

İS. ANI IV. SANAYİ KONGRESİ

İstanbul Sanayi Odası IV. SANAYİ KONGRESİ

Sürdürülebilir Rekabet Gücü ve
Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde
Türk Sanayii
25 - 26 Kasım 2005, İstanbul

ÖZET KİTABI



İSTANBUL
SANAYİ ODASI

Kongre Sponsorları / Main Sponsors



Çanakkale Seramik
Kalebodur

AKBANK



ÜLKER



VakıfBank

Oturum Sponsorları / Session Sponsors



BORUSAN
MANNESMANN



İletişim Sponsorları / Media Sponsors



CNN
TÜRK

DÜNYA

Ulaşım Sponsoru / Official Carrier



Destek Sponsorları / Supporters



ASSAN
ALÜMİNYUM

DemirDöküm

kobiline

PROFİLO

SIEMENS

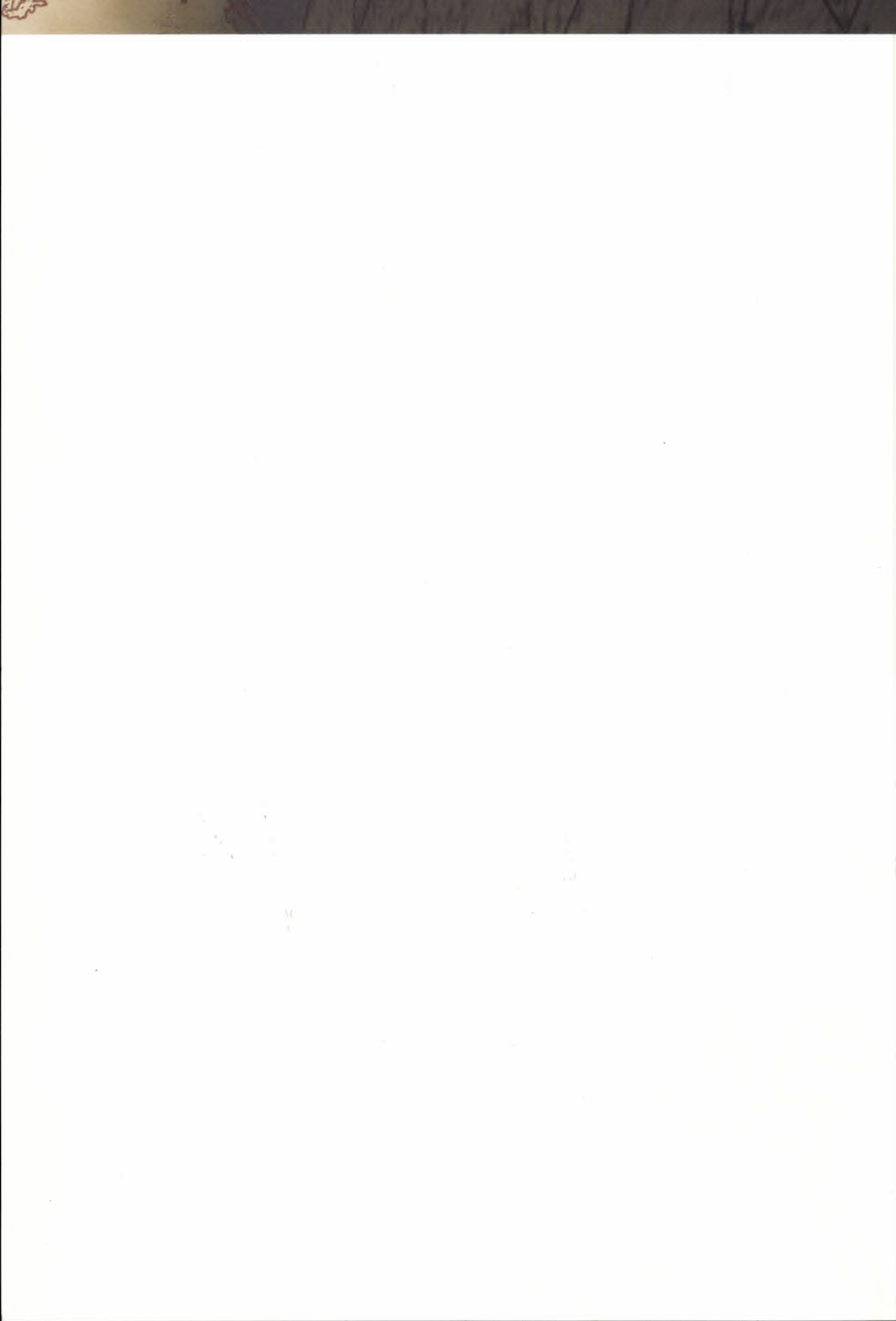
ehol ofset
pack

İSTANBUL SANAYİ ODASI IV. SANAYİ KONGRESİ

Sürdürülebilir Rekabet Gücü ve
Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde
Türk Sanayii

25 - 26 Kasım 2005, İstanbul

İstanbul, Şubat 2006
ISBN 9944-60-030-X
ISO Yayın No: 2006 / 3





Sunuş

Sanayimizin rekabet gücünü geliştirmeye yönelik çalışmalarımız içinde önemli bir yeri olan Sanayi Kongresinin dördüncüsünü bu yıl 25-26 Kasım 2005 tarihlerinde gerçekleştirdik. Daha önceki yıllarda olduğu gibi IV. Sanayi Kongresi'nde de ana temayı "Sürdürülebilir Rekabet Gücü" oluşturmuş, 3 Ekim 2005'te başlayan tam üyelik müzakereleri çerçevesinde bu yılın alt teması ise "Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Sanayii" olarak belirlenmiştir.

Uzun ve zorlu geçeceği bilinen müzakere süreci, tüm sektörlerimizi olduğu gibi sanayimizi de doğrudan ve derinden etkileyecek pek çok yeni düzenleme ve değişikliği beraberinde getirmektedir.

"Sürdürülebilir Rekabet Gücü ve Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Sanayii" teması ile düzenlenen IV. Sanayi Kongresi'nde; Avrupa Birliği uyum sürecinde sanayimizi ilgilendiren konularda yapılacak mevzuat değişiklikleri ve bunların olası etkileri konunun uzmanları tarafından ayrıntılarıyla ele alınmıştır.

Son genişleme sürecinde Avrupa Birliği'ne tam üye olan ülkelerden, değişime uyumda başarıyı yakalamış ulusal ve uluslararası kuruluşların temsilcileri de kendi deneyim ve tavsiyelerini bizlerle paylaşmışlardır.

Kongremiz esnasında katılımcılarımız, Avrupa Birliği kuralları altında rekabet gücünü korumaya ve sürdürmeye yönelik başarı öykülerini ve firma deneyimlerini de dinleme imkanını bulmuşlardır.

9. Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel, Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı ve Başmüzakereci Ali Babacan ve Avrupa Sanayi Araştırmaları Birliği Eski Başkanı Prof. Dr. Hans de Wit, IV. Sanayi Kongremizin konuk konuşmacıları olmuşlardır.

Daha önceki kongrelerimizde olduğu gibi, IV. Sanayi Kongremiz kapsamında dile getirilen görüşleri ve yapılan sunumları da kitap haline getirerek, kalıcı bir başvuru kaynağı olması amacıyla kamuoyunun bilgisine sunuyoruz. Zorlu geçeceği bilinen, Avrupa Birliği ile müzakere sürecine yönelik hazırlıklara bir katkı olarak düşündüğümüz IV. Sanayi Kongresi özet kitabımızın ilgili tüm kesimler için yararlı ve yol gösterici olacağını ümit ediyoruz.

C. Tanıl Küçük
İstanbul Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

IV. SANAYİ KONGRESİ

YÜRÜTME KURULU

- C. Tanıl Küçük
- Zeynep Bodur Okyay
- Ataman Onar
- Bülent Demircioğlu
- Dr. Mehmet Kabasakal
- Haktan Akın

PROGRAM KOMİTESİ

- Zeynep Bodur Okyay
- Ataman Onar
- Bülent Demircioğlu
- Uran Tiryakioğlu
- Doç. Dr. Talat Çiftçi
- Dr. Şebnem Karauçak
- Sinan Ülgen
- Haktan Akın
- Z. Gonca Ündül
- Burçin Değirmencioğlu

İÇİNDEKİLER

Açılış Konuşmaları		9
	C. Tanıl Küçük İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı	11
	Hüsamettin Kavi İstanbul Sanayi Odası Meclis Başkanı	13
	M. Rifat Hisarcıklıoğlu Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı	15
	Ali Coşkun Sanayi ve Ticaret Bakanı	19
Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türkiye Ekonomisi		21
Konuk Konuşmacı	Ali Babacan Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı ve Başmüzakereci	
Oturum 1A	AB'nin ve Müzakerelerin Genel Ekonomiye Etkileri, Müzakere Sürecine Sanayinin Katılımı	29
Oturum Başkanı	Meral Gezgin Eriş İstanbul Sanayi Odası Meclis Onur Üyesi	
Konuşmacılar	Dr. Şebnem Karauçak İKV Genel Sekreteri	
	Karel Firla Avrupa Kamu İşleri ve Kurumsal İletişim Firması (Interel) Yönetici Ortağı	
	Dr. Andrzej H. Rudka Polonya AB Daimi Temsilciliği Baş Müşavir ve Başekonomisti	
	Sinan Ülgen İstanbul Ekonomi Danışmanlık Yönetici Ortağı	
Oturum 1B	Yenilikçiliğin Rekabet Gücüne Etkisi	51
Oturum Başkanı	Doç. Dr. Cemil Arıkan Sabancı Üniversitesi Araştırma ve Lisansüstü Politikaları Direktörü	
Konuşmacılar	Iain Bitran Uluslararası Profesyonel İnovasyon Yönetimi Kurumu (ISPIM) Başkanı	
	Prof. Roberto Verganti Milano Politeknik İşletme, Ekonomi ve Endüstri Müh. Bölümü Öğretim Üyesi	

İÇİNDEKİLER

Luis González Souto
İspanya Sanayi Teknolojileri Geliştirme Merkezi (CDTI) Bölüm Başkanı

Tarcan Kiper
Kaletron Yazılım Genel Müdürü

Oturum 2A **Sürdürülebilir Kalkınma Yolunda AB Çevre Politikaları** **73**

Oturum Başkanı Dr. Caner Zambak
İSO Çevre İhtisas Kurulu Başkan Vekili

Konuşmacılar Istvan Öri
Macaristan Çevre ve Su Bakanlığı Müsteşarı

Prof. Dr. Mustafa Öztürk
Çevre ve Orman Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

Prof. Sándor Kerekes
Budapeşte Corvinus Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı

Dr. Sibel Sezer Eralp
Bölgesel Çevre Merkezi REC Türkiye Direktörü

Mahmut Sümen
İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı Çevre Koruma Daire Başkanı

Oturum 2B **AB'nin Bilim ve Araştırma Politikaları** **93**

Oturum Başkanı Uran Tiryakioğlu
İstanbul Sanayi Odası Meclis Üyesi

Konuşmacılar Dr. Uğur Müldür
Avrupa Komisyonu Araştırma Genel Direktörlüğü Bölüm Başkanı

Marcel Shaton
İsrail AB 6.ÇP Direktörlüğü (ISERD) Genel Müdürü

Doç. Dr. Serhat Çakır
TÜBİTAK Bilim ve Teknoloji Politikaları Daire Başkanı

Ali Türker
Siemens Business Services Sistem Hizmetleri Proje Yöneticisi

Firmalarda Yenilikçilik Kültürü ve Yenilikçiliğin Rekabet Gücüne Etkileri

Konuk Konuşmacı Prof. Dr. Hans de Wit
Hollanda Delft Teknoloji Üniversitesi Öğretim Üyesi
Avrupa Sanayi Araştırmaları Birliği (EIRMA)
Yönetim Kurulu Üyesi ve Eski Başkanı

112

İÇİNDEKİLER

Oturum 3A	Küresel Rekabet Ortamında Yeniden Yapılanma	125
Oturum Başkanı	Osman S. Arolat Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni	
Konuşmacılar	Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu Kavrakoğlu Management Institute Başkanı Ferhat Tigrel ESİT Elektronik Sistemler Genel Müdürü Gültekin Güldür CRM Institute Turkey Başkanı Murat Siyahi Hedef Dış Ticaret Genel Müdürü	
Oturum 3B	AB'nin Sağlayacağı İmkanlar ve İşbirliği Fırsatları	143
Oturum Başkanı	A. Rona Yırcalı Balıkesir Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı	
Konuşmacılar	Orhan Beşkök Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Genel Müdür Yardımcısı Dr. İnci Ataç Rösch Avrupa Birliği Genel Sekreterliği Ekonomik ve Mali Konular Daire Başkanı Mark Beatson İngiltere Ticaret ve Sanayi Bakanlığı İnovasyon Ekonomisi Departman Direktörü M. Atilla Söğüt KOSGEB Başkan Danışmanı	
Oturum 4A	AB'ye Üyelik Sürecinde Gıda Sanayinde Fırsatlar ve Yapılması Gerekenler	163
Oturum Başkanı	Prof. Dr. Erol H. Çakmak Orta Doğu Teknik Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi	
Konuşmacılar	Melek Us Türkiye Süt, Et, Gıda Sanayicileri ve Üreticileri Birliği (SETBİR) Genel Sekreteri Ümit Güvenç TAT Konserve A.Ş. İhracat Grup Yöneticisi Dr. Zeki Ziya Sözen Ülker Holding İş Geliştirme ve Ar-Ge Grup Başkanı Emilia Kalinska, Polonya Merkez Sağlık Müfettişliği Uzmanı	

İÇİNDEKİLER

Oturum 4B **Sosyal Sorumluluk, Sosyal Politikalar ve İstihdam** **179**

Oturum Başkanı Tuğrul Kudatgobilik
Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yönetim Kurulu Başkanı

Konuşmacılar Prof. Dr. Toker Dereli
Işık Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

Aynur Bektaş
Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Roger Hessel
Avrupa Kamu Yönetimi Enstitüsü (EIPA) AB Sosyal Politikalar Uzmanı

Serkan Küçük
ARME İstisnai Eğitim ve Danışmanlık Genel Müdürü

Kapanış Oturumu **AB Perspektifinde Türk Sanayininin Geleceği** **195**

Oturum Başkanı Nuri Çolakoğlu
Doğan Yayın Holding Başkan Yrd.

Konuşmacılar F. Bülend Özaydınlı
KOÇ Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi, CEO

Ahmet Dördüncü
Sabancı Holding A.Ş., CEO

Dr. Erdal Karamercan
Eczacıbaşı Topluluğu Genel Koordinatörü, CEO


A. Agah Uğur
Borusan Holding Genel Müdürü

**Türkiye'nin Avrupa
Birliği'ne Tam Üyelik
Müzakere Süreci ve
Bu Süreçte Sanayinin
Yeri ve Rolü**

207

Konuk Konuşmacı Süleyman Demirel
Türkiye Cumhuriyeti 9. Cumhurbaşkanı

**Kapanış
Konuşması** C. Tanıl Küçük, İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı



AÇILIŞ KONUŞMALARI



Sayın Bakanlarımız,
Sayın TOBB Başkanı,
Çok Değerli Konuklar,
Kıymetli Basın Mensupları,

İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen "Sürdürülebilir Rekabet Gücü ve Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Sanayii" temalı IV. Sanayi Kongresi'ne hoş geldiniz diyor ve Yönetim Kurulumuz adına sizleri saygıyla selamlıyorum. Konuk konuşmacımız Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı ve Başmüzakereci Sayın Ali Babacan, Sanayi ve Ticaret Bakanımız Sayın Ali Coşkun ve TOBB Başkanımız Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu başta olmak üzere açılışımızı onurlandıran konuklarımıza ve tüm değerli katılımcılarımıza Kongremize gösterdikleri ilgiden dolayı teşekkür ediyoruz. Birlikte geçireceğimiz iki günün hepimiz için öğretici ve ufuk açıcı olacağını ümit ediyoruz.

Değerli konuklar, ilk Sanayi Kongremizi, Odamızın 50. Yıl etkinlikleri çerçevesinde 2002 yılında gerçekleştirmiş ve ana tema olarak "Sürdürülebilir Rekabet Gücü" başlığını seçmiştik. İlk kongremize gösterilen yoğun ilgi, ertesi yıl yine bir araya gelmemize neden oldu. İkinci kongremizin öncesinde, Sanayi Kongrelerimizi düzenli olarak gerçekleştirmeye ve çok önemli bulduğumuz "Sürdürülebilir Rekabet Gücü" temasını tüm kongrelerimiz için sabit bir ana tema haline getirmeye karar verdik ve ana temamıza her yıl bir alt tema eklemeyi uygun gördük. Bu çerçevede, 2003 yılındaki ikinci kongremizin temasını "Sürdürülebilir Rekabet Gücü - Geleceği Yakalamak" olarak belirledik. 2004'teki III. Sanayi Kongresi'nde ise, "Sürdürülebilir Rekabet Gücü - Küresel Değişime Uyum" temasını kullandık. Geçtiğimiz yıl, 12-13 Ekim tarihlerinde III. Sanayi Kongresi kapsamında yine bu salonda bir araya geldiğimizde, Avrupa Komisyonu Türkiye hakkındaki ilerleme raporunu henüz yayımlamıştı. Rapor ümit vericiydi. Hepimiz merakla, çok önemli bir dönemeç olarak görülen 17 Aralık'ı bekliyorduk. 17 Aralıkta, AB, Türkiye ile müzakerelerin başlamasına karar verdi ve müzakereler, öngörüldüğü gibi 3 Ekim 2005'te başlatıldı. Böylece, Türkiye, 40 yılı aşkın bir süredir, düşe kalka yürümeye çalıştığı AB yolunda tarihi bir ilerleme kaydetti ve 2005 yılında, IV. Sanayi Kongresi'nde, sabit temamız "Sürdürülebilir Rekabet Gücü"nü yanına, kaçınılmaz olarak "AB'ne Üyelik Sürecinde Türk Sanayii" alt teması yerleştirdi.

Değerli konuklar, büyük bir toplumsal dönüşüm projesi olan AB'ne tam üyeliğin hayatın her alanında köklü değişikliklere yol açacağı bilinmektedir. Bu değişikliklerden doğrudan veya

dolaylı olarak en çok etkilenecek kesimlerin başında da sanayimiz gelmektedir. Müzakere edilecek başlıkların bir çoğu sanayimizi bir şekilde etkileyecektir, ancak, bunlar arasında, bilim - araştırma, çevre, sosyal politika - istihdam, rekabet politikası ve KOBİ politikası başlıkları sanayimizi doğrudan ilgilenecektir. Bu başlıkların her birinde, AB müktesebatına tam uyum, sanayimize yeni yükler ve ilave maliyetler getirecektir. Örneğin, çok zorlanacağımız öngörülen çevre konusunda uyumun maliyeti, tahminlere göre, ki Sayın Çevre Bakanımızın plan Bütçe Komisyonundaki ifadesidir, 35 milyar Euro'yu bulacak ve bu miktarın en az üçte biri sanayi kuruluşları tarafından karşılanacaktır. Zaten zor koşullarda rekabet mücadelesi veren Türk Sanayii böyle bir ek yükü nasıl taşıyacaktır?

Evet, AB'ne üyelik süreci, sanayimizin rekabet gücü açısından gerçekten zor meseleler getirmektedir önümüze. Ancak, bu süreci sadece tehditlerden ibaret görmek yanlış bir yaklaşım olacaktır. Biliyoruz ki, eğer önümüzdeki süre iyi kullanılır ve doğru stratejiler ile yönetilirse sonunda elde edilecek kazanımlar, yaşanacak zorlukları unutturacaktır. Daha önceki deneyimler, müzakere sürecinin başarısında katılım ve diyalog mekanizmasının iyi işletilmesinin belirleyici olduğunu göstermektedir. Bizler de, iş dünyasının katılımının çok önemli olduğuna inanıyor, müzakere sürecinde aktif olarak yer almak istediğimizi başından beri ifade ediyoruz. IV. Sanayi Kongresiyle de, önümüzdeki zor sürecin iyi yönetilmesine ve doğru stratejilerin oluşturulmasına bir ölçüde de olsa katkıda bulunabilmeyi hedefliyoruz.

Değerli konuklar, son çeyrek yüzyılda dünya, çok hızlı bir değişime maruz kalmış, sınırları ortadan kaldıran küreselleşme süreci ile birlikte rekabet gücü şirketler, ülkeler açısından hayati bir önem taşımaya başlamıştır. Türk sanayinin ile başarıyla bütünleşmesi rekabet gücümüzü geliştirmekte ortaya koyacağımız performansla bağlıdır. Sanayimizin küresel sistemde yarışa devam edebilmesini yine rekabet gücümüzü geliştirmekte göstereceğimiz başarı belirleyecektir. Oysa, mevcut duruma baktığımız zaman;

- OECD ülkeleri arasında işgücü maliyetinde en yüksek vergi ve prim yükünü taşıyan,
- Enerjiyi rakiplerinden çok daha pahalıya kullanan,
- Uygun koşullarda ve uzun vadeli finansman imkanları son derece kısıtlı,
- Kayıtdışı faaliyetlerin yarattığı haksız rekabetle baş etmeye çalışan,
- Kaynak yaratmakta büyük sıkıntılar yaşayan, bir Türk Sanayii görüyoruz.

Sanayimiz bu zor şartlarda mücadele verirken, TL'deki süregiden değerlilik, durumu büsbütün ağırlaştırmış, sanayimizin rekabet gücünü iyice zayıflatmış, bıçağın kemiğe dayandığı noktaya gelinmiştir! İthalat karşısında rekabette zorlanan üreticilerimiz üretim faaliyetlerini yavaşlatmaya veya son vermeye başlamışlardır. Üyelerimizden sanayimizin sıkıntılarını yansıtan çok ciddi uyarılar alıyoruz. Acil önlem alınmasını bekliyoruz! Girdi maliyetlerini, rekabet ettiğimiz ülkelerle eşit seviyelere getirecek yapısal reformlar bir an önce sonuçlandırılmalıdır. Yıllardır gündemde olan bu meseleleri bir an önce çözmeliyiz ki, sanayimizi AB'ye taşıma sürecinde ilerleyebilelim. Bu noktada rekabet gücümüzü geliştirmek için sorumluluğu devlete bıraktığımız düşünülmemelidir. Türk sanayi olarak kendi yapmamız gerekenlerin kesinlikle farkındayız. Sanayi Kongrelerimiz farkındalığımızın ve duyduğumuz sorumluluğun göstergesidir.

Değerli konuklar, biz yıllardır içinden çıkamadığımız sorunlarla mücadele ederken dışımızdaki dünya hızla değişiyor, biçim değiştiriyor. Artık öyle bir dünyada yaşıyoruz ki, son yıllardaki başdöndürücü değişimi ve küreselleşmeyi en iyi izleyen isimlerden biri olan, "Lexus ve Zeytin Ağacı" kitabının da yazarı Thomas Friedman son kitabına, "The World is Flat", "Dünya Düzdür" gibi radikal bir isim vermek gereğini duyuyor. Friedman, ne ölçüde bir değişimin yaşandığını ancak dünyanın yuvarlak olduğu gibi tartışmasız bir gerçeği değiştirerek anlatabileceğini hissediyor. Duvarlar yıkılıyor, iletişim teknolojisindeki gelişmelerle kıtalarla birbirine bağlanıyor, dünya giderek düzleşiyor ve rekabet daha da acımasız hale geliyor! Yuvarlak dünyanın doğruları, alışkanlıkları bundan sonra yaşanacak adeta düz dünyada anlamsız hale geliyor. Friedman'ın düz dünyasında başarılı olmak, "genç nüfusa matematik, bilim ve bilgisayar eğitimi vermeyi, başta iletişim alt yapısı olmak üzere fiziki alt yapıyı geliştirmeyi, küresel yatırımları cezbeden teşvikler yaratmakta rakiplerinizin fersah fersah önüne geçmeyi" gerektiriyor. Kendisiyle yapılan bir söyleşide ise, gençlere ne gibi tavsiyeleriniz olacak sorusuna, Friedman "biz çocukken, anne babalarımız, tabağındaki yemeği bitir, Hindistan ve Çin'de nice aç çocuk var derdi, oysa şimdi ben çocuklarıma, ödevini iyi yap, sahip olduğun işe göz dikmiş nice Hindistanlı ve Çinli çocuk var diyorum" şeklinde cevap veriyor. Kitabın son söz bölümünde ise Thomas Friedman, "günümüzün anahtar kelimeleri, verimlilik, işbirliği, rekabetçilik ve iyi oyunculuktur. Yeterince iyi oyuncu değilseniz, saha kenarında oturup oyunu seyredeceksiniz, hepsi bu" diyor. Evet, maalesef böyle bir tehlike var.

Eminim ki burada bulunan herkez ülkemizin, Türkiye'nin iyi bir oyuncu olmasını yürekten arzuluyor. Bunun için, Türkiye'yi daha iyi bir oyuncu haline getirmek için el ele vermeli, daha çok çabalamalıyız. Saha kenarında oturan bir seyirci olmayı istemiyorsak, iş dünyası, siyasetçiler, bürokratlar, toplumun tüm kesimleri, düzleşen dünyanın gerçeklerini bir an önce görmeli ve süratle uyum sağlamalıyız. Unutmayalım ki kaybettiğimiz her gün ödeyeceğimiz maliyeti artırıyor. Yönetim Kurulumuz adına sizleri bir kez daha saygıyla selamlıyor ve kongremizin, Türkiye'yi daha iyi bir oyuncu yapmak hedefine biraz daha yaklaştırmasını diliyorum.

Sayın Bakanlar,
Sayın Vali,
Sayın TOBB Başkanı,
Değerli Konuklar, Başkanlar,
Kıymetli Basın Mensupları,

İstanbul Sanayi Odası'nın düzenlediği IV. Sanayi Kongresi'nde hepimizi saygı ile selamlıyoruz, hoşgeldiniz, teşriflerinizle bizlere onur verdiniz. "IV. Sanayi Kongresinde "AB'ye Üyelik Sürecinde Türk Sanayii"nin, rekabet gücünün nasıl sürdürülebileceğini, hatta nasıl geliştirilebileceğini, değerli konuklarımız ve sizler ile beraber arayacağız.

Biliyorsunuz, uzun bir zamandır bizler, hükümetimizin yapısal reformları sonuçlandırmasını bekliyoruz. Türk Sanayiinin rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen en önemli unsur yapısal reformlar. Bunu hepimiz biliyoruz. Türkiye'nin bugün AB üyelik ve müzakere sürecine, geleceğe doğru bakarken sadece yapısal reformlar yerine artık, "Türk Sanayiinde Yapısal Değişimi" konuşmaya başlamamızın da zamanının geldiğini düşünüyoruz.

Odamızın en önemli çalışmalarının başında gelen ISO-500 büyük sanayi kuruluşu çalışmasını inceleyen arkadaşlarımız uzun yıllardır sanayide önemli bir yapısal değişim olmadığını ifade etmektedirler. Türkiye sanayi stratejisini vakit geçirmeden oluşturmalıdır.

Önümüzdeki yıllarda, Cumhuriyetin 100. Yılında 2023'te nasıl bir Türkiye hedefliyoruz. Dünya'nın ilk 5'ine, ilk 10'una girebilmeyi hedefleyeceğimiz sektörler acaba hangileridir? Rekabetçi üstünlüklerimiz sektör ve bölge bazında nelerdir? Bu önceliklerini belirlemiş bir Türkiye, sanayie vereceği bölgesel destekler ile AB ile yaşanan haksız rekabetleri de giderebilir.

KOBİ'lerimize seslenmek istiyoruz. Küreselleşme dediğimiz gerçeği doğru algılayalım. Fırsatları, riskleri nasıl yönetebiliriz. Sorusuna doğru yanıt arayalım. Ölçek ekonomisi gerçeğini görelim artık daha ne kadar "küçük olsun benim olsun" demeye devam edebiliriz ki!

Yerel ve yabancı sermaye ile işbirliği şart, uzlaşma şeffaflık kaçınılmaz.

Teknolojiyi satın alamayız, satın aldığımız her makine unutmayalım dünün teknolojisidir. Türkiye teknoloji üretmelidir, Türkiye Ar-Ge'yi yaşamsal bir gerçek olarak görmelidir. Türkiye kaç yıl daha, büyük cari açıklar ile yoluna devam edebilir. Evet üretim, evet ihracat, ancak daha yüksek katma değerli ürünler. AB 6. ve 7. Çerçeve Programlarının

ortaya koyduğu teknoloji platformları üniversite ve sanayiini beraberce geleceği sorgulayacağı en önemli enstrümanlarıdır. Yüksek katma değerli ürünleri bu projelerle teknoloji platformlarında üreteceğiz.

Değerli konuklar, bizim petrolümüz yok, bizim hazırda altınımızda yok. Ama bizim her vesile ile ifade ettiğimiz genç bir insan kaynağımız var. Türkiye'de bugün 19 milyon gencimiz okula – üniversiteye gidiyor. Artık sıradan genel bir eğitim yerine, biraz önce sözünü ettiğim rekabetçi üstünlüklere göre belirlenmiş sektörlerde bilgisini kullanabilecek insanları o yatırım bölgelerinde eğitelim. Eğitimden sonra iş arayan insan değil, eğitimi ile beraber, işine de başlamış gençler yetiştirelim. Yaratıcı, yenilikçi, girişimci gençler geleceğimize yön versin. Görev, Milli Eğitim Bakanlığı'nın, YÖK'ün, üniversitelerimizin, onları istihdam edecek olan bizlerin, hepimizindir. Artık üniversite mezunları yetiştirmek yanında, Meslek Yüksek Okulları'na ve lisans üstü, doktora programlarına eğilelim, gerçeği doğru görelim. Hem sanayinin nitelikli iş gücü ihtiyacını, hem de Ar-Ge yapacak bilim adamlarını yetiştirelim. Gençlerimizin doğru tercihler yapabilmeleri için onların önlerini aydınlatalım.

Doğru gündemler ile, doğru hedefler belirlemiş Türkiye; gücünü, enerjisini iç tartışmalar ve çatışmalar ile harcamak yerine; tüm kaynaklarını ortak hedefe yönelteceği 'Türk Sanayi Stratejisi'ni en kısa zamanda ortaya koymalıdır.

AB ve müzakere süreci önümüzde, fırsatlar ülkesi Türkiye'de, bizler vizyonu eyleme dönüştürecek bilgiye, deneyime sahibiz ve bizler bunu başarabiliriz.

Bu iki gün boyunca bu hedefleri nasıl gerçekleştirebileceğimizi tartışacak, başarının anahtarını beraberce arayacağız. Yurt dışından, yurt içinden kongremize katılarak değerli bilgilerini deneyimlerini bizler ile paylaşacak olan değerli konuklarımıza, siz değerli katılımcılara teşekkür ediyoruz. IV. Sanayi Kongresi'nin başarılı geçmesini temenni ederken, hepimize saygılarımızı sunuyoruz.

Saygıdeğer Sanayi ve Ticaret Bakanım,
Sayın Devlet Bakanım,
Değerli Oda ve Borsa Başkanlarım,
Kıymetli Katılımcılar,
Değerli Basın Mensupları,

Öncelikle, böylesine seçkin bir topluluğa, hitap etmekten dolayı duyduğum memnuniyeti, ifade ederek, sizleri, şahsım ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği adına saygıyla selamlıyorum. Son derece önemli böyle bir organizasyonu, 4. defa başarıyla gerçekleştirdikleri için, İstanbul Sanayi Odamızın tüm Yönetim Kurulu Üyelerini, değerli Başkanı Sayın Tanıl Küçük'ü, tüm Meclis Üyelerini, Saygıdeğer Meclis Başkanı Sayın Hüsamettin Kavi'yi ve tüm çalışanlarını tebrik ediyorum.

Bugün, misafirimiz oldukları ve bizden desteklerini esirgemedikleri için, Sanayi ve Ticaret Bakanımız Sayın Ali Coşkun ve Devlet Bakanımız Sayın Ali Babacan'a da teşekkürlerimi sunuyorum. Değerli katılımcılar, insanlık tarihi boyunca, değişmeden kalan tek şey, değişimin kendisi olmuştur. Ancak, değişim, günümüzde, tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar hızlıdır. İnsanlık, bilimde ve teknolojiye, asırlar boyunca kat ettiği mesafeyi, artık, birkaç günde aşar olmuştur. Bilginin, hiçbir sınır tanımadan, ışık hızıyla dünyayı dolaştığı bir çağdayız. Tokyo'da üretilen bir bilgisayar, New York'ta kullanan bir tüketicinin, teknik destek almak için müşteri temsilcisini aradığında, telefonu cevaplayan sesin, Yeni Delhi'den geldiği bir çağdayız. Bu değişime direnenlerin, tarih sahnesinden silindiği, değişim hızına ayak uyduramayanların, yaşam hakkını kaybettiği bir çağdayız. Öyle ki, bu yeni dönemde, değişimi takip etmek bile yeterli değil, bizzat değişimde öncü olmak gereklidir. Üzülerek ifade etmeliyim ki, bugüne kadar biz, kendi kendimizle cebelleşmekten vazgeçmediğimiz, kendi ayağımıza çelme takmaktan fırsat bulamadığımız için, değişimi, ancak geriden takip ettik. Lakin, bunun bedelini çok ağır ödediğimiz için, aklımızı başımıza aldık, ve bir çıkış yolu aradık. Kurtuluşun, ancak, bizi biz yapan öz değerlerimizden taviz vermeden, çağın gereklerini yerine getirmekte olduğunu gördük ve kendimize bir yol haritası çizdik. Bu yol haritasında, önümüzdeki ilk hedef, AB üyeliğidir. Ancak bu, nihai hedef değildir. Çünkü, değişim süreci devam edecektir. Dünya döndüğü müddetçe, koşullar değişecek, ve her zaman, daha doğru ve güzel olan bulunacaktır. Biz, AB üyesi olduğumuzda, ne Türkiye, eski Türkiye olacak, ne de AB, bugünkü haliyle, değişmeden kalacaktır. Yapılması gereken, gözümüzü kulağımızı dört açıp, değişim ve gelişmenin yönünü tespit etmek ve bunun öncüsü olmaktır.

Değerli katılımcılar, ilk hedefimiz olan, AB üyelik müzakerelerine, başlamış olmak, önümüzdeki dönemi şekillendirecek en temel faktördür. Ülkemizde yaşanan 2 asırlık çağdaşlaşma süreci, yeni bir merhaleye girmiş bulunmaktadır. Bu dönemeci aştığımız taktirde, modern dünyada gelişmenin, refahın, ve demokrasinin en güçlü temsilcisi olan Avrupa ailesinin, saygın bir üyesi olacağız ve bunu, yalnızca kendi ulusumuzun menfaatleri için, kendi insanımızın huzur ve mutluluğu için yapacağız. Kalkınmış ve müreffeh bir Türkiye için, yapacağız. Bu nedenle, önümüzdeki dönemde, tam üyelik hedefine kilitlenmeli, toplumun tüm kesimlerinin ortak heyecanı ve gayretiyle, bu davaya sımsıkı sarılmamızdır. Elbetteki bu süreç, sancılı olacaktır. Yüzlerce yıllık iktisadi ve siyasi bir yapıyı, hiç kimseyi rahatsız etmeden değiştirmek ve dönüştürmek mümkün değildir. Elbetteki bu değişim ve dönüşüm, birçok kişi ve grubun çıkarlarını zedeleyecektir. Ancak; neticede Türkiye'nin çıkarları, Türk ulusunun bir bütün olarak menfaatleri olduğunu, aklımızdan çıkarmamamızdır.

Türk milleti, 2014 Yılında, AB'nin saygın bir üyesi olarak, geriye dönüp baktığında, müzakere sürecinde katlandığı sıkıntıların meyvesinin, ne kadar da güzel olduğunu görecektir, ve kendisiyle gurur duyacaktır. Öyleyse hepimiz, bu ideale ulaşmak için, elimizden geleni layıkıyla yapmalı, bu yolun çile ve sıkıntısını çekmeli, sırtımızda taşıdığımız yükün ağırlığı altında ezilmeden, yolumuza devam etmeliyiz.

Saygıdeğer katılımcılar, Türkiye, bugüne kadar, AB'yle ilişkilerinde önceliği, Kopenhag Siyasi Kriterlerine verdi. Ancak önümüzdeki müzakere süreci, ekonomik konuların daha fazla ön plana çıkacağı bir dönem olacaktır. Zira, mevcut haliyle, 35 müzakere başlığından 27'si, doğrudan iş dünyasını etkilemektedir. Bu süreçte, değişime uyum sağlayıp kazanacaklar, ya da yerinde sayıp kaybedecekler, bizim üyelerimiz, Türk sanayicisi ve tüccarıdır. İşte bu sebeple, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, iş dünyasını bu yeni döneme hazırlamakta aktif rol oynayacaktır. Nitekim bugün, Türkiye'de yaklaşık 235 bin adet üretici firma bulunmaktadır. Ancak, bunların sadece, yaklaşık bin kadarı, AB müktesebatı ile tamamen uyumlu üretim yapabilmektedir. Demek ki, müzakere süreci, yaklaşık 234 bin firmamızın kaderini belirleyecektir. Söz konusu olan, aynı zamanda, bu şirketlerde çalışan milyonlarca işçi ve işverenimizin de geleceğidir. 80 yılda oluşmuş bir sermaye birikiminin akibetidir. Eskiler, "külfet olmadan nimet olmaz", derler. Hakikaten, AB üyeliği, bize sunduğu birçok fırsatın yanında,

ciddi tehdit unsurlarını da ihtiva etmektedir. O zaman, müzakere sürecini tamamlayalım da, nasıl olursa olsun demek imkanına sahip miyiz? Elbetteki değiliz. Eğer 234 bin firmamızın, müzakere sürecine nasıl uyum sağlayacağını planlamaz, tedbir almazsak, hem ekonomik, hem de sosyal açıdan çok ciddi risklerle karşı karşıya kalırız. İşte bu yüzden diyoruz ki, iş dünyasının müzakere süreci içinde aktif olarak yer alması, çok önemlidir. Sevinerek ifade etmeliyim ki, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, iş dünyasının görüşlerini, müzakere sürecine en sağlıklı bir şekilde aktarmak üzere, kendi iç yapılanmasını tamamlamıştır. Geçen sene faaliyetine başlayan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi, ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı işbirliğiyle, bu sürecin gerektirdiği teknik ve bilimsel çalışmalar yapma kapasitemizi güçlendirdik. Bu sayede, müzakere sürecinde talep edilecek istisnalara esas oluşturacak, "etki değerlendirme raporlarının" hazırlanmasında, sektörlerin farklı görüşlerini yakınlaştırarak, müzakerelere ortak görüş olarak yansıtma sorumluluğunu da, üstlenmeye hazırız. Her bir düzenlemenin, ülkemizdeki tüm alt sektörler, ve ekonominin genel dengesine etkilerini, ayrı ayrı görmemize imkan sağlayacak, etki analizleri yapabilme kapasitesini, bu çerçevede, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı bünyesinde oluşturuyoruz. Umarım, AB'nin temel felsefesini oluşturan, katılımcı demokrasi anlayışı gereğince, hükümetimiz, bu potansiyeli layıkıyla değerlendirecektir.

Saygıdeğer katılımcılar, AB, 2 temel üzerine inşa edilmiştir: Piyasa ekonomisi ve demokrasi. Her ne kadar, Türkiye, en son ilerleme raporunda, işleyen bir pazar ekonomisine sahiptir, diye övülmüş olsa da, biz bu konuda, o kadar da iyimser değiliz. Sanayileşme sürecini bitirememiş, ve yapısal reformlarını tamamlayamamış bir Türkiye'yi, tam anlamıyla bir piyasa ekonomisi olarak vasıflandırmak, mümkün değildir. Ülkemizde zihinsel ve yapısal bir dönüşüm yaşandığı muhakkak. Ancak, bu sürecin meyveleri henüz olgunlaşmış değil. Bugün hala, "devlet, iktisadi hayatın içinde yer almalı mıdır?" sorusu, bütün hararetiyle tartışılabilir, önümüzde, daha uzun bir yol var, demektir. Bu sorunun cevabını, yıllar önce vermeli, ve gereğini yapmalıydık. Elbetteki devlet, iktisadi yapının içinde yer alamaz.

Devlet, düzenleyici ve denetleyici görevinin dışında, üretim faaliyetlerine müdahale edemez. Devlet, topladığı vergilerle, altyapı hizmetlerini yerine getirir. Piyasa ise, kendi kurallarıyla işler, özel mülkiyetin dokunulmazlığı, fırsat eşitliği, ve tam rekabet koşulları altında, mallar ve hizmetler üretilir, fiyatlar ve ücretler belirlenir. Olayın öz

budur. Gelin, şimdi siz söyleyin, Türkiye bu tablonun neresinde? Ülkemizde, insanlar hala, gözünü devletin imkanlarına diyorlar. Devlet sorunlarımızı çözsün, devlet koşullarımızı düzeltsin, devlet bize destek olsun diye, devletten medet umuyorlar. Ama nafile. Bu zihniyetin Türkiye'yi getirdiği nokta, hepimizin gözlerinin önünde. Devletçi ekonomiyle, serbest piyasa ekonomisi, bir arada yürümemiştir, yürüyemez de. Bu ikisinin arasında, bir kan, bir doku uyumsuzluğu mevcuttur. 2001'de yaşadığımız büyük kriz de, daha önceki irili ufaklı bütün krizler de, temelde, hep bu uyumsuzluğun birer neticesiydiler. Bu uyumsuzluğa son vermezsek, ülkemizde, bundan sonra da, yeni krizlerin yaşanması kaçınılmazdır. Ancak, bunu ifade ederken, devlet hiçbir şeye karışmasın, şeklinde bir anlam da çıkmasın. Sorumluluk, büyük ölçüde siyasi iradenin üstündedir. Gerekli yapısal dönüşümü tamamlamak, sağlıklı bir ekonomik yapının, pürüzsüz işleyebileceği bir atmosfer temin etmek, devletin görevidir. Bu da öncelikle, devletin, yıllardır, iktisadi hayatın içine saldırdığı, dalları ve budakları temizlemesine bağlıdır. Bu anlamda, özelleştirmeler, vakit kaybetmeksizin tamamlanmalıdır. Buna, başta enerji piyasaları olmak üzere, devletin üretim yaptığı ve fiyat belirlediği tüm sektörler dahildir.

Saygıdeğer katılımcılar, Türkiye'nin, son 3 yıldır sergilediği, özel sektör kaynaklı büyüme ve 3 yılda 2 katına çıkardığı ihracatı, Türk ekonomisinin toparlanma gücünün, ve özel sektörümüzün, küresel değişime uyum becerisinin, en temel göstergesidir. Türkiye, iktisadi toparlanma sürecini, özel sektörün dinamizmi sayesinde başarıyla tamamlamıştır. Üstelik bunu, rekabet koşullarındaki onca dezavantajına rağmen başarmıştır. Ancak, önümüzdeki dönemde, küresel rekabetteki gelişmeler, bizi yeni önlemler almaya sevk etmelidir. Bundan sonra, sadece en düşük fiyatları sunarak rekabetçi olamayız. Fiyat rekabeti, neticede, daha az katma değer, ve daha az refah yaratılması sonucunu doğurmaktadır. Günümüz küresel iş çevrelerinde, bu tür bir strateji, kalıcı değildir. Ürünler, dünyanın herhangi bir yerinden, hızla temin edilebilir. Üretim maliyetleri daha az olan bir ülke, ve ürettiğiniz ürünün kopyasını yapacak bir şirket, her zaman mevcuttur. Üstelik, bugünün, geçmişten bir önemli farkı daha bulunmaktadır. Bu fark da, enflasyon'dan kaynaklanmaktadır. Eskiden şirketler, bir takım şişirilmiş maliyetlerini, şişmiş fiyatlarının altında gizleyebiliyorlardı. Bugün Türkiye, avantajlı olduğu sektörlerde, dünya çapında rekabet edebilecek markalara sahip olmalı, ve bu markaları, uluslar arası piyasalarda söz sahibi kılmalıdır. Günümüzde, markası olmayan bir mal,

veya hizmetin, piyasa değeri çok düşüktür. Rekabet, marka değerleri arasında gerçekleşmektedir. Turizmden bankacılığa, hizmet sektörünün her alanında ve tüm imalat sanayi üretiminde, gerçek değer, ancak markayla mümkün olabilmektedir. Bunun ötesinde, bütün ülkeyi bir marka haline getirmek, ve Türkiye markasının, dünyada saygın bir konuma ulaşması, elzemdir.

Saygıdeğer katılımcılar, Türk sanayisinin, uluslar arası pazarlarda, rekabet edebilmesinin, bir diğer ön koşulu da, girdi maliyetlerinde, en azından, dünya fiyatlarına sahip olmaktır. Türkiye’de, enerji başta olmak üzere, girdi maliyetleri, dünya fiyatlarının oldukça üzerindedir. İşletmelerin ve istihdamın üzerindeki, prim ve vergi yükleri, çok yüksektir. Türk sanayisi, halen, dünyanın en yüksek kredi maliyetleriyle, finansman bulmaktadır. Türkiye’de, girdi maliyetlerini, dünya ortalamalarına çekemezsek, rekabet şansımız olmayacaktır. Ülkemizde, üretimin, yatırımın, istihdamın ve ihracatın önündeki engeller hala durmaktadır. Bu nedenle, dünya ile rekabet edebilmek için, ülkemizde, yeni bir sanayi politikası, ve stratejisi geliştirmeliyiz. Burada amaç; piyasa ekonomisi odaklı, ve özel sektöre dayanan, rekabetçi sanayiler oluşturmak, ve ihracat kapasitesini artırmak olmalıdır. Hukuk, yargı, mevzuat, vergi ve sosyal güvenlik konularının, devamlı üzerinde konuşulan ve devamlı şikayet edilen konular olmaktan çıkıp, yapısal reformlarla iyileştirildiğini görmek istiyoruz. Bunu, AB üyeliği böyle gerektiriyor diye değil, kendi menfaatlerimiz için istiyoruz. Belki bunları, geçen seneki Kongre’imizde de istedik ve bu reformlar başarıyla tamamlanmadığı takdirde gelecek seneye de istemeye devam edeceğiz. Çünkü, 21. Yüzyılda, dünyadaki yerimizi belirleyecek olan da, bu doğrultuda atılacak adımlar olacaktır. Bölgesel bir güç olan Türkiye, jeopolitik, stratejik ve demografik avantajlarıyla, küresel bir güç haline gelebilir. Bunun ekonomik ayağını gerçekleştirecek olanlar bizleriz. Türk sanayicisi ve işadamlarıyız. Türk ekonomisini dünyaya açan, dünya ile rekabette başarı sağlayan, Türkiye’yi dünyanın 20 büyük ekonomisinden biri haline getiren ve gelecekte de ilk 10 ülkesi arasına sokacak olan, bizleriz. Türk girişimcileri, gösterdikleri üstün başarı ve çalışmalarla, küresel rekabet ortamında, her zaman yer alacak, ve gurur kaynağımız olmaya devam edecektir. Bu duygu düşüncelerle sözlerime son verirken, IV. Sanayi Kongresi’nin, tüm katılımcılar ve dinleyiciler için verimli geçmesini, ve ülke ekonomisine faydalı olmasını diliyorum, hepimizi saygıyla selamlıyorum.

Çok Değerli Bakan Arkadaşım,
Sayın Valim,
Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin Sanayi Komisyon Başkanı,
Değerli Türkiye Odalar Borsalar Birliği Başkanı ve Odalarımızın, Borsalarımızın Değerli Başkanları,
Değerli Konuklar,
Basının Değerli Temsilcileri,

Dünyada süregelen yeniden yapılanma sürecinde, ülkemizin ekonomide ve teknolojiye yeni hedeflere doğru ilerlediği bir dönemdeyiz. Bu yeni dönemin merkezinde ise AB katılım müzakereleri yer almaktadır. Hepinizin bildiği gibi AB'ne üye ülkeler, 3 Ekim 2005 tarihinde, uzun vadede ülkemizin geleceği açısından tarihi bir karara imza atarak, Türkiye ile müzakerelere başlama kararı aldılar. Bu kararla birlikte, Türkiye, hukuksal zemin değiştirerek, "aday ülke" olmaktan çıkarak; "tam üyeliğe geçiş aşamasında ülke" haline gelmiştir. AB'nin kendi iç siyasal dengeleri ve sosyo-ekonomik ortamı açısından, kurulduğundan beri yaşadığı en zor dönemde gerçekleştirilen bu tarihsel aşama, geline nokta yine de anlamlı kılmaktadır.

Değerli konuklar, ülkemizin ekonomik ve sosyal yapısında ciddi tahribatlara yol açan ekonomik krizlerden sonra uygulamaya konulan yeni makro ekonomik politikalarla toparlanma ve sürdürülebilir büyüme sürecine giren ülkemiz, son yıllarda tahminlerin üzerinde büyüme gerçekleştirip, dünyada ve OECD ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ülkeler sıralamasında en üst sıralara yerleşmiştir. AB üyelik hedefi, gelecek 10 yılda en az %5-6 büyüme hızı sağlanmasını gerektirmektedir. Bu amaçla, geçmişin kazanımlarıyla ile yetinilmemesi, siyasi istikrarın ve sosyal barışın devamı ile yapısal reform sürecinin devamı son derece hayati olup, AB müzakere süreci bu kapsamda önemli bir araç olarak görülmektedir. İstikrar içinde yüksek büyüme hızlarının sürekliliğinin sağlanması, ekonomik politikanın tasarımı, uygulanmasında, eskiye oranla daha büyük kararlılık; dikkat ve beceri gerektirecektir. Bu nedenle, müzakerelerin açılma kararını Türkiye'nin gerekli atılımları tamamladığı şeklinde değil, daha ileri düzeydeki atılımlar için sağlanan yeni bir ivme olarak yorumlamalıyız. Değerli konuklar, bu noktada bir konunun altını çizmek istiyorum. AB'nin, küreselleşmeden ve bilgiye dayalı yeni bir ekonominin yarattığı fırsatlardan azami ölçüde yararlanmak için uygulamakta olduğu Lizbon Stratejisi ekonomide ve teknolojiye liderlik için, üye ülkelerin güçlü bir sanayi yapısına sahip olmaları ve özellikle teknolojik potansiyellerinden doğru yararlanmaları gerektiğini vurgulamaktadır. Bu

stratejinin ana çizgileri Türkiye için de son derece önemli alanlardan geçmektedir. Bilgi toplumunun nimetlerinden yararlanmak, araştırma geliştirmeye daha çok pay ayırabilmek, iyi işleyen bir piyasa ekonomisine ve müzakere sürecinde de gelişmenin geçmişteki gibi dinamiği olacak bir sanayi sektörü ile bu sektörün temel motoru bir finansal sisteme sahip olmak, KOBİ'lerin gelişimini desteklemek, istihdamı artırmak ve bugün elde edilmiş olan sürdürülebilir ekonomik büyüme çizgisinin devamı Türkiye'nin de ihtiyaçlarını tarif eden tanımlamalardır.

Türkiye'nin müzakere sürecinde uyum göstermesi gereken AB mevzuatı dikkate alındığında, sektörel stratejisini yüksek büyüme potansiyeli olan sektörlerdeki piyasa aksaklıklarının belirlenerek giderilmesi üzerine inşa etmesi gerekecektir. Bu aksaklıkların ortadan kaldırılarak piyasaların kayıt altında, standartları belli, denetim ve gözetimin etkin işlediği bir yapıda çalışmaya başlaması, bu sektörlerle daha fazla yerli ve yabancı yatırımcının sağlayacaktır.

Türkiye, bugüne kadar uluslararası yabancı sermaye akımından yeterince pay alamamaktadır. Ülkemizin potansiyeli gözönüne alındığında son iki yıl hariç Türkiye'ye fiilen giren yabancı sermaye miktarının çok düşük kaldığı görülmektedir. Bunda güven ortamının bozulduğu dönemlerde ekonomik dalgalanmalar ve yaşanan krizlerin de etkisi bulunmaktadır. Ancak son iki yılda, Türkiye'nin uyguladığı ekonomik program ve gerçekleştirmekte olduğu yapısal dönüşüm sonucu oluşan istikrar ortamı ile hem özelleştirme konusunda hem de yeni yatırımlar için daha fazla yabancı sermaye girişi sağlanacağı beklenmektedir. Ülkemizin gelişmesi ve toplumsal refahın sağlanması amacı ile yeni yatırımlara ihtiyacı vardır. Bu yatırımların özendirilmesi ve sürdürülmesi yönündeki üretim, yatırım, ihracat seferberliğinin devamı için "Yatırım Ortamının İyileştirilmesi ve Rekabetçi Duruma" getirilmesi zorunlu bulunmaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlar, kaynak sorunumuzun giderilmesi yönünde en güvenilir çözümlerden biridir. Bu kapsamda, küreselleşme sürecinde rekabetin çığınca gelişmesi karşısında makroekonomik dengeler sağlanırken yatırımın, üretimin ve ihracatın artması yönünde; bürokratik işlemlerin, iş ortamına ilişkin yasal düzenlemeler, vergi rejimi, ürün standartları, sınai mülkiyet hakları, haksız rekabetin önlenmesi, gümrük işlemlerinde etkinlik sağlanması, Ar-Ge konusunda yatırım, altyapının iyileştirilmesi, yatırım promosyonu, eğitim, yatırım yeri, özelleştirmeye hız verilmesi ve KOBİ'lerin desteklenmesi, daha da önem kazanmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye

ekonomisinin gelişmesinin yolunun özel sektörden geçtiğinin bilincinden hareketle, Devletin hızla ekonomiye doğrudan müdahaleden çekilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu nedenle üreten ve rekabet edebilen bir ülke haline gelebilmek için girişimcilerimize ve sanayicilerimize özel bir önem vermek durumundayız. Girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak, kendi işini kurmak isteyen girişimci adaylarını iş planı, iş kurma ve yönetme konularında eğitmek amacıyla genç girişimci geliştirme ve genel girişimcilik ile ilgili birçok eğitim programının yanı sıra "İŞGEM" iş geliştirme merkezleri, risk yönetimini içeren girişim sermayesi şirketleri desteklenmektedir. Ayrıca, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kısa ismi ile KOBİ'lerin, rekabet gücünün geliştirilmesi için teknoloji düzeyinin ve ürün kalitesinin yükseltilmesi, bilgiye erişimin kolaylaştırılması, rehberlik ve danışmanlık hizmetleri sağlanması, finansman kaynak ve üretim araçlarının geliştirilmesi, ana-yan sanayi bütünleşmesi, ortak pazarlama örgütlerinin yaygınlaştırılması, işletmeler arası işbirliği ve elektronik ticaret imkanlarının artırılması desteklenmektedir. Öte yandan, KOBİ'lerimizin modern finansman yöntemlerinden yararlanmalarına katkı sağlayacak Basel II şartnamesi doğrultusunda yeniden yapılanmaları için gerekli düzenlemeler, Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren AB'ne uyumlu KOBİ tanımı çerçevesinde verilen teşviklerin yeniden modellenmesi gerçekleştirilecek ve KOBİ'lerden alınan veriler ışığında yapılan değerlendirmeler doğrultusunda desteklerle ilgili yeni stratejik yol haritası uygulamaya konulacaktır.

Bununla birlikte; şirketlerin yeterli ve uygun finansmana erişimi sadece kamu otoritelerinin yapacakları düzenlemelerle sağlanabilecek bir süreç değildir. Bu süreçte şirketler kesimine de düşen önemli yükümlülükler bulunmaktadır. Önümüzdeki yıllarda AB'ne uyum sürecinin gerektireceği mevzuat değişiklikleri, Türkiye'de "şirket yönetimi" kültüründe köklü değişikliklere neden olacaktır. Şirketlerin uyum göstermek zorunda kalacağı bu düzenlemelerin yanı sıra, küresel piyasalarda rekabetçi konumda olmak isteyen şirketlerde, içten kaynaklanan kapsamlı dönüşüm talepleri de gündeme gelecektir. İşte, bütün bu değişiklik doğrultularını hesaba kattığımızda, Türkiye'nin gelecek dönem ekonomik büyümesinde itici gücü üstlenecek olan şirketler kesimimizin de bu değişikliğe hazır hale gelmesi gerekmektedir.

Değerli Konuklar, AB'ne tam üyelik sürecinde, sanayi vizyonumuzu, öncelikle Ar-Ge çalışmaları öncülüğünde yeniliklerin ekonomiye

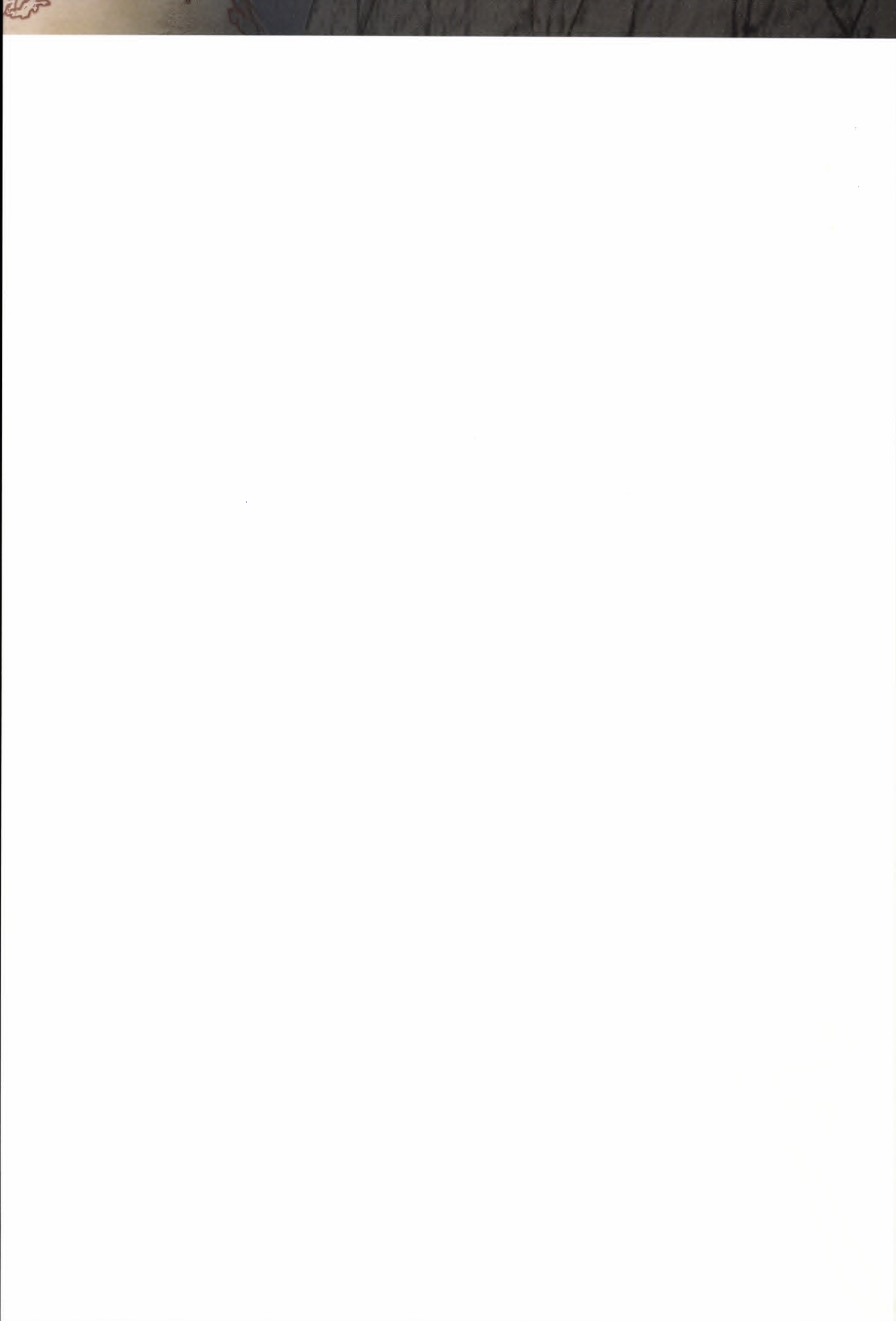
dönüştürülmesiyle teknoloji ve gelişmelere dayalı, rekabet gücü ve katma değeri yüksek, yenilikçi, sosyal beklentileri ve tam istihdam hedefini karşılayan bir sanayi yapısına sahip olmak şeklinde belirledik. Bu kapsamda, 20 üniversite ile Teknoloji Geliştirme Bölgeleri kurulmuş, sanayimizi doğrudan ilgilendiren 162 AB direktifinden 159'u ile belirlenmiş malların serbest dolaşımında pasaport durumunda olan ve teknik mevzuatın CE işareti gerektiren 17 yeni küresel yaklaşım direktifinden 16'sı uyumlaştırılmıştır. Ayrıca TSE tarafından AB standartlarının % 95'i uyumlaştırılması yanında, müzakereler sırasında önemle üzerinde durulacak olan tüketici haklarının korunması ve piyasa gözetim ve denetimi konularında önemli adımlar atılmıştır. Böylece özet olarak hedef vizyonumuzun temel parametreleri ile AB perspektifi doğrultusunda sanayi, teknoloji ve ticaret alanlarında yeni program ve proje mekanizmaları oluşturmaya ve mevcutları daha da güçlendirmeye inançla devam ediyoruz. Bu duygu ve düşüncelerle konuşmamı bitirirken, AB müzakere sürecinin başladığı bu dönemde yapılmasının daha da anlamlı kıldığı IV. Sanayi Kongresi'nin verimli sonuçlar vermesini temenni eder, mensubu olmakla gurur duyduğum İstanbul Sanayi Odası yönetimine ve tüm emeği geçenlere teşekkür eder, hepinize saygılar sunarım.

KONUK KONUŐMADI

Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türkiye Ekonomisi

Ali Babacan

Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı ve Başmüzakereci



Ali Babacan

Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı ve Başmüzakereci

Sayın Bakanım,
Sayın Valim,
İstanbul Sanayi Odası'nın çok değerli Başkanı ve Yöneticileri, Saygıdeğer Sanayicilerimiz ve İşadamlarımız, Kongre'ye yurtiçinden ve yurtdışından katılan Çok Değerli Konuklar, hepinizi saygıyla, sevgiyle selamlıyorum.

İstanbul Sanayi Odası tarafından bu yıl dördüncüsü düzenlenen Sanayi Kongresi'ne başarılar diliyorum. Bu yılki Kongre için seçilen başlık, yani 'Sürdürülebilir Rekabet Gücü ve AB'ne Üyelik Süreci' konusu, ülkemiz için son derece güncel ve önem arz eden bir konudur. Bu vesileyle de İstanbul Sanayi Odası'nı bir kez daha kutluyorum ve teşekkür ediyorum.

