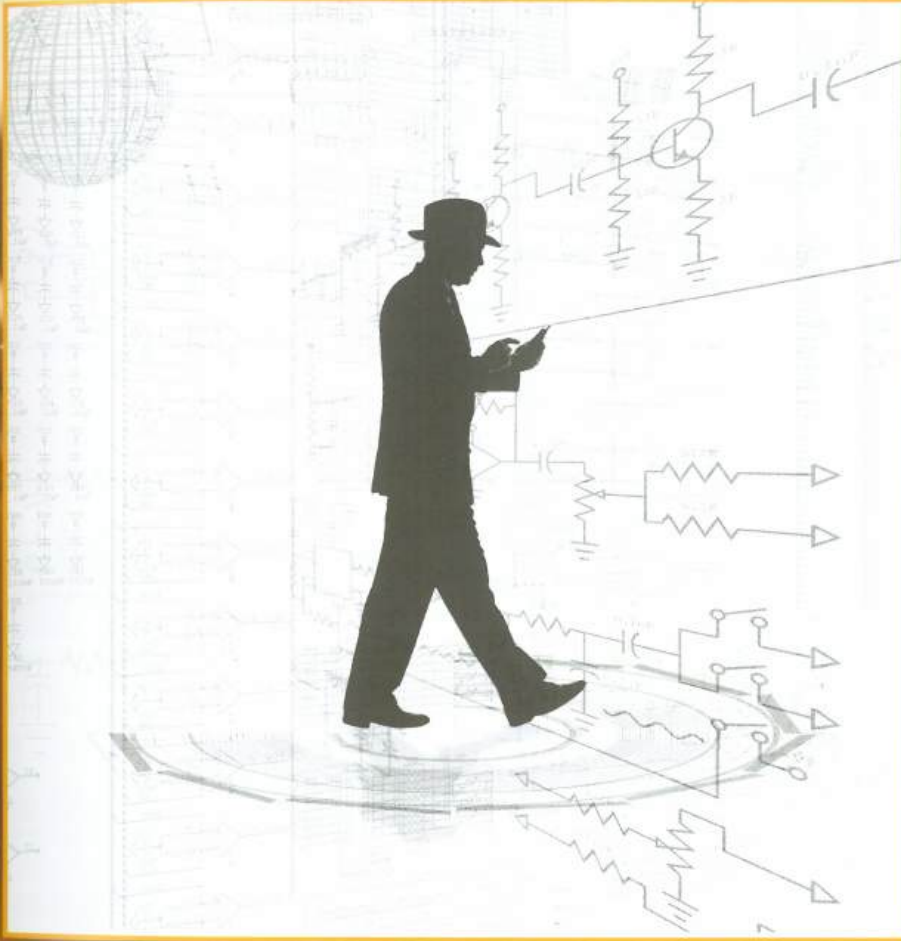
Saygılarımla,

Enis Özsaruhan
BASİFED ve TÜRKONFED
Yönetim Kurulları Başkanı

Yenilikçilik

BAŞARIYA GİDEN YOL:

İNNOVASYON



Giderek belirsizliği artan ve stabilitesi azalan ortamlarda firmalar, geleceğe yönelik öngörü yaparken, İnnovasyonu öne çıkaran yaklaşımları benimsemeye başladılar.

Prof.Dr. Metin Ger

KARAR Danışmanlık

İnnovasyon, daha önce olmayan bir ürünü, süreci ya da bir fikri ortaya çıkarmak ve ticari olarak değerlendirmektedir.

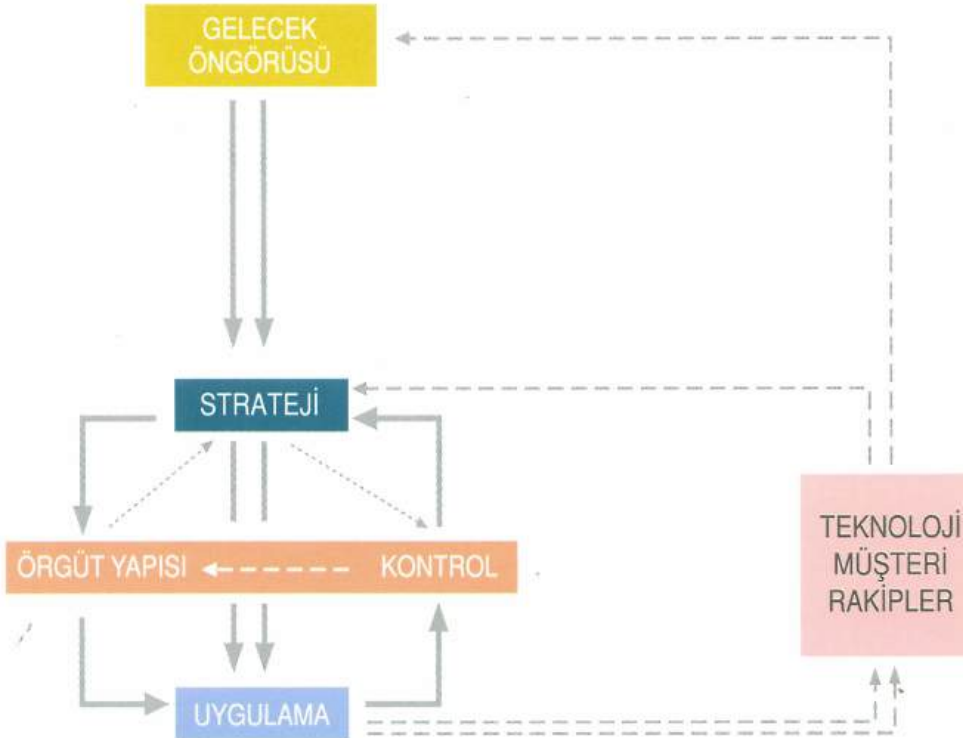
Firmalar için başarıya ulaşmada en önemli unsurlardan birisi geleceğin nasıl yönetileceğidir. Bu bağlamda, bilinmeye-ne doğru yönelirken;

- eldeki verilerden yararlanmak kadar,
- oluşmakta olan geleceği kestirebilmek ve geleceğe ilişkin bir görüntü tanımlayabilmek/ öngörebilmek önemli olmaktadır. Gelecek öngörüsü ile inno-vasyon oldukça iç içedir; beraberce yaratıcılık ve girişimci-liği gerektirmektedirler.

Aslında, bu noktada, yenilikçilikten sözederken teknolojik yenilikçilikten söz-etmekte olduğumuzu vurgula-makta yarar var. Bu durum-da, kısaca teknoloji ile ne kastedildiğinden de söz et-mek gerekir. Teknoloji için ya-pılmış pek çok tanım var. Bu ta-nımlardan derleyerek teknolojik

TABLO 1 – FARKLI FİRMA KÜLTÜRLERİ

FİRMA TİPİ	KONUMLANMIŞ FİRMALAR	YENİLİKÇİ FİRMALAR
STRATEJİK YAKLAŞIM	- TEPKİSEL STRATEJİLER - SAHİP OLUNAN TEKNOLOJİLERİ KUVVETLENDİRMEYE YÖNELİK ARGE VE PAZAR ARAŞTIRMALARI	- PROAKTİF STRATEJİLER - GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRECEK ÜRÜN VE TEKNOLOJİLERE YÖNELİK ARGE VE PAZAR ARAŞTIRMALARI

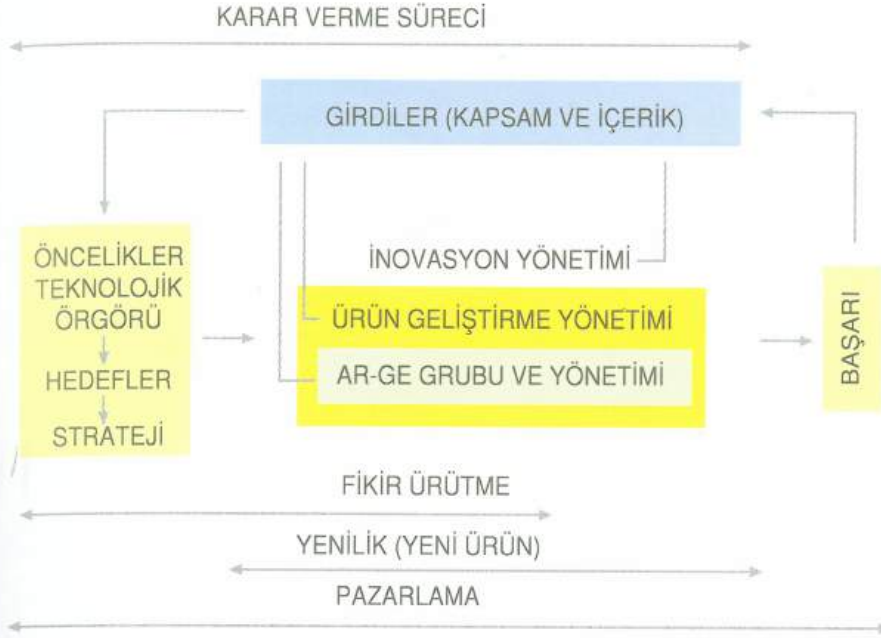


Şekil 1

etkinlikleri "bilimsel ya da ampirik bilgiyi/birikimi ürün ve üretim süreçlerine dönüştürme süreci" şeklinde tanımlayabiliriz.

İnovasyon ise daha önce olmayan bir ürünü, süreci ya da fikri ortaya çıkarmak ve ticari olarak değerlendirebilmektir. Diğer bir deyişle, inovasyon

- daha önce olmayan birşeyi "icad etmek/geliştirmek"
- daha önce varolan ancak sizce bilinmeyen birşeyi "icad etmek/geliştirmek"
- bir üretim süreci "icad etmek/geliştirmek"
- varolan bir ürün ya da bir üretim sürecine yeni ya da farklı bir pazara sunmak/ götürmek.
- yeni bir bakış açısı ya da yeni bir fikir geliştirmek,
- başkalarının belli bir konudaki yaklaşımlarını değiştirmek olarak tanımlanabilir.



Şekil 2

Yukarıda inovasyona ilişkin olarak tanımlanan öz-niteliklerin ilk üçü ağırlıklı olarak yaratıcılıkla, son üçü ise ağırlıklı olarak girişimcilikle ilişkili hususlardır.

Teknolojik inovasyon yıllar boyunca yapısal bazı değişikliklerden geçmiştir. Söz konusu değişiklikler genelde beş ayrı nesil inovasyon yapısı ile belirlenmektedir.

1. Nesil inovasyon- teknoloji tahrikli inovasyon: Bu dönemde, ki endüstri devrimi ile çakışmaktadır, teknolojik olarak yeni/üstün ürünler geliştirilmiş ve piyasaya sunulmuştur.

2. Nesil inovasyon- talep tahrikli inovasyon: Bu dönemde ise pazar/tüketici odaklı bir inovasyon yapısı söz konusu olmuştur. Üretim teknolojileri tüketici gereksinimlerine cevap verecek şekilde kullanılmıştır. Pazarlama öncelikli rolü üstlenmiştir.

3. Nesil inovasyon- birleşik model: Bu dönemde önceki iki yaklaşım beraberce kullanılmaya başlanmıştır. Pazarda oluşan talep üretim teknolojilerince geliştirilerek arz edilmiştir. Böylece, Ar-Ge'ce oluşturulan fikirler pazardan gelen geribildirimlerle iyileştirilmeye ve Ar-Ge ile pazarlama ilişkilendirilmeye başlanmıştır.

4. Nesil inovasyon- tümleşik mo-

del: Bu dönemde ise birleşik modeldeki yapılanma, yani pazarlama ile Ar-Ge arasındaki kuvvetli ilişkilendirme, olabildiğince güçlü tedarikçi ve önde gelen müşteri bağlantıları ile desteklenmeye başlamıştır.

5. Nesil inovasyon- tümleşik sistem ve "network" (SIN) modeli: Bu dönemde, ki günümüzde kullanım alanı bulmaya başlamıştır, tedarikçi ve önde gelen müşterilerle olan güçlü ilişkiler stratejik iş birlikleri haline dönüşmüş ve uzman yazılım paketleri kullanılmaya başlanmıştır. Ayrıca Ar-Ge ortaklıkları modelin tümleşik bir parçası haline gelmiştir.

Günümüzde, Japonya ve ABD'de dahil olmak üzere pek çok ülkede 4. nesil hatta 3. nesil inovasyon modellerinin uygulamada olduğu firmalar mevcuttur.

Temelde, inovasyonların "devrim yapan" ya da paradigma değiştirir nitelikte olmaları gerekmemektedir. Önemli olan, "bir amaca yönelik sistemli bir yenilenme yaklaşımının" benimsenmesidir. Bu ise yeni fırsatların ve kaynakların sürekli olarak araştırılması ve analiz edilmesi anlamına gelmektedir. Söz konusu fırsatlar firma içinde oluşabileceği gibi firma dışından da kaynaklanabilir. Firma içi fırsatlar beklenmedik gelişmeler,

uyumsuzluklar, süreç gereksinimleri, ya da endüstriyel ve pazardaki değişiklikler olabilir. Dış kaynaklı fırsatlar arasında ise demografik değişiklikler, algılamadaki değişiklikler ve yeni bilgiler gibi sosyal ve entellektüel çevrede olan değişimler sayılabilir.

Bir firmanın, fikir üretme, yenilik ve başarı kavramlarını nasıl algıladığı ve bu kavramlardan ne anladığı o firmanın rekabet edebilirliğini sağlayacak yapılanmanın şekillenebilmesi için çok önemlidir. Temel olarak her firma için başarıya giden yol

- hedeflerin belirlenmesi ve önceliklendirilmesi ve
- stratejilerin oluşturulmasından ve
- fikirlerin nasıl ve kimler tarafından üretileceğini,
- hangi yeni ürünlerin nasıl geliştirileceğini,
- finansmanın nasıl sağlanacağını,
- yatırımların yapılabilirliğinin nasıl ve kimler tarafından hesap edileceğini ve
- başarının tanımını ve nasıl ölçülebileceğini belirleyecek süreçler ve mekanizmaların da etkin bir şekilde oluşturulması ve kullanılmasından geçmektedir.

Söz konusu süreç ve mekanizmalar genelde tablo 1'de özet olarak tanımlanan "firma kültürü"ne bağımlı olarak şekillenmektedir.

Görüldüğü gibi firmalar için ortak strateji, ister savunmada olan konumlanmış, isterse saldırgan yenilikçi firma olsunlar, kültürleri ve sahip oldukları teknoloji düzeyinden bağımsız olarak, başarıya ulaşabilmek için yeni ürün ve teknoloji arayışı içinde olmalarıdır. Bu ise çevre ile olabilecek en iyi iletişimi ve ilişkiyi kurma zorunluluğu getirmektedir. Aslında çevre ile kurulan iletişim ve ilişki kısaca "pazarlama/ marketing" olarak da ifade edilebilir.

Özellikle, giderek belirsizliği artan ve stabilitesi azalan ortamlarda, firmalar, geleceğe yönelik bir öngörü yaparken, kaçınılmaz şekilde inovasyonu öne çıkaran yaklaşımları benimsemeye başlamaktadırlar. İnovasyonu öne çıkaran yaklaşımlar

● Karar vericinin, her türlü ağıyapısı ile sıcak temasta olması nedeni ile yerinde ve gerekli olan kararları en iyi

şekilde üretebilmesine

● Söz konusu kararların uygulamaya geçişi sırasında etkin ve verimli olunmasına

● Ürün gaminin rekabet edilebilirliğinin sürekli olarak en yüksek noktada tutulabilmesine altyapı oluşturmaktadır.

Diğer bir deyişle, başarıya ulaşma yolunda firmalar öncelikle, Şekil 1'de tanımladığı şekilde

- Teknolojik öngöründe bulunma
- Vizyon/misyon belirleme
- Değerlerin ve hedeflerin önceliklendirmesi,

● Strateji ve uygulama planlarının oluşturulması evrelerinden geçmek durumundadır.

Yeni ürünlerin geliştirilmesi süreci içinse; firmanın, Şekil 2'de gösterilen ve çekirdeğinde "Ar-Ge Grubu"nın, dışında ise "inovasyon sistemi"nin yer aldığı, bir yapılanma gerekmektedir.

dir.

Söz konusu olan bu sistemler,

- inovasyon sistemi,
- ürün geliştirme sistemi ve
- Ar-Ge sistemi,

sürekli olarak firmanın çevre ile kurulan iletişim ve ilişkisi olarak tanımlanan pazarlama süreci/işlevi ile temasta olmalıdır.

Monopolleşme ve bölgeselleşmenin giderek geçersizleştiği yeni "pazar yapısı" içinde firmaların varlıklarını sürdürebilmeleri ve büyüebilmeleri artık sadece inovasyona açık bir yapılanma ile mümkün olabilecek gibi gözükmektedir.

Bunun dışında kalan firmalar, küreselleşme karşısında güçsüzleşecek ve yok olma tehlikesi ile karşı karşıya kalacaklardır.



Ulaşım Sorunu

Mehmet ACAR
İnşaat Mühendisi



2 .Aralık.2004 tarihli bir yerel gazete-
de, DETKİB (Denizli Tekstil ve Kon-
feksiyon İhracatçıları Birliği) yönetim
kurulunun Ankara'da yapılacak demiryol-
ları ile ilgili bir toplantıya katılarak; ihra-
catçı için yüzde elli avantaj sağlayan de-
miryolu isteyecekleri haberini okumuştuk.
19.Kasım.2005'de Denizli'ye gelen Sayın
Başbakan'a da demiryolundan söz edil-
miş.

Bu çok doğru ve haklı ama geç kal-
mış bir istektir! Benim üyesi olduğum İn-
şaat Mühendisleri Odası kırk yıldır demir-
yolunun ihmal edildiğini, yük ve yolcu taşı-
macılığında karayolunu tercih etmenin ül-
ke ekonomisini batıracağını söyleyip dur-
du...Bir dönemin sayın Başbakanı rahmet-
li Turgut Özal: 'Demiryolu komünist siste-
min ulaşım aracı' demişti. Aynı dönemin
Bayındırlık bakanı sayın Sefa Giray televiz-
yon ekranından: 'Avrupa'da demiryolunu
terk ediyor!..' demişti. Oysa o günlerde
Fransa'nın; Paris-Lyon arasında 200 km
hızla çalışacak treni sefere koyma hazır-
lığı yaptığını biz duyuyorduk.

1923 yılında Türkiye'mizin 18.000
km karayolu, 4.000 km demiryolu vardı.
1950 yılında 44.000 km karayolu, 8.000
km demiryoluna sahip olundu. 2004 yılın-
da 64.000 km karayoluna ulaşıldı. Ama
demiryoluna -büyük şehirlerdeki banliyö
hatları hariç- hiç ekleme yapılmadı.
1950'den beri gelip geçen hiçbir başba-
kan ve hiçbir siyasi parti iktidar olduğun-
da demiryollarını çağın koşullarına uygun
hale getirme girişiminde bulunmadı. Çün-
kü ülkemiz ABD ve Avrupa'ya bağımlı du-
ruma gelmişti. Onlar karayolu yaparsak
kredi veriyor, demiryoluna kredi vermiyor-
du. Altyapı yatırımlarında bile kendi irade-
mizle ulusal çıkarlarımızı koruyan kararlar
alamaz duruma gelmiştik. Bir uzman:
'1.650 km'lik otoyolun, sadece Adapaza-
rı-Silivri arasındaki 250 km'lik kısmı kapa-
sitesine yakın çalışıyor. Kalan 1.400 km'
lik kısmı, yirmi yıl sonra bile kapasitesin-
de çalışmayacak' demiş. Üç şeritli bir oto-
yolda, tek yönde saatte 6.000 araç geçe-
biliyor. Yirmi dört saatte, yani bir günde
144.000 araç eder. Aydın-İzmir otoyolun-

dan geçenler o otoyolun hiçbir zaman bu
kapasiteye ulaşamayacağını görüyorlar.
İstanbul eski büyük şehir belediye başka-
nı sayın Bedrettin Dalan: 'Dış borcumu-
zun yirmi beş milyar doları otoyollardan
geliyor' demiş. 1996 yılında İnşaat Mü-
hendisleri Odası Denizli Şubesi olarak,
Denizli'nin on önemli sorununu içeren bi-
rer dosyayı yedi milletvekiline sunduk. Di-
nar-İzmir arasında demiryolu çift hat, kara-
yolu bölünmüş yol olsun dedik. Tek Hilmi
Develi teşekkür etti. TBMM Başkan Vekili
Hasan Korkmazcan 'Biz otoyol yapacağız'
dedi. Ulaşımında bu siyasal tercih bizi batır-
dı. Biz yolcu taşımacılığında demiryolunu
yüzde yedi oranında kullanırken, karayolu-
nu bize empoze eden Avrupa kendisi de-
miryolunu ortalama yüzde otuz dört ora-
nında kullanıyor. Denizyolundan ise yok
denecek kadar az yararlanıyoruz. Ulaşım
sistemi tercihinde kaybettiğimiz elli yıla
karşın, yanlışın farkına varabilmişsek; bu
da sevindirici bir gelişmedir. Aşağıdaki
tablolar, demiryolunu ne kadar arka plana
attığımızı göstermektedir.

Ülke alanının bir km2'sine düşen demiryolu uzunluğu :	Her 10.000 kişiye düşen demiryolu uzunluğu :	Elektrikli çift hatların toplam demiryolu hattına oranı:
Almanya'da.....113 metre	Fransa'da 5,7 km	Japonya'da %39
Belçika'da.....110 metre	Almanya'da 5,5 km	Fransa'da %36
Fransa'da.....60 metre	İrlanda'da 5,4 km	İspanya'da %26
İtalya'da.....53 metre	Danimarka'da 4,5 km	Türkiye'de %2,6
İspanya'da.....25 metre	Belçika'da 3,4 km	
Yunanistan'da.....20 metre	Yunanistan'da 2,35 km	
Türkiye'de.....10,8 metre	Türkiye'de 1,35 km	

GREENJACQUARD

GELENEĞİN VE YENİLİĞİN
MÜKEMMEL UYUMU



Mail:info@dogustekstil.com.tr

Mail:irfan@dogustekstil.com.tr

Web:www.dogustekstil.com.tr

türkiz
COLLECTION

DOĞUŞ
Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.

Factory:İzmir Asfaltı Üzeri EGS Park Karşısı DENİZLİ / TÜRKİYE

Phone:(+90258) 371 64 61 Fax:(+90258) 371 70

23-24 Haziran 2005'de Elazığ'da yapılan Başkanlar Konseyi'ne katıldık.
Türk Girişim ve İş Dünyası Elazığ Başkanlar Konseyi Bildirisi

24 Haziran 2005

Yerel dinamikler harekete geçirilmeden sürdürülebilir büyüme sağlanamaz



Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), ülkenin kronik sorunları olan işsizlik, gelir dağılımı bozukluğu ve bölgesel gelişmedeki eşitsizliklerin giderilmesi için Türk ekonomisinin istikrar sürecine girdiği bu dönemin son derece uygun olduğu kanaatindedir.

Bu durumu iyi değerlendirerek, önümüzdeki on yıl içinde Türkiye'yi, Avrupa Birliği ile aramızdaki gelir uçurumunu kapatacak bir büyüme sürecine sokar, insanlarımızın hayatında hissedilir bir refah artışı sağlarsak, yalnızca işsizlik, gelir dağılımı ve bölgelerarası gelişme eşitsizliği gibi sorunları çözmekle kalmayız; göç, terör, sosyal yaralar, eğitim, sağlık, adalet gibi sorunları

da kalıcı olarak halletmenin zemini yaratırız.

Bunu sağlamanın yolu ulusal planda iyi düşünülmüş büyüme stratejileri oluşturmaktır. Ancak stratejilerin bugüne kadar olduğu gibi merkezde oturarak gerçekleştirilmesi, ekonomimize arzu edilen gelişme ivmesini sağlamayacaktır.

Bu ivme ancak, yerel dinamiklerin harekete geçirilmesi, Avrupa ül-

kelerinde 1950'lerden beri benimsenmiş olan bölgesel kalkınma stratejilerinin, bölgelerdeki iş insanlarının aktif katılımıyla, Türkiye'de de uygulanmasıyla sağlanabilir.

TÜRKONFED, bu amaçla, bünyesindeki federasyonların bölgelerinde, bölge iş insanlarının katılımıyla, karşılaştırmalı sektörel üstünlükleri belirleyen ve bir gelecek tasarımı oluşturan çalışmalar yapmayı kararlaştır-



miştir.

Bu çalışmaların ilki **TÜRKONFED** Elazığ Başkanlar Konseyi öncesinde, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi için gerçekleştirilmiştir.

TÜRKONFED 'i oluşturan federasyonların üye dernek başkanları ve uzmanların katılımı ile gerçekleştirilen bu çalışma, hiç kuşkusuz, eksiksiz olma ve bir reçete sunma iddiasında değildir. Daha çok, benzeri çalışma-

larda ihmal edilen bir boyutu dikkate alıp, bölge ekonomisinin aktörlerinin yaklaşımlarını öne çıkararak, bölgesel kalkınma konusunda yapılacak tartışma, araştırma ve proje çalışmalarına bir zemin oluşturma iddiasındadır. Özellikle de bölgede kurulması söz konusu olan yedi Kalkınma Ajansı'nın çalışmalarına temel teşkil etme arzusundadır.

TÜRKONFED Başkanlar Konseyi, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi için, aşağıda sıralanan saptamalarda bulunmuştur:

Bölgenin gelecekteki on yılda önder ve göreceli üstünlük taşıyabilecek sektörleri,

- Tarım, balıkçılık, hayvancılık;
 - Turizm;
 - Gıda ve içki;
 - Madencilik ve taş ocaklığı;
 - İnşaat;
- olarak belirlenmiştir.

Bu sektörlerin gelişmesi ve gelişmesinin önündeki engellerin orta ve uzun vadede ortadan kaldırılabilmesi için nitelikli eleman eksikliği, bilgi eksikliği, yatırım stratejileri eksikliği, finansman mekanizmaları sorunlarının giderilmesi gerekmektedir.

Bölgede tarım ve hayvancılık sektörlerinin gelişmesi için:

- Temel tarım ürünlerine doğrudan ürün desteği verilmesinin sürdürülmesi,





■ Büyük tarım çiftliklerinin teşvik edilmesi,

■ Yerel ortama uygun ve özgün damızlık ırklarının geliştirilmesi,

■ Yöreye özgü organik tarım ürünlerinin desteklenmesi gerekmektedir.

ölgede turizmin gelişmesi için:

■ Nitelikli insan gücünün artırılması

■ Bölgesel turizm "master" planının hazırlanması

■ Yurt dışında bölgeye özel tanıtım kampanyaları düzenlenmesi ve bu kampanyalarda kültür turizminin öne çıkarılması gerekmektedir.

Gıda sektörünün gelişmesi için:

■ Katma değer sağlayıcı entegre gıda ürünlerine öncelik verilmesi,

■ Gıda sektörünün gelişmesini destekleyici bir vergi sisteminin sağlanması,

■ Yöreye özgü bağcılık ve şarapçılığın bilimsel tekniklerle geliştirilmesi gerekmektedir.

Madencilik ve taşocakçılığının gelişmesi için:

■ Bölgenin zengin yeraltı kaynaklarından azami derecede yararlanmayı sağlamak üzere öncelikli devletin çağdaş bir madencilik politikası geliştirmesi gerekmektedir.