Değerli katılımcılar, hepinizin bildiği gibi, 3 Ekim tarihi itibarıyla Türkiye'nin AB'ne katılım süreci başlamış oldu. Katılım süreci üç önemli ayaktan oluşuyor. Bunlardan birincisi siyasi ayak, yani Kopenhag siyasi kriterlerinin Türkiye'de daha iyi uygulanıyor olması ve siyasi reformlarımızın rafine edilmesi. İkinci ayak, müktesebatın üstlenmesinden oluşuyor, yani Türkiye'nin kurallarını ve kurumlarını AB'nin kuralları ve kurumları ile uyumlu hale getirmek. Üçüncü ayak ise, değerli arkadaşlar, iletişim ayağı. İç iletişim, dış iletişim. Ne yapıyoruz, neden yapıyoruz, bunları iç kamuoyuna anlatmak, aktarmak ve aynı zamanda da Türkiye'nin gerçeklerini, Türkiye'nin katettiği mesafeyi Avrupa kamuoyuyla paylaşmak. Her üç ayak da birbirinden önemli, bunlardan herhangi bir tanesinde olacak aksama bütün süreci riske sokabilir, bütün süreci aksatabilir.

Biliyorsunuz, 17 Aralık tarihine kadar Türkiye, Kopenhag siyasi kriterleri konusunda yeterli ölçüde mesafe kaydetti. Bunun özellikle altını çiziyorum, yeterli ölçüde diye, çünkü biz halen Kopenhag siyasi kriterlerine %100 uyum sağlamış durumda değiliz. Ancak ne yaptık? 17 Aralık'a kadar kritik eşik sayılabilecek kadar reformları gerçekleştirdik ve böylece müzakerelere başlama hakkını elde etmiş olduk. Bu demektir ki, siyasi reformlar konusunda da daha yapacak epeyce işimiz var.

Bu yaptığımız siyasi reformlar hangi alanlarda? Öncelikle Türkiye'nin daha iyi işleyen bir demokrasiye sahip olmasını hedefledik. Daha sonra, özgürlükler konusunda, insan hakları konusunda Türkiye'nin çok daha iyi standartları yakalaması. Yine, hukuğun üstünlüğü ilkesinin Türkiye'de artık hakim olması ve bu konuda Türkiye'nin yine çok daha iyi standartları

yakalaması. Bu konuda, yani siyasi kriterlere uyum için yaptığımız çalışmalar, çoğu zaman farklı şekillerde ele alınabiliyor. Hep AB'nden gelen eleştirilerden bahsediliyor, deniliyor ki 'AB Türkiye'nin şu yönünü eleştirdi, bu yönünü eleştirdi' ya da 'Komisyon şöyle bir rapor yayınladı, böyle bir rapor yayınladı.' Öncelikle şunu söylemek istiyorum ki, bu konularda Türkiye'nin artılarını ve eksilerini ortaya koymak, Avrupa Komisyonu'nun temel görevidir. Avrupa Komisyonu'nun özellikle Genişlemeden Sorumlu Birimi'nin görevi budur, bunun için çalışıyorlar, o birimde çalışanlar bunun için maaş alıyorlar. Öte yandan biz ne yapıyoruz? Biz bütün bunları dinliyoruz, dikkate alıyoruz, bu eleştirilerden bir kısmına katılıyoruz, bir kısmına katılmıyoruz ama sonuçta Türkiye için en iyisi neyse onu yapıyoruz bu konularda. Açıkça ifade etmek istiyorum ki, Avrupa'nın kaybettiği ya da Türkiye'nin kazandığı ya da Türkiye'nin kaybedip de Avrupa'nın kazandığı, öyle bir al-ver ilişkisi yok. Biz sadece Kopenhag siyasi kriterlerine bakıyoruz ve bu kriterlerin Türkiye'de daha iyi uygulanıyor olmasının Türkiye'nin lehine olduğunu düşünüyoruz. Bu kararımız da çok önceden, Kasım 2002 seçimlerinden önce verdik. Türkiye'nin geleceğinin, Türkiye'nin daha yüksek standartları yakalamasının ancak bu şekilde olabileceğine karar verdik. Bu siyasi bir tercihtir ve bu siyasi kararımızı da çok ciddi bir şekilde uyguladık ve üç sene içerisinde belki de kırk yıldır elde edilebilenlerden daha fazlasını elde ettik. Burada, açıkça söylüyorum, Türkiye'nin bu kriterlere uymakla kazandığı şey çok fazla, kazanan biziz bu konuda. Türk insanı eğer daha demokratik bir ortamda yaşıyorsa, kendi haklarına ve özgürlüklerine daha saygı duyulan bir ortamda yaşıyorsa, hukukun üstünlüğü ilkesinin benimsendiği bir ülkede, o hukuk şemsiyesinin güvencesiyle yaşıyorsa, bu bizim lehimize, bizim insanımızın lehinedir. Dolayısıyla, bu konuda yapacağımız çalışmalar, bu konuda yapacağımız ilerlemeler, hep Türkiye'nin yararına olacaktır, Türkiye'nin kazançlı çıkacağı çalışmalar olacaktır.

Siyasi kriterler, dediğim gibi, bütün süreç boyunca önümüzde olacak, devamlı gündemimizde olacak. Ama öte yandan, yeni bazı çalışmalara başladık ki, bu da Türkiye'nin daha yüksek standartları yakalaması açısından son derece önemlidir, yani Türkiye'nin AB müktesebatını üstlenmesiyle ilgili olan çalışmalardır.

Müktesebatı otuz beş ayrı fasılda ele alıyoruz. Daha önce üye olan on ülke için otuz bir fasıl vardır ama Hırvatistan ve Türkiye için otuz beş fasıl var. Ama bu Türkiye'den diğerlerine kıyasla daha fazlasının istendiğini göstermiyor. Tam tersi,

müktesebat aynı müktesebat, bunun nasıl dilimlendiğiyle ilgili bir konu. Daha önce otuz bir'e dilimlemişler, şimdi biraz daha ince dilimlenmiş otuz beş olmuş, durum bundan ibaret. Bununla ilgili çalışmalarımız da 3 Ekim kararından hemen sonra, teknik hazırlıklar tamamlanır tamamlanmaz, 20 Ekim tarihinde başladı. Geçtiğimiz iki ay içerisinde de iki faslın tarama dediğimiz çalışmaları bitti, artık fiili müzakerelerine hazırlanıyoruz. Bunun yanında, bu yıl sonuna kadar, altı faslın taraması tamamen bitmiş olacak, hatta yedinci faslın da taramasının birinci etabı bitmiş olacak. Tarama dediğimiz nedir? Tarama dediğimiz, sadece bir durum tespiti, yani Avrupa müktesebatı her bir fasıl için ne diyor, Türkiye'nin de bunun karşılığında ne mevzuatı yani bizim kurumsal yapımız nedir, sadece bu ikisinin masaya konulup bir durum tespiti yapılmasıdır. Asıl fiili müzakereler daha sonra başlayacak ve müzakereler de Türkiye bu müktesebata uysun mu uymasın mı, şurasını beğeniyoruz uyalım, burasını beğenmiyoruz uymayalım, şeklinde yapılacak müzakereler değildir. Bir al-ver süreci de değildir. Müzakere edilecek konu, Türkiye'nin müktesebatı nasıl ve hangi zaman dilimi içerisinde, ne zaman üstleneceğinin müzakeresi. Burada bizim stratejimiz çok açık. Eğer herhangi bir fasılda, herhangi bir adımı atmak, Türkiye'nin, Türk insanının menfaatineyse, biz bu adımları hemen şurada, şimdi atacağız. Hiç beklemeyeceğiz, geçmeyeceğiz. Ama bazı noktalarda, Türkiye'nin bazı sosyal ya da ekonomik maliyetleri söz konusu olacak. Mesela çevre konusu; hem özel sektörümüz, hem kamu bu konuda yatırım yapmak zorunda, para harcamak zorunda. Evet, belki maliyetli bir konu ama bu Türkiye'nin uzun vadede çıkarınadır, bizim çocuklarımızı daha temiz bir ülkede, çevreyle daha dost bir ülkede yaşıyor olması bizim yine uzun vadede çıkarımızdır. Bunun kısa vadede, orta vadede bazı ekonomik maliyetleri vardır, buna da katlanacağız. Bu tür maliyetli konuları da akşamdan sabaha çözmek mümkün değil, bizden de bunu kimse beklemiyor zaten. Sosyal ve ekonomik maliyeti olan konuları da zamana yayacağız ve zamanımız var.

Pek çok konuları üyelik tarihine kadar, hatta bazı konuları üye olduktan sonra belli bir süreye kadar da çözüme imkanına sahibiz. Bunlara da zaten geçiş süreci diyoruz. Tabii, üyelikten sonraki bu geçiş süreçlerinin, bazı konularda, 'biz üye olduk ama biz ancak üç sene, beş sene, yedi sene sonra bunlara uyabiliyoruz' diyeceğimiz konuların da sınırlı olması gerekiyor. Böyle yüzlerce, binlerce konuda, 'hem üye olalım hem de bunlara yirmi sene, otuz sene daha uymayalım' demek de takdir edersiniz ki mümkün değildir. Ama ben şunu

özellikle açıkça ortaya koymak istiyorum ki, her ne yaparsak yapalım, yaptığımız şeyler mutlaka Türkiye'nin faydasına olacaktır, Türkiye'nin çıkarına olacaktır. Evet, belki bir arıtma tesisini fabrikaya eklemek maliyetli olabilecektir, ama Türkiye genelinde herkesin bunu yapmak zorunda olduğunu düşündüğümüzde de, daha temiz bir çevre yine Türkiye'nin daha değerli bir ülke olmasını getirecektir ve sizlerin de on sene sonra, yirmi sene sonra, sahip olduğunuz varlıkların, çevreyle daha dost bir ülkedeki varlıklar olmasını sağlayacaktır.

Değerli arkadaşlar, 20 Ekim'den sonra tarama çalışmalarınıyla beraber, Ankara'da ve Brüksel'de kelimenin tam anlamıyla hummalı bir çalışma başlattık. İlgili tüm kurum ve kuruluşlarımızdan arkadaşlarımız, tam bir ekip ruhuyla, heyecanla, uyum ve koordinasyon içinde çalışmalarını eksiksiz yürütüyorlar. Bir yandan çalışmalar yürürken, bir yandan da bilgilendirmeye, bu çalışmaları geniş kesimlerle paylaşmaya da büyük önem veriyoruz. Taraması biten her fasıl için, derhal geniş katılımlı konferanslar düzenliyoruz, ki ilkini geçtiğimiz Cumartesi günü yaptık. Geçtiğimiz hafta içerisinde iki faslın taraması bitti, hemen o hafta Cumartesi günü yaklaşık 300-400 kişinin katıldığı, pek çok sivil toplum kuruluşunun ve ilgili tüm kamu kuruluşlarının katıldığı bir toplantıyla tarama çalışmalarında ne yaptığımızı ortaya koyduk. Brüksel'de yapılan çalışmalarda, komisyon bize neler anlattı, biz komisyona neler anlattık, bunları Türkiye'ye döner dönmez geniş kesimlerle paylaşıyoruz. Yapılan her çalışma anında internete koyuluyor. AB Genel Sekreterliği'nin web sitesinde görüyorsunuz ki, hem bize yapılan sunumlar hem de bizim yaptığımız sunumlar hemen web sitesine koyuluyor. Yani adeta, tarama çalışmalarını herkes kendi ofisinden, işyerinden, evinden, oturduğu yerden yapabilecek durumda; bu çalışmalar, işte bu kadar şeffaf ve düzenli bir şekilde yürüyor.

Çok değerli sanayicilerimiz, işadamlarımız, değerli katılımcılar, AB'ne katılım sürecinin uzun ve zorlu bir süreç olacağını her fırsatta dile getiriyoruz. Bu süre içerisinde de, gerek Türkiye tarafında gerekse AB tarafında, zaman zaman eleştiriler olacaktır, yanlış anlamalar dahi olabilecektir. Heyecanımızı kırmaya yönelik girişimler de olacaktır. Bunları doğal karşılamak lazım ve soğukkanlı olmak lazım. Hep uzun vadeli çıkarlarımızı düşünmemiz lazım. Biz uzun sürecek bir değişim sürecine başlamış durumdayız şu anda. Ekonomide, siyasette, sosyal alanda çok köklü bir değişim, dönüşüm sürecine girdik. Tarımdan çevreye, sanayiden ticarete, ulaşımdan sağlığa, eğitimden kültüre, hemen hemen her alanda A'dan Z'ye Türkiye'nin daha yüksek standartları

yakalamasını sağlayacak bir hedefe odaklanmış durumdayız. Bunu basit bir diplomatik süreç, basit bir yasama süreci, basit bir al-ver olarak görmek de son derece yanlıştır. Bütün bu alanlardaki değişimi bir geceye sığdırmamızı beklemek de yanlış ve haksızdır. Türkiye gibi 70 milyon üzerinde bir nüfusa sahip, büyük bir ekonomik potansiyeli olan ve zor bir coğrafyada yer alan bir ülkenin, dünden bugüne tüm sorunları çözmüş olması mümkün değildir. Bunlar zaman alacak ve hep beraber buna hazırlıklı olacağız. Öte yandan Türkiye'nin son üç yıldır girdiği demokratikleşme sürecinin kesintiye uğraması, aksaması, gecikmesi de asla söz konusu olmayacaktır. Bugüne kadar kazandıklarımızdan geri adım asla atmayacağız. Öte yandan, şu da bilinmelidir ki, Türkiye Cumhuriyeti terörle mücadeledeki kararlılığını da, halkıyla, milletiyle birlikte devam ettirecektir. Burada, güvenlikle özgürlükler arasında önemli bir denge söz konusudur ve bu süreçte bu dengeyi en hassas şekilde, en güzel şekilde götüreceğiz hep beraber.

Hiç kimse Türkiye'yi geçmiş dönemler kıyaslamasın. Biz bu ülkede huzurun sağlanması, güvenliğin sağlanması, kalkınmanın, ilerlemenin, sanayileşmenin sağlanması, işsizlik ve yoksulluk sorununun çözümü, demokratikleşme ve insan hakları konusunda da en idealin yakalanmasında kararlıyız. Bu noktada, hiçbir konu, hiçbir olay karanlıkta kalmaz. Zaman aşımına bırakılmayacaktır, her konunun üzerine cesaretle gidilecektir. Bunu, Avrupalı dostlarımız da bu şekilde görmek ve okumak zorundadırlar. Sabırsızlığa, aceleciliğe hiç gerek yok, hiç mahal yok. Biz ne yaptığımızı, nasıl yaptığımızı geyet iyi biliyoruz ve yolda da kararlı adımlarla ilerlemeye devam edeceğiz.

Değerli konuklar, biraz önce de belirttiğim gibi, zorlu bir süreçte heyecanımızı kırmaya yönelik girişimler olacaktır; içerde de, dışarda da. AB konusunda, Türkiye'yi yıldırma için, Türkiye'yi bu süreçten koparmak ya da bu süreci yavaşlatmak için pek çok girişim göreceğiz. Psikolojik savaşlar başlatılacak, içerden ve dışardan. Ama, biz bu değişim sürecini, bu dönüşüm sürecini Türkiye için istiyoruz ve Türkiye'yi her alanda daha yaşanabilir, daha özgür, daha demokratik ve kalkınmış bir ülke yapmak için önümüze bu hedefleri koymuş durumdayız. İşte bunun katılım süreci, coşkuyla ve heyecanla yürüyecek. Brüksel'e gidip gelen ekiplerimiz, tam bir ekip ruhuyla, tam bir motivasyonla çalışacaklar. İş dünyamız sürecin bizzat içinde olacak, kaldı ki hem 9 Eylül tarihinde yaptığımız Sivil Toplum Zirvesi'nde hem de tarama çalışmalarıyla ilgili yaptığımız bilgilendirme toplantılarında, iş dünyamızın temsilcileri de yer

alıyor. Biz, davetiyelerimizi çıkarıyoruz, isteyen herkes geliyor, katılıyor, takip ediyor. Hele hele fiili müzakerelere geçince, iş dünyasının katkısı çok daha önemli olacak bizim için. Türkiye'nin pozisyon belgesini hazırlarken, etki analizini yaparken, iş dünyasının çalışmalarına çok ihtiyacımız olacak.

Son yaptığımız çalışmalarda da gördük ki, Türkiye katılım sürecine hazır ve konuya tam olarak odaklanmış durumda. Biz bunu niye istiyoruz, neden bu kadar heyecanlıyız, bu yeni süreçten ve AB'nden ne bekliyoruz? Sanırım bu sorunun en net karşılığını sanayicilerimiz ve işadamlarımız verebilir. Çünkü bu ülkenin sanayicileri, işadamları, esnafı, tüccarı zorlu, inişli, çıkışlı, sisli, puslu bir yoldan geliyorlar. İstikrarın olmadığı, ekonomi politikalarına güvenin olmadığı, siyaset kurumunun itibarını yitirdiği, birkaç gün ötesinin görülemediği belirsiz bir ortamda ayakta kalabilmenin mücadelesinin verildiği bir dönemden geliyoruz. Bunu da en iyi sanayicilerimiz, işadamlarımız biliyor. Hiçbirimiz ne o günleri hatırlamak istiyoruz ne de o günlere dönmek istiyoruz. Artık, geleceğe odaklanmak, gereksiz kaygılardan, gereksiz yüklerden kurtulmak ve işimize, gücümüze kilitlenmek istiyoruz. Bu konuda da çok şükür önemli mesafeler kaydetmiş bulunuyoruz. 3 Kasım 2002 seçimlerinin ardından sağlanan güven ve istikrar ortamı sayesinde çok şükür ekonomide tarihi nitelikte başarılar elde ettik. Hükümetimizin kararlı ve disiplinli politikaları, 17 Aralık ve 3 Ekim tarihlerinde, AB çapısıyla da artık pekişmiş oldu. Bakın komisyon tarafından yayınlanan son ilerleme raporunda, Türkiye ekonomisine ilişkin bir fotoğraf vardır. Çok olumlu bir tablo vardır raporda. İlk kez, Türkiye'nin işleyen bir piyasa ekonomisi olduğu zikredilmiştir. Hatta denmiştir ki, 'bundan sora biz, Türkiye'ye işleyen bir piyasa ekonomisi diyebiliriz.' İşleyen piyasa ekonomisi ne demek? Şöyle bir düşünecek olursak, artık özel sektörün hakim olduğu, piyasa kurallarının çalıştığı, tekellerin hızla yok olduğu, devletin piyasa düzenini bozucu girişimlerden artık çıktığı, özelleştirmenin başarılı olduğu ve özel sektörün ekonomik dünyaya hakim olduğu bir ortam, demektir. Bu ise, Türkiye'nin uzun vadeli kalkınmasının temelidir. İşleyen bir piyasa ekonomisi olmadan, Türkiye'nin modern standartları yakalaması ve sürdürülebilir kalkınmaya ulaşması da mümkün değildir. Biz bunun sonuçlarını da çok şükür görmeye başladık, hepimiz kendi işinizde tecrübe ediyorsunuzdur.

Bugün, Türkiye'nin taşı, toprağı artık daha değerli. Türkiye'nin her bir şirketi, her bir fabrikası artık daha değerli. Varlıklarınızı, fabrikalarınızı, evinizi,

villalarınızı şöyle bir düşünün. 2001 yılında, 2002 yılında değeri neydi, bugün değeri ne? Türk insanı artık daha zengin, bu herkes için geçerli. Bugün, 2.160 Dolarlık bir milli gelirden – 2001 yılını kastediyorum – 5.000 Dolara yaklaşan bir milli gelirden bahsediyoruz. 3-4 yıl gibi kısa bir süre içerisinde oldu bu. Sermaye konusunda bizim yaklaşımımız açık. Biz artık, yerli – yabancı sermayeden değil, küresel sermayeden, uluslararası sermayeden bahsediyoruz ve 'sermayenin dini, ırkı, rengi yoktur' diyoruz. Yasal yollardan kazanılıp, yasal yollardan hareket ettiği sürece, sermayeler arasında da herhangi bir ayırım yapmıyoruz. Aslında sanayimiz, işadamlarımız, AB'ne yeni üye olan on ülkeyle şöyle bir mukayese edecek olursak, çok daha hazırdır. Niye dersiniz, biz 1996'dan bu yana Gümrük Birliği'nin içinde olan bir ülkeyiz. Türk sanayisi, Türk işadamı Avrupa ile tamamen açık bir ticari yapıda ayakta kalmıştır, başarılı olmuştur hem de şu son üç yılda ihracatını ikiye katlamıştır. Bakın, 2002 yılının ihracat rakamı 36 milyar Dolar, bu yıl ise 72 milyar Doları geçeceğiz. İhracatın üç yılda dolar bazında ikiye katlanması, Türkiye'nin rekabet gücünü sanırım ortaya koyan en önemli gelişmedir. Evet, bazı maliyetlerle ilgili sorunlar var, girdi maliyetleriyle ilgili, kurla ilgili konular var; bunların hepsinin farkındayız, ama sonuçta rakama bakıyoruz ki, ihracatımız ikiye katlanmış. Demek ki bir şeyler iyiye gidiyor, demek ki Türk sanayisinin rekabet gücü eskiye göre daha farklı noktada. Evet, bu noktalara belki zor geliniyor, belki kâr hadleri çok düşüyor, belki sırf pazar kaybetmemek için zararına alışverişler oluyor; bunların da farkındayız. Ama önemli olan, - hepiniz işadamsınız, ben de işadamlığından gelmeyim - müşteriye sahip olmaktır, pazara sahip olmaktır ve pazar payının değeri ölçülemez. Bugün dünyada, pazar payı satın almak denilen bir kavram vardır. Yeni müşterilere girmek, yeni pazarlara girmek, yeni ülkelere girmek, yeni alanlara girmek, bunların maliyeti vardır. Bunun için bedeller de ödenir. Onun için önemli olan, zor dönemler de geçiriyor olsak, müşterilerimize sahip çıkmak, pazarlarımıza sahip çıkmaktır. Bugün aynı müşteriden belki zarar edilir, bugün belki başabaş ticaret olur ama bir gün gelir ki mutlaka kâr edilir. Önemli olan, pazar payıdır, toplam rakamlardır.

Makro-ekonomik politikalar, mikro-ekonomik konulara nasıl yansıyor? Bu aradaki bağlantıyı da örnekleriyle vurgulamakta ben mutlaka fayda görüyorum. Şimdi, zaman zaman şöyle eleştiriler duyuyoruz. Deniliyor ki, 'Tamam, Türkiye'nin makro dengeleri iyi ama, şirket konusunda, mikro konularda sıkıntılar var.' Bunların bazılarını katılıyoruz, hak veriyoruz, çözmek için de tüm

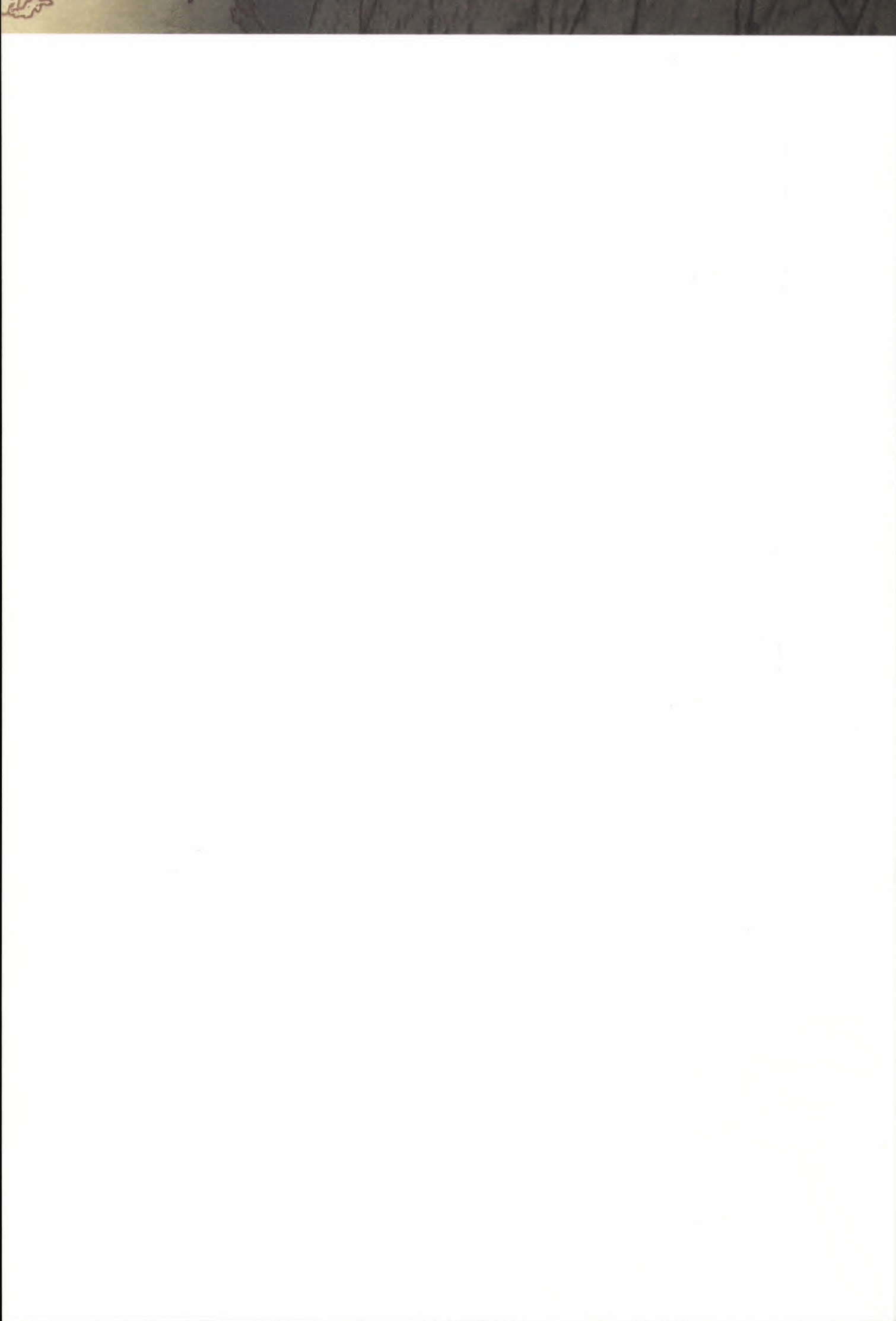
Bakan arkadaşlarımızla beraber çaba gösteriyoruz. Ancak öte yandan, şunu da unutmamak lazım ki, bugün devlet hesabına kitabına dikkat ettiği zaman, devlet kendi bütçesine dikkat ettiği zaman, bu eninde sonunda özel sektörümüzün lehine oluyor. Neden dersiniz, bir sefer bütçede disiplin sağlandıktan sonra, kamunun açıkları artık kontrol altında demektir. 'Kamu, açığını nasıl kapatır?' diye soracak olursanız, ya gider para basar ya da borçlanır. Artık para basmadığımızı göre, devletin harcaacağı her bir fazla lira, her bir fazla kuruş, borçlanmayla olacaktır. Devlet yurtiçinden, içerideki piyasalardan ne kadar fazla borçlanırsa, kendi sanayicimize, işadamlarımıza, özel sektörümüze de o kadar az kaynak kalacaktır. Bakın, özel sektörün kredi hacmi, özel sektörümüzün kullandığı toplam kredi miktarı, 2002 yılında, 28 milyar Dolar. 2,5 yıl sonra, - şu anda önümde Haziran 2005 verileri var - rakam çıkmış 86 milyar Dolara, 2,5 yılda özel sektörümüzün kullandığı kredi üç misline katlanmış. Şimdi eğer, devlet dikkat etmeseydi, bütçemizde yine eskisi gibi har vurup harman savurmalar olsaydı, devlet gidip bu parayı piyasadan borçlanacaktı ve özel sektöre daha pahalı ve daha az kaynak kalacaktı. Eğer faizler düşüyorsa, bankalar artık kapı kapı dolaşıp sanayicimize, esnafımıza, işadamlarımıza kredi kullanırmak için çaba gösteriyorsa, bunu arkasındaki temel makro-ekonomik faktör, kamunun borçlanma ihtiyacının azalmasıdır.

Değerli arkadaşlar, biz ileriye dönük çok ümitliyiz. Bakın, Türkiye hakkında Avrupa'da bazı endişeler olabilir: nüfusu çoktur, fakirdir, şöyledir böyledir. Ben özellikle vurgulamak istiyorum ki, Türkiye müzakereleri bitirdiğinde, yani yaklaşık diyelim ki 8-10 sene içerisinde, Gayri Safi Milli Hasılası 1 trilyon Dolar civarında olacaktır. 1 trilyon Dolarlık bir ekonomi, Avrupa'nın en büyük ekonomilerinden biri demektir. Nüfus açısından Türkiye, yine aynı süre içerisinde, AB'nin en büyük ülkesi olacaktır. Kişi başına düşen milli geliri 10.000 Doları geçmiş olacaktır. Şimdi, böyle bir Türkiye AB'ne çok şeyler katacaktır, AB de bunun daha iyi farkına varıyor. Diyebilirsiniz ki, bu 1 trilyon Dolar nereden çıktı, şu anda 350 milyar Dolardayız, nasıl varacağız buraya? Hesabı basit. Ortalama %6, %7 gibi bir büyüme hızıyla, on yılda birleşik olarak hesap edin, bu zaten on yılda ikiye katlanacaktır. Artı, bu süre içerisinde Türkiye'de kayıt dışı azalacaktır. Şu anda kayıt dışı çalışmalar, özellikle bazı sektörlerde, bizim Gayri Safi Milli Hasıla hesaplarımıza yansımıyor. Üstelik Gayri Safi Milli Hasıla hesaplamalarımızın metodunda çok ciddi değişiklikler olacak, AB standartlarına uyduracağız, oradan bir miktar ayarlama gelecek. Bütün bunları dikkate aldığımızda, inşallah yakın

zamanda göreceğiz ve bütün analizler de gösterecek ki, on sene içerisinde 1 trilyon Dolarlık bir Gayri Safi Milli Hasıla, Türkiye için hayal değil, çok gerçekçi ve ulaşılabilir bir hedeftir.

Ben sözü daha fazla uzatmak istemiyorum. Son olarak, sanayicilerimize bir noktayı daha hatırlatmak istiyorum. Tarihi bir dönüm noktasını geride bıraktık, 3 Ekim ile beraber yeni bir sürece de adım attık. Bu süreçte desteğinize, bir yandan da katkınıza ihtiyacımız var. Hep beraber çalışmak zorundayız. Sanayicilerimiz, işadamlarımız süreç içinde olmadıkları müddetçe, başarılı olma şansımız da yok, bunu da açıkça ifade etmek istiyorum. Sanayicilerimiz ve işadamlarımız da kendilerini bu sürece hazırlamak zorundalar, kaldı ki rekabet açısından Türkiye aslında oldukça ileri bir konumda, ama nedir, bazı konularda standartlar açısından uyum sağlamak zorundayız ve bugün itibariyle de başarılı bir uyum olacağını biz rahatlıkla söyleyebiliyoruz. Fasıllar ilerledikçe, katılım süreci ilerledikçe, çok daha yoğun bir uyum ihtiyacı ortaya çıkacaktır ama ben güveniyorum ki böylesine zor dönemlerden başarıyla, alnının akıyla çıkmış, sisli puslu havalardan başarıyla işini geçirebilmiş, yürütebilmiş, işini büyütebilmiş Türk sanayicisi, bu konuları da rahatlıkla aşacaktır. Önemli olan ne yapacağımız bilelim, önümüze hedefler koyalım. En zor konuları bile zaman çözer, arkadaşlar. Zamana yaydığımız süre içerisinde, en zor konularda bile ben, başarılı olabileceğimize ve kolay uyum sağlayacağımıza yürekten inanıyorum.

Bu duygu ve düşüncelerle, sözlerime son verirken, IV. Sanayi Kongresi'nin başarılı geçmesini bir kez daha diliyorum ve İstanbul Sanayi Odamız'a da bu başarılı organizasyonundan dolayı teşekkür ediyorum, saygılarımı sunuyorum.



OTURUM 1A

AB'nin ve Müzakerelerin Genel Ekonomiye Etkileri, Müzakere Sürecine Sanayinin Katılımı

- Müzakere sürecinin işleyişi
- Müzakere sürecinde devlet ve sivil toplum kuruluşlarında yapılanma
- Müzakere sürecine iş dünyasının katılımı: Çek Cumhuriyeti
- Müzakere sürecinde Polonya deneyimi
- Müzakerelerin ekonomiye ve sanayiye etkileri

Oturum Başkanı

Meral Gezgin Eriş

Istanbul Sanayi Odası
Meclis Onur Üyesi

Konuşmacılar

Dr. Şebnem Karauçak

İKV Genel Sekreteri

Karel Firla

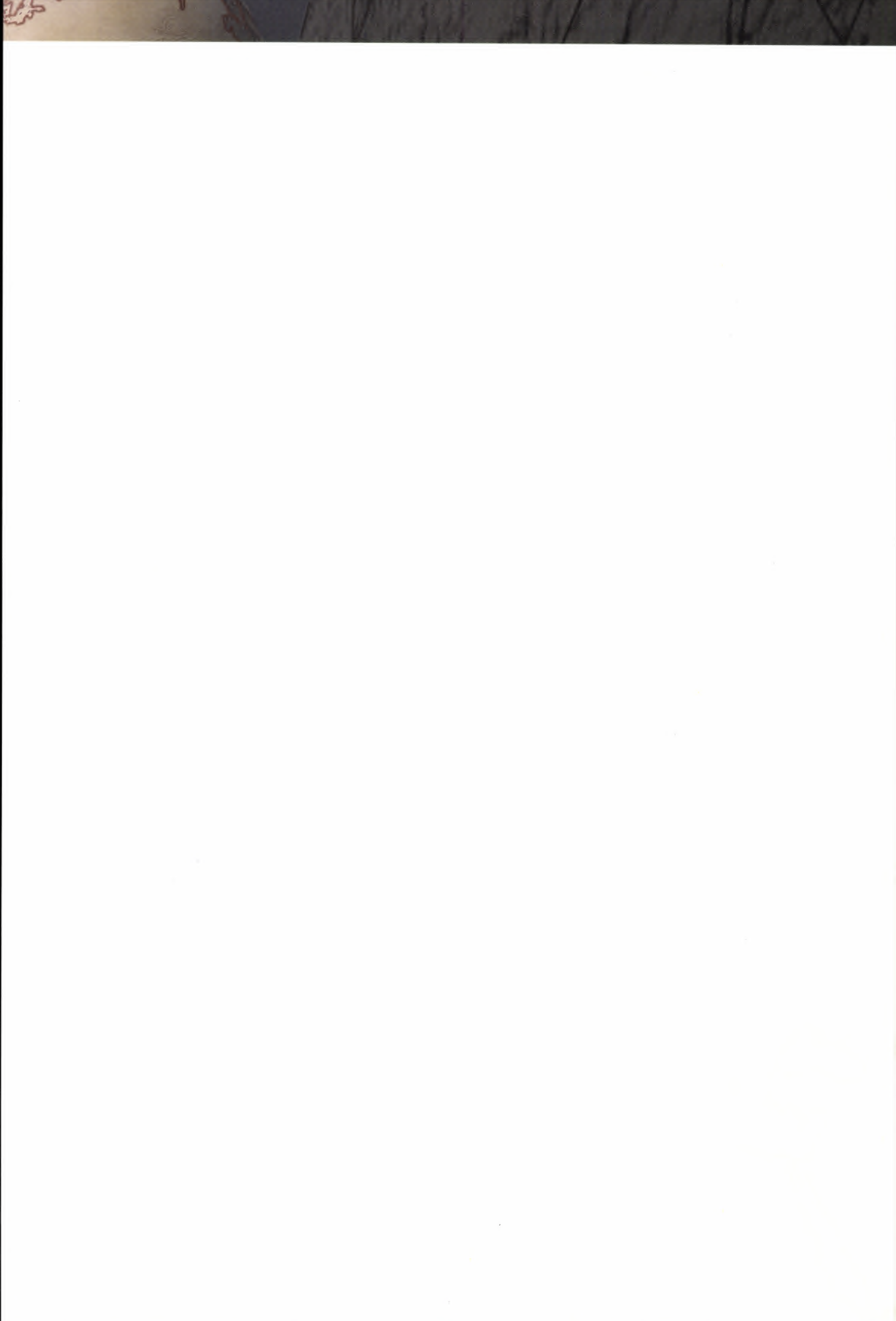
Avrupa Kamu İşleri ve Kurumsal
İletişim Firması (Interel) Yönetici Ortağı

Dr. Andrzej H. Rudka

Polonya AB Daimi Temsilciliği
Baş Müşavir ve Başekonomisti

Sinan Ülgen

Istanbul Ekonomi Danışmanlık
Yönetici Ortağı



Meral Gezgin Eriş

İstanbul Sanayi Odası Meclis Onur Üyesi

İstanbul Sanayi Odası'nı, IV. Sanayi Kongresi'ni tertiplemiş olduğu için ve özellikle Türkiye-AB ilişkileri üzerinde odaklanmasını uygun gördükleri için kutlamak istiyorum. Bu oturumdaki konuşmacılarımızı, panelistlerimizi biraz önce takdim edildikleri için tekrar takdim etmeyeceğim ama, bir hususun altını çizmek istiyorum. Bu masanın etrafında oturan kişiler, geçmişte de pek çok ortak çalışma yürüttüler. Ben her birinin oturumun bundan sonraki bölümünde anlatacaklarının ne kadar önemli ve ne kadar yararlı olacağını biliyorum. Kendilerine bu oturuma katıldıkları için şimdiden teşekkür etmek istiyorum ve sözü uzatmadan Dr. Şebnem Karauçak'a vererek başlatmak istiyorum.

Dr. Şebnem Karauçak

İktisadi Kalkınma Vakfı Genel Sekreteri

Değerli konuklar, konuşmamda, AB ile müzakere sürecinin ne anlama geldiği, bu sürecin işleyişi, bu süreçte karşılaşılabileceğimiz tehditler ve fırsatları, iş dünyasının perspektifiyle değerlendirmeye çalışacağım. Öncelikle, hepimizin

edeceğimiz alanlar var, ancak bu da, bu süreçte bu uyumu gerçekleştirirken bizi ciddi anlamda sıkıntıya sokabilecek konularda uyum takvimini bir süre için ertelemekten ibaret. Müzakere edebileceğimiz tek husus bu aslında.

AB müktesebatı nedir, çok kısaca bundan söz etmek istiyorum. Bu müktesebatın 35 konu başlığından oluştuğunu biliyoruz; bu konular toplum yaşamını ilgilendiren hemen hemen tüm alanları kapsayan konular ve bu alanlarda AB'nin yürürlükte olan tüm hukuk sistemi, AB'ni kuran antlaşmadan başlayarak, Topluluk kurumlarının çıkardığı tüm yasal düzenlemeler, AB'nin üçüncü ülkelerle yaptığı antlaşmalar, Adalet divanı kararlarını içeriyor. Bütün bunlar, yaklaşık 120.000 sayfalık bir külliyat oluşturuyor. Bu müktesebat başlıkları aşağıda sıralanmıştır. Malların, kişilerin, hizmetlerin, sermayenin serbest dolaşımından ulaştırmaya, çevreye, tarıma, Gümrük Birliği'ne, enerjiye, vergilendirmeye, adalet ve işçilerine, sosyal politikalara, eğitim ve kültüre, tüketici ve sağlığının korunmasından dış güvenliğe kadar, aklımıza gelebilecek hemen her konu AB müktesebatı kapsamında.

1. Malların Serbest Dolaşımı	14. Ulaştırma politikası	24. Adalet, özgürlük ve güvenlik
2. İşçilerin serbest dolaşımı	15. Enerji	25. Bilim ve araştırma
3. Yerleşme hakkı ve hizmet sunma serbestisi	16. Vergilendirme	26. Eğitim ve kültür
4. Sermayenin serbest dolaşımı	17. Ekonomik ve parasal politika	27. Çevre
5. Kamu ihaleleri	18. İstatistik	28. Tüketici ve sağlığın korunması
6. Şirketler hukuku	19. Sosyal politika ve istihdam	29. Gümrük birliği
7. Fikri mülkiyet hukuku	20. İşletme ve sanayi politikası	30. Dış ilişkiler
8. Rekabet politikası	21. Trans-Avrupa ağları	31. Dışişleri, güvenlik ve savunma politikası
9. Mali hizmetler	22. Bölgesel politika ve yapısal araçların koordinasyonu	32. Mali kontrol
10. Bilgi toplumu ve medya	23. Adli konular ve temel haklar	33. Mali ve bütçesel hükümler
11. Tarım ve kırsal kalkınma		34. Kurumlar
12. Gıda güvenliği, veterinerlik ve bitki sağlığı politikası		35. Diğer konular
13. Balıkçılık		

bilmesi gerek çok temel bir konunun, müzakere sürecinin ne anlama geldiği üzerinde duracağım. Artık herhalde, sanıyorum bu salondaki herkes çok iyi biliyor ki, müzakere süreci, klasik anlamda ya da sözlük anlamıyla bir müzakereyi ifade etmiyor AB ile. Aslında bu bir uyum süreci, çünkü burada taraflar eşit değil, yani bir uluslararası anlaşma, bir ticari anlaşma yapar gibi, iki tarafın karşılıklı masaya oturdukları ve belli tavizlerle masadan kalktıkları bir süreç değil, aksine aday ülkenin yani Türkiye'nin bir sistemin parçası olmak ve bunun için gerekli uyuma hazırlanmak amacıyla masaya oturduğu bir süreç. Dolayısıyla biz, AB müktesebatını olduğu gibi benimsemek ve katılımı birlikte uygulamak durumundayız. Şimdi bu, tabii biraz negatif bir algılamaya yaratıyor, yani o zaman geriye müzakere edilecek ne kalıyor sorusu geliyor aklımıza. Hayır, kuşkusuz müzakere

Peki müzakereler nasıl yürütülecek? Bu sürecin iki boyutu var: siyasi ve teknik boyut. Siyasi boyut aslında daha sınırlı bir alanı kapsıyor: temel siyasi alanları ve stratejileri. Asıl müzakereler, teknik boyutta yürütülecek yani bizim müzakere heyetimizle üye ülkeler arasında. Şimdi bir şema göstereceğim size.

AB ile müzakereler yürütülürken, her aday ülkenin bir yapılanmaya gitmesi gerek. AB bu konuda bir yapı önermiyor, yani 'şöyle bir sistem kurun,' demiyor. Her ülke kendi koşullarına göre bir yapı oluşturuyor ama tüm aday ülkelere genel olarak baktığımızda, hepsinde ortak özellikler görüyoruz. Bu özelliklerden hareketle, ben bir şema oluşturmaya çalıştım. Bunu çok kısa anlatacağım, sonrasında Türkiye'nin şemasını göstereceğim. Bu şemayı aklınızda tutmanızı rica ediyorum,



Şekil 1

çünkü bizim şemamız bundan oldukça farklı bir şema. Bir Müzakere Heyet Başkanı var, Dışişleri Bakanımız; onun altında bir Baş Müzakereci, Sayın Babacan olacak bu; onun altında bir Müzakere Heyeti, burada konularına göre daimi ve değişken üyeler olacak ve müzakere sürecinin koordinasyonundan sorumlu bir kurul yer alıyor. Bu son derece önemli, çünkü tüm kamu kurumlarıyla, sivil toplum kuruluşlarıyla, AB ile koordinasyonu yürüten bu kurul oluyor. Bunun altında da iki grup görüyorsunuz: çalışma ve danışma grupları. Bunların içinde çalışma grupları hayati öneme sahip, özellikle iş dünyası açısından, çünkü müzakere pozisyonları -birazdan ayrıntılarına gireceğim- bu gruplarda hazırlanıyor, yani her başlıkta, biz ne durumdayız ve ne talep ediyoruz. Bu pozisyonlar, çalışma gruplarında yer alıyor, dolayısıyla iş dünyasının bu grupta yer alması çok ama çok önemli. İkinci grup danışma grubu. Danışma grubu da yine sivil toplum kuruluşları, akademisyenler, iş dünyasından



Şekil 2

katılımcılarla oluşturulan bir grup. (Şekil 1)

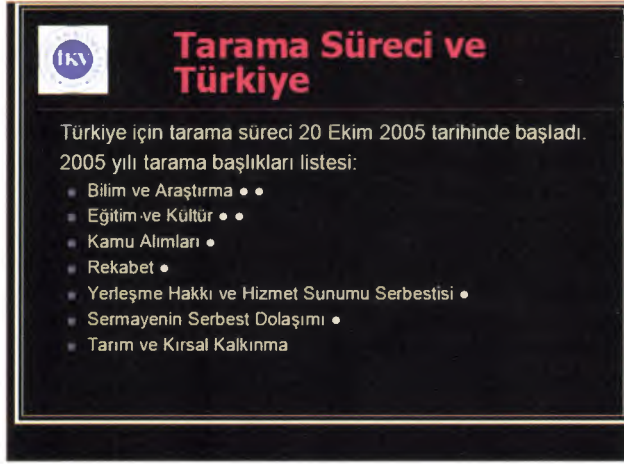
Şimdi bu şema aklınızdayken, halihazırda bizim durumumuzu yansıtan şemaya geçiyorum. Sayın Babacan bu konuda sabah bilgi verdi, o yüzden çok detaylara girmeyeceğim. Mevcut yapı üç ayaklı bir yapı. Bir tanesi Reform İzleme Grubu,

gördüğümüz İzleme ve Yönlendirme Komitesi. Şimdi farkı hemen gördüğünüzü tahmin ediyorum. Koordinasyondan sorumlu bir kurul yok. Çalışma grupları, danışma grupları şeklinde belirlenmiş bir yapı yok. İzleme ve Yönlendirme Komitesi adı verilen, beş kurumdan oluşan, AB Genel Sekreterliği, Dışişleri Bakanlığı, Başbakanlık Müsteşarlığı, Devlet Planlama Teşkilatı ve AB nezdindeki Daimi Temsilciliğimiz. Bu beş kurumun her şeyi üstlenmesi ve bir İzleme ve Yönlendirme Komitesi oluşturması öngörülmüş. Burada ben buna biraz eleştirel gözle bakmak istiyorum, çünkü burada muhatap net değil, yani kamu kurumları arasında koordinasyonu kimin sağlayacağı belli değil, özel sektör olarak bizlerin kimi muhatap alacağı belli değil ve özel sektöre bu süreç içinde nasıl bir rol verileceği hiç belli değil. Bu, şu anda son derece eksik bir yapı. Hükümetimiz bu yapının başarıyla işleyeceğini düşünüyor ama umuyorum ki yol boyunca bu eksiklikler giderilir. (Şekil 2)

Bu süreç, özellikle iş dünyasının çok aktif katılımı gereken bir süreç, çünkü 35 konu başlığının büyük bir bölümü özel sektörü yakından ilgilendiriyor ve uygulayıcı özel sektör olacak. Özel sektörün aktif katılmaması halinde bunun sıkıntılarını da yaşayacak olanlar yine bizler olacağız, dolayısıyla bu konuya sahip çıkmamız gerektiğini düşünüyorum. Sürece toplumsal katılım sadece özel sektör açısından değil, tüm toplum açısından son derece önemli. Çünkü müzakere sürecinin başlangıç aşamasında, toplumsal destek genellikle tüm ülkelerde çok yüksek oluyor. Süreç boyunca beklentiler üst düzeyde tutulduğu için, hayal kırıklıklarıyla sonuçlanıyor. Biraz önce müzakerelerin ne anlama geldiğini anlatırken, söylemeye çalıştığım da oydu. Süreci siyasi ve toplumsal düzeyde çok iyi anlamazsak, ciddi hayal kırıklıklarına uğrayabiliriz. Burada iki anahtar sözcük var: şeffaflık ve katılımcılık. Şeffaflık, yani ilgili tüm kesimlerin süreci baştan sona izleyebilir olmaları ve yine ilgili tüm kesimlerin sürece aktif katkı yapabilir olmaları. Şu andaki mevcut yapı, buna maalesef izin verir görünmüyor.

Kısaca müzakere sürecinin aşamalarından bahsetmek istiyorum. Şu anda biz tarama sürecini yürütüyoruz. Tarama süreci, AB müktesebatıyla bizim mevzuatımızın, bu 35 başlıkta yan yana koyularak, aradaki farklılıkların, uygulamada karşılaşılabilecek sorunların, uygulama takviminin nasıl şekillenmesi gerektiğinin, idari kapasitelerimizin yeterli olup olmadığının ve eğer ihtiyaç duyuyorsak, geçiş dönemi talep edeceksek, buna ilişkin öngörülerimizin belirlendiği bir dönem. Tarama sürecinin Türkiye için yaklaşık 1-2 yıllık bir dönemi kapsamı öngörüldü. Fakat, şu yanıltıcı olmasın: Taramanın başladığı başlıklarda, çünkü tarama 35 başlıkta aynı anda başlamıyor ve ancak tamamlandıktan sonra fiili

taramanın tamamlanması, 1 yılın doldurulması gerekli değil. Türkiye, bu süreçte bazı sorulara cevap vermek durumunda. Öncelikle, ilgili başlıkta müktesebatı kabule hazır mıyız, yani bunun için gerekli yasal düzenlemeleri yaptık mı? Yapmadıysa, nasıl bir takvimle yapacağız? Bu müktesebatı uygulayacak idari kapasitemiz var mı? Bunun ne kadar önemli olduğunu birazdan açıklayacağım. Eğer yoksa, bunu ne zaman kuracağız? Geçiş dönemine ihtiyacımız olacak mı?



Şekil 3

Tabloda belirtildiği gibi tarama süreci bizim için 20 Ekim'de başladı ve 2005 yılının sonuna kadar, bu listede görülen başlıklarda yapılacak. Büyük ölçüde tamamlanması hedefleniyor ve 2006'nın sonuna kadar da tüm başlıklarda tarama bitirilecek. (Şekil 3)

Bu aşamadan sonra, karşımıza müzakere pozisyonu çıkıyor. Bana göre, bu sürecin en önemli unsuru müzakere pozisyonu. Her başlıkta, uyumda ne noktadayız, uyumla uygulama için ne yapacağız, ihtiyaç duyduğumuz geçiş dönemi ne, bunun için finansman ihtiyacımız ne, nasıl bir yapı oluşturacağız, bütün bunları müzakere pozisyonunda ortaya koyuyoruz.

Geçiş dönemlerinden çok söz ettim, bunu biraz açmak istiyorum. Biraz önce de belirttiğim gibi, müzakere sürecinde bizi gerçekten çok ciddi anlamda zorlayacağını düşündüğümüz alanları, yani ekonomik, mali, siyasi veya sosyal alanlarda yaşayabileceğimiz sorunları çok sağlam gerekçelerle ortaya koyabilirsek geçiş dönemi alabiliyoruz. Ancak bu ihtimal de son derece sınırlı, yani aklımıza gelen ve arzu ettiğimiz her koruma önlemini müzakere pozisyonuna yansıtıp bu konularda geçiş dönemi talep edemiyoruz. Sağlıklı geçiş dönemi talepleri için de, etki analizleri yapılması gerekiyor. Geçiş dönemlerinde bilmemiz gereken başka bir konu da, AB'nin esnek olduğu ve olmadığı alanlar. Bunları bilmeden masaya oturursak, süreçte ilerleme hızımızı düşürürüz. Aday ülke açısından ciddi sıkıntı yaratabilecek alanlar, özellikle çevre, enerji, tarım gibi mali külfet getirebilecek alanlar veya

aday ülkenin ulusal çıkarlarıyla çelişen konular; sermayenin serbest dolaşımı, tarım arazilerinin satışı, gayrimenkullerin satışı gibi alanlar olabilir. Bu konularda AB daha esnek davranıyor. Esnek olmadığı alanlar ise, serbest piyasa kuralları ve iç pazarla çelişen alanlar, yani devlet yardımları, fikri mülkiyet hukuku gibi veya rekabeti bozucu ortam yaratan alanlar, teknik mevzuata uyum, sosyal politika; özellikle iş güvenliği ve sağlığı çok önemli burada veya Birliği'nin siyasi öncelikleriyle çelişebilecek göç ve iltica politikası, adalet gibi konular. Genel bir değerlendirme yaptığımızda ve henüz üye olan son 10 ülkeye baktığımızda, sınırlı sayıda geçiş aldıklarını söylemiştim. Onlar 31 başlıkta müzakere etmişlerdi, ve kendilerine 31 başlığın sadece 13'ünde geçiş dönemi tanındı, bunların üçte ikisi tarım, vergilendirme, çevre ve iç pazar konularında oldu.


Konu sadece kamu açısından değil, özel sektör açısından da son derece önemli. Müktesebata uyumun, ekonomik, mali, siyasi, sosyal faturasını ölçen raporlar bunlar. Uyumun maliyeti, devlete, yerel yönetimlere, özel sektör bütçesine ne olacak, hangi alanlarda ve ne kadar süreyle geçiş dönemi sürecine ihtiyacımız olacak ve uyumun etkilerine nasıl hazırlanacağız? Bu analizler, bu soruların cevaplarını arıyor. İki tür analiz var, makro ve mikro düzeyde. Makro analizler, daha çok devletin, kamunun ilgilendiği, yani daha çok temel ekonomik veriler üzerinde etkisi olan konular, bütçe gibi, Gayri Safi Milli Hasıla gibi. Mikro analizler ise, sektör, alt sektör ve firma düzeyinde. Bu da özel sektör temsilci kurumları ve şirketler için önemli. Özel sektör açısından buna nasıl bakmalı, hangi sorulara cevap aramamız lazım? Bunlarla ilgili bir iki örnek vermek istiyorum. Öncelikle bizim iş yapma mevzuatımızı etkileyen alan ne? Bu mevzuat, AB'ne üyelikle birlikte nasıl değişecek ve hangi takvimle değişecek, bu yeni ortama uyum sağlamak için neler yapmamız gerek, maliyeti nedir, eğer katılımı birlikte buna uyum sağlayamayacaksak -örneğin çok yüksek bir maliyet gerekiyorsa- ne kadar sürede buna uyum sağlayabiliriz? İşte bu soruların yanıtlarına göre ihtiyacımız olan geçiş dönemini tespit edebiliyoruz.

Süreyi doğru kullanabilmek için belki bazı slaytları atlayarak biraz hızlı gitmeliyim. Şu anda tarama sürecinde olduğumuzu söylemiştim, taraması biten başlıklarda fiili müzakerelere başlayacağız. Fiili müzakereler genellikle kolay alanlarda başlatılıyor, bu tüm ülkeler için hemen hemen böyle. Zaten tarama da bu başlıklarda başlatılıyor. Kolay alan ile neyi kastediyorum? AB mevzuatının yoğun olmadığı alanlar bunlar, mesela bizde ilk tarama bilim ve araştırma, eğitim ve kültür alanlarında başladı. Bu konulardaki AB mevzuatı son derece sınırlı, neredeyse hiç yok, çeşitli

programlara katılıyor. Dolayısıyla bu konuların taraması da çok hızlı biçimde bitirilerek fiili müzakerelere başlanabiliyor. Zor başlıklar ise, uyumlaştırmada en fazla sorun yaşanan, müzakeresi uzun süren, geçiş dönemleri talep edilen ve mali külfeti yüksek başlıklar; çevre, tarım bunların başında geliyor. Müzakereler her başlıkta geçici olarak kapatılıyor, tüm başlıklarda geçici kapanma bittikten sonra da müzakereler nihai olarak bitirilmiş oluyor. Geçici kapamanın anlamı ise şu: AB müktesebatı son derece dinamik, siz bir başlıkta müzakereleri tamamlayıp diğerini sürdürürken, tamamladığınız başlığın mevzuatında bir değişiklik olabiliyor. Bu nedenle, ihtiyaç duyulması halinde, yeniden o başlığa dönüp değişikliklerin müzakeresini yapmanız gerekebiliyor. Bu onay sürecini çok detaylı anlatmayacağım ama en önemli husus burada oybirliği ile onaylanması ve daha sonra üye ülkelerin ve aday ülkenin imzalaması, onun ardından da ulusal onay sürecinin başlaması, yani her ülkenin kendi iç hukukuna göre, meclislerde ya da referandum yoluyla onaylaması.

Konuyla ilgili bazı somut örnekler vermek istiyorum sizlere. Gerçi aramızda müzakere sürecini yeni tamamlamış ve üye olmuş ülkelere çok değerli katılımcılar var. Onlar da kendi ülkelerinin tecrübelerine değineceklerdir ama ben yine de genel olarak konunun hangi detaylarda yürütüldüğünü, özellikle iş dünyası açısından somut örnekleriyle vermek istiyorum. Hep geçiş dönemlerinden söz ettim ve bunun aday ülkeler için bir sorun olduğunu söyledim ama AB de geçiş dönemlerine ihtiyaç duyabiliyor, buna daha çok koruma önlemi diyebiliriz. Size iki temel örnek vermek istiyorum. Bu iki örneği seçmemin sebebi de şu: Hatırlayacaksınız, Türkiye'nin müzakere çerçevesinde ve müzakere kararında bazı hususların altı çizildi ve bunlar Türkiye'de çok tartışıldı. AB'nin uzun süreli geçiş dönemleri, koruma önlemleri koyabileceği, bunların işçilerin serbest dolaşımı, tarım gibi alanlarda yoğunlaşacağı bekleniyordu. Ama biz Türkiye'de genellikle AB ile ilişkilerimizi değerlendirirken, hep kendi belgelerimize bakarak değerlendirme yapıyoruz. Halbuki şimdi vereceğim örneklerde göreceksiniz ki, yeni katılan 10 ülkeye de ve şu anda müzakereleri tamamlanıp anlaşmasını yapan Bulgaristan ve Romanya'ya da bu koruma önlemleri uygulanıyor. Birinci örneğim işçilerin serbest dolaşımıyla ilgili. İngiltere ve İrlanda dışında, daha sonra İsveç de katıldı bu iki ülkeye AB ülkeleri Güney Kıbrıs ve Malta dışındaki tüm yeni katılan ülkeler için, işçilerin serbest dolaşımına iki yıllık bir kısıtlama getirdi. Bu kısıtlama beş yıl süreyle uzatılabilecek, bu beş yılın tamamlanmasının ardından eğer üye ülkeler ihtiyaç duyuyorsa yani istihdam piyasalarından bir bozulma algılıyorlarsa veya böyle bir tehdit hissediyorlarsa, bunu iki yıl daha uzatma hakkına sahip olabilecekler, yani beş artı iki yıllık bir

kısıtlamadan söz ediyoruz. Tabii burada bir karşılıklılık ilkesi var, yani bir Polonyalı Almanya'da çalışamayacaksa, aynı şekilde bir Alman da Polonya'da çalışamayacak. Tarımla ilgili bir başka çok önemli koruma önlemi var. Yeni katılan ülkelerin – 10 ülke 2004 yılında üye oldular biliyorsunuz – çiftçilerine yapılan doğrudan gelir desteği ilk girdikleri yıl yani 2004'te 15'lerin çiftçilerine yapılanın %25'i. Bu her yıl artarak, 2007'ye kadar %5, daha sonra %10 artarak 2013'te eşitlenecek. Yani bir Litvanyalı çiftçi bir Fransalı çiftçiyle eşit miktarda desteği ancak 2013 yılında alabilecek. Bunlar AB'nin getirdiği koruma önlemleri, başka alanlarda da var, bu konuda sorularınız olursa cevaplaya çalışırım.




Tarım-Polonya

Müzakere pozisyonu:

- **İlgili düzenleme:** 92/46/EEC sayılı ham süt, ısıtılmış işlem görmüş süt ve süt ürünlerinin üretim ve muhafazasına dair sağlık kurallarına ilişkin direktif.
- **Talep ve gerekçe:** direktife uyum yönünde gerekli yatırımın yapılabilmesi için, katılımdan itibaren üç yıl süreyle, bir mililitre sütteki bakteri miktarının 400.000 (AB'de 100.000), somatik hücre miktarının 500.000 (AB'de 400.000) olmasına izin verilmesi.

Şekil 4

Şimdi yeni üye olan ülkelerin aldıkları geçiş dönemleri, bunları nasıl gerekçelendirdikleriyle ilgili bazı örnekler vermek istiyorum. İlk vereceğim örnek aslında birçok ülkenin aldığı bir geçiş dönemi, ancak Polonya bizimle daha çok benzerlik taşıyan bir ülke olduğu için, ben Polonya örneğini seçtim. (Şekil 4)



Tarım-Polonya

Katılım Anlaşması:

İlgili düzenleme: Polonya tarafından listesi verilen 169 süt ve süt ürünleri işleme tesisinin 31 Aralık 2006'ya kadar ilgili direktiften muaf tutulmaları.

Bu işletmelerin: ürettiği ürünler sadece ülke içinde pazarlanacak ve özel bir sağlık işareti taşıyacak, eksiklerini giderme çalışmaları 6 aylık raporlarla denetlenecek, sürenin bitiminde şartları yerine getirmeyen işletmeler kapatılacak.

Şekil 5


Tablolarda görülen direktif; ham süt ve ısıtılmış işlem görmüş süt ve süt ürünlerinin korunmasına ilişkin. Polonya bu direktife uyum için üç yıllık bir geçiş dönemi istedi. Bu direktife göre 1ml. sütteki bakteri miktarı, AB'nde 100.000, bu oran Polonya'da 400.000, somatik hücre miktarı da

AB'nde 400.000, Polonya'da ise 500.000. Polonya diyor ki, 'Benim belli sayıda işletmem var, ben buna global olarak 169 dedim ama bunların bir kısmı süt işletmesi, bazıları süt ürünleri işletmesi, bunlar bu direktifle uyumlu değil. Bunlar için de ciddi bir yatırım yapmak gerekli, biz 31 Aralık 2006'ya kadar, yani üç yıllık bir geçiş süresi istiyoruz.' (Şekil 5)

AB ise bu süreyi kabul ediyor ancak bir şartla: 'Bu işletmelerin ürettiği ürünler, sadece Polonya'da pazarlanabilir veya üçüncü ülkelere satılabilir, yani AB'ne satamazsınız. Bu ürünlerin üzerinde özel bir sağlık işareti olacak ve durum altı aylık raporlarla denetlenecek ve sürenin bitiminde bu işletmeler, eğer koşullara uymamışsa, bu direktife hâlâ uyum sağlamamışsa, kapatılacak.' Burada konuya şöyle bakabiliriz: Bu işletmeler üç yıllık bir geçiş dönemi aldı, bu üç yıllık bir rahatlatma süreci. Bir bakıma öyle ama bir bakıma da değil, çünkü bu işletmelerin isimleri, adresleri, sahiplerinin isimleri, ilgili direktifi hangi noktalarda ihlal ettikleri ve eğer bu ihlale devam ederlerse ne zaman kapatılacakları, katılım anlaşmasının ekinde yer alıyor. Yani o şirketler afişe olmuş oluyor çünkü katılım anlaşması açık, herkesin ulaşabileceği bir belge. Zaten ürettikleri ürünlerin üzerinde de bir sağlık işareti var, dolayısıyla o ürünü iç piyasada üç yıldır satabiliyor olmak, o firmayı rekabet gücü açısından pek fazla kurtarmıyor, çünkü özellikle gıda sağlığı ve gıda güvenliği gibi konularda toplum da çok hassas. Benim şirketim bu standarda uymuyorsa, Meral Hanımınki uyuyorsa ve siz de bunu biliyorsanız, tabi ki yerel tüketici olarak beni değil Meral Hanım'ın şirketinin ürünlerini tercih edeceksiniz. Dolayısıyla şunu aklımızdan çıkarmayalım. Bana 'müzekere sürecinde en başarılı ülke, hangi ülke?' diye soruyorlar. 'Başarıdan neyi kastediyorsunuz?' dediğimde ise, 'En fazla geçiş dönemi alan ülke,' diyorlar. Aslında en başarılı ülke müktesebata en başarılı şekilde uyum sağlayabilmiş ülkedir.

Bir başka örnek daha vermek istiyorum. Bu da yine iş dünyasını çok yakından ilgilendiren bir konu. Direktifi ilk gördüğünüzde özel sektörle çok alakalı değil gibi görünüyor, çünkü bir kurumsal kapasiteyle ilgili ama AB idari kapasitelerinde, müktesebatı uygulayacak kapasitelerin oluşturulmasına son derece önem veriyor. Bu iş dünyasını da yakından ilgilendiriyor, çünkü iş dünyasının iş yapabilme ortamını düzenleyen bu.

Tabloda, Litvanya'dan tarım sektörü ile ilgili bir örnek. Bir patates halkası çürüğüyle ilgili, bir hastalıkla ilgili bir direktif. Litvanya diyor ki, 'Bu kontrolü, Litvanya genelinde yapabilecek altyapıyı oluşturamadık. Bu altyapıyı oluşturmak için iki yıllık bir geçiş dönemine ihtiyaç duyuyoruz.' Bu geçiş dönemi veriliyor ama iki yıl boyunca o



Tarım-Litvanya

Birki Sağlık:
İlgili düzenleme: 93/85/EEC sayılı patates halkası çürüğü hastalığının kontrolüne ilişkin direktif.
Talep ve gerekçe: Kontrolün yapılmasında gerekli alt yapının oluşturulması için 31 Aralık 2005'e kadar geçiş süresi istenmiştir.
Katılım Anlaşması: Litvanya, 31 Aralık 2005'e kadar ilgili direktiften muaf tutulmuştur.
Ancak Litvanya'da üretilen patates AB ülkelerine satılamayacaktır.

Şekil 6

satılamayacak. O patatesi siz sağlıklı olarak üretiyor da olsanız, kamu bu mekanizmayı kurmadığı, denetleyemediği ve raporlayamadığı için, siz satamıyor olacaksınız. Dolayısıyla mesele sadece özel sektörün hazırlıklarını tamamlaması konusu değil, aynı zamanda kamu kurumlarının da hazır olması gerekliliğinde. (Şekil 6)

Çevreyle ilgili bir başka örnek vermek istiyorum. Bu da sanayici açısından önemli. Polonya'nın bir örneği, burada etki analizinin önemini göreceğiz. Entegre kirliliğin önlenmesine ilişkin bir direktif, çok detaylarına girmiyorum ama Polonya diyor ki, 'Bu direktife uyum için eski teknolojilerin kullanıldığı yaklaşık 4.000 civarında işletmemi yeniden modernize etmem ya da kapatmam gerekecek. Halbuki bu şirketlerin çoğu enerji alanında, bir kısmı da özel sektöre ait ve bunlar kapatıldığı takdirde hem bölge ekonomisi hem de istihdam açısından ciddi kayıplar oluşacak. Yalnız bu direktifin maliyeti de 6.3 milyar euro. Böyle bir kaynağım da yok, dolayısıyla 2010 Aralık ayına kadar geçiş süresi istiyorum.' Bu geçiş süresini alıyor ancak 2010 yılına kadar bu geçiş dönemini nasıl kullanacağına ilişkin ayrıntılı bir takvim vermesi koşuluyla. Çevre hepimizi korkutan bir alan ama AB çevre konusunda gerçekten çok esnek, çünkü uyumun maliyetinin çok yüksek olduğu bir alan bu.

Yine başka bir konudan, bir müktesebat başlığından örnek vereyim. Bu örnek vergilendirmeye ilgili Çek Cumhuriyeti'nden, KDV mevzuatlarının uyumlaştırılmasıyla ilgili bir konu. Burada da Çek Cumhuriyeti diyor ki, 'KDV mevzuatını uyumlaştırdığım takdirde, ısınmada kullandığım enerjide çok hızlı bir artış olacak ve bu da, evlerde çevreci olmayan yakıtların kullanılmasına sebep olacak ve bunun kontrolünü de yapamayız.' Dolayısıyla, mevcut KDV oranlarının bir süre daha, 2007'ye kadar kullanımını talep ediyor. Bunu alıyor ama belirli koşullarla, %5'ten düşük olmamak kaydıyla.

Sizlere Slovenya'dan sosyal politika ve istihdam konusunda son bir örnek daha vererek

tamamlayacağım. Bu alan iş dünyası açısından çok önemli ve AB'nin hiç esnek olmadığı bir alan. Dolayısıyla bu konuda verilen geçiş süreleri de son derece sınırlı. Burada söz konusu olan iş araç ve gereçlerinin çalışanlarca kullanılmasına ilişkin ve güvenlik koşullarını içeren bir direktif. Slovenya diyor ki, 'Bu direktife uyum sağlamam, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde ciddi bir yatırım gerektirecek, böyle bir kaynak yok. Katılımla birlikte bunu uygulamamız mümkün değil ve geçiş dönemi istiyoruz.' Tabii bu ülkelerin aldığı geçiş dönemleri de bizi çok fazla yanıltmasın, çünkü bu ülkelerin hepsi bizden çok daha kısa bir müzakere süreci geçirdiler. Bunların 1997 yılında adaylıkları teyit edildi, bazıları 1998'de, bazıları 2000'de müzakerelere başladılar ve 2004'te de üye oldular, yani 2003'te katılım antlaşmalarını yaptılar. Dolayısıyla biraz daha hızlı bir uyum süreci yaşadılar. Türkiye'nin 2014'ten önce üye olmayacağını biliyoruz, dolayısıyla bizim önümüzde yaklaşık on yıllık bir süre var. Gerçekten çok ihtiyaç duyduğumuz, olmazsa olmaz niteliğindeki taleplerimizi yansıtırsak müzakere sürecinde geçiş dönemleri alabileceğimizi bilmemiz lazım. Slovenya bu geçiş dönemini alıyor ama gördüğünüz gibi son derece sınırlı bir süre için. Bütün bu süre içinde bir tek kalıcı istisna var, çünkü geçiş dönemleri ve istisnaların hepsi geçici. Tek kalıcı istisna, 10 ülke içinde Malta'ya veriliyor bu da çok anlaşılabilir bir alanda Malta sermayenin serbest dolaşımı alanındaki ulusal mevzuatını korumak istiyor, çünkü toprakları sınırlı, nüfusu kalabalık; ikinci mülk edinimi konusunda AB vatandaşlarının yapacağı alımlarla oturacak yer kalmayacak endişesini taşıyorlar ve bu konuda da geçiş dönemlerini istisnai alıyorlar.

Söylediklerimi üç cümleyle toparlamam gerekirse, birinci cümlem, bu süreçte asıl itici gücün toplumsal destek olmasının, çok önemli bir husus olduğudur. Eğer bu toplumsal desteği süreç boyunca koruyamazsak, bu yolda başarılı olmamız mümkün değil. O nedenle, bu sürecin şeffaf ve katılımcı bir yapıyla yönetilmesi lazım. İkincisi, pazarlık marjımızın sınırlı olduğudur. Bu sınırı bilerek masaya oturursak avantajlı çıkarız. Üçüncüsü ise, son aşamada, yani bütün müzakereler tamamlandıktan sonra, Türkiye'nin üyeliğine karar verecek olanın Avrupa kamuoyu olduğudur. Bazı AB üyesi ülke kamuoylarının Türkiye'ye çok sıcak bakmadığını hepimiz biliyoruz. Dolayısıyla bu süreç içinde, bir yandan müzakereleri yürütür ve uyuma hazırlanırken, bir yandan da AB ülkelerinde çok kapsamlı, çok boyutlu, çok yıllık bir iletişim stratejisini hemen bugün uygulamaya koymak zorundayız. Sabah Sayın Bakan bu stratejiden biraz bahsetti ama henüz şekillenmiş ve uygulamaya konmuş bir şey görmüyoruz. Önümüzdeki yaklaşık 10 yıllık süre böyle bir stratejiyi başarıyla uygulamak için yeterli ama bu zamanı doğru kullanabilirsek. Şu

Meral Gezgin Eriş

Değerli konuklar, Sayın Şebnem Karauçak'a çok teşekkür ediyoruz. Neredeyse tek başına bir panel gerçekleştirmiş oldu Şebnem Hanım. Hem müzakerelerin teorik boyutuna, hem müzakerelerde kamu ve özel sektör olarak dikkat edilmesi gereken hususlara değindi. Üstelik de sunumunu yeni tam üye olmuş ülkelerin örnekleriyle de zenginleştirdi, dolayısıyla değindiği konuların önemini bu örnekler vesilesiyle daha iyi anlama fırsatı verdi bize. Çok teşekkür ediyoruz kendisine. Şimdi ne mutlu ki, Şebnem Hanım'ın değindiği örnekler ya da başka ifadeyle yeni tam üye olmuş ülkelerin tecrübelerine birinci elden şahit olma imkanımız var. Önemli bir misafirimiz var. Sayın Karel Firla, Çek Cumhuriyeti örneğini bize anlatacak. Bu noktaya gelene kadar geçirdikleri aşamaları ve üzerinde durmamız gereken hususları ondan dinleyecek olmak sanırım hepimizi zenginleştirecektir.

Karel Firla

Avrupa Kamu İşleri ve Kurumsal İletişim Firması (Interel) Yönetici Ortağı

Çek sanayinin AB'ne tam üyelik müzakere tecrübesini sizlerle paylaşma fırsatı verdiğiniz için teşekkür ederim. İlk olarak AB ile müzakerelerde pozisyon raporlarını hazırlayan, fasıllar üzerine müzakere yapan bir diplomat olarak ve şimdi de şirketlere, derneklere, bölgelere geçmişte müzakerelerinde bulunduğum bütün o belgeleri hazırlamalarında yardımcı olan bir işadamı olarak, deneyimlerimi sizlerle paylaşmaktan mutlu olduğumu söylemek isterim. Bunun eşsiz bir deneyim olduğunu ama şimdiki müşterilerimle ayakta kalmanın bazen çok zor

1. Tarama – hazırlık aşaması

Tarama (iki aşama):

- Acıklama aşaması – Komisyon bilgisi fasıla fasıla acıklar
- Çift taraflı tarama – Türkiye yasalarını, müktesebatı uygulama kapasitesini açıklayacak ve olası sorunları belirleyecek

Not: Tarama raporu (Genel görüşler, Ülkenin müktesebatı benzerleme ve uygulama yeteneği, Komisyonun değerlendirilmesi, Yorumlar ve öneriler)

- Taramanın (sadece) bir yıl sürmesi planlanıyor
- Analitik taramaya katılım (dinleme ve soru sorma)
- Hedef müktesebatı anlamak
- Etki analizleri – pozisyon kağıtlarını / stratejileri yazmak için bir temel
- Sorular sormak, olası sorunları konuşmak amacıyla çift taraflı taramaya (doğrudan / dolaylı) katılım
- İş ve yönetim ortaklığı
- Uzman ekiplerin oluşturulması
- "Brüksel tipi" müzakereler ağı oluşturma ve anlama
- Çek Cumhuriyeti'nin tarama deneyimi

Interel

Şekil 1

olduğunu da belirtmeliyim. Bugünkü sunumumda üç konuyu ele almak istiyorum. Bunlardan birincisi Tarama aşaması ve ben iş dünyası ve sanayiye ilişkin somut örnekler vermeyi tercih ediyorum. Bu örnekler başarılı olduğumuzda ilerlemek için yaptıklarımızı ve gerçekten başarısız olduğumuzda işleri daha iyi

Tarama aşaması bildiğiniz gibi iki aşamadan oluşuyor: açıklama aşaması ve çift taraflı tarama. Açıklama aşamasıyla ilgili olarak biz de elimizden gelenin en iyisi yapmaya çalıştık ama bir sorun vardı. Bütün sistem 1989'da değiştirilmişti ve biz müzakerelere 1998'de başlamıştık. Bu süre zarfında politik değişimlerden geçmiştik, sanayimiz büyük ve gerçekten katı değişikliklere uğramıştı ve yeni işletmeler açıyorduk. Aynı süre zarfında bizden AB'ne katılım için çok önemli konularda hazırlık yapmamız isteniyordu. AB'ne katılma fikri elbette hepimiz için çok motive ediciydi, ama 31 Mart 1998'de tartışmalar başladığında, AB'nin gerçekte ne anlama geldiğini bilmediğimizi görünce çok şaşırıldığımızı da söylemeliyim. Başlangıçta bu bir rüyaydı, hemen akabinde ise karşı karşıya kaldığımız bir gerçeklik oldu. Tarama sürecinin bir yılda bitmesi planlanıyordu. İş dünyası açısından en temel ve en önemli konu müktesebatı anlamaktı ve bunun için de öncelikle müktesebatın ne dediğinin dinlenmesi gerekiyordu. İş dünyasının doğrudan veya dolaylı olarak ve bazı özel biçimlerde bu açıklama sürecine katılması gerekiyordu. Sizlere, doğrudan ya da dolaylı olarak dinleme aşamasına mutlaka katılmanızı tavsiye ediyorum. İş dünyası için gerçek hedef müktesebatın kendi sektörleri için ne anlama geldiğini anlamak olmalıdır.

Bir diğer nokta etki analizleridir. Etki analizlerinin ne kadar önemli bir konu olduğunun altını, izinizle, beş kere çizmek istiyorum.

2. Katılım müzakereleri

İzlenmesi gereken önemli prensipler:

- AT içinde kişisel temaslar kurmak ve sürdürmek
- Müzakere edilen bütün fasılları AT ile düzenli olarak görüşmek
- Brüksel'deki Genişleme çalışma grubu üyeleri ile kişisel temaslar kurmak ve sürdürmek
- Genişleme çalışma grubu faaliyetlerini düzenli olarak izlemek
- MS yönetimi (başkentlerdeki) içinde temaslar kurmak ve sürdürmek
- Türk demoklerinin, odaların, birliklerinin vs Brüksel'deki ilgili Avrupalı yapılara aktif katılımını sağlamak ve desteklemek
- Pozisyon kağıtlarını hazırlarken, müzakere yaparken vs. Avrupalı Yapılar'ın deneyiminden yararlanmak (ulusal çıkarlara ve çıkarların üstündeki yapılara dikkat etmek)
- İş dünyası ve yönetimin iletişimi için işleyen bir araç oluşturmak (ör., tripartity)
- İş dünyası ve yönetim arasında sürekli ve etkili iç iletişim
- Bütün fasıllarda katılım müzakereleri için uzman ekipler kurmak
- "Brüksel tipi" müzakereler için ağ kurulmasına ve bunların anlaşılmasına dikkat etmek
- Çek deneyimi

Interrel

Şekil 2

Müzakerelere başladığımızda büyük bir politik baskı altındaydık. Bütün amaçların ve bütün önceliklerin başında AB'ne katılmak geliyordu. Biz Türkiye'den daha farklı baskıları da yaşıyorduk o zaman, zira, etrafımızdaki ülkelerin hepsi, yani Polonya, Slovakya, Macaristan da müzakere sürecindeydi. Diğer komşularımız ise yani Almanya ve Avusturya zaten AB üyesiydiler. Bu nedenle biz AB'ne katılmak zorundaydık. Bir ada gibi izole kalamazdık. Biz İsviçre değildik ve gerçekten açık bir ekonomimiz vardı, daha da fazlası bir transit ekonomimiz vardı. Bu yüzden

çok ciddi bir politik baskı altındaydık. Türkiye şimdi bizim yaşadığımız gibi bir politik baskı altında değil. Hazırlık aşamasında bizi kısıtlayan başka problemler de vardı ve süreçleri hızlandırmamızın, açıklama aşamalarında ve toplantılarında kulağımızı iyi açmamamızın, dinlerken ve soru sorarken iş dünyamızdan bize katılmalarını istemememizin, onlara müktesebatın kendi sektörlerine etkileri konusunda gerçekten anlamadıkları şeyleri sorma hakkı tanımamızın nedeni bu olabilir. Bence bu müzakere sürecinde yaptığımız ilk hataydı, ama lütfen ülkeyi AB'ne hazırlarken içinde bulunduğumuz koşulları da anlamaya çalışın. O sıralar iş adamlarının AB ile ilgili konulara ayıracak vakti ve ilgisi yoktu. Müzakerelere başladığımızda temel bir sorunları vardı: varlıklarını sürdürmek. Tam anlamıyla bir hayatta kalma mücadelesi veriyorlardı ve "üzgünüz ama bizim AB ile uğraşacak vaktimiz yok" diyorlardı. Bu yaklaşımlarının sonuçlarına birazdan değineceğim. İş dünyasına AB'ne katılım hakkında bilgi verilmesi ve onların sürece katılmasının önemli olduğunu belirtmemin nedeni budur. Bence Türkiye'nin Başmüzakereci'sinin iş dünyasından geliyor olması Türkiye için büyük bir fırsat ve büyük bir şanstır. Bu sayede iş dünyasının fikrinin ne kadar önemli olduğunu biliyor, zaten konuşmasında da birçok kere iş dünyasının bütün sürece nasıl katılabileceği üzerine düşündüğünü belirtti. Biz, Çek Cumhuriyeti olarak kimi zaman iş dünyası olmadan müzakere etmenin yollarını arıyorduk çünkü ben eskiden bir idareci olduğum için iş dünyasından gelen bir yorum beni sadece rahatsız ediyordu ve amacım rahatsız olmak değil pozisyon kağıdını hazırlamaktı. Başmüzakerecinizin iş dünyasını müzakere sürecine dahil etmeye çalışması sizin için en iyi durumdur. Ayrıca iş dünyası temsilcilerinin ya da derneklerinin 'neden' diye sormak için çift taraflı tarama sürecine katılımının öneminden de bahsetmek isterim. Devleti temsil eden müzakere ekipleri, analitik ekipler vs. çok güzel dokümanlar hazırlayabilirler ama sizin, iş dünyasının yorumlarını almazsa bu dokümanlar zayıf ve gerçekten uzak kalacaktır ve bizim daha ileriki aşamalarda karşılaştığımız sorunlarla karşılaşma ihtimalinizi yükseltecektir. (Şekil 2)

İş dünyası ve idarenin ortaklığı bir diğer önemli konudur. Pozisyon kağıtlarının hazırlanmasında, bunlar üzerinde ülkenin gerçek ihtiyaçlarına yönelik müzakere yapılmasında, iş dünyası ve idare arasında kuvvetli bir bağ olması çok önemlidir. Uzman ekiplerin oluşturulması da aynı şekilde çok önemlidir. Ülkenin tarım, çelik, kömür, enerji vs. konularında pozisyon kağıtlarını hazırlayacak, müzakerelerde bulunacak binlerce uzmana ihtiyacı vardır. Bu, insanları eğitmenin, bu ortaklığı inşa etmenin ve iş dünyasıyla yakın iletişim içinde ilgili bilgiyi oluşturmanın bir başka aracıdır.

Bir diğ er konu, "Brüksel tipi"ndeki müzakereler için ağı ların oluşturulmasıdır. Durumu anlamamın sizin için ne kadar zor olduğunu tahmin edebiliyorum. Brüksel'e ilk gidişimizden önce, bürokratlar olarak büyük refah içindeydik, hepimizin bir bilgisayarı vardı, dokümanları konforlu ofislerimizde hazırlıyorduk ve her ihtiyacımız karşılanıyordu. Bürksel'e ilk kez gittiğimizde ise farklı bir resim bizi karşıladı: küçücük odalar, son derece sıcak bir hava, tercümenin bulunmadığı koridorlar ve epey stresli bir ortam. Bütün bunların müzakere sürecinin tümünü etkilediğini söylemeliyim. Böyle ortamlara alışık olmayan insanlar sınırlı omaya başlıyor, söyleyeceklerini unutuyorlar. Bu yüzden insanların Brüksel'de gerçekten temsil edebilmeleri için, Brüksel ortamını gayet iyi bilmeleri gerektiğini düşünüyorum.

İlk bölümün son maddesi Çek Cumhuriyeti'nin tarama süreci deneyimi. Ben bu süreci daha iyi yönetebilirdik diye düşünüyorum, iş dünyasının sürece daha fazla katılmasını sağlayabilirdik. Peki ne oldu? Pozisyon kağıtlarını hazırlarken iş dünyasına tepkilerini sorduk, hatta üç taraflı koordinasyon grubu bile oluşturduk. Bu grupta devlet yetkilileri, işveren temsilcileri ve sendika temsilcileri vardı. Fikir iyiydi ama biraz evvel bahsettiğim nedenlerden dolayı, iş dünyası başından konuyla ilgilenmedi. Grubu devlet yetkilileri yönetiyordu ve iyi niyetle açık bir tartışma yürütmeye çalışıyorlardı ama gruplar tartışmanın ne üzerine olduğunu bile anlamıyorlardı. Onlardan pozisyonlarını bildirmeleri istendi, ama tepki göstermeyi bilmiyorlardı, tartışma başlatmak için sorunları dile getirme becerileri yoktu. Bu bizim uzun zamanımızı aldı ve bir yıl sonunda iş dünyası soru sormaya, tepki göstermeye başladı ve biz de böylece müzakereler için gerçekten verimli ve etkili bir ekip haline gelmeye başladık. Bu nedenle iş dünyasının müktesebatın anlamını bilmesi, iş alanlarını nasıl etkileyeceğini anlaması ve etki analizleri hazırlayabilmesi gerekiyor. İş dünyasının kendi sektörü için etki analizleri hazırlaması bir zorunluluk. Ancak bunu yaptıktan sonra devletin hazırladığı raporların ne anlama geldiğini görebilirler, soru sorabilirler, dokümanlar üzerinde konuşabilirler. Bu bizim yok saymadığımız ama Çek Cumhuriyeti'nin içinde geçmekte olduğu dönem yüzünden hafife aldığımız bir durum oldu. Bugün durum çok daha iyi, iş dünyası tepki veriyor, sorular soruyor ve müzakerelerde gerçek bir ortak.

Bahsetmek istediğim ikinci konu, katılım müzakereleri. Kağıtlar hazırlanırken, müzakerelere yapılırken vs. Avrupa yapılarından deneyim kazanmak iş dünyası için çok önemli. Bir taraftan iş dünyasının yardım için Avrupa'da

gerekiyor. Türkiye'de bazı sektörlerin çıkarları Brüksel'e pek uymayacak. Bu yüzden iş adamları bundan ancak sınırlı miktarda faydalanabilir. İkinci olarak, iş dünyası ve idare için, müzakere edilen fasılalar yararına işlevsel bir iletişim araçları oluşturulmalıdır. Bundan başka bütün fasılalarda katılım ve müzakereler için uzman ekipler kurulmalıdır.

2. Katılım müzakereleri

İş dünyası için "önemli" fasılalar:

- Malların, İnsanların, Hizmetlerin ve Sermayenin Serbest Dolaşımı
- Şirket Hukuku, Rekabet, Ulaşım, Enerji, Vergilendirme, Çevre

İş dünyası için "daha az önemli" fasılalar:

- Sanayi Politikası
- KOBİ'ler
- Bilim ve Araştırma

• Malların serbest dolaşımı

- yatay ölçümlerin uygulanması, Yeni Yaklaşım, sektöre direktifleri, Avrupa standartlarının uygulanması (1990 yılından itibaren)
- Protocol on European Conformity Assessment (PECA) concluded in 2002
- Birçok sektörde malların serbest dolaşımı katılımdan önce de yürürlükteydi
- Çek test ofisleri (evleri) "eski" AB ülkelerindeki benzerleriyle aynı hüküm onayladı
- AB ile teknik açıdan tam uyumu ihracatımızın güçlü bir şekilde büyümesine katkıda bulundu

İnterel

Şekil 3

Bazı somut konulara gelecek olursak, - her ne kadar doğru olmasa da bu ifadeyi yine de kullanacağım - iş dünyası için önemli ve daha az önemli fasılalar var. Bunlar, malların, insanların, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımı; şirket hukuku, rekabet, ulaşım, enerji, vergilendirme, çevre. Daha az önemli olanlar, sanayi politikası, KOBİ'ler, bilim ve araştırma. Bu fasılalar sizin bütün işinizi, bütün hayatınızı etkileyecek fasılalar, bu yüzden bunlardan bahsedeceğim. (Şekil 3)

Malların serbest dolaşımı konusunda örneğin Çek Cumhuriyeti yatay ölçütler, yeni yaklaşım, sektör yönergeleri uyguladı ve 1990'dan itibaren de Avrupa standartlarına uymaya başladı. 2002 yılında PECA protokolünü tamamladık ve birçok mal için serbest dolaşım katılımdan önce yürürlükteydi. Biz bunu katılım sürecinde bize yardımcı olması için yaptık ve müzakerelerden sonraki toplam ihracatımıza etkisi büyük oldu.

Bir diğ er önemli konu, kamu ihaleleri. Bu konuda altını beş kez çizmek istiyorum. Bu tamamen ilgili yönergelerin ortaya konmasıyla ilgili yani ulusal düzeyde bölgelerde Birleşme ve Yapısal Fonların kullanım yollarının belirlenmesiyle ilgilidir. Türkiye'ye de diğ er ülkeler gibi, katılım öncesinde özel bir düzeltme yapılacağını sanıyorum, örneğin finansal araçlar. Biz bazı projelerde AB'nin parasını kullanabilmiştik. Bu parayı kullanmanın yolu da her düzeyde, ihalelerin açılmasında, kazanana paranın verilmesinde, projenin yapılmasında, projenin kontrolünde ve durumun izlenmesinde ve Brüksel'e rapor edilmesinde hazır olmanıza bağlı.

2. Katılım müzakereleri

- Kamu alımları (fasılları parçası) – ilgili yönergelerin tam olarak ortaya konması Birleşme ve Yapısal fonlar’da kaynak sağlanması için önkoşulu temsil ediyor
- **İnsanların serbest dolaşımı**
 - aşırı derecede hassas bir fasıla
 - Çek Cumhuriyeti’nin 7 yıla kadar uzatılabilecek geçiş dönemini kabul etmesi gerekti
 - deneyimler: kimi zaman anlamaya varıldan daha zorlu bir şekilde uygulandığını gösteriyor
- **Hizmetlerin serbest dolaşımı**
 - geçiş dönemi talep edilmedi
 - uygulamanın özellikle finansal hizmetler alanındaki olumlu etkisi (sistemin etkinliği ve şeffaflığı)
 - (Not: Çek Cumhuriyeti, diğer Üye Ülkelere hizmet sunma bariyerlerini kaldırması gereken hizmetler üzerine direktifin benimsenmesini destekliyor)

Şekil 4

2. Katılım müzakereleri

- **Ulaşım Politikası**
 - Hassas konu – karayolu ulaşım entegrasyonu. Çek Cumhuriyeti’ni, diğer katılım ülkeleri gibi, yabancılık nakliyecileri diğer Üye Ülkeler’i ulusal karayolu ulaşım piyasasına erişimine ilişkin sınırlamaları kabul etmesi gerekti. Aynı Üye Ülke tarafından 5 yıla kadar uzatma olasılığıyla, 2 yıl içinde yavaş yavaş aşamalı bitirilecek.
 - Not: deniz yolu sektörünün yeni direktiflerle uyumu içinde liberalleşmesi (Önükünin gelişim planına AB’nin finansal destek sağlanması olasılığı var (Çek Cumhuriyeti’nde İSPA, iyi ulaşım projelerine ihyaç var))
- **Yerelendime**
 - Fasıla esas olarak vergilendirme / KDV ve istihlak vergisi rejimi, şirket vergilendirmesiyle sınırlı doğrudan vergilendirmeyi kapsıyor.
 - Çoğu katılım ülkeleri rejime yavaş yavaş uyum için geçiş dönemi başvurusunda bulundu.
 - Çek Cumhuriyeti’ni müzakere ettiği düzenlemeler:
 - KOBİ’leri KDV’den muaf tutma eşiği olarak - € 35 000
 - İstimaaya uygulanan KDV oranını 31 Aralık 2007’ye kadar düşürmek olmasa
 - İnşaat faaliyetlerine uygulanan KDV oranını 31 Aralık 2007’ye kadar düşürmek olmasa
 - 31 Aralık 2007’ye kadar sigaraların daha düşük istihlak vergisi uygulanması
 - meyve yetiştiricilerinin kişisel kullanım için su donatımına özel istihlak rejimi (geçici derogasyonu)

Interel

Şekil 5

Hizmetlerin serbest dolaşımı konusunda geçiş dönemi talebinde bulunmadık ve özellikle finansal hizmetler alanında uygulamanın olumlu etkisi oldu. (Şekil 4-5)

2. Katılım müzakereleri

- **Enerji**
 - Önemli konular:
 - yurtiçi enerji piyasası (liberalleşme)
 - acil petrol stoklarının oluşturulması
 - nükleer güvenlik
 - Çek Cumhuriyeti, diğer katılım ülkeleri gibi, petrol stoklarının oluşturulması için 2005 yılının sonuna kadar geçiş dönemi aldı
- **Çevre**
 - Çevresel sürdürülebilirlik, çevre müktesebatı bazen çok pahalı olduğundan, AB öncelikleri arasındadır. İlgili mevzuatı dikkatlice incelenmesi ve ekonomik etkisinin değerlendirilmesi gerekir. Bütün katılım ülkeleri geçiş dönemi başvurusunda bulundular.
 - Çek Cumhuriyeti şu düzenlemelerde müzakere yaptı:
 - ambalaj atığının 2005 yılına kadar geri kazanımı ve yeniden kullanımı
 - kentsel atığın 2010 yılına kadar iyileştirilmesi
 - büyük yakına tesislerinden kaynaklanan hava kirliliğini 2007 yılına kadar iyileştirilmesi

Interel

Şekil 6

Rekabet politikasının da altını çizmek istiyorum. 6-7 yıl önce diplomat olduğum sırada, bu konudaki mücadelemizi anlatmak için Türkiye’ye davet edilmişim. Rekabet Ofisi’ni, Bakanlıkları, Rekabet Yasası’nı, projeleri kullanma ve hazırlanma çalışmalarımızı anlatmışım. Bu gerçekten bir takım sorunlarla karşılaşacağınız bir fasıla çünkü AB ile uyumlu olmak için sistemi

2. Katılım müzakereleri

- **Sermayenin serbest dolaşımı**
 - Çek Cumhuriyeti şu geçiş dönemlerini aldı:
 - ikinci evreni satın alımı için beş yıl
 - kendi işini yapan çiftçileri kapsamı dışında tutarak, tarım ve ormancılık arazilerinin satın alımı için 7 yıl. Spekülatif satın alımları önlemek için 3 yıl daha uzatma olasılığı mevcut.
- **Şirket Hukuku**
 - AB için hassas, sorumlu konular
 - ezacılık ürünleri için sanayi mallarının korunması
 - korsan ve taktirle savaşına
- **Rekabet Politikası**
 - Devlet yardımına ilişkin AT kurallarına uygunluk, hassas sektörlerde (çelik, sanayi, otomotiv sanayi, bankacılık sektörü) özel önem verilerek DG Competition tarafından izlenip değerlendiriliyor. Çelik sanayinde devlet yardımı yeniden yapılandırılması ve kaldırılması Çek Cumhuriyeti’ni müzakerelerine konu olmaktadır. Çek Cumhuriyeti’ne geçiş düzenlemesi hakkı verildi – çelik sanayinin yeniden yapılandırılmasının 31 Aralık 2006 tarihine kadar bitmesi gerekiyor. Tasihbütçemizi yerine getirmemiz DG Competition tarafından düzenli olarak izleniyor.

Interel

Şekil 7

gerekecek. Ülke AB ile uyum içinde olmazsa kamu alımı gibi konularda AB’nin parasını kullanmanız mümkün değil. Rekabet Yasası ile ilgili olarak Çek Cumhuriyeti’nde yaşanan pratik bir sorun da müzakere ettiğimiz projelerde Yapısal Fon’daki AB parasını kullanmak istediğimizde çıkıyor. Bu projelerin bir kısmı ulusal ya da yerel kaynaklardan karşılanmak zorunda ve bazı şirketler, özellikle de özel sektörden olanlar projelere katılmak istiyorlar, hatta para önerisinde bulunuyorlar, bu projelerde devletle ortak iş yapmak istiyorlar. Bizim buradaki sorunumuz, Yapısal Fon’dan yararlanmak için gerekli olan kamu-özel sektör ortaklığını düzenleyen bir yasamızın hâlâ olmamasıdır. (Şekil 6-7)

3. Üyelik aşaması

İzlenecek önemli ilkeler:

- (idare ve iş dünyası) iletişiminin (üç tarafı) temel danışma organı olarak etkili ve faydalı olmasını sağlamak
- Taraflarla müzakere edilmeden önce üç tarafı organ içindeki bütün resmi pozisyonlara danışmak
- Üç tarafı grubun üyelerini ortaklar olarak kabul etmek
- Üç tarafı grup içindeki bütün strateji dokümanlarına (bütün sektörlerdeki, örneğin enerji, ulaşım, rekabet vs) bakmak
- AB kurumlarında çalışan Türk memurlarını ülkenin durumu, öncelikleri, ihtiyaçları, sorunları hakkında sürekli bilgilendirmek
- Eğitim ve iş dünyası arasında işleyen bir bağlantı sağlamak (uygulama için eğitim)
- Ulusal ve bölgesel düzeyler arasında yakın temas ve iletişim kurmak
- Dernek, oda, birlik vs. için üyeliğin Brüksel’de çıkarları temsil etmenin en etkili yolu olduğu konusunda anlayışı desteklemek
- Brüksel’deki iş temsilcilerini destekleyin/dinleyin
- Resmi temsilciler (Büyükelçilik, Misyon, vs), iş dünyası, bölgesel ve sektörel temsilciler, lobiciler ve Brüksel’de oturan baskı gruplarından oluşan işleyen ve güçlü “Türk çıkar grupları” oluşturmak

Interel

Şekil 8

İzlenmesi gereken bazı prensiplere değinmek istiyorum. Hükümetin Brüksel’deki uzmanlarla kişisel ilişkiler yürütmesi ve açık tartışmalar yapması gerekmektedir. Eğitim, iş, uygulama eğitimi arasında işlevsel bir bağ olması gerekir, çünkü işle ilgili uygulamaları ve pratik konuları kullanarak eğiteceğiniz öğrencilerden bazıları Brüksel’e gidip temaslarda bulunacak ve bu insanlar size gelecekte yardımcı olabilecekler. Bu yüzden de ülkenizin hedeflerine ulaşmak için, resmi temsilciler (Büyükelçilik, Misyon, vs), iş dünyası, bölgesel ve sektörel temsilciler, lobiciler ve Brüksel’de oturan baskı gruplarından oluşan

işleyen ve güçlü 'Türk çıkar grupları' oluşturun diyorum. (Şekil 8)

Konuşmamda, geçmişte bir miktar başarısız olduğumuzu düşündüğüm konuların altını çizmeye çalıştım. Bunları daha sonraki tartışmalarda gündeme getirebiliriz.

Meral Gezgin Eriş

Sayın Firla son derece önemli uyarılarda bulundu. Bu uyarıların altını çizmek lazım, aslında Sayın Firla'nın sunumunun metnini, belki de hepimiz bir başucu metni gibi yanımızda bulundursak çok yararlı olur. Söyledikleri arasında iki şeyin ben de altını çizmek ihtiyacı hissediyorum. Birincisi Sayın Firla'nın sunumundan, kamu-özel sektör işbirliğinin, bu işin en başından itibaren ve olabilecek en yoğun şekilde yürümesi gerektiğini anlıyorum İkincisi, hedeflerimize, müzakere ettiğimiz tarafla, yani masanın öbür tarafında oturan kişilerle, ancak insani ilişkilerimizi yoğunlaştırarak ulaşabiliriz.

Sayın Konuklar, bugün oturumumuzda, bir başka önemli tecrübeyi dinleme fırsatımız var. Sayın Dr. Andrzej Rudka, Polonya örneğini bizimle paylaşacak. Böylece 2004 yılında tam üye olmuş ülkelerin deneyimlerinden, iki ülkenin önemli deneyimlerinden yararlanma fırsatımız olacak.

Dr. Andrzej H. Rudka

Polonya AB Daimi Temsilciliği Baş Müşavir ve Baş Ekonomisti

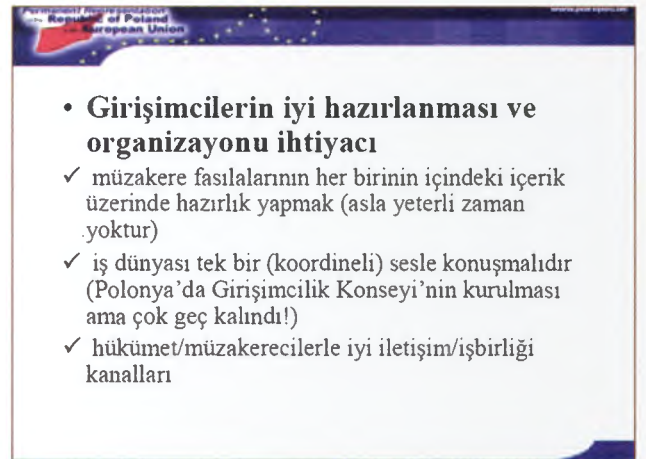
Konuşmamın başında, benim bakış açımın diğer konuşmacılarınkini tamamlayacağını belirtmek isterim, çünkü ben müzakerelere ekibinin bir parçası değildim, Polonya'da çalışan grubun bir parçasıydım. O sıralarda Polonya Özel Sektör İşverenleri Konfederasyonu'nun Başkanıydım ve Konfederasyonu müzakere ekibinde temsil ediyordum, doğrudan iş hayatıyla ilgiliydim ve aynı zamanda organizasyonu İşverenler ve Girişimciler Derneği'nde temsil ediyordum.

Konuya iki açıdan yaklaşmak istiyorum. Birincisi önceden bahsetmiş olduğum tarafın bakış açısıyla Polonya deneyimi. Diğeri ise beklentiler, korkular ve umutlarla yanında Polonya'da gerçekten yaşananlar hakkında birkaç yorum. Öncelikle her ülkenin eşsiz olduğunu, farklı farklı korkuları, beklentileri olduğunu, karşılaştığı sorunların ayrı olduğunu söylemek lazımdır. Polonya ile birlikte iki yıl önce AB'ye üye olan ülkeler ve Türkiye arasında da farklılıklar vardır. Ancak bu ülkelerin büyük bir değişimden ve dönüşümden geçmekte olmaları ortak noktalarıdır. Polonya ile eski üye ülkeler arasında hâlâ piyasa-dışı ekonomiden, piyasa ekonomisine geçiş vardır, ama genel olarak sosyal, politik, ekonomik ve diğer yönleri kapsayan değişim daha büyüktür. Türkiye'de de sosyal, politik, ekonomik ve diğer yönlerden bu

değişimleri görmekteyiz. Bence bu vurgulanması gereken bir konu. Bu değişimin nedeni sadece AB ile tam üyelik müzakerelerine başlamanız ve bazı zorunluluklarınızın olması değil, aynı zamanda Türkiye'nin ülke olarak da değişmesi, medenileşmesi, ekonomik, sosyal ve politik değişimlerden geçmesi ihtiyacını fark etmenizdir.

Elbette bu bütün resmi biraz karmaşık hale getiriyor çünkü hedef sabit değil, hedef sürekli hareket halinde. Sosyal ve politik açıdan yaşanan tüm bu değişimin sorumluluğu, toplumun ve iş dünyası tarafından 3 Ekim'le başlayan müzakere sürecine atfedilmekte. Elbet bu bir abartı, ancak anlaşılabilir bir durum. Ancak unutulmalı ki, değişen küresel ekonomik, politik ve dolayısıyla sosyal sistem aslında bu değişimi zorunlu kılıyor. Dolayısıyla her ilave yükün sorumluluğunu Brüksel'e yüklemek ve onları her şeyin sorumlusu ilan etmek kolaycı bir açıklamadır. Polonya'da da bu böyle yaşandı, yani politikacılar bu mazereti her alanda kullanmaya kalktılar, tüm olumsuzluklardan, sorunlardan Brüksel'ü sorumlu göstermeye çalıştılar. Bu yaklaşım kısa vadede işe yarayabilir ama bu şekilde diğer tarafın yani müzakerelerdeki ilerlemenin ya da ülkedeki değişimlerin aleyhine de olduğu söylenebilir.

İlerlemeyi iş dünyasının bakış açısından değerlendirmek, bazı yorumlarda ve önerilerde bulunmak istiyorum. Bunlardan bazıları iş dünyasının faydasına olabilir. Kimilerine benden önceki konuşmacılar da değindiler ama hazırlık aşaması gerçekten çok önemli. Sayın Babacan'ın da dediği gibi sizin durumunuzda 31 fasıladan 27 tanesi iş dünyasını ilgilendirecek ve bu oldukça kapsamlı bir alan. Bütün bu zorunlulukları yerine getirmek, ev ödevini tamamlamak için birkaç yılımız var daha diye düşünebilirsiniz ama hakikat aslında biraz farklı: Bunları yapmak için hiçbir zaman yeterli zamanınız olmayacaktır, zaman hep kısadır, uygulamada her zaman beklenmedik sorunlar ortaya çıkacaktır.

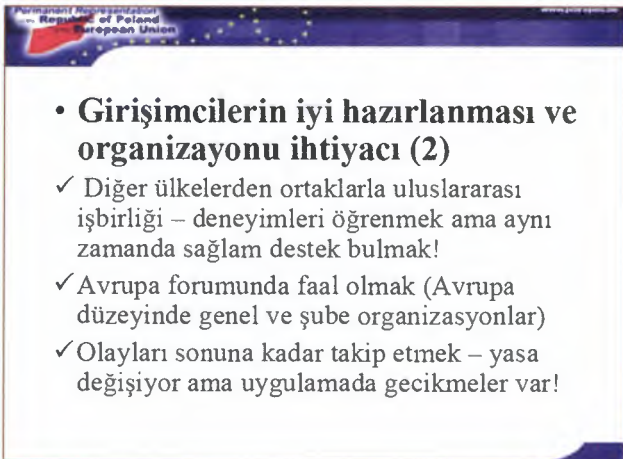


Şekil 1

Polonya'nın müzakere sürecinde önceki genişlemede AB'ne dahil olan diğer ülkelerle

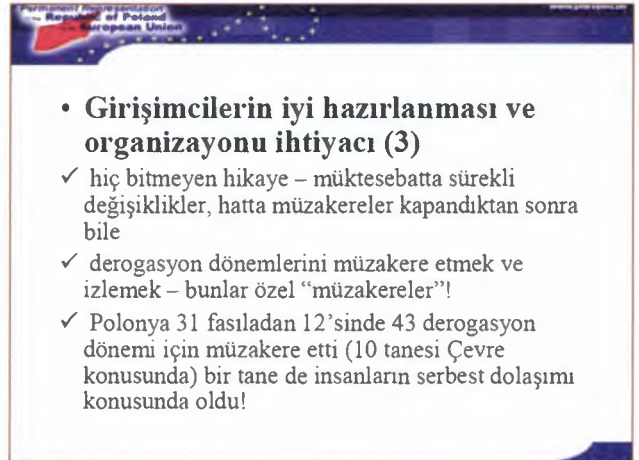
görüştük, bunların ekonomik ve sosyal açıdan AB'ne daha yakın olan İsveç ya da Avusturya gibi ülkeler dahi olsalar aynı süreçlerden geçtiklerini gördük. Bu süreci yaşamış tüm ülkelerin tecrübeleri büyük benzerlikler taşıyor ve bu sizin durumunuz için de geçerli olacaktır. Polonya'daki iş dünyasının ve özellikle Brüksel ile temasları yürütmek adına ciddi bir örgütlenmesi yoktu. Böyle bir örgütlenmenin ne kadar zor olduğunu bilsem de bunun gerekli olduğunu düşünüyorum. Bir yerine birçok örgütle AB'nin önüne gitmek, durumu fazlasıyla karıştırıyor. Çünkü hükümet, müzakerelerin belli aşamalarında karşılaştıkları sorunları, bakış açılarını ifade edecek tek bir muhatabının olmasını ya da iyi koordine edilmiş ortaklar grubunun olmasını tercih edecektir. (Şekil 1)

Ancak genellikle farklı sesler çıkar ki bu da garip değildir, bazen de belirli bir konuda farklı organizasyonların karşıt değilse, farklı görüşleri vardır. Sadece özel sektörden işverenlerin üyesi olduğu bir organizasyon düşünün, ki benim çalıştığım böyle bir kurumdur, bu organizasyonda devlet destekleri konusunda çok farklı bakış açıları olmuştur. Eğer farklı organizasyonlar, belli konularda farklı görüşlerle müzakerecilere yaklaşırsa, ya hükümet arada kalacaktır çünkü kimin haklı olduğunu bilmeyecektir ya da çok rahat olacaktır ve 'tamam, bu adamlar ne istediğini bilmiyor, onların görüşlerini dikkate almalıyım ve bizce doğru olan neyse onu yapalım' diyecektir ve bu iş dünyası için önemli bir sorundur. Burada soru şudur: Önceden ne yapılmalı? Her kimin vakti varsa bir an önce örgütlenmeli ve görüşlerini tek bir ses olarak iletmelidir. 11 farklı Polonya organizasyonu, Ticaret Odası, İşverenler Örgütü gibi, bir aşamada bunu ele aldı ve Girişimcilik Konseyi adında bir örgütlenme gerçekleştirdiler, ama bunu müzakerelerden bir hafta önce yaptılar ve tabii ki işe yaramadı. Tek bir sesle konuşabildiğimiz ilk an müzakerelerin nihai sonuçlarını, hükümetin konumunu desteklemek içindi. Koordinasyon girişimleri öncede de olmuştu ama bir Konsey'in kurulması oldukça geç başarılmıştı.



Şekil 2

Uluslararası ortaklarla işbirliği konusuna da önceki konuşmacılar değindi, ama ben de bir nokta eklemek istiyorum. Bugün burada yapıldığı gibi diğer ülkelerin deneyimlerinden yararlanmak, diğer üye ülkeleri ziyaret etmek, Brüksel'deki deneyimleri öğrenmek ve bunun için Brüksel'deki organizasyonları kullanmak önemlidir. Polonya müzakerecileri Polonya'nın genel ilaç sanayi üreticilerinin görüşlerini kabul etmediler ve sonuçta sanayiciler müzakereleri bozmakla tehdit etti. AB üyeleri bize bu konuda yardım etmeye söz verdiler, çünkü bu tehdidin gerçekleşmesini istemiyorlardı. Hükümete görüşlerimizi aktardık, hükümet bize bu konunun çözülmesinde yardımcı olma söze verdi ve bu sözünü tuttu elbette. Fasilayı kapattıktan sonra yeniden açtı, fasılanın içinde yer alan malların serbest dolaşımı ve genel ilaç ürünlerine ilişkin koşulları yeniden müzakere etti ve bunu sanayinin isteklerine uygun bir şekilde yaptı. Böyle bir hareket mümkündür ama, sanayi için, müzakereler için, ülke için pahalıdır çünkü bir fasılayı kapattıktan sonra yeniden açıp müzakere ettiğinizde ve değişiklikler yapıldığında karşı taraf bunun için bir bedel ödemeniz gerektiğini düşünüyor. Bir fasılada birşeyler kopardysanız başka bir fasılada büyük olasılıkla en kötü koşulları kabul etmek zorunda kalacaksınız ve Polonya'da olan da buydu. İş dünyasının ısrarı buna neden oldu. (Şekil 2)

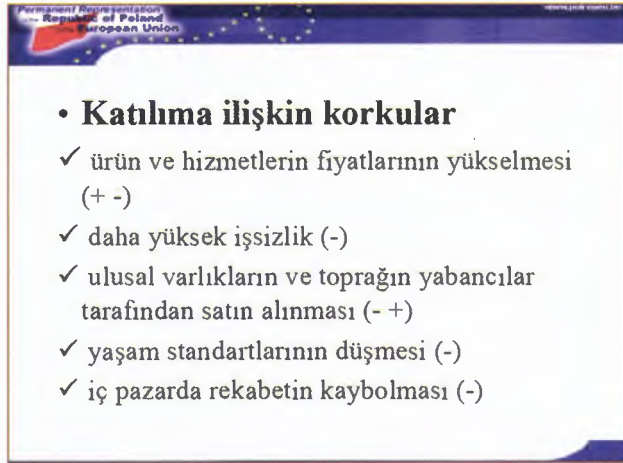


Şekil 3

Olayları takip etmek çok önemlidir ve bu başından itibaren yapılmalıdır. Sizlerin de çok iyi bildiği gibi ülkeniz birkaç yıl içinde büyük bir hızla değişecek ama AB de değişecek, o sabit bir yapı değil. Müktesebatta değişiklikler oluyor, ekonomik değişiklikler oluyor, bu hedefin değişmesi, ileri doğru götürülmesi. Bu yüzden bu değişiklikleri düzenli olarak takip etmeniz gerek, hatta önceden de belirtildiği gibi fasıla geçici ya da nihai olarak kapatılmış olduğunda bile çünkü bu değişiklikler sürekli olarak gelmeye devam edecek. Elbette bu durum bütün resmi daha da karmaşıklaştırıyor, ama bu gerekli. (Şekil 3)

Geçiş dönemleri ya da Brüksel'in tercih ettiği

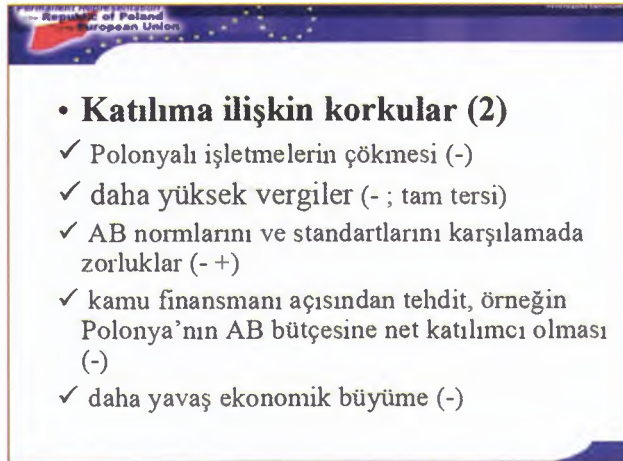
olmuştu. Polonya 31 fasıladan 12'sinde 43 derogasyon için müzakere etti. Diğer ülkeler bu kadar çok konuda müzakere etmeyi başaramamıştı, sanırım Estonya en kötüsüydü ama bu müzakerecilerin becerisinden çok, çoğunlukla sistemin karmaşıklığıyla ilgili bir durum. Ama genellikle ülke ne kadar büyükse o kadar fazla da karmaşık konu oluyor. Polonya'da da durum buydu. 43 geçiş döneminden 10 tanesi çevre ile ilgiliydi. Sayın Bakanın da belirttiği gibi çevre konularında AB standartlarına uyum oldukça maliyetli ve dendiği gibi bu maliyet mesela 10 yıl içinde 35 milyar Doları bulacak. Bizim tahminlerimiz de oldukça benzerdi, Polonya için bu maliyeti 30-40 milyar civarında tahmin etmiştik. Tabii bu kısa sürede karşılanabilecek bir maliyet değildir, bu yüzden fasılların bazı bölümleriyle ilgili olarak geçiş dönemleri istedik ve eğer yanlış hatırlamıyorsam en sonuncusu 2017'de sona erecek. Bu konu onlar için yaratacağı maliyet açısından sanayi için de çok önemli çünkü bu paranın bir kısmı AB fonları, bir kısmı sanayi, bir kısmı da devlet tarafından karşılanacak. Bunun uzun bir döneme yayılması lazım böylece kısa bir zaman diliminde karşılanması gereken yük böylece azalıyor. Polonya'da ilgili Bakanlık bu geçiş sürecinin ülke ve sanayinin kendisi için daha iyi bir çözüm olduğu konusunda AB'yi ikna edebilmeyi başardı.



Parliamentary Representation
Republic of Poland
European Union

- **Katılma ilişkin korkular**
- ✓ ürün ve hizmetlerin fiyatlarının yükselmesi (+ -)
- ✓ daha yüksek işsizlik (-)
- ✓ ulusal varlıkların ve toprağın yabancılar tarafından satın alınması (- +)
- ✓ yaşam standartlarının düşmesi (-)
- ✓ iç pazarda rekabetin kaybolması (-)

Şekil 4



Parliamentary Representation
Republic of Poland
European Union

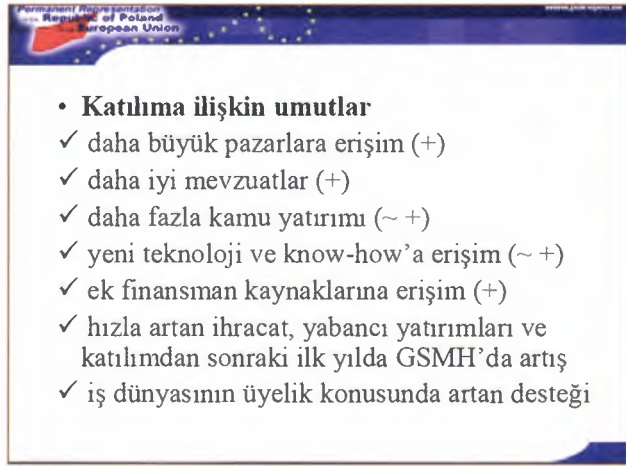
- **Katılma ilişkin korkular (2)**
- ✓ Polonyalı işletmelerin çökmesi (-)
- ✓ daha yüksek vergiler (- ; tam tersi)
- ✓ AB normlarını ve standartlarını karşılamada zorluklar (- +)
- ✓ kamu finansmanı açısından tehdit, örneğin Polonya'nın AB bütçesine net katılımcı olması (-)
- ✓ daha yavaş ekonomik büyüme (-)

Şekil 5

Çok özetle, karşımızda hareket eden bir hedefin ve değişen bir çevrenin olduğundan bahsettim. Müzakerelerde, Brüksel'in Türk müzakerecilerin, Türk sanayisinin önüne koyduğu yeni ek koşullar olacağını da göreceksiniz. Bunları sizi geciktirmek ya da AB'ne üyeliğinizi zorlaştırmak için konulmuş engeller olarak algılamak doğru değildir. Ek koşulların getirilmesinin nedeni değişen ortam, ve yeni yön arayışlarıdır. Bunlar müzakerelerin başladığı 3 Ekim'de tahmin edilememiş durumlardır ve ilerde önünüze gelebilir. Bunu bilerek hareket etmelisiniz. Tabii ki bu müzakereler başladığında önünüze konan dokümanın tamamının değişeceği anlamına gelmiyor, ama bu olacaktır, ve boyutuna göre de karmaşıklıklara neden olabilirler. Hedefin hareket halinde olduğunu söylememin bir nedeni de budur. Siz tam bitirdik, sona yaklaştık derken yeni bir önkoşul sürülebilir önünüze. Bundan dolayı cesaretiniz kırılmasın, olağan bir durumdur ve belirli bir süre içinde de büyük olasılıkla halledilir.

Polonya AB'ye üye olmadan önceki beklentilerimiz ve korkularımız ile katılımdan sonraki 1-1,5 yıl içinde yaşadıklarımızdan bahsedeceğimi söylemiştim. Slaytta görüldüğü gibi maddelerin yanlarında parantez içinde artı ve eksi işaretleri var. Artı işareti bu korkunun haklı çıktığını, eksi ise gerçekleşmediğini göstermektedir. Örneğin, ürün ve malların fiyatları ilk başta yükseldi ama birkaç ay sonra düzeldi. İşsizlik hiçbir zaman artmadı. İspanya örneğinde olduğu gibi AB'ne üye olduktan sonra işsizliğin artmasından korktuk ama olmadı. Hala yüksek ama katılımdan dolayı artmış değil. Ulusal varlıkların ve toprakların yabancılar tarafından alınması gerçekleşmedi ama sağ tarafta küçük bir artı işareti var çünkü yabancıların Polonya'da toprak alımı konusunda 12 yıla kadar ve yabancı yatırımları için de daha kızı bir süre, sanırım 7 yıl bir derogasyon dönemi talep ettik, bundan sonra ne olacağını bilemeyiz, ama karamsar değiliz. Yaşam standartlarında genel olarak bir düşüş olmadı ama tabii bu konuda her zaman yakınlar olacaktır. İç pazarda rekabetin kaybolması, KOBİ'lerin ortaya koyduğu çok önemli bir husustu çünkü Avrupalı rakiplerinin pazar paylarını ellerinden almasından korkuyorlardı. Ancak gerçekte farklı maliyet yapılarından dolayı KOBİ'lerin rekabet gücü yükseldi aslında. Polonyalı işletmelerin çökmesine ilişkin korku özellikle bazı politikacıların öne sürdüğü popülist bir yaklaşımın sonucuydu. Vergilerin artması konusunda Polonya'da tam tersi yaşandı. Kurumsal vergiler azaldı ve hiçbir vergi de özel olarak artmadı. AB normlarının ve standartlarının yakalanmasında şimdiye kadar hiçbir zorluk yaşanmadı ama belki ileride olabilir. Kamu finansmanı açısından tehdit oluşturması şimdiye kadar söz konusu olmadı. AB bütçesi konusunda da ikinci yılında Polonya artıya geçmiş durumda

oldukça önemli ve artı hanesindeki rakamın gittikçe büyümesini umut ediyoruz. Daha yavaş bir ekonomik büyüme olmadı. Üyeliğimizin ilk yılında büyüme oranımız %5'ti ve bu önceden tahmin edilen orandı. Bu yıl biraz daha düşük oldu ama herşeyi doğru tahmine etmemiz de mümkün değil zaten. (Şekil 4-5)



Şekil 6

Son slayt katılıma ilişkin umutlarımızı özetliyor. Burada artı işareti gerçekten meydana geldiğini gösteriyor. Daha büyük pazarlara erişim kesinlikle gerçekleşti. İlk yıl AB üyesi ülkelere ihracatımız %30 oranında arttı. Daha iyi mevzuatlar, kısmen evet. Bu tabii AB mevzuatlarının kabul

Meral Gezgin Eriş

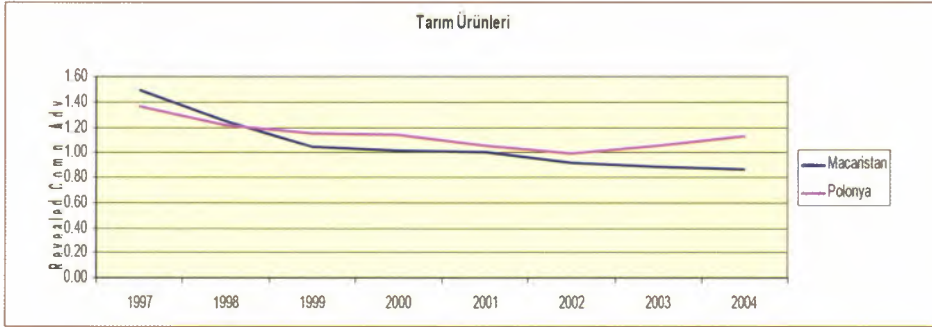
Hem Sayın Firla, hem de Sayın Rudka dikkat etmemiz gereken hususları yeterince yeterince vurguladılar. Bu işi ciddiye almamız gerektiğini, çalışmamız gerektiğini, kendi hazırlığımızı yapmamız gerektiğini bize bir kere daha hatırlatmış oldular. Sayın Rudka'nın sunumunda da bu çok net bir biçimde ortaya çıktı. Ayrıca Sayın Rudka'ya da, tam üyelik öncesindeki korkularının ve ümitlerinin, bir yıllık tam üyelik sonrasında nasıl ortaya çıktığını, yani korkulanların olup olmadığını ya da beklenenlerin, ümit edilenlerin yerine gelip gelmediğini bize böyle bir netlikte, anlaşılabilir bir şekilde sunduğu için de ayrıca çok teşekkür etmek istiyorum.

Değerli Konuklar, oturumumuzun son konuşmacısı Sayın Sinan Ülgen. Sayın Ülgen bize, müzakere sürecinin Türk sanayisine genel etkilerinin ne olduğunu da kapsayacak şekilde bir sunum yapacak.

Sinan Ülgen

Istanbul Ekonomi Danışmanlık Yönetici Ortağı

Ben biraz havayı değiştirerek sizleri ufak bir Avrupa turuna çıkarmak istiyorum. Böylece bu müzakere sürecinin Türkiye'yi nasıl etkileyeceğini, AB'ne son üye olan ülkelerde ne gibi değişiklikler

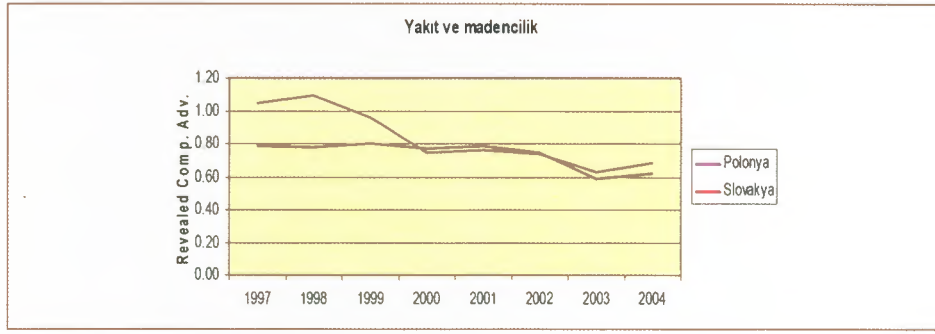


Şekil 1

edilmesinden kaynaklanıyor ama iç mevzuatları da iyileştirmek gerekiyor. Daha fazla kamu yatırımı şu ana kadar tam gerçekleşmedi, ama bu yönde gelişmeler var. Yeni teknoloji ve know-how'a erişim için de aynı yorumu yapabiliriz, bu konuda da doğru yolda ilerliyoruz. Ek finansman kaynaklarına erişim gerçekleşti, öncelikle AB'nin KOBİ'ler için sağladığı fonlar ve Polonya'ya doğru ilerleyen AB finansman kurumları sayesinde bu umudumuz gerçek oldu. Yabancı yatırımları, GSMH'nın artması gibi genel konular oldukça sağlam bir şekilde gerçekleşmekte. Son nokta, iş dünyasının AB üyeliğini desteklemesi katılımdan önce de yüksekti. Araştırmalara göre %60-70 Oranında bir destek vardı. En son yapılan araştırmalara göreyse bu oran %90 civarında ve bence bu şimdiye kadar yaşananların en iyi ifadesi. Gelecek için daha da iyisini beklediğimizi ifade etmek isterim. (Şekil 6)

olduğuna bakarak anlatmaya çalışacağız. Müzakere süreci aslında ciddi bir değişimin başlangıcı olarak karşımıza çıkıyor. Bunun tabiatıyla bir kurumsal boyutu var, yani müzakere nasıl yapılır, kimler müzakereye gidecek, müzakereye nasıl hazırlanmalı gibi. Ama bunun ötesinde gerek hayatımızı gerek sektörlerin rekabet güçlerini gerçekten etkileyecek ve bunu da çok derinden yapacak bir sürecin habercisi aynı zamanda. Müzakereye sektör olarak, sanayi kolu olarak bizim rekabet gücümüz bundan nasıl etkilenecek diye bakmak gerekir diye düşünüyorum.