Lokomotif sektör olan inşaat sektörünün gelişmesi için:

■ Ucuz ve uzun vadeli kredi sisteminin bölgeye ivedilikle ulaşmasının,

■ Kırsal kesimden kentlere doğru gerçekleşen göçün planlı yerleşiminin sağlanması gerekmektedir.

Ortaya çıkan orta vadeli stratejik gelişme planları özellikle AB fonlarından yarar-

lanılabilecek konuları içermektedir. Bu fonlardan yararlanabilmek için üniversitelerle gönüllü sivil toplum örgütlerinin ortak çalışarak proje üretmesi gerekmektedir. TÜRKONFED çatısı altındaki derneklerin bir çoğu AB fonlarını kendi bölgelerinde başarı ile kullanmaktadırlar. Dolayısıyla TÜRKONFED proje üretimi ve fon kullanılması konusunda yol gösterici bir misyon üstlenmeye hazırdır.

TÜRKONFED, Başkanlar Konseyi'ne ev sahipliği yapan Elazığ Sanayiciler ve İşadamları Derneği'ne teşekkür ederken, bölge iş insanlarının "Elazığ havaalanının Elazığ, Bingöl ve Tunceli illerine hizmet verecek şekilde genişletilmesi" talebini kamuoyuna iletmeyi de bir görev addeder.



Toplantı Nasıl Yapılır?

Toplantılar iş hayatında çok önemli bir yer tutuyor. "iyi" toplantılar yapmanın sırlarını ve toplantılarda yapılan hataları sizin için araştırdık.

Toplantılar hayatımızda iletişimin ve takım çalışmalarının önemli bir parçası olarak yer tutuyor. Firmaların kaderi yönetim kurulu veya müdürler toplantısında belirleniyor. Siyasette ihtiyar heyetinden bakanlar kuruluna kadar çeşitli aşamalar-daki toplantılarda alınan kararlar bütün herkesin geleceğini etkiliyor. Gazetelerde, reklam şirketlerinde, derneklerde toplantılar kolektif aklın fikir ve proje ürettiği bir yerdir. Ancak bu saptamalar "iyi" toplantılar için geçerli. Verimsiz toplantılar ise tam bir zaman kaybı olarak nitelenebilir. Çünkü her çözümsüz toplantı, yeni bir toplantıyı zorunlu kılar.

"Kötü" toplantılarda kendini incinmiş hissedener, intikam almak için bir sonraki toplantıyı bekler. Bu tür toplantılar yeni sorunlar, gruplaşmalar ve gerginlikler doğurur. Sık sık toplantı düzenlendiğinde, alınan kararları uygulamaya vakit kalmaz. Japonya'da 1990'lı yıllarda yapılan bir araştırma, Yokohoma Belediyesi'nde bir ara günde 200 civarında toplantı yapıldığını ve bunların ortalama süresinin iki saat 25 dakikayı bulduğunu ortaya koymuştu.

İyi toplantılar ise, firmada birliktelik duygusunu güçlendirir, şirket kültürünün yeniden üretilmesini sağlar. Katılanların olaya farklı açılardan yaklaşımları ve değişik önerileri, en iyi ve yaratıcı çözümün bulunmasını kolaylaştırır. Farklı bölüm ve disiplinlerden gelen kişilerin görüşleri ise tablonun bütününe görme imkanını verir.

"İyi" toplantılar düzenlemek isteyen yöneticilerin aşağıdaki önerileri dikkate alması yararlı olabilir:

Ortak dil kullanımını sağlayın: Belirli bir kelimenin, kavramın katılımcıların tümünde benzer çağrışımlar yapması tartışmaları anlamlı kılar. Katılımcıların aynı dil-den ve frekanstan konuşmaları, toplantı öncesi dağıtılacak hazırlık notları ile sağlanabilir. Ortak bir frekans olmadığında toplantılar parazit sesleri üretir.

Hedef belirleyin: Her toplantı için açık seçik bir hedefin belirlenmesi ve bu hedefin daha işin başında katılımcılara duyurulması gerekir. Toplantının bu hedefe uygun olarak gerçekleştirilmesi ve amacından şaşmaması çok önemli.

Gündem hazırlayın: Toplantıda konuşulacak konuların önceden belirlenmesi ve katılan herkesin bu gündeme uyması, tartışmanın rayından çıkmasını ve zaman israfını önler. Aksi takdirde, konu askerlik hatıralarının anlatılmasına kadar gidebilir.

Yedi kişiyi aşmayın: Eğer özel bir durum yoksa toplantıya katılanların sayısını yedi kişi ile sınırlamak gerekir. Katılımcı sayısı yediyi aştığında, toplantı içinde gayri resmi toplantı yapan grupçuklar oluşur ve yöneticinin işi zorlaşır. Toplantı, kontrol edilemez düzeyde bir katılımcı kitlesiyle gerçekleştirilmemelidir.

90 dakikayı aşmayın: Toplantı süresi 1.5 saati aştığında dikkat dağılır. Katılımcılar, not defterlerine yıldız ve çiçek resmi karalamaya başlar. Bu durum, toplantının



amacından ve hedefinden uzaklaşmaya başladığının göstergesidir.

Kişilerle uğraşmayın: Toplantılarda kişilerin değil konuların tartışılmasına dikkat etmek gerekir. Aksi takdirde toplantı odası bir mahkeme salonuna dönüşür ve bir sonraki toplantıya katılım isteği azalır.

Geleceğe yönelmeye çalışın: Kişiler ortak bir amaç için bir araya geldiğinde, geçmişin sorunlarından çok geleceğin görevlerini tartışması daha yararlı olur. Geçmişte yapılan işlerle ve özellikle olumsuzluklarla uğraşmak zaman kaybı demektir.

Toplantıyı işin parçası haline getirin: Firmaların bir bölümünde toplantılar angarya olarak görülür. Bu firmalarda toplantı bittiğinde katılanların derin bir nefes alıp, "nihayet bitti, artık işimize dönelim" dediklerini sıkça duyabilirsiniz. Verimli çalışan firmalarda ise toplantılar, işin zaten ayrılmaz bir parçasıdır. Toplantılarda edinilen bilgi, çalışanların işini daha kolay yapmasını sağlar.

Toplantı eğitimi düzenleyin: Firmanın tüm çalışanlarının, verimli toplantılar konusunda eğitilmesi büyük yararlar sağlar. Bazı şirketlerde stajyer elemandan genel müdüre kadar herkese diğer eğitimlerden önce toplantılar konusunda eğitim veriliyor ve her çalışana bir toplantı el kitabı veriliyor.

Toplantılarda hangi hatalar yapılıyor?

Toplantılar bir şirketin vitrini gibidir. Verimsiz şirketlerde toplantılar da verimsiz olur. Toplantılarda yapılan hatalar

ekip ruhuna büyük ölçüde zarar verir. En çok rastlanan toplantı hatalarını şöyle sıralayabiliriz:

"Fast-food" tipi toplantılar: Müdürün aklına estiği zaman ve sık sık elemanlarını toplaması ve onların görüşlerini almak istemesi çoğunlukla bir işe yaramaz. Hızlıksız yapılan toplantıdan yaratıcı öneriler ve görüşler nadiren çıkar. Bu nedenle ele alınacak ve geliştirilecek konularla ilgili ayrıntılı bir gündem, toplantıdan en az üç-dört gün önceden katılımcılara verilmelidir.

"Sende ne var" gerilimi: Toplantı başlar başlamaz, yöneticinin katılanları "sende ne var" sorusuyla sıkıştırması, çoğu kez umulan sonucu vermez. Toplantının bir sınav havasına sokulması ile ortaya çıkan gerilim, katılımcıların bir bölümünü bloke eder. Bu yaklaşım, sporcuların ısınma hareketleri yapmadan maça sokulmasına benzer.

Yeni Zelandalı danışman Barry O'Connor bu yaklaşımın zararlarını, ünlü psikolog Jung'un görüşlerinden yararlanarak şöyle açıklıyor: "Yaratıcı çözümler beynin sol yarısındaki 'yönlendirilmiş düşünce'nin belirli bir hedefe yönelmesi ile ortaya çıkar. Ancak çok deneyimli kişiler hariç insanlar beyinlerini durup dururken belirli bir hedefe yöneltemez. İnsanların çoğunluğunda, sol beynin çözüm üretimi, sağ beyindeki duygu, sezgi ve deneyimler devreye girdikten sonra başlar. Sağ beyindeki bu 'yönlendirilmemiş düşünce'nin yarattığı hareketlenme, sol beynin de verimini yükseltir ve çözüm üretmesini sağlar." Yöneticinin işe, katılımcıları rahatlatan bir söyleşiyle başlaması bu sakinçaları giderir.

Beyin fırtınası yaklaşımı: Bir zamanlar bu toplantı yöntemi çok gözdeydi. Firmanın en parlak elemanları bir araya getirilir ve yapılan tartışmalardan mucize çözümlerin çıkacağına inanılırdı. Günümüzde ise farklı eğilim ve görevlerdeki kişilerin yapacağı toplantıların daha verimli olacağı görüşü ağır basıyor.

Hiyerarşi tuzağı: Konuşma sırası, iş yerindeki mevkiye uygun olarak verildiğinde toplantılar resmi bir havaya bürünür. Orta ve alt kademelerdeki kişiler 'dinleyici' rolünü benimsemek durumunda kalır. Bu tür toplantılarda hem bilinen çözümler tekrarlanır, hem de yeni bir fikir ortaya çıkmaz. Yönetici, önceden belirlediği çözümleri duyurmak için toplantı düzenlediği zaman, katılanlar kendilerini figüran gibi hisseder. Gençlerin ve orta kademede ki elemanların önerileri saçma ve konuyu dışı bile olsa yönetici, dudak bükmeden konuşulanları dinlemek zorundadır.

Vergi Kanunlarında yapılan değişiklikler

Geçtiğimiz günlerde kamu oyunda çok tartışılan Yatırım İndirimi İstisnası ile ilgili yasal düzenleme 30 mart 2006 tarihli Meclis görüşmelerinde sonuçlandı.

08 Nisan 2006 tarih 26133 sayılı resmi gazetede yayınlanan 5479 sayılı Gelir Vergisi Kanunu, Amme Alacaklarının Tahsili Usulü hakkında Kanun, Özel Tüketim Vergisi Kanunu ve Vergi Usul Kanunun da değişiklik yapılması hakkındaki Kanunun 2 ve 3. maddelerine göre Yatırım İndirimi İstisnası ile ilgili yeni düzenlemeler getirilmiştir.

Kanunun 2.maddesine göre, Gelir Vergisi Kanununun 19.maddesi yürürlükten kaldırılmıştır.

4842 sayılı Kanunla Gelir Vergisinin 19.maddesinin 1.bendinde "Dar mükellefiyete tabi olanlar dahi, ticari veya zirai kazançları bilanço esasına göre tespit edilen vergiye tabi mükellefler (Adi ortaklıklar, kolektif ve adi komandit şirketler ile kurumlar vergisi mükellefleri dahil) faaliyetlerinde kullanmak üzere satın aldıkları veya imal ettikleri amortismanla tabi iktisadi kıymetlerin maliyet bedellerinin %40 ını vergi matrahlarının tespitinde ilgili kazançlarından yatırım indirimi istisnası olarak indirim konusu yaparlar " . Denilmektedir.

Buna göre 24.04.2003 tarihinden 31.12.2005 tarihine kadar teşvik belgesi olmaksızın yapılan yatırım harcamaları ilgili maddenin diğer bentlerine uygun olmak şartıyla yatırım indirimi istisnasından yararlanmaktaydı.

Kısa süre yürürlükte bulunan fakat uygulamada birçok kötü kullanmaya açık bir uygulanmanın bu konuda yeni bir düzenleme yapılmadan kaldırılması iş dünyasında doğru bulunmamıştır.

5479 sayılı yasa ile kazanılmış bir çok hakların korunması amacı ile bazı düzenlemeler yapılmışsa da bazı eksikliklerin bulunduğu aşikardır.Bu konuda ileriki günlerde yapılacak Bakanlık düzenlemelerin ne denli olacağı bilinmemekle beraber Anayasa Mahkemesinde açılacak olan bir davanın sonuçlanması sonrası yeni sıkıntıların olacağı izahtan varestedir. 5479 Sayılı Yasa ile Gelir Vergisi Kanununa eklenen geçici 69. maddeye göre kazanılmış haklarla ilgili düzenleme aşağıdaki gibidir." Gelir ve Kurumlar Vergisi mükellefleri 31.12.2005 tarihi itibarıyla mevcut olup, 2005 yılı kazançlarından indiremedikleri yatırım indirimi istisnası tutarları ile ;

a) 24.04.2003 tarihinden önce yapılan müracaatlara istinaden düzenlenen yatırım teşvik belgeleri kapsamında, 193 Sayılı :Gelir Vergisi Kanununun 09.04.2003 tarihli ve 4842 Sayılı Kanunla yürürlükten kaldırılmadan önceki Ek 1,2,3,4,5 , ve 6 ncı maddeleri çerçevesinde başlanılmış yatırımları için belge kapsamında 01.01.2006 tarihinden sonra yapacakları yatırımları,

b) 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanununu mülga 19 uncu maddesi kapsamında 01.01.2006 tarihinden önce başlanan yatırımlarla ilgili olarak, yatırımla iktisadi ve teknik bakımdan bütünlük arz edip bu tarihten sonra yapılan yatırımları nedeniyle 31.12.2005 tarihinde yürürlükte bulunan mevzuat hükümlerine göre hesaplayacakları yatırım indirimi istisnası tutarlarını, yine bu tarihteki mevzuat hükümleri (vergi oranına ilişkin hükümler dahil) çerçevesinde sadece 2006 , 2007 ve 2008 yıllarına ait kazançlarından indirebilirler.

Bu maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye Maliye Bakanlığı yetkilidir." Denilmektedir.

Buna göre Kurumlar Vergisi oranı eğer % 20 olarak kanunlaşırsa yatırım indirimi istisnası 2006 , 2007 ve 2008 yılları için hiçbir anlam ifade etmeyecektir.Ancak Gelir Vergisi mükellefleri için uygulanacak hükümler ise belirsizdir.

20.Ekim.2005 tarihinde Resmi Gazete de yayınlanan Anayasa Mahkemesi kararına göre " Vergi Usul Kanununun 344. maddesinin 2. fıkrası iptal edilmiştir. Karara göre Anayasa Mahkemesi yeni düzenleme için Maliye Bakanlığına altı ay süre vermişti.Bu süre dolmadan Maliye Bakanlığı gerekli düzenlemeyi iptale konu olan sebepleri dikkate alarak yapmıştır.

5479 Sayılı yasanın 12 ve 13. maddeleri aşağıdaki gibidir.

Madde 12 : 213 Sayılı Kanunun 344 üncü maddesinin ikinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

" Vergi ziyai suçu işleyenlere, ziyaa uğrattıkları verginin bir katı tutarında vergi ziyai cezası kesilir."



A. Akif ERCAN
Yeminli Mali Müşavir
Babadağ İl Genel Meclisi Üyesi

Madde 13 : 213 Sayılı Kanuna aşağıdaki Geçici madde eklenmiştir.

"GEÇİCİ MADDE 27- 01/01/2006 tarihinden önceki dönemlere ilişkin olarak bu tarihten sonra ortaya çıkan ve vergi ziyai cezası kesilmesini gerektiren fiiller için ziyaa uğrattıkları vergini bir katı tutarında vergi ziyai cezası kesilir.Bu ceza ; vergi ziyasına 359 uncu maddede yazılı fiillerle sebebiyet verenlere üç kat , bu fiillere iştirak edenlere bir kat , vergi incelemesine veya takdir komisyonuna sevk edilmesinden sonra verilenler hariç olmak üzere, kanuni süresi geçtikten sonra verilen vergi beyannameleri içinde % 50 oranında uygulanır."

Buna göre Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun 51. maddesinde ifade edilen gecikme zammının yarısının aylar itibarıyla ilavesiyle vergi ziyai cezasının tespitindeki uygulamaya son verilmiştir. Bu durumda vergi ziyai suçu işleyenlere, ziyaa uğrattıkları verginin bir katı tutarında vergi ziyai cezası kesilecektir.Keza 01.01.2006 tarihinden önceki dönemlere ilişkin olarak bu tarihten sonra ortaya çıkan ve vergi ziyai cezası kesilmesini gerektiren fiiller için ziyaa uğrattıkları verginin bir katı tutarında vergi ziyai cezası kesilecektir.

5479 Sayılı yasa ile Gelir Vergisi Kanununun 103. maddesi de değiştirilmiştir. Bu değişikliğe göre önceki yıllarda ücretliler için ayrı, diğer gelir unsurları için ayrı tarife uygulanırken bu kez tek tarifeye dönülmüştür.

Buna göre Gelir vergisine tabi gelirler için;	
7.000 YTL kadar	% 15
7.001-18.000 YTL arası	% 20
18.001 YTL – 40.000 YTL arası	% 27
40.001 YTL sonrası	% 35
vergi oranı uygulanacaktır.	

5479 Sayılı Yasa 08.04.2006 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanmasına rağmen yukarıda ifade edilen bütün değişiklikler 01.01.2006 tarihinden itibaren geçerli olacaktır.

nostalji

18/02/1948

Ayaktakiler Soldan Sağa: Arif Hoşafıoğlu,
Fevzi İnan, Sait Kardeş, Şevket Topalkara,
Şevket Kasapoğlu, Şükrü Mutcalı
Oturandar Soldan Sağa: Ahmet Başkan,
Ali Yapıcı, Ahmet Mutcalı



1934-35

İlkokul öğrencileri öğretmenleri
Suphi Bey ile...

04/05/1934- Kadıköy

Ön Sıra (Sağdan Sol): Ali Çakır, Osman Yavuz,
Osman Başterzi, Nahiye Müdürü, Karakol Komutanı,
Mustafa Sezen, Halil İbrahim İşlak, Şekip Zeybek,
Abdullah Gedizli (Fötrü), Ali Arkadaş (Sarıklı)
Arka Sıra (Sağdan Sol): Tokatlı Salih, Ömer Çavuşlar
Mustafa, Zeybek Mehmet, Fahri Tokatlı



1935-37

Öğretmen Şakir Bey öğrencileriyle...
Bilinebilenler: Çallı Şükrü, Sarayköylü Fotoğrafçı
Aydın Ak, Emeksizler Ali, Dereköylü Kara Ali,
Kuşımam Nuri, Ali Yağcı, Fahri Bol, Cevdet
Panayırıcı, Muammer Kirazoğlu, Latife
(Kayımoğlu) Özdemir, Habibe Oral, Müzeyyen
Tokatlı, Godal İsmail, Eski Adem, Abbak Kamili



1951

Arka Sıra (Soldan Sağa): Şükrü Hoşafoglu, Kazım
Kaynak Salı Halil İbrahim.
Ön Sıra: H. Şükrü Demirezen, Ali Kocakulak



Ayaktaki Mustafa Nal



25/02/1940- Pazar

Soldan Sağa: Mehmet Kurban, Mehmet
Tulum, Tahir Kasaplar, Şevket Duyar,
Osman Kasaplar

1945

Oturanlar Soldan Sağa: M. Emin Yamukoğlu,
Raşit Bayrak Ayaktakiler (Soldan Sağa):
Mehmet Bacak, Osman Yamukoğlu, Ali Borucu,
İbrahim Oral, Tahir Aytar, Muharrem Tolum



01/12/1959

Ali İnan



07/09/1951 Cuma
Halil Özyörük (Zamanın İçişleri Bakanı, Babadağ ziyareti sırasında)

1946 Seçimleri
Tenekeci Hasan (En solda basamakta), Köse Amca-Mustafa Yüksek (Sandığın solunda), Hamdi Başterzi (Köse amcanın arkasında), İbrahim Tezel (Sandığın arkasında fötrlü), İhsan Sınmaz (Sandığın sağında), Mustafa Nal (Sağda kasketli)



1955 - Dokuma Sanayi Kooperatifi Ortakları
Salih Kurban, Ahmet Panayır, Ellez Muzaffer Bilgi, Necdet Panayır, Nafiz Dirlik, Mehmet Oral, Hacı Zeki Mutçalı, Hidayet Zeybekdemir, Tahir Şimşek, Fikret Dinçer, M.Sait Özdemir

1960

Soldan Sağa: Ali Sakallı, Niyazi Özdemir, Ahmet Güme, Mustafa Boyar, Hikmet Özdemir, Kahraman Uğurlu, Ön sıra Soldan Sağa: Mehmet Akdemir, Mehmet Özdemir, Atilla Özdemir, Arif Uğurlu



1953

Arka Sıra (Soldan Sağa): Hayriye İnci, Fatma Sağlam, Nuray Şahbaz (Kucakta), Kemal Gökkaya, Lütüye Gökkaya, Durdane Gökkaya, Orhan Gökkaya, Fehmi Gökkaya, Müzeyyen Gökkaya, Nazife Şahbaz, Durdu Eryılmaz
Orta Sıra (Soldan Sağa): Hasan Sağlam, Osman Şahbaz (Kucakta), Salihlili Ethem Amca (Misafir), Sabri Gökkaya, Nuri Gökkaya, Durdu Gökkaya.
Alt Sıra (Soldan Sağa): Yurdağül İnci (Şentürk, çocuk), Ahmet Arif Şahbaz, Osman Şahbaz (Kucakta çocuk), M. Kemal Sağlam, Nurten Gökkaya, Latif Gökkaya, Necibe Gökkaya, Nazım Gökkaya (Turan), M. Naci Hoşafoglu.





Hasan Kaval, Hilmi Uysal, Fahri Değirmenci



Cengiz Erol'un sünneti. Selahattin Erol ile birlikte.



Bilinenler: Öğretmenler: Soldan Sağa: Süleyman Aydın, Muzaffer Hanım, Turgut Bey, Meftune Hanım, Cevdet Canbaz (Müd.)
Ön Sıra (Soldan Sağa): Osman Berrak, Mesut Kuruoğlu, A.Turgay Gedizlioğlu, Müzeyyen Manisalıoğlu, Şeref Şenöz, Turgut ..



28/03/1961

Soldan Sağa (Arka Sıra): Özen Günalp (Arka Sıra), Nevzat Özel (Orta Sıra), Yılmaz Baskan (Arka Sıra), Ferah Kalbisağ (Arka Sıra), Kemal Birinciler (Orta Sıra), Orhan Duatepe (Arka Sıra), Ekrem Güngör (Sandalyede), Soldan Sağa (Ön sıra): Ahmet Tabanca, Şevket Okan (Arada), Halil Ergin, Olgun (S.Zeki) Kahraman, Arif İnan

1960

Soldan Sağa: Gürbüz Memmi,
Sait Selek, Cengiz Bekgeç, Kemal
Kaynak, Yüksel Tezel. Oturanlar: Ali
İhsan Ocak, Neşet Taner



19/02/1970

M. Naci Hoşafoglu Kiranbağı Sokağında



1940

Arka Sıra: Hacı Abdullah Kundak, Mustafa İşkol, Mehmet Ünlü,
Eskici Yusuf Nazlıgöl, Osman Uçaker, Tahir Baş. İzzet Kaynar,
İsmail Kuru Orta Sıra: Halil Çalikonan, Mehmet Sakacı, Ahmet
Yenici, Mehmet Durmaz, Mustafa Ergeç, Çallı Ahmet Karataş
Ön Sıra: Kara Mehmet, Hüseyin Erginöl, Mehmet Kiraz



Bilinenler: Hancı Cemal, M. Ali Karasu, Halil
İbrahim Yassı, Osman Kaynak

1945

Soldan Sağa: Muammer Kahraman, Muharrem
Çetindağ, Şerfali Demir, Osman Tolacı,
Mehmet Terzioğlu, Raşit Bayrak, Tahir Aytar,
İli Vural, Mahir Duyar, İbrahim Oral, Muharrem
Kiraz, Osman Sözer, Muharrem Tulum,
Mehmet Çakır. Öndekiler: Bekçi Fettahinoğlu,
M. Emin Yamukoğlu ve Şeref Gülerçin

Sold
Muh
(Aye

1957 Kılınc'ın Bahçe

Cengiz Erol, Sabahattin Panayır,
Çetin Memmi, Ercan Savaş, Cengiz Özer,
Şimşek Kasap, Güven Köseoğlu,
Ziya Hazımoğlu



1945

Soldan Sağa: Hasan Aktepe, Sait Işık,
Tahir Özfidan



1942

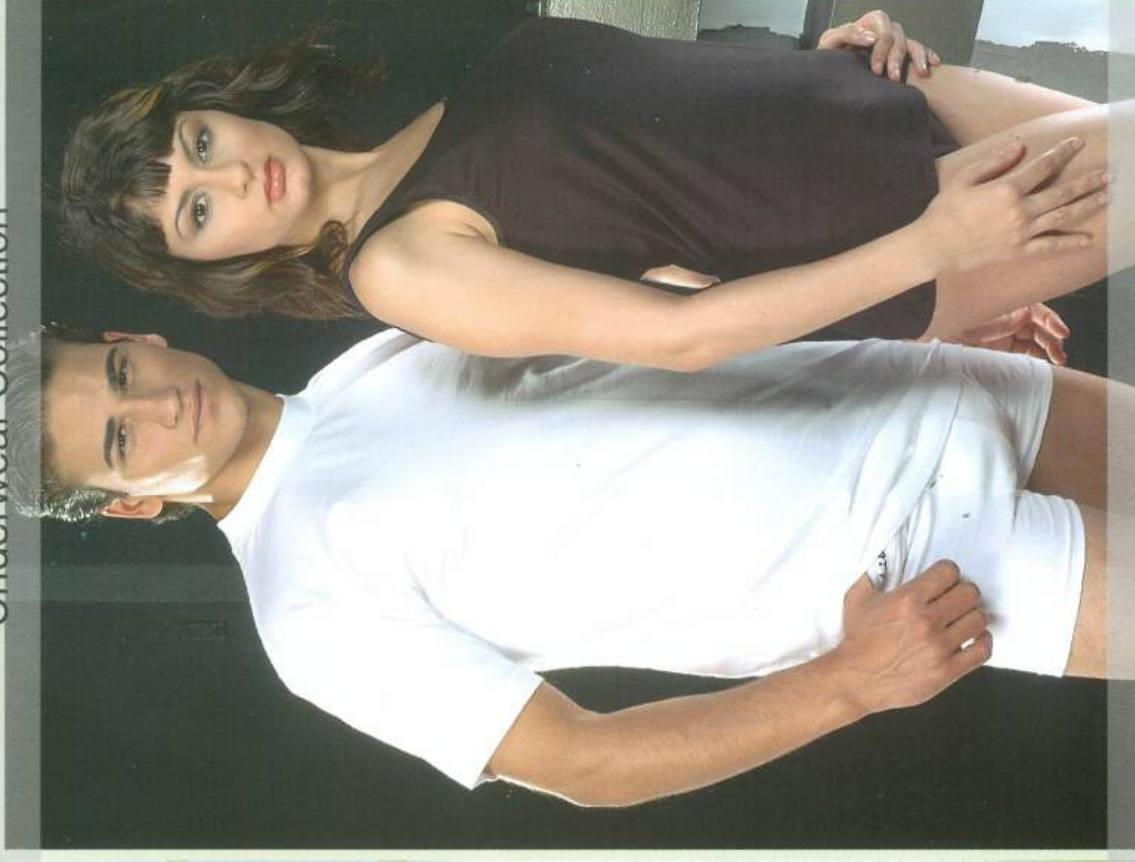
Soldan Sağa: İbrahim Katrancı (Ayakta), Nuri Gökkaya (Oturun),
Muharrem Çetin (Ayakta), M. Sait Özdemir (Oturun), Nafiz Dirlik
(Ayakta), Arif Karıcı (Oturun), Niyazi Erol (Oturun), Azmi Kayasu
(Oturun), Osman Durmaz (Ayakta arkada)



1936

Oturun: Mustafa Kalaycı Ayaktakiler: Mehmet Kayhan,
Şevket Duyar, İsmail Tolacı, Yörük Mustafa

Fotoğraflarla Eski Babadağ...