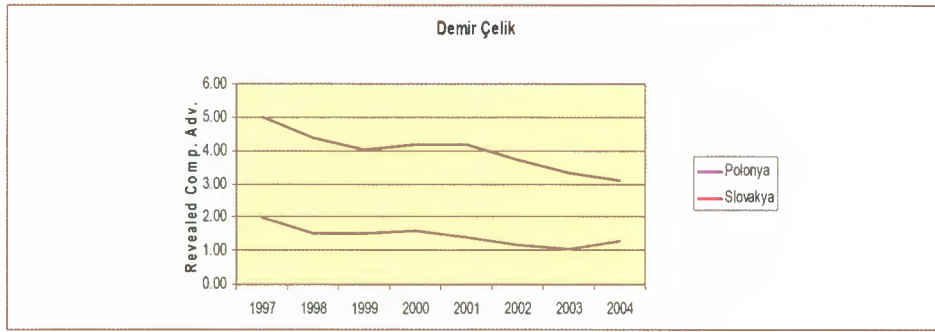
Bu değerlendirmeye bazı sektörlerden başlamakta fayda var. (Şekil 1) deki tablo, tarım sektöründe mukayeseli rekabet güçleri tablosu. Sol tarafta bir takım rakamlar görüyorsunuz. Birim üzerindeki herhangi bir katsayı, dünya çapında rekabet gücü ortalamasının üzerinde olan sektörleri işaret ediyor.



Şekil 2

biri Polonya – tarım ürünlerinde. Öncelikle şunu akılda tutmak lazım. Bu iki ülke, biraz önce de ifade edildiği gibi müzakerelere 30 Mart 1998’de başladılar. Nitekim, 1998’den sonra Macaristan’ın

süreç. Devlet yardımları ve özelleştirmeler bu işin içerisinde ve bütün bunlardan dolayı rekabet gücü ve ihracat performansı bununla gayet yakın bağlantılı olarak, olumsuz etkileniyor. Polonya’da



Şekil 3

rekabet gücünde bir düşüş görüyoruz. Polonya’da önce bir süre yatay gidiyor, ancak AB’ne uyum çerçevesinde, Polonya’nın tarımdaki rekabet gücü de bir süre sonra düşüyor. Ondan sonra 2002’de, özellikle bu uyum Polonya’da büyük ölçüde tamamlanıyor ve rekabet gücünde bir artışa işaret eden veriler var elimizde. Gıdaya baktığımız zaman bunu daha da net olarak görüyoruz. Yani, AB’ne uyum öncesinde, bu ülkelerin gıdadaki rekabet güçleri aslında dünya ortalamasının biraz üzerinde. Polonya 1,45’ten başlıyor, Macaristan da 1,70’ten başlıyor. İyi rakamlar bunlar ama müzakere süreci içerisinde, her ikisi de 1’e doğru ciddi bir iniş sergiliyor. Uyum tamamlandıktan sonra ise artışa geçtiğini görüyoruz.

Yakıt ve madencilik sektörüne baktığımızda ise daha vahim bir tablo mevcut. Zaten ortalamanın biraz üstünde başlayan Polonya, gittikçe düşen bir performans sergiliyor, 2003’ten yani müzakere tamamlandıktan ve uyum büyük ölçüde gerçekleşikten sonra ufak bir düzelme var. Slovakya bir başka örnek, onun da durumu çok farklı değil. (Şekil 2)

Demir çelik sektörü de çok ilginç bir örnek. Özellikle Slovakya ve bir ölçüde Polonya’daki demir çelik sektörü, müzakere öncesinde sanayi üretimi içerisinde önemli paya sahip sektörler. O kadar ki, Slovakya’nın rekabet endeksi, şu ana kadar gördüklerimizin oldukça üzerinde bir endeks rakamı olan 5’le başlıyor bu işe. Demir çelik sektöründeki uyum, oldukça zahmetli bir

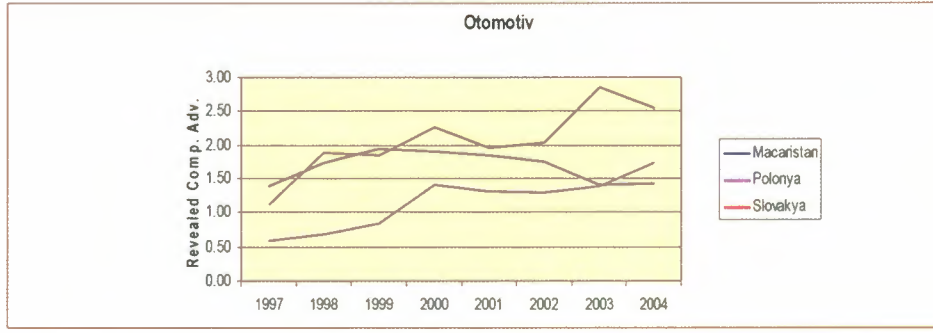
da benzer bir süreç yaşanıyor, 2 endeksinden 1 endeksine düşüyor. 2003’ten sonra tekrar bir düzelme var Polonya’da. (Şekil 3)

Kimya sektöründe de benzer bir durum görüyoruz. Üç ülke de, Polonya, Macaristan ve Slovakya 1’e yakın noktalardan başlıyorlar ve bunların arasında Slovakya 0,50’ye kadar iniyor. Bu rakam, dünya ölçeğinde rekabet gücünü kaybetmekte olduğunun bir göstergesi aslında.

Tekstilde de yine benzer bir durum var ama burada rekabet güçlerini az çok korumuş görünüyor en azından Polonya ve Macaristan, Slovakya’nınkinde bir düşüş var. Ama daha barizi hazır giyim sektöründe. Bu düşüşü hazır giyimde, özellikle Polonya’da çok daha net görebiliyoruz, Macaristan ve Slovakya da Polonya’yı takip ediyor.

Bütün bunlar niye oluyor diye sorduğunuzda, bu işin içerisinde AB’ne uyum faktörünün olduğunu görüyoruz. Sektöre getirilen bir takım ilave yükler var, ama aynı zamanda hazır giyim konusunda dünyada başka ülkelerin, özellikle Çin’in dünya rekabetinde daha fazla yer almasının da büyük rolü var. Bunun da ötesinde, bu ülkelerde üretim maliyetlerinin yükselmesi hususu var. Dolayısıyla, bu ülkelerde bir yapısal dönüşüm yaşandığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Biraz sonra göreceğimiz tablolar bu tespiti yapmamızı daha olanaklı kılıyor.

AB ile müzakerelerinin tamamlanması sonrasında,



Şekil 4

bu yeni kurallar içerisinde belirleme ihtiyacı duyuyorlar. Ayrıca, eskiden dünya ölçeğinde rekabetçi oldukları bir takım sektörlerin yerini, başka sektörler alıyor. Mesela makine ve taşıt ekipmanları sektörünün rekabet gücünde, gayet net bir artış var. Bunun arkasında yatan bir başka faktör de, yabancı sermaye olgusu, zira bu sektörler yabancı sermayeyi çekiyor. Katma değeri daha yüksek ve dünya ölçeğinde bilgiye dayanan bir rekabete dayalı sektörlerle doğru dönüşüm yaşıyor bu ülkeler.

Ofis ve telekomünikasyon ekipmanları sektöründe özellikle Macaristan'ın gittikçe artan performansını görüyoruz. Diğer ülkeler bu konuda çok rekabetçi değiller.

Gelelim otomotiv sektörüne. AB'ne 2004 yılında üye olan bu ülkelerden birçoğu, ki burada da gayet net gözüküyor, özellikle Slovakya, bir ölçüde Polonya, otomotiv sektöründe artık Avrupalı üreticilerin bir üretim üssü haline geldi. Dolayısıyla, bütün bu süreçte baktığımız zaman, bunun bütün sektörleri yakından ilgilendiren, rekabet güçlerini değiştiren bir süreç olduğunu görüyoruz. Bunu elbet Türkiye de yaşayacak. Hem sektörlerin içinde hem de sektörler arasında bu tip değişimlerin yaşanması kaçınılmaz. Bu değişimi anlayabilmek için, öncelikle bugün nerede olduğumuzu ortaya koyan bir analiz yaptık. Türkiye'nin bugün sektörler itibarıyla, mukayeseli üstünlükler itibarıyla bulunduğu konum, bu tablolarda yansıyor. Tekstil, her ne kadar 2002 yılından sonra gene Çin faktörünün etkisiyle göreceli bir düşüş olsa da, oldukça iyi durumda. Makine ve taşıt donanımları, özellikle artan otomotiv ihracatı çerçevesinde, oldukça iyi durumda ama kimyasallarda ufak bir düşüş var. İmalat sanayi bile kendisinin dünya ölçeğindeki yerini şimdilik korumuş gözüküyor. (Şekil 4)

Bütün bunlardan çıkan sonuç, bugünkü konuşmalarda da sıkça ifade edilen, etki değerlendirme raporlarının önemi aslında. Çünkü bu etki değerlendirme çalışmaları, önümüzdeki rekabetçi sürece hazırlanmak için en önemli imkanlardan bir tanesi. Etki değerlendirme çalışmalarıyla, bu sürecin nasıl yaşanacağı, rekabet gücümüzün ne gibi tedbirlerle artırılacağı hususu çok daha net olarak ortaya çıkacak. Etki

değerlendirme çalışmasını aslında iki tarafın da birlikte yapması gerekmekte. Kamunun yapması lazım, çünkü kamu açısından önem taşıyan bir takım önemli sorular var. Kamunun yapacağı etki değerlendirme çalışmalarında cevabı aranacak olan sorulardan birincisi, "AB mevzuatına uyumu en düşük maliyetle nasıl gerçekleştiririm?", sorusudur. İkincisi, mevzuat uyumunun maliyetinin ortaya çıkarılması ve bunun bütçe projeksiyonlarına dahil edilmesidir. Üçüncüsü, bu mevzuat uyumuna ilişkin maliyetin çeşitli toplum kesimleri tarafından ne şekilde paylaşılacağına dair bir takım unsurların ortaya konması ve nihayet, doğrudan müzakerelerle ilgili olan boyut, yani müzakereler sırasında AB tarafından talep edilecek olan istisnalara ve fon taleplerine şekil verilmesi hususudur. Kamu bu değerlendirmeleri yaparken, özel sektörün de ayrıca bu değerlendirmeyi yapması gerekmekte. Özel sektörün de bunu ayrıca yapmasının birkaç gerekçesi var. Birincisi, tabiiyle, bu sürecin sektöre getireceği maliyetlerin hesaplanması boyutudur. Burada yapılan çalışma kamudan farklı sonuçlara ulaşabilir, yani kamunun çıkaracağı bir maliyet hesabını sektör paylaşmayabilir. Sektörün çıkaracağı maliyet hesabı, yöntem itibarıyla, temel alınacak bilgiler itibarıyla kamudan farklı olabilir. Burada iki taraf arasında zaman zaman görüş farklılıkları yaşanabilir. Dolayısıyla, bu işin sadece kamuya bırakılması durumunda, sektör, kamunun önüne koyacağı çeşitli modelleri, bilgileri ve nihayetinde kararları tartışmak imkanından yoksun kalacaktır. Üçüncü boyutta zaten bununla ilgili, bu süreç çerçevesinde, AB ile müzakereler sırasında, AB'nden talep edilecek olanlara, sektör bakışıyla yaklaşmak gereğidir.

Burada yine kamu ile sektörü ayıran çok önemli bir farklılığa dikkat çekmek istiyorum. Kamu tarafı, müzakerenin optimizasyonundan sorumludur. Yani kamu, çeşitli sektörlerden gelecek olan talepleri alacak, bunları Türkiye ölçeğinde değerlendirecek, bazılarını resmi müzakere pozisyonuna dahil edecek, bazılarını etmeyecektir. Çünkü hepsini birden etmesine zaten imkan yoktur. Biraz önce, Polonya örneğinde de gördük, ileri sürülen derogasyon sayıları zaten az, ama bunların içerisinde AB'nin kabul ettikleri daha da az. Dolayısıyla,

fonksiyonu, sektörlerden gelecek olan bilgiler doğrultusunda, Türkiye'nin pozisyonunu belirlemektir. Burada, sektörler arasında bir yarış yaşanacak, çünkü hangi sektör kendisini daha iyi hazırladıysa, hangi sektör kendisine yönelik bu etki değerlendirme çalışmalarını daha önce ve kapsamlı bir şekilde yaptıysa, kamunun önüne ve -biraz sonra göreceğiz- aslında AB'nin de önüne daha hazırlıklı olarak çıkacaktır. Kendi argümanlarını daha fazla kabul ettirme şansı olacak.

Söylediklerimi ufak bir şema ile açıklamak istedim. Çünkü, 'Türkiye'de bu müzakereler zaten on yıl daha sürecek, on yıldan önce üye olmayacağız, bu işe daha sonra bakarız' şeklinde bir yaklaşıma sahip olmamak için, özellikle altını çizmek isterim bu konunun.

Biraz önceki sunumlardan da gayet net bir şekilde ortaya çıktığı üzere, müzakerelerde çeşitli başlıklar ele alınıyor ve bu başlıklar kapandıktan sonra bazı başka başlıklara geçiliyor. Başlığın kapanması demek, o alandaki işin tamamlanmış olması demek, yani o alandaki mevzuat uyumunun gerçekleşmesi ama aynı zamanda, bu müzakere çerçevesinde de ifade edildiği üzere, uygulamanın da aynı AB standartlarına göre yapılmış olması demek. Dolayısıyla müzakereye bütün başlıklarıyla şöyle bir göz attığınız zaman, bazı başlıklar birinci sene içinde bitecek, bazı başlıklar ikinci sene içerisinde bitecek, bazı başlıklar devam edecek, ama bunun sektöre, sanayiye etkileri on sene sonra olmayacak. Bazılarında hemen olacak, bazılarında iki sene sonra olacak, bazılarında beş sene sonra olacak. Bunun da ötesinde, bir başka husus daha var. Müzakerelere başlayabilmek için, yani belirli bir müzakere başlığını açabilmek için yapılması gereken, Türkiye'nin o müzakere başlığıyla ilgili tutum kağıdını, yani müzakere pozisyonunu karşı tarafa iletmesi ve karşı tarafın, üye ülkelerin de bunu onaylayıp müzakere masasına oturması. Bunun da anlamı şu: Eğer sektör olarak, müzakere süreciyle ilişkili olarak bir takım taleplerde bulunulacaksa, bunun bu tutum kağıdının hazırlanması aşamasında yapılması gerekiyor. Çünkü Türkiye'nin müzakere pozisyonunu belirleyen belge budur. Tutum kağıdı olmadan müzakere zaten başlanamıyor. Ama tutum kağıdı olduktan ve müzakere başladıktan sonra da bir takım taleplerin, tutum kağıdına sokulması oldukça zor. Onun için, hazırlığın zamanlaması açısından, önümüzde kesinlikle on yıl yoktur.

Tabi biz, 3 Ekim'de tam üyelik müzakerelerine başladık ama, Türkiye'nin bundan yaklaşık on yıl önce yaşadığı farklı bir müzakere tecrübesini hatırlamak gerekiyor. Gümrük Birliği'nin müzakere edildiği dönemle tam üyelik müzakerelerinin cereyan edeceği dönem arasında, tabiiyatıyla ciddi farklar var. Hem Türkiye farklı

bir noktada, hem Avrupa farklı bir noktada, müzakerelerin hedefi ve niteliği de oldukça farklı. Buna rağmen, Gümrük Birliği, tam üyelik müzakerelerinin bir anlamda minik bir kopyasıydı. Fakat Gümrük Birliği döneminde Türkiye'de, biraz önce de sıkça dile getirilen, kamu ve sanayi arasındaki, kamu ve sektörler, sivil toplum arasındaki işbirliği açısından çok iyi bir model olduğunu söylemek imkanımız yoktur. Zira o dönemdeki anlayış, Gümrük Birliği'nin bir an önce tamamlanması yönündeydi ve sanayinin adeta Gümrük Birliği'ni biraz daha geciktirmek için hareket edeceği endişesi vardı. O nedenle, o dönemde sanayi ve kamu arasında çok iyi bir işbirliği olduğunu söylemek biraz zor. Gümrük Birliği genel olarak sektörel olarak değil bir temel olarak müzakere edildi, bir ana çerçeveydi. Bunun içerisinde belki de üç tane istisna vardır. Birincisi tekstildi; tekstilin farklı bir konuma sahip olmasının nedeni de, Gümrük Birliği yürürlüğe girmeden önce, AB'nin Türkiye'ye karşı tekstil ihracatında uygulamış olduğu kotalar ve o kotaların kalkması talebiydi. Dolayısıyla bu noktada tekstil sektörü devreye girdi. İkincisi otomotivdi. Otomotivde sektör çok yoğun olarak Brüksel'e geldi ve sektörün Gümrük Birliği'nden zarar göreceği tezini işleyerek otomotiv ürünlerinin Gümrük Birliği'ne daha geç bir aşamada alınması talebinde bulundu. Bugün geldiğimiz noktada olayın çok daha farklı bir şekilde cereyan etmiş olduğunu görüyoruz. Üçüncüsü de ilaç sektörüydü. Aslında Gümrük Birliği kararında ilaç sektörünün adını görmezsiniz fakat fikri mülkiyete ilişkin bölüm doğrudan ilaç sektörünü ilgilendirdiği için, onların da bu sürece bir şekilde dahil olma arzuları oldu.

Gümrük Birliği'nden, o dönemdeki tecrübeden de yola çıkarak, tam üyelik müzakerelerine ilişkin olarak bir takım önerilerde bulunmak istiyorum. Bunlardan birincisi, sektörün özellikle kendi içinde bir organizasyona gitmesi. Çünkü bir yanda, Türk tarafında müzakere masasına oturacak heyeti ikna etme zorunluluğu var, diğer yanda AB'ni ikna etme zorunluluğu var. Bunu tek başına hiçbir firma yapamaz, onun için sektör içerisinde bir takım ittifakların kurulması çok önemli, sektör derneklerinin öncü rol oynaması çok önemli. Fakat bu da tek başına yeterli değil, çünkü sektör derneklerinin bakış açısıyla firmaların bakış açısı da farklı olabilir.

Bu konuda hemen bir örnek vermek istiyorum. Bu, halihazırda Türkiye'de gündemde olan bir örnek: Telekomünikasyon konusu. AB'nin numara taşınabilirliğine dair bir mevzuatı vardır. Bu, hizmet aldığınız cep telefonu şebekesini değiştirirseniz, kullandığınız numarayı diğer şebekeye aktarabiliyorsunuz demektir. Bu mevzuata sektör derneğinin bakış açısıyla, sektöre de faaliyet gösteren lider konumdaki firmanın bakış açısıyla ve de ikinci, üçüncü sıradaki

Çünkü lider konumdaki firma haklı olarak, bu numara taşınabilirliğinin mümkün olduğunca geç Türkiye'ye gelmesini ister. Zira bu numara taşınabilirliğinin olmaması müşterilerini kendisine bağlayan bir uygulamadır. Oysa ikinci ve üçüncü sıradaki telekom operatörü de tam tersine numara taşınabilirliğinin bir an önce Türkiye mevzuatına gelmesi için çaba sarf edecektir. O nedenle telekomünikasyon örneğinde mesela, sektörel bakış açısına ilave olarak, firma bazında bakış açılarının da bu etki değerlendirme çalışmaları düzeyinde göz önüne alınması şarttır.

İkinci ittifak boyutu sektörler arası ittifaktır. Bazı konular var ki, örneği çevre ve sosyal konular, bütün sektörleri ilgilendiriyor çünkü müzakere edilen başlıkların bir kısmı doğrudan sektörel başlıklar ve bu dikey mevzuat olarak adlandırılıyor, bazıları da bütün sektörleri etkileyen yatay mevzuattır. Yatay mevzuat konusunda, Türk heyetini ve AB'ni ikna edebilmek için, bu tür sektörler arası ittifaklar çok önemli olacak. Yani çimento sanayi derneği ile otomotiv sanayicileri derneğinin bir takım unsurları beraberce savunmaları, çok daha etkili olacaktır.

Üçüncü ittifak boyutu da uluslararası boyuttadır. AB sürecinin temelinde, artık bazı politikaların AB kurumlarına kayması felsefesi yatıyor. Bundan sonra Türkiye'nin geleceğini etkileyecek, sektörlerin gelişme trendini çok yakından etkileyecek bazı kararlar artık Ankara'da değil Brüksel'de alınacak. Türkiye'nin, Dünya Ticaret Örgütü'nün önümüzdeki ay Hong Kong'ta yapılacak toplantısındaki müzakere pozisyonu, AB ile birçok alanda uyumlu olmak zorunda. Sanayi tarifelerinin ne kadar indirileceği konusu bu tip ortamlarda belirlenecek. Onun için, Türkiye'nin sektörlerinin de artık oyunu çok daha uluslararası bir perspektifte değerlendirip oynaması lazım. Bu, sektörlerin geleceği açısından da çok önemli. Müzakerelerin başarısı açısından da çok önemli. Çünkü, eğer müzakere sırasında sektörler bir takım taleplerini AB tarafında iletceklerse, bunun kabul edilme şansını yükselten en önemli unsurlardan bir tanesi, bu tip uluslararası ittifakları kurmuş olmaktan geçecektir. Eğer Avrupa'daki konfederasyonlarını yani sektör derneklerini kendi yanlarına çekebiliyorlarsa, o zaman onların üzerinden AB üzerinde baskı uygulama imkanları var. Demir çelik konusunda, Türk tarafının Avrupa Komisyonu'nu ikna edemediği durumlarda, belki EUROFER ikna edecektir. Bu yüzden artık oyunu, çok daha fazla taraflı düşünmek ve oynamak zorundayız. Müzakerelerde başarı da, kanaatimce çok daha geniş olan bu vizyondan geçiyor. Elimizde bir Gümrük Birliği tecrübesi var, bunu iyi değerlendirmek lazımdır. Müzakerelerin daha çok başındayız, dolayısıyla hiç geç kalmış değiliz,

süre de yok! Önümüzdeki 12 ayla 24 ay arasında bütün bu çalışmaların tamamlanmış ve bütün bu ittifakların kurulmuş olması durumunda, müzakereleri en iyi neticeyle tamamlayacağımıza inanıyorum.

Meral Gezgin Eriş

Sayın Sinan Ülgen bize rekabet gücü konusunda, son genişleme halkasında son üye olan ülkelerin örneklerinden bahsederek uyarılarını yaptı. Elbette değindiği husus, sektör içinde, sektörler arası ve sektörlerin uluslararası, özellikle AB nezdindeki muadilleriyle işbirliği içinde olmaya çalışmaları hususu, ancak ortak menfaatler söz konusu ise ya da ortak menfaatler ortaya çıkartılabilir ise önemli ve anlamlı olacaktır diye düşünüyorum.

Ben hemen soru-cevap bölümüne başlamak istiyorum ama öncelikle, bir çok bilgi aldığımız bu çok verimli oturumda öne çıkan konuları kısaca özetlemek istiyorum. Şebnem Karauçak sunumunda bize müzakerelerin teorik çerçevesini ve bu teorik çerçeve içerisinde olabilecekler ve olamayacakları, bir anlamda müzakerenin içeriğinin, ne olacağını hatırlattı. Sayın Karauçak'ın söylediği pek çok önemli şeyin içerisinde, ben toplumsal katılım konusunun ne kadar önemli olduğunu vurgulamak istiyorum. Tabii, Sayın Karauçak'ın sunumunda, belki de hepimizin hatırında kalmış en önemli cümle, müzakerelerde en başarılı ülkenin müktesebata en hızlı uyum sağlayan ülke olacağı ifadesidir. En fazla taviz kopartan, en fazla derogasyonu alan, en fazla geçiş süresi sağlayan ülke ya da masanın üzerine kuvvetli yumruğu vurmuş ülke olmadığı hatırlatmasını yaptı. Nitekim hem Sayın Firla, hem Sayın Rudka, bu işin böyle olmadığını kendi ülkelerinin tecrübeleri ışığında bizlerle paylaştılar. Her iki konuşmacımız da, onlardan önce konuşan Sayın Karauçak'ın ifade ettiği gibi, gerek Çek Cumhuriyeti'nde, gerek Polonya'da katılımcılığın ne kadar önemli olduğunu vurguladılar. Özel sektörün kamuyla işbirliği içinde olmasının ne kadar kaçınılmaz ve önemli olduğunu belirttiler. Son olarak da, biraz önce Sayın Ülgen bunun nasıl olması gerektiğini, kamunun üzerine ne gibi görevler düştüğünü, özel sektörün üzerine ne gibi görevler düştüğünü ve bu ikisinin koordinasyonunun ya da sektör içi koordinasyonun etkin olabilmesi için neler yapılması gerektiğini vurguladılar.

Tüm konuşmacıların hazırlıkları zamanında yapmamız gerektiği, çok çalışmamız gerektiği üzerinde durduklarını da hatırlatmak istiyorum. Bütün konuşmacıların değindiği üçüncü önemli ortak nokta ise etki analizlerinin ne kadar hayati önem taşıdığını vurgulamış olduklarını hatırlatmak istiyorum.

Sorular ve Katkılar

Soru

Gıda sanayinde faaliyet gösteriyorum. Biz Gümrük Birliği görüşmeleri ile tam olarak ilgilenmedik, ama, bu görüşmeler biran evvel bitsin ve AB'ne geçiş sürecinde bir aşama olarak ülkemize yararlı olsun diye düşündük. Ancak uygulama sırasında çok çeşitli şekillerde biz bunların etkisini yaşadık. Size bir örnek vereyim. Biz Romanya'ya gıda ürünleri ihracatı yapıyoruz ama bu günlerde artık bırakmak zorunda kalıyoruz, çünkü Romanya AB ülkelerinden gelen gıda ürünlerine uyguladığı gümrük vergisini her gün biraz daha azalttı ancak ülkemiz henüz AB'ne girmemiş bir ülke kabul edildiği için bizim gümrük vergisi oranlarımız, Türkiye'den Romanya'ya ihraç edilen gıda ürünlerinde çok daha yüksek. O yüzden bu görüşmeler sırasında mümkün olabilirse bizler de katılmak istiyoruz ve bizi, bizim kendi işletmelerimizin hayatiniyetini bundan sonra doğrudan doğruya ilgilendireceği için, biz de fikirlerimizi söylemek istiyoruz.

Dr. Şebnem Karauçak

Çok haklısınız tabii, biz de aynı şeyi vurgulamaya çalıştık bütün oturum boyunca. Benim endişem, konuşmamda da söylediğim gibi, kamu, yapılanmasında özel sektöre nasıl rol vereceği konusunda net bir şey söylemedi henüz. 'Özel sektöre danışacağız, iş dünyası kurumlarını sürecin içine katacağız,' diyor fakat tarama süreci başladı, ilerliyor ve fiili müzakereler için de, taraması biten başlıklarda pozisyonların hazırlanması gerekecek. Özel sektöre nasıl bir rol verileceği hâlâ belli değil. Eğer bu rol, bürokratlarımızın müzakere pozisyonlarını hazırlayıp, özel sektör temsilci kurumlarına gönderip 'Bu konudaki görüşlerinizi bize bir hafta içinde bildirin,' demeleri şeklinde verilirse, biz zaten bu sürece hiç katılmamışız demektir. Ben bir özel sektör temsilci kurumunun temsilcisi olarak, bu konuda ciddi bir endişe taşıdığımı söyleyebilirim. Bunun için şöyle bir şey öngördük. Devletle, hükümetle bunu defalarca görüşmemize rağmen, bir sonuç alamayınca, biz özel sektörün kendi içinde bir yapılanmaya gitmesi gerektiğini, bir koordinasyon oluşturması gerektiğini düşünerek, İKV olarak bir Tarama Konferansı düzenledik. Bütün özel sektör temsilci kurumları katıldılar ve buradan çıkan sonuç da şu oldu: Tüm kurumlar, münferit olarak sektör temsilci kurumları kendi alanlarında çalışmalarını kuşkusuz yapacaklar ama bir koordinasyon oluşsun, bunu İKV yürütsün, İKV'nin bünyesinde tüm kurumların katılımıyla müzakere başlıkları düzeyinde, çalışma grupları, alt çalışma grupları ve sektör temsilci kurumlarının katkılarının alınabileceği bir yapılanma üzerinde çalışıyoruz şu anda. İKV bu

konudaki hazırlığını tamamladı ama tüm katılımcı kurumların Bakanlarına bunu sunup Aralık ayı içinde de çalışmalara başlamayı hedefliyoruz. Yani şu anda kendi söküğümüzü biz kendimiz dikmeye çalışıyoruz diyebilirim.

Sinan Ülgen

Eğer yukarıdan bir şey gelmiyorsa, aşağıdan bir şeyler başlatmak lazım ve Türkiye'nin geçmiş Gümrük Birliği döneminde de aslında öyle oldu. Eğer şu ana kadar size açılmış bir takım kapılar, imkanlar yoksa, o zaman bunları zorlamak lazım. Ama zorlama yöntemi de, biraz önce Şebnem Hanım'ın ifade ettiği gibi, kendi hazırlığınızı yaptıktan sonra olmalı. Türkiye'de kamu ile özel sektör arasındaki diyalogun çok sağlam olmadığını biliyoruz. Fakat siz, yapmış olduğunuz bilimsel bir çalışmayı, gayet iyi bir şekilde gerekçelendirilmiş bir çalışmayı gidip de kamuya paylaştığınız zaman, onu da almaya hazırlar. O yüzden, bugünden kapılar kapalı deyip, biz ne yapalım şeklinde kendimizi çok fazla üzmenin mânâsı yok. Eğer kapılar açılırsa çok daha iyi kurumsal bağlantılar olur ama o güne kadar kendi iç hazırlığımızı yapıp ondan sonra bu imkanları zorlama fırsatı da her zaman için var ve geçmişte de bunu yapanlar başarılı oldu.

Meral Gezgin Eriş

Sayın Ülgen yanıtını masanın iki tarafında da oturmuş bir kişi olarak verdi. Son derece haklı bir cevap yalnız bu bağlamda ben de bir görüşü paylaşmak ihtiyacı hissediyorum. Müzakere sürecinde, kamu-özel sektör işbirliğini, bir görüş bildirmek ya da özel sektörün görüşünü dinlemekle sınırlı kabul edersek, işin başından en büyük ve temel en hatayı yapmış oluruz. Hatırlayalım, Sayın Firla bu oturumda sunumunda dedi ki, 'Biz birinci hatamızı tarama sürecinde, dinleme kısmında, yani AB'nin mevzuatının anlatıldığı oturumlarda özel sektörle birlikte olmayarak yaptık.' Yani özel sektörün herhangi bir konuda, mevzuatın herhangi bir konusunda, başlıkların alt başlıklarında bir görüş oluşturması ve bu görüşü kamu ile paylaşması değildir problem. Problem bir kere, özel sektörün ne olup bittiğini anlamasıdır. Sayın Karauçak 120.000 sayfalık bir mevzuattan bahsetti. Bütün konuşmacılar, özellikle Sayın Rudka, hedefin hareket halinde bir hedef olduğunu, statik bir mevzuattan değil dinamik bir mevzuattan söz etmek gerektiğini belirttiler. Dolayısıyla özel sektör herhangi bir konuda bir görüş hazırlayacak ve bu görüşünü kamudaki ilgili bakanlık ya da birimdeki görevlilere ileticek, dolayısıyla da bu şekilde özel sektör-kamu işbirliği koordinasyonu sağlanacak gibi bir yanılıyla hareket ediyorsak, biz müzakerelerde çok zorlanacağız demektir. Bir kere önce, kamunun birinci vazifesinin özel sektörü mevzuat konusunda bilgilendirmek

olduğunu unutmamak lazım. Ondan sonra da, bütün konuşmacıların detaylı bir şekilde dile getirdikleri işbirliği modellerini geliştirmek ve yerine getirmek lazımdır. Görünen odur ki, bu konuda gerekli yapılanmayı Türkiye henüz gerçekleştirememiştir.

Soru

Sayın Firla konuşmasında müzakerelerde bazı sektörlerin çok zorlanacağından bahsetti. Bu çok zorlanacak sektörlerden birkaç tanesini sayabilir mi? İkinci sorum ise şöyle, Türkiye'nin üye olan 10 ülkeden bir farklılığı var, biz yaklaşık on yıldır Gümrük Birliği'ne üyeyiz. Bunun, yani Gümrük Birliği'ne dahil olmamızın bizim için bir avantajı olabilir mi?

Karel Firla

Belirttiğiniz sanayi kolları içinde bizim ilk olarak sorun yaşadığımız sektör, çelik sanayi ve kömür sanayi oldu. Sorun tamamen AB'nin bize verdiği yeniden yapılanma, kapasiteyi aşmama unsurlarından kalıyordu. Rekabeti sürdürülebilmek için bunu yapmak zorundaydık. Polonya örneğinde kömür sanayini ilk başta yeniden yapılandırma için çok güzel bir planlama yaptılar. İkinci aşamadaysa özelleştirme için plan yaptılar. Sınırın diğer tarafında biz ise, kömür sanayini önce özelleştirmek için plan yaptık sonra da yeniden yapılandırma için. Komisyon'da Polonya planı alkışla karşılanıyor, bizim içinse ağlanıyordu. Biz de onlara, 'Polonya özelleştirmeden sonra ne olacağını bilmiyor, kömür sanayisine giren yeni şirketler sizin hükümetle mutabık kaldığınız yeniden yapılandırma planlarını kabul edecek mi?' diyorduk. Biz önce özelleştirip sonra kuralların nasıl izleneceğini belirlemeyi tercih ettik.

İkinci örnek, çelik sanayi. Üretim miktarı büyük ölçüde azalmıştı. Bu tamamen Birliğin kararıydı, bize 'en fazla bu kadar üretim yapacaksınız' dediler.

Üçüncü konu ulaşımdı ve serbest dolaşım ile ilgiliydi. Burada hassas konu, karayolu ulaşımı entegrasyonuydu. Çek Cumhuriyeti'nin, diğer katılım ülkeleri gibi, yabancı nakliyecilerin diğer Üye Ülkeler'in ulusal karayolu ulaşım piyasasına erişimine ilişkin sınırlamayı kabul etmesi gerekti. Bu sınırlama, ayrı Üye Ülke tarafından beş yıla kadar uzatma olasılığıyla, iki yıl içinde yavaş yavaş aşamalı bitirilecek. Çek nakliyeciler için sorun finansal surumlarından kaynaklanıyordu. Küçük firmalarımız diğer üye ülkelere hizmet vermeyi garanti edemediler, şirketin ödemesi gereken özel güvenceleri ödeyemediler. Bu bizim için bir sorundu. Şirketlerin başka pazarlarda çalışırken teminatlarını ödeyebilmeleri için geçiş dönemi talep ettik. Diğer konu demiryolu

civarında, sizinki 70 milyon. Buna rağmen transit yolu üzerinde bir ülkeyiz ve demiryolunun yoğunluğu Orta Avrupa'da en yüksek ülkeyiz. Sadece demiryolu sektöründe 100.000 kişi çalışıyor. Bu büyük bir mavi yakalı ordusu. Amaç demiryolu ulaşımını aşamalı olarak azaltmaktı. Sorun yaşadığımız diğer bir sanayi sektörü ilaç sanayi oldu. Bizim sanayimiz bu konuda oldukça güçlü, ancak AB ihracatımızın belirli bir seviyeyi geçemeyeceğini söyledi. Bu yüzden büyük bir sorun yaşadık.

Enerji kaynaklarımızla ilgili olarak, nükleer enerji santrallerimiz var. Müzakerelere başladıktan sonra bizden üretimimizi azaltmamız istendi oysa biz dışarıya enerji satıyorduk ve bu yüzden temiz enerji, kirli enerji gibi bir takım politik tartışmalar yaşandı. En sonunda bize 'lütfen fazla enerji üretmeyin ve dışarı satmayın' dendi. Bu sorunlar siz de karşılaşılabiliyorsunuz.

Diğer soru, Türkiye ve Gümrük Birliği'ne üyelikle ilgiliydi. Bunun sizin için harika bir fırsat olduğunu düşünüyorum. İnsanları tanıyorsunuz, ortamı biliyorsunuz, ilk izlenimlerinizi edindiniz, Birlikle tam bir iletişim içindediniz. Bizim AB ile müzakere konusunda hiç deneyimimiz yoktu. İtiraf etmeliyim ki AB bizden ve sizden önce birkaç kere genişletildiği için, AB müzakereleri ne zaman bitireceğini çok iyi biliyor. Açık konuşalım. Çok pragmatikler. Ortamı çok iyi hazırlıyorlar. Tartışmaya gerçekten hazır olmanın, sürece dahil olmanın, somut örneklerin olmasının öneminin defalarca hatırlatmamın nedeni de budur. Müzakereler sırasında diplomat olarak görev yaparken, meslektaşlarımla yeniden yapılandırılan sektörlerle devlet yardımı miktarı konusunda müzakerelerde bulunduk. Komisyon'daki meslektaşlarıma bana 'Firla, senin iyi bir adam olduğunu biliyoruz ama bize etki analizini göster, etki analiziniz yoksa, şansınız yok. Biz sizi biliyoruz ama biz bir Komisyonuz ve sizi diğer ülkelere karşı savunabilmek için bu analizlere ihtiyacımız var' dediler. Sonunda başarısız oldum çünkü elimde etki analizi yoktu, onları ihtiyacımız olduğuna dair ikna etmemi sağlayacak gerçek rakamlar yoktu. Sorun buydu.

Meral Gezgin Eriş

Şahsen çok yararlandığım bir panel gerçekleştirdik, Söylenenlerin hepsi tabii çok önemliydi ama, uyarıların en önemli olanlarını bir kere daha tekrar edip, vurgulamak ihtiyacı hissediyorum. Birincisi bu iş gerçekten çalışmayı ve de hemen çalışmaya başlamayı gerektiriyor. Sayın Ülgen çok haklı olarak uyardı; 'bu on sene sürecek bir müzakere sürecidir, canım biz on sene sonra tam üye olduğumuz vakit esas etkilerini göreceğiz, dolayısıyla o kadar da telaş edecek bir şey yok' diye bakılacak bir durum değil. Etkileri görmeye başlayacağız ve doğru müzakere

istiyorsak da hemen çalışmaya başlamamız lazım. İkinci çok önemli gördüğüm ve vurgulamak ihtiyacı duyduğum konu, bu işin bir koordinasyon işi olduğudur. Kamunun kendi içinde, özel sektörün kendi içinde ve kamu ile özel sektörün birbiri arasında eşgüdümünü çok iyi sağladığı, bilgi paylaşımının etkin olarak sağlandığı, stratejik, yapıcı, birbirimizden öğrendiğimiz bir yapıyı oluşturmak zorundayız. Çok değerli katkılarından dolayı tüm panelistlerimize çok teşekkür etmek istiyorum.

OTURUM 1B

Yenilikçiliğin Rekabet Gücüne Etkisi

- Firma düzeyinde Araştırma-Geliştirme faaliyetleri
- Rekabet gücü için tasarım: İtalya örneği
- AB'de yenilikçiliğe destek mekanizmaları: İspanya örneği
- Mühendislik firmalarının yenilikçilik sürecindeki yeri

Oturum Başkanı

Doç. Dr. Cemil Arıkan

Sabancı Üniversitesi Araştırma ve Lisansüstü Politikaları Direktörü

Konuşmacılar

İain Bitran

Uluslararası Profesyonel İnovasyon Yönetimi Kurumu (ISPIM) Başkanı

Prof. Roberto Verganti

Milano Politeknik İşletme, Ekonomi ve Endüstri Müh. Bölümü Öğretim Üyesi

Luis González Souto

İspanya Sanayi Teknolojileri Geliştirme Merkezi (CDTI) Bölüm Başkanı

Tarcan Kiper

Kaletron Yazılım Genel Müdürü

Doç. Dr. Cemil Arıkan

Sabancı Üniversitesi Araştırma ve Lisansüstü Politikaları Direktörü

Önümüzdeki yaklaşık iki saatlik süre içinde Türkiye'nin geleceğinde çok önemli yeri olabilecek rekabet edebilirlik ve bu süreçte yenilikçiliğin, inovasyonun yerini sizlerle tartışacağız. Çok değerli dört konuğumuz var. Her birine söz vermeden evvel sizlere tanıtacağım, ancak ben sıradışı bir şey yapıp kürsüye geçip sizinle birkaç konuyu paylaşmak istiyorum.

İstanbul Sanayi Odası IV. Sanayi Kongresi'nin programına baktığımda inovasyon sürecinin Türkiye'nin geleceğindeki önemli yerinin vurgulandığını görüyorum. Bizim bu panelde yapacağımız tartışmaların ardından, bir diğer oturumda da Avrupa'da bilim ve teknoloji ele alınacak. Fakat bilim ve teknolojideki en önemli süreçlerden bir tanesi inovasyon süreci; Kongre'nin ikinci gününün açılış konuşmacı da yine inovasyonu ele alacak. Bu nedenle ben, her zamanki süreci biraz değiştirerek panelimize inovasyonun tanımını ve Türkiye'nin şimdiye kadar bu süreçte yaşadığı dönemin resmini sizinle paylaşarak başlamak istiyorum.

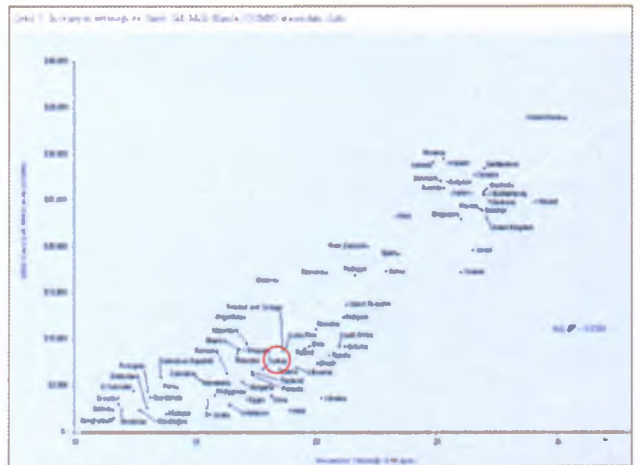
Öncelikle bir tanım yapmak isteyişimin nedeni, yenilik veya yenilikçilik olarak kullandığımız inovasyon kelimesinin tam tercümesinin olmamasıdır. Kullanılan iki tanım var; birisi OECD'nin tanımı, diğeri AB'nin tanımı. İki tanım da birbirlerine çok benziyorlar. İngilizcede iki kelime var: "invention" ve "innovation". "Invention"ın karşılığı keşif, buluş ama maalesef "innovation"ı karşılayan Türkçe bir kelime yok ama anlamı şöyle: "Bir fikrin pazarlanabilir bir ürün ya da hizmete, yeni ya da geliştirilmiş bir imalat ya da dağıtım yöntemine yahut yeni bir toplumsal hizmete dönüştürülmesi". Yani fikrin ekonomik ve toplumsal bir değere dönüştürülmesi sürecini vurguluyor bu kelime. İnovasyon büyüme ilişkisine bakarsak, büyüme ekonomistleri diyorlar ki: Bizim yaşamımızdaki uzun vadeli iyileşmeleri yaratan süreç, buluş ve inovasyon sürecidir. OECD'nin yaptığı bir istatistiğe göre, 1970 ile



Şekil 1

1995 arasındaki 25 yıllık sürece bakıldığında gelişmiş ekonomilerde büyümenin yarısından fazlasının inovasyondan kaynaklandığı görülmüş. Yani gelişme, fikrin toplumsal ya da ekonomik değere dönüşmesinden kaynaklandığı görülmekte.

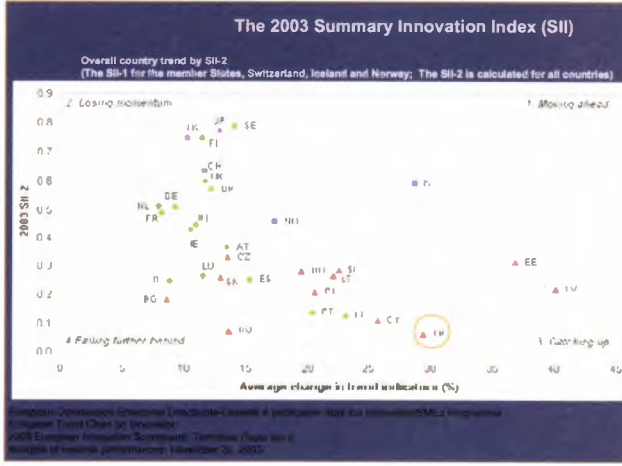
Peki bütün bu süreçte Türkiye nerede? Kendi yerimizi iyi belirlersek bundan sonra ne yapacağımızı da daha sağlam belirleyebiliriz. Harvard'dan Porter grubunun rekabetçilikle ilgili yaptığı çalışmalardan birini gösteren grafiğin yatay ekseninde ülkelerin inovasyon yetenekleri endeksi yer alıyor. Ülkelerde beş faktöre bakıyorlar ve bir endeks tanımlanıyor. Bu grafik bu endekse rekabetçilik endeksini gösteriyor. Dikey eksen ise rekabetçilik yer alıyor. Türkiye bu resimde ortalarda bir yerde duruyor. Rekabet endeksi düşük, rekabetçiliği de ortalarda bir yerde. (Şekil 1)



Şekil 2

Fakat çarpıcı olan ikinci grafik. Acaba biz bunu toplumsal refaha yansıtılabildik miyiz? Alt ekseninde yine inovasyon yeteneği endeksi var, dikey eksenindeyse kişi başına düşen gelir var. Türkiye çukurda. Bu iki grafik sonuçta şunu söylüyor: Türkiye geçtiğimiz 10-15 yılda kalitesini yükselterek, yönetim sistemlerinde gerekli değişiklikleri yaparak, verim artırarak rekabette bir yerlere ulaşmış ama bu toplumsal refaha yansımamış, yani ülkemizde inovasyon süreci verimli olarak çalışmamış. (Şekil 2)

AB'nin inovasyon endeksine ilişkin grafiğe baktığımızda, AB'nin de inovasyonla ilgili bütün ülkeleri takip ettiğini, hatta ülkelerin inovasyon endekslerini belirlediğini görüyoruz. Burada dikey eksen endeks, yatay eksen de artma miktarını gösteriyor. Türkiye'nin endeksi çok düşük, ümit duyulacak tek şey atış miktarının yüksek oluşu. Demek ki Türkiye bu süreçte devam ederse ve olumlu adımlar atabilirse bir değişim yaratabilecektir. Bu da, Türkiye'nin başarısı için ufak ufak adımlar atmasıyla mümkün görünmemektedir, inovasyon süreçleriyle ilgili bir bakış açısı reformuna ihtiyaç vardır. (Şekil 3)




Şekil 3

Programa göre ilk konuşmacımız İain Bitran. Kendisi Uluslararası Profesyonel İnovasyon Yönetimi Kurumu Başkanı, stratejik ittifaklar, inovasyon yönetimi ve iş idaresi gibi konular üzerinde çalışıyor. Aynı zamanda ISPIM 2000 konferansında yaptığı stratejik ittifaklar ve inovasyon konularında yaptığı sunum ve yazdığı makale de en iyi sunum ödülünü almış.

İain Bitran

Uluslararası Profesyonel İnovasyon Yönetimi Kurumu (ISPIM) Başkanı

Sabah ki konuşmacıların da ifade ettiği gibi Türkiye gerçekten heyecan verici bir dönemden geçiyor ve benim sunumumun da Türkiye'nin içinde bulunduğu bu dönemdeki bazı konulara, özellikle de inovasyon konusuna ışık tutacağını ümit ediyorum.



Uluslararası Profesyonel İnovasyon Yönetimi Kurumu

"İnovasyon Yönetimine katılan akademisyenler, iş dünyası yöneticileri, danışmanlar (A, B, C) ve diğer profesyonellerden oluşan dünya çapında bir ağı"

ISPIM'in amaçları:

- ▶ İnovasyon yönetimi alanında dünya çapında bir mükemmellik ağı kurmak
- ▶ Üyeleri arasında işbirliğini artırmak
- ▶ İnovasyon üzerine araştırmalarda lider olmak

Bunlara ulaşmanın yolları:

- ▶ Uluslararası konferanslar ve bölgesel etkinlikler
- ▶ Dergiler
- ▶ İşbirliği içinde yapılan araştırma projeleri
- ▶ Diğer üye hizmetleri

ispim © 2005

Şekil 1

Size ISPIM hakkında biraz bilgi vermek istiyorum. ISPIM benim bağlı olduğum Uluslararası Profesyonel İnovasyon Yönetimi Kurumu. 1973 yılında Norveç'te kuruldu ve özellikle Finlandiya ve Norveç'ten çok sayıda katılımcı fikir ve katkı vardı. Bu merkez, bütün dünyayı kapsayan bir ağı meydana getiriyor ve bu ağda, özellikle inovasyon yönetimi konusunda çalışan uzmanlar ve yöneticiler yer alıyor. Benim bugün yapacağım konuşma bu konuyla ilgili olacak. Çünkü bizim

yaptığımız iş akademisyenlerin ve sanayicilerin bir araya gelip konuşmalarını sağlamak. Aramızda akademisyenler var, sanayiciler var, danışmanlar var ve amacımız inovasyona ulaşmak ve üyeler arasındaki işbirliğini geliştirmek. Aynı zamanda inovasyon konusundaki araştırmalarda lider konumunda olmayı ve son yıllarda dünyada inovasyon konusunda yapılan araştırmaları yakından takip edip bunlara yön vermeyi amaçlıyoruz. Araç olarak da, uluslararası konferanslar düzenliyoruz. Bu kapsamda, her yıl Haziran ayında hem akademisyenleri hem sanayicileri bir araya getirip, bilgi alışverişinde bulunmalarını sağlamaya çalışıyoruz. Aynı zamanda bu konferanslardaki sunumları da her yıl düzenli olarak yayınlıyoruz. Toplantılara özellikle sanayi temsilcilerinin katılmasını teşvik ediyoruz. Katılımcı olarak, ikisi akademisyen, ikisi de sanayici ve işadamı olmak üzere 3-4 konuşmacımız oluyor. (Şekil 1)

Şirketlerin Karşı Karşıya Kaldığı Zorluklar

- ▶ Satışlar ve üretim arasında dengeyi korumak
- ▶ Pazarlama yapmak ve büyümek
- ▶ Sürdürülen ARGE için finansman sağlamak
- ▶ Pozitif nakit akışı sağlamak
- ▶ Yeni fırsatları araştırmak (yeni pazarlar, müşteriler, anlaşmalar...)
- ▶ Bilgiyi ve fikri mülkiyet haklarını korumak
- ▶ Çevresel ve organizasyonel riskleri değerlendirmek ve yönetmek
- ▶ Önemli kararları hızlı bir şekilde ve güvenle alabilmek
- ▶ İnovasyonu harekete geçirmek ve sürdürmek

ispim © 2005

Şekil 2

Şirketlerin karşı karşıya oldukları zorluklarla ilgili şunu söylemek istiyorum: Büyük şirketler var, küçük şirketler var; çok ileri teknoloji kullanan ya da hiç teknoloji kullanmayan şirketler var ama bütün şirketler için geçerli olan satışla üretim arasındaki dengeyi korumak, pazarlama yapmak ve büyümektir. Şirketlerde, pozitif bir nakit akışı sağlanmalıdır, şirketler yeni pazarlara ulaşmalı,

İnovasyonu harekete geçirmek ve sürdürmek: Zorluk



Şekil 3

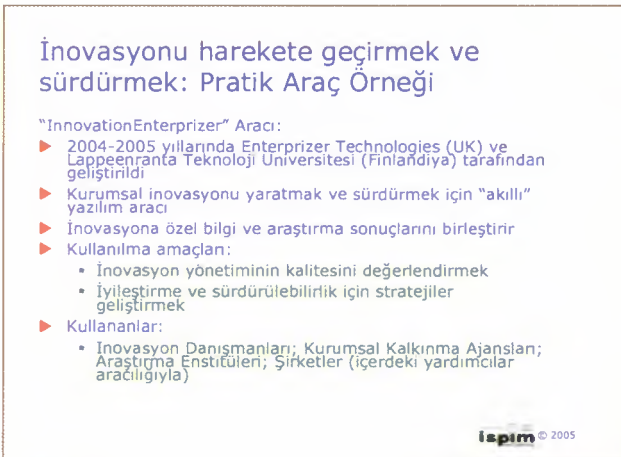
yeni fırsatlar araştırımalıdır. Yeni fırsatlar özellikle Türkiye için ilginç olabilir. Bilgiyi, fikri mülkiyet haklarını korumak gerekir. Aynı zamanda çevresel ve organizasyonel riskleri değerlendirmek ve yönetmek gerekir, bu da şirketlerin karşı karşıya oldukları zorluklardan birisidir. Herhangi bir değişim karşısında proaktif davranmaları, çok hızlı bir şekilde tepki vermeleri gerekir ve son olarak üzerinde durmak istediğim konu ise inovasyonu harekete geçirmek ve bu inovasyonu devam ettirmektir. (şekil 2)

şirket içinde iyi bir inovasyon ortamınız varsa, ürünleriniz ve hizmetleriniz yenilikçi olur ve benzersiz satış önerileri ortaya çıkar, rekabetiniz artar, bunun sonucu olarak satışınız ve büyüme hızınız artar, ArGe için ayrılan bütçe artar. ArGe faaliyetlerine daha fazla bütçe ayrılmasının neticesinde, inovasyon artar ve bu da rekabet gücünüzü, pazar gücünüzü artırır. Burada üstesinden gelinmesi gereken zorluk ise ArGe faaliyetlerini sürekli güncel tutmak ve bu sayede şirketin yenilikçi bir şirket olmasını sağlamaktır. (şekil 3)



şekil 4

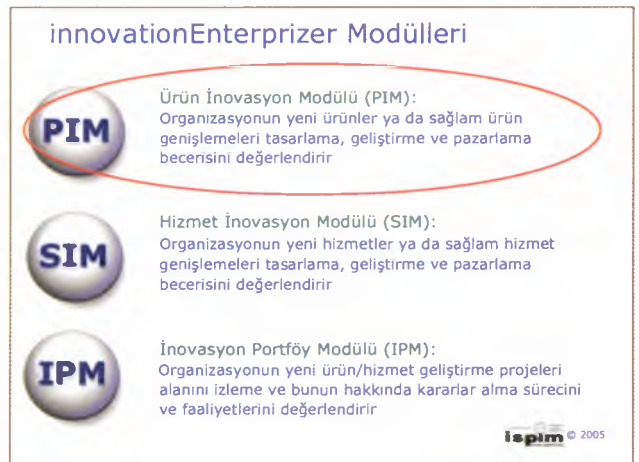
Araştırma kurumları, dünya çapında çok sayıda ve çok çeşitli araştırmalar yapıyorlar. Türkiye'deki üniversitelerde de çok sayıda araştırma yapıldığına eminim. Bu sabah, Türkiye'de 19 milyon gencin



şekil 5

üniversitelere devam ettiğini duyduk. İnovasyonu artırmak amacıyla yapılması gereken eğitim vermek. Bu eğitim çeşitli şekillerde verilebilir, seminerlerle, atölye çalışmalarıyla, birebir öğrenmeyle ya da elektronik ortamla bu eğitim devam ettirilebilir. Gerçekten şirketlere yenilikçi olmayı öğrenmeleri konusunda yardımcı olmalıyız. Madalyonun bir diğer tarafı da var tabii ki, şirketlere bu bilgilere ulaşmaları için pratik araçlar da sunmalıyız gerekir. Burada benim üzerinde durmak istediğim hususlar tam da bu konuda yoğunlaşmaktadır. (şekil 4)

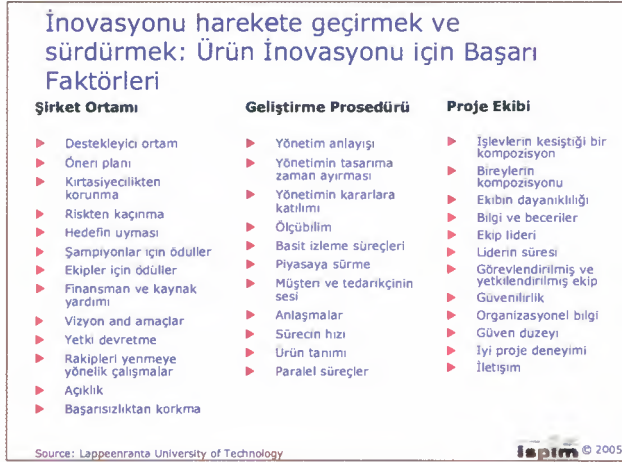
İnovasyonu harekete geçirmek ve sürdürmekle ilgili olarak size şunu söylemek istiyorum. ISPIM'in başkanı olmamın dışında, kendi şirketim de bir yazılım şirketi, dolayısıyla bu yazılımlara da büyük önem veriyoruz. Son iki yıl içinde akıllı yazılım dediğimiz nitelikteki bir yazılımı Finlandiya'daki bir üniversiteyle birlikte geliştirdik. Bunun ne demek olduğuna birazdan değineceğim. Burada önemli olan inovasyona ilişkin bilgi ve araştırma sonuçlarının bu yazılımda birleştirilmesidir. Dolayısıyla, akademik dünyada elde edilen bütün bu bilimsel sonuçlar şirketlerin de yararlanabileceği bir yazılımda bir araya getiriliyor ve bu şekilde şirketlerin kullanımına sunuluyor ve böylelikle şirketlerin de kullandıkları bir araç haline dönüştürülüyor. Amaç da inovasyon yönetiminin kalitesini değerlendirmek, inovasyon stratejileri belirleyip bunların iyileştirilmesine ve sürdürülmesine katkıda bulunmaktadır. Bu yazılım aracı inovasyon danışmanları tarafından, özellikle de kurumsal gelişim birimleri, araştırma enstitüleri ve her tür şirket tarafından da kullanılabilir. (şekil 5)



şekil 6

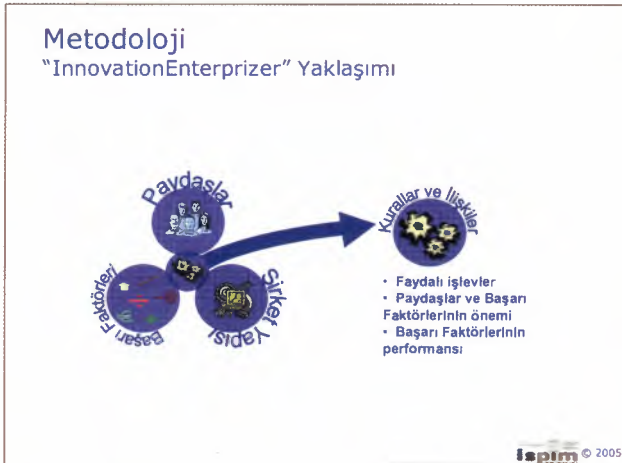
Yazılım kapsamında, üç modülümüz var. Birisi üretimde yenilikçi olmaya yönelik bir modül, diğeri hizmetlerde yenilikçi olmaya yönelik, üçüncüsü de portföy yönetimine eğilmekte. Birçok şirket yenilikçi görünüyor, örneğin Rolls Royce, Land Rover, Phillips ve daha birçokları. Bu şirketlerin başarı faktörlerine baktığımız zaman, bunların inovasyona büyük önem verdiğini görüyoruz. Finlandiya'daki bu üniversite bu

konularda çok başarılı çalışmalar yürütüyor ve sanayideki uygulamalara da öncü olmaktadır. (Şekil 6)



Şekil 7

Çok fazla ayrıntıya girmeden, şunu söylemek istiyorum. Şirketlerin kendi inovasyon potansiyelini ölçebilmesi için çok sayıda matris geliştirdik. Bunlardan ilki şirket ortamına, ikincisi geliştirme prosedürüne, üçüncüsü de proje ekibine bakıyor. (Şekil 7)



Şekil 8

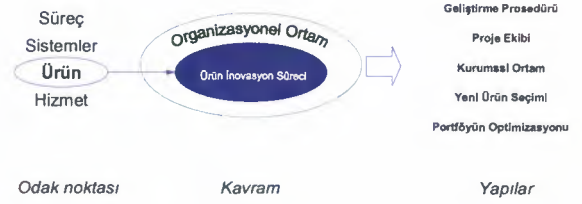
Bu yazılımın içinde paydaşları tanımlıyoruz, başarı faktörlerini daha önceden ifade etmiştik, şirketin yapısını ele alıyoruz ve bütün bu üç hususu bir araya getirip, bu şirketlerin inovasyon sürecinden geçmeleri için bir araç sunuyoruz. Tabii paydaşların kim olduğunu önceden tespit ediyoruz, bu tesbiti yapmalarında şirketlere yardımcı oluyoruz. Bu paydaşların kendilerini nasıl konumlandığına, nasıl belirlediğine bakıyoruz ve yapılan ölçümler sonucu, şirketler kendi inovasyon süreçlerini kendi başlarına çok iyi değerlendirebilir hale geliyorlar. Bu sayede, şirketlerin hem şu anda nerede durduklarını, hem de bundan sonra inovasyon süreçlerini hangi yönde geliştirebileceklerini ortaya koyuyoruz. (Şekil 8)

Şimdi bu konuyla ilgili olarak ilk önce ürün matrisine bakalım, ama dediğim gibi, ya süreç ya da ürün üzerine odaklanılmış olunabilir. Ürün

Metodoloji

"InnovationEnterprizer"ın Kavramsal Yapısı

Ürün İnovasyonu Yönetim Sistemi

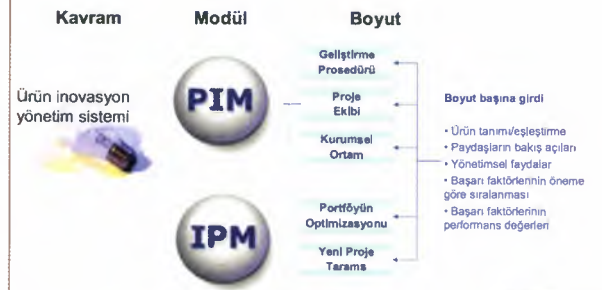


Şekil 9

inovasyon yönetim sisteminde organizasyonel ortam, ürün inovasyon sürecini, iyi yenilikçi ürün seçme kapasitesini ve ürün portföyünü iyileştirme seçenekleri var. Bu araçları yardımcımlarla, yani bir nevi danışmanlarla birlikte kullanıyoruz. Sözkonusu olan küçük bir şirkete, bir danışmanla örneğin Ticaret Odası veya Kalkınma Ajansı temsilcisiyle işbirliği yapılabilir. Özellikle KOBİ'lerin inovasyon süreçlerini geliştirmek için danışmanlık yapılabilir. Burada amaç sistemin, büyük ya da küçük şirketlerde farklı iş ünitelerini kullanmasıdır. (Şekil 9)

Metodoloji

"InnovationEnterprizer"ın Yapısı (Basitleştirilmiş Girdi)



Şekil 10

Metodoloji

"InnovationEnterprizer"ın Yapısı (Basitleştirilmiş Çıktı)



Şekil 11

Yazılım matrise bakarak belirli değerler üretiyor ve portföye gittiğimiz zaman, bütün şirket için bir değer üretiyor. Dolayısıyla, şirketin güçlü ve zayıf yönlerini ortaya çıkarıyor ve buna bakarak da iyileşmenin, gelişmenin hangi yönde yapılması gerektiğine karar veriliyor. İyileştirme yapmak istiyorsanız, önce mevcut duruma bakıp zayıf noktaları tespit etmeniz gerekiyor. Çok basit bir süreç aslında, ama burada önemli olan bunu belirli bir yapı içinde inceleyebilmek ve bir yazılım sayesinde bunu çok kısa bir süre içinde gerçekleştirebilmek. (Şekil 10-11)

Kurumsal Düzeyde Bilim ve Araştırma Çalışması - Sonuç

- ▶ İnovasyon alanında çok mükemmel araştırmalar var
- ▶ Kurumlar içinde ciddi bir bilgi birikimi var
- ▶ Bu araştırma ve bilgi pratikte çok az kullanılıyor!
- ▶ İnovasyonu harekete geçirmek ve sürdürmek şirket kültürünü değiştirmeyi gerektirir
- ▶ Kültürün değiştirilmesi eğitim ve pratik araçların kullanımını içerir
- ▶ Şirketler bunu kendi başlarına yapamazlar – Ticaret Odaları'nın, Kurumsal Kalkınma Ajanslarının, Danışmanların büyük rolü var

İspim © 2005

Şekil 12

Şirket düzeyindeki ArGe çalışmalarının kapsamına da kısaca değinmek istiyorum. İnovasyon konusunda çok mükemmel araştırmalar olduğunu ve şirketin içinde de çok ciddi bir bilgi birikimi olduğunu söyleyebiliriz. Ama aynı zamanda, bu bilgi birikiminden ve araştırmalardan çok da fazla yararlanılmadığını görüyoruz. O nedenle, bu bilgilerden ve bu araştırmalardan yararlanmak için bir araç gerekiyor. Bir şirket içinde inovasyonu harekete geçirmek ve sürdürmek istiyorsanız, şirket kültürünü değiştirmeniz gerekebilir ve bu ancak çalışanları eğiterek gerçekleştirilebilir. Bu çerçevede de çeşitli danışmanlardan yararlanmak gerekebilir. Burada Ticaret Odası'ndan ya da Kalkınma Ajanslarından destek alabilirsiniz. (Şekil 12)

Umarım size kısa da olsa bir fikir verebildim. İnovasyon konusunu gerçekleştirmek için şirket olarak biz pratik bir araç geliştirmeye çalıştık. Bunu yaparken, yazılım şirketleriyle, bilimsel araştırmalar yapan başka şirketlerle işbirliğine giderek onlardan öğrenmeye çalıştık. Tabii ki piyasada size sunduğum model dışında da birçok araçlar var ama bu en azından size bir fikir verebilir. Konu hakkında daha fazla bilgi edinmek istiyorsanız benimle temasa geçmekten çekinmeyin. Bir kez daha özellikle eğitim konusunun çok önemli olduğunu vurgulamak istiyorum. Çeşitli atölye çalışmaları düzenliyoruz. Bizimle yakın çalışan başka kurumlar da var. Örneğin Üretim ve Verimlilik Artırma Derneği, inovasyon yönetimi ve teknoloji transferi

konusunda son derece başarılı ve onlarla çok yakın işbirliği içinde çalışarak şirketlerin inovasyon potansiyelini ortaya çıkarıp şirketlerin bunlardan faydalanmasını sağlayabiliyoruz. Beni dinlediğiniz için tekrar teşekkür ederim.

Doç. Dr. Cemil Arıkan

Şimdiki konuşmacımız, Profesör Roberto Verganti. Kendisi, Milano Politeknik İşletme, Ekonomi ve Endüstri Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi ve aynı zamanda Milano ve Torino Politeknik'in Müdürü ve inovasyon yönetimi profesörü olarak görev yapıyor ve Politeknik Milano'da da iş idaresi okulunun ileri pazarlama, tasarım ve yenilikçilik laboratuvarı olan MaDe'nin Laboratuvar Müdürü ve teknolojik tasarımda Yüksek Lisans Program Bilimsel Müdürlüğünü de yürütüyor.

Prof. Roberto Verganti

Milano Politeknik İşletme, Ekonomi ve Endüstri Müh. Bölümü Öğretim Üyesi

'Tasarım ve tasarımın inovasyon ve rekabetteki rolü', bu konu özellikle de Türkiye gibi AB'ne girme sürecinde olan bir ülke için çok önemli. Bildiğiniz gibi firmaların rekabet gücünü ortaya koyan pek çok faktör var. Oturum Başkanımız da söz etti bunlardan. Sonuçta şirketler, kalite, düşük maliyet gibi pek çok faktör üzerine rekabet edebiliyorlar.



Şekil 1

Avrupa söz konusu olduğundaysa, rekabet gücü ve avantajların değiştiğini görüyoruz, çünkü Avrupa'da rekabet edebilmek için artık inovasyona yatırım yapmanız gerekiyor. İnovasyona yatırım yapmanın iki temel yolu var: biri teknolojiye diğeryse tasarıma yatırım yapmak. Buraya hem teknolojiye hem de tasarıma yatırım yaparak başarılı olmuş firmalardan bazı örnekler getirdim. (Şekil 1)

Tasarım dediğimizde akla hemen güzel şeyler gelir, estetik gelir halbuki tasarım aslında yenilikçiliktir. Tony Blair'in bir sözü var: "İyi tasarım sadece estetikle ya da ürünü daha kolay kullanılır

hale getirmekle ilgili değildir. O, iş sürecinin ürünlere değer katan ve yeni pazarlar yaratan en önemli parçasıdır." Tasarım Avrupa ülkelerinde artık çok öncelikli ve sürekli gündemde. İngiltere, sonuçta AB'nin de en önemli güçlerinden bir tanesi ve İngiltere Başbakanı Tony Blair tasarımın İngiltere, daha doğrusu Avrupa'nın gündeminde, çok önemli bir yeri olduğunu söylüyor. Dolayısıyla, tasarım sadece estetikle değil, işle, ticaretle de ilgili önemli bir konu başlığı aslında. Dünyadaki pek çok ülkeye baktığımızda, hepsinin artık tasarıma çok önem verdiklerini ve tasarımı ticari olarak kullanarak başarılı olduklarını görüyoruz.

İtalyan Tasarım Sisteminin Gücü

"Globalleşme alanında İtalya'nın büyük bir avantajı var: tasarımı, klonlamaz ve taklit edilemez..... Görülmez bir tasarım, paylaşılamaz bir miras, Sadece nesiller boyunca geliştirilebilecek sanat ve zanaatları yerine getiriyor....."

John Kenneth Galbraith, 1997

Şekil 2

Ben İtalyan olduğum için, tabii ki tasarımın çok önemli olduğunu söyleyeceğim ama Galbraith, ki o bir Amerikalı, diyor ki: "Globalleşme alanında İtalya'nın büyük bir avantajı var: tasarımı, klonlanamaz ve taklit edilemez.; İtalya'nın görülmez bir tasarımı, paylaşılamaz bir mirası var." Ne kadar uzun zamandır bu devam ediyor bilmiyorum, ama İtalya tasarım açısından hakikaten başarılı bir ülke diyebiliriz. (Şekil 2)

Yönetim uygulamalarına kök salmış başarı



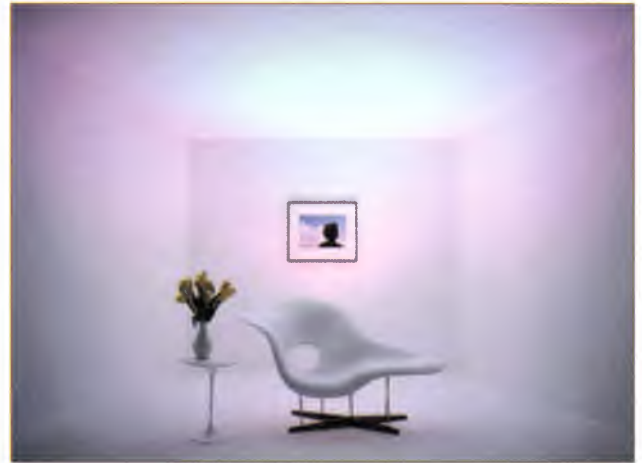
...Kuzey İtalya, tasarım dünyasının merkezidir. Bunun nedeni İtalya'dan gelen tasarım değil, İtalya'nın üretim kültürü; dünyada tasarımın değerini bilen bu kadar çok üreticinin olduğu başka bir yer yoktur.

Ron Arad

Şekil 3

İtalyan tasarımının sırrı, bizim en iyi tasarımcılara sahip olmamızda değil. Bizim üreticilerimiz çok iyi, çünkü ticari olarak tasarımdan yararlanabiliyorlar. Burada gösterdiğim tüm ürünler İtalyan üreticilerinin ürettiği ürünler: Alessi gibi, Kartell gibi, çoğunun markasını, ürünlerini zaten biliyorsunuzdur, bunlar dünyaca

ünlü ürünler. Aslında bunların tasarımını yabancı tasarımcılar yapmış, İtalyanlar değil. Yani tasarımcılar yabancı ama şirketler İtalyan firması. Bu ilginç bir durum, çünkü burada söz konusu olan bir İtalyan tasarımcısı değil ama farkı yaratan üreticiler. Zaten bir Sanayi Odası'nın toplantısında konuştuğumuza göre üretimin çok önemli olması da doğal. Bu sanayi için çok önemli bir ayrıntı. Ron Arad diyor ki: "Kuzey İtalya, tasarım dünyasının merkezidir. Bunun nedeni İtalya'dan gelen tasarım değil, İtalya'nın üretim kültürüdür. Dünyada tasarımın değerini bilen bu kadar çok üreticinin bir arada olduğu başka bir yer yoktur." İtalya'da da beyin göçü sorunu var, bizim de ABD'ye ve başka yerlere eğitim için giden gençlerimiz var ama İtalya, tasarım alanında tersine bir beyin göçü alıyor. Yurtdışından yabancı uyruklu tasarımcıları ülkemize çekiyoruz. Ben burada tasarıma, tasarımcılar açısından değil, ticari açıdan yaklaşıyorum. Öncelikle, eğer tasarım sadece tasarımcıları ilgilendiren bir unsur değilse ve hakikaten bir ticari boyutu varsa, üreticiler tasarıma nasıl bakabilirler ve inovasyonda kullanabileceğimiz tasarım stratejileri nelerdir? Aslında, öncelikle 'tasarım nedir?', ona bir bakalım. Türkiye'yi bilmiyorum ama İtalya'da sokağa çıksanız ve insanlara tasarımının ne olduğunu sorsanız, herkes 'güzel şeylerle ilgilidir, estetikle alakalıdır. Stil meselesidir, tarzla ilgilidir,' der. (Şekil 3)



Şekil 4

Artemide Metamorfozi: İnsan Işığı

"Piyasa odaklı her şirketin tasarımın bir avantaj olduğunu anlaması gerekir. Sonuç olarak bütün şirketler bunu kullanabilir. Tasarım sadece, güzel biçim veren bir araç olmamalıdır. Daha ziyade, bir vizyon sunarak bir ihtiyacı sezinlemelidir"

Carlotta De Bevilacqua, Vision Group, Artemide

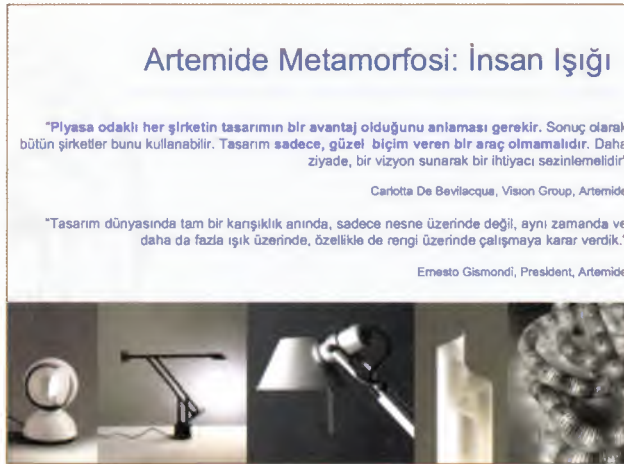
"Tasarım dünyasında tam bir kaçışlık anında, sadece nesne üzerinde değil, aynı zamanda ve daha da fazla ışık üzerinde, özellikle de rengi üzerinde çalışmaya karar verdik."

Ernesto Gismondi, President, Artemide



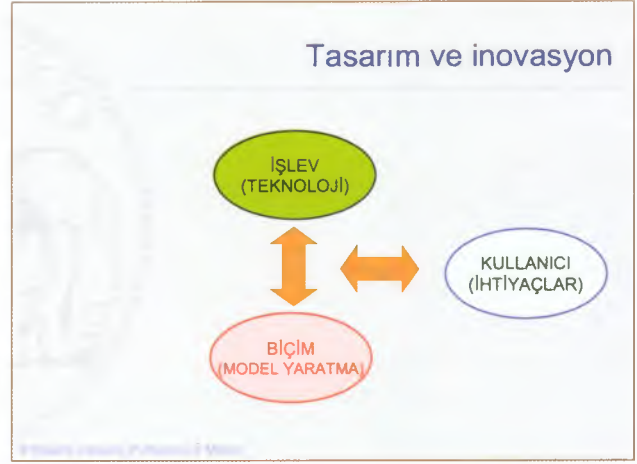
Şekil 5

Şimdi, bir örnek düşünelim. Mesela çok güzel bir tasarım diyarı düşünün. Neye benzerdi acaba? Bir altın diyarı mı olurdu, yoksa kristal diyarı mı? Tasarım diyarı nasıl bir yer olabilir? İşte tasarım diyarı ya da tasarım mekanına bir örnek. Bu slayt, Artemide diye bir İtalyan firmasının reklamından. Bunlar aslında bir lamba üreticisi ama burada lambanın kendisi yok, çünkü lamba sandalyenin arkasında. Bir mağazaya girdiğinizde lamba alacak olsanız, güzel bir lamba ararsınız değil mi? Bu tür lambalar yapan firmalar da var elbette. Bu tür firmaların lambaları o zamanlar bütün dünyada en iyi satmış lambalar. İnsanlar bir mağazaya girdiklerinde, lamba alacaklarsa, güzel bir lamba ararlar ama her piyasa odaklı şirket artık anladı ki tasarım büyük bir avantaj, yani tasarım konusunda bilinçli olmadan üretim yapmanız mümkün değil. Genellikle insanlar tasarımın farklılaştırıcı bir unsur olduğunu söylüyorlar, halbuki öyle değil. Tasarım, muhakkak olması gereken bir önkoşul. Mesela bu şirket 'daha yenilikçi, daha derinlikçi olmak istiyoruz,' diyor. 'Burada sadece güzel bir lamba yapmakla kalmadık, bu lambanın anlamı üzerine de çalıştık,' diyorlar. (Şekil 4-5)



Şekil 6

Burada parlak renkler var, bu 1996 yılından kalma, o yüzden çok taklidi yapıldı. Lamba almak isteyen insanlar, lamba kendilerini daha iyi hissettirsin, çok güzel bir ortam yaratsın diye düşünülmüş. Diyelim ki şöyle ışık versin, yarı ışık versin ya da şu renkte ışık versin ya da düş dünyası yaratacak biçimde ışık versin şeklinde ayarlar yapılabiliyor. Lambanın içinde çeşitli filtreler var. Sadece güzel olduğu için almıyorsunuz bu lambayı, aynı zamanda kendinizi iyi hissettirecek bir lamba olduğu için de alıyorsunuz. Burada bilişsel, uzmanlarının ışığın algılanışı üzerine yaptıkları bir takım bilimsel çalışmalardan yararlanmış. Mesela, eve geldiğinizde müzik setini açarsanız ve bu sizin ruh durumunuz üzerinde nasıl etki yaratırsa, aynı etkiyi ışık da yaratabilir. Peki, bu etkiyi güzel bir lamba mı yaratır? Hayır. Peki, o zaman inovasyon bunun neresinde? Yanıt: ürünün anlamında. Bu şirket lambanın anlamında inovasyon yapmış, yani bu lambayı güzel, şık bir lamba olduğu için değil, sizi farklı ve iyi hissettirecek ışık yüzünden alıyorsunuz. (Şekil 6)



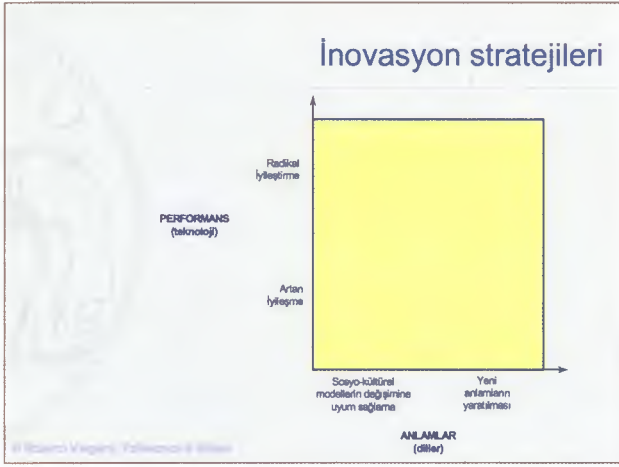
Şekil 7

İnsanlar genellikle tasarımın tarzla, stille ilgili olduğunu düşünüyorlar. Gerçi bu tanıma son zamanlarda teknolojiyi de katmaya başladık ama çoğunlukla 'tasarım, güzel şeylerle, şık şeylerle ilgilidir, ben ürünü daha şık bir hale getirmek için tasarımla ilgilenirim,' diye düşünülüyor. Halbuki tasarım tarzla ilgili değil, bir ürünü daha şık hale getirme meselesinden ibaret de değil. (Şekil 7)



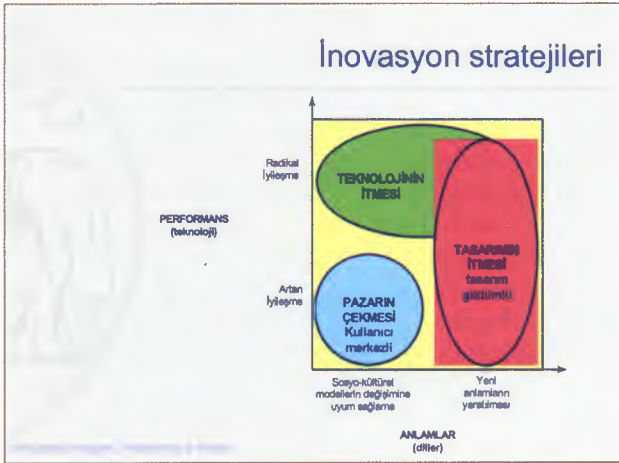
Şekil 8

Aslında tasarım, ürünlerin anlamını değiştirmekle, bir ürünün kavramıyla ilgili bir şey. İnsanlar, eşyalara anlamlar yükler. Bu, her tür ürün için geçerlidir, her ürünün bir anlamı vardır. En teknolojik ürün için bile bu böyledir. Bunun sonucunda bir de tarz oluşabilir. Her ürünün bir dili vardır, yani o ürüne anlam yüklemek için birden fazla dil kullanabilirsiniz. Mesela yazılımı ele alalım. Yazılım şekli olan bir şey değil, değil mi? Burada, 'yazılımın da tasarımından mı bahsedilmemiş?' diyebilirsiniz. Halbuki baktığımızda, bugün pek çok genç insan, Gozilla gibi, Linux gibi açık kaynaklı yazılımlar kullanıyor. Bunun nedeni Linux'un Microsoft ya da başka bir sistemden daha iyi çalışması değil, seçimleri sadece Windows kullanmayı tercih etmediklerinden, çünkü Microsoft kullanmakla bağdaştırdıkları bir anlam var. Her ürünün bir anlamı vardır ve bu en teknolojik ürün için bile geçerlidir. Dolayısıyla tasarım, bir anlamda inovasyon demek aslında. (Şekil 8)



Şekil 9

Hal böyleyse ne gibi stratejiler kullanabiliriz? Çeşitli inovasyon stratejileri vardır. Mesela bir ürün teknolojisinde bir inovasyon yapılabilir, tabii ki burada teknolojik eklemeleri nasıl yapabileceğimize dair birçok araştırma yapılması da gerekecektir. Bu inovasyon, radikal ya da daha tedrici olabilir. Mesela mobil telefon teknolojik adım atmaya önemli bir örnek. Ama aynı zamanda, bunun dışında bir ürünün anlamı üzerinde de çalışabilirsiniz. Demin size verdiğim Artemide'in lamba örneği, anlamda çok radikal bir değişiklik yapıyordu. İnsanlar o lambayı şık olduğu için değil, kendilerini daha iyi hissettireceği için alıyordu. Bu anlamda çok önemli bir değişikliktir. Bu ve bunun gibi farklı stratejiler olabilir. (Şekil 9)



Şekil 10

Mesela teknolojiadaki tipik stratejilerden, teknolojinin cep telefonları için kullanımını ele alabiliriz. Pazara yönelik inovasyonlarda müşteriye istediği şeyi verirsiniz. Örneğin takvimi olan bir cep telefonuna ihtiyaç duyuyordur, siz de pazara takvimli telefonu sunarsınız ama sonuçta inovasyon ve tasarımda proaktif olmak önemlidir. Artemide'deki gibi bir vizyonunuzun olması gereklidir. Önceden proaktif olarak, 'Ben tahmin ediyorum ki insanlar kendilerini daha iyi hissettirecek bir ışıktan hoşlanırlar, bunu severler,' diye düşünmek önemlidir. Tamamen yeni bir şey yarattığınızda, tabii ki teknolojiyi de kullanıyorsanız,

bu ürünün yepyeni bir anlamı olacaktır. Mesela Nokia, telefonla birlikte bunu çok iyi anlamış bir firmadır. Burada sadece teknolojiyi değil, telefonu da alıyorsunuz ve insanların davranış biçimlerinin değişmesi de sözkonusu. Tıpkı saatiniz gibi, sizin bir parçanız olmuş bir şey cep telefonu, sizin için bir anlamı var. İnsanların sürekli ellerinde taşıdıkları, kim olduklarını, nasıl biri olduklarını anlatan bir araç adeta. (Şekil 10)



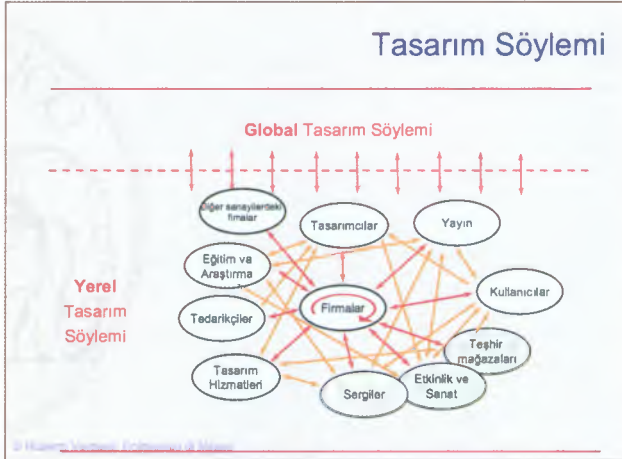
Şekil 11

ALESSİ ünlü bir marka, sizler de biliyorsunuzdur. 1991 yılında Family Follows Fiction diye bir ürün ailesi geliştirdi. Şimdi herkes bunu taklit ediyor ama Alessi bunu radikal biçimde ilk yapan firmaydı. Daha önce hiç kimse insanların bu tür figürlerden hoşlanacağını düşünmemişti. Ancak bu, bir anda ampulün yanması sonucunda ortaya koyulmuş bir yenilik değil. Bunun arkasında mutfak araç gereçlerinde nasıl değişimler gerçekleştirilebileceğine dair çok uzun sürdürülmüş araştırmalar vardı. Burada bir duygusal bağlantı da var, insanlar bu nesnelere duygusal bağlantı kuruyorlar. Alberti Alessi diyor ki, 'İnsanlar bu nesnelere hem kendileri hem de yakınları ve arkadaşları için alıyorlar. Bu ticari açıdan çok hoş bir şey.' Dolayısıyla, yenilikler, insanların nesnelere nasıl anlam yüklediklerine ilişkin araştırmalara da dayandırılıyor. (Şekil 11)



Şekil 12

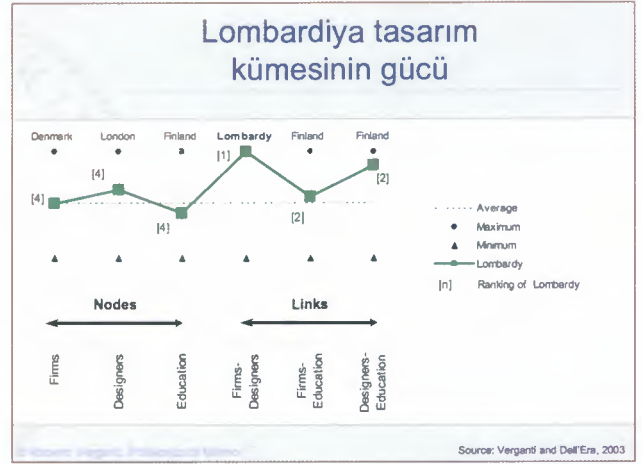
Bir şirket bu alandaki değişiklikleri nasıl anlayabilir? Bu tür radikal inovasyonları nasıl yapabiliriz? İnovasyon getiren bir tasarımı nasıl gerçekleştirebiliriz? Massachusetts Information Technology Institute'den bir profesör, Milano'da beni ziyaret ettiğinde, bir şirketi birlikte ziyaret etmeyi teklif etti. Birlikte ARTEMIDE'ye gittik, ziyaret esnasında profesör "Eğer inovasyon yönetimi üzerine araştırma yaparsan, bütün araştırmacılar önce kullanıcıyla başlamak gerektiğini söylerler. Radikal bir inovasyon yapacağınızda kullanıcıya nasıl soracaksınız? Mesela güzel bir ışıkta kullanıcının mutlu olacağını nereden bileceksiniz?" diye çok tipik bir soru sordu. Bu arada, Artemide, orta boy bir şirket, 300 çalışanı var ama dünyada liderler ve İtalyan tasarım sisteminde de çok önemli bir yerleri var. Peki bu kadar küçük bir şirket nasıl bu kadar başarılı olabiliyor? Ernesto Gismondi burada diyor ki, 'Biz pazarın ihtiyaçlarına bakmıyoruz. Biz insanlara önerilerde bulunuyoruz.' 1991'de pazar analizi yapmış olsalardı ve onlara dans eden bir şişe açacağı götürülseydi, insanlar muhtemelen buna gerek görmeyeceklerdi. Çünkü, insanlara istedikleri şeyi sorarsanız, radikal değişim ve beklentiler yerine çoğunlukla tedrici değişimleri dile getirirler. (Şekil 12)



Şekil 13

Peki, müşteriden başlamıyorsak o zaman bu nasıl olacak? Bu şirketler sektördeki başka firmalarla etkileşim halindedir. Mesela Artemide firması Phillips ile çok çalışır. Phillips de Artemide gibi benzer yollardan geçer, insanların evlerine girdikleri andan itibaren ne düşündüklerini anlamaya çalışır. Üniversitelerle, sanatçılarla, tedarikçilerle birlikte çalışırlar. Dolayısıyla, aslında şirketinizin etrafından sizinle aynı problemi yaşayan çok büyük bir kaynak, bir ağ vardır. Bu şirketler, gelecekte insanların neye anlam yükleyeceğini görmek için işte bu ağdan, bu yorumcular ağından çok iyi yararlanırlar. (Şekil 13)

Birkaç sene önce farklı kümeler vardı. Danimarka, İngiltere, Finlandiya gibi ülkelerle çalışıldı. Eğitim sistemleri, tasarımcılar ve firmalara bakıldı.



Şekil 14

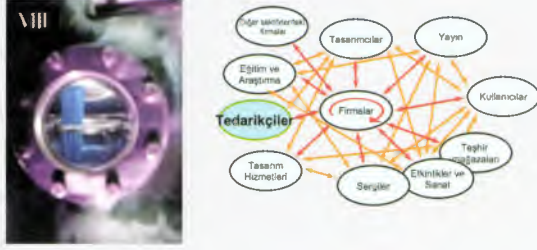
Lombardiya'nın ortalama olduğu görüldü. Ancak, bu arada Lombardiya'nın çok iyi olduğu bir konu vardı, o da bağlantılardı. Bağlantılar derken, üreticiler, tasarımcılar ve firmalar arasındaki ilişkileri kastediyorum. İtalyan firmaları, tasarımda çok başarılılar çünkü çevreyi çok iyi kullanabiliyorlar. Küçükler belki ama çevrelerindeki büyük ölçekli kaynaklardan yararlanma becerisine sahipler. Ayrıca, teknolojide de iyiler, ki bu çok önemli. İnsanlar teknolojinin ayrı bir şey, tasarımın ayrı bir şey olduğunu düşünüyorlar oysa işin aslı böyle değil. Bu şirket dışarıdaki kaynaklar için çok cazip çünkü teknoloji ve mühendislikte son derece başarılılar. Kartell şirketi, plastik mobilyalar yapıyor ve 1950'lerde ilk plastik mobilya yapan bu firmaydı. Hatta ilk plastik mobilyayı, polipropileni bulan Nobel ödüllü kişinin katkılarıyla yapmışlardı. Tasarımcı, yeni bir anlam yaratmak istediğinde teknolojiden yararlanmasını bilen insandır. (Şekil 14)



Şekil 15

Bu, tedarikçiler için de çok önemli. Eğer şirketiniz, tüketici piyasasında değil de tedarik zincirinin üst tarafındaysa, öncelikle sistemin içinde olduğunuzu unutmamanız lazım. Müşteriniz sürekli olarak anlam konusunda hassas tedarikçiler arıyor demektir. İnsanlar, malzemelere, nesnelere yüklediği anlamlar arasındaki bağlantıyı görmek isterler. Mantaro bir İtalyan tekstil firması ve ipek ürünler yapıyor, büyük markalarla çalışıyorlar.

Teknolojinin hayati rolü



Şekil 16

Trendleri görebilmek için ileriye, 2-3 yıl sonrasına bakmaları gerekiyor. Chanel ise, bu şirketin yarattığı bir şeyin üzerine, sadece Chanel adını koyuyor. Dolayısıyla, tedarik zincirinde anlam konusunda bilinçli olmanız lazım. (Şekil 15-16)

Özet

- Her ürünün bir anlamı vardır. Bunu gerçekleştirmeyen şirketler bunu yönetmezler ya da bunu yaratmazlar
- **Tedarik zincirinin tepesindeki şirketlerin rolü:** müşteriler anlam konusunda bilinçli tedarikçiler arıyorlar
- **Yönetim süreci:** dış kaynakları harekete geçirmek ve onları inovasyona entegre etmek
- **Yerel sistemlerin önemi:** global rekabet gücü yerel tasarım söylemine ve bunun sanayile etkileşimine bağlıdır

Şekil 17

Bütün bunlardan ne öğreniyoruz? Öncelikle her ürünün bir anlamı olduğunu öğreniyoruz. Kullanıcılar olarak ürünlere anlamlar yüklüyoruz. Hatta daha teknolojik ürünler için bile bu geçerli. İkinci olarak, anlam tedarik zincirinin üst kısmındaki şirket için de önemli. Artık müşteriler, anlam konusunda bilinçli ve hassas olan tedarikçiler arıyorlar, bir başka deyişle, sadece fonksiyonel olmayan anlam konusunda da bir hassasiyet ortaya koyan tedarikçiler arıyorlar. Üçüncü olarak, tasarım sadece tasarımcıların işi değil, bir yönetim şeklidir ve bir ağ kurma işidir. İtalyan yöneticiler bu konuda gerçekten çok başarılılar, çevreleriyle nasıl etkileşim kurabileceklerini çok iyi biliyorlar. Her ülkede, her yerleşim bölgesinde, bulunduğunuz her yerde böyle bir ağ mutlaka vardır. Mesela İstanbul'da da 'tasarım söylemi' dediğim şey var, çünkü sürekli olarak trendleri değişen, kendileri değişen, kullandıkları malzemeler değişen çok sayıda insanın yaşadığı bir şehir burası. Milano'da, bu söylem evlerde çok etkin ama sonuçta çok insan var ve yine birçok insan diğer insanların ne hissettiğini, ne düşündüğünü anlamaya çalışıyor. Bir de tabii yerel sistemin rolü çok önemli. Bu son

noktanın altını çizmek istiyorum, hatırlayacaksınız, önceki konuşmacı da bu konuya değindi. Tek bir üreticinin başarısı, sonuçta bir sistemin içinde yer almasına ve o sistemin başarısına bağlı. 'Lombardiya tek başına tasarımda başarılı değil belki ama çevresiyle etkileşim konusunda başarılı', demiştim. Tasarımcılar, üniversiteler, sanatçılar, üreticiler, rekabetçi olabilmek için yerel kaynakları nasıl kullanacakları konusunda hep birlikte kafa yormak durumundalar. (Şekil 17)

Doç. Dr. Cemil Arıkan

Üçüncü konuşmacımız İspanya'dan, Luis Gonzáles Souto. 2001 yılından itibaren İspanya Sanayi Teknolojileri Merkezi Bölüm Başkanı olarak görev yapıyor, kendi ülkesinin programı IBEROEKA, AB programları EUREKA, ERANET gibi programlarda yöneticilik yapmış, ülkesini temsil etmiş ve AB'nin ICT projeler ulusal direktörlüğünü yürütmüş. Daha önceleri de telekomünikasyon alanında altyapı ve bölgesel kalkınma programlarını yürüttüğü kendi özel sektör firmasını kurmuş olan Luis Gonzáles Souto İspanya Telekomünikasyon Mühendisler Birliği Genel Sekreteri.

Luis Gonzáles Souto

İspanya Sanayi Teknolojileri Geliştirme Merkezi (CDTI) Bölüm Başkanı

İlk olarak, düzenledikleri bu kongreye beni davet ettikleri için İstanbul Sanayi Odası'na teşekkür ederim. Şahsen Türkiye'nin en kısa zamanda AB'ne tam üye olarak girmesini gönülden desteklediğimi de ifade etmek istiyorum.

Benim sunumum biraz önceki sunumlardan biraz daha farklı olacak. Ben, daha ziyade, geçmişteki deneyimlerle ilgili bir sunum yapmak istiyorum. Konuşmamın başlığında, 'İspanyol Modeli' deniliyor ama ben ülke olarak, bir modele sahip olduğumuza inanmıyorum. Biz, daha çok, deneyimlere sahibiz. Şimdi geçmiş yıllara bir bakalım, daha sonra güncel duruma geçeceğim, ardından geleceğe, 2010 yılına yönelik bir perspektif sunacağım ve son olarak da, ArGe alanındaki uluslararasılaştırma konusuna değineceğim.

Geçmiş Yıllar

Topluluk Çerçeve Programı Desteği Yapısı İspanya 1989-1993:

1989-1993

- **AMAÇ 1:**
 - Araştırma, Geliştirme ve İnovasyon: 123 Milyon Euro
 - Telekomünikasyon: 308,6 Milyon Euro.

1990-1992

- **AMAÇ 2:** Teknolojik ve temel eğitim: 121,82 Milyon Euro
- **AMAÇ 3:** Teknolojik ve temel eğitim: 293 Milyon Euro

1992-1993

- **AMAÇ 4:** ARGE ve eğitim ekipmanına destek: 79,40 Milyon Euro

5

(96/1200)

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

Şekil 1

Geçmiş Yıllar

Topluluk Çerçeve Programı Desteği Yapısı İspanya 1994-1999:

1994-1999

- **AMAÇ 1:**
 - Araştırma, Geliştirme ve İnovasyon : 864,36 Milyon Euro (FEDER 699,88 + FSE 164,48).
 - Telekomünikasyon: 417,93 Milyon Euro

1994-1996

- **AMAÇ 2: Araştırma, teknoloji ve inovasyon için destek:** 125,223 Milyon Euro (FEDER 77,681 + FSE 47,542)

09/01/2006

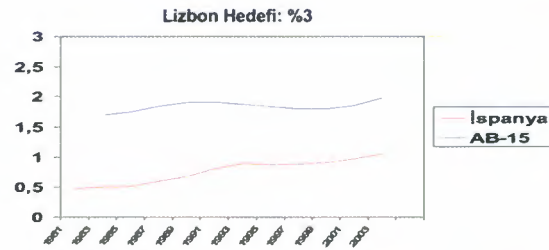
Centro para el Desarrollo
Tecnológico Industrial

Şekil 2

Geçmiş baktığımızda, AB'nin İspanya ile karara bağladığı destek çerçeve programları çerçevesinde bize çeşitli destekler verdiğini görüyoruz. Her yıl, belirli bir bütçe sadece ArGe faaliyetleri için verildi, ayrıca, örneğin telekomünikasyon alanında olduğu gibi, başka bir takım destekler de vardı. Bu destekler sayesinde, firmalara inovasyon konusunda destek verebildik. Bütün bu rakamları alt alta yazarsak, AB'nden 1980'li yıllardan günümüze kadar, özellikle ArGe ve inovasyon için, yaklaşık 6,5 milyar Euro para aldık. Bunu, İspanya'nın Çerçeve Programlarında öngörülen 2 milyar Euro'luk ArGe bütçesiyle kıyasladığımız zaman, AB'nden önemli bir destek aldığımızı söyleyebiliriz. Burada amaç, ArGe ve inovasyon konusuna destek vermektir ama bazı hususları kendi kendimize yaparak öğrendik. AB'nin Çerçeve Programları desteğiyle, İspanya'da çok önemli inovasyonlar gerçekleştirdik. Özellikle bölgeler bazında birçok çalışmalar yapıldı, eğitime destek verilebildi ve bütün bu harcamalar bize inovasyon şeklinde geri döndü. (Şekil 1-2)

Şimdi Neredeyiz?

ARGE ve İnovasyonun GSMH İçindeki Payının Değişimi



10

09/01/2006

Centro para el Desarrollo
Tecnológico Industrial

Şekil 3

Peki, günümüzde hangi noktadayız? 2003 yılı rakamlarına bakarsak, AB ortalamasından halen uzak olduğumuzu söyleyebiliriz. Lizbon hedeflerine yaklaşmaya çalışıyoruz. Lizbon Stratejisine göre, Gayri Safi Milli Hasılanın %10'u ArGe ve inovasyona harcanmalı. İspanya'da bu oran halen düşük, %0,5'ten %1'e doğru gelişme

gösterdik ancak %3'e doğru hâlâ uzun bir yolumuz var. Başarımızın vasat olduğunu söyleyebilirim, AB de bize bu konuda destek vermeye devam ediyor ama Lizbon hedeflerinden hâlâ oldukça uzağız. (Şekil 3)

Yine Lizbon hedeflerine göre, ArGe'ye yapılan özel yatırımlar %66 seviyesine ulaşmalıdır. Bu hedeften de epey uzaktayız, bizim mevcut oranımız %45 civarında. ArGe ve inovasyona yapılan özel yatırımların artırılması için çalışmalarımızı devam ettireceğiz.

Geleceğe Yönelik Perspektifler: Stratejik Alanlar ve Hedefler

- ARGE faaliyetlerine kamu finansmanı desteğini artırmak (yılda %25'ten fazla)
- ARGE faaliyetlerindeki özel sektörün payını artırmak
- İspanya'nın ERA'ya katılımını yeniden dengelemek
- Kamu özel sektör ortaklığını desteklemek: CENIT
- Yeni teknolojilere bağlı şirketlere riskleri için daha fazla fon
- Üniversite ve sanayinin bütünleşmesi: Torres Quevedo
- Araştırmada liderlik ve mükemmelliği birleştirmek: CONSOLIDER
- Araştırmacıları teşvik etmek: I3
- Bilgi Toplumu Genişletmek: AVANZ@
- Bürokrasiyi azaltmak

16

09/01/2006

Centro para el Desarrollo
Tecnológico Industrial

Şekil 4

İspanya hükümeti, 2010 programını şimdi başlatıyor. Geçtiğimiz yıllardaki eğilimleri izlersek, 2010 yılında büyük bir ihtimalle ancak ve ancak %2,5 seviyesine ulaşacağız ama, demin de söylediğim gibi, Lizbon hedefine göre GSMH'mızın %3'ünü ArGe faaliyetlerine harcamamız gerekiyor. Dolayısıyla, bu konudaki kamu desteğini artırmamız lazım ve bu da gelecekteki 4 yıl içinde %25'lik bir artışa tekabül ediyor. Aynı zamanda, ArGe faaliyetlerindeki özel sektörün payını da artırmamız, İspanya'nın ERA'ya katılımını yeniden dengelememiz ve özel sektör-kamu ortaklığına güçlü bir destek sağlamamız gerekiyor. İspanya'daki kamu-özel sektör ortaklığı olan CENIT hakkında birazdan daha detaylı bilgi vereceğim. Üstlendikleri riskleri karşılamak için yeni teknolojilere bağlı olan şirketlere de daha fazla destek ve fon ayırmamız gerekiyor. Başka bir önlem olarak, Torres Quevedo programı sayesinde üniversite ile sanayi arasındaki bütünleşme ve işbirliğini gerçekleştirmeye çalışıyoruz. Yine CONSOLIDER programı çerçevesinde, liderlik ve mükemmeliyeti daha güçlendirmek amacıyla yapılan araştırmalara ve faaliyetlere destek vermeyi planlıyoruz. Bu programlar paralelinde, bilgi toplumunun genişletilmesine yönelik AVANZ programı da yürütülmektedir. Bilimadamlarına verilen destek de bunların arasında yer alıyor. Son olarak da, bürokrasiyi azaltmaya yönelik çalışmalarımız var. Bu yeni bir çaba değil, eski programlar da bu gelişmeye destek vermeyi amaçlıyordu. (Şekil 4)

Geleceğe Yönelik Perspektifler: Geleneksel Araçların Kullanımı

- MITYC ve MEC tarafından yönetilen ulusal ARGE planı
 - KAR: Başta sanayi olmak üzere bütün teknik sektörlerde ARGE projeleri için hibeler ve borçlar
- CDTI
 - Krediler:
 - ✓ Sanayideki işbirliği araştırmaları
 - ✓ Kalkınma
 - ✓ İnovasyon
 - Çekirdek sermaye: NEOTEC
- **Finansmanda güçlü artış**

17

(2010/2008)

CDTI Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

Şekil 5

Ulusal planımız, 1987 yılında geliştirildi ve gelişme ile kalkınmayı hedefleyen bir yapıya kavuştu. Bu kapsamda, endüstriyel teknolojilerle birlikte ArGe projelerine destek ve pay ayrılıyor. Bu geleneksel araçların yanı sıra, benim kurumum yenilikçi bir destek de sağlıyor. CDTI, sanayideki işbirliği araştırmalarına, kalkınma ve inovasyon konularına destek veriyor. Özellikle NEOTEC başlığı altındaki, tohum niteliği taşıyan sermayeye destek veriyoruz. (Şekil 5)

INGENIO 2010

Avrupa ile Aradaki Farkı Kapatma Girişimi

- HEDEFLER
 - 2010'da GSMH'nin %2'sini ARGE'ye ayırmak (2007'de %1,5)
 - 2010'da özel sektörün ARGE yatırımlarındaki payını %55'e çıkarmak
 - Uluslararası İletişim ve telekomünikasyon sektörünün GSMH içindeki payını AB ortalamasına çıkarmak (2004'te %4, (2den 2010'da %7'ye)
 - YENİ ARAÇLAR
 - CENIT Programı
 - NEOTEC Risk Sermayesi Fonlarından oluşan Fon
 - CONSOLIDER: kritik kitleyi geliştirmek, araştırmada mükemmeliyeti artırmak.
 - Avanz@: AB Bilgi Toplumuna yaklaşmak.
- Bütçe ≈ 8.000 M €

18

(2010/2008)

CDTI Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

Şekil 6

Bu girişimi 2010 yılında belirli bir yere getirmeyi amaçlıyoruz. Hedefimiz 2010'da Avrupa ile İspanya arasındaki farkı ortadan kaldırmaktır. 2010'da GSMH'nin %2'sini ArGe faaliyetlerine ayırmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda, ArGe faaliyetlerinin %55'nin özel sektör yatırımları tarafından karşılanmasını da sağlamayı istiyoruz. Yine 2010'daki bir başka hedefimiz, uluslararası iletişim ve telekomünikasyon sektörlerinde AB'nin ortalamalarına ulaşmak. Bir başka deyişle, 2004'teki % 4,8'den 2010'da %7'ye ulaşmayı hedefliyoruz. Burada kullanılan araçlardan birisi CENIT programı. NEOTEC dediğimiz risk sermayesini kapsayan bir program ve bir diğer program ise CONSOLIDER, bu ise araştırmacının mükemmel olması için belirli bir kritik kitleyi geliştirmeye yönelik bir program. Bir de AVANZ dediğimiz bir program var. Bu da AB bilgi

toplumunu destekleyen bir program ve 2010 yılına kadar bunların toplam bütçesi yaklaşık 8 milyar Euro civarında. (Şekil 6)

INGENIO 2010

CENIT Programı

Teknik Araştırmalarda Stratejik Ulusal Konsorsiyum (Consortios Estratégicos Nacionales en Investigación Técnica)

- Sanayi araştırmalarında entegre projeler
- Teknolojik yenilikler

- HEDEFLER
 - Araştırma Organizasyonları ile bağlantı güçlendirerek, İspanya sanayisindeki Bilimsel ve Teknolojik kapasiteleri artırmak için büyük entegre projelerin gerçekleştirilmesini teşvik etmek.
 - ARGE alanında işbirliği kültürünü yaygınlaştırmak
 - Avrupa Birliği'nin 7. Çerçeve Programı çerçevesindeki uluslararası programların geliştirilmesine katkıda bulunmak

19

(2010/2008)

CDTI Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

Şekil 7

Bu noktada, kısaca CENIT'e bakalım istiyorum. CENIT, teknik araştırmalarda stratejik teknik konsorsiyumlar oluşturmak ve bunlar sayesinde sanayi araştırmalarında entegre projeler üretmek ve teknolojik inovasyonlar gerçekleştirmeyi amaçlıyor. Bu programın amacı, Araştırma Organizasyonları ile bağlantıları güçlendirerek, İspanya sanayisindeki bilimsel ve teknolojik kapasiteleri artırmak için büyük entegre projelerin gerçekleştirilmesini teşvik etmek, ArGe alanında işbirliği kültürünü yaymak ve AB'nin 7. ÇP kapsamındaki uluslararası programların geliştirilmesine katkıda bulunmak. (Şekil 7)

INGENIO 2010

CENIT projelerinin profili

En az 2 büyük ya da orta ölçekli şirket, 2 küçük ölçekli şirket ve 2 araştırma kurumunu içeren bir Konsorsiyum ya da Ekonomik Çıkar Grubu

- Çok sayıda katılımcıyla büyük konsorsiyumların oluşturulması teşvik ediliyor.
- Araştırma Kurumlarının bütün olarak katılımı toplam bütçenin en az %25'i kadar olmak zorunda.
- Ekonomik Çıkar Grubu tarafından yapılmayacaksa, proje katılımcı bir şirket tarafından yönetilmeli.
- Önceki proje yönetimi deneyimi ile projenin, ortakların uluslararası programlara katılımını kolaylaştırma kapasitesi dikkate alınacak.

20

(2010/2008)

CDTI Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial


Şekil 8

CENIT projelerinde, en az 2 büyük veya orta ölçekli şirketin, 2 küçük ölçekli şirketin ve 2 araştırma şirketinin birleşmesinden ortaya çıkan bir proje ve büyük konsorsiyumların oluşturulması teşvik ediliyor. Büyük konsorsiyumlarda daha fazla şirket ve araştırma kurumu yer alıyor ve daha büyük ölçekli konsorsiyumların kurulmasına destek veriliyor. Araştırma kurumlarının katılımının en az %25 oranında olması şart koşuluyor ve burada 4 yıllık projeler hazırlanıyor. Bir projede, her yıl 5 ila 10 milyon Euro harcanabilir. Dolayısıyla, bu projelerin ölçeği de 20 ila 40 milyon Euro arasında

INGENIO 2010

CENIT projelerinin profili

- Projenin gerçekleştirilme süresi 4 yıl civarında olacak.
- Bütçe her yıl, yıllık 5 ila 10 M€ arasında olmalı.
- Yardım aracı: **Hibeler**
 - ✓ **Toplam maliyetin en fazla %50'si**
 - ✓ 4 yıl içinde 500 Milyon Euro sübvansiyon

21  Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

Şekil 9

değişebiliyor. CENIT projeleri çerçevesinde, dört yıl içinde 500 milyon Euro'luk bir sübvansiyon verilmesi söz konusu oluyor. (Şekil 8-9)


INGENIO 2010

CDTI Risk Sermayesi Yatırımları

- Fonlardan oluşan Fon (≅ 150 M€)
- Co Yatırım Fonu (≅ 50 M€)
- Yatırımcılar, Teknoloji ve Şirketler Ağı

HEDEFLER

- NTBF'lerin ilk aşamasında risk sermayesi yatırımlarını artırmak.
 - ✓ Yeni kamu finansmanı sağlamak: CDTI + FEI
 - ✓ Özel yatırımları çekmek
- Bu pazar segmentinde katalizör işlevi görmek

22  Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

Şekil 10

INGENIO 2010


CDTI NEOTEC Çekirdek Sermaye

Bütçe: 175M€ ila 225M€

Yatırım dönemi: 2006 - 2011 (2013'e kadar uzatılabilir)

Paydaşlar: CDTI, FEI, diğer kamu kurumları ve özel şirketler

Özel sektör katılımı: > 30%

23  Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

Şekil 11


Bir diğer projemiz de, CDTI dediğimiz risk sermayesi yatırımları projesi. Burada çeşitli fonlardan toplam 150 milyon Euro'luk bir fon oluşturuluyor. Çıkış noktası özellikle yatırımcılar, teknoloji ve şirketlerden oluşan bir ağ kurmak, amaç ise risk sermaye yatırımlarını artırmak ve özel fonlardan yarar sağlamak. (Şekil 10-11)

NEOTEC projeleri ise çekirdek sermayelerini kapsamaktadır. Burada yine ulusal fonlardan yapılan katkılar devreye giriyor ve amacımız

ARGE'nin İşleştirilmesi

Hedefler:

- 7. Çerçeve Programı'na katılımı desteklemek
 - Teknolojik platformlar
 - JTI
- Diğer girişimlerle Çerçeve Programlarının uyumunu sağlamak
 - ERANET, INNONET ve Art. 169 planları (EUROSTARS)
- Ulusal fonlu, daha fazla uluslararası hale getirilmiş ARGE ve inovasyon
 - EUREKA kümeleri ve Şemsiyeleri
- Globalleşmede uluslararası ARGE ve inovasyon
 - IBEROEKA, Çift taraflı Programlar (CHINEKA)
- Avrupa-Akdeniz işbirliği
- Yükselen ekonomilerle yeni ilişkiler

24  Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

Şekil 12

EUREKA içinde de CDTI projeleri için pay oluşturmak. Burada, CDTI kredilerinin %15'inin geri dönüşü olmuyor. Amaç, teknolojik platformlar sayesinde 7. ÇP'na katılımı güçlendirmek ve artırmaktır. Özellikle inşaat sektörü bu sektörün lideri konumundadır. EUREKA programları içinde ortak JTI'lara katılarak sonuç almak amaçlanıyor. Burada, diğer girişimlerle çerçeve programlarının birbiriyle uyumlu hale getirilmesi de bir başka hedef. ERANET, INNONET gibi çeşitli planlar var. Örneğin, INNONET projesi, AB Komisyonu'nun Şirketler Genel Müdürlüğü tarafından yönetilen bir proje ve bu kapsamda yine ulusal düzeyde inovasyon konuları desteklenmektedir. Yine EUREKA çerçevesinde, EURASTARS adı altında KOBİ'ler için projeler gerçekleştiriliyor ve bu projeler KOBİ'lerin teknoloji ve inovasyon konusundaki yeniliklere açık olmasını amaçlıyor. (Şekil 12)

Türkiye, AB'nin 7. ÇP'nda yer alıyor ve bu noktada, Türk şirketlerin özellikle İspanyol şirketlerle işbirliğine gitmeleri için çağrıda bulunuyorum. İspanyol şirketler, son yıllarda elde ettikleri deneyimler sayesinde bu projelerde gerçekten belirli bir yere geldiler ve Türkiye'den gelen şirketlerin de bu projelere katılmasıyla güzel sonuçlara gidileceğinden eminim. EUREKA'dan yola çıkarak, IBEROEKA adı altında, Latin Amerika'daki bazı ülkelerle, uluslararası ArGe ve inovasyon faaliyetleri ve projeler geliştiriyoruz. Böylelikle, bu ülkeler de sözkonusu projelere katılarak EUROKA projelerinden dolayı olarak faydalanabiliyorlar ve IBEROEKA projesi vasıtasıyla elde ettikleri deneyimlerden yararlanıyorlar. CHINEKA projesi ise, yine bu doğrultuda Çin ile İspanya arasında oluşturulan ortak bir ArGe projesi. Bir başka hedef ise, Avrupa ve Akdeniz işbirliğini artırmak. Bu ise Barselona sürecinin bir parçası. Biz Avrupa ve Akdeniz işbirliğinin gelişmesini çok destekliyoruz ve Akdeniz'in güney bölgesinin de ArGe ve inovasyon çalışmalarına dahil edilmesini istiyoruz. 2001 yılında, EUREKA'da özellikle bu projelere ağırlığımızı koyduk ve o zamandan bu yana İspanya bu projelerde büyük bir rol oynadı. O nedenle, biz Türkiye'ye de destek

vermek istiyoruz. Burada gerçekten de çok önemli inovasyon alanları var ve biz Türkiye'deki şirketlerle birlikte bu alanları kullanmak istiyoruz.

ARGE'nin Uluslararası Hale Getirilmesi	
➤	Geleneksel sektörler için, EUREKA Şemsiyesi aracılığıyla yapılan üç işbirlikçi inovasyon örneği:
•	EUROBUILDING: İnşaat Sektörü Teknolojik Platformu için 2010 senaryosu
•	EUROTOURISM: Turizm Sektörü için klasik şemsiyenin yeniden canlandırılması
•	EUROTEXTIL: Geleneksel tekstil sektörü için kısa ve orta vadede çözümler

Şekil 13

Son olarak, EUREKA şemsiyesi aracılığıyla yapılan üç yenilikçi işbirliği örneğinden bahsetmek istiyorum. 2010 yılı için inşaat sektörüne yönelik teknolojik platformun oluşturulmasını amaçlayan EUROBUILDING bunlardan ilki. Burada kısa, orta ve uzun vadeli üç senaryo var. Kısa vadedeki senaryo, 2010 yılına kadarki dönemi kapsıyor. Bu EUREKA üzerinden gerçekleştirilebilir ve bu çerçevede teknolojik platform kurulabilir. Bunlar 2 yıllık projeler. Bunlar farklı ülkelerden 2-3 şirket olabilir ama projelerin piyasa yönelik olmaları ve üretim sürecinde belirli bir değişiklik yapmayı amaçlamaları gerekiyor. EUROTOURISM projesi altında, turizm sektöründeki inovasyon çalışmaları öngörülmekte ve EUROTEXTIL projesi içinde de tekstil sektörü için kısa ve orta vadede çeşitli çözümler geliştirilmektedir. (Şekil 13)

Doç. Dr. Cemil Arıkan

Bundan sonraki konuşmacımız Tarcan Kiper. Tarcan'ı belki en eski tanıyanlardan birisi benim. Infotron'un kurmaya çalışırken ben de TÜBİTAK'ta görevdeydim. O günlerden başlayan bir dostluğumuz var. Çok başarılı bir çizgiyle buralara geldiler. Tarcan Infotron'un Yönetim Kurulu Başkanı, 2004 yılında kurmuş oldukları Kaletron A.Ş.'nin de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı.

Tarcan Kiper

Kaletron Yazılım Genel Müdürü

Bugün sizlerle mühendislik firmalarının inovasyon sürecindeki yeri konusundaki düşünce ve tecrübelerimi paylaşmaya çalışacağım. Sunumumda özellikle, 10 yıldan fazladır mühendislik yapan bir şirket temsilcisi olarak ne tür tecrübeler yaşadık, neler gördük, bundan sonra neler olması lazım, konularına ağırlık vermeye gayret edeceğim.

Bazı tanımlar yaparak başlamak istiyorum. Bunlardan ilki mühendislik. Mühendislik, aslında Arapça kökenli 'hendese', Türkçesi ile "geometri" kelimesinden geliyor. Geometriyle uğraşan, hesap yapan demek. Öte yandan Türk Dil Kurumu Sözlüğü'nde ise 'yol, köprü, yapı, makine, gemi ve uçak yapımı ile maden, su ve elektrik işleri gibi bayındırlık ve zanaatla ilgili teknik çalışmalardan birini konu edinen meslek' diye geçmekte. Fakat mühendislik, bugün özellikle yüksek teknolojiyle ilgili ürün ArGe çalışmalarında bu tanımın kabına sığmamakta. Daha doğru olarak mühendislik, bilimin veya bilimsel bilginin ticarete veya endüstriye uygulanmasıdır.

Diğer bir tanım, yenilikçilik, inovasyon. Bu tanıma zaten Sayın hocamın da konuşmasının başında kullandığı, OECD'nin tanımının aynısı: 'Bir fikrin pazarlanabilir bir ürün ya da hizmete, yeni ya da geliştirilmiş bir imalat ya da dağıtım yöntemine yahut yeni bir toplumsal hizmete dönüştürülmesi'. Yenilikçilik konusunda bizim en sevdiğimiz tanım ise, iki hafta önce hayata veda eden ünlü Amerikalı Guru Peter Drucker'ın tarifi: 'Yenilikçilik, bilginin yeni bilgi üretmek için uygulanmasıdır.

Bu tanımları burada dondurup biraz yenilikçilik sürecinden bahsetmek istiyorum. Ürün geliştirme sürecinde, 20. yüzyılın ikinci yarısından bugüne kadar, alışageldiğimiz klasik bir süreç vardır, doğrusal ve ardışık bir model. Bu da, fikir üretme, bunu takip eden bir tasarım süreci, daha sonra geliştirme, prototip üretimi, seri imalat, pazarlama ve satışa kadar giden ardışık ve doğrusal bir model'dir. Bugün ise, bu model özellikle 90'lı yılların ikinci yarısından itibaren tepetaklak olmuş, değişmiş durumdadır. Ardışık değil, doğrusal değil, sistem tamamen etkileşimli ve eşzamanlı çalışan bir hal almıştır. Fikir üretme, geliştirmeden prototip üretme, pazarlama ve satışa kadar giden her süreçte etkili hale gelmiştir. Artık, yeni fikirler herhangi bir sürecin arasına girebiliyor, bu safhalar birbirleriyle etkileşim halinde olabiliyorlar.

Peki inovasyon sürecinde yer alan bir firmanın sermayesi, kapitali, ana girdileri nedir? En başta dört temel girdisi var: işgücü, makine, malzeme ve sermaye. Fakat günümüzde beşinci bir girdi olarak 'bilgi' gelmekte. Bu bilgi üretim girdisi olarak diğerlerini geçmekte, gittikçe büyümekte. Yenilikçi süreçte mühendislik firması nerede konumlanmış durumda? Özellikle, seri üretim, pazarlama ve satışla uğraşmayan mühendislik firması, fikir ve bilgi üretiyor. Aslında yeni bir yan sanayi olmuş durumda. Peki böyle bir mühendislik firmasının varlıkları neler? Tabii ki kullandığı bir takım teknolojiler, yazılım teknolojileri var, donanım teknolojileri var. Fakat bugün ileri teknoloji konusunda üretim yapan ülkelerde kullanılan yeni bir terminoloji var: 'peopleware' yani insan kaynakları. Çünkü sanayiye beşinci girdi olarak giren ve diğerlerini yakın bir gelecekte

geçecek olan bilgi, insan kaynağında duruyor, o bilgi insan kaynakları tarafından yaratılıyor.

Peki, bu insan kaynağına sahip mühendislik firmasının yenilikçi süreçte çalışma konuları neler? Tabii ki mühendislik firması tasarım yapıyor, laboratuvarları var, deneyler yapıyor, prototipler üretiyor. Fakat ben burada sizlere başka bir bakış açısı getirmek istiyorum. Nelerle uğraşmak zorunda kalıyor? Ne tür problemler çözmek zorunda kalıyor? Ürün-insan ilişkilerini çözmeye çalışıyor. Bu ürün o insanla ya da bu insan o ürünle nasıl etkileşime girecek, nasıl kullanacak? Geliştirme stratejilerini belirlemek zorunda kalıyor. Bu süreç sadece ürünün kağıt üzerinde tasarlanması, prototipinin üretilmesi ve seri imalata yollanmasıyla bitmiyor artık. Materyal cinsinden tutun, imalat tipine kadar bir geliştirme stratejisi belirlemek zorunda kalıyor. Bunun ötesinde mekanizmalar geliştirmek, mekanizmalar arası ilişkileri tanımlamak zorunda kalıyor.

Daha da önemlisi, insan-makine iletişimi, İngilizce terminolojisiyle 'human-machine interfaces' ve etkileşim gereksinimlerine çözümler getirmek zorundayız artık. Kullanıcı ara yüzleri geliştirmek zorunda kalıyoruz. İnsanların özellikle yeni bir ürün aldıkları zaman, elkitabına ihtiyaç duymadan, herhangi bir prospektüse başvurmadan o ürünü doğal haliyle, çok doğal olarak kullanılabilir hale getirmeye çalışıyoruz. İşlevsellik seçenekleri üretmeye çalışıyoruz. Ürünlerin yaşam döngüsü gereklerine, 'life cycle management' denilen gereklere cevap vermeye çalışıyoruz. Bir ürün ne kadar piyasada kalacak, ömrü ne zaman bitecek, bunun desteklenmesi, teknik desteğinin verilmesi ne kadar sürecek, maliyeti ne olacak, sorularının yanıtlarını bilmeye çalışıyoruz. Tüm bunları yaparken de, tabii ekonomik, çevreci ve toplumsal olmaya özen gösteriyoruz. Özetle, bir mühendislik firmasının uğraş alanları bunlardır.

Peki bunu yapan mühendislik firmasının sahip olması gereken değerler neler? 'Symbiosis' dediğimiz, değişik disiplinlerin bir arada var olabilmesi hali. Tam olarak ne demek olduğunu bir örnekle açıklamaya çalışayım. Uçak mühendisleri endüstriyel tasarımcılarla, bilgisayar mühendisleri elektronikçilerle birlikte çalışmak zorundadır, gelecekçi, futurist olmak zorundadır. Yani geleceğin nasıl olacağını ve olması gerektiğini sürekli irdelemek, birazcık hayalperest olmak zorundadır. 2010, 2015, 2020 yıllarında dünyanın nereye gittiğini, nasıl bir yer olacağını düşünmelidir. Örneğin, İstanbul trafiği 2015 senesinde nasıl bir hal alacaktır, buna ne tür çözümler getirilebilir, gibi soruları düşünmek zorundadır.