Hürriyet Mahallesi Hacı Kundak Cad. No: 35 Kayhan / Denizli / TURKEY

Phone: +90 258 213 11 11 Fax: +90 258 213 225 63

www.kayteks.com argem@kayteks.com

Türkiye gündeminde yeni bir kurum:

Bölgesel Kalkınma Ajansları

Kalkınma Ajansı yönetim kurullarına valilerin başkanlık etmesi, genel sekreterinin DPT'nin onayı ile göreve gelmesi, merkeziyetçi anlayışı terk etmekte büyük zorluk çektiğimizi bir kez daha ortaya koymaktadır.



Bölgesel Kalkınma Ajansları (BKA) birçok Avrupa ülkesinde 1950'li ve 1960'lı yıllardan bu yana ekonomiyi canlandırmak, örgütlemek ve geliştirmek üzere faaliyet gösteren kurumlardır. Zaman içerisinde tüm Avrupa ülkelerinde kurulan bu ajansların homojen bir yapısı yoktur. Aralarındaki temel ayrım, seçilmiş politik hükümetin idari yapısının içinde veya dışında yer almalarıdır denilebilir.

BKA'ların çalışmaları

BKA'ların çalışmaları genelde altı ana grupta toplanmaktadır:

- 1) İçsel kalkınma,
- 2) Yabancı yatırım çekimi,
- 3) Girişimlere verilen hizmetler,
- 4) Yerel ve bölgesel yetkililere verilen

- hizmetler,
- 5) Eğitim hizmetleri,
- 6) Uluslararası faaliyetler

Yabancı yatırım çekimi, BKA'ların büyük çoğunluğu tarafından önemsenen bir faaliyettir. BKA'lar hedef ve strateji olarak yörenin zenginliğini artırıcı girişimlere destek verirler. Kalkınma ajanslarının etkin olabilmesi, bölgesindeki yerel gruplarla yakın bağlantılar kurması ile mümkündür. Bu bağlantılar BKA'ların finansman desteği alabilmesi ve uygulamaların kalıcı olabilmesi için gereklidir. Yerel ve bölgesel yönetimler ve özel sektörle kurulan bağlantılar kurumsal, finansal ve şeffaf olmalıdır. Belirli projeler üzerinde kurulan kamu-özel ortaklıkları ekonomik kalkınmayı canlandırmak için gereklidir.

AB'nin günümüzde BKA'lar üzerindeki etkisi

Günümüzde bölgesel kalkınma artık sadece bir kurumun, merkezi yönetimin veya Bölgesel Kalkınma Ajansı'nın tek başına üstlenebileceği bir sorumluluk değildir. Aksine bu sorumluluk bir kısmı yerel, bir kısmı bölgesel, diğerleri ulusal veya uluslararası kurumlar adına çalışan bir grup aktör tarafından paylaşıldığı zaman başarılı olabilir. Kamu veya özel sektör temsilcileri BKA'lar için aralarında işbirliği ve ortaklıklar oluşturmak durumundadır. BKA'lar sayesinde aynı zamanda gelişme için gerekli süreçler de yerelleştirilmiş olmakta, dolayısıyla BKA'lar AB'nin yerel demokrasisinin pekiştirilmesi ilkelerine de hizmet etmektedir.

Son zamanlarda Bölgesel Kalkınma Ajansları'nın finansman kaynaklarının büyük bölümünü AB fonları oluşturmaktadır.

Ülkemizde durum

Avrupa Birliği'ne giriş sürecinde ülkemizde Bölgesel Kalkınma Ajansları'nın kurulması yönünde çalışmalar da hızlanmıştır. AB fonlarından yararlanmanın bir yolu da BKA'lar olacaktır. Bu durum, AB fonlarının ülkemize akması konusunda da problem yaratabilecek niteliktedir. Bu konuda TÜRKONFED'in basın bülteni, sıkıntıları açıkça ortaya koymaktadır.

**TÜRKONFED'in Bölgesel
Kalkınma Ajansları
Kanunu
Konusundaki Görüşleri**

2004 yılında ekono-
mide yaşanan rekor büyüme bölgele-
rarası gelir dağılımındaki dengesizliği
ve eşitsizliği ortadan kaldıramamıştır.
Bu konuda çözüm yönünde atılabile-
cek en büyük adımlardan biri Kalkın-
ma Ajansları'dır. Çıkan kanun, çok
önemli bazı hata ve eksikler içermek-
te, ancak bunlar giderildiğinde Türki-
ye'de bir dönüm noktası yaratacak
bir kurumsal adımı temsil etmekte-
dir.

Yerel ve bölgesel potansiyelin ve özgünlüklerin ortaya çıkarılıp, en iyi şekilde değerlendirilebilmesi, mevcut dinamiklerin, rekabetçi, katılımcı, esnek ve aksiyona dayalı bir yaklaşımla harekete geçirilebilmesi açısından Kalkınma Ajansları büyük önem taşıyor. Sivil Toplumla, iş dünyası ile işbirliği içinde yapılacak yerel kalkınma

planları, hem ulusal hem de yerel düzeyde, başta istihdam, gelir dağılımı ve bölgesel eşitsizlik olmak üzere tüm ekonomik ve sosyal göstergelerin dengeli biçimde iyileştirilmesine büyük katkıda bulunacaktır.

Ancak yasada önemli hatalar vardır. Bu hatalar, şöyle sıralanabilir:

1) Ajanslar (üç büyük il hariç), kamu ağırlıklı tasarlanarak, tüm dünyada özel sektörün dinamizmine dayanan bu tür kurumların başarılı örneklerinden uzaklaşmıştır.

2) Kalkınma Ajansı Genel Sekreter'inin DPT'nin onayı ile göreve gelmesi, merkeziyetçi anlayışı terk etmekte büyük zorluk çektiğimizi bir kez daha ortaya koymaktadır.

3) Ajansların yönetim kurullarında, üç büyük ilk hariç, iş dünyası örgütlerinin temsilcilerine birer kişilik kontenjan ayrılmış ve bu üyelerin seçimle değil "atamayla" göreve gelmesi öngörülmüştür.

4) Bölgesel dengesizliğin giderilmesi temel amaç olduğuna göre, daha az gelişmiş bölgelere daha fazla fon ayrılması gerekirken, yasa tasarısında bu açıkça belirtilmemiştir.

Sonuç olarak görüyoruz ki Meclis'ten çıkan yasada bu eleştiriler yeterince göz önüne alınmamış ve yasanın merkeziyetçi yapısı korunmuş. Umarız süreç içinde yasanın Kalkınma Ajansları ruhuna uygun bir hale dönüşmesini sağlayacak gerekli düzenlemeler yapılır.



Finansal Araçlara Tek Vergi Dönemi

Menkul kıymet vergilendirilmesinde sistem, 1 Ocak 2006'dan itibaren değişti. Yeni sistemle birlikte vergide sadeleştirilmeye gidilecek ve finansal araçlar için yüzde 15 stopaj uygulanacak.

Yeni sistemle, halen sıfırla yüzde 22 arasında değişen oranlarda alınan vergiler, yüzde 15 olarak sabitlenecek. 2005 sonuna kadar gerçekleştirilecek işlemlerin 2006'da devam edecek, faiz gelirlerinin vergilendirilmesi ise eski sisteme göre yapılacak. Maliye Bakanı Kemal Unakıtan ve Devlet Bakanı Ali Babacan menkul kıymetlerin vergilendirilmesine ilişkin olarak düzenledikleri basın toplantısında: Unakıtan, yeni sistemin önemli bir reform olduğunu belirterek, "Eşitsizlik kaldırıldı, tek vergi açıklandı. Vergi hesaplamada ve indirimde farklı uygulamalar kaldırıldı. Mevcut yasal düzenleme, stopaj yapma yükümlülüğünü banka ve aracı kurumlara veriyor. Gerekli hazırlıklar yıl sonundan önce tamamlanmalı" dedi.

İŞTE YENİ VERGİLER

MEVDUAT

Eski

Mevduatta faiz gelirinden alınan stopaj vergisi 3 aya kadar yüzde 18, 3-6 ay arasında yüzde 16, 6-12 ayda yüzde 12 ve 1 yıldan uzun vadelide yüzde 7. Döviz cinsinde ise vergi 1 yıla kadar yüzde 24, 1 yıldan uzun vadede yüzde 18.

Yeni

Hem TL hem de döviz cinsi mevduatta tüm vadelerde faiz gelirinden yüzde 15 oranında stopaj kesilecek. Ortalama vadenin 3 ayın altında olduğu bir ortamda tasarruflarını mevduata yatıran yeni sistemle avantajlı hale gelecek.

REPO

Eski

Bir zamanların favori yatırım amacı olan repoda faiz gelirinden yüzde 22 oranında stopaj kesiliyor. Örneğin yüzde 10 faizle 30 gün için 10 bin YTL ile repo yaptınız, brüt getiriniz 82 YTL, net getiriniz Yüzde 22 kesildiğinde 64 YTL.

Yeni

Repoda stopaj kesintisi yüzde 22'den yüzde 15'e düşürülecek. Repocular avantajlı hale gelecek Örneğin yüzde 10 faizle 30 gün için 10 bin YTL ile repo yaptınız, brüt getiriniz 82 YTL, net getiriniz yüzde 15 stopaj ile 70 YTL olacak

TAHVİL-BONO

Eski

2005 yılı sonuna kadar ihraç edilen tüm tahvil ve bonoların gelirinde vergi sıfır. Ancak faiz geliri enflasyondan arındırıldıktan sonra 174 bin YTL'yi aşarsa aşan kısım için 15 bin YTL'nin aşılp aşılmadığına bakılıyor.

Yeni

Tahvil ve bonoların faiz gelirine yüzde 15 stopaj uygulanacak.

Ancak bu vergi sadece 2006 yılı ve sonrasında Hazine tarafından çıkarılan tahviller için geçerli olacak. Yani 2005 yılında elde olan tahviller için vergi yok.

BORSA

Eski

3 ay içinde alım satımdan oluşan kâr esas alınıyor. Zararlar ve komisyon ödemesi kârdan çıkarıldığında kazanç 13 bin YTL'yi aşarsa beyana tabi olarak gelir vergisi kesiliyor. Kazançlarda enflasyondan arındırma yok.

Yeni

Hisse senedini elde tutma süresi 1 yıl olacak. Hisse senedini alıp 1 yıl elinde tutan hiç vergi ödemeyecek. Bor-sada al-sat yapan elde ettiği gelirinden yüzde 15 stopaj kesilecek.

Gün içi işlemde ortalama fiyata bakılacak.

EUROBOND

Eski

Türkiye'nin döviz cinsi tahvillerinin gelirinde stopaj kesintisi yok. Kağıdın alım tarihi YTL'ye çevirilip satış tarihi arasındaki fark enflasyondan arındırıldıktan sonra gelir 13 bin YTL'yi aşarsa vergi ödemesi beyana tabi.

Yeni

Eurobondlarda elde edilen faiz gelirinin YTL karşılığından yüzde 15 stopaj kesilecek. Türkiye'nin uzun vadeli döviz cinsi tahvillerinin bu uygulama cazipliğini azaltıcı etkiye sahip.

YATIRIM FONU

Eski

Stopaj yok. Elde edilen gelir beyana tabi. Yani herhangi bir bankanın A ve B tipi yatırım fonunu satın aldığınızda bir stopaj kesintisi ile yok. Bu uygulama yeni yılda değişecek.

Yeni

Hisse senetlerine yatırım yapan A tipi fonlar ve faiz gelirine dayalı B tipi fonlarda elde edilen gelirden yüzde 15 stopaj kesilecek. Burada eşitlik sağlanacak. Bu konuda sektörün itirazları sürüyor.



Denizli Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği

01 Ocak - 31 Mart 2006 Değerlendirme Raporu

01.01.2006 - 31.03.2006 tarihleri arasında Denizli'den yapılan tekstil ve konfeksiyon ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre %3,10'luk bir artışla 240.605.568 USD'na ulaşmıştır. Mart 2006 içinde kayda alınan tekstil ve konfeksiyon ihracat kayıt rakamı ise 92.627.535 USD olup, 2005 yılının Mart ayı kayıt rakamına göre %8'lik bir artış göstermiştir.

Mal gruplarına göre ihracat kayıt rakamları aşağıdaki şekildedir:

MAL GRUPLARI	MART			OCAK - MART		
	2005 (FOB/1000\$)	2006 (FOB/1000\$)	Değişim %	2005 (FOB/1000\$)	2006 (FOB/1000\$)	Değişim %
BORNOZ- SABAHLIK	13.783	15.162	10,01	39.875	41.542	4,18
HAVLU	37.324	39.745	6,49	102.190	101.675	-0,50
ÇARŞAF - NEVRESİM	8.606	12.255	42,40	24.734	34.510	39,52
PİJAMA - GECELİK	1.153	654	-43,28	3.650	2.800	-23,29
BAY İÇ GİYİM	671	1.619	141,28	1.712	3.592	109,81
BAYAN İÇ GİYİM	441	632	43,31	1.601	1.666	4,06
BAY DIŞ GİYİM	2.198	1.340	-39,04	5.895	3.777	-35,93
BAYAN DIŞ GİYİM	4.825	5.364	11,17	13.588	12.859	-5,37
PAM.DOK.KUMAŞ	5.057	4.153	-17,88	11.566	10.951	-5,32
PAM.ÖRME KUMAŞ	91	288	216,48	283	561	98,23
PAMUK İPLİĞİ	988	746	-24,49	2.630	2.039	-22,47
ÇORAP	889	732	-17,66	2.017	2.143	6,25
DİĞER	9.744	9.938	1,99	23.635	22.491	-4,84
TOPLAM	85.770	92.628	8,00	233.376	240.606	3,10

Ocak - Mart 2006 döneminin geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırılmasında;

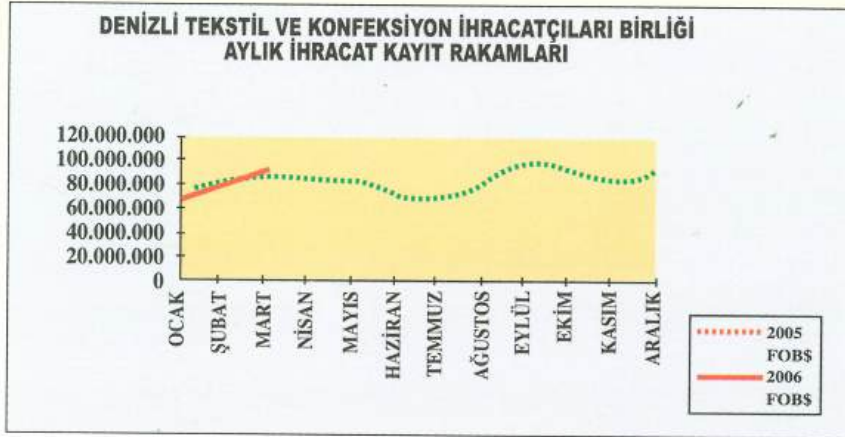
İlimiz ihracatının üç ana kalemini oluşturan mamüllerden Bornoz-Sabahlık ihracatında %4,18'lik, Çarşaf-Nevresim ihracatında %39,52'lik artış gözlenirken, Havlu ihracatında ise %0,50'lik bir düşüş meydana geldiği görülmektedir. Bu üç kalemin toplam ihracat içindeki payı %73,86'dır.

İhracat kayıt rakamlarının ilk 10 ülkeye göre dağılımı aşağıdaki şekilde gerçekleşmiştir:

ÜLKELER	MART			OCAK - MART		
	2005 (FOB/1000\$)	2006 (FOB/1000\$)	Değişim %	2005 (FOB/1000\$)	2006 (FOB/1000\$)	Değişim %
ALMANYA	20.783	17.216	-17,16	54.213	51.915	-4,24
İNGİLTERE	11.034	13.874	25,74	31.656	39.694	25,39
A.B.D	15.018	17.952	19,54	37.335	39.596	6,06
FRANSA	7.295	7.852	7,64	20.361	20.087	-1,35
İTALYA	4.772	6.322	32,48	14.482	14.260	-1,53
HOLLANDA	4.116	2.864	-30,42	11.993	12.116	1,03
AVUSTURYA	2.653	2.741	3,32	8.271	5.838	-29,42
BELÇİKA	1.768	2.042	15,50	3.995	5.757	44,11
DENİZLİ SER.BÖLGE	3.226	2.433	-24,58	10.502	5.256	-49,95
İSPANYA	714	2.353	229,55	3.047	5.155	69,18
DİĞER ÜLKELER	14.391	16.979	17,98	37.521	40.932	9,09
TOPLAM	85.770	92.628	8,00	233.376	240.606	3,10

2006 yılının üç ayında oluşan ihracat kayıt rakamları ülkeler bazında incelendiğinde; İlk üç sırayı alan ülkelerden Almanya'ya yönelik ihracatta %4,24'lük düşüş gözlenirken, İngiltere'ye yapılan ihracatta %25,39'luk, A.B.D.'ne gerçekleştirilen ihracatta ise %6,06'lık bir artış olduğu görülmektedir.

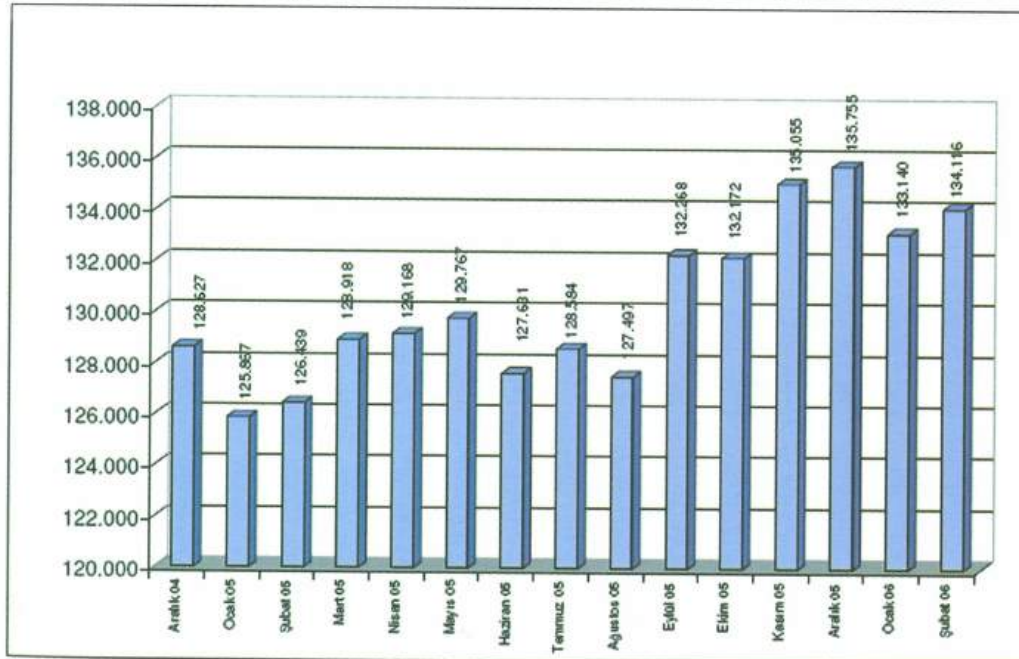
Avrupa Birliği'ne yapılan ihracat geçen yılın aynı dönemine göre %3,28 artarak 171.148.430 USD'na ulaşmıştır. Bu rakam toplam ihracatımızın %71,13 'ünü oluşturmaktadır.



İstihdam Rakamları:

DENİZLİ İLİ SSK'LI İSTİHDAM SAYISI

Aralık 02	Aralık 03	Aralık 04	Ocak 05	Şubat 05	Mart 05	Nisan 05	Mayıs 05	Haziran 05	Temmuz 05	Ağustos 05	Eylül 05	Ekim 05	Kasım 05	Aralık 05	Ocak 06	Şubat 06
108.382	121.094	128.627	125.867	126.439	128.918	129.168	129.767	127.631	128.584	127.497	132.268	132.172	135.055	135.755	133.140	134.116





AB ile ilişkilerinde kritik bir döneme giren Türkiye'nin, bu macera-
nın sonu ne olursa olsun, ekono-
mide Maastricht kriterlerini yaka-
laması gerekiyor. Kendi çıkarları
ve insanının mutluluğu için yapı-
sal reformları sürdürmesi gereken
Türkiye, bu kriterlere ulaştığı gün
belki de AB'nin üyelik daveti ile
karşı karşıya kalacak.



Hedef Maastricht kriterleri olmalı

Türkiye, AB ile üyelik müzakerelerine başlarken; bu sürecin siyasi yönü, "imtiyazlı ortaklık", "sözde Ermeni soykırımının tanınması" gibi isteklerle gölgelense de, Türkiye için asıl zorlu süreç ekonomide yaşanacak. Zira, bundan sonra her şey yasa çıkarmak kadar kolay olmayacak. Bu noktada, Türkiye ile AB arasında tam üyelik müzakereleri, Türkiye'den kabul edilmesi imkansız taleplerde bulunulması nedeniyle tıkanca da, pek çok kesim ve özellikle Türk iş dünyası, Ankara'nın AB'nin siyasi ve ekonomik kriterlerini Türkiye'nin kendi kriterleri yapıp, yola devam edilmesi gerektiğini düşünüyor. Özellikle ekonomide sürdürülebilir büyüme ve enflasyon seviyesi yakalanması; Türkiye'nin bölgesinin en istikrarlı ekonomisi haline gelmesi, kamu borçlan-

ma gereği ve kamu borç stoğu seviyeleri açısından AB standartlarını yakalaması; her Türk vatandaşı için yaşamsal önem taşıyor.

Nitekim, gerek Başbakan Erdoğan, gerekse de Dışişleri Bakanı Gül, kabul edilemez koşullar dayatılması halinde, Türkiye'nin AB kriterlerini "Ankara Kriterleri" yaparak, yolunda ilerleyeceğini ifade ettiler. Bu noktada, AB'ye ve Euro Bölgesi'ne dahil olmak için tutturulması gereken Maastricht Kriterleri'ni, Türkiye açısından bir gereklilik haline getiren diğer bir önemli konu ise IMF ile yürütülmekte olan stand-by süreci...

Maastricht'te üç hedef öne çıkıyor

11 Mayıs'ta IMF tarafından onaylanarak yürürlüğe giren yeni stand-by an-

laşması, 2008'e kadar, temel makro ekonomik göstergelerde AB kriterlerinin de tutturulmasını öngörüyor. Yani, Genel Devlet Borçlanma Gereği'nin (Bütçe Acığı) GSYİH'ye oranında yüzde -3 ve altının yakalanması; kamu borç stoğunun GSYİH'ye oranında yüzde 60 ve altının yakalanması; en düşük enflasyona sahip üç AB ülkesinin ortalamasından en fazla 1.5 puan fazla enflasyonun kabul edilmesi gibi üç ana hedef öne çıkıyor. Bunun yanı sıra, uzun vadeli faiz oranlarının 12 aylık dönem itibarıyla, fiyat istikrarı alanında en iyi performans gösteren üç ülkenin faiz oranını 2 puandan fazla aşmaması kriteri ve son 2 yıl itibarıyla üye ülke parasının diğer bir üye ülke paraları karşısında devalüe edilmiş olmaması kriterlerinin de dikkate alınması gerekiyor.

En önemli sorunumuz bütçe açığı /GSYİH oranı

Türkiye'nin en önemli sorunu, bütçe açığı/GSYİH oranında öne çıkıyor. Çünkü, Türkiye'nin bugünkü bütçe uygulaması, Türkiye'nin tüm kamu kesimi yapısını temsil etmiyor. Bugün bütçe rakamları, konsolide bütçe idareleri olarak adlandırılan ve Türkiye'nin anayasal hizmetlerini üreten kamu kurumlarının yıllık harcama ve gelirlerini temsil eden bir tablo olarak öne çıkıyor. İçinde 67 kuruluşun verisi bulunuyor. Bu nedenle, AB üyesi ülkelerde veya ABD'de bütçe tüm kamu kesimini temsil ederken, bizde konsolide bütçe bu bu temsiliyeti gerçekleştiremiyor ve bu nedenle kamu kesimi açığı öne çıkıyor. Bu nedenle hükümet, 2003 sonunda başlattığı bir çalışma ile Kamu Mali Yönetim Yasası çerçevesinde, tüm kamu kuruluşlarına bir mali uyum kriteri getirmiş durumda ve bu nedenle 2006'dan itibaren, AB kriterlerine uyum adına, Türkiye hem 67 yerine 94 kamu kuruluşunun içinde yer aldığı ve konsolide bütçe yerine "Genel Devlet Bütçesi" olarak ifade edilebilecek yeni bir bütçe yapısına geçerek

3 yıllık bütçe dönemi başlattı.

1 Ocak 2006'dan, 31 Aralık 2008 yılına kadar geçerli olan bu yeni bütçe yapısında amaç; Türkiye'deki kamu kesiminin büyük bir bölümünü bütçeye dahil etmek ve mali disiplin performansını arttırmak. Böylece Türkiye, Genel Devlet Bütçesi kavramı ile, AB'nin Maastricht kriterleri içinde birinci öncelikli kriter olan Genel Devlet Borçlanma Gereği ve Genel Devlet Bütçe Açığı kavramı ile entegre olacak. Devlet Planlama Teşkilatı bu ifadeleri, 2005 programında Kamu Kesimi Genel Dengesi tablosunda kullanmaya başladı. DPT'nin, bu çerçevede, IMF ile yürütülecek ve 2008 yılı ortalarına kadar sarkacak olan stand-by'daki hedeflere paralel olarak hazırladığı "2006-2008 Orta Vadeli Program" çalışması, yine Genel Devlet Bütçesi kavramını içeriyor. Türkiye Genel Devlet Bütçe Açığı/GSYİH oranını, 2006'da yüzde 2.7'ye, 2007'de yüzde -1.5'e ve 2008 yılında ise yüzde -0.3'e inmesini hedefliyor. Böylelikle 2008 sonunda AB bütçe açığı kriterinden çok daha iddialı bir hedef öngörülmüş durumda. Bu hedefi gerçekleştirmek adına, IMF ile yeni stand-by anlaşma-

sı kapsamında, oldukça sıkı bir para ve maliye politikası programı ve reformları da takvime bağlanmış durumda. Dolayısıyla, istikrar programının başarısı, Türkiye'nin AB ekonomik kriterlerini yakalaması anlamına geliyor.

Borç stoğunda da iddialı hedefler var

Kamu borç stoğu/GSYİH oranında Türkiye; 2008 sonunda brüt borç stoğu oranı olarak yüzde 63.5, net borç stoğunda ise yüzde 47.8 oranını tutturmayı hedefliyor. Dolayısıyla, yine 2008 sonunda AB kamu borç stoğu kriterinde de önemli bir başarı yakalanmış olacak. Aynı oranın Belçika'da yüzde 94.3, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nde yüzde 76.9 ve İtalya'da yüzde 106 olduğu dikkate alındığında, yüzde 60'ın altında oranı olan diğer 21 ülkenin arasına Türkiye'de katılacak. Bu nedenle, gerek DPT'nin hedefleri, gerekse de IMF ile yürütülecek olan stand-by, müzakereler başlasın veya başlamasın, müzakereler başladıktan sonra ise, müzakereler ilerlesin veya ilerlemesin, Türkiye'nin AB ekonomik kriterlerini 2008 sonunda tutturmak konusunda hayli kararlı olduğunu gösteriyor.