Fikircilik, yeni fikirlerin oluşturulması bilinçli yapılan ve takip edilen bir süreç olmalıdır. Biz de

şirketimizde bunu yapmaya çalışıyoruz. Çalışanlarımızın akıllarına gelen her fikri mühendislik el defteri dediğimiz bir deftere not etmelerini sağlıyoruz ki, fikirler birikebilsin. Fikirler ne kadar saçma veya uçuk olursa olsun, başka fikirleri doğuruyor.

Farkındalık bir başka önemli konu. Çevrenin, etrafımızın, teknolojinin, ülkemizin, Avrupa'nın, nereye gittiğimizin farkında olmalıyız.

Yaratıcılık. Çok basit görünüyor ama bunun bir firma kültürü haline gelmesi ve çalışma ortamının da buna uygun hale gelmesi gerek.

Peki bu değerlere sahip, bu uğraşlarla iştigal eden bir firmadaki insan kaynakları nasıl olmalıdır? Çok disiplinli eğitim almış veya kendi kendini yetiştirmiş; iyi bir uçak mühendisi ama aynı zamanda iyi bir programcı; endüstriyel tasarımcı ama çok iyi bir üç boyutlu modelleyici; hem elektronikçi hem mekanikçi. On kusur yıllık mühendislik hayatımda aradığımız en önemli özellik aslında sadece 'merak' olmuştur. Eğer insanlarda, çalışanlarda merak yoksa hiçbir şekilde, yenilikçi süreçlere giremiyorsunuz. Hayata bilinçli bakan insanların, gündelik yaşantının gereklerinin farkında olması lazım. Birden fazla konuda fikir ve öngörü sahibi olması lazım. Genel kültürlü ve hobileri olması lazım.

Mühendislik firmaları ne tür insan kaynaklarına ihtiyaç duyuyorlar dersiniz, özellikle yeni çağın, teknolojinin gereklerine uygun bir eğitim ve öğretim sisteminden gelen insanlara diyebilirim. Bundan 3-5 sene evvel, birisi bana 'Günün birinde bir mekatronik mühendisi alacaksınız' deseydi, ne derdim bilmiyorum, herhalde şüpheyle bakardım, ama bu yıl Sabancı Üniversitesi'nden bir mekatronik mühendisi işe aldık. Demek ki eğitim sisteminin de çağın gereklerine uygun olması lazım. Bioinformatik denen yeni bir meslek dalı var, gen mühendisliğinden bahsediyoruz. Yakın bir gelecekte, emin olun, 'graphic user interface', tasarım mühendisliği diye bir meslek çıkacak.

Kısa bir süre zarfında, insanlara, çalışanlara, belli bir müddet çalıştıktan sonra ikinci bir eğitim süreci doğmaya başlayacak. Makine mühendisliği okumuş bir insanın 3-5 sene sonra üzerine başka bir mühendislik, başka bir bilim dalı öğrenme gerekliliği doğmaya başladı bile. Biz, felsefe eğitiminin ne kadar büyük bir ihtiyaç olduğunu görüyoruz. Yenilikçi süreçte yenilikle uğraşıyorsunuz, yeni fikirleri uygulamaya koymaya çalışıyorsunuz, her aşamasında felsefi bir bakış açısı getirmeniz gerekiyor. Felsefe eğitiminin de ne kadar önemli olduğunu artık anlamış durumdayız.

Mühendislik firmasının yenilikçi süreçteki başarı kriterleri nedir? Bilginin doğru zamanda, doğru şekilde elde edilmesi, bu bilginin kullanıcılar ve firma tarafından özümsemesi, bilginin firma içinde depolanabiliyor olması ve dağıtılabiliyor olması, yani paylaşılabilir olması, özetle firmanın 'öğrenen bir organizmaya' dönüşmesi gerekiyor artık. Depolanan bilginin insan kaynaklarıyla kullanılarak, çok disiplinli bilgi birikiminde kullanılarak yeni bilgilere dönüşmesi, yeni bilgiler üretilebilmesi gerekiyor. En önemli kriterlerden bir tanesi, bilginin sadece beyinlerde değil, sonraya da kalabilmesi için bir şekilde saklanabilmesi, depolanabilmesidir. En büyük tehlike ise taklitçiliktir.

Doç. Dr. Cemil Arıkan

Değerli konuklar bir iki cümle söyledikten sonra sizlerin sorularınızı alacağım. Bugünkü bu dört sunumda aslında şunları gördük. İnovasyon diye bahsettiğimiz aslında bir süreç, yönetilmesi gereken bir süreç Hattâ Amerika son zamanlarda, bilgi ekonomisinden söz edildiği gibi bir inovasyon ekonomisinden söz ediyor. Bu arada tasarımla inovasyon ilişkisini çok iyi gördük.

İspanya'nın, 2010 yılına doğru yaklaşırken, AB'nin Lizbon kararları çerçevesinde kendi toplumu, kendi sanayisini, kendi üniversitelerini nasıl hazırlayacağı, hangi süreçleri yürüteceği hakkında bilgiler dinledik. Tüm bunlar bizim için önemli dersler ve bilgi noktaları. Çünkü, eğitime ayrılan kaynak, AB'nin 15 ülke ortalamasında %2 iken, İspanya'da %1,5, bizde ise %0,65. Komisyon %3'ü hedeflerken onlar %2'yi hedefliyorlar. Dolayısıyla, İspanya örneği bizim dikkatlice bakmamız gereken bir süreç.

Sayın Kiper'e gelirsek; inovasyon, şirketler ve gelecekle ilgili çok önemli şeyler söyledi. Geleceğe bakmanın, fikir üretmenin, farkındalık yaratmanın, yaratıcılığa önem vermenin, inovasyon için gerekli insan kaynağı yaratmanın önemine değindi. Burada hemen şunu görüyoruz; demek ki bir vizyonumuzun olması lazım, inovasyonu finanse edecek mekanizmaları oluşturmamız lazım, inovasyon için yetenekleri oluşturmamız lazım. Vizyonunuz varsa, paranız varsa, insan kaynağınız varsa, altyapıyı oluşturmuşsanız, inovasyon için gerekli ortamı yaratmış oluyorsunuz. Şimdi soru cevap bölümüne geçebiliriz.

Sorular ve Katkılar

Murat Oğuz Simsaroğlu

Uzun süre endüstri ve bilişim sektöründe çalıştıktan sonra, şu an serbest çalışıyorum. İki çok kısa sorum olacak. Araştırma geliştirme

faaliyetleri pahalı aktiviteler. Dolayısıyla, bunları firmaların tek başına değil de birleşerek yapmasından, 'clustering' metodolojisinden veya yönteminden bahsediliyor. Bu Türkiye'de olası mı, yapılıyor mu? İkinci sorum, en azından benim bildiğim kadarıyla siz çok uzun süre endüstriyle birlikte çalıştınız, benim ODTÜ'den hocamsınız, oradan da biliyorum. Eskiden beri hep endüstri-sanayi işbirliğinden bahsedilir. Bu arzulanan bir seviyeye gelebildi mi? Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Alpay Er

İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Tasarımları Bölümü Öğretim Üyesiyim. Benim sorum profesör Roberto Verganti'ye, İtalya'nın tasarım sistemini, özellikle İtalya'nın kuzeyindeki tasarım sistemini gösterirken, üniversite ile sanayi arasındaki işbirliğine dikkat çekti. Bizim de bir süredir İstanbul'da, İstanbul Sanayi Odası ile gerçekleştirdiğimiz bir takım projeler var. İtalya'da sanayiyle tasarım okulları arasında, tasarımı insanlara iyi anlatabilmek, aradaki ilişkiyi iyi kurabilmek amacıyla yapılan sistematik çalışmalar var mı, bu konuda bilgi verebilir mi? Teşekkür ederim.

Soru

Sorum Sayın Souto'ya. Dört yılda 40 milyar Euro'yu nasıl fonlayacaklar, bunu çok iyi anlayamadım. Bir 'Funds of Fund'dan bahsedildi, risk sermayesi filan ama, bunun ne kadarı AB'nden gelecek? Bu konuda biraz daha açıklayıcı olurlarsa sevinirim.

Soru

Biliyorsunuz Türkiye'de işletmelerin %99,9'u KOBİ tarzında. Aynı şekilde, İtalya'da ve İspanya'daki işletmelerin çoğu da KOBİ'ler. Acaba kendi bölgelerinde inovasyonu KOBİ'lere nasıl anlattılar? KOBİ'ler inovasyondan ne şekilde faydalandı? Türkiye de bundan ne şekilde faydalanmalıdır?

Soru

Benim sorum Sayın Verganti'ye olacak. İtalya'nın kuzeyi ve geri kalan güney bölgeleri arasında ve Lombardiya bölgesi dışında kalan bölgelerde endüstrinin tasarıma karşı bugün düşük bir farkındalık içinde olduğu söylenebilir mi? Eğer böyleyse, bunun sebepleri acaba neler olabilir?

Esen Çağlar

Türk Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı'nda iktisatçı olarak çalışıyorum. Sorum Doç. Dr. Cemil Arıkan'a olacak. Türkiye'de ArGe'ye harcanan kaynakların %0,65 olduğu ve bunun çok az olduğu söyleniyor. İlerlememiz için, rekabet gücümüzü artırmamız için, kalkınmayı sağlamamız için bu seviyenin, İspanya'da gördüğümüz gibi, Lizbon stratejilerinde öngörülen %3 seviyesine

çıkarılması gibi bir hedef sözkonusu olabilir. Ancak, Türkiye’de %0,65 olan bu oranı yükseltmekten ziyade ArGe’ye harcadığımız kaynakların kalitesine yönelik pek birşey söylenmiyor. Sizin acaba bu konudaki görüşünüz nedir? Çünkü ilk başta sizin göstermiş olduğunuz grafiklere baktığımız zaman, Türkiye gelişmiş ülkelere kıyasla çok düşük seviyede ama benzer rekabet gücüne sahip ülkelere oranla daha az yenilikçi görünüyor. Ama benzer gelir seviyesine sahip ülkelere oranla da daha fazla yenilikçi. O grafikleri biraz daha derinlemesine analiz ettiğimizde, buradan çıkardığım sonuç, Türk sanayisi yenilikçi kapasitenin bir iki adım ötesinde, yani ArGe kapasitelerine oranla daha fazla rekabet gücüne sahip. Bu acaba üniversitelerimizin sanayimizin arkasında kalmasından mı? Üniversite-sanayi işbirliği diyoruz, ama sanayimiz üniversiteyi de işbirliğine çekerken, bu işbirliğinden önce üniversitelerin kalitesi konusunda ne gibi adımlar atılmalı? Bu konulardaki görüşlerinizi rica ediyorum.

Luis González Souto

2010 yılı için verilmiş 8 milyar Euro’luk bütçe, toplam kamu bütçesine ek bir bütçe, yani anlattığım hedeflere ulaşmak amacıyla İspanya’nın normal bütçesine ek olarak koyulmuş bir bütçe bu. Bu rakamlarda, ulusal bütçenin desteklediği normal bir gidişatı gösterdim. 2010’daysa, sözünü ettiğim araçlar üzerinden ek bir para gelecek. Lizbon’da hedef olarak belirlenmiş %3’lük ArGe payına ulaşmak için koyulmuş bir ek bütçeden bahsediyoruz. Elimde bir takım rakamlar var bunlar size dağıtıldı mı bilmiyorum. Arzu ederseniz detaylarını daha sonra sizin için temin ederiz.

KOBİ’ler tarafında ise, NEOTEK dediğim programın desteklediği şirketler var. Bunlar çekirdek sermaye desteği alıyorlar ve bir takım fonlardan yararlanıyorlar. Bunlar risk sermayesi programları ve KOBİ’ler çeşitli özel ve kamu kaynaklı fonlara bu şekilde ulaşabiliyorlar. İspanya’da KOBİ’ler kısaca bu mekanizmalarla destekleniyor.

Iain Bitran

ISPIM olarak KOBİ’lerle doğrudan iş yapmıyoruz ama eğitim sürecinde yer alabiliyorlar. Biz sadece atölye çalışmaları yapmıyoruz. İnsanların uygulamalı olarak bir şeyleri öğrenebileceklerine inanıyoruz. Ve ticaret Odaları ya da Kalkınma Ajansları aracılığıyla KOBİ’lerle çalıştığımız da oluyor. Mesela KOBİ’lerin gerçek hayatta karşılaştığı bir takım sorunları ele alıp, bu sorunları çözmeye yönelik olarak çeşitli senaryolarından yola çıkıp uygulamalı eğitimler veriyoruz zaman zaman. Bunlar çok pratiğe yönelik eğitimler. Ama sadece KOBİ’lerle çalışmıyoruz, büyük şirketlerle de çalışıyoruz. Ayrıca KOBİ gruplarıyla da çalışıyoruz.

Prof. Roberto Verganti

İtalya’nın KOBİ’leriyle ilgili soruya cevap vereyim. Şu anda Milano’daki Ticaret Odası ile çalışıyoruz. Onlar Milano’da bir inovasyon sarayı kuracaklar, burada KOBİ’ler üniversitelerle bir araya gelecekler. Böylelikle, sektördeki önemli kuruluşlarla üniversiteler arasında işbirliği oluşturmaya çalışıyoruz. Eğer Avrupa’ya girerseniz, Avrupa iyidir ama doğruyu söylemek gerekirse, sanayi ile üniversiteler arasında işbirliğinin nasıl oluşturulacağına öğrenileceği bir yer değildir maalesef. Çünkü bu konuda Avrupa da pek başarılı değil. Milano Ticaret Odası bazı fikirler üretti. Milano’da 12 kadar üniversite ve 600 kadar da teknoloji transfer merkezi var yani demek ki üniversitelerle işbirliği yapmak isteyen firmalar için müthiş bir destek potansiyeli var. Ama şirketler bu imkanlardan yararlanmıyorlar. Son 20 yıl içinde böyle bir hata yaptık. Üniversitelerle küçük şirketler arasında aracılık teşkil edecek böyle merkezler kurduk, bu bir altyapı yatırımıydı ama boşuna yapmış olduk ve o para da maalesef boşa harcanmış oldu. Ama şimdi bu problemi tersine çevirmeye çalışıyoruz yani teknoloji transferine hizmetler açısından, sanayi açısından bakmaya çalışıyoruz. Sanayi açısından bakacak olursak hizmet vermek söz konusu. Burada inovasyon için de hizmetler verilmesi de söz konusu. Bu altyapılar aslında bu anlamda önemli.

Milano Ticaret Odası ile yaptığımız çalışma içerisinde KOBİ’leri üçe ayırdık: “yenilikçiler” (şirketlerin ancak %2-3’ü); “aynı duran”, kıpırdamayan, inovasyonla ilgilenmeyenler (%85), onların kapılarını çalmak para kaybı. Önemli olan ayakta kalmaya çalışan şirketleri rekabete açmak ama bir şirket rekabet ihtiyacı duymuyorsa zaten inovasyon ihtiyacı da duymuyor. Bu nedenle onlar için çabalamak boşuna. Ancak sektörde üçüncü bir grup var ki, biz onlara “yakalayıcılar” diyoruz, bunlar zaten rekabetten haberdar olan, inovasyon isteyen ama çeşitli araçlara sahip olmayanlar. Şirketlerin %10 ile 15’i bu gruba giriyor. Asıl hedef bu tür şirketleri yakalamak. Diğer şirketler için paramızı harcamak istemiyoruz biz, hedeflediğimiz bu şirketler için harcamak istiyoruz. İki şey yapmaya çalışıyoruz burada. Öncelikle küçük işletmeler üniversiteler aracılığıyla bilgiye erişmeleri, etkileşim için bir takım beceriler geliştirmeleri gerekiyor. Çünkü araştırmacılarla etkileşim kurmak zordur. Üniversitelerin de tabii burada nasıl etkileşim kuracaklarını öğrenmeleri gerekiyor ama durup dururken bir profesörle etkileşim kurmak kolay olmayabiliyor, burada eğitim gerekiyor, mesela inovasyonu yönetme eğitimi. Etkileşim ağları kurmak burada çok önemli. Eğer tasarımdan söz ediyorsak, birkaç yıl öncesine kadar İtalya’da tasarımla ilgili bir politika yoktu, bu enteresandır. İtalyan tasarımı mevcut politikalar üzerine kurulmuş bir başarı değildir, tam tersi İtalya’da her şeyle ilgili bir politika

geliştirilmiştir, tasarımla ilgili geliştirilmemiştir. Üreticilerle tasarımcılar arasındaki ilişki ve etkileşim doğal bir şekilde gelişmiştir, çünkü üreticiler tasarımın önemini zamanında anlamışlardır. Ama güney'de bu şekilde olmamıştır, çünkü güneyin sanayisi gelişmiş değildir.

Sonuçta teknoloji olmadan tasarım olmaz. Tasarım sadece estetikten, güzellikten ibaret bir şey değil. Tasarım teknolojiyi kullanarak yeni bir dil kullanmak, ürünün yeni bir dil konuşmasını temin etmektir. O yüzden teknoloji olmayınca tasarım da olmuyor. İşte bu yüzden de tasarım İtalya'nın kuzeyinde gelişmiştir. Bu İstanbul için de önemli bir ayrıntı, çünkü İstanbul'da güçlü bir sanayi var. Güneyde tasarımın gelişmemesinin bir diğer nedeni de iyi bir tasarım söyleminin olmamasıdır, çünkü ülkenin sanatsal tarafı ayrıktır. Milano'da şehrin sanatsal tarafı da doğrudan sanayile bir aradaydı, o yüzden başarılı oldu kuzey tarafı. Hem sanayi güçlüydü hem sanatsal tarafı, yaratıcılık tarafı da güçlüydü. Üç yıl önce Lombardiya bölgesinin hükümeti, rekabetçi avantajlarını daha ne kadar sürdürebileceklerine bulmak için araştırma yaptırdı. Bütün dünyadaki tasarım politikaları üzerine bir araştırma yapıldı ve şimdi Lombardiya'da üreticilerle tasarımcılar arasındaki ağırları sürdürme çabası var. İki örnek vereyim. Bir tanesi küçük işletmelere verilen destekle ilgili, makbuz uygulaması. İşletmeler istedikleri tasarım stüdyosuna ya da üniversiteye gidiyorlar, %50'sini ödüyorlar, geri kalanını bölgesel hükümet ödüyor, bu ilginç bir uygulama. Çünkü bölgesel hükümet şirket de geri kalan %50'yi ödemeye razı olursa veriyor. Burada bir bürokrasi yok. Bu şekilde bölgesel hükümetin desteğini alabiliyorsunuz. Bu çok önemli bir adım oldu, burada hakikaten ağ sermayesi söz konusu oldu. Bu sermaye büyük projelerde çok önemli bir yatırım ihtiyacı, çünkü ağ olmadan kesinlikle bir arada çalışmıyor ve büyük projeler gerçekleştiriyorsunuz. Çok basit bir takım şeyler var aslında yapılabilecek. Pazarın yerine geçecek tedbirler almamak lazım çünkü bunlar başarısız oluyor. İnsanların bir araya gelip konuşabilmelerini sağlayacak tedbirler olmalı, insanlar birbirleri ile iletişim kurabilirse birlikte iş yapmanın bir yolu buluyorlar.

Doç. Dr. Cemil Arıkan

Sorulardan bir tanesi, şirketlerin birlikte hareket edebilmelerinin, rekabet öncesi araştırma dediğimiz süreçte, işbirliği yapabilmelerinin mümkün olup olmadığı hakkındaydı. Şüphesiz, bunlar yapılması gerekenler, çünkü hepimiz artık biliyoruz ki, araştırmaya kaynak ayırmak ve önemli süreçleri oluşturabilmek çok kolay değil. Bu nedenle de birbirleriyle rekabet eden şirketlerin, rekabet öncesi araştırma aşamasında beraber hareket edebilme yeteneklerinin olması lazım.

Bu, henüz Türkiye'de çok az var ama oluşmaya başladığını söyleyebiliriz.

Diğer bir soru, Türkiye'de ArGe harcamasının küçüklüğü yanında kalitesiyle ilgiliydi. Türkiye şu anda, 2004 yılında dünya literatürüne katkı yapan ülke sıralamasında 20. sırada. Burada koyulmuş ölçütler de, bizim koyduğumuz ölçütler değil, yani dünya nasıl ölçüyorsa, bizi herhangi bir endekste nasıl sıralıyorlarsa burada da öyle sıralıyorlar. Türkiye, geçtiğimiz 20 yıl içinde hatta 10-12 yıl içinde 40.'lıktan 20.'liğe geldi. Bu şu demek, üniversitelerde öğretim üyeleri dünya literatürüne bakıyorlar ve özgün çalışmalar yapıyorlar. Ama patente bakarsanız dünya sıralamasında çok gerilerdeyiz. O nedenle, inovasyon çok önemli ve bunu konuşmamız lazım. Burada suçlu kimdir, sanayi mi üniversiteye gitmemiştir, üniversite mi bunu kaale almamıştır, bütün bunları çok konuştuk. Beni ODTÜ'den tanıyan arkadaşımız da söyledi, 'eskiden beri sanayi-üniversite işbirliğini konuşuyorsunuz' dedi, doğru. Eğer doğru mekanizmalar yaratamazsanız, bu işbirliğinin olması mümkün değildir. Karşılıklı menfaatlere dayanmadığı zaman bu işbirliğinin yaşaması mümkün değildir. Başarı ancak, pazardaki başarıyla mümkündür, birliktelik ancak o zaman olabilir, o yüzden inovasyon sürecini konuşuyoruz. Yapamadığımız belli, demek ki bunu yapabilmek için, İspanya örneğinde gördüğümüz gibi, bir sistem kurmamız lazım.

Ben, daha fazla zamanınızı almadan sizinle yakında zamanda başlatılmış olan bir girişimi paylaşmak istiyorum: Ulusal İnovasyon Girişimi. Bu bir sivil girişim. Türkiye'de, bilim-teknoloji politikaları, inovasyon politikaları daima kamu kaynaklıdır, ya kamu ya kamu ilişkili kurumlar vardır. Bunlar, TÜBİTAK'tır, Türkiye Bilimler Akademisi'dir, Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı'dır, Devlet Planlama Teşkilatı'dır. Türkiye'nin bilim ve teknolojisine, geleceğine bakan bütün programları ve stratejileri bu kurumlar yapmışlardır. Bu stratejileri yaparken de, toplumun tüm kesimlerinden temsilciler almaya çalışmışlardır. Ulusal İnovasyon Girişimi, ilk defa kamunun içinde olmadığı, kamuya inovasyon süreçleri nasıl olsun diye bir düşünce demeti getirecek somut bir girişim ve üniversite, sanayi ve sivil toplumu ilgilendiriyor. Bu girişimin hedefi, inovasyon ile ilgili, üniversiteler, sanayi ve sivil toplumda bir farkındalık yaratabilmek, Türkiye'de bu sürecin oluşmasına katkı yapabilmek, toplumda da bu farkındalığı yaratabilmek. TÜSİAD'ın bir girişimiyle başladı daha sonra bir sivil girişim haline dönüştü. 21 tane kurucu üyesi, 2 eş başkanı var; bunların birisi üniversiteden, Bilkent Üniversitesi Rektörü Sayın Ali Doğramacı, diğeri ise Eczacıbaşı Topluluğu'nun CEO'su Sayın Erdal Karamercan. Bu Kurucu Heyet dışında, toplam 97 üyesi var. Katılım ve katkı bütün topluma tamamen açık. Bünyesinde beş çalışma grubu oluşturulmuş durumda, ancak biz

bilim-teknoloji politikası yazmayacağız. Biz, Vizyon 2023 projesinde olduğu gibi bir proje yapmayacağız. Biz onları verili bilgi olarak kabul edeceğiz, bu politikanın gerçekleşmesi için inovasyon süreçlerinde neler yapılması gerektiğiyle ilgili bilgi üreteceğiz, bu sivil girişimin hedefi bu. Dolayısıyla, inovasyonla ilgili ileriye yönelik bir vizyon grubumuz var, inovasyonun finansmanı ile ilgili bir grubumuz var. İspanya örneğini dinledik, 'early financing'den bahsediyor, araştırmanın desteklenmesinden bahsediyor. İnovasyon sürecinin sağlıklı yürümesi açısından, Türkiye'de olmayan o kadar çok mekanizma var ki. İnsan kaynağı da çok önemli. 'İnsan kaynağı hangi niteliklere sahip olmalı ki biz inovasyon sürecinde başarılı olalım?' sorusunun cevabı çeşitli eğitim süreçleriyle ilgili. Peki, diyelim, vizyonumuz, paramız, insan gücümüz var, acaba ortam nasıl olmalıdır? Fikri mülkiyetin korunmasıyla ilgili ortam ne olmalıdır? Altyapı ne olmalıdır? Bir çalışma grubumuz da bu soruları yanıtlamayı hedefliyor. Son çalışma grubumuzun konusu da, 'Kamuda İnovasyon'. Çünkü biliyoruz ki, kamu, kaynak harcamada parasal büyüklük içinde önemli bir yere sahip ve sahip olmaya devam edecek, çünkü eğitim, savunma ve sağlık belli miktarda kamunun güdümünde yürüyecek. Dolayısıyla, kamuda da inovasyon sürecini anlayan, yeni fikirlere sahip herhangi bir memurun teşvik edilmesi, en azından lazım. Ümidimiz bu çalışmalarını Eylül ayına kadar tamamlamak ve önümüzdeki Eylül ayında kamuoyunun ve hükümetin önüne her çalışma grubu bazında 3 veya 5 kısa ve orta vadeli somut önerileri olan, yani rafta kalmayacağını ümit ettiğimiz, bir raporla çıkmak. Bu vesileyle bu girişimi sizlerle paylaşıyor olmaktan mutluluk duyuyor, katıldığınız için hepimize ve sunum yapanlara da teşekkür ediyorum.



OTURUM 2A

Sürdürülebilir Kalkınma Yolunda AB Çevre Politikaları

- AB'ye yeni üye olmuş ülke deneyimi: Macaristan örneği
- AB çevre politikaları ve Türkiye'deki uyum çalışmaları
- AB çevre mevzuatına uyum sürecinde endüstri deneyimi: Macaristan örneği
- Uyum sürecinde yararlanılabilecek AB fonları ve finansal destek mekanizmaları
- Çevre politikalarında yerel yönetimlerin rolü ve katkısı

Oturum Başkanı

Dr. Caner Zambak

ISO Çevre İhtisas Kurulu Başkan Vekili

Konuşmacılar

Istvan Öri

Macaristan Çevre ve Su Bakanlığı Müsteşarı
Genel Müdür Yardımcısı

Prof. Dr. Mustafa Öztürk

Çevre ve Orman Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

Prof. Sándor Kerekes

Budapeşte Corvinus Üniversitesi
İşletme Fakültesi Dekanı

Dr. Sibel Sezer Eralp

Bölgesel Çevre Merkezi REC Türkiye Direktörü

Mahmut Sümen

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı
Çevre Koruma Daire Başkanı

Dr. Caner Zambak

Istanbul Sanayi Odası Çevre İhtisas Kurulu Başkan Vekili

Oturumumuzda, "Sürdürülebilir Kalkınma Yolunda AB Çevre Politikalarını" irdeleyeceğiz ve bu amaçla da iki sene önceki İstanbul Sanayi Odası'nın Danışma Kurulu toplantısında da bizlere bilgiler veren, bu konuda, bu yoldaki çabalarını o zaman bizlere aday ülke olarak ileten bir konuğumuz var, Sayın Istvan Öri. Kendilerini tekrar aramızda görmekten çok mutluyuz. Aynı şekilde, sanayinin etkilenmesiyle ilgili konularda Macaristan deneyimini bize aktaracak olan Prof. Kerekes de aramızda, kendilerine teşekkür ediyoruz. Aynı zamanda, bu çok ince ve uzun yolda ve oldukça engebeli bir konu olduğu sabahki oturumlarda ve öğleden sonraki oturumda da vurgulanan çevre konusunda, AB Çevre Komisyonu ile yapılacak olan müzakerelerde aktif rol alacak olan Çevre ve Orman Bakanlığı Müsteşar Yardımcımız Prof. Dr. Mustafa Öztürk de aramızda. Ayrıca Bölgesel Çevre Merkezi REC'in Türkiye Direktörü Sibel Sezer Eralp aramızda, kendilerine de teşekkür ediyoruz. Son olarak, sivil toplum örgütlerinin yakın ilişkide bulunduğu yerel yönetimlerin çevre politikalarındaki genel politikaları anlatmak üzere, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nden Sayın Mahmut Sümen bulunmaktadır.

İlk olarak, AB'ye yeni üye olmuş ülke olarak Macaristan deneyimini bize sunmak üzere Sayın Istvan Öri'yi, sunumunu yapmak üzere, kürsüye davet ediyorum.

Istvan Öri

Macaristan Çevre ve Su Bakanlığı Müsteşarı

Sayın Başkan, hanımefendiler, beyefendiler, Geçtiğimiz yıl İstanbul Sanayi Odası'nın yıllık toplantısında bulunmuştum, bu yıl da burada bulunmaktan büyük mutluluk ve onur duyuyorum. Şimdi izninizle kendimi çok kısa tanıtmak istiyorum. Macaristan Çevre ve Su Bakanlığı Müsteşarı olarak çalışmaktayım. AB açısından bakacak olursak, müzakereler sırasında ve belki de müzakerelerin en ilginç kısmı olan tarama sürecinde ben Macaristan'ın çevre konusundaki Başmüzakerecisiydim. Geçen yıl 23 Aralık'taki toplantıda yaptığım sunumda değindiğim bazı konulara şimdiki konuşmamda da yer vereceğim. Geçen seneki sunumu hatırlayanlardan tekrar ettiğim noktalar için özür diliyorum.

Sunumumun başında size çok kısa AB mevzuatının ana konularından bahsetmek istiyorum. Sabah, Türkiye'nin Başmüzakerecisi'nin de söylediği gibi, biz müzakere sürecinde 31 başlıkla ilgilendik, Türkiye 35 başlıkla ilgilenecek, bunların 22. başlığı ise çevreye ilgili. Müktesebat sadece bir takım mevzuatlardan, yönergelerden

ek olarak AB'nin bütün kurumsal ve siyasi kazanımlarını da içermekte. O nedenle, bütün müzakere sürecinde sadece mevzuatlara ve yönergelere değil, genel çevre politikalarına da yoğunlaşmanız gerekiyor.

AB ÇEVRE HUKUKUNUN TEMEL ALANLARI

(fasıla 22)

Yatay mevzuat

- EIA Yönergeleri: 85/337/EC ve 97/11/EC
- SEA Yönergeleri: 2001/42/EC

Çok sayıda mevzuat parçalarının yer aldığı alt başlıklar

- Hava kalitesinin korunması
- Atık Yönetimi
- Su kalitesinin korunması
- Doğanın korunması
- Sanayi kirliliğinin engellenmesi ve denetimi
- Kimyasallar ve genetiği değiştirilmiş organizmalar
- Gürültü ve titreşime karşı korunma
- Nükleer güvenlik ve radyasyona karşı korunma
- İklim değişikliği
- Sivil korunma

Şekil 1

Şimdi dikkatinizi yatay mevzuata ve mevzuatın içerdiği stratejik çevre genel yönergesine çekmek istiyorum. Ayrıca, henüz bahsetmediğim demokrasiyle ilgili bir nokta var, o da bilgiye erişim konusu. Bilgiye erişim konusunun müktesebatın diğer fasıllarıyla da ilişkisi var ve bahsettiğim gibi demokratik konularda politik etkileri de mevcut. Konular çok fazla mevzuat parçalarından oluşmakta: hava kalitesinin korunması, atık yönetimi, su kalitesinin korunması, doğanın korunması, sanayi kirliliğinin engellenmesi ve denetimidir. Tabii bu sizler için son derece önemli bir başlık, bütün bu konular sanayiye çok yakından ilgilendiren konular. AB çerçevesinde ele alınan ve hayati önem taşıyan alt başlıklardan biri de kimyasallar ve genetiği değiştirilmiş organizmalar. Bunun yanısıra, gürültü ve titreşime karşı korunma; nükleer güvenlik ve radyasyona karşı korunma; iklimsel değişiklik gibi konular ele alınmakta. Bunlar sanayi atıklarının dışarı atılmasını da içermektedir. Son olarak da sivil korunma konusu var. (Şekil 1)

Size biraz da, katılım müzakereleri sırasında karşılaşılabileceğiniz dar boğazlardan bahsetmek istiyorum. Katılım öncesinde hazırlanmanız gereken birçok bileşen var, umarım bunları tamamlamışsınızdır. Bunlardan bir tanesi hükümetin etki değerlendirme analizleri aracılığıyla programını hazırlaması, kurumsal gelişim, gelecekte müktesebata uyumun nasıl sağlanacağına ayrıntılı olarak hazırlanması, müktesebatın benimsenmesine yol gösteren ulusal bir programın hazırlanması, yatırıma ilişkin yönergeleri uygulama planları, müktesebata uyumlanmış mevzuatların ve ilk gayri resmi müzakerelerin gözden geçirilmesi gibi. Elbette, resmi müzakereleri başlatmak için pozisyon belgelerinin hazırlanması ve sunulması, pozisyon

AB, burada kanunların yakınlaştırılması ve planların uygulanmasına ilişkin bilgi de istemektedir, ayrıca derogasyonlarla yani geçiş süreciyle ilgili de bilgi vermek zorundasınız, bu işin son aşaması. MPA, yani Ulusal Müktesebat Uyum Planı da Macaristan örneğinde ele alındı. Diğer bir deyişle, eğer geçiş süreci talep ettiyseniz ve geçiş süresi aldıysanız, bu planların uygulanmasına devam etmek zorundasınız. Çevre alt başlığının önemli bir özelliği de, AB'nde çevreyle ilgili 300 mevzuat olmasıdır. İç piyasayla ilgili mevzuatın buradaki payı da % 30 ila % 50 arasında. Uygulamanın desteklenmesi için de, çeşitli seviyelerden personele, AB hakkında eğitimlerin verilmesi gerekmektedir.

TÜRKİYE İÇİN HALİHAZIRDAKİ ZORLUK: 22. FASILANIN TARAMASI

- Taramanın başlatılması Türk demokratikleşme sürecinin tanınmasıdır.
- Bakanlıklar arası uzman çalışma grubunun, iş dünyası ve diğer paydaşlarla işbirliği içinde çalışması hayati önem taşımaktadır.
- Hukukun uyumlaştırılması ve uygulama planlarının hazırlanması iyi temellendirilmiş bir devlet bütçesi ve sanayi yatırım planlamasına ek olarak kurumsal gelişimi gerektirmektedir.
- Kimyasallar üzerine Topluluk mevzuatının iç hukuka aktarılmasına ve ulusal atık yönetim stratejisinin hazırlanmasına büyük öncelik verilmelidir.

Şekil 2

Çok kısa olarak 22. fasılının taraması çerçevesinde, Türkiye'nin karşılaşacağı olası zorluklardan bahsetmek istiyorum. İlk olarak, 22. fasılının açılması, katılımın siyasi kısmının yerine getirilmesi anlamına geliyor ama çevre konusunun rekabet etkisinden dolayı ayrı ele alınması gerekiyor ve bu AB'nde sanayinin en önemli endişe kaynağıdır. İkincisi, bakanlar arası bir uzman çalışma grubunun 22. fasılla ilgili olarak işler hale getirilmesi gerekiyor. Bunun iş dünyası ve diğer paydaşlarla işbirliği içinde yapılması ise hayati rol oynamaktadır ama maalesef pratikte buna pek rastlanmamaktadır. Macaristan'ın nasıl hazırlandığına bakacak olursak, aramızda mutlaka uzmanlar vardı ama özellikle taramanın ve müzakerelerin ilk aşamalarında devlet, özel sektörün fikrini sormakta pek başarılı olmadı. Önemle belirtmek istiyorum ki, sanayinin fikri özellikle pozisyon belgeleri hazırlanırken önemli hale geliyor. Üçüncü önemli nokta da, kanunların uyumlaştırılması ve uygulama planlarının hazırlanmasının, iyi temellendirilmiş bir devlet bütçesi ve sanayi yatırım planlamasına ek olarak kurumsal gelişimi de gerektirmesidir. Bu müzakerenin bir sonraki aşamasında hayati rol oynamaktadır. Bu adımda, sanayi etki analizleri hazırlanmalı ve bunu devlete sunmalıdır. Kimyasallar hakkındaki Topluluk mevzuatının iç hukuka aktarılmasına ve ulusal atık yönetim stratejisinin hazırlanmasına büyük öncelik

Komisyonu, Kasım ayında bir belge hazırladı ve biz bu belgeyi yakından inceledik. Macaristan açısından bakıldığında, bunun Türkiye'nin hazırlıkları bakımından sağlan büyük bir zorluk yaratacağını düşünmüyoruz. Başka bir deyişle sizin çevrenin korumasına yönelik hazırlıklarınızı destekleyecek durumdayız. Macaristan Çevre Bakanlığı, Türkiye'nin AB üyeliğinde yardımcı olmaya hazırdır. (Şekil 2)

UYGULAMA VE İCRA

- Kurumsal gelişim yeni mevzuatı izlemek için gereklidir. (örneğin, Mevcut En İyi Teknikler hakkında bilgi sağlayarak paydaşlara yardımcı olmak için bir IPPC Birimi'nin kurulması)
- Uygulama aynı zamanda bir mevzuat altında yetkililerin faaliyetleri anlamına da gelmektedir. (örneğin, ruhsat vermek ya da vermemek veya yerinde inceleme yapmak)
- İcra: Bir şirketin müktesebata termin tarihine kadar uyum sağlayamadığı durumda, çevreden sorumlu yetkili merci, şirkete uyum sağlaması için ceza verme (örneğin tehlikeli artık cezası) ya da son çare olarak tesisi kapatma hakkına sahiptir.
- Macaristan'da çevresel yetkilendirmenin, kontrolün büyük çoğunluğu Bölgesel Çevre Koruma, Doğayı Koruma ve Su Yönetimi Denetçileri tarafından yapılmaktadır. Bunların başında da Ulusal (Baş) Denetçi yer almaktadır. Bu kurumsal yapı, tek bir Yeşil Yetkili Kurumu olarak hizmet vermek üzere 1 Ocak 2005'ten itibaren yürürlüktedir. Bu nedenle müşteri dostudur ve umarız her çevre sektörü için ayrı bir ruhsatın çıkarıldığı eski yapıdan daha etkili olacaktır.

Şekil 3

Değirmek istediğim bir sonraki husus ise uygulama, yani icra. Yeni mevzuatı izlemek için kurumsal gelişim gereklidir. Örneğin, 'Mevcut En İyi Teknikler' hakkında bilgi sağlayarak paydaşlara yardımcı olmak için bir IPPC Birimi'nin kurulması gerekecektir. Çok önemli iki görev vardır. Bunlardan birincisi hükümette yetkili bir merci oluşturulması, ikincisiyse AB kurumlarıyla, mevcut üye ülkeler, sanayi ve sanayi kurumlarıyla birlikte Mevcut En İyi Tekniğin bilgi sisteminin değerlendirilmesidir. Kurulacak bu sistem, hem yetkili merci hem de yeni tesislerin proje sahipleri tarafından kullanılacaktır. Bir başka önemli nokta da, uygulamanın, aynı zamanda bir mevzuat altında yetkililerin faaliyetleri anlamına da gelmesidir, örneğin, ruhsat vermek ya da vermemek veya yerinde inceleme yapmak gibi. Bu sanayi için de çok önemlidir. İcra şu anlama gelmektedir: Bir şirketin müktesebat uyumunu belirlenen termin tarihine kadar sağlayamadığı durumda, çevreden sorumlu yetkili mercinin bu şirkete uyum sağlaması için para cezası verme (örneğin Macaristan'da tehlikeli artık cezası) ya da en son çare olarak, sözkonusu tesisi kapatma hakkı vardır. Macaristan'da, çevresel yetkilendirmenin ve kontrolün büyük çoğunluğu Bölgesel Çevre Koruma, Doğayı Koruma ve Su Yönetimi Denetçileri tarafından yapılmaktadır. 'Yeşil Yetkili Kurumu' adı verilen bu yapı, çevreyle ilgili ruhsatların verilmesinde ve IPPC yönergelerinin çıkarılmasında çok önemlidir. IPPC yönergesi, Entegre Çevre Ruhsatı anlamına gelmektedir ve sadece mevcut çevre fasıllarını değil aynı zamanda hammaddelerin ve enerjinin kullanımını da içermektedir. Ayrıca, genel güvenlik konularından, kimyasalların güvenliğini

almak zorundadır. Bu sorumlulukları yerine getirmek üzere, Macaristan örneğindeki gibi entegre yetkili bir kurumun oluşturulması da düşünülmelidir. (Şekil 3)

MÜKTESEBATIN SANAYİNİN REKABET GÜCÜNÜ ETKİLEYEN ÇEVREYLE İLGİLİ MADDELERİNDEN ÖRNEKLER

- Entegre Kirlilik Önleme ve Kontrol (IPPC)
- Sanayi Güvenliği (Seveso II Yönergesi)
- Kimyasallar üzerine yeni düzenleme (REACH)
- Büyük yakma tesisleri (LCP)
- Sera gazı emisyonu tahsis ticareti sistemi (ETS)
- Uçucu Organik Bileşenler (VOC)
- Bazı sıvı yakıtların kalitesi
- Su kirliliği
- Çeşitli atıkların azaltılması, geri dönüşümü, arındırılması ve bertarafı
- Topluluk Eko-Yönetim ve Denetim Şemasına (EMAS) gönüllü katılım

Şekil 4

Şimdi size müktesebatın, sanayinin rekabet gücünü etkileyen çevreyle ilgili maddelerinden örnekler vermek istiyorum. Hatırlayacaksınız, biraz önce IPPC dediğimiz Entegre Kirlilik Önleme Kontrol yönergesinden bahsetmiştim. Bununla çok yakından ilişkili bir diğer yönerge de sanayi güvenliğiyle ilgili Seveso II yönergesidir. Kimyasallarla ilgili düzenlemenin adı ise REACH. Bu kapsamda, enerji bakımından çok önemli olan büyük yakma tesisleri de yer almaktadır. Üye ülkelerde yeni bir mevzuat ve yeni bir rejim olan ETC, sera gazı emisyonu tahsis ticaret sistemini yönetmektedir. VOC de, uçucu organik bileşenlerle ilgili bir yönerge ve kimya sanayi ile lastik sanayi için çok önemlidir. Bazı sıvı yakıtların kalitesiyle ilgili mevzuat ise sadece sanayiye değil araba kullanımını da etkilemektedir. Su kirliliği ile ilgili, çeşitli atıkların azaltılması, geri dönüşümü, arındırılması veya bertaraf edilmesiyle ilgili bir takım başka yönergeler de var. Topluluk Eko-Yönetim ve Teftiş Şeması'na (EMAS) gönüllü katılım da bu örnekler arasındadır ve ISO14000 ve 14001'e çok benzemektedir. Macaristan'da, AB üyesi olunduktan sonraki 1,5 yıl içinde, EMAS'a bir tek başvuru oldu onu da

AB POLİTİKASI İÇİNDE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA

Kanun yapmaya yol açan temel stratejik alanlar

- Topluluk şartları ve çerçevesi içinde tüm yapı, AB Sürdürülebilir Kalkınma Stratejisinin aşağıdakilerle uyumlu olmalıdır
 - Cardiff süreci (sektörel AB stratejileri)
 - Lisbon Stratejisi (artan rekabet gücü)
 - AB'nin 6. Çevre Eylem Programı (iklim, bio-çeşitlilik, sağlık, doğal kaynaklar, atık yönetimi)

Şekil 5

ama ISO 14001 için 800'den fazla başvuru yapıldı ve bunlar 2006 yılından itibaren uygulanacak. Çevreyle ilgili fasılının gereklerinin yerine getirilmesi bakımından sanayinin gönüllü yaklaşımını göstermesi açısından da bu çok önemlidir. (Şekil 4)

Önümüzdeki beş dakika içinde, AB politikaları içinde yer alan sürdürülebilir kalkınmadan bahsetmek istiyorum. Özellikle çevre konusu, geçtiğimiz beş yıldır, genel ekonomik sorunlardan dolayı olumsuz olarak etkilenmeye başladı. Mesela Macaristan'da, Topluluğun sürdürülebilir kalkınma politikası stratejisiyle ilgili bir takım şeyler hazırladığımızda, Cardiff sürecinden bahsediyoruz, bu AB'nin sektörel stratejilerini bize anlatıyor. Lisbon stratejisi, biliyorsunuz, rekabet gücünün artırılmasıyla ilgili bir belge. AB'nin 6. Çevre Eylem Programı ise bütün üye ülkelerin bir ulusal strateji oluşturmasını şart koşuyor. Macaristan'da geçtiğimiz yıl içinde, sürdürülebilir kalkınma konusuyla rekabet gücü kıyaslandığında farklı fikirlerin ortaya çıktığını gördük. Çevre Bakanlığı, 6 aylık bir süre boyunca Ekonomi ve Ticaret Bakanlığı ile bir tartışma sürecine girdi, bu konunun önemini tartıştı ve en sonunda varılan sonuç şu oldu: 'Sürdürülebilir kalkınmanın parçalarından biri rekabettir dolayısıyla ulusal Lisbon stratejimizi hazırlamak ve Avrupa Komisyonu'na sunmak zorundayız'. 6 aylık mücadele sonunda, şu anda, Macaristan'ın ulusal Lisbon stratejisi, sürdürülebilir kalkınma ve çevresel unsurlar arasındaki ilişkiyi rekabetçilikle de bağdaştırarak doğru bir açıdan ele almakta. (Şekil 5)

Şimdi, rekabet gücü ve sürdürülebilirliğe birlikte ulaşmanın bir imkanı ve aracı olarak, çevre sanayisinden bahsetmek istiyorum. Ama çok dikkatli olmamız gerek çünkü politikacılar konuyu sınırlandırmak istiyorlar. Sürdürülebilir kalkınma ve rekabet gücü hakkında düşündüklerinde, genellikle çevre sanayisinden bahsediyorlar ama genel anlamına bakmıyorlar. Bu sadece bir imkan ve araç, yani konuyu ekonomik büyüme; enerji, malzeme ve kaynak tasarrufu; etkili çevre koruma; insan sağlığının korunması; istihdamın iyileştirilmesi ve artan ihracat potansiyeli açısından değerlendirmek gerekiyor.

Çevre sanayinden bahsettiğimizde, aynı zamanda 21. yüzyılın başarı sektöründen de bahsetmiş oluyoruz. 2003 yılında, çevre ürünlerinin ve hizmetlerinin tahmini global değeri 500 milyar Euro'dur. Yıllık piyasa büyüme oranı %5'tir ve bu, biraz önce de belirttiğim gibi, rekabet gücünün iyileştirilmesi için önemli ekonomik bir imkandır.

Macaristan'daki çevre sanayi hakkında bazı verileri, Macaristan çevre sanayisi olarak Türkiye'nin bu konudaki çalışmalarında işbirliği

yapmaya hazır olduğunu belirtmek için sizlere sunmaya çalıştım. Bu alanda faaliyet gösteren yaklaşık 2.000 şirketimiz var, bunların çoğu KOBİ'ler. KOBİ'lerin büyük kısmı da 1 veya 2 çalışanı olan, hatta çalışanlardan biri de şirketin sahibi olan mikro girişimler. Halihazırda, sektörde 20.000'den fazla kişi çalışıyor ve bu sayının 2010 yılı itibariyle 40.000 ila 50.000'e çıkacağı tahmin ediliyor. 2003 yılında, 0,8 milyar Euro gelir elde edildi ve bu Macaristan'ın Gayri Safi Yurtiçi Hasılası'nın %1,13'ünü oluşturmaktadır. Buna karşılık, bu sektörün ihracattaki payı aynı yıl %11 oranındaydı. Bu sektördeki artış hızı da çok önemli, zira 2003 yılındaki artış oranı %13 ila %14 arasında gerçekleşti. Bu, ülke çapındaki çevre harcamasının, 2010 yılına kadar ikiye katlanacağı anlamına gelmektedir.

Macaristan'da çevre sektörünün büyümesini sağlayan teşvikler nelerdir?

- Müzakereler sonucunda kabul edilen topluluk gerekliliklerine uyum, bu altyapı yatırımı için bir fırsat oluşturmaktadır.
- Genel olarak çevre mevzuatından ortaya çıkan yükümlülükler itici bir güçtür.
- Topluluk desteği önemli bir destektir. 2007'den itibaren uyum ve yatırımlar için AB'nden yıllık 1,2 milyar Euro tutarında destek almaya başlayacağız. 2007, AB'nin yeni bütçesinin uygulamaya sokulacağı yıl olduğundan destek de o yılda başlayacak.
- Profesyonel açıdan üst düzey bir sanayi geçmişimiz var.
- İç piyasayı ve ihracatı genişletmek amacımız da var. (örneğin Doğu Avrupa, Balkanlar,

SONUÇLAR: 1 Tarama

- AB-Türkiye ilişkilerinde tarihi adım: Tarama
- Önceki ekonomik ve sosyal etki değerlendirmeleri sağlam pozisyonların oluşturulmasına imkan tanımaktadır.
- Bakanlıklar arasında uzman düzeyinde geçici işbirliklerine ihtiyaç vardır.
- AB kanununun kısımları üzerinde ekonomik paydaşlarla istişare hayati önem taşımaktadır.
- Müktesebata uyum hükümetin daha fazla çaba göstermesini ve dikkatli bir sanayi planlaması ve tasarımı gerektirmektedir.

Şekil 6

Ortadoğu)

Sunumumu, üç slaytla tamamlamak istiyorum. İleri tarama alanında yaşanabilecek sorunlara ilişkin; tarama, AB ile Türkiye açısından tarihi bir

oluşturulmasına imkan tanımaktadır. Bakanlıklar arasında, uzman düzeyinde, geçici işbirliklerine ihtiyaç vardır. AB kanununun kısımları üzerinde ekonomik paydaşlarla istişare de hayati önem taşımaktadır. Müktesebata uyum hükümetin daha fazla çaba göstermesini ve dikkatli bir sanayi planlaması ve tasarımı yapmasını gerektirmektedir. (Şekil 6)

SONUÇLAR: 2

Üye Devlet gibi Hareket Etmek

- Komisyon Önergelerini yönetmek için tepede, yatay ve dikey bakanlık düzeylerinde kurumsal yapı oluşturmak ve genel ve sektörel politika belirleme çalışmalarına katılmak
- Meclis üyeleri ve Avrupa Parlamentosu üyeleriyle istişarelerde bulunmak ve bunlardan yararlanmak.
- Uygulama ve icra için altyapıyı oluşturmak, Topluluk mevzuatının uygulanması için gerekli ulusal, bölgesel ve yerel yetkili kurumları belirlemek (uygulama: lisanslar, ruhsatlar, limit değerlerin ve araçların oluşturulması, tüm bunun için ekipman; icra: yetkili merciler termin tarihlerini belirler, cezalar koyar, fabrikaları kapatır)

Şekil 7

İkinci slayt Macaristan'ın bakış açısından, üye devlet gibi hareket etmek konusu ile ilgilidir. Komisyon önergelerini yönetmek için tepede, yatay ve dikey bakanlık düzeylerinde kurumsal yapılar oluşturularak genel ve sektörel politika belirlenmesi sürecine katılım sağlanmalı. Macaristan, özellikle çevrenin korunması açısından son derece etkili bir üye ülke. Mesela, REACH adını verdiğimiz yeni mevzuatın oluşturulmasında çok büyük katkıda bulduk. İngiltere ve Macaristan'daki yeni rejim 'off-shore', ki bu da tek bir ürün için tek bir ruhsat anlamına gelmektedir. Bu, çok karmaşık olan REACH'in çıkartılmasını kolaylaştırmıştır. Meclis üyeleri ve Avrupa Parlamentosu üyeleriyle istişarelerde bulunmak ve bunlardan yararlanmak da aynı derecede önem taşıyor. Üye devlet olduğunuzda, Avrupa Parlamentosu'nun Türk üyeleri son derece önemli olacak. Son bir nokta da, uygulama ve icra için altyapı konusunda. Topluluk mevzuatının uygulanması için gerekli ulusal, bölgesel ve yerel yetkili kurumların oluşturulması gerekiyor. Uygulama, lisansları, ruhsatları, limit değerlerin ve araçların oluşturulmasını, tüm bunun için ekipmanı içerir; icra ise yetkili mercilerin termin tarihlerini belirlemesi, cezalar koyması, fabrikaları kapatması anlamına gelir. Ancak, en önemlisi, yetkili mercilerle sanayinin ve sanayi kuruluşlarının işbirliği içinde olmasıdır. (Şekil 7)

Son olarak, çok başarılı bir sektörün, çevre sanayisinin bir kez daha önemini vurgulamak istiyorum. Biraz önce, global piyasa artış oranının %5 olduğundan bahsettim. Rekabet gücünü iyileştirme ve ihracatı genişletmeye geçtim, sizin için bu Ortadoğu'da olabilir. Sektör, ekonominin büyümesine ve işsizliğin azalmasına neden olacaktır.

SONUÇLAR: 2

Üye Devlet gibi Hareket Etmek

- Komisyon Önergelerini yönetmek için tepede, yatay ve dikey bakanlık düzeylerinde kurumsal yapı oluşturmak ve genel ve sektörel politika belirleme çalışmalarına katılmak
- Meclis üyeleri ve Avrupa Parlamentosu üyeleriyle istişarelerde bulunmak ve bunlardan yararlanmak.
- Uygulama ve icra için altyapıyı oluşturmak, Topluluk mevzuatının uygulanması için gerekli ulusal, bölgesel ve yerel yetkili kurumları belirlemek (**uygulama**: lisanslar, ruhsatlar, limit değerlerin ve araçların oluşturulması, tüm bunun için ekipman; **icra**: yetkili merciler termin tarihlerini belirler, cezalar koyar, fabrikaları kapatır)

Şekil 8

Tüm bunlar sonuçta çevre ve sağlık açısından da birçok fayda sağlayacaktır. Macaristan ve Türkiye'nin durumunu ya da Türk sanayinin gelişimini karşılaştırdığımızda, çözüm Macaristan ve Türk şirketlerinin ortak girişimlerde bulunmasıdır. Eminim ki, bu ortaklıklar, hem iç piyasalarda hem de üçüncü devletlerdeki faaliyetlerde işlevsel olacak ve başarı gösterecektir. (Şekil 8)

Prof. Dr. Mustafa Öztürk

Çevre ve Orman Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

Sayın Başkan, değerli misafirler, ben bugüne kadar Çevre ve Orman Bakanlığı olarak yapılanlar, diğer kurumlarla beraber yapılanlar ve bundan sonra yapılacaklarla ilgili AB uyum çerçevesinde neler yapıldı, neleri yapacağız, özellikle sanayi kesimi olarak bizleri neler bekliyor konularını sizlere izah etmeye çalışacağım.

8 Kasım 2000 tarihinde kabul edilen ve 14 Nisan 2003 tarihinde AB'nce yeniden gözden geçirilen Katılım Ortaklığı Belgesi'nde Türkiye'nin çevre alanındaki kısa ve orta vadeli öncelikleri yeniden belirlenmiştir. Katılım Ortaklığı Belgesi'nde çevre alanında kısa vadeli hedefler, müktesebatın iç hukuka aktarılması için bir programın kabul edilmesi, yatırımların finansmanına yönelik uyumlaştırma maliyeti tahminlerine ve kamu ile özel sektörden sağlanacak gerçekçi finansman kaynaklarına dayalı bir planın geliştirilmesi ve çerçeve mevzuata, çevre alanındaki uluslararası sözleşmelere ve doğa koruma, su kalitesi, entegre kirlilik önleme, kontrol ve atık yönetimi konularındaki düzenlemelere ilişkin müktesebatın iç hukuka aktarılmasına ve uygulanmasına bağlanması, sınır aşan sulara ilişkin işbirliğinin, su çerçeve direktifi ve AK tarafından olduğu gibi uluslararası sözleşmelere uygun olarak geliştirilmesine devam edilmesi, çevresel etki değerlendirme direktifinin etkili biçimde uygulanması şeklinde sıralayabiliriz.

Çevre alanında orta vadeli önceliklerimiz ise, müktesebatın iç hukuka aktarılmasının

tamamlanması ve veri toplama da dahil olmak üzere çevre korunmasının sağlanması için kurumsal, idari ve yönetim kapasitelerinin güçlendirilmesi, sürdürülebilir kalkınma ilkelerinin, diğer bütün sektörel politikaların tanım ve uygulamalarına entegre edilmesinden oluşmaktadır.

AB müktesebatının üstlenilmesine ilişkin uluslararası programda ise, çevre alanındaki önceliklerin belirlendiği, AB müktesebatının üstlenilmesine ilişkin ulusal programın kabul edilmesinin ardından AB çevre müktesebatına uyumlaşma çalışmasına yoğun ve sistemli bir şekilde başlanmıştır.

Çevre başlığı altında yer alan AB direktifleri, gerek 561'i bulan sayılarının fazlalığı gerekse kapsamalarının geniş olması açısından, AB müktesebatının önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Diğer taraftan sözkonusu direktiflerin yeni çıkarılacak ve revize edilecek yasa ve yönetmeliklerle Türk mevzuat sistemine yansıtılması, tam olarak uyumun sağlanması için yeterli olmayacaktır. Sözkonusu direktiflerin yansıtılmasını müteakip, başarılı bir şekilde uygulamaya geçirilmesi de önemlidir.

Çevre başlığı öncelikli listelerine baktığımız zaman, su kalitesinin iyileştirilmesinde, biraz önce Macaristan yetkilisinin de belirttiği gibi, tehlikeli maddelerin su ortamına deşarjına ilişkin bir yönetmelik önümüzdeki günlerde Resmi Gazete'de yayınlanacaktır. Elbette özellikle bu tür yönetmeliklerin uyumlaştırılması için de belli bir süreye, belli bir uygulama zamanına, ülkemizin ihtiyacı olduğunu, bu tür mevzuatların zamanla uygulamaya geçeceğini de belirtmek isterim. Tarımsal faaliyetlerden kaynaklanan suda nitrat kirliliği, yani hayvan gübreleri ve tarım arazisinde kullanılan nitrat oluşumuna neden olan diğer gübreler konusunda da bir düzenleme yapılmasıyla ilgili bir yönetmelik veya direktif, su çerçeve direktifi, arıtma çamurları, kentsel atık su arıtımı, içme ve kullanma suyu kalitesi, yüzeysel su ve yeraltı suyu kalitesi, atık yönetiminin etkinleştirilmesinde entegre atık yönetimi, tehlikeli atık yönetimi, özel atık yönetimi, hava kalitesinin iyileştirilmesi, doğanın korunması, endüstriyel kirlilik ve risk yönetimi, çevresel etki yönetimi sürecinin güncelleştirilerek etkinleştirilmesi ve stratejik çevresel değerlendirme direktifinin uyumlaştırılması, çevresel gürültü yönetimi, kimyasallar ve pestisidler yönetimi, genetik olarak yapısı değiştirilmiş organizmalar, radyasyon güvenliği ve radyasyondan korunma direktifleri sayılabilir.

Bu çerçevede, KOB ve UP kapsamında çevre müktesebatının üstlenilmesi, mevzuatların uyumlaştırılması için, Bakanlığımızın ilgili

birimlerince koordinasyon içerisinde çalışılmaktadır. Türkiye'nin AB müktesebatı uyum sürecinde katettiği gelişmenin düzenli olarak izlenmesini teminen, ulusal program izlenmekte ve ulusal veritabanı çalışmaları takip edilmektedir. Bu kapsamda 67 direktifin uyumlaştırma çalışmaları başlatılmış ve direktiflerle ilgili yönetmeliler yayınlanarak uyumlaştırma çalışmalarına devam edilmektedir.

Şimdi sıralayacağım çalışmalar, AB mevzuatı ve UP kapsamındaki önceliklerimiz doğrultusunda gerçekleştirilmiştir: ÇED yönetmeliği revize edilmiş ve yayınlanmıştır. Atık yağ yönetmeliği, tarımsal kaynaklı nitrat yönetmeliği, inşaat ve yıkıntı atığı yönetmeliği, benzin ve motorin yönetmeliği, ambalaj ve ambalaj atıkları kontrol yönetmeliği, atık pil ve akümülatör yönetmeliği, endüstriyel kaynaklı hava kirliliği kontrol yönetmeliği ve ısınma kaynaklı hava kirliliği kontrol yönetmeliği yayınlanmıştır. İklim değişikliği ile ilgili olarak 2004 yılında İklim Değişikliği Sözleşmesi'ne imza atılmış, tehlikeli atıkların sınır ötesi taşınımı ile ilgili Basel Sözleşmesi'nde yapılan değişiklik Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Hafriyat toprağı atıkları ve yıkıntı atıkları kontrol yönetmeliği 2004 tarihinde yayınlamıştır. Çevresel bilgiye erişim ve AB Çevre Ajansı Bilgi ve Gözlem Ağına Katılım Antlaşması 2003 tarihinde yürürlüğe girmiştir ve şu anda Türkiye AB Çevre Ajansı'nın üyesidir. Revize edilen ÇED yönetmeliği, 2003 yılında Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Yine su kirliliği kontrol yönetmeliği, Kara Avcılığı Kanunu ve Hayvanları Koruma Kanunu AB normalarına uygun bir şekilde revize edilerek yayınlanmıştır. Teknik destek bilgi değişim ofisi çalışmaları kapsamında, aday ülkelere teknik destek sağlayan TAİEX, yani, teknik destek bilgi değişim ofisi bünyesinde yürütülen çalışmalara katılım sağlanmıştır. Bu kapsamda TAİEX veritabanı çerçevesinde AB Genel Sekreterliği koordinasyonunda yürütülen Bakanlığımız sorumluluğunda olan direktifler üzerinde çalışmalara devam edilmektedir. Bakanlığımız personelinin teknik kapasite artırımının ve AB çalışmalarının izlenmesi amaçlarına yönelik seminer ve toplantılara katılımlar sağlanmaktadır.

Türkiye ile AB arasındaki tarama sürecini yönlendiren alt komitelerden ulaştırma, çevre, enerji ve Trans-Avrupa şebekeleri alt komitesinin son toplantıları 2004 Aralık ayında ve 19 Temmuz 2005 tarihinde Brüksel'de gerçekleşmiş ve Bakanlığımız bu toplantılara katılmıştır. Çevre sektöründe sorumlu tüm kurum ve kuruluşlarla yapılan çalışmalar doğrultusunda bilgiler toplanarak değerlendirilmiş ve Türkiye ile AB mevzuatı arasındaki yasal farklılıklar analiz edilmiş, mevcut uygulamalardaki yasal boşluklar ortaya konmuştur.

Türkiye'nin ağır yatırım gerektiren konuları sıralayacak olursak ilk sırada, su ve su kalitesi konusu gelmektedir. Su kalitesini özellikle iki grup altında toplayabiliriz: birincisi içme suyu kalitesi, diğeri de atık suların arıtılmasıdır. Ardından atık yönetimini belirtmek gerekir. Atık dediğimiz zaman ağırlıklı olarak katı olanlardan bahsediyoruz. Bunlar, evsel katı atıklar, endüstriyel katı atıklar veya tehlikeli katı atıklardır. Bunlar dallarına ayrılarak geniş bir kapsam içinde değerlendirilebilir. Son olarak da, sanayiden, ulaşımdan ve ısınmadan ileri gelen hava kirliliği kaynaklarında iyileşme sağlanmasının geldiğini söyleyebiliriz.

Entegre kirlilik önleme, çevresel etki değerlendirme, doğa koruma direktifleri baz alınarak AB mevzuatına uyum maliyetinin bir ön tahmini yapılmıştır. Proje sonuçları, AB yapısal reformları için ülkemizin devlet sektöründe ihtiyaç duyduğu öncelikli ağır yatırım gerektiren direktiflere ilişkin maliyetin boyutunu ortaya koymaktadır: uyumlanmış müktesebat, kurumsal yapı, beşeri kapasite, yatırımlar ve uygulamalar. Böylelikle AB yapısal reformları için ülkemizin çevre sektöründe ihtiyaç duyduğu öncelikli ağır yatırım gerektiren direktiflere ilişkin maliyetin boyutunu ortaya koyulmuştur. Aynı çalışmaya göre, AB müktesebatının uygulanmasından dolayı ülkemiz için oluşacak çevresel faydanın tahmini değerleri, uyum maliyetinin dört katından daha fazla olacaktır. Bir defa daha vurgulamak istiyorum, eğer biz, biraz sonra rakamları da vereceğim, bu yatırımları gerçekleştirsek çevresel faydanın tahmini değeri uyum maliyetinin dört katından fazla olacaktır.

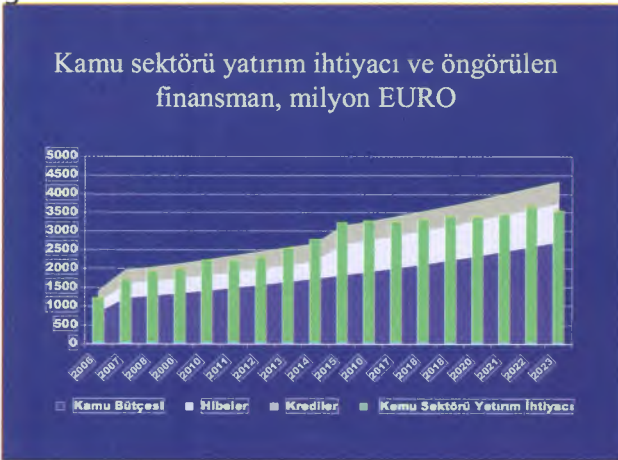
Yine Çevre ve Orman Bakanlığı, çevre alanında entegre uyumlaştırmayla ilgili çok küçük bir bedel karşılığında bir ön çalışma yaptırmış ve AB'den bu konuda destek alınmıştır. Bununla ilgili, Türkiye çevre mevzuatı incelemesi projesinin sonuçları doğrultusunda idari işbirliği fonu kapsamında 150.000 Euro bütçeli Türkiye Cumhuriyeti için Çevre Alanında Entegre Uyumlaştırma Stratejisi Projesi 2003 yılında başlamış, 2004 Nisanı'nda bitmiştir. Türkiye için Çevre Alanında Kapasite Geliştirme Projesi'nde 2002 yılı mali işbirliği programı, hava kalitesi, kimyasallar ve atık yönetimi alanında, Türkiye destek projeleri 2002 mali işbirliği programına, özel atık yönetimi ve gürültü alanında kapasitenin güçlendirilmesi projesi, AB mali işbirliği 2002 yılı programın kapsamında, projenin ve çalışmanın kapsamında, 2003 yılı itibariyle başlamış ve 2005 yılı sonunda bitirilmiştir. Bu projeler için A.B. den olan 16,6 milyon Euro'luk destek alınmıştır. Çevre Bakanlığının projelere katkısı ise burada 1.080.000 Euro olmuştur. Projelerin genel amaçları, uyumlaştırma sürecinde yasal, kurumsal, teknik ve yatırıma yönelik olarak çevre alanında kapasitenin geliştirilmesi, bu sayede AB çevre

mevzuatının etkili olarak uygulanmasının hızlandırılmasıdır. Bu projelerin ana bileşenlerine ise, yüksek maliyetli çevre yatırım projelerinin planlanması, çok ölkeli çevre programlarının uygulanması ve yürütülmesinde kapasitenin geliştirilmesi, Türkiye’de bölgesel çevre merkezinin kurulması ve son olarak doğa, kurumsal yapılanma ve çevresel bilgiye erişimdir.

Yüksek maliyetli çevre yatırımı çerçevesinde, ana başlık olarak yedi konu seçilmişti: içme suyu ve atık su; su çerçeve, yüzme suları ve nitrat; hava kirliliği; endüstriyel kirlilik; büyük yakma tesisleri; tehlikeli atıklar ve kentsel katı atıklar. Bu çalışmada önce mevcut durum ortaya koyulmuş, gereksinimler tanımlanmış ve varsayımlar yapılmış, gereken önlemler ve maliyetler saptanmış, yatırım ve finansman mekanizması belirlenmiş, ve direktife özel yatırım planları hazırlanmıştır.

Müktesebatın uyumlaştırılmasına baktığımız zaman Türkiye, mevzuatını %40 oranında uyumlaştırmıştır ve uyumlaştırmaya da devam edecektir. Yine %100 uyumlaştırma için Türkiye’nin su, atık, hava ve endüstriyel tesisler için yatırımlara ve direktifler bazında tam uyumlaştırma için bir plana ihtiyacı vardır. Bunların neler olduğunu da belirledik. Bu çalışma kapsamında, uyarlamaların ve planların yapılması ile müktesebatın uyumlaştırılması 2010 yılında bitirilecektir.

Yatırım dışı bileşenler de ise yasa ve yönetmeliklerin yürürlüğe girmesi ve uygulama planlarının yapılması, sorumlu kuruluşların belirlenmesi ve uygulanması için gerekli olanak ve yeteneğe sahip olması ve bu yeteneğe nasıl kavuşacaklarının planlanması, yatırım bileşenlerinin, gerekli önlemlerin ne zaman ve ne şekilde alınacağını planlanması ve gerekli yatırımların finansmanının planlanması gerekmektedir.



Şekil 1

Kamu sektöründe yeni yatırım için Türkiye’de yaklaşık olarak, bu proje çerçevesinde öncelikle 2006-2009, 2010-2014, 2015-2019, 2020-2024 ve

daha sonra 2025-2029 yılları için kamunun ve özel sektörün, su, atıksu atık, kimyasallar, gürültü ve baca gazı emisyonları konusunda yatırım gerektiren yaklaşık bedeller ortaya çıkarılmıştır. Gereken önemli politikalar, kurumsal özümleme kapasitesi, belediyelerin projeleri tanımlama, hazırlama ve uygulamada yönetme yeteneklerinin seviyesi, su havzalarındaki uygulamalarda ve hassas alanların tamamlanmasında yetkili kuruluş, müktesebatın uygulanması, bazı alanlarda ciddi oranda olan sorumluluk çakışmasının azaltılması ve bölgesel yerel kaynakların uygulama ve denetim için artırılması planlanmaktadır. (Şekil 1)

Yatırım gerektiren en önemli sahalarımızdan biri kentsel atık su arıtma tesisi ve içme suyu kaynaklarımızın korunmasıdır. İçme suyu ve atık su arıtma tesislerinin yapılması ve yenilenmesi gerekmektedir. Özellikle atık su bakımından bazı belediyelerimiz önemli bir donanımına sahiptir ancak bir süre sonra bunların yenilenmesi gerekiyor. Bu da büyük bir mali kaynak gerektirmektedir. Bu çalışmaları gerçekleştirmeyi (tamamlamayı) hedeflediğimiz tarih 2024’tür. Her yıl belli bir plan ve iş termin planı dahilinde bunlar gerçekleştirilecektir. Kentsel atık su için planlanan yani 2023 yılına kadar nüfusa bağlı olarak, 500.000, 500.000 üzeri ve 500.000 – 150.000 arasında bazı bölgelerde kentsel atık suyla ilgili ne gibi yatırımların yapılması gerektiğine ilişkin planlamaların olması projesinin bütçesi 2006 yılında 408 milyon Euro ve devam ediyor. Yıllara göre bu çalışmaların dağılımları tek tek ilgili kurumlarla görüşerek çıkartılmıştır.

Yine yatırım gerektiren en önemli konularımızdan biri, katı atık, tehlikeli atık, tıbbi atık, pil ve akü, atık yağ ve ambalaj atıklarıdır. Bunları da belli bir iş termin planı içinde 2023 yılına kadar AB normları ile uyumlu hale getirmektir. Düzenli depolama alanları ve özellikle ambalaj atıklarıyla ilgili kısımlarda, depolama alanlarının AB standartlarına getirilmesi, bozulabilir atıkların yani bozulabilir organik maddelerin depolama alanlarına azaltılarak gidilmesi için 2015, 2020, 2023 gibi süreçler verilmiştir. Geri kazanım ve yeniden kullanım hedefleri için ise AB normlarına ulaşmak için belli bir iş termin planında 2020 yılında ulaşılacaktır.

Ben burada sanayicilerimize özellikle belirtmek istiyorum, bizim öngörümüz uyarınca burada tarih 2028 olarak belirlendi. Elbette bunlar, bundan sonra çeşitli kurum ve kuruluşlarla yapılan görüşmelerle müzakere edilecek, değerlendirilecek. Türkiye’de 2,4 milyon ton civarında endüstriyel atık vardır ve bu bizim büyük bir sorunumuzdur. Endüstriyel atıkların bertaraf edilmesi içinse bir tane tesis vardır. Bu tesisin kapasitesi de 35.000 ton civarındadır. Bir tek tesisle Türkiye’deki atıkların bertaraf edilmesi mümkün değildir. Yarın ülkemiz, kendi sanayisinin

bu atıkların nereden bertaraf edecek diye sorulduğu zaman, bu soruya cevap verilemeyecektir. Bunu da özellikle altını çizerek söylüyorum, çünkü Türkiye’de yeterli miktarda endüstriyel atık bertaraf tesisi kurulmazsa sorun büyüyecektir. Bu tesisleri beş bölgede kurulması lazım. Şu anda güney bölgelerde bununla ilgili iyi bir çalışma yapılıyor. Trakya bölgesinde İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin öncülüğünde çalışmalar yapılıyor. Ege bölgesinde, özellikle Eskişehir ve Bursa arasında böyle bir tesise ihtiyaç var. Ayrıca, Ankara, Çorum, Kayseri arasında bir bölgede bu tarz bir tesise ihtiyaç var.

Endüstriyel kirlenmenin kontrolü, farklı sanayi dallarında çeşitli hava, su kirliliği kontrolü ve atık yönetimi konularında 27 sanayi dalı incelendi ve ilgililere anket formları gönderildi, 40 işveren birliği ile sektör uzmanı ziyaret edildi. Bu alanda uyum için öngörülen tarih de yaklaşık 2022’dir. Bahsettiğim çalışma yaklaşık 30’a yakın ulusal ve uluslararası uzman tarafından AB’nin 5,8 milyon Euro’luk hibe projesiyle yapıldı. Buna göre, Türkiye’nin çevre ile ilgili yapması gereken yatırım 68 milyar Euro’dur. Bunun dağılımına bakacak olursak, kamuya düşen miktar 50 milyar, özel sektöre düşen bedel ise 18 milyar Euro’dur. Kamu sektörünün yatırım ihtiyacı ve öngörülen finansman nasıl sağlanacak diye bir soru akla gelirse, kamu bütçesinden karşılanacak kısım, hibeler, krediler ve kamu sektörü yatırım ihtiyacından sağlanacaktır ve 2023 yılına kadar böyle bir planlama ortaya çıkarılmıştır.

Yine kentsel atık su artıma olayında, özellikle içme suyunda ve atık sudan sağlanan gelirler ile büyükşehirlerde atık su arıtımının önemli bir kısmının finansmanının karşılanabileceğini görüyoruz, Buralara baktığımız zaman bu gelirlerin giderlerle başabaş gittiğini, dolayısıyla kendisini finanse edebildiğini görüyoruz. Ama en önemli sıkıntımız, Türkiye’nin 50.000’in altında nüfusu olan belediyelerindedir. Buralarda yeterli finansman mekanizması maalesef sağlanamamaktadır.

2014 yılından itibaren direktiflere önerilen geçiş süreleri

- Tehlikeli Atıklar Direktifi 14 yıl
- Düzenli depolama Direktifi 9 yıl
- Ambalaj atıkları Direktifi 6 yıl
- Kentsel Atıksu Arıtma Direktifi 10 yıl
- İçme suyu Direktifi 10 yıl
- Su Çerçeve Direktifi en az 10 yıl
- Endüstriyel Kirlilik Kontrolü Direktifi 7 yıl

Şekil 2

Tehlikeli atıklar direktifinin, 14 yıl içerisinde, 2014 yılından itibaren 2028’e kadar AB direktifleriyle uyumlu hale getirileceğini, düzenli depolama direktifinin 2014 yılından itibaren 9 yıl içinde uyumlaştırılacağını söyleyebiliyoruz. Elbette bu tip mekanizmaların sağlanmasında da AB direktifleri olduğu gibi uygulanıyor. Depolama alanlarının yapımında şu anda yapılan bütün projeler, AB direktifleri çerçevesinde yapılıyor. Atık suların arıtılması ise belli bir iş termin planı dahilinde 2024 yılına kadar tamamlanacaktır. Burada içme suyuyla ilgili su çerçeve direktifi ve endüstriyel kirlilik referans kaynaklarımız. (Şekil

Ülke	Yatırım Maliyeti (Milyon EURO)	Nüfus	Kişi başı maliyet
Bulgaristan	8.610	7.500.000	1.150 EURO
Çek Cumhuriyeti	6.600 – 9.400	10.200.000	650 - 925 EURO
Estonya	4.406	1.300.000	3.400 EURO
Macaristan	4.118 – 10.000	10.000.000	400 - 1.000 EURO
Latvia	1.480 - 2.360	2.300.000	650 - 1.050 EURO
Litvanya	1.600	3.600.000	450 EURO
Polonya	22.100 – 42.800	38.600.000	575 - 1.100 EURO
Romanya	22.000	22.300.000	1.000 EURO
Slovakya	4.809	5.400.000	900 EURO
Slovenya	2.430	2.000.000	1.200 EURO
TÜRKİYE	65.000 – 68.000	69.700.000	900 - 980 EURO

Şekil 3

Ülke	Yatırım Maliyeti (Milyon EURO)	Nüfus	Kişi başı maliyet
Bulgaristan	8.610	7.500.000	1.150 EURO
Çek Cumhuriyeti	6.600 – 9.400	10.200.000	650 - 925 EURO
Estonya	4.406	1.300.000	3.400 EURO
Macaristan	4.118 – 10.000	10.000.000	400 - 1.000 EURO
Latvia	1.480 - 2.360	2.300.000	650 - 1.050 EURO
Litvanya	1.600	3.600.000	450 EURO
Polonya	22.100 – 42.800	38.600.000	575 - 1.100 EURO
Romanya	22.000	22.300.000	1.000 EURO
Slovakya	4.809	5.400.000	900 EURO
Slovenya	2.430	2.000.000	1.200 EURO
TÜRKİYE	65.000 – 68.000	69.700.000	900 - 980 EURO

Şekil 4

2)

AB’ne giren son ülkenin çevre alanında ne kadar yardım aldığına baktığımız zaman, özellikle Romanya’nın, buna özellikle dikkatinizi çekmek istiyorum, Romanya’nın yatırımlardan kişi başına en fazla pay aldığını görüyorsunuz. Gördüğünüz gibi Estonya da önemli pay almış, ama Romanya en fazla yatırım alan ülkelerden biridir. (Şekil 3-4)

Özellikle hava kirliliğiyle ilgili, Türkiye’de ölçüm ağı kurulmaya başlandı ve bu veriler AB’ne de verilmeye başlandı.

Yine sanayicimizi en fazla ilgilendiren uçucu

sanayisi, 2007 yılına kadar 100 milyon Euro'nun üzerinde yatırım gerçekleştirecektir. Otomotiv sektörü bazı AB ülkelerine ürünlerini satmakta sıkıntı çektiğinden, bu süreyi beklemeden uyum çalışmalarını sürdürmektedir. Burada, en önemli malzemelerimizden olan ve gelecekte sanayicimizin en büyük problemlerinden biri olacak solventlere de değinmek istiyorum. Büyük yakma tesislerinin de İMPEL Ağı kurulacaktır.

Bölgesel Çevre Ajansı Türkiye'de kuruldu, ki Sibel Hanım bahsedecek. Kuş ve Habitat çalışmaları ile CITES (Convention On International Trade of Endangered Species:Nesli Tehlike Altında Olan Yabani Hayvan ve Bitki Türlerinin Uluslararası Ticaretine İlişkin Sözleşme) çalışmaları devam ediyor.

Dr. Caner Zambak

Burada oldukça büyük gelişmeler olduğunu görüyoruz. Bakanlığımız oldukça yoğun bir program içinde. Bu konularda sanayiciye de bilgi verilmekte veya toplantılara davet edilmekte. Yalnız bu vermiş olduğunuz son bilgiler hakkında, özellikle rakamlı ve termin planlı tablolarla ilgili olanları, İstanbul Sanayi Odası Çevre İhtisas Kurulu olarak daha ayrıntılı değerlendirmek istediğimizi, salondaki Kurulumuzun üyelerinin onaylarından da anlıyor ve bunu sizin dikkatinize getirmek istiyorum, bunları bizlerle paylaşırsanız seviniriz. Zamanımız oldukça daralıyor. Son üç konuşmacıdan sunumlarını biraz daha kısaltarak yapmalarını rica edeceğim. Tabii bunu Profesör Dr. Sandor Kerekes'den istemek haksızlık olacak çünkü sadece Kongremiz için bizim davetimiz üzerine Budapeşte'den geldiler. Kendilerini sizlere kısaca tanıtmak isterim. Profesör Dr Sandor Kerekes, Macaristan Temiz Üretim Merkezi Direktörü, kimya mühendisi, aynı zamanda yönetim konusunda eğitimi var ve Macaristan Bilimler Akademisi üyesi; UNDP programı kapsamında değişik ülkelere danışmanlık yapmış. Şu anda kendileri Corvinus Üniversitesi İş İdaresi Fakültesi'nin Dekanı'dır. Bize AB'ye geçiş süreci içinde ve sonrasında Macaristan sanayisinin yaşadığı deneyimleri anlatacak.

Prof. Sándor Kerekes

Budapeşte Corvinus Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı

Bu tip toplantılarda bana her zaman AB'ne katılımı ilgili sorular yöneltilir, aslında Macaristan hükümetinde görevli olmadığım için çok memnunum, hiçbir şeyden sorumlu değilim, ama bir Profesör olarak fikirlerimi size iletme fırsatı buluyorum. Kimi zaman devlet yetkililerinin fikirlerine %100 katılmak mümkün olamıyor. Mecburiyetlerini bildiğim için onları eleştirmek de istemiyorum. Sunumumun başında izninizle size şunu açıklamak istiyorum. Bu 10 yeni üye ülke sürdürülebilir kalkınmaya yaklaşmak için çok büyük çaba sarf etmiştir.

Bunları dinledikçe büyük ihtimalle, 'AB'nin zavallı yeni üyeleri, demek ki hepsi çevre kirliliğine yol açıyor.' fikrini vermesin size. Geçiş sürecinin en başında, 1990'larda bir araştırma yapılmıştı. O zaman, Rio Konferansı toplanıyordu, bizim de sunumumuz vardır. İşte o zaman gerçekten ne kadar kirli bir ülke olduğumuzu fark ettim. O zamanki rakamlara göre Macaristan'da kirlilik gerçekten çok yüksekti. Yapay gübre kullanıyorduk, buna ilaveten bir çok kötü uygulamamız vardı. Bunun üzerine istatistikleri daha detaylı incelemeye başladım, çünkü Macaristan'ın çevre stratejisi ve politikaları 1990'ların başlarından itibaren tutulan istatistiklere dayanıyor. Bu yüzden bu kirlilik oranlarıyla karşılaştınca şaşırmadım diyemem. Aslında biraz kirli olan sanayi bölgelerine bakınca orada kirliliğin yüksek olduğunu düşünebilirsiniz. Macaristan'a birçok uzman geldi ve Budapeşte'de bir tane Doğu Alman arabası gördüler. Son derece yüksek hava kirliliğine yol açan bir arabaydı bu. Herkes bize çok güzel tavsiyelerde bulundu, bu tavsiyeleri uygulamadan önce çevresel performansımızı iyileştirmek için Çevre Bakanlığı çok ciddi bir bütçe harcadı. Bundan sonra sorunlar bir miktar azaldı.

Geçiş döneminde iki temel trend aralığı: 1. Bedava çevresel etki

- Sanayide ve tarımdaki yapısal değişimden dolayı emisyon azaldı
- SO₂, ağır metal, NO_x emisyonu azaldı
- Tehlikeli atık üretimi azaldı
- Yapay gübre ve tarımda kullanılan yapay kimyasallar azaldı
- VOC emisyonu azaldı

BUDAPEŞTE CORVINUS EĞYETEM www.uni-corvinus.hu/gkar
Gazdálkodástudományi Kar

Şekil 1

Size ilk olarak, geçiş döneminde sanayide ve tarımda meydana gelen yapısal değişikliklerden dolayı, önemli bir miktarda çevresel etki yaratmış olduğumuzu söylemek isterim. Aslında bu son derece zorlu bir süreçti. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla yaklaşık %30 ila 40 oranında düşmüştü, işsizlik oranı çok yüksekti. Macaristan'ın kuzeyinde bir nehrimiz var, bu Slovakya sınırına yakın en kirli nehrimiz. Çok ciddi kimya ve metalürji şirketleri burada bulunduğu için öğretmenlerin işi kolaydı, öğrencilerine Macaristan'daki en kirli nehrin hangisi olduğunu rahatlıkla anlatabiliyorlardı. Nehrin beş yıl içinde temizlenmesi iyi haberi ama kötü haber nehrin çevresindeki insanların işsiz kaldıkları için nehirde balık tutmaya gitmeleriydi. (Şekil 1)

Macaristan'ın sanayi sektörlerinde büyük değişiklikler görüldü. Önceki bazı konuşmacılar

kimi sektörlerin tamamen yok olduğunu ve yeni sektörlerin ortaya çıktığını gösterdiler. Bu yeni sanayiler daha verimliler ve böyle oldukları için de daha temizler. Hiçbir şey yapmadığımızı söylemek istemiyorum ama örnek verecek olursak Macaristan kurşunlu benzin kullanımını AB'nden çok daha önce bıraktı. Bunu iyi adamlar oldukları için yapmadılar, bunu artık kurşunlu benzine ihtiyaçları olmadığı için yaptılar, ayrıca depolar da kimsenin satın almak istemeyeceği bir şeyi artık depolamak istemedi. Örneğin 1987'de hektar başına 500 kilogram gübre kullanıyorduk ve 1995 civarında hektar başına 47 kilogram kullanmaya başladık. Tehlikeli atık üretimine bakarsak, bunların en tehlikelisi olan kimyasal atıkların altıda bire düştüğünü görürüz. Bu arada herkes tehlikeli atıkların azalması yönünde yatırım yapmaya niyetlendi. Sayın Müsteşar Bay Öri de çevresel sektörden bahsetti. Başka bir deyişle herkes Macaristan'a gelmeye ve bu sektöre yatırım yapmaya heveslendi. Bu arada sorunların çoğu ortadan kalktı, çok memnun değildik biz ama gerçekten yok oldular. Çevresel açıdan biz bu bedava etkiyi yaşadık. Macaristan AB'ne girdiğinde problemlerimiz devam ediyordu ama temelde bu çok önemli bir konuydu.

Farklı olarak yapmanızı tavsiye edeceğim konuların ilki kendi durum değerlendirmenizi daha dinamik bir şekilde yapın ve önümüzdeki beş yıl içinde neler olacağı, ülkenin nasıl değişeceği hakkında planlar yapın yani biraz gelece bakın. Çünkü birçok şey olacak, yeni bir enerji krizi yaşanabilir, petrole büyük talep var, Çin pazarının durumu var, vs. Bütün sanayi yeniden yapılacak ve şu anda elimizdekenden çok farklı olacak. Bundan sonraki beş yıl içinde var olmayacak sorunları çözmeye çalışmayın. Biz bunun gibi pek çok şey yaptık ve bu sorunları çözmek için çok para harcadık, bunun büyük bir kısmını da Çevre Bakanlığı'nın fonundan karşıladık. Örneğin, uluslararası anlaşmadan dolayı KYOTO protokolünü imzalamaya karar verdik ve bunlardan biri doğal gaz programıydı. Herkes çok mutluydu çünkü doğal gaz diğerlerine kıyasla daha az karbonmonoksit kirlenmesi

Geçiş döneminde iki temel trend aralığı: 2. AB gerekliliklerinden dolayı öncelikler değişmektedir

- Uluslararası anlaşmaların bütün ihtiyaçlarını tatmin etmeye çalışıyoruz
- Kirliliğin sağlığa etkisiyle ilişkili olarak pek bir şey olmadı
- Kirliliğin ortadan kaldırılması için finansal kaynak yok
- Zoraki batak ve esas olarak nihai yatırımlarının son bulması
- Derogasyon istendi ama gerekli değildi

Büyük yatırımcılar vardı, iyi bir işti. Küçük köylerde hatta ufak mezralarda dahi doğal gaz bulunur hale geldi. Ondan sonra doğal gaz kullanımını %30 oranında düştü çünkü ücretinden dolayı insanlar doğal gazı kullanamaz oldular. Bu, doğal kapasitemizin fazla olduğu ve bunu harcamadığımız anlamına geliyor. Temelde uluslararası anlaşmalara uyduğumuz için mutluyduk.

Gündeme getirmek istediğim ikinci nokta şu. Çözdüğümüz sorunlar, AB'ne girdiğimiz için çözüldü, yani Macaristan'daki çevre koruma hareketi, organik bir hareket değildi. Görünen bir takım sorunlar vardı ve bunların da uluslararası etkileri vardı. O yüzden biz de Montreal protokolüne göre kükürtdioksit emisyonlarıyla, nitrojenoksit emisyonlarıyla ilgili protokoller imzaladık ve bu sorunları böylelikle çözebildik. Ama bunların halkın sağlığı üzerinde hemen görülen doğrudan etkileri yok. Şehrin içindeki problemleri, trafik problemini, kirliliği henüz çözemedik. Örneğin Macar halkının yaşam süresi beklentisine bakarsanız, nerdeyse hâlâ aynıdır. Bu etki daha orta ve uzun vadede ortaya çıkacak bir etkidir. (Şekil 2)

Atık yönetimi, su arıtma tesisleri, bütün bu altyapı yatırımları maliyetleri artırdı, insanlar daha fazla ödemeye başladılar fakat yaşam kalitelerinin iyileştiğini ya da yaşam süresi beklentilerinin arttığını göremediler. Yani, bir taraftan halkın maliyeti karşılaması gerekiyor, diğer taraftan doğrudan olumlu etkileri göremiyorlar. Örneğin ambalajlar için, yakıtlar için vergi vermeye başladık, ama insanlar bunun sonucunda hayatlarının iyileştiğini göremediler, başka bir deyişle halkın temiz çevre bilinci siyasi nedenlerden dolayı geçiş sürecinden önce son derece yüksekti ama zaman içinde azaldı. Böyle bir durum organik olarak gelişmediği için, dışarıdan zorlandığı için, kamunun bu alandaki baskısı ve talepleri azaldı. Bu önemli bir sorun bence.

Bizim sanayicilerimize ilk başta oldukça tepkiliydi. IPPS ve kontrol yönergesiyle ilgili derogasyon isteyelim diyorlardı, çünkü Macar sanayisine ne olacağını bilmiyorduk. Bununla ilgili bir anket yaptık ve bu yönergelerin ne kadar bilindiğini, beklentilerin neler olduğunu, bu yönergelerin uygulanmaya başlamasıyla neler olacağını sorguladık. Araştırmamız, insanlarımız bu yönergelerin, örneğin IPPS yönergesinin gerekliliklerini ve etkilerini bilmedikleri açıkça ortaya koydu. Herkes sadece şirketinin kapanacağından korkuyordu, yeni yatırımlar yapmaları gerektiğini düşünüyor ve bu maliyetten çekiniyorlardı. Birçok anlamda derogasyon için ağılıyorduk ama AB üyesi olacağımız aşamaya geldiğimizde, derogasyonlardan bazılarında aslında ihtiyacımız olmadığını gördük. Mesela santraller.

Macaristan'da yakıtla çalışan iki tane büyük santral var ve bunların kükürt içeriği son derece yüksek. Bir tanesi ek bir teknoloji uyguladı, sonucunda üretimleri daha pahalı hale geldi ama kükürtdioksit emisyonu sorunu da çözüldü. Fakat, sorun çözülsün dahi bu sektörde uzun süre kalamayacaklarını gördüler ve bu nedenle biomas kullanmaya karar verdiler. Biomas kullanırlarsa, o zaman da yeni ekledikleri filtreleri kullanmayacaklardı. Yani böyle boşa yapılan yatırımlar da oldu. Vaktiniz olacak olursa, yapacağınız yatırımları epeyce düşünmekte fayda var. Soruna hemen reaksiyon gösterip, yeni öğrendiğiniz sorunu hemen çözmeye çalışmayın çünkü bir bakmışsınız o sorun ortadan kalkmış, o çözüme ihtiyacınız kalmamış. Onun yerine esas çözmeniz gereken başka sorunlar olacak.

Daha temiz üretim, *tanım olarak*, hem çevresel hem de ekonomik verimlilik açısından, nihai teknolojilerden daha etkili bir çözümdür. Bununla birlikte, bu tür önleyici teknolojilerin yayılmasının neden bu kadar yavaş olduğunu anlamak çok zordur. Üç sorun tipinin altını çizmek istiyoruz:

- KOBİ'ler için mevcut finansal sermayenin azlığı.
- Kamusal ve düzenleyici baskının olmaması.
- Çevre teknolojilerinde arz talep çelişkisi.

Şekil 3

Macaristan'daki Temiz Üretim Merkezi'nin de Başkanlığı görevini sürdürüyorum. Yaptıkları aktivitelerden dolayı çevresel sanayi dediğimiz nihai sanayi türü, esasında, kanalizasyon tesisleri, zararlı atıkların bertarafı tesisleri gibi tesisler anlamına geliyor. Başka bir deyişle, çevreyle ilgili bir takım fikirleri sanayi süreçlerine katmamız lazım. Bunun için biz bir eko-tasarımı oluşturmaya çalıştık. Yaşam döngüsü değerlendirmeleri yapıyoruz. Bu araçlarla sorunlarımızı kısa sürede çözemeyeceğimizi biliyorduk. Aslında bu birkaç yıl sürüyor, çok da uzun sayılmaz. Fakat bu süreç tamamlanınca daha etkin bir sanayi sektörü elde etmiş oluyorsunuz, bu da bizim rekabet gücümüzü artırıyor. Tabii bu hikayenin bir de gizli kısmı vardı. KOBİ'lerin bu kirliliğe katkısını gösteren hiçbir istatistik yoktu. Ancak bazı araştırmalar, onların kirliliğe katkısının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya etkisinden çok daha fazla olduğunu gösteriyordu. Bununla birlikte istihdam bakımından büyük önem taşıyorlar. Fakat bu firmaları kontrol etmek amacıyla kurumsal bir sistem oluşturmak çok zor olduğu için, KOBİ'ler üzerine hükümetten gelen baskı da yoktu. Eğer KOBİ'ler için, küçük bir sanayi bölgesinde küçük bir çözüm bulmaya çalışırsanız bu o kadar kolay değil. Büyük şeyler için iyi çözümler bulabilirsiniz ama çevre bakımından küçük şeyler için iyi çözümler bulamazsınız. (Şekil 3)



Çevresel Politika Araçları ve Firma Düzeyinde Yönetim ve Uygulamalar:
Uluslararası Araştırma
Ulusal Politikalar Bölümü
OECD Çevre Müdürlüğü

Katılımcılar:
Irene Henriques, York Üniversitesi, Schulich İş İdaresi Okulu
Sándor Kerekes, Budapeşte Corvinus Üniversitesi
Perry Sadorsky, York Üniversitesi, Schulich İş İdaresi Okulu
Nick Johnstone, Proje Lideri, OECD Çevre Müdürlüğü

Macaristan ekibi: Sándor Kerekes ve Harangozó Gábor,
Németh Patrícia, Zsóka Ágnes (Macaristan'da Doktora öğrencileri)

BUDAPESTİ CORVINUS EGYETEM www.uni-corvinus.hu/gtkar
Gazdálkodástudományi Kar

Şekil 4

ÇYS'lerinin Uygulanması				
Ülkeler	Evet	Hayır	Yapılmakta	Toplam
Kanada	46.1%	31.6%	22.3%	256
Fransa	43.3%	31.6%	25.1%	247
Almanya	65.1%	28.0%	6.9%	879
Macaristan	60.2%	27.9%	11.9%	462
Japonya	50.4%	49.6%	0%	1484
Norveç	63.1%	36.9%	0%	306
USA	24.7%	46.5%	28.8%	368
Toplam sayı	2107	1554	341	4002
Toplam	52.6%	38.8%	8.5%	100.0%

Şekil 5

Bu konuda OECD ile yaptığımız ortak araştırmayı yaptık, OECD'nin web sitesinden görebilirsiniz. Başarılı ve ekonomik olarak kâr eden kuruluşlar dünyanın her yerinde birbirlerine benzerler. 2003'te yaptığımız bu araştırmaya Burada bir çok ülke dahildi. Hangi ülkede kaç tane Çevre Yönetim Sistemi (ÇYS) uygulanmakta veya uygulanacak, konusunu araştırdık. Gördüğünüz gibi çok da büyük bir fark yok aslında, yani herkes %50 veya %60 oranında. (Şekil 4-5)

Toplam ÇYS içinde Sertifikalı olanlar (%)			
Ülkeler	Sertifikalı olmayan	Sertifikalı	Toplam
Kanada	29.4%	70.6%	100.0%
Fransa	24.0%	76.0%	100.0%
Almanya	34.2%	65.8%	100.0%
Macaristan	25.5%	74.5%	100.0%
Japonya	40.5%	59.5%	100.0%
Norveç	14.6%	85.4%	100.0%
USA	4.9%	95.1%	100.0%
Toplam	29.7%	70.3%	100.0%

Şekil 6

Bunların kaç tanesi sertifikalı diye bakacak olursanız, daha fazla bütçesi olanlar sertifikasyona gidiyor, diğerleri gidemiyor. 2003'ün sonuçları.

Sayın Öri de bahsetmişti, şu anda Macaristan'da 850 tane ISO14001 sertifikalı şirket var. Bu, iki yıl önceki rakamın iki katı, büyüyor bu rakam çünkü Macaristan ihracata odaklanmış bir ülke ve böyle bir sertifikasyona ihtiyacı olan firmalar da ihracat üzerinde yoğunlaşmış firmalar elbette. Çünkü bu, bu piyasada var olmanın önkoşullarından bir tanesi, aksi takdirde varlığınızı sürdürüyorsunuz. (Şekil 6)

Şirketlerde çevre konularından sorumlu kişi sayısı			
Ülkeler	Evet	Hayır	Toplam
Kanada	29.4%	70.6%	100.0%
Fransa	24.0%	76.0%	100.0%
Almanya	34.2%	65.8%	100.0%
Macaristan	25.5%	74.5%	100.0%
Japonya	40.5%	59.5%	100.0%
Norveç	14.6%	85.4%	100.0%
USA	4.9%	95.1%	100.0%
Toplam	29.7%	70.3%	100.0%

BUDAPESTİ CORVINUS EĞİTİM
Gazdálkodástudományi Kar www.uni-corvinus.hu/gkar 9

Şekil 7

Çevre konularından sorumlu kişilerle ilgili bir araştırma yaptık ve şunu gördük. Çevre Yönetim Sistemleri sektöre göre dağılım gösteriyor. Mesela geri dönüşüm sektöründe Çevre Yönetim Sistemleri'nin daha fazla kullanılması komik bir durum. Aynı durum kimya sektörü için de geçerli. Bu durumda bir sektör ne kadar tehlikeli olursa ya da ne kadar çevre odaklı olursa, o kadar daha fazla sertifikasyon ihtiyacı duyuyor. Bütün belgesi olanların çok başarılı olduğunu söylemek istemiyorum. Sabah konuşan meslektaşlarım Macaristan'ta bazı sektörlerin başarılı, bazılarının başarısız olduğundan bahsetti. Gıda ve tekstil sektörleri çok başarılı olmadı, çünkü çevre konularına çok önem vermiyorlar. (Şekil 7)

Macaristan'da ekonomik olarak rekabetçi olan firmalar, buna ek olarak çevre konularında çok iyi performans göstermekte. Geçmişte karşılaştığımız birçok şey ortadan kalktı ülkemizde. Ama kötü haber de şu. Bir yandan ilerledik, yani sanayi ve tarım sektöründe gerçekten çok ilerledik ama buna ek olarak tüketimimiz arttı. Başka bir deyişle öncelikle tüketim arttı. Trafik, kişisel özel taşıt kullanımı, bizim sanayi ve tarım sektörleri olarak geçtiğimiz 15 yılda kazandıklarımızı esasında ortadan kaldırıyor.

Size de kendi katılım müzakerelerinizde başarılar diliyorum. Umarım bizim yaptığımız hataları tekrarlamazsınız ve bu süreç sizin için daha ucuz ve daha az acılı olur.

Dr. Sibel Sezer Eralp

Bölgesel Çevre Merkezi REC Türkiye Direktörü

Ben konuşma konumu biraz değiştirmek zorunda

mekanizmaları ve spesifik kaynaklar konusu çok net belirlenmiş konular değil. O yüzden, biraz AB çevre müktesebatı ve iş dünyasının uyumu konusuna odaklanmayı seçtim.

Daha önceki konuşmacılar da bu konuda, özellikle maliyetlerin ne kadar olması gerektiği konusunda, çok detaylı bilgi verdiler. Ancak ben yine de kısaca özetlemek istiyorum. Birçok rakam dolaşüyor ortalıkta ve bu rakamların daha netleşmesi için bazı çalışmaların sonuçlanması gerekiyor. En son yapılan çalışmalara göre, bu yüksek maliyetli çalışmalar projesinin çıkardığı rakamlara göre, özellikle çevre sektöründe mali yükümlülük olarak görülen rakam 68-70 milyar Euro arası. Bunun tahmini 50 milyar Euro'su kamu, 20 milyar Euro'su da özel sektöre düşecek. Özel sektörün bu 20 milyarı karşılamak için nasıl bir finansman mekanizmasına başvurabileceği, halihazırda hangi mekanizmalar mevcut ileride neler olacak sorusuna, şu aşamada net bir yanıt vermemiz maalesef çok zor. Sürekli çevre müktesebatının çok önemli olduğunu duyuyoruz, çünkü çevre konusunda uyumun maliyeti çok yüksek, dolayısıyla belki eskisinden biraz daha fazla önemsenecek bir konu olacak. Biliyorsunuz, diğer 34 başlıkta da çevre uyumu çok önemli. Cardiff zirvesinde alınan kararlara göre diğer tüm başlıkların, yani fasılların uyum sürecinde çevre müktesebatına uyum çok önemli, dolayısıyla çevre koruma konusu her yerde karşımıza çıkıyor. Her zaman önce çevre kirliliğini düşünmemiz gerekiyor. Bu da uzun vadede aslında hayat kalitemizi artıracak bir unsur olduğundan, çevreciler olarak, bunu iyi bir gelişme diye niteliyoruz.

Özel sektörde de, kamuda da, sivil toplum kuruluşlarında da, her alanda, AB'nin her zaman çok önem verdiği bazı konular var. Bunlar özellikle eğitim ve kapasite geliştirme. Bu konularda çok ciddi destek gelmesi bekleniyor. Raporlama, uzman istihdamı gibi konular da çok önemli. Özel sektöre AB'nden doğrudan hibe verildiği pek görülmemiş bugüne kadar. Biz diğer üye ülkeleri de incelediğimizde, özel sektör bu yükü nasıl üstleniyor diye baktığımızda çoğunlukla gördüğümüz bunun kredilendirme usulüyle olduğu. Bugüne kadarki deneyim, doğrudan hibelerin ancak odalara, meslek örgütlerine, sivil toplum kuruluşları aracılığıyla özel sektöre verilmiş olduğu yönünde. Türkiye'de bu değişebilir tabii, bu mekanizmalarda, bu süreçte henüz herşey belli değil ama henüz bu sistemin değişeceğine ilişkin olarak elimizde hiçbir net bilgi yok. O yüzden şimdi, bu süreçte özel sektöre doğrudan hibe verilmeyeceğini varsayabiliriz. Ancak ve ancak sivil toplum kuruluşları aracılığıyla, araştırma yapmak, belki etki analizleri yapmak konusunda, yatırım olmayan konularda destek gelmesi öngörülebilir. Dolayısıyla, şu aşamada en önemli sorun, özel sektörün bu

nasıl yaratacağı. Tabii bu konu hakkında şimdiden düşünmeye ve çalışmaya başlamamız gerekiyor. Özel sektörün AB çevre müktesebatı için yapacağı bütün yatırımların daha çok kendi öz sermayesinden ya da ulusal ve uluslararası finans kuruluşlarından karşılaması beklenmektedir. Bunun için, bildiğiniz gibi, Avrupa Yatırım Bankası gibi uluslararası finans kuruluşlarından, iç piyasada ise, ulusal finans kuruluşlarından destek almak mümkün olacaktır. Büyük şirketlerimiz, özellikle ihracat yapan şirketlerimiz bu sürece daha kolay uyum sağlayacaklardır çünkü bu süreç için daha hazırlıklıdır. Ama en büyük sorun KOBİ'lerde yaşanacak. Belki en büyük sorun demeyeyim ama KOBİ'ler için süreç daha da belirsiz durumda çünkü hem mali yapıları hem de kısıtlı imkanları göz önünde bulundurulursa, kesinlikle daha fazla desteğe ihtiyaçları olacağı söylenebilir. Bu durumda, ulusal ve uluslararası finans kuruluşlarından destek almaları gerekecek. Bu noktada olumlu bir haber olarak, AB'nden KOBİ'lere finansman desteği çıkacağı yönünde duyular alıyoruz.

Sektörel etki analizlerini bugün çok sık duyduk çünkü gerçekten özellikle de sanayi açısından çok önemli bir konu. Sanayinin uyum sürecindeki mali yükümlülüğü için 20 milyar Euro gibi rakamlar duyuyoruz. Bu rakamlar, aslında sektörel etki analizlerinin sonucunda daha da netleşecek ve düşme ihtimali de artma ihtimali de var. Özellikle AB'nin destek olacağı konuların başında, BAT dedikleri, Best Available Technology, yani teknolojik olarak daha verimli üretime destek olan yatırımlar geliyor. Bunlara daha rahat finansman kaynağı sağlanacağı açık. Bu yüzden de etki analizleri yapılırken etkilerin çok net ortaya konması gerekiyor ki, geçiş süreçleri yani ne kadar zamanda uyum sağlanabileceğine ilişkin müzakereler çok net yapılabilir. Daha önceki konuşmacılar bunlardan oldukça bahsettiği için ben çok detaya girmiyorum.

AB Çevre Müktesebatına Uyum

- AB çevre mevzuatına uyum için mutlaka **sektörel etki analizlerinin** yapılması ve bu analizlerin mikro ölçekte şirketlerde uygulamaya sokulması gerekmektedir.
- Entegre Kirliliği Önleme ve Kontrol Direktifinin ulusal mevzuat olarak yürürlüğe sokulması özel sektör için en pahalı mevzuat uyumunu oluşturacaktır. (Estonya 1.5 milyar Euro, Polonya 6,8 milyar Euro).
- AB çevre müktesebatına uyum sağlamayan şirketler sözkonusu mevzuatların uygulamaya sokulması ile sadece ihracat değil artık Türkiye içerisinde de faaliyet yapamayacak bir duruma gelecektir.



www.rec.org.tr

Şekil 1

Bu noktada, diğer ülkelerin uyum maliyetleri konusuna girmek istiyorum biraz. Sanayi her direktiften bir şekilde etkilenecek tabii ama, bazı

direktiflerden daha fazla etkilenecek. Mesela sanırım sürekli IPPC diye duyduğunuz, Entegre Kirliliği Önleme ve Kontrol direktifi. Bunun ulusal mevzuat olarak yürürlüğe sokulması aslında en çok özel sektöre maliyet yaratacak bir direktif. Estonya gibi küçücük bir ülkede 1,5 milyar Euro, Polonya'da ise 6,8 milyar Euro'luk bir maliyeti olmuş. Türkiye'de, tabii bu rakamlardan daha yüksek olması öngörülüyor, yaklaşık 7-8 milyar Euro civarında bir maliyeti olabilir. Uyum sağlamayan şirketler ise, mevzuatların uygulamaya sokulmasıyla, sadece ihracatta değil Türkiye içerisinde de faaliyet gösteremeyecek bir duruma gelecekler. Biliyorsunuz bugün öyle bir önkoşul yok aslında amaç, çok net bir şekilde, faaliyetlerin ileride de sürdürülebilmesi. (Şekil 1)

AB Çevre Müktesebatına Uyum

- Müzakerelerde sadece ağır yatırım gerektiren direktiflerin uyumu için geçiş süreçleri ("transitional periods") alınabilmektedir. Özel sektörün önceden bilinçlendirilmesi ve görüşünün alınması bu süreçlerin gerçekçi bir şekilde belirlenmesi için çok önemlidir.
- Diğer Ülke Örnekleri:
 - Büyük Yakma Tesisleri Direktifi: Çek Cumhuriyeti (2007) Estonya (2015) Litvanya (2015)
 - Entegre Çevre Kirliliğini Önleme ve Kontrol Direktifi: Polonya (2010) Slovakya (2011)



www.rec.org.tr

Şekil 2

Bu müzakere kelimesini de hep duyuyoruz. Müzakerelerde önemli olan derogasyonlar yani, ilgili mevzuata ne kadar zamanda ve hangi koşullarda uyum sağlanabileceği hususudur. Bu derogasyonları daha çok, yüksek maliyetli yatırım içeren konularda almak mümkün. Bunlar neler? Mesela büyük yakma tesisleri direktifi; hava kalitesi çerçeve direktifi; entegre çevre kirliliğini önleme ve kontrol direktifi; endüstriyel kazaları önleme; su, atık su, katı atık, içme suyu gibi direktifler. Yedi sekiz adet yüksek maliyetli yatırım gerektiren bu direktiflerde, müzakereler gerçekten yoğun yapılacak. Bize göre derogasyon alabilmek için daha ciddi çalışmamız yani daha hazırlıklı olmamız gereken asıl direktifler bunlar, çünkü müzakere sürecinde, bu konuda AB olarak daha açık ve esnekler. Bazı örnekler vermek gerekirse, büyük yakma tesisleri direktifinin uygulamaya koyulması için tanınan tarih Çek Cumhuriyeti'nde 2007, Estonya için 2015, Litvanya için ise 2015. Gördüğümüz gibi tarihler çok farklı ve özellikle de etki değerlendirmesindeki gerçek rakamlara, oradaki argümanlara bağlı olarak bu zamanlama tamamen müzakerelere bağlı olarak belirleniyor,. Entegre çevre kirliliğinde de mesela Slovakya tarih olarak 2015'i almış. (Şekil 2)

AB Mali Yardımları (2007-2013)

- 2007-2013 AB çok-yıllı yeni bütçe dönemi ile birlikte Türkiye, Hırvatistan ve diğer muhtemel katılım sürecine girecek ülkeler için **IPA** (Instrument for Pre-Accession) adı altında yeni bir mali yardım programı oluşturuldu.
- IPA, mevcut katılım öncesi mali programın yerine 2007-2013 yılları arasında kullanılması hedeflenen yeni bir mali mekanizmadır.
- IPA, aynı zamanda katılım sürecinde olan ülkeleri Yapısal ve Uyum Fonlarının kullanımına hazırlamak için aynı yönetim methodları ile uygulamaya koyulacaktır.

www.rcc.org.tr

Şekil 3

IPA Bileşenleri (2007-2013)

- Geçiş Dönemi Desteği ve Kurumsal Yapılanma
- Bölgesel ve Sınır Ötesi İşbirliği
- Bölgesel Kalkınma
- İnsan Kaynakları Geliştirme
- Kırsal Kalkınma
 - Bölgesel Kalkınma
 - Çevresel önlemler; atık yönetimi, su kaynakları, kentsel atık su yönetimi ve hava kalitesi ile ilgili alanlar
 - Enerji altyapısı, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliğinin artırılması
 - Endüstri bölgelerinin yeniden yapılandırılması (Kirlenmiş yerlerin ve arazilerin rehabilitasyonu dahil olmak üzere)
 - KOBİ'lerin Desteklenmesi: Teknolojik gelişme ve inovasyon kapasitelerinin güçlendirilmesi, KOBİ'lere yönelik ekonomik aktiviteyi canlandırıcı altyapı (business-related infrastructure) ve teknoloji hizmetlerinin sunumu, sürdürülebilir üretim modellerinin ve teknoloji transferinin teşvik edilmesi

www.rcc.org.tr

Şekil 4

Bugüne kadar AB sürecinde Türkiye'ye en çok katılım öncesi mali yardımlar konusunda destek gelmiştir. Çevre konusunda Sayın Müsteşarımızın da bahsettiği gibi, 2002 yılında 17 milyon Euro'luk bir destek gelmişti ve bizim merkezimiz de bu destek aracılığıyla kurulmuştur. Bundan sonra Türkiye'de ne olacak? Çünkü artık, demin bahsettiğim gibi, farklı bir yapılanmaya gidiliyor. AB mali yardımları 2007-2013 için belirlenmiş, bu çerçevede net rakamları henüz belirlenmemiş olan ve IPA denilen, Instrument for Pre-Accession finansman mekanizması olacak. Bize, "2007-2013 dönemi için AB'nden Türkiye'ye ne kadar destek gelecek?" diye soruluyor. Bu henüz belli değil, bize gelen bilgilere göre destek miktarının Aralık ayında belli olması bekleniyor ama tabii bu konuda en doğru bilgiyi Sayın Müsteşarımız verebilir. Ancak mekanizması az çok belli, en çok destek kamuya ve sivil toplum kuruluşlarına gidecek, destek dediğim hibe, yani karşılıksız finansman kaynakları. Bu yeni bir mali mekanizma, Komisyon da bunu henüz oluşturuyor. 2 Aralık'ta Ankara'da bizim 'Çevre Konusunda AB'ndeki Mali Mekanizmalar' konulu büyük bir konferansımız olacak. Avrupa Komisyonu'ndan, Çevre Bakanlığı'ndan konuşmacılar geliyor. Farklı paydaşların orada ortaya koyacağı pek çok önemli bilginin paylaşılacağı bu konferansa kadar, sanıyoruz ki destek miktarları da belirlenmiş olacak. (Şekil 3- 4)

Bugüne kadar, Bulgaristan'ın, Romanya'nın kullandığı çok farklı finansman mekanizmaları vardı. Türkiye'nin müzakere sürecinde bu çok değişecek. Mevcut mekanizmalar Türkiye'de kullanılamayacak, biz ülke olarak sadece ve sadece IPA'yı kullanacağız. Bu çok önemli. Bu bilginin bir an evvel netleşmesini bekliyoruz ki ona göre planlama yapalım. IPA bileşenleri belli, bu çerçevede geçiş desteği yönetimi ve kurumsal yapılanma; bölgesel ve sınır ötesi işbirliği; bölgesel kalkınma; insan kaynakları geliştirme ve kırsal kalkınma konularında destek sağlanacak. Özel sektörü daha çok bölgesel kalkınmanın ilgilendirdiğini düşündük, bu konuda bazı finansman kaynakları olabileceği öngörülüyor, bu açıdan özellikle çevresel önlemler konusu belirtilmiş. Bunlar, enerji alt yapısı, tabii bu daha çok yenilenebilir enerji; enerji verimliliği, ki enerji verimliliğine çok önem veriliyor ve bu konuda ciddi destek alınabileceği söyleniyor; endüstri bölgelerinin yeniden yapılanması ve KOBİ'ler. KOBİ'lerin hem teknolojik gelişmeleri hem inovasyon kapasiteleri gibi konularda destek geleceği öngörülüyor ama bildiğiniz gibi henüz rakamlar belli değil, bunun için sanıyorum bir iki ay beklememiz gerekiyor ama yine de özel sektöre doğrudan, karşılıksız hibe verileceği pek öngörülüyor. Verilse bile bunun daha çok eğitim, yeniden yapılanma gibi konularda olması bekleniyor ve şimdiye kadar bir örneği görülmediği için hibenin yatırımda olacağı tahmin ediliyor.

Merkezimizin Türkiye'de 1,5 yıl önce kuruldu. Çok yeni bir kurumuz, biraz kendimizi tanıtacaktım ama vaktimiz olmadığından çok kısaca anlatmak istiyorum. Biz uluslararası bir kuruluşuz, merkezimiz Macaristan'da. 28 ülkenin imzaladığı bir şart ile kurulduk ve tek kurumuz çevre koruma. Çevre konularında, özellikle şimdi hem kamuya, hem merkezi ve yerel yönetimlerle, hem sivil toplum kuruluşlarıyla hem de özel sektörle çalışıyoruz. Çevre konusunda AB'ne geçiş sürecinde destek olmak üzere buradayız. Açık söylemek gerekirse, bugüne kadar daha çok kamu ve sivil toplum kuruluşlarıyla yakın çalıştık, ve ülke ofislerimiz özellikle Doğu ve Orta-Avrupa'da ve Balkanlar'da. İlk kurulmamız AB desteğiyle oldu, dolayısıyla özel sektöre de biraz destek olduk bugüne kadar.

Özel sektörle yaptığımız bazı çalışmalarını da size iki dakika içerisinde anlatmak istiyorum. Bir 'Çok Taraflı Diyaloglar Platformu' yapacağız. Bunlar sadece kamunun ya da sadece sivil toplum kuruluşlarının tek başına yapamayacağı konularda düzenlenecek. Sivil toplum kuruluşları ile kamu, tabii özellikle Çevre ve Orman Bakanlığı'nın önderliğinde, çünkü özellikle atık yönetimi yönetmeliği gibi başlıklar onların çok yoğun çalıştığı konular, ve özel sektörü bir araya getirip 'Consensus Building' dediğimiz yani ortak yol aramaya, ortak çözümler bulmaya çalışıyor ve etki değerlendirmelerini, bir ön çalışma gibi, diyalog platformlarında yapıyoruz.

İSO ile ortak yapacağımız 'Çevresel Yatırım Finansmanı' konulu eğitimimiz Şubat ayında olacak. İtalya'dan, yurtdışından bu konuda çok deneyimli uzmanları getireceğimiz bu eğitimde, özellikle özel sektörün yatırımlarını nasıl finanse edeceğine yönelik çok daha spesifik bilgiler olacak. Yeni üye ülkeler ve özellikle sanayileri bu geçiş sürecinde nasıl kredi bulmuş, nasıl finansman sağlamış onları hesaplamaya yardımcı olmayı amaçlıyoruz. Bir de 5 Aralık'ta 'AB'nde Lobi Yöntemleri' başlıklı bir çalışmamız olacak. Bunu da Brüksel'de bu konuda çalışan bir kurumla ortak düzenliyoruz. Bildiğiniz gibi, AB'de de herşey hızla değişiyor, yeni direktifler oluşabiliyor. Biz şimdi Türkiye olarak bu sürece doğrudan katılamıyoruz çünkü üye ülke değiliz ancak dışarıdan lobi yaparak bir şekilde etkilemeye çalışıyoruz. Çünkü bunlar ileride bizi doğrudan etkileyecek direktifler. Mesela diyelim ki, TOBB Eurochambers'ın üyesi ve üye olması aracılığıyla orada lobi yaparak Türkiye'nin üye olmasına destek sağlayabilir, yol açabilir. 'Türkiye'de özel sektör Brüksel'de nasıl lobi yapmalı?' TOBB ile ortak olarak 5 Aralık'ta bunun eğitimini vereceğiz. Bunun gibi pek çok eğitim yapıyoruz. Bir de 'AB Çevre Ödülleri'ni Türkiye'ye getirdik. Sanayinin başvuruları geçen hafta bitti. Avrupa'daki 'Çevre Ödülleri'ne ilk defa Türk sanayisi de katılıyor. Biz, Türkiye olarak bütün Avrupa kapsamındaki çevre ödülleri yarışacağız. Bir jüri üyesi önerdik ve bir ihtimal bu çevre ödülleri ilk defa bir Türk jüri üyesi de yer alacak. Dolayısıyla yavaş yavaş bu süreçlere giriyor Türkiye. Ayrıca, Türkiye bir de iklim değişiklikleri üzerine çok yoğun çalışıyor ama onun detayını, az vaktimiz olduğundan vermek istemiyorum, web sitemizi ziyaret ederseniz orada iklim değişikliğiyle ilgili çok detaylı bilgi bulabilirsiniz. Bazı konularda gönüllü eğitimler düzenliyoruz ve tabii sektör etki analizleri çalışmalarımızı da yürütüyoruz. Bana ayrılan süre bittiğinden şimdilik bu kadar bilgi yeter sanıyorum.

Dr. Caner Zambak

Bu arada zaman kazanmak için son konuşmacımız Mahmut Bey kürsüde yerini almış. Kendileri halen İstanbul Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Geliştirme Başkanı olarak görev yapmaktalar ve eğitim olarak İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Fakültesi mezunu, ayrıca nükleer enerji konusunda da özel uzmanlığı bulunmakta. Mahmut Bey'den 'Çevre Politikalarında Yerel Yönetimlerin Yeri ve Katkıları' başlıklı konuşmalarını bize sunmasını isteyeceğiz. Bu arada süreçte sanayinin rolü hakkında kısaca bilgi verirse seviniriz.

Mahmut Sümen

*İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı
Çevre Koruma Daire Başkanı*

Sözlerime bir alıntı ile başlayacağım. De Bono

yazarı. Bu eserde tabiri caizse, "ters takla yaratmak" meselesi var. Anımsarsanız, belli bir zamana kadar yüksek atlamada sadece düz atlanıyordu. O zaman da insan fiziği, yapısı 1.50'yi geçemedi. Bu noktada, birisinin aklına ters atlamak geldi. Ters atlayarak bugün yükseklik olarak 2.40'talar. İşte, bence, İstanbul'da da çevre sorunlarının çözümü için de, böyle bir ters atlamaya ihtiyacı var.

Biliyorsunuz belediyeler demokratik sistemin vazgeçilmez unsurlarıdır. Dolayısıyla yerel yönetimler merkezden ne kadar yetkiliyse o kadar demokratik sayılıyorlar. Bakın 'Avrupa Yerel Yönetimler Özel İş Akti'nde ne diyorlar?, Bu akitte, yerel yönetimlerin tüm makamlarının her türlü demokratik rejimlerin temellerinden birisi olduğu belirtilerek, kamu sorumluluklarının vatandaşlara en yakın olan makamlar tarafından kullanılması gereği vurgulanmaktadır. Vazgeçilmez demokratik niteliklerden biri olan, vatandaşların kamu işlerinin sevk ve idaresine katılım hakkının en doğrudan kullanım alanının yerel düzeyde olduğu inancıyla, gerçek yetkiyle donatılmış yerel makamların varlığının, hem hizmet alanında etkili olacağına hem de vatandaşlara yakın bir yönetim sağlayacağına dikkat çekilmektedir. Bu bağlamda insanlığın ortak malı olan çevrenin korunması, iyileştirilmesi ve geliştirilmesi hizmetleri kamu hizmeti niteliği kazanmıştır. Demek ki, bu, yönetimin vatandaşlara karşı büyük sorumluluğudur. Bunun karşılığında, vatandaş çevre kirliliği konusunda, kendi hakları ihlal edildiği varsayımıyla dava açabilir. Bu bakımdan, bugüne kadar çevre bilincini değiştiremediğimiz İstanbulumuz'da, bugün 13.000 ton günlük çöp toplanıyor. Bu evsel atık niteliğindeki çöpler, bertaraf ediliyor ve Avrupa'dan, Almanya'da stajyerler Türkiye'ye geliyor ve bertaraf sistemimizi hayranlıkla izliyorlar. Ancak süreçte sanayicilerimizin ufak bir kusuru var, çünkü sanayi atıklarını kontrol edemiyoruz, sanayi atıklarının envanteri yok. Bugüne kadar sanayicilerimiz, bütün dünyada olduğu gibi, bütün ekonomik ve sosyal maliyetleri üretim maliyetlerine katmışlar ama çevre kaygısını koymamışlar. AB müktesebatında iki ilke var: serbest rekabet ve serbest dolaşım. Diyor ki, 'Çevre kaygısını maliyet olarak yansıtmazsan, yani ürünü ucuz yaparsanız haksız rekabet doğar, bu durumda benimle beraber yaşayamazsın.' Ayrıca, sürdürülebilir kalkınma diye bir kavram var, bu kapsamda kaynakların kullanılma ve korunma dengesi var. Aya ilk insan ayak bastığı zaman, dünyaya bakmış ve resmini çekmişler ve "bizim dünyamız ne kadar ufakmış, biz bu dünyayı hiç korumuyormuşuz demek" demişler ve çevre çalışmalarını da bundan sonra başlamış.

Büyük çevreci Maurice Wrong, çevre kalkınma kılavuzunda diyor ki, "Medeniyet şehirlerde

şehirlerdir. Sürdürülebilirlik çevresel girişimlerden hayatiyet kazanır. Bu gayretlerin her zaman getirisi, gerek yerel gerek küresel düzeyde maliyetinden fazla olacaktır. Ancak bu getiriler zamana yayılmıştır, gelecekte elde edilecektir." Yani, bugün içinde yaşadığımız dünyada kullandığımız kaynaklar, bize emanet olan kaynaklardır, gelecek neslin bu kaynaklarda hakkı vardır, payı vardır. Dolayısıyla biz bu kaynakları gelecek nesillerin fırsat eşitliğini ortadan kaldırmayacak şekilde kullanmaya mecburuz. Ayrıca dünya çevre anlayışı içerisinde diyorlar ki, kirlilik sınır tanımaz. Yani, küresel dünyada, herhangi bir yerde zincirden bir kopma olması tüm dünyayı etkiler, dolayısıyla siz ortak bir çevre politikasına uymaya mecbursunuz. AB'ne girmek istiyoruz, dolayısıyla çevre açısından onun öngördüğü serbest rekabet şartlarını sağlayacak şekilde üretim maliyetini hesap etmemiz gerekiyor. Biliyorsunuz Avrupa'da çöplerin bertaraf edilmesi için artık depolama sahalarını kaldırıyorlar, emisyon çıkıyor diye yakmayı da kaldırıyorlar. Artık herbiri az gelişmiş ülkelere teknoloji satmaya kalkıyor. Bugün, Japonya çöpleri 35 yıldan beri yakmakla uğraşiyor ama başka çaresi yok çünkü toprağı yok. Yakma maliyeti, bertaraf maliyeti ton başına 200 Euro, çıkan gazın zararsız hale getirilmesi ise 100 Euro. Toplamda, 300 Euro'luk maliyeti sineye çekiyor çünkü başka alternatifi yok. Ama biz burada bugüne kadar kaynakları öyle kullanmışız ki, mesela suyu o kadar ucuza alıyoruz ki, bu temiz su maliyetine denk gelmektedir, atık su parası içinde yoktur. Dışimizi fırçalarken bile musluğu açık tutuyoruz. Avrupa da diyor ki, "Sen kaynaklara gerçek maliyeti yansıtmazsan, o kaynak israf olmaya mahkumdur, çünkü kullanıcı bunu rastgele kullanır." Bu bakımdan, bu maliyetleri, çevre kirliliğı, çevre koruma maliyetlerini fiyatlara yansıtmamız bizim insanlık borcumuzdur, gelecek nesle olan bir vecibemizdir, sahip olduğumuz bize verilen emanetlerin korunmasıdır.