İŞTE YAKALAMAMIZ GEREKEN KRİTERLER

- Avrupa Birliği'nde en düşük enflasyona sahip (en iyi performans gösteren) üç ülkenin yıllık enflasyon oranları ortalaması ile, ilgili üye ülke enflasyon oranı arasındaki fark 1.5 puanı geçmemeli.
- Üye ülke devlet borçlarının GSYİH'ye oranı %60'ı geçmemeli.
- Üye ülke bütçe açığının GSYİH'ye oranı %3'ü geçmemeli.
- Herhangi bir üye ülkede uygulanan uzun vadeli faiz oranları 12 aylık dönem itibarıyla, fiyat istikrarı alanında en iyi performans gösteren üç ülkenin faiz oranını 2 puandan fazla aşmamalı.
- Son 2 yıl itibarıyla üye ülke parası diğer bir üye ülke parası karşısında devalüe edilmiş olmamalı.

Maastricht için en büyük problem ■ FAİZ

Türkiye ekonomik olarak Maastricht kriterlerine ulaşmak için hızla koşarken bu alanda en büyük engeli halen yüksek oranlarda seyreden faiz oranı olarak gözüküyor. Halen Türkiye'de yüzde 16 seviyesinde olan faizin Maastricht kriterlerine göre yüzde 5-6 seviyesine inmesi gerekiyor. Kriterlerin en önemli ayaklarından biri olan toplam kamu borcunun milli gelire oranında da yüzde 60 seviyesinin tutturulması gerekiyor. Türkiye'nin 2006 yılı sonunda yüzde 63 oranına ulaşması öngörülüyor.

BÜTÇE AÇIĞI

Bütçe açığının milli gelire oranı ise Avrupa Birliği için bile tartışmalı bir konu. Ancak Maastricht kriterlerine göre bu oranin yüzde 3 seviyesinde olması gerekiyor. Türkiye'nin durumu ise Maastricht kriterlerine hızla yaklaşma eğiliminde. 2005 yıl sonu itibariyle bütçe açığının milli gelire oranını yüzde 4.7 seviyesine düşmesi bekleniyor. Enflasyon konusunda ise dünyada bir başarı öyküsü olan Türkiye'de yılsonu Tüketici fiyatlarında yıllık artışın yüzde 6-

6.5 seviyesinde olması bekleniyor. Maastricht kriterlerine göre bu yıl itibariyle yüzde 4'lük bir yıllık enflasyona denk geliyor. 1999 yılında Helsinki'de AB aday adayı olan Türkiye o dönem yıllık milli geliri 185 milyar dolar olan bir ülkeyken, bu yıl sonunda milli gelirinin 355 milyar doları bulması bekleniyor. Aday adayı olduğu yıl yüzde 69 enflasyonla boğuşan ülke, 2005 sonunda yüzde 6.5'lik enflasyona doğru gidiyor. Yine 1999'da yüzde 108 olan yıllık faiz 2005'te yüzde 16'ya gerilemiş durumda.



Maastricht'i tutturmaya az kaldı

	1999	2005*	Maastricht kriteri
Enflasyon (TÜFE yıllık)	69	6,5	4
Top. Borç/GSMH(%)	53,1	73**	60
Bütçe açığı/GSMH(%)	11,9	4,7	3
Faiz oranı(%)	108	16	5
GSMH(milyar dolar)	187,5	353,5	
GSMH kişi başı (dolar)	2.828	5.120	
İhracat (milyar dolar)	26,6	71	
İthalat (milyar dolar)	40,1	110	

*Yılsonu tahmini

** Gerçekleşen 68

Peki Maastricht Kriterleri nedir?

Ekonomik ve Parasal Birliğin (EPB) gerektirdiği makroekonomik istikrar ve bütünleşmenin sağlanmasını teminen Maastricht Antlaşması beş yaklaşım kriteri belirledi. EPB'nin üçüncü aşamasına geçebilmek için üye devletlerin bu kriterleri karşılaması zorunlu tutuldu. Tutuldu da ne oldu? Bu kriterler başta İngiltere, Al-

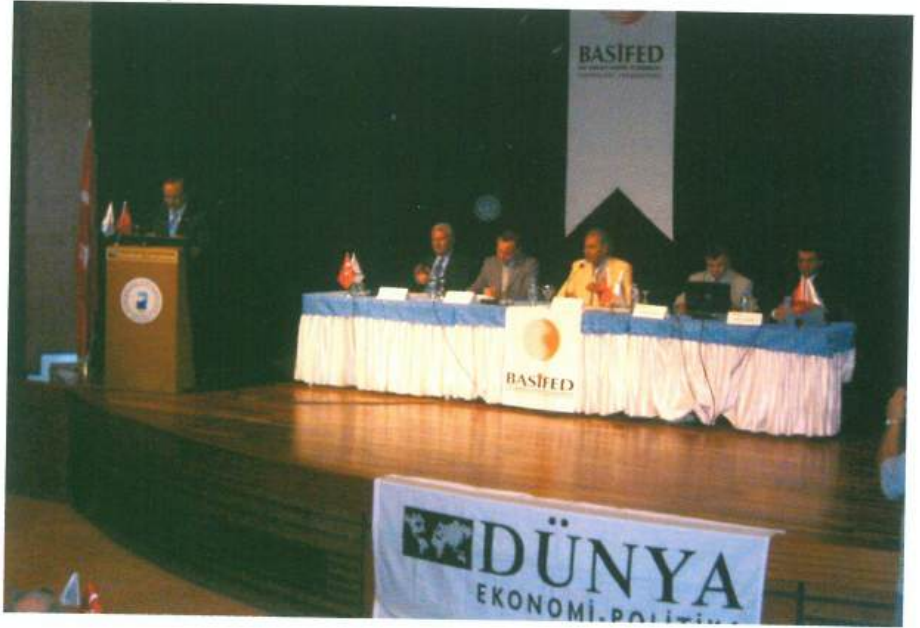
manya ve Fransa olmak üzere bugüne kadar bir çok üye ülke tarafından delik deşik edildi. Daha 1995'te Fransa ve Almanya hedefleri aşarken, Eylül 2005'te İngiltere Ulusal İstatistik Ofisi, Maliye Bakanı Gordon Brown'u yalancı çıkarırcasına 2004-2005 hedeflerinin tutmadığını açıkladı. (Olsun yine de kriter kriterdir)

AB Yolunda Türk KOBİ'leri Semineri

BASİFED'in organize ettiği AB Yolunda Türk KOBİ'leri seminerlerinden ikincisi, derneğimiz BASİAD ve DESİAD'ın ev sahipliğinde 14 Eylül 2005 günü PAÜ Kongre Salonu'nda kalabalık ve canlı bir toplulukla gerçekleştirildi. Dünya Gazetesi işbirliği ile gerçekleştirilen seminerin modorötörlüğünü (yöneticiliğini) BASİFED Genel Koordinatörü Faik Kaytan-çı yaptı. Üç konu başlığı altında yapılan seminerin sonunda soru cevaplarla konular irdelendi.

Birinci bölümde **"Mevcut ve Yeni Finansman Olanakları- AB Kaynakları"** konusunu Denizli KOSGEB Bölge Müdürü Kemal Bildiş ve ABGS (Avrupa Birliği Genel Sekreterliği) Genel Sekreter Yardımcısı Tünay İnce anlattı.

İkinci bölümde **"Yapısal Değişim**



Zorunluluğu ve Rekabet Gücünün Artırılması- Yeni rekabet Politikaları" konusunu ise Dünya Gazetesi Ekonomi Yazarı Prof. Dr. Erdoğan Alkin anlattı.

Üçüncü ve son bölümde **"Özel Bankaların KOBİ'lere Yönelik Finansman Olanakları"** konusunu Akbank Krediler Bölüm Başkanı Halit Yıldız anlattı.

Civar illerden ve ilimizden 350 katılımcının iştirakiyle verimli geçtiği söylenen toplantıya BASİFED, Akbank, Dünya Gazetesi, ABGS ve KOSGEB destek verdiler.



çelik yapılarda
komple **çözüm**
üretiyoruz

DOĞUK KESİM HAZIR
PETEK
KİRİŞ

Standart 6 ve 12 mt. boylarda antipasboyalı ve istenirse kumlamalı olarak üretilmektedir..

✓Proje
✓İmalat
✓Montaj

dekoratif
pratik
ekonomik



davut®
HADDECİLİK ve DEMİRCİLİK SAN. TİC. A.Ş.

Türk Yapısal Çelik
Derneği
TUCSA
1992



Organize Sanayi Bölgesi No: 15 Denizli/TÜRKİYE Tel. : +90 258 269 16 64 Fax : +90 258 269 11 41
İstanbul : +90 212 671 34 71 Fax : +90 212 671 10 06 Ankara : +90 312 349 33 48 Fax : +90 312 351 34 29

www.fatih.com.tr e-mail : fatih@fatih.com.tr export : export@fatih.com.tr



A B G Ü N D E M İ

Basel kararları

Basel kararlarına göre kredi almak isteyen firmaların, bankalar ve değerlendirme kuruluşları tarafından borç ve alacakları takip edilecek.

Görüşmelerine 90'lı yıllarda başlanan ve adına, Basel-1, Basel-II ve Basel-III denilen (Basel uygulamaları adını, Uluslararası Takas Bankası'nın bulunduğu İsviçre'nin Basel kentinden almaktadır. Basel 1, 1 Nisan 1988'de açıklanmıştır. Basel 2 ise 2004 yılında yayınlanan tavsiye kararıdır.) kararların özü, girişimcilerin ya da mevcut firmaların kredi taleplerinde asgari öz kaynak oranının (%8) aranmasıdır.

Firmalara verilecek kredilerde, firmanın kredi riski, pazar riski ve ek olarak operasyonel risklerinin bir değerlendirilmesi sonucuna, yani yapılacak reytinglere göre kredi limitlerinin belirlenmesinin yanında, kredinin verilmesinde rol alan banka dahil firmaların da gözetime tabi tutulmasıdır.

Kararların görüşmeleri esnasında A.B.D. tarafından lokal küçük bankaların büyükler karşısında ayakta durmalarını zorlaştıracak görüşünden hareketle uygulamanın sadece büyük bankalara yönelik çıkarılması talep edilmisti. Buna rağmen Basel kararları ve uygulama yönetmelikleri, küçük bankalar ile özel finans kuruluşları dahil çıkarıldı.

Basel kararları, sözü edilen finans kuruluşları tarafından Almanya'daki firmalara verilen (2001: 6,113 milyar Euro, bunun 4,766 milyar Euro'su yatırım kredisi) kre-

dilerin, firmaların belirli risk derecelerine göre bir değerlendirilmesi koşulunu getirdi.

Basel kararlarına göre, kredi alacak firmaların, bankalar ve değerlendirme kuruluşları tarafından borç ve alacakları takip edilecek, bunun maliyeti ile birlikte firmalar artık parasal etkinliklerinde özgürce hareket edemeyecekler.

Yeni girişimciler ve mevcut KOBİ'lerin Basel kararları nedeniyle ulusal ve uluslararası finans piyasalarından kaynak sağlamada, ayrıca banka gözetiminde getirilen yeni düzenlemelerle maddi ve manevi açıdan oldukça zor günler geçireceği bir gerçek.

Türkiye'deki bankalar, 'hortumlama' tehlikesine karşı Basel'i savunur hale gelirken, BDDK ölçüm teknikleri ve standardizasyon konularıyla ilgili belgeler yayınlandı. Buna göre, 2006 yılından itibaren denetimsel incelemelerle piyasa disiplini sağlanmaya çalışılacak. Bankalara risk katsayısı verilecek ve gözetim otoriteleri oluşturulacak.

Önümüzdeki 3-4 yılda yaklaşık 100 ülkede yürürlüğe girmesi beklenen Basel Kararları, Türkiye'nin de en önemli tartışma konularının başında gelecek.

Dileriz Basel kararları, zaten zor koşullarda üretim yapan küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin sonu olmaz.

BASEL II İÇİN KOBİ'LERE ÖNERİLER

KOBİ'ler kurumsal yönetim ilkelerine uyum sağlama konusunda çalışma yapmalı

Derecelendirme sistemlerinin gerek duyduğu yerleri sağlıklı ve zamanında üretmek konusunda gerekli çalışmalar yapılmalı.

KOBİ'ler bankalarının hangi ölçüm yaklaşımını kullandığını, bankalarından kullandıkları kredilerin perakende veya kurumsal kredi olarak mı değerlendirildiğini öğrenmeli.

Basel 2 içinde hangi teminatların ne şekilde dikkate alındığı konusunda bilgi sahibi olmalı ve bu konudaki göreceli avantajlardan yararlanabilmeli

KOBİ'ler iyi bir derecelendirme notu alabilmek için bankalar açısından belirsizlik doğurabilecek konularda bankaları ikna edici bilgi ve veriler sunmalı

BASEL II İLE KOBİ TANIMI DEĞİŞİYOR

İşçi sayısı 250'den az olan, yıllık cirosu 50 milyon Euro'yu geçmeyen ve bilanço toplamı 43 milyon Euro'dan küçük olan firmalar KOBİ sayılıyor. KOBİ'ler perakende ve kurumsal olmak üzere ikiye ayrılacak. Kredi riskine karşı ayrılacak sermaye, perakende KOBİ'ler için daha düşük. KOBİ kredileri ve bunların faiz oranları az ya da çok riskli olmalarına göre belirlenecek. Bankalar riski yüksek firmalara daha fazla sermaye ayırmak zorunda kalacakları için müşterilerini ona göre seçecekler. Her KOBİ'nin kredi derecesi olacak. Yani reyting alacaklar. Bunu bir dış denetleme kuruluşu yaparsa daha iyi. Ancak başlangıç döneminde tüm KOBİ'ler için bunu gerçekleştirmek zor. Bu nedenle, bankalar kendi içlerinde bir bölüm oluşturacak ve firmaları değerlendirecek. Yüksek not alanlar kazançlı çıkacak.

BDDK BASEL II YOL HARİTASI

Ağustos '06: Kredi, piyasa ve operasyonel riske ilişkin düzenlenmelerin yayımlanması.

Mart '07: Basel 2 nin sermaye yeterliliği düzenlemesi olarak yayımlanması.

Ağustos '07: Basel 1 ve Basel 2 paralel uygulama başlangıcı.

Ocak '08: Basel 2'nin yürürlüğe girmesi (Standart Yaklaşım)

5262 sayılı "Organik Tarım Kanunu" Resmi Gazete'de yayımlanarak, yürürlüğe girdi. Kanun, tüketiciye güvenilir, kaliteli ürün sunmak üzere organik ürün ve girdilerin üretiminin geliştirilmesini sağlamak amacıyla gerekli önlemlerin alınmasına ilişkin usul ve esasları belirliyor.



Organik tarım dönemi

Organik tarım faaliyetlerinin yürütülmesine ilişkin kontrol ve sertifikasyon hizmetlerinin yerine getirilmesi, Tarım ve Köyşleri Bakanlığı'nın denetim usul ve esasları ile yetki görev ve sorumluluklarına dair konular da kanunda yer alıyor. Kanuna göre, organik tarımın geliştirilmesi yönünde çalışmalar yapmak, Tarım ve Köyşleri iç koordinasyon ve değerlendirme hizmetleri ile yetkilendirilmiş kuruluşların, işletmelerin, müteşebbislerin, kontrolör ve sertifikasyon kuruluşlarının faaliyetlerini izlemek üzere bakanlık bünyesinde "Organik Tarım Komitesi" kurulacak.

Organik tarım ticaretini, tanıtımını, araştırmalarını ve diğer organik tarım faaliyetlerinin stratejilerini belirlemek ve bakanlık dışı kurum ve kuruluşlarla koordinasyon ve izleme hizmetlerini

yapmak üzere "Organik Tarım Ulusal Yönlendirme Komitesi" oluşturulacak.

Bu komitelere bağlı yeter sayıda alt komiteler de oluşturulacak. Organik tarım faaliyetlerinin her türlü kontrol ve sertifikalandırma işlemleri, Tarım ve Köyşleri Bakanlığı ve yetkilendireceği kuruluşlarca yapılacak. Kontrol ve sertifikasyon kuruluşu ile sertifikasyon kuruluşu tarafından sertifikalandırılmamış ürünler "organik ürün veya organik girdi" adı altında satılamayacak.

Yetkilendirilmiş kuruluş kontrolünde çalışacak müteşebbisler, kontrol ve denetim amacıyla bakanlık yetkilileri ile bakanlık tarafından yetkilendirilmiş kuruluşların yetkililerine, işletmeye giriş izni vermek ve muhasebe kayıtları ile diğer ilgili dökümanı göstermek zorunda olacak. Yetkilendirilmiş kuruluşlar,





elde ettikleri bu bilgi ve belgeleri, bakanlık dışında 3. şahıslara veremeyecek.

Organik tarım faaliyetlerine ilişkin usul ve esaslar, Tarım ve Köyşleri Bakanlığı tarafından çıkarılacak yönetmelikle belirlenecek; orman sayılan yerlerde ürün toplanmasıyla ilgili usul ve esaslar, Çevre ve Orman Ba-

kanlığı görüşü alınarak çıkarılacak.

Organik ürünlerin satış ve pazarlanması, Yaş Sebze ve Meyve Ticaretinin Düzenlenmesi ve Toptancı Halleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname hükümlerine tabi olmayacak.

Organik ürün ve girdilerin etiket ve logoları, yalnız organik ürünler ve girdiler için kullanılacak. Organik ürünlerin ve girdilerin etiketi, logosu, reklamı ve tanıtımı; sahte, yanıltıcı veya ürünlerin yapısına, özelliklerine, içeriğine, kalitesine, orjinine ve üretim tekniklerine göre hatalı bir izlenim yaratacak, ürünün sahip olmadığı yetki ve özelliklere atıfta bulunacak biçim-

de olamayacak ve tüketiciyi yanıltacak yazı, resim, şekil ve benzerlerini içermeyecek.

RTÜK, ulusal, bölgesel radyo ve televizyonların, üreticiler ve tüketicilerin bilinçlendirilmesi amacıyla ayda en az 30 dakika organik tarımla ilgili eğitici çalışma yapmaları konusunda gerekli önlemleri alacak. Organik ihracat sertifikası olmayan ürün ve girdiler, organik ürün veya girdi adı altında ihraç edilemeyecek.

Organik ürünlerin ve girdilerin ihracat kontrolleri, Tarım ve Köyşleri Bakanlığı tarafından yapılacaktır. İhraç edilen, fakat alıcısı tarafından iade edilen ürün ve girdiler, sorumlu müteşebbisine iade edilecek. Kanuna aykırı hareket edenlere 10 milyar liradan 50 milyar liraya kadar idari para cezası verilecek, sertifikalandırılmamış ürünlere organik ürün ve girdi sertifikası verilmesi halinde yetki ve çalışma izinleri iptal edilecek.

TÜRKİYE'DE ORGANİK BİTKİSEL ÜRETİM

YILLAR	ÜRÜN SAYISI	ÇİFTÇİ SAYISI	ÜRETİM ALANI(Ha)	ÜRETİM MİKTARI(Ton)
1996	26	1947	6789.50	10304.00
1997	53	7414	15906.10	47611.60
1998	67	8199	24041.90	99299.80
1999	92	12275	46552.80	168306.20
2000	95	18385	59984.78	237209.60
2001	124	15795	11324.54	280328.18
2002	140	12428	89626.69	310124.58
2003	200	13044	103190.25	291875.25

Kaynak: Tarım ve Köyşleri Bakanlığı 2003 yılı İstatistikleri

TÜRKİYE'NİN YILLARA GÖRE ORGANİK ÜRÜN İHRACATI

YILLAR	MİKTAR (ton)	TUTAR (\$)
1998	8.616.687	19.370.599
1999	12.049.949	24.563.892
2000	13.128.934	22.756.297
2001	17.556.280	27.242.407
2002	19.182.859	30.877.140
2003	21.083.351	36.982.995

Kaynak: Ege İhracatçı Birlikleri

TÜRKONFED Üyesi TÜSİAD'ın Brüksel Daimi Temsilcisi

Dr. B. Bahadır KALEAĞASI ile,

AB'nin kurumsal reforma ihtiyacı var TÜSİAD'ın ilk dış temsil bürosu Brüksel'de açıldı. Daha sonra Washington, Berlin, Paris devreye girdi. Belçika'ya yolum düşünce bütün bu büroların kuruluşunda görev alan ve halen TÜSİAD'ın AB temsilciliğini üstlenen Bahadır Kaleağası'na da uğradım. Burası aslında Türkiye'nin Avrupa ile bütünleşmede bir uç noktası. Çünkü AB'nin karar verme sürecinde özel sektör temel bir rol oynuyor. Avrupalı herhangi bir şirketi ilgilendiren mevzuatın ve politikaların yüzde 80'e yakını Avrupa düzeyinde. Türkiye de önümüzdeki beş altı yıl içinde bu noktaya gelecek. Dolayısıyla AB kararları alırken özel sektörle istişare ediyor. Bunu da düzenleyen kuruluş UNICE, özel sektörün NATO'su gibi. Türkiye'den TÜSİAD ve TİSK de 1988'den beri UNICE'nin üyesi. Bahadır Kaleağası'nın temsil ettiği Türk özel sektörü AB'nin içine girmiş durumda. Avrupa'da ne nasıl oluyor, hangi mevzuatlar hazırlanıyor, ekonomi ve siyaset nereye gidiyor, tüm tartışmaların mutfağında yer alıyor...

Türkiye müzakere süresinin başlamasından bugüne kadarki aşamada neleri eksik bıraktı?

Çok önemli eksiklikler var. 2004 yılında Komisyon raporuyla kazandığımız demokratik ülke olma statüsünü yeterince iyi kullanamadık. Bunun ne siyasal iletişimini yaptık, ne Türkiye'de devamını hızla getirecekmiş gibi bir güvence yaratabildik. Türkiye'nin aleyhine çalışan lobi-ler bunun suistimalini yapıyor. İşte ASALA lobisi, PKK lobisi, fanatik Rumların lobisi, Hristiyan kökten dinci lobi vs. Bunlar 17 Aralık olmasın diye çok uğraştılar, başaramadılar. 3 Ekim'i engellemeye çalıştılar, hüsrana uğradılar. Şimdi hedefleri müzakere sürecini sekteye uğratmak. Türkiye'de ne zaman olumsuz bir olay olursa üzerine atıyorlar. Düşünce özgürlüğü, demokrasi, kadın hakları ve laiklik konularındaki her olumsuzluk, Türkiye düşmanlarına verilmiş bir hediye haline geliyor. Bunlara neden olanlar Türkiye'nin düşmanlarına hizmet ediyor.

Siyasi iletişimimiz çok mu kötü?

Daha güçlü olmak zorunda. Artık bizim bakan, öbür bakanla görüştü. "Tutanaklara geçti", "kriptolarda yer aldı" olayı değil bu. Öbür bakanın kendi medyasında ne okuduğu çok daha önemli. Haklı ve güçlü olduğumuz konular var. Ama bunları daha etkili kullanabilmemiz için çok daha güçlü bir iletişime ihtiyacımız var. 21.



yüzyılın diplomasisi çok farklı araçları gerektiriyor. Bilgi, pazarlama, medya ve iletişim çağındayız. Devlet ise hâlâ 20. yüzyılın derinliklerinde bocalıyor.

Bizim siyasi kültürün, dış ilişkiler kültürünün çağa ayak uydurması kolay olmuyor değil mi?

Bu sadece kültür meselesi değil. Bunun büyükelçiliklerin teknolojik altyapısıyla da alakası var. Türkiye gerektiğinde çok basit araçlarla, materyallerle mesela Kıbrıs'taki haklılığını, ne önerdiğini, BM ile nasıl bir barış söylemi içinde olduğunu, Kıbrıs'ta Avrupa'dan yana nasıl oy verildiğini gösteren fotoğraflı ve görsel estetikteki bir sayfalık bir belgeyi niye internet ortamında, basın toplantılarında, konferanslarda, resmi ve özel girişimlerde dağıtamaz? Soru bu. Şu televizyon terörü destekliyor diye kalın dosyalar vermek gerekir; ama ayrıca da bunu her fırsatta anlatmak gerekir uluslararası kamuoyuna.

Yani bu, şu bakan şunu yapıyor, meselesi değil. Bu, Türkiye'deki genel kamu reformu gereğine, genel devlet anlayışına işaret eden bir eksiklik. Herkes daha iyi olsun istiyor. Ama yapmak gerek. Geç kalındı. Kayıp zamanı yakalamak gerek.

İktidar, Cumhurbaşkanı ve muhalefetten yeterli desteği göremiyor.

Cumhurbaşkanı, iktidar ve muhalefet. AB sürecinde başarılı olmak için üçü çok önemli. Devletin değişik kanatları, bürokrasinin değişik kanatları, birbiriyle çok uluslu bir toplantıda bir araya gelen heyetler gibi görüşmezler. Avrupalı ileri, gelişmiş, olgun devlet anlayışına karşı bir durumdur bu. Tabii ki siyasi çatışma da olur, kavga da olur. Ama ülkenin geleceğini ilgilendiren temel yönelimlerde bu siyasi bütünlük çok önemli. Türkiye'nin böyle olmaması maalesef AB ile ilişkilerine çok olumsuz yansıyor.

Avrupa nereye gidiyor? AB çöküyor mu?

Avrupa çökerse dünya derinden sarsılır. Şu anda dünyada işlerin nispeten iyi gittiği ülkelere baktığımızda bunların en önemli ekonomik ortağı. Kuzey Amerika lider, Asya-Pasifik yükselişte. Bugün dünyanın hâlâ temel direği transatlantik ilişkiler. ABD ile AB, kültürel bağlarının yanı sıra, birbirinin en önemli siyasal ve ekonomik ortağı. Dolayısıyla Avrupa'nın çökmesi bir felaket senaryosudur. Kaldı ki diğer ülkelerdeki ekonomik kalkınmanın önemli bir boyutunu da Avrupalı şirketler oluşturuyor. Ama Avrupa'da bir sorun var. Teşhis edilebilmesi iyi bir haber. Kötü haber ise, tedaviyi mümkün kılacak siyasi irade aynı anda, aynı yerde harekete geçemiyor. Neden? Çünkü AB ülkelerinde aynı dönemlerde seçim oluyor. Orada yeni bir hükümet geliyor, haydi ben bir reform yapayım diyor. Avrupa'da bir başka ülkede hükümet seçim dönemine gidiyor. Bir eşzamanlılık ve eşseslilik sorunu var. AB hükümetleri gerekli reformları yapmakta zorlanıyor. Hantal sosyal devleti ve girişimciliği engelleyen mevzuatı yeterince değiştiriyorlar.

Türkiye'nin ev ödevlerini biliyoruz. İşte hem demokrasiyi, hem laikliği koruyacağız. Ekonomik kalkınmamızı kayıt dışı ekonomiyi azaltarak sağlayacağız. İşte kadın haklarından tutun da, işte günlük hayatımızı belirleyen standartlara kadar mevzuat uyumunu yapacağız, vs. Peki ya AB'nin ev ödevleri?

AB, dört önemli alanda bence ilerleme sağlayabilmiş olmalı: Ekonomik büyüme, siyasal bütünlük, kurumsal etkinlik ve demokrasi. Birincisi büyüme, küresel ekonomik rekabet gücü. Bilgi temelli en ileri, en rekabet gücü yüksek ekonomi durumuna girebilmek dünyada. Ekonomik büyüme birçok Avrupa ülkesinde var; ama Fransa ve Almanya'da olmadığı için sıkıntı yaşanıyor. Bunun sosyal izdüşümleri de var tabii. İşsizlik var. İşsiz kalma korkusu çok daha büyük bir sorun. Avrupa'da birçok insan geleceği fırsat değil tehdit gibi görüyor.

AB bir girişimcilik sorunu mu yaşıyor yani?

Evet. Avrupa tabii ki birçok alanda ilerlemiş bir kıta. Ama dünyadaki pek çok olumlu eğilimin gerisinde gidiyor. Teknolojik gelişmede, yeni şirketlerin, istihdamın yaratılmasında bir yavaşlama var. Çok mutlu bir otuz yıl geçirdi belki Avrupa. 50'ler, 60'lar, 70'ler tamam; ama 80'lerde zorlandı, 90'larda durdu. 2000'lerde gerilememesi gerekiyor. Şimdi bu durgun-

luğu tekrardan büyümeye dönüştürmek zorunda. Eski sömürgeler de artık reket gücü nispeten yüksek ülkeler haline geldiler. Bizzat Avrupalı şirketlerin, Avrupalı teknoloji transferinin katkısıyla bu hale geldiler. Dolayısıyla, seçmenlerin kabullenemediği bir gerçek var. Artık eski tas, eski hamam olmayacak. İstihdamı korumaya, sosyal devleti, refah toplumunu korumaya yönelik birçok düzenleme bugün bizzat sosyal sorunlar yaratır hale geldi. Bu konuda cesaret içinde olmayı destekleyen bir ortam yok. İstihdamı, iş gücünü, çalışma hayatını korumaya yönelik tüm mevzuat bizzat yeni iş yaratılmasını engeller haline geldi. İnsanlar yeni bir şirket kurmak, yeni insanları işe almak, yeni bir fikrin peşinde koşmak. Bunun için bankadan kredi alıp iflası göze almak... Bunları yapamaz hale geldiler.

Daha fazla çalışmayı kabullenemiyorlar yani...

Evet, hepsi değil; ama önemli bir kesim dünyanın değiştiğini halen kabullenemiyor. Bunu kabullenen bir kesim de var; ama seçmen kitleleri ya da popülist liderler reformları yavaşlatabiliyor. Amerika; üniversite, iş dünyası, sanayi ilişkisinde çok daha ileri gitti. Bugün, bilimsel yenilikçilik olmadan artık dünyada hiçbir ekonomi kendisini toparlayamıyor. Güç haline gelemiyor. Avrupa'nın toparlaması gerek kendisini. Ayrıca sosyal devleti zora sokan bir yaşlanma sorunu var. Üç çalışanın bir emeklinin maaşını karşılaması gerekiyor. Halbuki bu Almanya'da ikiye bir oldu. Yaşlanmanın sonucu olarak Avrupa'nın artık nitelikli işgücüne ihtiyacı olacak. Yani ne eskisi gibi madenlerde çalışmaya gidecek insan, ne de teknoloji sayesinde göçmen olmak için illa fiziksel olarak yer değiştirecek.

Yani AB, Türkiye ve Ukrayna ile gelişmeye mecbur olacak.

Tabii, Karadeniz büyük bir ihtimalle bir iç deniz haline gelecek. "İşgücü eşitir göç" değil artık. Ama göç hâlâ korkutuyor. "Türkiye'den gelip işimizi alırlar" gibi bilimsel açıdan meşru olmadığı kanıtlanmış, AB hükümetlerinin bu konuda raporlar ürettiği bir konu, bugün AB seçmenleri tarafından yeterince anlaşılmış değil. Popülist partiler de bunu sulistimal ediyor.

Bunlar AB'nin ekonomik ev ödevleri diyelim. Ya siyasi ödevleri?

Siyasal bütünlük ve olgunluk meselesi var. 25 ülke ile kolay olmuyor. 30 ülke ile çok daha zor. Siyasi kültürleri, geçmişleri, öncelikleri farklı. 25 ülke masada bir karar alacak, en az altı yedi tane başbakanın önünde seçim oluyor. Birinin seçimi bitiyor, öbürünün seçimi başlıyor.

Böyle olunca, birisi yüzde 2 oya muhtaç, yüzde 2'lik oy sapmasından korktuğu için hiçbir karar alamıyor. Irak krizinde gördük. Avrupa bölündü. Bugün en önemli bütçe perspektiflerinde veya tarım politikasının reformu konusunda birbirlerine girdiler. Dolayısıyla bu konuda da Avrupa ödevlerini iyi yapmalı.

Kim yapacak bunları? Tabii ki kurumlar. Kurumları iyi işliyor mu bari?

Bu çok önemli. Kurumları daha etkin işletemezse gelecek yok Avrupa için. AB bugün hâlâ altı ülke için zamanında tasarlanmış kalıba uygun şekilde işliyor. Ülkelerin veto hakkının birçok alanda hâlâ geçerli olması, her ülkeden en aşağı bir komiserin olması, parlamentonun neredeyse eski Sovyet kurulları gibi bin kişiye doğru gitmesi. Şu an 732 Avrupa parlamenterleri var. Sistemi ağırlaştırıyor. Buna kısmen çözüm getiren anayasa taslağı ise Fransa ve Hollanda referandumlarında reddedildi.

Acayip bir durum. Halk, yolunda gitmeyen birtakım işlere tepki göstermiyor muydu zaten?

Gösteriyordu. Bunun için de çözümü engelledi zaten. Yani mantıksız bir olay olduğu ortada. Bu da tabii seçmenlerin henüz değişimi kavrayamamış kitlelerinin nasıl ilerlemeyi engellediğini gösteriyor. Demokrasinin cilveleri. Dolayısıyla, AB Türkiye ile genişleyecek ve güçlenecekse önümüzdeki on yıl içinde mutlaka kurumsal bir reforma ihtiyacı var.

Var mı bunun işaretleri?

Dört tane senaryo var. Birincisi, Avrupa, üye ülkelerin veto hakkının iyice azaldığı bir federasyon haline gelebilir. Böyle bir AB'ye Türkiye'nin veya diğer adayların üye olması biraz daha zaman alır. Fakat kurumsal işleyiş açısından büyük ülke olma sorunu azalır. İkinci olasılık, mevcut yarı konfederal, yarı federal sistemin daha iyi düzenlenmesidir. En güçlü olasılık bu. Şu anki süreç ona göre tasarlanmış durumda. Üçüncü olasılık, çok vitesli Avrupa. Değişken coğrafya da deniyor buna. Burada mevcut AB var olmaya devam ediyorken, bir grup ülke, çekirdek bir Avrupa oluşturur. Mademki hep birlikte bir yere gidilemiyor, öncü bir Avrupa yaratılır. Bu çekirdek Avrupa'ya girmeye hazır olmayanlar veya girmek istemeyenler mevcut AB içinde daha esnek bir çerçevede kalırlar. Tabii böyle bir durumda Türkiye ilk başta esnek Avrupa'ya girer. Bu üç senaryoda da bir sorun yok Türkiye için. Sorun dördüncü senaryoda, yani kaos olmasında.

Yani AB'nin biraz evvel anlattığınız ev ödevlerini yerine getirememesi durumu mu?

Tabii kaos olursa ekonomik büyü-

me, siyasi bütünlük, kurumsal reform yok demektir. O çok kötü bir senaryo. En kötüsü Avrupa demokrasisinin saygınlığını yitirmesi olur. Bugün bazı AB ülkelerinde aşırı uçlardaki partilerin özellikle, yabancılık korkusunu, popülisti veya dinsel motifleri ayrımcı, ırkçı bir şekilde kullanması tehlikeli bir gelişme. Merkez sağ ve soldaki bazı politikacılar, bazı ülkelerde bu tip söylemlere daha fazla itibar eder hale geldiler. Bu eğilimleri iyi izlemek ve Avrupa üzerinde bu konuda baskı kurmak gerekiyor. Avrupa'nın kendi içinde de bu konuda duyarlılığın artırılması için çalışmak gerekiyor. Tabii işlerin iyi gittiği ülkeler de var.

Ama işte birleşik kaplar meselesi. Bir tanesinin iyi olması yetmiyor.

Fransa ile Almanya'nın ikisinde birden işlerin kötü gitmesini Avrupa kaldırmıyor. Şimdi Almanya toparlarsa tüm Avrupa olumlu etkilendir.

Türkiye'nin Avrupa'ya ne söylemesi gerekiyor öncelikle?

Uygurliklar çatışması gibi kâbusların aşılması gerektiğini söylememiz gerekir. Türkiye AB'ye gelince bir medeniyet başka bir medeniyetle buluşuyor değil. Türkiye Cumhuriyeti, Osmanlı İmparatorluğu tarihiyle ve Anadolu uygarlıklarının mirasıyla beraber Avrupa medeniyetinin bir parçası zaten. Ayrıca Avrupa medeniyetinin bir İslam boyutu var. Türkiye "medeniyetler buluşması" diyerek bir yöntem hatası yapıyor. Çünkü "medeniyetler buluşması" kavramının altında "medeniyetler çatışması" bir tez olarak kabul etme fikri var. Buna dikkat etmek gerekiyor. "Avrupa uygarlığının evrenselliği" demek çok daha doğru bir yaklaşım.

Yani Türkiye'nin temsil ettiği medeniyetler birikiminden kopuk bir Avrupa medeniyeti olmadığına dikkat etmek gerekiyor, diyorsunuz.

Evet. Gorbacov ile Reagan'ın buluşması gibi değil bu. Medeniyetler buluşması deyince ister istemez bilinçaltınızda Huntington'ın medeniyetler çatışması tezini kabullenmiş oluyorsunuz. Türkiye'nin kendi üzerinde durduğu kültürel birikime bakın. İslam boyutu var, Hitit, antik Grek, Bizans boyutu var. Orta Asya, Pers, Kafkas, Kırım, Balkan boyutu var. Müthiş bir kültür serveti. Bu zaten Avrupa uygarlığının bir katmanı. Bugün Avrupa uygarlığının temelleri olduğu iddia edilen Roma-Grek-Hristiyan tarihi ile ilgili en fazla tarihsel yer Türkiye'de. Bu bizim için çok büyük bir güç. Birakalım, medeniyetler buluşması kavramını Arap ülkeleri kullansın. Biz sadece Avrupalıların bazen iyi anlayamadıkları kendi tarihlerindeki Türk ve Anadolu gerçeğini vurgulayalım. Bilge olalım.



en baba pazarda

CRM*

Bugün pekçok şirket yıllar önce "bakkal amca"nın ya da "pazarcı abi"nin yaptığını yapmak için oldukça yüklü yatırımlar yapıyor, paralar harcıyorlar. Çünkü bugün şirketlerin müşteri sayısı bir ya da iki mahalleyle sınırlı değil.

Sizden, biraz geçmişe dönmenizi istiyoruz. Alışverişinizi nereden yapardınız? Mahallenizdeki, sokağınızdaki bakkaldan değil mi? Günde bir iki kere girdiğiniz bakkaldan ihtiyaçlarınızı alırken, bakkal amca size adınızla seslenir, belki de rahatsız olan annenizi sorar bir yandan da her zaman tercih ettiğiniz tür peyniri paketlerdi... Birde semt pazarlarını düşünün... Aynı durum semt pazarlarında da geçerli değil mi?

Peki size "bakkal amcanın" ve "pazarcı abi'nin" aslında CRM (Customer Relationship Management - Müşteri İlişkileri Yönetimi) yaptığını söylesek ne dersiniz?

CRM, pek de yeni olmayan bir kavram. Bugün pek çok şirket yıllar önce "bakkal amca"nın yaptığını yapmak için oldukça yüklü yatırımlar yapıyor, paralar harcıyorlar. Çünkü bugün şirketlerin müşteri sayısı bir ya da iki mahalleyle sınırlı değil.

Yurt içinden veya dışından binlerce müşteri var. Hepsini hakkında bilgi toplayabilmek için ise teknolojiyi kullanıyorlar.

Evet, CRM yeni bir kavram değil. Yeni olan uygulamayı kolaylaştıran, hatta mümkün kılan teknoloji. Ancak CRM'i pek çok kişi yalnızca bir yazılım olarak değerlendiriyor. Oysa bunun çok ötesinde. Teknoloji yani CRM yapılmasına olanak sağlayan yazılımlar ise işin önemli bir kısmını kolaylaştıran araçlar.

CRM BİR FELSEFEDİR

Peki CRM nedir? CRM, müşteriye; organizasyonun, işin, yönetimin, üretilen ürünün, verilen hizmetin kısacası tüm süreçlerin merkezine yerleştirilen bir felsefe. Ne oldu da eskiden bildiğimiz konuları unuttuk.

Tüketici profili değiştiğinde, şirketler müşterilerinden uzaklaştılar. Müşterilerini eskisi kadar iyi tanıyamaz oldular. Müşterinin ihtiyaçları değiştiğinde, geleneksel pazarlama yöntemleri bir noktada tıkanmaya başladı, bilinçlenenler müşteriye elde tutmakta yeterli olmadı.

Aslında şirketler daha önce de müşterilerini belirli demografik bilgilere göre ayırıyorlardı. Örneğin kaç müşterileri var, kaç kadın, kaç erkek gibi dataları tutabiliyorlardı. Ancak müşteri hakkında daha ayrıntılı bilgiye ihtiyaç duymaya başladılar. Şirketlerin müşterilerini yeniden tanıma, davranışlarını inceleme neyi istediklerini anlama ihtiyaçları CRM kavramını ortaya çıkardı.

CRM, pazarlamada farklı bir dönem başlattı. Uzun süre unutulmuş müşteri yine öne çıktı. Müşteri devrimi de denen bu sürecin pazarlamada başlı başına bir devrim yaratıp yaratamayacağını ise kimse kesin olarak bilmiyor.

DEVİRİM DEĞİL

Pazarlama ve Marka Uzmanı Güven Borça, CRM'in bir devrim değil destekçi olduğunu söylüyor; "Ben endüstri mühendisliyim. Bir fabrikada endüstri mühendisliğinin temel çalışmaları yapılmadan tepeden inme dünyanın en gelişmiş makinesini alırsanız, hiçbir işe yaramaz. Çünkü işler böyle

yürümüyor. CRM'de de durum aynı. Pek çok yatırım yapıldı ancak bazı farklar yaşanmadan atlanmaya çalışılıyor. CRM, pazarlamanın temelini değiştirecek bir devrim değil, yalnızca destekçi. CRM, pazarlamanın, satışın evrensel ölçüsünü yani tüketiciyi tanıma, ihtiyacına göre davranabilme, nabza göre şerbet verebilme imkanı sağlıyor. Bu zaten pazarlamanın özü. Bu nedenle devrim değil."

Borça böyle söylüyor, ancak Türkiye'de birçok şirket CRM yazılımlarını satın aldı ve data topladı. Peki topladıkları bu datalarla ne yapıyorlar? Yaptıkları milyon dolarlık yatırımların geri dönmelerini sağlayabildiler mi?

CRUISE FÜZESİYLE SERÇE AVLANIYOR

Bu soruyu Veri Araştırma şirketinden Kadir ... yanıtlıyor; "Bugün Türkiye'deki çoğu şirket CRM'in data toplama aşamasında. Bu datalarla yapılacak pazarlama stratejileri dönemi ne yeni yeni giriyoruz. Ancak hala şirketler bu datalarla tam olarak ne yapabileceklerini bilmiyorlar. Bu nedenle "Cruise füzesiyle serçe avlıyorlar". Çünkü ellerindeki datalar çok önemli. Bu datalarla yapabilecekleri sınırsız pazarlama faaliyeti var. Ancak ellerindeki bu silahın tam olarak farkında değiller."

CRM, şirketlerin elinde bulunan önemli bir silah. Şirketlerin bugüne kadar topladıkları datalarla kişiye özel kampanya yapma olanakları var. Ancak pek çok şirket hala genele seslenmeyi tercih ediyor. Bugün müşteriye özel kampanya düzenleyen şirket neredeyse yok. Mavi Yolculuk düzenleyen bir şirkette olduğunuzu düşünün. Genele seslenip, Türkiye çapında bir Mavi Yolculuk tanıtım ve pazarlama kampanyası düzenlerseniz büyük bir olasılıkla sonucu fiyasko olacaktır. Ancak Mavi Yolculuğa her yıl ya da birkaç yılda bir çıkanlardan oluşan bir tüketici profiliniz olursa, yalnızca bu gruba düzenleyeceğiniz pazarlama kampanyasının sonucu büyük olasılıkla başarılı olacaktır. Peki pazarlama kampanyalarının fiyatıyla sonuçlanmaması, CRM yazılımları ile toplanan dataların doğru kulla-

nılması için ne yapılmalı?

ÜST YÖNETİM CRM'E İNANMALI

Accenture'nin Fortune 1000 şirketlerinden seçtiği 100 yöneticiyle yaptığı araştırmaya göre yöneticilerin büyük çoğunluğu teknolojinin müşteri ile olan ilişkilerini kuvvetlendirdiğini kabul ediyor. Ancak araştırmaya katılanların yüzde 55'i CRM'in başarısının üst düzeyden gelen desteğe bağlı olduğunu söylüyorlar.

Şirketlerin büyük kısmı CRM'in şirketlere net bir değer katmasına rağmen tam anlamıyla verimliliğe kavuşmadığı görüşünde. Bunun en önemli nedeni birçok CRM projesinin amacının müşteriyle ilişkilerin değerini arttırmak yerine teknolojiye odaklanması. Bu yanı sıra düşmemek için şirketlerin öncelikle CRM hedeflerini net olarak belirlemeleri gerekiyor. CRM'i bir sorun çözme aracı olarak değil, uzun vadede katma değer yaratacak bir araç olarak algılamaları da önemli bir ön şart. Hedef ve amaçlar net olarak belirlendikten sonra bunu gerçekleştirmek üzere bir CRM yazılımı aracılığıyla harekete geçilmeli.

Yapılan araştırmalar, sonucuna ulaşan bir CRM projesinin 4 temel konuda katma değer sağlanabileceğini gösteriyor. Bunlar:

■ Yeni müşteriler bulabilme gücünün artması

■ Mevcut ve potansiyel müşterilere çapraz satış yapabilme

■ Terk eden müşterileri geri kazanabilme

■ Müşteri sadakatini kazanabilme

Bugün gerek dünyada gerekse Türkiye'de CRM projesini tamamlayarak bu alanların tümünde başarı sağlamış bir şirket yok. Ancak özellikle yurtdışındaki e-ticaret firmaları CRM'i en iyi uygulayanlar olarak ifade ediliyor. Bunların başında da Amazon.com geliyor. Yahoo.inc de CRM konusunda başarılı olarak nitelendirilen şirketlerden.

Uzmanlar Türkiye'de data toplama aşamasını bitirerek yukarıdaki dört temel alanda katma değer sağlayan şirket henüz olmasa da kısa sürede başarılı uygulamalara rastlayacağımızı söylüyorlar.



DİLEK TİCARET

FANTAZİ ÇEYİZ



Tel & Fax: 0.258 261 64 64

Karakurt İş Merkezi Zemin Kat No: 4-17-18 Bayramyeri / DENİZLİ

türkonfed

TÜRK GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI OSTİM BAŞKANLAR KONSEYİ BİLDİRİSİ

23 Eylül 2005

Büyümenin istikrarı ve işsizliğin önlenmesi bölgesel kalkınmanın ve KOBİ'lerin desteklenmesine bağlıdır.

OSTİM Sanayici ve İşadamları Derneği'nin ev sahipliği yaptığı TÜR-KONFED Başkanlar Konseyi Toplantısı 22-23 Eylül'de Ankara Bilkent Otel'de yapıldı. 22 Eylül Perşembe günü sabah oturumuyla başlayan toplantı kuruluş yasası paneliyle başladı. Yabancı konuk konuşmacıların da katıldığı toplantının ilk gününde Devlet Bakanı ve Başb. Yard. Abdülatif Şener, ikinci günde de Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen katıldılar.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (**TÜRKONFED**), Türkiye'deki işsizlikle mücadelenin, gelir dağılımındaki eşitsizliği ortadan kaldırmanın, bölgelerarası gelişme eşitsizliklerini gidermenin, hızlı, istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme sağlamanın, bölgesel kalkınmanın ve KOBİ'lerin desteklenmesine bağlı olduğuna inanmaktadır.

Türkiye, kriz sonrasında, mali disiplini sağlayıp, yapısal reformlara ağırlık vererek, genelde istikrarlı bir ekonomik ve siyasal ortam yaratarak makroekonomik dengelerini önemli ölçüde düzelten bir seyir izledi. Ancak bu başarılı ekonomi yönetimi, işsizliğin azaltılmasına, bölgesel dengesizliklerin giderilmesine katkıda bulunmadı.

Bugün geline nokta, yeni istihdamın yeni yatırımlarla mümkün olabileceğini, bunun için özellikle küçük ve orta boy sanayi ve hizmet sektörlerinin girişim potansiyellerinin kullanılmasının önemli olduğunu, yatırımların yurt sathına yayılmasına ihtiyaç

olduğunu görebiliyoruz.

Türkiye KOBİ cephesinde yeni bir hareket başlatmalıdır. **Doğru sektörel ve bölgesel stratejilerle, sektör-bölge karması iyi yapılarak, orta ve küçük boy yabancı yatırımcı Türkiye'ye çekilmelidir.** Bu yolla yan sanayilere gelecek teknoloji, know-how, tasarım ve pazar bilgileri ile KOBİ'lerimizin, ana sanayilerin dünya çapındaki tedarikçileri konumuna yükselmesinin kapısı açılacaktır. Bu yolla da katma değeri yüksek ihracat malları üretmemiz mümkün hale gelecektir.

Bu hârekat, bölgesel kalkınma perspektifi ile gerçekleştirilmelidir. Türkiye'nin sürdürülebilir büyüme çizgisini yakalayabilmesi için, ulusal makro stratejilerin, sektörel-bölgesel mikro politikalarla desteklenmesi gerektiği açıkça ortadadır. **Bölgelerin ve sektör yapılarının derinlemesine incelenmesi, göreceli üstünlüklerin tespit edilmesi, potansiyellerin harekete geçirilmesi, tüm Türkiye'nin, istihdam yaratan, yurt sathına yayılan, sektörlerin gelişmesini teşvik eden sürdürülebilir ve hızlı bir büyüme sürecine geçmesi için elzem görülmektedir.**

Adı "bölgesel kalkınma" olsa da mesele, şu veya bu bölgenin meselesi değildir. Mesele Türkiye'nin kalkınma hamlesine mevcut global şartlara uygun yeni bir şekil verilmesi mesele-



sedir. Bu bakımdan, rahatlıkla şunu söyleyebiliriz: **Bölgesel kalkınma ulusal bir meseledir. Ekonomik, siyasal ve sosyal istikrar buna bağlıdır.**

TÜRKONFED, bu perspektifle, bünyesindeki federasyonların bölgelerinde, bölge iş insanlarının katılımıyla, karşılaştırmalı sektörel üstünlükleri belirleyen ve bir gelecek tasarımı oluşturan çalışmalar yapmaktadır.

TÜRKONFED'i oluşturan federasyonların üye dernek başkanları ve uzmanların katılımı ile gerçekleştirilen bu çalışmalar, hiç kuşkusuz, eksiksiz olma ve bir reçete sunma iddiasında

değildir. Daha çok, benzeri çalışmalarda ihmal edilen bir boyutu dikkate alıp, bölge ekonomisinin aktörlerinin yaklaşımlarını öne çıkararak, bölgesel kalkınma konusunda yapılacak tartışma, araştırma ve proje çalışmalarına bir zemin oluşturma iddiasındadır. Özellikle de Bölgesel Kalkınma Ajansları'nın çalışmalarına temel teşkil etme arzusundadır.

Bu çalışmaların ilki **TÜRKONFED** Elazığ Başkanlar Konseyi öncesinde, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi için yapılmıştır. Bugün açıklanan ikincisi ise İç Anadolu Bölgesi için gerçekleştirilmiştir. **TÜRKONFED** Başkanlar Konseyi, İç Anadolu Bölgesi için, aşağıda sıralanan saptamalarda bulunmuştur.

Bölgenin gelecekteki on yılda önder ve görece üstünlük taşıyabilecek sektörleri,

- **Kentsel dokunun imar ve inşaa dayalı sanayi,**
- **Gıda, içki ve tütün sanayii,**
- **Metal ana sanayii,**
- **Metal eşya, makina, teçhizat, ulaşım aracı, ilmi ve mesleki aletler sanayii** olarak belirlenmiştir.

Bu sektörlerin gelişmesi ve gelişmenin önündeki engellerin orta ve uzun vadede ortadan kaldırılabilmesi için;

- **Teknolojik birikimsizlik ve Ar-Ge harcamalarının yetersizliği,**
 - **Kayıtdışılık, sigorta ve vergi yükleri,**
 - **Yüksek temel girdi maliyetleri,**
 - **Bürokratik engeller**
- gibi sorunlarının giderilmesi gerekmektedir.

Bu bağlamda;

- Türkiye'de teknoloji birikimini artırarak dünya ile rekabet edebilir sektörler yaratmanın yolu özellikle sanayicilerin ve karar vericilerin Ar-Ge yatırımlarının gerekliliğine inandırılmasından geçmektedir. Bu amaçla; iş insanları bilinçlendirilmeli, özel sektörün ve kamunun Ar-Ge yatırımlarına kaynak yaratmaları, varolan kaynakları Ar-Ge'ye yönlendirmeleri sağlanmalıdır. Ancak en önemlisi, yaratılan kaynağın doğru ve verimli kullanılabilmesi için bu işin arkasına koyulan iradenin devamlılığını ve izlenebilirliğini sağlayabilmektedir.

- Haksız rekabeti önlemek için kayıtdışılık ortadan kaldırılmalıdır. Kayıtdışılığın engellenebilmesi için öncelikli olarak KDV, muhtasar, gelir ve kurumlar vergi oranlarının indirilerek belge düzeninin yerleşmesi ve yaygınlaşması sağlanmalıdır. KDV oranları yüksek tutularak belge alımı caydırılmamalı, belge alımını teşvik için, gider gösterilebilecek harcamaların



kapsamı genişletilmelidir. Teşvikler, bölgesel ve sektörel görece üstünlükler gözetilerek yeniden düzenlenmelidir.

- Ülkemiz sanayiinin önemli bir bölümünü oluşturan KOBİ'lerin ayakta kalabilmesi, sanayici ve işadamlarının gerek ulusal pazarda yeni istihdam ve katmadeger yaratmaları, gerekse uluslararası pazarda rakipleri ile rekabet edebilmeleri için; dünya fiyatlarından %75 yüksek olan elektrik fiyatlarının ve son yapılan zamdan sonra (Ocak 2005'den itibaren yapılan zam oranı %30'lara yakındır) fahiş rakamlara ulaşan doğal gaz fiyatlarının derhal global pazardaki fiyatlarla çekilmesi gerekmektedir. Bunun sağlanması için de kaçak elektrik kullanımı, yasa dışı akaryakıt ithalatı gibi olaylara son verecek önlemler derhal alınmalıdır. Yürütülmekte olan ekonomi programı, yüksek kredi maliyetlerine çözüm getirecek şekilde yorumlanarak, toplumsal patlama boyutlarına ulaşan işsizliğe çare olacak yatırımların önü açılmalıdır.

- Merkeziyetçi bir anlayıştan yerelliğe gidilebilmesi için atanmışların seçilmişlerin önünde engel olmamaları gerekir. Popülist yaklaşımdan uzak bir bürokrasi, sadeleştirilmiş bir mevzuatla yetkiler yerel inisiyatif devredilerek yerinden yönetime olanak sağlanmalıdır. Bürokraside verimlilik performansına dayalı çalışması ile hayata geçirilebilecektir.



türkonfed / TÜRKONFED 2. BAŞKANLAR KONSEYİ BASIN BİLDİRİSİ

TÜRKONFED Başkanı Enis Özsaruhan:

"Türkiye'de istikrarlı ve sağlıklı büyüme, bölgesel kalkınmanın ve KOBİ'lerin desteklenmesine bağlıdır"

TÜRKONFED'in Ankara'da gerçekleştirilen ikinci Başkanlar Konseyi'nde konuşan Enis Özsaruhan, "Türkiye'de işsizlikle mücadele, gelir dağılımındaki eşitsizliği ortadan kaldırma, bölgelerarası gelişme eşitsizliklerini giderme, büyümenin istikrarı ve sürdürülebilirliği, bölgesel kalkınmanın ve KOBİ'lerin desteklenmesine bağlıdır" dedi.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu'nun (TÜRKONFED) ikinci Başkanlar Konseyi Ankara'da, Bilkent Otel'de gerçekleştirildi.

Başkanlar Konseyi toplantısının açılış konuşmasını yapan TÜRKONFED Başkanı Enis Özsaruhan, Türkiye'de yeterli ölçüde katma değer içeren mallar ihraç edilmediğini vurgulayarak, şu görüşleri dile getirdi.

"Cari açığın oluşumunda ara malı ithalatının gittikçe daha etkili olmasına ve ihracatta kar ve zararın kurlara dayalı halde seyretmesine baktığımızda, ihracatımızın düşük katma değerli ve düşük kar marjlı malların hakimiyeti altında olduğunu rahatlıkla söyleyebiliyoruz.

Bu ara malların Türkiye'de üretilmesi ya da mevcut olanların, değişen pazar yapısına göre yeni teknoloji, yeni tasarım ve üretim biçimleriyle yeniden yapılandırılması, ülkemizin daha fazla katma değerli mal satmasının anahtarı olarak gözükmüyor. Bunun anlamı, Türkiye'nin KOBİ cephesinde yeni bir harekate girişimidir"

Avrupa KOBİ'lerinin Türkiye ile yakından ilgilendiğini ve Türk şirketleriyle işbirliği başlatan bazı öncü kuruluşlar olduğunu belirten Özsaruhan, bu hareketin kapsamlı hale getirilmesi için, doğru sektörel stratejilerle, sektör-bölge karmasını iyi yaparak, orta ve küçük boy yabancı yatırımcıyı çekmenin çok önemli olduğunu vurguladı. Özsaruhan, böylece yan sanayilere gelecek teknoloji, know-how, tasarım ve pazar bilgileri ile KOBİ'lerimizin, ana sanayilerin dünya çapındaki tedarikçileri konumuna yükselme kapısının açılacağını ve bu yolla katma değeri yüksek ihracat malları üretmemiz mümkün olacağını altını çizdi.

Özsaruhan sözlerini şöyle sürdürdü:

"Her ne kadar yabancı KOBİ'ler bizimkilerden daha büyük yapılar olsalar da, Türkiye'ye gelen büyük sermayeye

göre çok daha temkinli ve ürkektirler, Dolayısıyla da bunların Türkiye'ye çekilebilmesi için çok daha güvenli ve istikrarlı bir yatırım ortamının, özel destek ve avantajların yaratılması, bölgesel planlamanın çok iyi yapılması gerekir. Dünya örnekleri sektörel temelde uzmanlaşmış bölgelerin uluslararası planda çok iyi çalıştıklarını gösteriyor."

TÜRKONFED Başkanı Enis Özsaruhan, Başkanlar Konseyi için Türkiye'nin farklı bölgelerinden gelen yaklaşık 300 KOBİ yöneticisine ve devlet yetkililerine hitaben yaptığı konuşmada, "Bu bizim geleceğimizin inşa edilmesidir. Türkiye'nin geleceği de bizim geleceğimize bağlıdır. Türkiye'de işsizlikle mücadele, gelir dağılımındaki eşitsizliği ortadan kaldırma, bölgelerarası gelişme eşitsizliklerini giderme, büyümenin istikrarı ve sürdürülebilirliği bölgesel kalkınmanın ve KOBİ'lerimizin desteklenmesine bağlıdır" dedi.

Evsahipliğini OSİAD'ın yaptığı Başkanlar Konseyi'nde konuşma yapan TÜSİAD Başkanı Ömer Sabancı, Avrupa Birliği rotasında sapmadan yürüyebilmek için soğukkanlı davranmak gerektiğini söyledi.

TÜSİAD Başkanı Ömer Sabancı bu konuda şunları söyledi:

"Öncelikle Müzakere Çerçeve Bölgesi konusundaki değerlendirmeleri hükümet, muhalefet, medya ve kamuoyu olarak doğru biçimde ve soğukkanlılıkla yapmalıyız. Bu belge, müzakerelerin başlatılmasını ve sürdürülmesini sağlama işlevini yerine getirmek zorundadır. Bu nedenle biz de bu belgeye orta vadeyi dikkate alan stratejik bir yaklaşım içinde olmalıyız.

Müzakere Çerçeve Belgesi, müzakere sürecini şekillendiren teknik bir belgedir. Bu teknik dokümana tarafların karşılıklı deklarasyonlarıyla ortaya konmuş bulunan siyasi pozisyonlarının yansımaması gerekmektedir. Dolayısıyla, önümüzdeki günlerde AB devlet ve hükümet başkanlarından oluşan Konseyin, Türkiye'nin meşru kazanımlarını gözetken ve AB içindeki fevri siyasi mülahazaları kontrol eden bir tutum içinde, Türkiye ile üyelik müzakerelerini başlatma kararı alacağını beklemekteyiz."

Ömer Sabancı, Kıbrıs konusunda kalıcı bir çözüme ancak Birleşmiş Milletler platformunda ulaşılabileceğini vurgulayarak,

sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu çerçevede, AB'nin Kıbrıs konusunda verdiği sözlerin yerine getirilmesinden kaygı duyduğumuzu da ifade etmek isterim. Türk iş dünyasının temsilcileri olarak, Gümrük Birliği'nin kapsamını genişletilirken, KKTC'deki Türk iş dünyasının ezilmesine göz yummamız söz konusu olamaz. Türkiye hava ve deniz limanlarını Güney Kıbrıs'a açmaya zorlanırken, Kuzey Kıbrıs'taki hava ve deniz limanlarına uygulanan ambargonun sürdürülmesi mevcut bir haksızlığın katmerlenerek devam ettirilmesi anlamına gelecektir ki, bu kabul edilemez."

TÜRKONFED, Başkanlar Konseyi'nde, İç Anadolu illerinde gerçekleştirilen "İÇASİFED Üyesi İller Kapsamında Karşılaştırmalı Sektör Analizi-Sorunların ve Görevli Üstünlüklerin Tespiti Araştırması" çalışmasının sonuçlarını açıkladı.

Sonuç bildirgesinde şu görüşlere yer verildi:

"Bölgelerin ve sektör yapılarının derinlemesine incelenmesi, görevli üstünlüklerin tespit edilmesi, potansiyellerin harekete geçirilmesi, tüm Türkiye'nin, istihdam yaratan, yurt sathına yayılan, sektörlerin gelişmesini teşvik eden sürdürülebilir ve hızlı bir büyüme sürecine geçmesi için elzem gözükmektedir"

Bölgedeki SİAD'ların katılımıyla gerçekleştirilen bu çalışmada şu saptamalar yapıldı:

"İç Anadolu'nun gelecekteki on yaldı önder ve görevli üstünlük taşıyabilecek sektörleri,

- Kentsel dokunun imar ve inşasına dayalı sanayi,
- Gıda, içki ve tütün sanayi,
- Metal ana sanayi,
- Metal eşya, makina, teçhizat, ulaşım aracı, ilmi ve mesleki aletler sanayi olarak belirlenmiştir.

Bu sektörlerin gelişmesi ve gelişmenin önündeki engellerin orta ve uzun vadede ortadan kaldırılabilmesi için;

- Teknolojik birikimsizlik ve Ar-Ge harcamalarının yetersizliği,
- Kayıtdışı, sigorta ve vergi yükleri,
- Yüksek temel girdi maliyetleri,
- Bürokratik engeller gibi sorunların giderilmesi gerekmektedir."

Üzüntüsüz Yaşama Sanatı

Epiktetos yirmi asır önce demiştir ki: "Kader önünde sonunda şöyle veya böyle günahlarımızın bedelini önümüze koyar. Görünen ya da görünmeyen zaman içinde herkes günahlarının bedelini öder. Ektiğini biçer.

Bunu bilen adam kimseye kızmaz, gücenmez, kimseyi aşağılamaz, kimseyi itham etmez, kimseyle nefret etmez, kimseye kin tutmaz. Bunu bilen adam karşılaştığı aksiliklere şaşmaz. Önüne çıkan maddi-manevi engellerin kendi günahlarından başka bir şey olmadığını bilir."

Düşmanlarınızı düşünmek için ayrıracığınız bir dakika bile düşmanlarınızdan daha değerlidir. Nefret ve intikam hissi size büyük zararlar verir.

Aristo şöyle diyor: "İdeal insan iyilik yapmaktan zevk alır. Kendisine iyilik yapırsa mahcubiyet duyar. Çünkü iyilik yapmak üstünlük işareti, bir iyiliğe muhtaç duruma düşmek zaaf işaretidir."

Karşılaşacağımız nankörlükten dolayı üzülmemek için hazırlıklı olalım.



Karşılık beklemeden iyilik yapalım.

Mutluluk minnet beklemekte değil, minnet gösterilmesinden rahatsızlık duyulacak olgunluğa erişmektir.

8 Özel Armağan

1) Dinleme... Ama gerçekten dinleyin. Kesmeden, hayal kurmadan, vereceğiniz cevabı düşünmeden... Can kulağıyla dinleyin.

2) Sevgi... Kucaklamalar, öpücükler, sırt sıvazlamalar ve el tutmalar konusunda cömert olun. Bu ufak hareketler, aile-

niz ve dostlarınıza olan sevginizi daha açık göstermenizi sağlayabilir.

3) Kahkaha... Fıkra anlatın, neşeli hikâyeleri paylaşın. Bu armağanınız "seninle birlikte gülmeyi seviyorum" anlamına gelir.

4) Yazılı bir not... Basit bir "Yardıma için teşekkürler" notu, ya da belki bir şiir... Kısa, elle yazılmış bir not bazen ömür boyu hatırlanır.

5) İltifat... Basit, içtenlikle söylenen bir söz ("Bu renk sana ne çok yakışmış", "Harika bir iş çıkardın", "Yemek nefis olmuş" gibi) karşınızdakinin içini aydınlatır.

6) İyilik... Her gün, rutininizi kırıp birisine hoş, nazik bir şey yapın.

7) Yalnızlık... Bazen tek istediğimiz yalnız kalmaktır. Bu anlara duyarlı olun ve ihtiyacı olana yalnız kalma armağanını verin.

8) Neşeli bir yapı... Birine tatlı bir söz söylemek gibisi yoktur. Selâm vermek veya teşekkür etmek o kadar zor mu?

Başarılı Olmak...

Başarı deyince aklımıza farklı şeyler gelir. Toplumun gözünde başarı iyi maddi gelir getiren bir kariyer, büyük lüks bir ev, lüks bir arabadır.

Aslında bunlar başarılı olmanın tanımı değildir. Aşağıda Ralph Waldo Emerson'ın başarı tanımına kulak verelim:

BAŞARI: Sık sık gülmek ve çok sevmektir. Akıllı insanların saygısını ve çocukları sevgisini kazanmaktır. Dürüst eleştirmenlerin onayını almak; sahte dostların arkadan vurmaları-

na dayanmaktır. Güzeli sevmektir; herkesteki en iyiyi bulmaktır; karşılık beklemeyle hiç düşünmeden kendiliğinden vermektir; geride ister sağlıklı bir çocuk, ister kurtarılmış bir ruh, ister bir parça yeşil bahçe, ister iyileştirilen bir sosyal durum bırakarak dünyanın iyileşmesine katkıda bulunmaktır. Gönölünce eğlenmek ve gülmek; kendinden geçerek şarkı söylemektir. Tek bir kişi bile olsa, birinin sizin varlığınıza otürü daha rahat nefes aldığını bilmektir. İşte bu BAŞARILI OLMAK'tır.



Kayıtlı ekonomi ve gelir dağılımı

Hasan PANAYIR
İktisatçı



Ülke ekonomisinde elde edilen gelirin bireyler ve üretim faktörleri arasında bölünmesine gelir dağılımı diyoruz. Gelirin kişiler arasında bölünmesine kişisel gelir dağılımı, üretim faktörlerine göre dağılıma ise fonksiyonel gelir dağılımı denir.

Ülkemizin yıllardır en büyük sosyal ve ekonomik sorunlarının başında gelir dağılımında yaşanan dengesizlik ve adaletsizlik gelmektedir. Sorun özellikle 1980'li yıllardan bu yana artmış ve düzeltme yolunda uygulanan ekonomik politikalar sorunu çözmeye yetmemiştir. Bugün aynı sıkıntı artarak devam etmektedir. Yani belirli kişi veya grupların yoksullaşmasına ve buna karşın bazı kişi ve grupların aşırı derecede varlık sahibi olmasına izleyici kalınmaktadır. Yoksullaşan bireyler ülke nüfusunun yüzde seksenlerini bulup aşarken; aşırı varlık sahibi olanlar ülke nüfusunun içinde küçük bir azınlık olmaktadır. Diğer bir deyişle ülke nüfusunun yüzde yirmilerini oluşturan yüksek refah düzeyine sahip kısmı ülke gelirinin yarıdan fazlasını kullanırken; kalan yüzde seksen nüfus ülke gelirinin ancak yüzde otuz civarındaki kısmından pay alabilmektedir. Bu veriler fonksiyonel gelir dağılımı açısından da farklı değildir. Son yıllarda ücretli gelirler enflasyonun altında artarak reel satın alma gücünü yitirmiştir. Küçük esnaf ve tarım sektörü çalışanlarının gelirleri de aynı şekilde olumsuz etkilenmiştir yaşananlardan.

Yanlış uygulamalar ve uygulanmayan çözümler nedeniyle bir zamanlar orta gelir

grubunda yer alan ücretliler günümüzde düşük gelir grubundadırlar. Aynı durum tarım ve hayvancılık sektöründe de; ürün satış fiyatları enflasyon altında belirlenirken, üretim maliyetleri enflasyonun çok önünde gitmiş ve bu gruptaki bireyler-aileler de hızla yoksullaşmışlardır. Yine ülkede toplanan dolaylı vergilerin dolaysız vergilere oranla fazla olması ve bunun artarak devam etmesi de gelir dağılımı bozulğunu daha çok arttırmaktadır. Bütün bunlar toplumumuz tarafından bilinen, konuşulan ve kabullenip izleyici olarak kalmaktan başka bir şey yapamadığımız gerçekler. Sorun, sonuçları kimi nasıl ne kadar etkiliyor hepimiz biliyoruz.

Bu süreçte vergiyi de dengeli ve adil,yaygın toplayamıyorsunuz doğal olarak. Düşük gelir grubunda yer alan bireyler, yani küçük esnaf ve sanayici kendilerinden daha fazla gelir elde eden kişi ve kurumlarla rekabet edebilmek, onların refahına ulaşabilmek uğruna kayıt dışı ekonomiye yönelmekte; sigortasız işçi çalıştırmakta, belge düzenlemekte ve ödemesi gereken beyana dayalı dolaysız vergiyi ödememektedir. Diğer bir kesim de bütünüyle kayıtsız çalışabilmekte veya kayıtlı olduğu halde mevzuat açıkları, sektör özellikleri vb.'den yararlanarak istediği kadar vergi verebilmektedir. Sonuçta yine devlet dolaysız vergilerde toplayamadığı vergi açığını/kaçağını dolaylı vergilerin oranlarını artırarak kapatmaya çalışmaktadır. Bu doğrudan tüketiciye yansıdığı için zaten düşük gelir grubunda yer alan insanların daha da yoksullaşma sürecini hızlandırmaktadır.

Kayıt dışı ekonomiyi önlemek yolunda alınan önlemler yeterli olamamaktadır. Belirli rakamı aşan ödemelerin çek veya banka kanalı ile yapılması gibi önlemler veya vergi incelemelerinde ödeme konusunun önem kazanması, uygulanan cezaların kayıt dışı ile mücadelede yetersiz kalmaktadır. İktisat Fakültelerinde bir ülke ekonomisinde uygulanan kanunların, ekonomi politikalarının, vergi uygulamalarının amacına/başarıya ulaşabilmesi için bunlara toplumun her katmanının katılması ve sahiplenmesinin şart olduğu öğretilir. Doğrusu da budur, olumlu sonuçlar ancak bu şekilde alınabilir. Vergiyi sürekli aynı kişi ve grup ve bölgelerden aldığınız zaman sonucun ne olduğunu belirttik. Az ya da çok herkesin, her kesimin ödeyebileceği ve belge düzeni açısından uygulayabileceği, anlaşılır politikalar üretmek-uygulamak sorunun çözümü açısından kaçınılmazdır. Devlet ülkenin bölgeleri arasında da belge düzeni uygulamasına aynı yaklaşımı göstermelidir. Ülkenin her kesimi zincirin kaçınılmaz olarak parçası olmalıdır. Yoksa sonuç almanız,başarmanız olanaklı olmaz.

Ülke ekonomimizin sıkıntılı yollardan geçtiği günümüzde; yolumuzdaki engelleri toplumun bütün bireyleri birlikte kaldırmak zorundayız. Bunu da mantıklı, adil, uygulanabilir politikaları uygulamaya koyacak devletin sağlaması, organize etmesi gerekmektedir. Umarız yaşayacağımız günler gelir dağılımının adil dağıldığı günler olur..



IŞIK ELEKTRİK

Mühendislik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Schneider
Electric



EL-Bİ



Merlin Gerin

Modicon

Square D

Telemecanique



SENA
K A B L O

YETKİLİ BAYİİ

SIEMENS



GAMAK

MOTORLARI
YETKİLİ BAYİİ



PHILIPS



Ahisinan Cad. Yeni Kaleiçi Çarşısı No: 4 / 44 **DENİZLİ**
Tel. : 0(258) 242 09 66 - 242 19 32 - 242 20 00
Telefax: 0(258) 265 40 19 E-mail : elektrik@isik.info

Genel Ürün Güvenliği Semineri



BASİFED'in Avrupa Komisyonu Uzmanlık Merkezi ve ATAUM - Ankara Üniversitesi Avrupa Toplulukları Araştırma Merkezi ile ortaklaşa düzenlediği "Genel ürün Güvenliği Semineri", derneğimiz BASİAD ve DESİAD'ın evsahipliğinde Denizli'de yapıldı.

DTO Konferans Salonu'nda yapılan seminerinin açılış konuşması BASİAD Başkan vekili İzzet Arpacı tarafından yapıldı. Arpacı konuşmasında özetle şunlara yer verdi: "Çanakkale'den Antalya'ya kadar 13 ili kapsayan Batı Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren, aralarında BabadağlıSİAD ve DenizliSİAD'ın da bulunduğu 19 SİAD ve Sektörel Derneği bünyesinde toplayan; BASİFED- Batı Anadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu- muz aynı zamanda Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu TÜRKONFED'in de kurucu üyesidir. Federasyonumuz BASİFED faaliyetlerinin önemli bir kısmını, özellikle 17 Aralık 2004 tarihinden bu yana, temsil ettiği iş dünyasının AB sürecine intibakını kolaylaştırmaya ve hızlandırmaya yönelik çalışmalara yoğunlaştırmıştır. Bu bağlamda geçtiğimiz yıl yine Denizli'de ikincisini gerçekleştirdiğimiz AB ile müzakere başlıklarından biri olan KO-Bİ'lerimize yönelik "AB Yolunda Türk KO-Bİ'leri" başlıklı seminerlerimizi görev bölgemizin diğer illerinde de başarıyla ve büyük katkılarla gerçekleştirdik.

Bu kez yine aynı konsept kapsamında, bilhassa sanayicilerimizin ve AB ülkeleriyle ihracat, hatta ithalat bağlantıları olan veya olabilecek sektörlerimizin ve AB müktesebatına uyumlarının sağlanması; ayrıca gerek üretimde gerekse dış ti-

caret faaliyetlerinde kalite ve rekabet güçlerini arttırabilmeleri için bugün burada dördüncüsünü yapacağımız "Genel Ürün Güvenliği" konulu semineri; AB Komisyonu'nun Türkiye'de Kalite Altyapının Desteklenmesi Projesi kapsamında Avrupa Komisyonu Uzmanlık Merkeziyle beraber gerçekleştirmekteyiz.

Söz konusu Seminerlerimizden ilkinin 3-4 Ekim 2005 tarihlerinde İzmir'de, ikincisini 23-24 Şubat 2006'da Antalya'da, üçüncüsünü, geçtiğimiz 20-21 Mart 2006'da Balıkesir'de yaptık. Bu seminerlere katılan 150'ye yakın işletme sahibi ve profesyonellere "sertifikalarını" dağıttık. Bu seminerler dizisinin dördüncü ve sonuncusunu bugün ve yarın burada yapacağız."

Üst düzey yönetici ve teknik elemanların katıldığı semineri 45 katılımcının iki gün boyunca büyük bir ilgi ve ciddiyetle takip ettiği görüldü ve 45 katılımcıya ATAUM onaylı sertifikaları verildi. Dördüncüsü yapılan ve toplam 150 kişinin sertifika aldığı bu seminerlerde en yüksek ikinci katılımın Denizli'de olması ve 45 katılımcının sertifika alması ilimiz açısından gayet memnuniyet vericiydi.



Dünyaya hakim olmanın bir yolu da,

İnternet

İnternet mucizesi günümüzde her eve, her ekrana yansımış, insanların küçük bilgisayar ekranlarından bütün dünyaya hakim olmalarına olanak vermiştir. Ancak her sistemin oluşumu gibi internet ağının dünya çapında gelişimi de uzun bir zaman gerektirmiştir. İnternetin varoluşu 1969 yılında Amerikan Federal Hükümeti Savunma Bakanlığı'nın araştırma ve geliştirme kolu olan DARPA'nın (Defence Advanced Research Project Agency) farklı yerlerdeki bilgisayarlarını birbirine bağlamak için kurduğu ağa dayanmaktadır. Amerikan Savunma Bakanlığı'nın kurduğu "paket anahtarlama ağı sistemi" ARPA-NET'ten sonra çeşitli araştırma kurumlarının çalışmaları ve bu ağa dahil olmaları ile internet dünyayı saran bir kimliğe bürünmüştür. 1970'li yıllarda Harvard Üniversitesi'nin Ethernet çalışmaları yerel alan ağının kurulmasına imkan vermiş, 1986 yılında da NFSNet (National Science Foundation) tarafından ilk internet omurga ağı oluşturulmuş ve internet ticari kullanımlar dışındaki kullanıcıların hizmetine sunulmuştur. Daha sonra internet üzerindeki bilgelere ve dosyalara hızlı erişim sağlanabilmesi için çalışmalar yapılmış ve 1991 yılında www (World Wide Web) çılgınlığı yaşanmaya başlanmıştır. CERN (European Laboratory for Particle Physics) tarafından kurulan www protokolünü takiben Netscape ve Explorer gibi taşıyıcılar geliştirilmiştir.

İnternet, bir yandan kişisel iletişimi büyük ölçüde kolaylaştırırken, bir yandan da gerek kültürel, gerek sosyolojik, gerek tarihsel ve gerekse diğer bilimsel bilginin paylaşımını birim zaman içinde inanılmaz oranda hızlandırmıştır. Bu durum bilimsel çalışmaların paylaşım oranına paralel bir şekilde bilimsel çalışmaların sayısını da arttırmış ve bu paylaşım günlük yaşamdan uzak araştırmalarına kadar birçok alanı etkisi altına almıştır. İnternet aynı zamanda ekonomi alanında da bir devrim yaratmıştır. Mikro düzeyde firmalar arasındaki bilgi alışverişi hızlanırken, makro düzeyde e-devlet modeliyle elektronik ekonomi sistemi oluşturulmaya başlanmıştır. Bu durum finans sektörünü etkilemiş, bireysel bankacılıkta baş döndürücü

gelişmeler yaşanmıştır. Firmalar için internetin varlığı, hammadde tedarikinden reklama, sipariş sisteminden üretim sistemine kadar birçok alanda yapılan aktivitelere hız kazandırmıştır.

Türkiye'de internet çalışmaları Ege Üniversitesi'nin kurduğu Türkiye Üniversitesi ve Araştırma Kurumları Ağı ile başlamış ve ilk internet bağlantısı, 12 Nisan 1993 tarihinde ODTÜ'den kurulan hatla Washington'la gerçekleştirilmiştir. ODTÜ ve Bilkent Üniversiteleri tarafından aynı yıl ilk Türk web siteleri yayına verilmiş, 1994 yılında da ilk servis sağlayıcı "tr.net" hizmete girmiştir. Günümüzde "tr" uzantılı web sitesi sayısı yaklaşık 71 bindir. Türkiye'de bilgisayar kullanımının ve bilgi teknolojilerinin gelişimi daha çok üniversiteler, dernekler ve özel sektör sayesinde olmuştur. 1971 yılında kurulan Türkiye Bilişim Derneği bu konuda önemli çalışmalar yapmaktadır.

İnternet günümüzde hemen hemen dünyanın her noktasında kullanılmakta, ancak aktif yaşamdaki rolünün en yüksek olduğu ülkeler arasında ABD, Japonya, İngiltere, Almanya ve Fransa yer almaktadır.

2002 yılının verilerine göre, dünyadaki web sitelerinin %56.4'ü İngilizce, %7.7'si Almanca, %5.6'sı Fransızca ve %4.9'u Japonca'dır. Dünya nüfusunun yüzde 13.9'u internet kullanırken, Türkiye'de İnternet kullanım oranı %8.2'dir. Ülkemizde 2000 yılında internet kullanan kişi sayısı 2.000.000 iken, 2005 yılında bu rakam 6.000.000'a yükselmiştir. Orta Doğu ülkeleri arasında İsrail %43.4'lük internet kullanım oranıyla ilk sırada yer almaktadır.

İnternet World Stats'tan alınan bilgiye göre dünyanın çeşitli bölgelerindeki internet kullanım oranlarını gösteren tablo yukarıda yer almaktadır.

İletişim çağında, iletişim mekanizmasını güçlü tutan ülkeler gelişme ve modernleşme yönündeki yeniliklere bir adım daha yakın olacaklardır. İnternet olanaklarından maksimum düzeyde yararlanan ve teknolojik gelişimin gözbeBeyi olarak görülen interneti özümseyen firmalar, gerek ürün kalitesi, gerek pazarlama olanakları, gerekse kurumsal yapıya kavuşma çabasında uluslararası arenada yere daha sağlam basacaklardır.



BÖLGELER	NÜFUS (2005)	İNTERNET KULLANIMI	İNTERNET KUL. YÜZDESİ
Afrika	900.465.411	13.468.600	1,50 %
Asya	3.612.363.165	302.257.003	8,40 %
Avrupa	730.991.138	259.653.144	35,50 %
Orta Doğu	259.499.772	19.370.700	7,50 %
Kuzey Amerika	328.387.059	221.437.647	67,40 %
Latin Amerika	546.917.192	56.224.957	11,30 %
Avustralya	33.443.448	16.269.080	48,60 %
TOPLAM	6.412.067.185	888.681.131	13,90 %



BASİAD, yeni hizmete giren Basın Merkezi'ni ziyaret etti



Değerli Basın Mensupları,
Basın Merkezi'nizin hayırlı olması dileği ile hepinizi saygıyla selamlıyoruz. Ayrıca katılımınızdan dolayı teşekkür ediyoruz.

Sevgili Arkadaşlar,

21 - 23 Aralık'ta Denizli'de derneğimiz Babadağlı Sanayici ve İşadamları Derneği - BASİAD ev sahipliğinde gerçekleştirilecek olan zirve Denizli'miz açısından çok önemli olup, eksikliği hissedilen lobi oluşturma çabalarımıza ve ayrıca reklam-marka yaratma çalışmalarımıza güç katacağına inanıyoruz.

Değerli Arkadaşlar,

Bünyesinde 6 federasyon, 65 dernek ve 7.500 iş insanı barındıran Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu - TÜRKONFED üyeleri yaklaşık 143 milyar dolarlık bir iş hacmi oluşturmakta ve 1 milyonu aşkın kişiye istihdam sağlayıp, 42 milyar dolardan fazla ihracat yapmaktadır.

Daha önce sekiz zirve gerçekleştiren Türkiye Sanayici ve İşadamları Dernekleri - TSP yeniden yapılanma sonucunda TÜRKONFED adını almış olup ilk zirvesini Denizli'de yapacaktır. Tüm Denizlili sanayici ve işadamlarının maddi ve manevi desteği ile bunu başaracağımıza yürekten inanıyoruz.

Değerli Arkadaşlar,

TÜRKONFED, zirvelerin ana başlığını "Yeni Sanayi Perspektifleri" olarak belirlemiştir. Ve bu ana başlığın altında her yıl o yıla özgü ana başlıkla uyumlu bir tema yerleştirilmesine karar vermiştir. Bu yılın ana teması reel sektör tekstilinde bulunduğu durum ve sıkıntılardan dolayı "Tekstil ve Konfeksiyonun Geleceği'dir. Bu kapsamda altı aydan bu yana yapılan çalışmalar ve anket sonuçları zirvenin bildiri metninin ana yapısını oluşturacaktır. Araştırma ve çalıştırmalarda ana konu Tekstil Sektörü, diğer sektörlerin katkıları (14 sektör) ve diğer sektörlerden etkilenme oranları üzerine olmuştur.

TÜRKONFED 9. Girişim ve İş Dünyası Zirvesinde tartışılacak konuların ve hazırlanacak bildiri metninin tüm sektörel ve bölgesel derneklerimizin üyelerinin ortak

görüşlerini yansıtıyor olması gerçeği ile zirve araştırma çalışmaları, hazırları katılımlı yöntem teknikleri uygulanarak gerçekleştirilecektir.

Değerli Basın Mensubu Arkadaşlarımız, Zirvenin 3. gününde öğleden sonraki bölümde, Denizli bölgesinde tekstil ve konfeksiyonun ihtiyaç ve hedefleri ile alternatif sektörler konusunda bir panel düzenlenmiştir. Ulusal basının önemli kalemlerinin davet edileceği Pamukkale'de çalışma gruplarının son şeklini vereceği rapor ve bildiri metni kaleme alınacaktır. Zirve cuma günü Pamukkale Üniversitesi Kongre Merkezinde bakan, milletvekilleri, protokol, TÜRKONFED ile BASİAD başkanları ve tüm SİAD başkanları, Denizlili sanayici, iş insanları ve girişimciler ile ulusal ve yerel basının hazır bulunduğu konferans ile sona verecektir.

Değerli Basın Mensupları,

Ekte TÜRKONFED'in yapısı şema olarak gösterilmiş ve daha önceki zirvelerin konuları ve yerleri belirtilmiştir. Araştırma çalışması ve raporunda;

Sektörlerin göreceli rekabet üstünlüklerinin de yer aldığı bir durum tespit çalışması, Tekstil sektörünün durumu ve öngörülen geleceği,

Sektörler arası yakınlık haritası,

Tekstil sektörünün sektörel yakınlıklar

BASİAD Yönetim Kurulu, 14 Aralık 2005 Çarşamba günü yeni açılan Denizli Basın Merkezi'ne "hayırlı olsun" ziyaretinde bulunarak kahvaltılı bir basın toplantısı düzenledi. Yönetim Kurulunun tamamının katıldığı toplantıda, 21-23 Aralık'ta BASİAD ev sahipliğinde yapılacak zirvenin önemi ve Denizli'ye olacak yararlarından bahsedilerek, basına ve kamuoyuna bir basın bildirisiyle açıklamalarda bulunuldu

bağlamında konumlandırılması,

Tekstil sektörü perspektifinden sektörel kümeler,

Tekstil sektörünün yeniden konumlandırılmasına ilişkin yol haritası,

Alternatif sektörler önerisi,

Sanayicinin üstleneceği sosyal sorumluluklar, başlıkların irdelendiği görülecektir.

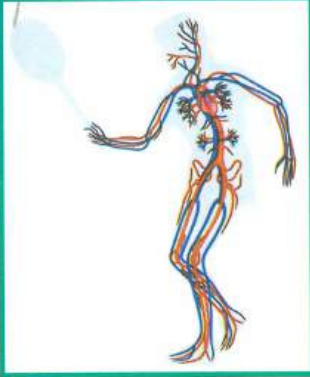
Sevgili Arkadaşlar,

Zirvenin her aşamasında sizleri aramızda görmek istiyoruz ve katılacağınıza inanıyoruz. Bu zirvenin Denizli sanayicisine, Denizli'mize ve reel sektör ile ilişkili tüm sektörlerle hayırlı olmasını diler, saygılar sunarız.

BASİAD Yönetim Kurulu



Kalp krizi nedir?



Kalp krizi, kalbinizi besleyen kan damarlarındaki daralmaların (damar sertliği), zaman içinde tam bir tıkanıklığa dönüşmesi sebebiyle oluşur. Kalbi veya beyni besleyen damarlar, kolesterol (kan yağları), diğer yağlar, kalsiyum ve kandaki bazı maddelerin birleşerek oluşturdukları tabakalar (plaklar) yüzünden daralabilir. Damarlardaki bu daralmalar damar sertliğine (ateroskleroz) yol açar.

Oluşan tabakanın boyutu büyüdükçe kan akımı azalır. Kalp kası normal çalışmasını sağlayacak miktarda oksijen alamaz hale gelir. Bu durumda göğüste, boyun ve sırtta "sıkışma ve nefes alamama hissi" adı verilen bir ağrı hissedilebilir. Bu ağrı, bir sıkıntı veya stres haliyle birlikte yaşanır ve genellikle birkaç dakika içinde geçer. Eğer kalp damarları ile kalbe yeterince oksijen sağlanıyorsa kalp sorunsuz bir şekilde atmaya devam eder. Kalp damarlarının bazı bölümleri tıkanığında ise kalp damar hastalığı (koroner arter hastalığı) (KAH) oluşur. Bu durumda kalbe gelen kan akımı azalır. Eğer kan akımı uzun süre tamamen kesilirse kalp krizi (miyokard infarktüsü) (Mİ) meydana gelir ve kalp kası zarar görür.

Kalp krizi hakkındaki gerçekler:

Kalp krizi dünyanın en öldürücü hastalıklarından biri olmaya devam etmektedir. Her yıl, AB ülkelerinde 600.000 kişi ve 1.1 milyon Amerikalı bir kalp krizi geçirmektedir ve bu hastaların %25-38'i bir yıl içerisinde krizin tekrarlanması ile hayatını kaybetmektedir. Acil servislere kalp krizine yönelik tedavilerde ilerleme sağlanmakla birlikte, kalp krizinin akut (acil) fazını sağ atlatan kişilerde kalıcı kalp hastalıkları meydana gelmektedir. Yüksek kan basıncı, kalp krizleri için önemli bir risk faktörüdür.

Kalp krizi belirtileri nelerdir?

- Geçmeyen göğüs ağrısı
- Kesik kesik soluk alıp verme
- Baş dönmesi, baygınlık
- Alışılmadık halsizlik veya güçsüzlük
- Hızlı ve düzensiz kalp atımı

Kalp krizi için riskler nelerdir?

Değiştirilemeyen riskler

Yaş
Cinsiyet
Kalıtım

Değiştirilebilen riskler

Hipertansiyon (kan basıncı yüksekliği)
Kan yağlarının yüksekliği (Hiperlipidemi, hiperkolesterolemi)
Damar sertliği
Pasif yaşam
Sigara
Stres
İlerleyen yaş

Yaş

Yaş söz konusu olduğunda risk gruplarını şöyle sıralayabiliriz;
45 yaş üstü erkekler
55 yaş üstü kadınlar (özellikle menopoza dönemine girmiş ise)

Cinsiyet

Baba veya erkek kardeş 55 yaşından önce, anne veya kız kardeş 65 yaşından önce kalp hastalığından ölmüş ise

Acil durumda bunları yapın

Kalp krizi menopoz öncesi kadınlarda daha az görülürken, menopoz döneminden sonra kadınlar ile erkeklerin oranı eşitleniyor. Göğüste ağrı, terleme, bulantı, omuza hatta çeneye kadar vuran ağrı kalp krizinin habercisi. Bu şikayetler varsa hiç vakit kaybetmeden bir ambulans çağrılmalı ve en yakındaki donanımlı kalp merkezine gidilmeli. Ancak kişi, kalp krizinden şüpheleniyorsa ambulans beklerken şunları yapmalı: Aspirin çiğnemeli, uzanmalı ve istirahat etmeli, derin derin nefes almalı ya da kuvvetli bir şekilde öksürmeli. Ülkemizde tek bir telefonla ulaşılabilircek belli bir kalk merkezi olmadığı için herkesin oturduğu yere en yakın merkezin telefonunu bilmesi de hayati önem taşıyor.

Ailede koroner kalp hastalığı öyküsü. Sayet ailenizde genç yaşta kalp krizi geçirmiş biri varsa bu kalıtsal olabilir ve bu durumda sizin için söz konusu olabilecek herhangi bir riski gözden geçirmek üzere doktorunuza başvurmak en doğrusu olacaktır.

Yüksek tansiyon

Tansiyon, kanın vücutta dolaşırken kalbin pompalama eylemi ve damar duvarlarının bu kan akımına gösterdiği direncin bir sonucudur. Tansiyonunuzun yüksek olduğunu doktorunuz ölçümleme yaparak tesbit edebilir. Belli bir sürece yayılmış bu ölçümlerde kan basıncınız sürekli yüksek çıkıyorsa yüksek tansiyon riski altında olmanız muhtemel bir durumdur. Bu da koroner kalp hastalığı için önemli bir risk faktörü oluşturur. Doktorunuzun önerileri ışığında düzenli egzersiz yaparak, belli bir diyet takip ederek gerektiğinde ilaç tedavisi uygulayarak bu durumu kontrol altında tutmak elinizdedir.

Kolesterol

Temel bir vücut yağı olan kolesterol, çeşitli besinlerde bulunmasının yanı sıra çeşitli vücut dokularında da üretilir. Bu nedenle kan içinde bir miktar kolesterol bulunur. Bu miktarın yüksek olması damar duvarlarında yağ birikimine dolayısıyla daralmaya neden olduğundan önemli bir risk faktörü oluşturur. Özellikle koroner kalp hastası iseniz kolesterolünüzün 200 ml. üzerine çıkmaması ve kontrol altında tutulması gerekir. Bunun için doktorunuzun gözetimi altında lifli yiyeceklerden (taze meyve ve sebze) ve doymamış yağlardan bir beslenme ve egzersiz programı uygulamanız doğru olacaktır. Bu program sonunda kolesterolünüz hala kontrol altına alınamamışsa yine doktorunuzun gözetimi altında ilaç kullanmanız gerekebilir.

Sigara kullanımı

Sigara kullanımının damar yapısında yaptığı bozukluklar ile koroner kalp hastalığı riskini 2-3 kat arttırdığı bilimsel ara-

tırmalar sonucu doğrulanmıştır. Bu yüzden kalp krizi geçirmişseniz, by-pass olmuştunuz ya da anginadan şikayetiniz varsa sigara kullanmamak en doğru ve sağlıklı yol olacaktır. Sigarayı bırakmak konusunda doktorunuzun önerilerini göz ardı etmeyiniz.

Şeker hastalığı (diyabet)

Kan şekeri düzeyinin yüksekliğine bağlı olarak ortaya çıkan şeker hastalığında bu düzey kontrol altında tutulmadığında koroner kalp hastalığı da dahil olmak üzere pek çok hastalık için risk faktörü var demektir. Doktorunuzun önerdiği bir diyet eşliğinde kan şekerinizin gereken oranda tutulmasını sağlayacak bir tedavi uygulanması elinizdedir.

Stres

Yaşam içinde çeşitli nedenlerle vücudumuzun aşırı fiziksel, zihinsel ve duygusal çalışmasına bağlı olarak epinefrin (adrenalin) salgılanması uyarılabilir. Aşırı salgılama strese bağlı gelişir. Zaman zaman olması normaldir ama bu, devamlı bir hale gelirse fizyolojiyi aşırı zorlamadan ötürü koroner kalp hastalığı için bir risk faktörü oluşturur. Stresle başa çıkmak elinizdedir. Bunun için stres yaratan nedenlere karşı kendiniz bir telkin programı oluşturabileceğiniz gibi profesyonel yardıma hasta meditasyona başvurabilirsiniz.

Aşırı kilo

Fazla kilolar kolesterol artışı, şeker hastalığı ve yüksek tansiyon gibi önemli risk faktörlerini tetikleyeceğinden koroner kalp hastalığı oluşumu için önemli bir tehlikedir. Aşırı kiloları kontrol etmek bir uzman yardımıyla daha da kolaylaşacaktır. "Kilolar tansiyon ve şeker hastalığına yakatlık eder."

Egzersiz eksikliği/hareketsizlik

Düzenli uygulanan egzersiz programları vücut direncini artırır, kilo vermeye, tansiyon ve kolesterol düzeylerini düzenlemeye yardımcı olur. Doktorunuzun tavsiyeleri eşliğinde sağlık durumunuza göre egzersizi yaşamınızın bir parçası haline getirebilmeniz koroner kalp hastalığı riskinizi büyük ölçüde kontrol altında tutacaktır. Hipertansiyon (kan basıncı yüksekliği) kalp krizi için önemli bir risk faktörüdür; Kan basıncı, kanın damar çeperlerine uyguladığı gücü ifade eder. Kan basıncı yükseldiğinde kan damarları zarar görür ve kalp krizi veya felç geçirme riski yükselir. Kan basıncının düzenli olarak ölçülmesi gereklidir. Yüksek kan basıncı hipertansiyon olarak adlandırılır. Hipertansiyon kontrol altında tutulduğu sürece kalp hastalığı oluşma riski azalır.

Koroner Kalp Hastalığı tanısında kullanılan yöntemler nelerdir?

KKH tanısında kullanılan yöntemler sırasıyla;

- doktor muayenesi
- kan tahlilleri
- EKG (elektrokardiyografi),
- efor testi

- ekokardiografi,
- holter monitörizasyonu,
- koroner anjiyografi
- SPECT (myokard perfüzyon sintigrafisi)
- İçlerinden koroner anjiyografi, en kesin tanı yöntemidir

Koroner Kalp Hastalığı nasıl tedavi edilir?

Koroner kalp hastalığı, kronik ve ilerleyici bir hastalık olduğundan ömür boyu tedavi gerektirir. Koroner Anjiyografi sonrası, doktorunuz size damarlarınızın normal olduğunu söyleyebileceği gibi,

- ilaç tedavisi,
- balon tedavisi (PTCA),
- ameliyat (koroner by-pass)

gibi tedavi seçeneklerinden birini önerebilir.

Kalp krizinden korunmak için ne yapılmalı?

Obezite (aşırı şişmanlık) kalp krizine yol açan risk faktörleri arasında en kolay çözüm bulunabilen konudur. Kolesterol seviyenizi ölçtürün. Toplam kolesterolün yanı sıra HDL, yani iyi kolesterol ve LDL kötü kolesterol oranlarını da öğrenin. Kötü olanı yani LDL'yi 100'ün üzerinde tutmaya çalışın. Bu özellikle 65 yaşından önce kalp krizi geçirmiş bir akrabanız varsa, daha da önem kazanıyor. Üçüncüsü ve en kolay olanı ise günde altı- sekiz bardak su için. Masanızın üzerinde sürekli olarak su bulundurun. Son yapılan bir araştırmaya göre, günde beş bardağın üzerinde su içenlerde kalp krizi geçirme oranı yarı yarıya azalıyor. Son tavsiyemiz ise, hayatınıza bir amaç kazandırın. Ruhsal sağlığınız kalp sağlığını çok yakından ilgilendiriyor. Yalnız yaşamının kalp ameliyatı sonrasında tablonun kötüye gitmesi açısından başlı başına bir risk faktörü oluşturduğunu biliyoruz. Yani, kalbinize atmaya devam etmesi için bir neden yaratın. Ayrıca:

■ İlaç kullanımı

Diyet ve egzersizin kan basıncı kontrolü için yetersiz kaldığı durumlarda bir veya daha fazla ilaç kullanılması gerekli olabilir. Tansiyon düşürücü ilaçların yaşam boyu düzenli olarak kullanılması gerektiği unutulmamalıdır.

■ Diyet

Sodyum, sofra tuzunun yanı sıra konservelede, işlem görmüş veya hazır besinlerde yüksek miktarda bulunur ve kan basıncının yükselmesine sebep olur. Günlük tuz tüketimimizi bir silme tatlı kaşığı ile sınırlayın. Yemeklerinizi tuz yerine limon, soğan, sarımsak, taze bitkiler ve baharatlarla lezzetlendirin. Doymuş yağlar ve kolesterolün fazla miktarda tüketimi, koroner kalp hastalıkları ile yakından ilişkilidir; dolayısıyla ikisinin de sınırlandırılması gerekir. Tam yağlı süt ve süt ürünleri ile yağlı etlerin tüketiminden kaçının.

■ Kilo kontrolü

■ Fiziksel aktivite

■ Stresten uzak bir yaşam

■ Sigarasız bir yaşam

Göğün yedinci katında neler var?

Ölüp cehenneme giden bir adam hakkındadır bu öykü. Şeytan bu adamı nefis yemek kokuları gelen bir odaya götürür. Odanın ortasında büyük bir tencere ve çevresinde oturan insanlar vardır. Bu çok zayıf, bir deri bir kemik kalmış insanlar acıyla inlemektedir. Cehenneme yeni gelen bu adam tencerenin çevresindeki insanların ellerinde kepçeye benzer, uzun saplı kaşıklar görür. Kaşıklar ellerine bağlıdır. Kaşığı tencereye daldırabilmekte ama hiçbir şey yiyememektedirler. Çünkü kaşıkların sapı o kadar uzundur ki, ellerindeki kaşıkları bir türlü ağızlarına götürememektedirler...

Lütfen der adam 'bana bir de cenneti gösterir misin?

Elbette der şeytan; "Sonsuzlukta birkaç dakikanın ne önemi var" der ve onu cennete götürür.

Adam cennete girince hem çok şaşırır hem de kafası karışır. Gördüğü manzaranın cehennemdekinden hiçbir farkı yoktur. Yalnızca insanlar mutlu ve sağlıklıdır, kahkahalarla gülmektedirler.

"Anlayamadım der. Herşey aynı, herkesin ellerine bağlı uzun saplı kaşıklar var ve hepsi de bir tencerenin çevresinde oturuyorlar. Farklı olan nedir? Neden burası cennet"

Şeytan adamın sorusunu yanıtlamaz. Tam çıkarken, adam başını bir kez daha çevirir ve olan biteni anlar.

Herkes ellerindeki uzun saplı kaşıklarla birbirlerini beslemektedir.....! :)

Sonuç olarak, "Hepimiz bir bütünün parçasıyız ve hepimizin bir başkasına gereksinimi var..! Hepimiz birbirimizin tek kanatlı meleşiyiz.

Uçabilmemiz için kucaklaşmamız gerekir"



NOT: Bu öykü Dr. John M. Eades'in "Göğün yedinci katı meleklerle yüksek gelmez" adlı kitabından alınmıştır.

Güzel sözler...

- ✿ "İnsanları mantıklarını etkilemek yerine duygularına hitap ederek, onlarla ilişkilerinizde daha başarılı olabilirsiniz." **Paul P.Parker**
- ✿ "Hata yapmak insanca, affetmek tanrısalıdır." **Alexander Pope**
- ✿ "İşleriniz iyi gidiyorsa eğitim bütçenizi iki katına çıkarın, işleriniz kötü gidiyorsa dört katına." **Peters**
- ✿ "Eğer biz geçmişle bugün arasında bir kavgaanın çıkmasına izin verirsek, o zaman geleceği kaybedeceğimizi görürüz." **Winston Churchill**
- ✿ "Eğer standartlarınızı yükseltir, fakat onlara ulaşabileceğinize gerçekten inanmazsanız, daha şimdiden kendi kendinizi baltalamış olursunuz." **Robbins**
- ✿ "Dünün hataları yarının deneyimleridir." **Roberto Baggio**
- ✿ "Ders alınmış başarısızlık, başarı demektir." **Malcomb S.Forbes**
- ✿ "Dünyada üç çeşit insan vardır: Değişime imkan yaratanlar, değişimi gerçekleştirenler, onlara hayretle bakanlar." **John M.Richardson JR.**
- ✿ "Gidceğiniz yeri bilmiyorsanız, vardığınız yerin önemi yoktur." **P.Drucker**
- ✿ "Rüzgarın yönünü değiştiremiyorsanız, yelkenlerinizi değiştirin." **Max Depree**
- ✿ "Zaman zaman yanılğıya düşmüyorsanız, girişimde bulunmuyorsunuz demektir." **Peters**
- ✿ "Yaptığınız iş ve hizmetler karşılığında çalışanlarınızın heyecan duymadıkları sürece, müşterilerinizin heyecanlanma olasılığı son derece düşüktür." **Ernst&Young**

Babadağ'ın Nasreddin'leri



Av. B. Sait Portakal



Babadağ'ın kaymakamlarından biri bu muhtemelen Osman bey olabilir – üzerine alınmasın o olmayabilir sadece hikaye de olabilir – makamında başçavuş ile memleket meselelerini! görüşürken kucağında eşek yavrusuyla Hasan amca çarşıya doğru gidiyor....

Kaymakam, Başçavuş'a der ki.. "ben bu Babadağlı ya biraz sataşayım"

Başçavuş, Babadağlı' ları biliyor ya, lafin altında kalmazlar, Kaymakamı uyarmış. "aman Efendim, bunlar la uğraşılmaz size cevap verirler rezil, olursunuz bir şey demeyin" dediyse de, kaymakam;

bir şey olmaz. ben yıllarca mektep okudum. kültürlüyüm. cahil

bir Köylü Mehmet ağa mı beni lafta yenecek der."

Başçavuş buna rağmen kaymakamı durduracak balkona çıkmasını önleyek ama kaymakam ondan önce davranır balkona çıkar yapacağını yapar.

"Selamün aleyküm amca, hayrola! -kucağındaki eşeği kastederek- baba oğul nereye gidiyorsunuz?"

Hasan amca bakar, Başçavuşun arabası da orda. Muhtemelen başçavuş da kaymakam ın yanında. Hadi der, bu kaymakam yeni geldi, bizi tanımaz, laf atar da. O, niye buna mani olmadı, diye düşünür. Cevabı ikisine de yeter

"Mektebe Dermektebe yazdırmaya gidiyorum...."

"Çok okursa Kaymakam olur , az okursa başçavuş olur kereta diye".....



Bir albay, yanında Babadağlı bir er muhtemelen emiri , bir yaşlı kadın ve bir de torunu genç kız trende aynı kompartımanda yolculuk etmektedir.

Tren bir tünele girip kompartıman karardığı zaman, 'MUCUK' diye bir öpücük sesi gelir sessizliğin ortasında ve ardından kuvvetli bir 'SIİRRRRRAAK ! ' diye bir tokat sesi duyulur. Sonra tren tünelden çıkar

Yaşlı kadın; "Aferin! Delikanlı kızı öptü, kız da nasıl yapıştırdı tokadı" diye düşünür ve kafasını sallar.

Genç kız da; "Zevksiz herif bu yaşlı ninemde ne buldu ki , beni değil de onu öpmeye kalktı. Ama ninem de iyi yapıştırdı tokadı " diye düşünmektedir.

Albay ise "Ulan bizim ... er, kızı öptü, anladık da, tokadı niye biz yedik anlamadım " diye yanarken, Babadağ'lı er de içinden şöyle düşünmektedir:

"Ha ha . Aferin bana be, elimi öpüp nasıl yapıştırdım tokadı albaya..."



Babadağlının biri askerdeyken komutanı onu çağırır ve sorar :

"Düşman sana sağ taraftan saldırırsa ne yaparsın?"

"Sol tarafa kaçırım komutanım."

"Sol taraftan saldırırsa ne yaparsın?"

"Sağ tarafa kaçırım komutanım."

"Peki iki taraftan saldırırsa ne yaparsın?"

"Kusura bakmayın komutanım ama , bu düşmanların benden başka uğraşacak işleri yok mu?"



Ankara'da bir fakültede okumakta olan Babadağlı bir talebenin dersleri kötüye gitmektedir. Sonunda sınıfta kalacağını anlayınca, annesine bir telgraf gönderir :

-Sınıfta kalacağım, babamı hazırla. Babadağlılar biraz sinirli olu ya az dayak yiyecek aklınca.

Ertesi gün annesinden telgrafta cevap gelir :

-Baban zaten hazır oğlum, asıl sen kendini hazırla...

Babadağ da de iki kişi yaylada bağda çalışırken üzerlerinden bir uçak geçer. Biri yukarıya bakarak:

-"Bak Niyazi uçak geçiyor" der .

Öbürü hala işiyle meşgul:

-Ülen Selami elleme geçsin.



Denizli de Babadağlı Niyazi amca yı gençliğinde , bir şahitlik için hakim karşısına çıkarırlar.

Hakim sorar

"Nerede oturuyorsun?"

"Kardeşimle beraber oturuyoruz ."

"Kardeşin nerede oturuyor peki?"

"Bıbamlarla beraber..."

Sabır tükenen hakim, bu cevaplar karşısında hiddetlenerek bağırır:

"Peki baban nerede oturuyor?"

Niyazi amca şaşkın şaşkın cevap verir, bu hakim ne anlamaz adan yahu diyerek :

"Anlatamadım hakim bey, biz hep beraber oturuyoruz."



Küçük Babadağlı nın annesi akşam oğlanı hesaba çeker;

"Oğlum, dolapta iki sücük -pekmez ceviz sucuğu -vardı, neden bir tane kalmış ?

Karanlıkta öbürünü görememişim anne !



Hatice teyze televizyonda koşan atletleri görür ve sorar:

" Bu kızanlar , ne koşarlar böyle?"

torunu cevaplar :

"Nene bunlar koşucudur, başbakanlık kupası için koşarlar."

"E kupayı kime vereceklerdir?"

"Birinciye"

"Öbürlerine bi şey yok mu?"

"Yoktur."

"Öyleyse onlar niye koşuyo oğlum ?"

Batının Işıkları

Hamburglu Wolfgang Dircks, on sekiz katlı bir apartmanın bir dairesinde yalnız yaşayan 43 yaşında bir Alman vatandaşı idi. 1993 yılının sonlarında bir akşam evinde televizyon seyredirken öldüğünde, komşularının bundan haberi olmadı. Ertesi gün de kimse fark etmedi Wolfgang'ın öldüğünü.

Ertesi hafta, ertesi ay, ertesi yıl da... "Niçin fark etsinler?" de diyebilirsiniz; Wolfgang'ın borçlarını, otomatik ödeme talimatlı banka hesabı gün geçirmeden ödüyordu. Nihayet beş sene sonra banka hesabı suyunu çekince Wolfgang'ı arayan birisi çıktı. Ev sahibi kirayı almak için gelmiş, ancak zile cevap veren olmamıştı. Kapıyı zorla açıp içeri girdiğinde, televizyon karşısında oturmuş Wolfgang'ın iskeletiyle karşılaştı. Televizyon seti çoktan iflâs etmişti. İskeletin kucagındaki televizyon dergisinin 5 Aralık 1993 tarihli sayfası açık duruyordu. Odada "canlı" olan tek şey Noel ağacıydı; onun rengârenk lâmbaları hâlâ yanıp sönmeye devam ediyordu. Wolfgang'ın komşuları da, Noel ağacı gibi, durumdan habersizdi.

Aradan geçen beş yıl içinde ne kimse Wolfgang'ın kapısını çalmış, ne ondan bir haber soran çıkmıştı.

Bu taraftan bakıldığında ne kadar ayıplanmaya değer bulunursa bulunsun, Wolfgang'ın hikâyesi, AB standartları içinde pek de yadırganacak bir olay sayılmaz. Avrupa gazetelerinde her ay buna benzer birkaç haber çıkar; ara sıra bu haberler karşısında "Ne oluyoruz, nereye gidiyoruz?" şeklinde bir iki ses çıksa da pek cılız çıkar; sonra herşey unutulur

gider. Zira Batı uygarlığının değerler sistemi içinde varlık veya yokluğunun fark edilmesi, tümüyle maddî ilişkilerini ve tüketim çarkı içinde kaç paralık yer işgal ettiğinize bağlıdır.

Eğer itibar gören bir diri ve arkasından ağlanacak bir ölü olmak istiyorsanız, borçlu olmak ve borçlu ölmekten başka hiçbir şey bunu size o kadar kesin bir şekilde garantileyemez. Kimseyle aranızda bir alacak-borç ilişkiniz yoksa, fark edilmeniz için de bir neden yoktur; banka hesabınız elektrik faturalarını ödemeye devam ettiği sürece Noel lâmbaları iskeletinizi eğlendirmeye devam edebilir!

Yadırganacak bir şey varsa, o da böyle bir uygarlıktan yarar umanların halidir ki, bugünlerde böylesine özlemlerin pek sık dile getirildiğine tanık oluyoruz. Gerçi bir tarafta İslâm dünyasının yoksulluğuna, diğer tarafta Batı uygarlığının ışıltılı manzaralarına bakıldığında, bu uygarlığın İslâm dünyasına refah getireceği hayaline kapılmak çok da zor değildir. Lâkin medeniyetleri karşılaştırırken lâmbalar yerine değerleri esas almak, çok daha sağlıklı sonuçlar verir. Bir de Rahibe Teresa'nın bir Üçüncü Dünya ülkesine ait şu anısına bakın Sekiz çocuğuyla günlerdir aç durumdaki bir



anneyi haber aldığına, Teresa, ona bir miktar pirinç götürür... Anne pirinci alır almaz ortadan kaybolur, bir

süre sonra döner. Geri dönünce, Rahibe Teresa ona nereye gittiğini sorar.

"Pirincin yarısını komşuma götürdüm," der anne." O da günlerdir bizim gibi aç."

İşin bir başka ilginç yönü ise, anne ile çocukların günlerdir sürüp giden açlıklarına rağmen, içinde bulundukları durumdur. Rahibe Teresa "Yüzlerinde açlık acısı vardı," diyor." Ama mutsuzluk veya üzüntü ifadesi görmedim." (Meraklısına not: Pirinci paylaşan aç ailelerden biri Hindu, diğeri ise Müslümandır.)

Gövdesi hamburger yağıyla şişirilmiş Batı insanının suratında ise açlık acısı yok belki; ama mutsuzluğunu ve huzursuzluğunu bütün yüz hatları çok sesli bir koro halinde haykırıyor!

Buna karşılık, lâmbaları var Batının-ruhundan sonra bedeni de çürüyüp gitse, o kurukafanın karşısında aynı coşkuyla yanıp sönmeye devam eden lâmbaları.

BASİAD Tekrar Seçildi:



BASİFED'in "2. Olağan Genel Kurulu" 8 Nisan 2006 Cumartesi günü İzmir'de yapıldı. Derneğimizin beş delege ile temsil edildiği seçimlere tek liste ile gidildi ve yeni seçilen yönetim organları ve aynı gün yapılan görev dağılımı şöyle oluştu:



Yeni Yönetim Kurulu

YÖNETİM KURULU ÜYELERİ

Deniz TANER / BAŞKAN (ESİAD Ege Sanayici İşadamları Derneği)
 Bekir Bülent ÖZSOY / BAŞKAN YRD. (ANSİAD Antalya Sanayici İşadamları Derneği)
 Fatih DALAN / BAŞKAN YRD. (EGİAD Ege Genç İşadamları Derneği)
 Nedim ÖRÜN / BAŞKAN YRD. (EGSD Ege Giyim Sanayicileri Derneği)
 Hüseyin PORSUK / GENEL SEKRETER (İZSİAD İzmir Sanayici İşadamları Derneği)
 İzzet ARPACI / SAYMAN (BASİAD Babadağı Sanayici İşadamları Derneği)
 Celal SEZERLER / SAYMAN YRD. (AYSAD Ayakkabı Sanayici İşadamları Derneği)
 İlknur DENİZLİ (İZSİAD İzmir Sanayici İşadamları Derneği)
 Tufan ÜNAL / (ESİAD Ege Sanayici İşadamları Derneği)
 Cengiz YELKEN (ALSİAD Alanya Sanayici İşadamları Derneği)
 Hüsnü SERTESER (AFSİAD Afyon Sanayici İşadamları Derneği)
 Rüstü OKAN (ASAD Atatürk Organize Sanayi Bölgesi İşadamları Derneği)
 Gültekin Okay SALGAR (DESİAD Denizli Sanayici İşadamları Derneği)
 Şener ALTINCEZVE (EGEDERİDER Ege Deri Sanayicileri Derneği)
 Osman AVCI (KASİAD Karşıyaka Sanayici İşadamları Derneği)

DENETLEME KURULU ÜYELERİ

İsa ÇELİK (BASİAD Balıkesir Sanayici İşadamları Derneği)
 Mustafa CEM (ASAD Atatürk Organize Bölgesi İşadamları Derneği)
 Cemal TÜKEL (EGİAD Ege Genç İşadamları Derneği)

DİSİPLİN KURULU ÜYELERİ

Cem BOZDAĞ (BASİAD Balıkesir Sanayici İşadamları Derneği)
 Sedat ÖZ (Manavgat Sanayici İşadamları Derneği)
 Alpan VERYERİ (EGİAD Ege Genç İşadamları Derneği)



Görev süresini tamamlayan Yönetim Kurulu Üyelerimize teşekkür ediyoruz.



Panayır Tekstil

SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.



EV TEKSTİLİNE (Nevresim, Uyku Seti, Yatak Örtüsü v.b.)
BAHÇE TEKSTİLİNE (Minder, Şemsiye, Salıncak v.b.)
UYGUN PAMUKLU VEYA PAMUK/ POLYESTERLİ BASKILI KUMAŞ
ÇEŞİTLERİMİZ VE BOL DESEN SEÇENEKLERİMİZLE
12 AY HİZMETİNİZDEYİZ

İpragaz Dolum Tesisleri Arkası Hacı Eyüplü Mh.
20195 Üçler / DENİZLİ - TÜRKİYE
Tel.: (90258) 371 63 25 (Pbx) - 371 62 68
Fax: (90258) 371 63 25

www.panayirtekstil.com.tr

Necip Mutçalı (1905- 1963)

Necip Mutçalı (Soldan İkinci)

Necip MUTÇALI 1905 senesinde doğdu. Babası Arif Mutçalı'dır. Arif bey iki evli olup, Gök Mehmet kızından beş, Kılıçlar kızı Dudu Hanımdan beş çocuğu vardır. Necip Mutçalı Dudu Hanımdan değildir. Kardeşleri Saide Başterzi, Mustafa Mutçalı, Fatma Kiraz, Güllü Kayhan. Üvey kardeşleri Nail, Şevket, Tefik, Kamil, Cengiz Mutçalı'dır. Babadağ'daki eski hocalardan eski yazı okumayı, yazmayı öğrenmiştir. Askerliğini İstanbul'da yapmıştır. Daha sonra babasının yanında ticaret hayatına atılmıştır. Ancak ikinci hanımını alınca babasıyla ters düşüp işleri ayırmıştır, annesini de yanına almıştır. İşleri de yavaş yavaş büyümeye başlamıştır. Önce iplikçilikle başlamış, yerli malı ve dokumayla devam etmiştir. 1930 senesinde babasıyla ortak başladığı ticaret hayatında, 1942 senesinde büyük yangından önce de kardeşi Mustafa Mutçalı'yı da yanına almıştır. 1925 senesinde Mehmet Kelleci'nin kızı Hafize Kelleci'yle evlenmiştir. Ali Hikmet, Necla, Mübeccel, Burhan, Turkey, Neşe, Gürbüz, Cahit, Sedat, Kamuran adlarında on çocuğu olmuştur. Beş tanede ölen çocuğu olmuştur. Kendisi kalabalık ailede büyüdüğü için kendi ailesinin de geniş olmasını istemiştir. Çocukların büyümesiyle işleri de büyümüş, artık Babadağ'da 'ağa' lakabıyla anılır olmuştur. İş kollarını da çoğaltmıştır. Saraköy'de pamuk tarlaları satın almış, onun yanında çalışmakta olan çirçir fabrikasını da alıp pamukçuluğa başlamıştır. Önce Sarayköy'de sonra Babadağ'da birer tane sinema açmış böylece bu iş kolunu da tecrübe etmiştir. Kendisi çok müteşebbis bir insandır. Alış-

verişi, hayır hasenat yapmayı severdi. Bunun en büyük örneği Denizli'de kimyonun (gayri müslimin) un fabrikasını satın almış, binayı yıktırıp orada kullanılan makinalarla Babadağ'daki dokuma sanayinin binasını yaptırmıştır. Denizli'de yıkılan yerin arsasına da okul yapılması şartıyla devlete bağışlamıştır. Nitekim daha sonra buraya şimdiki Kız Sanatlar Okulu'nun binası yapılmıştır. Kendisinden ödünç iplik, para istemeye gelenleri hiç boş çevirmemiştir. Önceden de bahsettiğimiz gibi ticareti sevdiğinden el atmadığı iş kalmamıştır. Babadağ'daki bakkallara İzmir'den gaz, un, şeker, bakliyat getirir, satardı. İzmir'den trenle Sarayköy'e gelen bu malları Babadağ'a taşımak bile günlerce sürermiş, çünkü o zamanlar ne yol varmış ne de şimdiki modern araçlar varmış. Hatta şimdiki yolun temelleri daha onun zamanında kabaca yapılmıştır. Hanın köprüsü denilen yerde buranın Necip ve Mustafa Mutçalı tarafından yaptırıldığı yazmaktadır. Necip Ağa'nın arkadaşları da o zamanın sevilen sayılan önde gelen isimleriydi. Ahmet Kiraz, İsmail Kiraz, Niyazi Erol, Kurban Şerif Amat, Şükrü Kavuk, Hacı Zeki Mutçalı gibi Babadağ'ın ileri gelenleriydi. Necip Mutçalı'nın girişkenliği, cesareti, müteşebbisliği onun sonunu hazırladı. 1952 senesinde hiç bilmedi-



ği maden işine etraftakilerin yanlış yönlendirmesi sonucu girmiş, Tavas'taki bir dağa krom madeni çıkarmak için o zamanın parasıyla çok büyük paralar yatırmış, madencilik için gerekli adet edevat satın almış, bir sürü insanı da çalışması içinde dağa getirmiş, onlara maaş vermiştir. Nihayetinde dağdanda birşey çıkmayınca hem parasından, hem sağlığından olmuştur. Bu üzüntü onun sağlığını önemli düzeyde bozmuştur. Tedavi için İstanbul'a gitmesine rağmen bir netice alamamıştır. 1963 senesinin 4 Şubatında yüksek şeker ve kalpten vefat etmiştir. Cenazesi çok kalabalık geçmiş, sevenleri yalnız bırakmamıştır. Anlatılanlar o güne kadar Babadağ'daki en kalabalık cenaze olduğunu söylemektedirler. Babadağ aile mezarlığına defnedilmiştir.



Rahmetli Zeki İşcan, Muharrem İşcan ile...

Zeki İşcan (1905- 1963)

2 Şubat 1941 tarihindeki elim trafik kazasında Babadağlı iki iş adamı yaşamını yitirdi. O zamanlar tren İzmir'den gece Denizli yönüne seyrederdi. Akşam çıkar sabah Denizli'ye gelirdi. Aydın- Germencik demiryolunun Gökderesi mevkiindeki kazada vefat eden Azhapzade Hakkı Efendi'nin cenazesi Babadağ'a getirildi. Başçavuş oğlu Zeki İşcan'ın cenazesi bulunamadı. Aynı kazada arka üçüncü mevkii yolcularından bugün hayatta bulunan Hacı Mehmet Küçükler, Marangoz İdris, Marangoz Mehmet İğöz sağ olarak kurtuldular. Aynı kazada sağ olarak kurtulan Zeybek İzzet, vagonların üzerine çıkarak kurtulduğunu, suyun azgın bir şekilde vagonları sürüklediğinden bahseder ve kendisini dinleyenlere heyecanlı bir şekilde anlatırdı. Başçavuş oğlu merhum Zeki İşcan, Babadağ'da kurulu 40-50 ortaklı bakkal şirketinin başkanı ve yöneticisiydi. Babadağ ve Babadağlılar'daki birlik ruhu, o günlerden yaygındır. Aynı şirket 1959 yılına kadar devam etti. Zeki İşcan'ın ölümünden son-

ra Hafız Mehmet Duyan, Şükrü İşcan önderliğinde devam ettirdi. Halen hayatta bulunan ve İstanbul'da oturmakta olan Sadık Erkan'ın babası, Denizli'de oturan Mehmet Çalışkan'ın babası Şerif Ahmet İnan, Ali İnan, Hüseyin Kardeş, bugünkü belediye başkanının babası Ali Helvacı'nın babası Ahmet Helvacı, Şükrü İşcan ve merhum Kasap Abdullah, sonuna kadar şirkette ortaklıklarını devam ettirdiler. Bazı ortaklar Alman harbi devam edince gerek ihtiyaçtan gerek ümitsizliklerinden şirketten ayrılmak suretiyle ilgilerini kestiler. Fakat bu arada Ahmet Helvacı (Şu anki belediye başkanının babası) askerdeyken, kayınpederi Tahir Erdemir kendisine mektup yazar ve; "Şirket dağılıyor, senin parayı alayım mı?, der. O da; Benim Başçavuşoğlu Zeki'ye itimadım var, sonuna kadar dursun, cevabını gönderir.

* Birlik beraberlik ve dayanışma ruhunun bir örneğini sizlerin bilginize sunduk, hepsinin ruhları şadolsun.

Şirketler kimin için ve ne için var?

Gelişen teknoloji ve iletişim sistemleri ile tüm dünya birbirine daha yakın bir hale geliyor. Değişim karşısında şirketlerin misyon ve vizyonları genişlerken, hedefler ve yönetim yaklaşımları modern dünyaya ayak uydurmak için değişiyor. "Şirketlerin toplumsal sorumluluğu" kavramı da yeni dünya düzeni içinde her geçen gün daha da önem kazanıyor. Sekiz makalenin yer aldığı kitapta, sosyal sorumluluk kavramının sağlıklı ve güçlü büyümek isteyen tüm şirketlerde bulunması gerektiği örneklerle gösteriliyor. Artık sosyal sorumluluklar iş dünyasına maliyet ve zaman kaybı gibi gözükmüyor. "İşletme Ne için Vardır" başlıklı makalenin özetinden bir alıntı yaparsak, kitapta seçilen makalelerin geleceğe dönük iş çevrelerinde tartışma oluşturması açısından ne kadar önemli olduğunu anlarız: "Şirkette yasalara göre, bir şirketin finansörleri onun sahipleridir. Çalışanlar şirketin mülkü gibi görülür ve kayıtlara maliyet olarak geçer. Bu, endüstrinin ilk dönemlerinde doğru olabilirdi ama günümüz gerçekleri yansıtmıyor. Artık bir şirketin varlıkları hissedarlardan ve geçici olarak parasal katkı yapanlardan çok, zamanlarını ve becerilerini katkı olarak sunan çalışanların elindedir. İş aleminin lisansı ve ölçüleri tersine çevrilmelidir. Bilgi ekonomisinde iyi işletme; bir mülk değil, amacı olan bir topluluktur"



Ciddi misin, ders kitabı mı?

"Kazı Kazan" adlı kitabında Prof. Dr. Karabulut; küresel pazarlama, tüketici- müşteri davranışı, mal-hizmet, fiyatlandırma, dağıtım kanalı, tutundurma, piyasa araştırmaları, girişimcilik, ortaklık ve yönetim gibi konuları, yanlış anlamalara ya da anlamamalara karşı önlem olarak mizahı ve hicvi kalkan olarak anlatmayı tercih etmiş. Okuyucuları "uyanık" tutmak ve dikkatlerin dağılmasını önlemek için anlatımda farklı bir yol deneyen yazar böyle bir üsluba neden gerek duyduğunu şu sözlerle anlatıyor: "Öğretim üyeliğimin ilk yıllarında, dönem sonu değerlemesini yapıp öğrencilerime iyi bir sınav ve sonrasında tatil dönemi diledikten sonra, bir öğrencim dönem arkadaşları adına söz almış ve şunları söylemişti: "Hocam bilgi ve uzmanlığınızda sözümüz yok, ama ders-te çok ciddisiniz. Lütfen biraz daha toleranslı olunuz!"



Geçmişin iktisatçılarına saygı

Herkes ekonomik kararlardan ve özel sektörün iktisadi kararlardan etkilenir. Bu açıdan iktisadi hayatı şekillendiren güçleri anlayabilmek önemli olsa gerek. "Ölü İktisatçılardan Yeni Fikirler- Modern Ekonomik Düşünceye Giriş" kitabıyla Todd G. Buchholz, iktisadi anlamamızda emeği geçen iktisatçıların çalışmalarından yola çıkarak, temel iktisadi akımları yeniden gündeme taşıyor.

Harvard Üniversitesi'nde "İktisada Giriş" dersleri veren ve bu sahada verilen "en iyi eğitmen" ödülü alan yazar, "Bu kitap büyük iktisatçıların fikirlerini ve hayatlarını keşfetmek suretiyle modern iktisat teorilerini açıklamaktır. Onların teorilerini daha iyi anlamamızı sağlamak için, okuyucunun hem eğlenceli hem de aydınlatıcı bulacağını umduğum çağdaş örnekler kullandım" diyor.

Modern dünyanın kapsamlı bir özeti

Avrupa son beş yüzyılda oluşturduğu uygarlık formuyla içinde yaşadığımız dünyayı tüm boyutlarıyla şekillendirmiş ve şekillendirmekte olan bir kıta. Bu mutlak belirleyici uygarlık biçimi, tabii ki, gücünün özünde bir iktisadi gelişme ve yapılanma sürecine sahiptir. Ne de olsa her şey ama her şey en sonunda bir şekilde "iktisadiyata" yaslanıyor. İktisat her ne kadar itibarı teslim edilmesi mutlak olarak gereken bir bilim ise de tüm toplumbilim disiplinleri gibi özünde "tarih" dediğimiz düşünme araştırma uğraşının bir ürünüdür ve kaynağını da ondan alır. Herbert Heaton'ın bu ayrıntılı kitabı aslında içinde yaşadığımız dünyayı iktisat açısından anlaşılır kılmakta eşi bulunmaz bir kaynak. Heaton'ın Avrupa İktisat Tarihi, modern dünyanın kurucusu olan Avrupa uygarlığının ve dolayısıyla modern dünyanın iktisadi tarihinin kapsamlı bir özeti sunuyor.



Avrupa Birliği fikrini ortaya atan Mazzini'nin düşünceleri

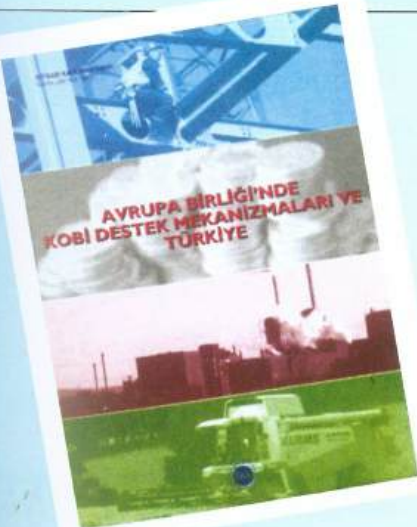
19. yüzyılın önde gelen siyasal yazarlarından biri olmasına karşın 20. yüzyılda hak ettiği ilgiyi göremeyen İtalyan düşünür Giuseppe Mazzini'nin Avrupa'da Demokrasi Üzerine Düşünceler adı altında toplanan makaleleri, bugünün Avrupa haritasına dair öngörüler içeren ve Avrupa'nın bir konfederasyon biçimindeki birliği fikrini ortaya atan ilk metinlerden biridir. Yeni İtalya isimli devrimci örgütün kurucusu olan Mazzini, uzlaşmaz cumhuriyetçi kimliğiyle İtalyan kent devletlerini yabancı egemenliğinden kurtararak cumhuriyet yönetimi altında birleştirmeyi amaçlamıştır. Mazzini, kolektif çıkarla bireyin çıkarı dengelenmediğinde sonucun ya diktatörlük ya da ezilen kesimlerin durumunun iyice kötüleşmesi olacağının altını önemle çizer. Kitabın önsözünü, Mazzini'ni küratörü olarak tanınan Prof. Salvo Mastellone yazmış.



Avrupa Birliği'nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye

Avrupa Birliği KOBİ politikalarının önemli bir bölümünü destek mekanizmaları oluşturur. Bu nedenle İktisadi Kalkınma Vakfı, Türkiye'nin AB'ye uyumu konusunda yol gösterici olması açısından yararlı olacak çok önemli bir çalışmayı kitap olarak yayınladı. 'Avrupa Birliği'nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türki-

ye" adlı kitabın ilk bölümünde AB'nin KOBİ politikası ve KOBİ tanımına ilişkin açıklamalarla birlikte KOBİ destek mekanizmaları ile yararlanma koşulları yer alıyor. İkinci bölümde ise Türk KOBİ'lerinin yararlanabileceği AB destekleri açıklanıyor. Kitabın sonundaki eklerde Türkiye'de iletişim kuracak adreslerde var.



Bu adreslere ihtiyacınız olabilir !

İnternet dipsiz bir kuyu. Türkiye'de de artık pek çok şeyi internet üzerinden bulabiliyor, işlem yapabiliyorsunuz. İşte bazı işlerinizi hiç yorulmadan, oturduğunuz yerden internet üzerinden yapabileceğiniz adresler...

Telefon faturanız için:

<http://b1b.156.b.45/fatura/fat/fat.asp>

Türk Telekom A.Ş. Fatura Bilgi Sorma Servisi:

<http://fatura.telekom.gov.tr/>

Online Pasaport müracaatı yapabilirsiniz:

<http://www.iem.gov.tr>

T.C. Kimlik numaranızı öğrenmek için:

<http://tckimlik.nvi.gov.tr/>

Vergi kimlik numaranızı öğrenmek için:

http://vedop.mbggm.gov.tr/vkn_sorgu/VKNO_SORGULAMAinput.asp

Askerlik yoklamanızı telefon ve posta ile yapabilirsiniz:

<http://www.asal.msb.gov.tr/telfax.htm>

Sürücü ceza puanınızı öğrenin:

<http://www.egm.gov.tr/suruceza.asp>

İnternet vergi dairesinden otomobilinizin vergi borcunu öğrenmek için:

<http://www.gelirler.gov.tr/>

Emekli sandığı emekli maaşınızı ve tazminatınızı hesaplayın:

<http://www.emekli.gov.tr/>

Merkez Bankası günlük döviz fiyatları:

<http://www.tcmb.gov.tr/kurlar/today.html>

Vergi takvimi:

<http://www.maxionline.net/vergitakvimi.htm>

Tren saatleri ve ücretleri:

<http://www.tcdd.gov.tr/trensaatleri.html>

THY online bilet alma:

<http://www2.thy.com/webapp/troyaonline/tr/schedule.jsp>

Dünya ülkelerindeki yerel saatler:

<http://www.hilink.com.au/times/>

Uydulardan dünyayı izlemek için:

<http://www.fourmilab.ch/earthview/vplanet.html>

Nöbetçi eczaneler ve ilaç fiyatları:

<http://www.hedefim.com/>

Otomobil satış ilanları:

<http://www.otoilan.com>

Otomobil fiyatları:

<http://www.veezy.com/otomobil/>

3 günlük hava raporu:

<http://www.meteor.gov.tr/webler/tahmin/tahminmaster.htm>

Milli piyango sonuçları:

<http://www.millipiyango.gov.tr>

Önemli telefonlar:

http://www.bybs.gov.tr/onemli_tel%C3%B6n_index.asp



ÖZEL DENİZLİ SAĞLIK HASTANESİ

*Emekli Sandığı, SSK ve Bağ-Kur Mensupları da
Dahil olmak üzere Hizmetinizdeyiz...*

Ayrıntılı Bilgi ve Randevularınız için:

0 258 264 44 11

"Sağlığınız için daima yanınızda..."

- Acil Servis • Algoloji • Anestezi ve Reanimasyon • Beyin Cerrahisi • Cilt Hastalıkları
 - Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları • Check-Up • Dahiliye • Genel Cerrahi • Göz Sağlığı ve Lazer Merkezi
 - Kadın Hastalıkları ve Doğum • Kardiyoloji • Kulak - Burun - Boğaz • Laboratuvar • Nöroloji • Ortopedi ve Travmatoloji
 - Meme Hastalıkları • Üroloji • Hemodiyaliz • Yoğun Bakım • Radyoloji • Tüp Bebek Merkezi
- ve diğer tüm branşlarda uzman doktorlarımızla



Saraylar Mah. 492 Sk. No:7 DENİZLİ
Tel: 0 258 264 44 11 (pbx) Faks: 0 258 264 45 11
www.erpahastanesi.com.tr

seina
2006

TÜM BOYNER MAĞAZALARINDA

İPEKYOLU TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Organize Sanayi Bölgesi No:42 DENİZLİ-TÜRKİYE
Tel: 0.258.269 18 60 Fax: 0.258.269 14 86
www.ipekyolutext.com.tr

SEREMONT