1950'den beri dünya nüfusu ikiye katlanmış, gıda üretimi üçe, enerji kullanımı dörde, ekonomik faaliyetler ise beşe katlanmış. Bunun karşılığında şehirlere akın olmuş. 1950 yılında, şehir nüfusu dünya nüfusunun %30'u. Bugün 7,5 milyar dünya nüfusu var ve %49'u şehirlerde yaşıyor. Hem nüfus artışı hem sanayinin gelişimi, hem teknolojik gelişim, ki teknolojik gelişim, iki ucu keskin bıçak, hem insanlara rahatlık sunuyor, bir taraftan da telafi edilemez kaynak sarfına sebep olabiliyor, bakımından bizim, Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma Geliştirme Dairesi olarak, sorumluluğumuz sadece bugünkü halkın değil, gelecek nesillerin de hakkını korumaktır. Bugün göz zevkimiz için yeşillikler döşüyoruz mesela, parklar bahçeler için, 3 milyon metrekare yeşil alan yapmışız bu sene. Günlük çöplerin alınmasının ve taşınmasının dışında, temizlikler

da büyük insan emeği kullanıyoruz. İşte bütün bunlar bu artan nüfus, artan teknolojiyle nereye kadar gidebilecek? Bu amaçla bir direktif koymuşlar: 'atıkların kaynakta azaltılması'. Bu AB'nin olmazsa olmaz şartı. Eysel atıkların, ambalaj atıklarının belli bir tarihten sonra depolanmasına yasak geliyor.

Bu açıdan bizim sanayicilerimizin, her ne kadar "36 milyar Euro'luk bir çevre yatırımı gerekiyor, bu çevre yatırımı paylaşacağız, üçte birini devlet, üçte birini mahalli idareler, üçte birini sanayi ödeyecek" şeklinde açıklamalar yapılsa da, sanayi kendi payını üretim maliyetine yansıtacak ve bunu halk ödeyecek, maliyeti yine halk paylaşacak. O açıdan bizim öncelikle bu çevre bilincine sahip olmamız gerektiğine inanıyorum ve bizim, bütün Büyükşehir Belediyesi olarak politikamız, çocuklardan başlayarak kaynak kullanımını kontrol altına almak, çocuklarla aileleri eğiterek israfı önlemek yönündedir.

Dr. Caner Zambak

Çevre maliyetlerinin ödenmesiyle ilgili en son konuya bir yorum getirmekte fayda var. Kendileri "Maliyetlerin üçte birini devlet, üçte birini yerel yönetimler, üçte birini sanayi ödeyecek ve bunu da fiyata yansıtarak yapacak", dediler. Yorum olarak şunu söyleyeceğim; devletin ve belediyelerin gelirleri de sanayicilerin vergileriyle ödenecek. Dolayısıyla bu bir sarmal.

Özellikle Macaristan'dan gelen konuklarımızın görüşlerinin bizler için çok yol gösterici, çok çarpıcı olduğunu düşünüyorum. Boyut olarak, Polonya, Türkiye'ye en yakın olan ülke. Orada yaşanan gelişmeler, gerçekten bize ders verebilecek durumda. Özellikle Prof. Kerekes, sanayinin kendi kendisini toplamasında, özellikle çevre yönetim sistemlerinin gelişmesi açısından bakıldığında, AB'ne katılmanın büyük rolü olduğundan bahsettiler. Bu arada Bay Öri'nin vurguladığı konular içinde, sanıyorum bizim uyum çalışmalarımız sırasında Bakanlığımızın dikkate alacağı bazı tavsiyeler var, onu da Sayın Müsteşarımız vurguluyorlar. Ama burada, uyum çalışmaları sırasında, düzenleyici etki değerlendirme çalışmaları sırasında sanayicinin katkısı olmazsa olmaz vurgusu özellikle öne çıkmaktadır. Bu konuda İstanbul Sanayi Odası ve diğer sanayi kuruluşları toplanarak konuştuğumuz için biliyoruz ki, tüm sanayi kuruluşlarının ortak bir çalışma yapmaya, hatta ortak bir çalışma olmasa da görüşlerini Bakanlık yetkililerine iletmeye hazır olduğunu vurgulamak isterim. Bu arada sanayicilerimiz de AB'ndeki diğer sanayi kuruluşlarıyla ortak çalışmaya başlamış durumda. Sabah oturumlarında da bahsedildiği gibi, kimya sanayicilerinin, gıda sanayicilerinin ve otomotiv sanayicilerinin kendi meslek örgütleri marifetiyle AB müzakerelerine, bilgilendirme ve uyum çalışmaları açısından faaliyetleri devam etmektedir.

Sorular ve Katkılar

Zafer Tosun

AB'nin 2006 yılı bütçesinde, 7 milyarlık Euro'luk bir havuz, bir bütçe hazırlanacağı, oluşturulacağı söyleniyor. Tarım sektörünün bu fondan faydalanabilmesi için ne yapmak lazım? Bürokrasi "Siz Anadolu'da, daha küçük ölçekli bir kasabada, oranın muhtarlıkları, okul aile birlikleri, lise ve ilkokulların okul koruma dernekleri gibi kamu bazlı kuruluşlarla irtibata geçin ve projenizin eğitici yönü olsun" şeklinde bir tavsiye de bulunuyorlar. Kastedilen oradaki insanların eğitimi mi, doğanın ehlileştirilmesi mi?

Prof. Dr. Mustafa Öztürk

AB'nde 2006 yılında özel bir sisteme geçiliyor. Bu sistemde özellikle iki konuda destek sağlayacak. Bunlardan birincisi "altyapı"ya, yani AB bu kaynakları özellikle altyapı yatırımları için verecek. Altyapı hizmetleri dediğimiz zaman, birinci olarak çevre geliyor, ikincisi ulaşım ve eğitim gibi konularla devam ediyor. Biz altı tane proje sunduk. Bu projeler AB çerçevesinde hazırlandı ve bunlar yatırımla ilgili konular, örneğin çeşitli belediyelerin katı atık bertaraf tesislerinin kurulması, çeşitli belediyelerde atık su arıtma tesislerinin kurulması ve diğer çevresel altyapı hizmetleri. AB özel sektöre doğrudan para vermiyor, bunun altını çizmek istiyorum. Bununla ilgili olarak sanayi sektörüyle ilgili çalışma yapıyoruz. Ayrıca Avrupa Kalkınma Bankası var, diğer bankalar var ve Türkiye'deki bazı yatırımcı bankalar var. Bunların da çok düşük faizlerle çevresel yatırımlara girmeleri için devredebiz. Mesela Dilovası Organize Sanayi Bölgesi'nin Belediye ile birlikte atık su arıtma tesisinin yapımıyla ilgili, AB'nden 800.000 Euro'luk, yani proje çalışmasının yaklaşık bedeli kadar, bir hibe aldık. Ancak Birlik, yatırım kısmına vermiyor parayı, ilgili kısmı derhal hibe sınırının dışına çıkartıyor. Niye? Rekabeti bozmamak için. Ben özellikle, biraz önce de söylendiği için, Bakanlık olarak ulusal uygulama ve finansal stratejimizi belirlediğimizi vurgulamak istiyorum Bu çalışmayı Gelecek ayın beşine kadar tamamlayacağız. Bu çalışma içerisindeki en önemli üyelerimizden biri TOBB. Çalışma kapsamında bütün kurumlar var, yani Devlet Planlama Teşkilatı'ndan Çevre Orman Bakanlığı'na, Enerji Bakanlığı'na Kadar. AB çevresel stratejimizi mutlaka istiyor ve biz Mart ayından önce bunu sunacağız. Benim biraz önce 2023 diye belirttiklerim AB'nin desteklediği bir çalışmaydı. Bu çalışmaları değerlendirerek, kendi öngörülerimizi de koyarak, ulusal eylem planımızı önümüzdeki günlerde devreye sokacağız.

Sizin sorduğunuz konularla ilgili, yani özel sektöre destek açısından biz maalesef, bir şey yapamıyoruz ama Bakanlık olarak kredi bulma konusunda yardımcı oluyoruz.

Levent Aslan

Sanayi Bakanlığı, KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde uzman yardımcısı olarak görev yapıyorum. Sibel Hanım iklim değişikliğiyle ilgili çalışmalara başladığını söylemişti. Bununla ilgili olarak, Türkiye Kyoto Sözleşmesi'ne taraf oldu ve taraf olma sürecine girdi diyelim. Önümüzdeki günlerde, Türkçe terminolojisini tam olarak bilmediğim için İngilizce söyleyeceğim, 'Clean Development Mechanism' ve 'Joint Implementation' ile ilgili, Türk sanayisini neler bekliyor ve bunlarla ilgili ne gibi hazırlıklar yapılacak?

Bir de Prof. Kerekes'e bir sorum var. Kendisinin Macaristan Temiz Üretim Merkezi'nin kurucusu olduğunu öğrendik. Bu soruyu başka yetkililere de sormuştum ama cevap alamadım. Böyle bir merkezi Türkiye'de nasıl kurabiliriz, bunu kimin başlatması lazım, sanayinin mi, sivil toplumun mu, kamunun mu? Bu zannedersen Birleşmiş Milletler'in çevre programı dahilinde kurulmuş bir merkez. Birçok ülkede olmasına rağmen ülkemizde hâlâ faaliyet göstermiyor. Bu konuda da kısaca bilgi verirse çok sevinirim.

Dr. Caner Zanbak

Teşekkür ederiz. İkinci soruyla ilgili olarak, Türkiye'de Temiz Üretim Teknoloji Merkezleri kurulma aşamasında, hatta bazı merkezler çalışıyor. Boğaziçi Üniversitesi, TÜBİTAK MAM bünyesinde var. Ancak Prof. Kerekes'den de sorunuzun yanıtını alalım.

Prof. Sándor Kerekes

Bu UNIDO, UNEP'in ortak bir girişimi. Eğer onlara katılmak istiyorsanız onlara yaklaşmalısınız. UNIDO'nun Viyana'daki merkeziyle doğrudan irtibat kurabilirsiniz.

Dr. Sibel Sezer Eralp

Türkiye Kyoto Sözleşmesi'ne henüz taraf değil ve olma çalışmaları da henüz başlamadı. Birleşmiş Milletler iklim değişikliği çerçeve sözleşmesine taraf olalı 1,5 yıl oldu. Yani henüz yolun başındayız, daha birinci bildirimimizi hazırlıyoruz, bu yüzden AB'nden Kyoto Protokolü'ne taraf olmamız için herhalde bir baskı gelecektir ama bu süreci düşünmemiz için daha çok erken. Dolayısıyla Clean Development Mechanism ve Joint Implementation gibi konulara ülke olarak henüz katılamayız.

Istvan Öri

İklim değişikliğiyle ilgili önemli bir konuya değinmek istiyorum. Türkiye Kyoto protokolünü imzalayan taraflardan olmamasına rağmen,

AB'nin iklim değişikliğiyle ilgili rejimini uygulamanız gerekiyor. Bu emisyon çıkarımıyla ilgili çok detaylı bir kurumsal sistem ve çok geniş ve ilginç bir oyun.

Dr. Caner Zanbak

Kyoto Protokolü konusunda özel bir oturum yapmak lazım aslında. AB'ne girdiğimizde uygulama konusu gündeme gelecek ama aynı zamanda AB'nin şemsiyesine dahil olmanın getirdiği avantajlar, dezavantajlar, katkılar da bulunacak. AB'ne uyum kapsamında bir soru sormak istiyorum misafirlerimize. Macaristan AB'ne girdiğinde, sanayi açısından olumsuz ve olumlu olarak bundan en fazla etkilenmiş olan sektörlerden iki, üç tanesinin ismini verebilir misiniz? Olumluyu bırakabiliriz de olumsuz etkilenenler özellikle.

Prof. Sándor Kerekes

Çok kısa olarak, olumlu etki olarak bir bütün olarak çevresel sanayiden bahsettim. Büyük olasılıkla en karmaşık konu, kimya sanayi ama bildiğiniz gibi kimya güvenliğinden bahsettiğimizde sadece kimya sanayini ve kimya güvenliğini kapsamıyor, aynı zamanda mevzuatla ve çevreye zarar veren tehlikeli atıklarla ilgili.

Istvan Öri

Hangi sanayiler diye sorduğumuzda, kimya sanayi bundan gerçekten etkilendi ama temelde bu sorunu çözmeye niyetliler. Ama bildiğiniz gibi Seveso yönergesini uygulamak kısa vadede oldukça pahalı. Erken uyarı sistemi gibi sistemler geliştirmeleri gerekiyor ve bunlar çok pahalı. Gıda sanayinde, özellikle küçük olanlar kapandı çünkü gereklilikleri yerine getiremediler. İnsanlara soracak olursanız, bazıları büyük zarar gördüğünü söyleyecektir. Örneğin çimento sanayi Macaristan'da ortadan kalktı çünkü çevresel üretim konuları açısından enerji için büyük yükü ve Romanya'da üretimi çok daha ucuzdu. Yani doğrudan ya da dolaylı olarak etkilenen birçok sanayi oldu ve bu çok uzun bir tartışma konusu.

OTURUM 2B

AB'nin Bilim ve Araştırma Politikaları

- AB'nin bilim ve araştırma politikası
- AB Çerçeve Programlarında ülke deneyimi: İsrail örneği
- AB'nin bilim ve araştırma politikalarına Türkiye'nin uyum stratejileri
- AB Çerçeve Programlarında Türkiye deneyimi

Oturum Başkanı
Uran Tiryakioğlu

İstanbul Sanayi Odası Meclis Üyesi

Konuşmacılar
Dr. Uğur Müldür

Avrupa Komisyonu Araştırma Genel
Direktörlüğü Bölüm Başkanı

Marcel Shaton

İsrail AB 6.ÇP Direktörlüğü (ISERD) Genel Müdürü

Doç. Dr. Serhat Çakır

TÜBİTAK Bilim ve Teknoloji Politikaları Daire Başkanı

Ali Türker

Siemens Business Services Sistem Hizmetleri
Proje Yöneticisi

Uran Tiryakioğlu

Istanbul Sanayi Odası Meclis Üyesi

Değerli konuklar, oturumumuzda "AB'nin bilim ve araştırma politikaları" konusunu ele alacağız. Bu konu içerisinde AB Çerçeve Programları'na (ÇP) katılım ve konuyla ilgili deneyimler de sizlere aktarılacak. Konuyu çeşitli yönleriyle ele alan, bilim araştırmalar, AB cephesi, AB'nde proje yürütümü ve Türkiye'nin 6. ÇP deneyim sahibi bir firmasının bize aktaracağı bilgilerle, doyurucu bir panel gerçekleştirmeyi istiyoruz. Kongre kayıt çantaları ile sizlere dağıtılan dokümanların arasında yer alan AB Çerçeve Programları İnteraktif Elkitabı bu Programlardan faydalanmak isteyenler için hazırlanmış bir rehberdir.

Sayın Dr Uğur Müldür, Avrupa Komisyonu ArGe Genel Direktörlüğü Bölüm Başkanındır ve açıklamaları Türkiye'nin 7. ÇP hazırlıkları için özel bir önem taşımaktadır.

Dr. Uğur Müldür

Avrupa Komisyonu Araştırma Genel Direktörlüğü Bölüm Başkanı

Sunumumu üç bölümde yapacağım. İlk bölümde, AB'nin ArGe ve inovasyon politikalarını tarihsel gelişimini özetlemeye çalışacağım. İkinci bölümde ise 7.Çerçeve Programı'nı (7.ÇP) ancak ana başlıklarıyla, özellikle 6.ÇP'na göre 7'deki değişikliklerin neler olacağını söyleyerek yapacağım. Son bölüm ise Türkiye'nin ArGe politikası ile ilgili olacak.

Sözlerime Avrupa'nın ArGe ve inovasyon politikalarının nasıl doğduğundan ve geliştiğinden çok kısa bir şekilde bahsederek başlamak istiyorum. Size dört tarih vererek anlatmaya çalışacağım, bu tarihler Avrupa'nın inovasyon ve ArGe politikalarının gelişmesinde mihenk taşlarıdır.

Birinci tarih 1987. 1986'da bildiğiniz gibi, "Act Unique" dediğimiz Tek Antlaşma AB tarafından kabul edilmiştir ve 1987'de üye ülkeler tarafından uygulamaya konulmuştur. Bu tarihten evvel, AB'nin ArGe etkinliklerinin hukuki bir dayanağı yoktur. 1957'de kabul edilen Roma Antlaşması AB'ye ArGe alanında bir topluluk politikası oluşturması için gerekli olan hukuki temeli vermemiştir. 1986'ya kadar AB'nin ArGe alanındaki etkinlikleri Roma Antlaşması'ndaki bir takım maddeleri geniş bir şekilde yorumlayarak ve o tarihlerde sayıları az olan üye ülkelerin bu alandaki girişimleri hoş görüyle karşılaması sayesinde gerçekleştirebiliyorduk. Mesela, Euratom Antlaşması'ndaki bir iki maddeye dayanarak çoğunlukla enerji ve sivil nükleer alanlarında yoğunlaşan bir takım etkinliklerimiz vardı. AB'nin ortak ArGe politikası oluşturmasına izin veren hukuki temel ilk defa 1986'daki antlaşmanın 130F'den 130P'ye uzanan toplam 11

maddesiyle atılmıştır. Kısacası, resmi anlamda, AB ArGe politikasının ilk olarak 1987'de başladığını belirtmek gerekir. AB ArGe politikasının hedeflerini ve sınırlarını çizen bu 11 madde yakın tarihlerde yapılan Antlaşmalarda hemen hemen aynı şekilde muhafaza edilmiştir, sadece rakamlar değişmiştir, artık bu 11 madde en son Antlaşmada 163'den 173 kadar uzanan maddelere tekabül ediyor.

Ana hedefi çizen 163 (130F) maddesi çok önemlidir. Bu madde AB'nin ArGe politikalarının ana hedefinin, 'Avrupa sanayinin rekabet gücünü yükseltilmesi' olduğunu açıkça belirtir. Gene aynı maddeye göre AB ArGe politikasının ikinci hedefi ise, diğer Avrupa politikalarına katkı sağlamak olarak tanımlanmaktadır. Diğer Avrupa politikalarından kasıt, çevre politikası, eğitim politikası ve ekonomi politikalarıdır. Diğer 10 maddede, AB politikasının yöntem ve etkinlik alanları açık bir şekilde belirlenir. Mesela ayrıcalıklı yöntemin üye ülkelerin veya ÇP'na dahil olan tüm ülkelerin büyük firmaları, KOBİ'leri, üniversiteleri, kamu yahut özel araştırma kurumlarının aralarındaki işbirliğinin güçlendirilmesi, bilgi ve teknoloji transferlerinin hızlandırmasıdır. Bu 10 maddeden sadece biri, 165 (eski 130H) yoruma açık bir maddedir. Bu madde koordinasyon ile ilgilidir ve 'AB'nin ArGe politikası üye ülkelerin ArGe politikalarının arasındaki koordinasyon ile ilgilidir. Bu iki şekilde yorumlanabilir. Kimileri bunu, "AB'nin politikaları bizim milli politikalara uysun", şeklinde yorumlarken, Komisyon, "AB'nin üye ülkelerinin milli politikalarının kendi aralarındaki ve AB politikası ile koordinasyonu" olarak yorumlar.

Tek antlaşmanın imzalanmasından sonra hukuki bir zemine kavuşan Birliğin ArGe politikası önemli bir ivme kazanmış ve bu tarihten itibaren bildiğiniz gibi ÇP birbirini izlemiş ve AB yatırımları yılda 500 milyon Euro'dan, 1990'ların sonlarına geldiğimizde yılda 3,5 milyar Euro, 2000'li yıllarda ise 4 milyar Euro'lara varan rakamlara ulaşmıştır. 2006 yılının sonunda bu alanda AB'nin bütçesinden 5 milyar Euro çıkacaktır. Tabii bu farklı ve bazı yeni enstrümanlar vasıtasıyla olacaktır.

İkinci mihenk taşı, yani 1993'e değinmek istiyorum. Eski Başkanlarımızdan Jacques Delors'un hazırladığı önemli bir rapora "İstihdam, Rekabetçilik ve Büyüme" Raporuna atıf yapmak gerekir. En az 8-10 yıl sonra uygulamaya koyabileceğimiz, Lizbon ve Barselona Zirvelerinde kabul edilen 'milli gelirlerin %3'ünün ArGe'ye ayrılması' hedefi bu raporun dördüncü bölümünde açıkça belirtilmiş ve ArGe, inovasyon alanında geleceğe dönük Birlik politikaların temeli atılmıştır. Avrupalı siyasetçileri bu konularda bilgilendirmek, büyümenin ve istihdamın en önemli motor gücünün ArGe ve inovasyonda

olduğunu anlatabilmek ve Avrupa ArGe sisteminin bir modernizasyon gerektirdiği konularında onları ikna etmek, için yaklaşık 7-8 yıllık bir zamana ihtiyaç duyulmuştur.

Dış etkenler, (1990'lar Amerika'nın "yeni ekonomi" olarak adlandırılan hızlı büyümeye girdiği bir döneme rastlıyor) ve iç etkenler (AB'nin bir yandan genişleme diğer yandan da Euro'nun kurulmasına odaklanması) ancak 2000 yılına geldiğimizde üçüncü mihenk noktamızın, yani Lizbon stratejimizin oluşabilmesine imkan vermiştir. Tek Pazar ve Euro'dan sonra AB'nin en önemli stratejisi Lizbon diye adlandırdığımız bu stratejidir. Tek Pazar stratejisinin uygulanmasında olduğu gibi bir takım gecikmeler yada revizyonlar muhakkak ki gündeme gelecek, bunu belki 10-15 yıl daha konuşacağız. Ama bu strateji kalıcıdır ve alternatifi yoktur benim kanıma.

Lizbon stratejisi, devlet politikaların merkezine ArGe ve inovasyon politikalarını yerleştirmektedir. Makro- ekonomik politikalarla, yapısal mikro-ekonomik konuların ve ArGe gibi politikaların uyum içinde yapılması çok önemlidir. Yani bir yandan ülkelere 'bütçe açıklarını %3'ü altına indir' denirken, bir yandan da 'kamu harcamalarını kontrol altına alırken, eğitim, ArGe'ye inovasyon alanlarındaki kamu harcamalarında kısıtlamaya gitmeden, aksine bu gibi ekonomik büyümenin temelini teşkil eden harcamaları artırıp öbür kalemlerden indirerek yap' deniliyor, politikalar arasında bir uyum gözetiliyor. Makro-ekonomik politikaların yapısal politikalarla eşgüdümlü bir şekilde yeni baştan tasarlanması gerektiğini anlamak gerekiyor. Bugün Lizbon Stratejisi çerçevesinde tüm üye ülkeler Avrupa Komisyonu'na reform paketleri hazırlayıp sunuyorlar. Bu sene, 22 ülkeden geldi, 3 tanesinden daha gelecek. Avrupa Komisyonu bunları değerlendirip, üzerindeki fikirlerini söyleyip, bu reform paketlerini tartışmaya açacak. Burada sorduğumuz iki önemli soru var? "Politik açıdan en önemli konular nedir?" ve "Makro ve mikro politikalar arasında Lizbon hedefleri doğrultusunda bir uyum var mı?" 22 Avrupa ülkesinin 22'si de ArGe ve inovasyonu en öncelikli konular olarak belirlenmiş. Girişimcilik ve iş dünyasındaki bürokratik engellerin azaltılması, kamu finansman dengesi, bütçe açıkları gibi konular daha sonraki sıralarda yer almıştır.

Son yıllarda, ArGe ve inovasyon politikaları ekonomik büyüme ve rekabetçilik politikalarının motoru haline gelmiştir. Açıkça söylemek gerekirse, Avrupa ülkelerinde artık sanayi politikası diye bir şey kalmamıştır. Sanayi politikası dediğimizde, bunun %80'i ArGe ve inovasyon politikasıdır, %20'si de vergi ile ilgili olan politikadır. Bu anlamda yavaş yavaş yapısal politikalar dediğimizde akla ilk gelen ArGe ve eğitim politikaları olmaktadır.

İkinci önemli konu, yatırımların verimliliğidir. Yani rakamların sadece yükseltilmesinin tek başına çok önemi yok, bu yatırımların aynı zamanda verimli bir şekilde artırılması gerekmekte, yani yatırdığınızdan fazlasını alarak büyümeyi hedeflemelisiniz. Bu konuya birazdan, Türkiye'nin ArGe politikasını irdelerken değineceğim.

Son mihenk taşı 2005-2006 tarihidir. AB'nin bütçesinin "Avrupalı" olmadığını söyleyebiliriz, yani %45'i tarıma, %20-25'i az gelişmiş bölgelere giden bir bütçenin modern bir bilgi topluma götüren bir bütçe olmayacağını da kabul etmek gerekir. 2005 yılındaki en önemli siyasi ve ekonomik tartışmalar AB'nin 2007 ile 2013 arasındaki bütçesinin belirlenmesi konusunda yapılmaktadır. Komisyon'un teklifi üye ülkelerin GSMH'lerinin %1.24'ü oranında katkı yapmaları idi, bu 2007 ile 2013 arası için yıllık 1 milyar Euro'luk bir bütçeye tekabül etmektedir. Teknoloji, eğitim, ArGe ve inovasyon için istediğimiz para, 7 yıl için 70 milyar Euro'dur (sabit 2004 Euro'su ile). Yani yıllık harcamaların %10'u, şu anda %5'teyiz. Lüksemburg Bakanlığı sırasında Sayın Juncker'in teklif ettiği rakam bunun altındaydı, şimdi Tony Blair'in vereceği rakamı bekliyoruz. Büyük bir ihtimalle 7 yıl için 47/48 milyar Euro ArGe'ye ayrılacak. Amaç sadece doğrudan ArGe harcamalarını artırmak değil, diğer harcamalarda da ArGe ve inovasyonu ön plana çıkarmak. Az gelişmiş bölgelere dağıtılan fonun başındaki komiserimizin Avrupa medyalarında çok yankı getiren bir demeci oldu: "Bu paraları da artık otoyollara için değil, teknolojik açıdan gelişmemiş yörelerin ArGe ve inovasyon kapasitelerini artırmak için verelim" dedi. Yani sadece ArGe'nin bütçe içindeki payının artırılması değil, diğer politikalar içinde de ArGe'ye daha fazla öne çıkarmak hedefimiz var. Bu hedefi önümüzdeki 2006/2013 bütçesinde sağlayamazsak, 2014/2021 periyodu için muhakkak gerçekleştirilecek. Yani son mihenk taşı 2006 değil de 2014 olacak demektir.

7. ÇP için istenilen para nerelere harcanacak? Belirttiğim gibi yıllık harcamaları ikiye katlarsak bu yılda 10 milyar Euro yani 7 yıl içinde 70 milyar Euro yapar, enflasyonu da katarak nominal hesaplarsanız 77 milyar Euro'yu bulur. Bu toplam rakam üzerinden kalkarak bunun 44 milyar "cooperation" projelerine, yani hemen hemen 6. ÇP' deki öncelikli alanlarda ki projelere ayrılacak. Yaptığımız araştırmalarda, araştırmacıların kurallarda bir süreklilik olmasını talep ettiklerini gördük. Katılımcılar, her ÇP'nde değişen kuralları takip edemediklerin ve bu değişikliklerin maliyetinin yüksek olduğunu belirttiler. Bu nedenle toplam bütçenin %55-60'i 6. ÇP enstrümanlarına yani entegre projeler, mükemmeliyet ağları, vs.'ye ayrılacaktır. Geri kalan bütçenin yaklaşık %15'i temel bilimlerdeki araştırmaların finansmanına ayrılacak. 7. ÇP ile beraber Avrupa Araştırma Konseyi'ni kuracağız.

Bu yeni kurumun başında bilim adamlarından oluşan bir konsey olacak, ayrılan kaynağı onlar idare edecek, kuralları onlar koyacak. Komisyonunun tek yapacağı bu yapının bağımsızlığını garanti etmek olacak. Kaynak mükemmeliyet kriterine göre dağıtılacak ve sosyal bilimler de bundan faydalanabilecek.

Çok başarılı bulduğumuz Marie Curie programı için ayrılan kaynakta toplam bütçenin %15 civarında olacak. Dördüncü bölüm olan kapasiteler altında bir çok altyapı, bölgesel işbirlikleri desteklenecek. Sanayi için önemli bir yeni imkan sağlanması da söz konusu, çeşitli alanlarda "teknoloji platformlar" olarak adlandırdığımız ve entegre teknoloji ve sanayi politikaları uygulanmasını sağlayacak girişimler yapılacak. Sanayicilere, "önemli olan yatırılan paranın verimliliği. Madem bunu beraber finanse edeceğiz, ortak bir program yapın, birleşin, istediklerinizi belirtin. Bunun içine de ortak teknolojik araştırma ajandanızı koyun. Sonra gelin beraber bunun mali tablosuna bakalım. Bir kısmını 7.ÇP'dan, diğer kısmını da Avrupa Yatırım Bankası'nın faizleri çok düşük olan kredilerinden, geri kalanını da firmalar kendileri finanse etsinler bu sayede Avrupa ekonomisinin rekabetine doğrudan etki edebilecek programlar yapalım." diyoruz.

7.ÇP konusunu bitirmeden bir noktayı daha belirtmek istiyorum. Genelde merkezi yönetimin kuvvetli olduğu ülkelerde bazı şikayetler oluyordu. Örneğin bu ülkelerde ki bazı yöreler ya da coğrafi bölgeler, merkezi idarenin uygulamalarını çok iyi takip edemediklerinden ve bunun da kendilerinin direk olarak AB'nin programlarına katılmalarını engellediklerinden şikayet ediyorlardı. Bu nedenle de Komisyon ile doğrudan temas kurmayı talep ediyorlardı. Bu konuda da önemli, güzel bir girimimiz olacak 7. ÇP içinde. Bu yeni projemizin adı 'Avrupa'nın bilgi yöreleri.' 158 milyon Euro gibi bir kaynak tahsis edeceğiz. (Verilen bütün bütçe rakamlarının kaynağı 06/04/2005 de kabul edilen Komisyon'un 7. ÇP ile ilgili komünikasyonundan alınmıştır. Bu rakamlar Avrupa Konseyi ve Avrupa Parlamentosunun 2006 yılında alacağı ortak kararlar sonucu değişime uğrayabilir.)

Mükemmeliyet ağları projesi uygulamasına benzeyecek. "Diğer ülkelerin bölgeleriyle ortaklık ağını kurup bize gelin, kendi bölge bilgi, ArGe, inovasyon konularınızda diğer bölgelerle eşgüdüm halinde bir proje sunun. Bu politikaları hazırlamak için sizlere biz para vereceğiz." diyoruz özetle. Az gelişmiş bölgelere aktarılan kaynakların doğasını değiştirmeye çalışıyoruz. Bu bölgelerde ArGe ve inovasyon projeleri yapabilme kapasitesinin artırılmasını hedefliyoruz. Yani, Türkiye 7. ÇP'na katıldığı süreç içinde, Ege Bölgesi'nin Valilik, Belediye, Odalar Birliği, sanayicilerinde bölge olarak kendilerine dünyanın her yerinden, ama

AB ile ortaklaşa yöresel politikalar yapma imkanına sahip olacak.

Komisyon olarak, yaklaşık 50 ülkenin ArGe ve inovasyon politikalarını çok yakından takip ederiz, Türkiye'yi de 1995'ten beri takip ediyoruz. Türkiye'de ne olup bitiyor, gayet iyi biliyoruz. Zaten Türkiye'nin, bildiğiniz gibi, ÇP'na katılması eskilere dayanır. 4. ve 5. ÇP'nda yer almıştır, hatta 5. ÇP'na 56 tane proje ile katılmış, 5 milyon Euro'ya yakın da bir kaynak temin etmiştir. AB müzakerelerinin tarama süreci öncesinde de bazı kıyaslama çalışmaları yaptık. Bu çalışmaların ışığı altında, Ortaklık Katılım Belgesi'nde yer alan fakat Türkiye'de biraz gözden kaçtığını düşündüğüm bir cümle var. İlerleme Raporu ile beraber yayınlanan Accession Partnership dediğimiz Avrupa Konseyi'nin dokümanındaki cümleden bahsediyorum. Orada kısa vadede yapılması gereken konular yer alıyor. ArGe konusunda "bütün içinde uyumlu yani reel politikalarla uyumlu yeni bir ArGe politikasının yeniden inşa edip uygulamaya başlanması" isteniyordu. Diplomatik bir dille yazılmış olsa da, talep edilen açıktır. Bu konu güncelliğini devam ettirmektedir ve müzakereler sırasında tekrar gündeme mutlaka gelecektir.

Türkiye'nin bugünkü ArGe politikasına baktığımızda, Yüksek Bilim ve Teknoloji Kurulu'nun aldığı kararları incelememiz lazım. Biliyorsunuz Türkiye'de Amerikan modeli yapısal olarak uygulanmaktadır. Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu Başbakan'a bağlıdır ve onun altında idareler mevcuttur. Avrupa modeline baktığımızda ise böyle bir yapılanma görmüyoruz. Ya bir ArGe Bakanlığı mevcuttur, ya da ilgili bir Bakanlık altında, örneğin, Eğitim Bakanlığı, veya Sanayi Bakanlığı altında bir sekreteryaya şeklinde ele alınır bu konu. Aslında önemli olan bu yapılanma değil, bu hızla yeniden yapılandırılabilir bir konu. Önemli olan Türkiye'nin bugünkü ArGe politikasının, Türkiye'yi 20. yüzyılda sırtlayabilecek bir ArGe politikası olup olmadığıdır. Bu konu, Avrupa'ya katılım süreci ne olursa olsun ondan bağımsız bir şekilde sorgulanmalıdır. Bizim ArGe politikalarımız sanayinin rekabet gücünü artırıcı, Türkiye ekonomisini bilgi ekonomisine taşıyacak bir ArGe politikası olmalıdır. Modern kamu politikalarından anlaşılan, paranın iyi kullanılması, yani serbest ekonomilerdeki temel kaynakları, iç ve dış kaynaklarınızı en etkin ve verimli şekilde kullanılmasıdır. Türkiye'nin en önemli problemi, 2010 yılında Türkiye'deki ArGe harcamalarını milli gelirin %2'si civarına getirmek değildir. Türkiye'nin en önemli problemi hali hazırda - 2002 rakamlarıyla 2,4 milyar - paranın verimli şekilde kullanılmasıdır. Bu yorumun nedeni, girdiler ile çıktılarda gizlidir.

Türkiye'deki ArGe harcamalarının milli gelire oranı bugün %0,68'dir. 30 üye ve aday üye ülkelerin

oranları ile karşılaştırdığımızda Türkiye 22. sırada yer aldığını görüyoruz. Büyüklüğü de dikkate alırsak Türkiye'nin 17. sırada olduğunu söyleyebiliriz. AB'nin ortalaması %1,93, Türkiye'nin %0,7 diyelim, yani AB'nin yatırım ortalaması Türkiye'ninkinin üç katı bile değildir.

Çıktılara baktığımızda ise durum şöyle. Türkiye'de ekonomik değeri en önemli patentler dediğimiz "triadic" patentler, yani Japonya, Amerika ve Avrupa sistemindeki kayıtlı patentlere baktığımızda Türkiye'de 10 milyon kişiye 8 patent düştüğünü görüyoruz. Amerika sistemindeki kayıtlı patentlere baktığımızda, bu sayı Türkiye için 10 milyon kişide 2 patente düşüyor, Avrupa'nın bu alandaki ortalaması ise 71, yani Türkiye'nin 35 katı. Diğer bir göstergeye, bilimsel makalelere bakalım. Bizim rakamlarımıza göre, Türkiye'de 1 milyon kişiye 142 bilimsel makale düşüyor, TÜBİTAK rakamlarına göre bu rakam 200. Avrupa'nın bu konudaki ortalaması ise 673. İnovasyon konusunda her şey bilimsel makale ve patent değil elbette.

Bir başka veri daha alarak ihracatta, dış ticarete high-tech ürünlerin oranına bakalım. Eurostat veri tabanına göre yaptığımız çalışmalar sonucunda, oranın %1,9 olduğunu, yani 100 euro ihraç ettiğimizde, bunun sadece 2 Euro'sunun ileri teknoloji kapsayan ürünler olduğunu görüyoruz. Aynı konuda, AB'nin ortalaması %18,5, Amerika ortalaması ise %27. Yani 10-15 katı daha fazla. Bu ileri teknoloji ürünlerin ithalat ve ihracatında, Türkiye'nin kaybettiği yıllık miktara ilişkin bir veri daha vereceğim. Son rakamlara göre kaybımız 5 milyar Euro, yani, Türkiye'nin ticari açığının ortalama 5 milyar Euro'su her yıl ileri teknolojideki yetersizlikten kaynaklanıyor. Avrupa'nın da, Amerika'nın da bu konuda açığı olduğunu söylemek gerekir. Hatta Amerika'nın açığının çok hızlı büyüdüğünü ve bunun nedeninin de Çin ve Hindistan'da olduğunu da biliyoruz.

İki veriyi daha sizlerle paylaşarak bitireceğim. Sadece teknolojinin, bilginin üretilmesi yeterli değildir, bunun yayılması da çok önemlidir. Geçtiğimiz dönemde, tüm Avrupa çapında yapılan bir araştırma var, detayları Eurostat'ın sitesinde bulunabilir. Bu çalışmaya göre, Türkiye'de ailelerin internete bağlanma oranı %7. Avrupa'da ortalaması %43 ancak bu oranın %90'a vardığı ülkeler var. Bu çalışmada yer alan bir diğer veri ise, "son bir yıl içinde veya hayatında hiç bilgisayar kullanmayanların oranı"nda Türkiye'nin birinci, arkasından Yunanistan'ın geldiğini gösteriyor bizlere. Gördüğünüz gibi, durum vahim.

Sonuç olarak, ArGe'ye yatırılan paranın Türkiye'de AB'nin ortalamasından 2,5 kat az olduğunu, ama çıktılara yani performanslara bakıldığında arada daha önemli bir uçurum olduğunu görüyoruz. Türkiye'de ArGe konusunda harcanan paraların

ülke ekonomisinin rekabet gücü açısından getirisi pek fazla değil. Demek kaynak aktarmadan önce sistemi yeniden yapılandırmamız gerek. Yüksek Teknoloji Bilim Kurulu'nun, 'bu alanda 2010 yılında %2'ye ulaşacağız, demesinin pek bir anlamı yok. Kaldı ki bu hedefin ciddiliği de sorgulanabilir. Türkiye'nin 2010 yılında milli gelirinin 750 milyar lira olması hedefleniyor, dolayısıyla, %2'si 15 milyar ediyor... Gördüğünüz gibi, bu durum, sadece 2010 yılında Türkiye'nin ArGe'ye 10 milyar Euro'dan fazla yatırım yapması anlamına gelmektedir. Bu planlamadan yola çıkarak, 2005 ile 2010 yılları arasında Türkiye'nin ArGe'ye ne kadar yatırım yapacağına ilişkin bir hesaplama yaparsak, toplam harcamaların 20-25 milyar bulduğunu görürüz. Bu noktada, yine aynı soruya geliyorum: 'Diğer politikalarla uyumlu ArGe politikası ne demek?' Bugün Türkiye'nin makro-ekonomik politikasının ana hedefi, faiz dışı fazlanın milli gelirin %6,5'u olarak belirlenmiştir. Türk hükümeti son zamanlarda kamu harcamalarını fazla artırmadan, vergi artırımlarıyla bu %6,5 hedefine ulaşmaya çalışıyor. Böyle bir makro ekonomik uygulama içindeki ülkenin kısa sürede milyarlarca Euro'luk yatırımlar yaparak %2 hedefini 2010 yılında yakalayacağını düşünmek bana pek inandırıcı gelmiyor. Üstelikte böyle önemli bir meblağı milli ArGe sisteminin randımanını artırmak için gerekli reformları yapmadan yatırırsanız ciddi bir politika uyguladığını iddia etmek zorlaşır.

Ben sonuç olarak son derecede iyimser olduğumu söylemek istiyorum. Çünkü, Türkiye'nin yüzmeyi bilmeden denize girmek gibi bir yaklaşımı var. 1980'lerdeki ihracat atılımı böyle yapıldı, Gümrük Birliği böyle oldu, yani Türkiye hiçbir zaman önceden hazırlıklar yapmadı. Şimdi de aynı şekilde olacak sanırım, çok hızlı bir biçimde ilerliyoruz. Benim verdiğim rakamlar, belli bir tarihteki durumun fotoğraflarıdır. Ancak ivmelere baktığımızda Türkiye'de daha hızlı olduğunu görüyoruz. Türkiye dinamik bir toplum. Ciddi, etkin, birbiri içinde uyumlu kamu politikalarıyla çok hızlı bir şekilde ilerleneceği ve bu politikaların sonucunda, Türkiye'nin büyüme hızının daha fazla olacağı, yeni istihdam alanlarının açılacağı konusunda benim güvenim sonsuz.

Uran Tiryakioğlu

Değerli konuklar, oturumumuzun yapısı gereği, önce AB'nin yaklaşımları, politikaları anlatılıyor. Bundan sonra Türkiye'ye örnek teşkil edebilecek ülke deneyimlerine, daha sonra ÇP'nda ülke içindeki kurumsal yaklaşımların ne olduğuna değineceğiz ve en sonunda da, ÇP'na katılmış bir firmanın deneyimlerini dinleyeceğiz. Dolayısıyla, politikalarından stratejilere, yaklaşımlara ve oradan da uygulamaya doğru bir gidişimiz var. Burada pratik uygulamanın payı ne yazık ki en sonlara kalmış oluyor. Şimdi ben daha fazla uzatmadan,

sözü Marcel Shaton'a vermek istiyorum. Kendisi, 1980-1985 yılları arasında Cenevre'deki Birleşmiş Milletler Teşkilatı'nda İsrail Daimi Temsilciliği Ekonomik Danışmanı olarak çalışmıştır. 1985-1993 yılları arasında, Kudüs'teki Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Dış Ticaret Dairesi'nde Direktör Yardımcılığı yapmıştır. Marcel Shaton, 1998 yılından beri İsrail-AB 6. Çerçeve Program Direktörlüğü, ISERD'de Genel Müdür olarak görev yapmaktadır. Kendisi, Fransa doğumludur. Siyaset Bilimi ve Ekonomi dalında Lisans derecesi vardır ve Kudüs İbrahim Üniversitesi Siyaset Bilimleri dalında yüksek lisans sahibidir. Bize, İsrail - AB 6. Çerçeve Program Direktörlüğü sırasında edindiği deneyimi, ülke deneyimi olarak anlatacaktır. Kendisini konuşması için kürsüye davet ediyorum.

Marcel Shaton

İsrail AB 6.ÇP Direktörlüğü (ISERD) Genel Müdürü

Değerli katılımcılar, TÜBİTAK'lı dostlarım, Çerçeve Programları (ÇP) ile ilgili çalışmalarım sadece 6. ÇP ile sınırlı olmadı, daha önce de Ankara'ya geldim. Tabii ki bu vesileyle, bana buraya gelme fırsatı tanıdığı için İSO'ya çok teşekkür ederim. Buraya tekrar gelmek benim için çok ilginç oldu çünkü bu sayede kurduğum ilişkilerimin devam ettiğini görebildim.

İsrail, 1996 yılında, AB ile ortak üye statüsüne kavuştu. 1974'te AB ile bir ticari anlaşma yapmıştık ve 1996'dan sonra da, İsrail ortak üye olarak AB'nin ÇPna katılma hakkını elde etti. Burada, ÇPnın içinde yer almamın nedeni İsrail sanayisi için bir yarar sağlamak ve Avrupa sanayisi için bir sinerji yaratmak. Bizim 1974'ten bu yana, AB ile bir serbest ticaret anlaşmamız var, ancak bu bir Gümrük Birliği değil. 1996'dan sonra Avrupa'ya daha yakın olabilmek için çeşitli işbirliği imkanları araştırıldı ve artırıldı. Ülkemin tek bir metrekaresi bile Avrupa'da yer almadığı için, bizim AB üyesi olmamız mümkün değil ama buna rağmen, Avrupa'ya yakın olmak amacıyla çeşitli imkanlar geliştirmek, yöntemler bulmak durumundayız. Serbest ticaret sözleşmesiyle, yeni bir motivasyon kazanarak, mesela gümrükleri indirebilirsiniz, İsrail ürünlerinin Avrupa'ya ithal edilmesini teşvik edebilirsiniz.

Aslında o dönemde, Avrupa'nın İsrail'de yaptığı herhangi bir yatırım da yoktu ve ÇP gerçekten ilk baştaki bütün bu hareketi sağlamak için olağanüstü bir araç olduğunu hepimize gösterdi. Dış Ticaret Müdürü Yardımcısı olarak da uzun yıllar bu programın içinde yer aldım. Daha sonra, Sanayi Bakanlığı ile de bu ilişkileri yürüterek önemli gelişmeler sağladık. Konuyu ilk başta akademik bir program olarak ele almamıza rağmen, sanayi ve sanayi temsilcileri bizim için aslında daha büyük önem taşımaktadır. İsrail'de 6. ÇP'ndaki akademik katılımcıların sayısı sanayicilerden daha fazladır. Bu yıl Mart ayında,

toplam bütçe içinde fonun sadece %18'inin sanayiye aktarıldığını görüyoruz ama bizim için sanayi kesimi hâlâ daha büyük önem taşımaktadır. İsrail'deki üniversitelerin katılımı daha da gelişti. Aslında bu bizi çok şaşırtan bir gelişme değil, çünkü İsrail devleti teknoloji konusunda da çeşitli girişimlerde bulundu ve çeşitli yatırımlar yapıldı. Teknoloji konusunda, Avrupa'dan gelen hiçbir yatırım yoktu. Bu noktada, bunların da gerçekten değiştiğini görüyoruz.



ISERD - İsrail Europe R&D

Yönlendirme Komitesi:


Sanayi, Ticaret ve Çalışma Bakanlığı, Bilim ve Teknoloji Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, Maliye Bakanlığı ve Yüksek Öğrenim Konseyi – Plan ve Bütçe Komitesi.

Yönlendirme Komitesi'nin Başkanı: Baş Bilimadamı, Sanayi, Ticaret ve Çalışma Bakanlığı.

Genel Müdür: Marcel SHATON

ISERD, Çerçeve Programı'na katılımın faydalarını en üst düzeye çıkarmayı amaçlar

Şekil 1



ISERD'in Misyonu

ISERD, İsrail'in 6. Çerçeve Programı'nı yöneten çeşitli program komitelerine gönderdiği delegelerin faaliyetlerini koordine eder.

ISERD, İsrail'in AB RTD programlarına katılımının kayıtlarını tutar, bunları izler ve İsrail'in yasama organları ve hükümet kurumlarına rapor eder.

ISERD, Sanayi, Ticaret ve Çalışma Bakanlığı'na bağlı Baş Bilimadamı Dairesi aracılığıyla işleyen resmi Ulusal İrtibat Noktası olarak 6. Çerçeve Programı'nın bütün faaliyetlerinde AB ile çalışır.

Şekil 2

Bütün bu süreci nasıl yönettiğimizi kısaca anlatmak istiyorum. İsrail'deki başlıca katılımcılar, ulusal programa katılanlardır. Bunlar bir idari komitede bir araya gelmiştir. Sanayi, Ticaret ve Çalışma Bakanlığı, Bilim ve Teknoloji Bakanlığı ve Dışişleri Bakanlığı temsilcileri bir araya gelip bizim katılımımıza yön vermek için çalıştılar. Bizim aldığımız bütçenin %45'i Sanayi Bakanlığı'ndan gelmektedir ve sanayideki KOBİ'lerin araştırmalarını desteklemek için harcanmaktadır. Maliye Bakanlığı ve İsrail'deki Yüksek Öğrenim Konseyi Plan ve Bütçe Komitesi'nin de katılımıyla bu idari komite oluşturulmuştur. Bakanlıkların üniversitelerle yakın ilişkileri yoktu, bu çerçeve içinde bir araya gelebildiler. Akademik araştırmalar, İsrail'deki 8 üniversitede yoğunlaşmıştı ve İsrail'de bunlar dışında pek fazla akademik araştırma yapılmıyordu. Kısaltması

ISERD olan, İsrail-Avrupa ArGe İdari Komitesi oluşturuldu ve çalışmalarına başladı. Oluşturduğumuz bu komite, aynı zamanda, İsrail'in AB ile ilişkilerinde Ulusal İrtibat Noktası olarak da görev üstlendi. Bu Ulusal İrtibat Noktası, İsrail'in AB ile yürüttüğü 6. ÇP'ndaki tüm faaliyetleri koordine eden kurumdu. (Şekil 1-2)

Bilgi Toplumu Teknolojileri,
Araştırma Altyapısı:

Mrs. Dorit Geifman : dorit@iserd.org.il

Sağlık, Gıda Kalitesi ve Güvenliği için
Gen İncelemesi ve Bioteknoloji, NEST:

Dr. Eva Rockman : eva@iserd.org.il

Nanoteknoloji, Çoğışlevli Malzemeler ve Yeni Ürün
Süreçleri, Havacılık ve Uzay,
Enerji ve Ulaşım, Global Değişim
ve Ekosistemler, INCO:

Dr. Neomy Soffer : neomy@iserd.org.il

İnsan Kaynakları ve Hareketlilik, Yurttaş ve İdare,
Bilim ve Toplum, Özel Politika Desteği:

Ms. Einat Tamir : einat@iserd.org.il

Katılım Kuralları, Genel Müdür:

Mr. Marcel Shaton : marcel@iserd.org.il

Ekibimizi kısaca tanıtmak istiyorum: Doris Geifman, Bilgi Toplumu Teknolojileri, Araştırma Altyapısı kurumundan. Sağlık, Gıda Kalitesi ve Güvenliği için, Gen İncelemesi ve Bioteknoloji kurumu NEST'ten Dr. Eva Rockman da bize katıldı.

ISERD'in Faaliyetleri	
Avrupa	İsrail
<ul style="list-style-type: none"> • Komiteler • Ulusal İrtibat Noktaları • Destek ölçümleri • Ağ • Ekonomik ve bilimsel bağılıklar • Konferanslara katılım • Ortak araştırması 	<ul style="list-style-type: none"> • Farkındalık • Bilgi: <ul style="list-style-type: none"> • Atölye çalışmaları, bilgi günleri • Haftalık sunumlar • Yardım masaları • Veritabanı • Konferanslara katılım • Danışmanlar • EURAD • Ortak araştırması

Şekil 3

İsrail ve Avrupa olmak üzere iki tür faaliyetimiz var. Avrupa'daki faaliyetlerimizi komiteler ve ulusal irtibat noktaları vasıtasıyla ve üniversitelerle bilgi günleri düzenleyerek, sanayi temsilcilerini üniversitelere davet ederek, ortak toplantılar yaparak sağlamaya ve bu şekilde ilişkileri geliştirmeye çalışıyoruz. Bu sabah bir konuşmacı, bütün üniversitelerde bir ticarileşme olduğunu ve üniversitelerle sanayi arasındaki ilişkilerin

arttığını söyledi. Bu, İsrail'de de ortaya çıkan bir gelişme. Dolayısıyla, dünya artık eskisi kadar birbirinden kopuk değil, herkes çok daha karmaşık ilişkiler içinde. Üniversitelerde, akademideki Avrupa temsilcimiz vasıtasıyla ve Sanayi Federasyonu ve İhracat Enstitüsü ile birlikte çalışıyoruz. Bizim ofisimiz, Bakanlık ile de yakın ilişki içinde. Dolayısıyla sanayiden bize doğru sürekli bir bilgi akışı söz konusu. (Şekil 3)

İsrail'in 6. ÇP Sonuçları Ekim 2005'te Güncellenmiş Hali		
Teklifler (Katılım)	2991	
Başarı (Katılım)	578	
Sektöre göre Başarı:	Sanayi	471
	Üniversiteler	931
	Diğerleri	111
Teslim edilen projeler	2126	
Başarılı projeler	402	
Başarı oranı	19.3%	
İsrailli ortaklarla yapılan projelerin toplam değeri	2312ME	
İsrail sanayisi ile yapılan projelerin toplam değeri	875ME	

Şekil 4

Burada gördüğünüz tabloda, komitelerden gelen sonuçları bir araya getirerek bizim derlediğimiz rakamlar var. Bunlar İsrail'in 6. ÇP çerçevesinde bugüne kadar elde ettiği sonuçlar. 2991 başvuru yapıldı, ve bu da 5. ÇP'nda yapılan başvurulara çok yakın. Buradaki başarı oranı, 170 milyon Euro gibi bir para aldığımızı ortaya koyuyor. 5. ÇP, sadece İsrail sanayisi için hazırlanmıştı, 6. ÇP biraz daha genişledi ve dolayısıyla 3.000'e yakın başvurumuz oldu. Bu dört yılın sonunda, 5. ÇP'nda bize verilen paydan daha yüksek bir pay olacak. (Şekil 4)

Yaklaşık %20 oranında daha fazla proje başvurusu olduğunu görüyoruz çünkü bu sefer projelerimiz daha büyük. Başarılı projelerde sanayi projelerinin payı yaklaşık %33, üniversitenin payı da %45 oranında. Diğer projeler ise hastanelere, bakanlıklara, diğer sivil toplum kuruluşlarına verilmişti. Dolayısıyla Avrupa açısından %31'lik pay gerçekten yüksek. Buradan, fonun %18'i sanayiye verilmiş gibi bir sonuç çıkıyor, Fransa'da ise sanayinin payı %30 civarında, İngilizler hayal kırıklığı içinde, Almanlar'ınki ise idare eder. Ancak 5. ÇP'nda fonların %45'i sanayiye verilmişti. İsrail'de büyük sanayi tesislerimiz yok, daha ziyade 2000-3000 çalışanı olan ve ileri teknoloji kullanan şirketlerimiz var. 5. ÇP, büyük şirketlerle işbirliği yapmak için muhteşem bir araçtı. O zaman fikri mülkiyet haklarıyla ilgili bir takım sorunlar yaşamıştık. Açılış konferansında, 6. ÇP'nın büyük şirketler ve büyük ülkeler için faydalı olacağını, daha küçük olanların sorunlarla karşı karşıya kalacağını söylemiştim. Orada ilgili Genel Müdürlüğün direktörü de vardı ve benim söylediklerim kendisine iletilmiş.

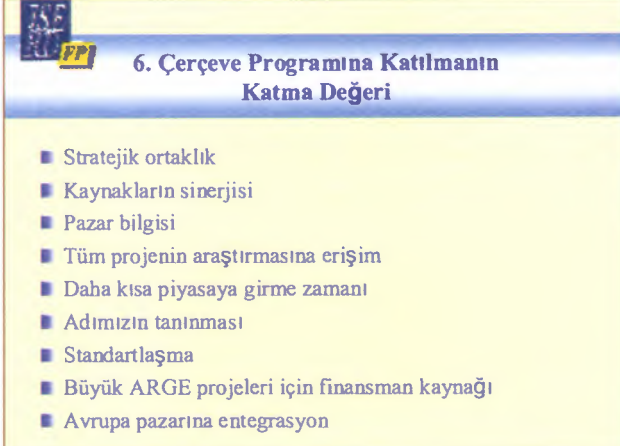
Kendisi çok sinirlenmiş, öğleden sonraki oturumda, böyle bir iddiayı kimin ortaya attığını sordu ama büyük şirketlerle küçük şirketler arasında her zaman böyle bir fark olabiliyor. Ancak bizim bu ÇP'nda her şeye rağmen, sanayiyle üniversiteler arasındaki işbirliğinin mümkün olduğunca yakın olmasına çalıştık.

Proje açısından halen 400 projeye katılıyoruz. Bu projelerde, %19'luk bir başarı var, hiç de fena değil, şikayet etmiyoruz ama Komisyon'a gittiğimiz zaman şikayet ediyor gibi görünüyor. Bütün zorluklara ve sınırlara rağmen bu çerçeve programlarının gerçekten olağanüstü iyi bir program olduğunu düşünüyorum, siz de mutlaka bunlara katılmalısınız. 7. ÇP'ndaki projelerde yer almak istediğimiz konusunda bizim özellikle Maliye Bakanlığını ikna etmemiz gerekiyor.

Sahip olduğunuz bilginin temeli nedir sorusu var. Buradan kopmak istemiyoruz çünkü yılda 6 milyon Euro ödeyerek bir bilgi tabanına iştirak edebiliyoruz ve sürecin sonunda bu 2-2,5 milyar Euro'luk bir toplama tekabül edecektir. Yani 20 milyon ödeyeceğiz ve sonunda bu olağanüstü ailenin bir parçası haline geleceğiz, işte müthiş olan bu. Diğerlerinin sonuçlarından yeterince yararlanmadığımız yönünde eleştiriler de var ama bütün bunlar ülkeye bir katma değer sağlayabilir. Ülkeye mümkün olduğu kadar fazla katma değer sağlayabilmek için, en azından bir İsrail şirketinin olduğu projelere katılmaya karar verdik ve bu projelere baktığımızda İsrail sanayi kuruluşlarının yer aldığı projelerin toplamının 1 milyarın üzerinde olduğunu görüyoruz. TÜBİTAK'tan gelen dostlarımız daha farklı katkı payları ödüyor olabilirler ama burada ülkelerin GSMH ve kişi başına gelirlerini de göz önünde bulundurmam gerekiyor tabii ki. Bu programlara katılımın önemi, bu çalışmalara katılarak yurtdışındaki projelere de katılabilmeniz de yatıyor. Örneğin, gen haritası üzerinde yapılan çalışmalarla ilgili olan 4 milyon Euro'luk bir COMPUGEM projesi var. Bu konuyla ilgili bir veritabanı oluşturuluyor ve İsraili şirketlerin de buna katılması çok çarpıcı. Bu slaytta, 6. ÇP'na katılan şirketlerin elde ettiği katma değerleri görebilirsiniz.

Şimdi kısaca ikilemlere bakalım. Faaliyetlerin tam da ortasında yer almıyoruz. Büyük projeler Brüksel tarafından koordine edilmekte ve biz de, tıpkı Türkiye gibi, Brüksel'den çok uzakta yer alıyoruz. Dolayısıyla, "nasıl daha faal hale gelebiliriz?"in yöntemlerini araştırmamız lazım. Bunu sağlamak amacıyla, ilk akla gelen, Türkiye veya İsrail'in entegre bir projenin parçası olmasıdır. Ancak, bir proje hakkında çok iyi bilgi sahibi ve çok gelişmiş değilseniz, entegre projede yer almak çok zor. Ama meslektaşlarınızla, profesörlerinizle, Avrupa'daki sektörlerle konuşun, Türkiye'den Avrupa'daki profesörlerle ilişki içinde olan hocaları bulun, onlarla konuşun ve bu projelerin başında

kimlerin olduğunu tespit ederek onlarla işbirliği yapmaya çalışın. Cazibe açısından, Türkiye İsrail'den çok daha iyi konumda ama 1960'da durum tabii çok daha farklıydı. Türkiye gibi ülkeleri entegre projelere dahil etmeleri gerekiyor ama Türkiye veya Türkiye'den gelen bir şirket dekoratif olarak değil, projeye hakikaten katkıda bulunduğu için yer almalıdır ve seçimi de buna göre gerçekleştirecektir.



6. Çerçeve Programına Katılmanın Katma Değeri

- Stratejik ortaklık
- Kaynakların sinerjisi
- Pazar bilgisi
- Tüm projenin araştırmasına erişim
- Daha kısa piyasaya girme zamanı
- Adımızın tanınması
- Standartlaşma
- Büyük ARGE projeleri için finansman kaynağı
- Avrupa pazarına entegrasyon

Şekil 5

Akademi çevrelerindeki kişilerin görünürlüğü sanayide çalışanlarınkinden daha yüksek, bundan dolayı, akademisyenlere, üniversitede çalışanlara ulaşmak ve bu ilişkileri onlar üzerinden geliştirmek daha faydalı olacaktır, çünkü burada isimlerin tanınması da önemlidir. 5. ÇP'nda olan bir şirket 6. ÇP'nda da, daha sonra 7.'de de başarılı olacaktır. Dolayısıyla, bir önceki ÇP'ndaki projelere katılan şirketleri bulun ve onlarla temasa geçmeye çalışın ki, bu ilişkileri geliştirebilesin ve sonraki ÇP'nda projede yer alma fırsatınız olsun. (Şekil 5)

Bu bahsettiklerim çok karmaşık süreçler ama başarılı olmak mümkün. İsrail'deki profesörlerle karşılaştığımda, sürekli fazla zaman harcamam gerektiğinden, fazla bürokrasi olduğundan, sistemin karmaşık olduğundan şikayet ediyor ve bu süreçleri kimsenin anlamadığını söylüyorlar. Ama bunu bilenler var, onlara ulaşmaya çalışın. İsrail'de bunun başarılı örnekleri var. İsrail yapıyorsa siz de pekala başarabilirsiniz. Sadece, yöntemlerini öğrenmek gerekiyor, bunun için de başka ülkelerdeki deneyimlerden yararlanabiliriz. Örneğin, bir ürün satmak istediğinizde ya bir fuara katılırsınız ya da ürünü satmak istediğiniz ülkeye gidirsiniz. Burada da aynı şey sözkonusu, bu programlara katılmak istiyorsanız oraya gidip bilgi sahibi olmaya ve bu sürece mümkün olduğu kadar dahil olmaya çalışmalısınız.

7. ÇP'nda, entegre projeleri bulmak çok zor olmayacaktır diye düşünüyorum çünkü sayıları çok fazla değil. Biraz da sabırlı olmanız ve yaptığınız araştırma konusunda esnek davranabilmeniz gerekiyor. Kendi ihtiyaçlarınıza

uygun bir proje istiyorsanız onu yapabilirsiniz ama bir entegre projenin parçası olmak istiyorsanız, bu geleceğe yaptığınız bir yatırım olduğu için esnek davranmak zorunda kalabilirsiniz. Süreç boyu, birçok kişiyi size destek vermeleri için ikna etmeniz gerekir çünkü bu kararlar hemen bir gün içinde alınmıyor. Bir projeyi pazarlarken, bu proje için yatırım yapmanız gerekiyor, reklam yapmanız gerekiyor. Ayrıca, büyük şirketlerde iş geliştirme birimleriyle de çalışabilirsiniz. Burada amaç onları bir araya getirmek. Tabii bu konularda şirketin Genel Müdürü'nün çok güçlü bir isteği olması gerekiyor.

Doç. Dr. Serhat Çakır

TÜBİTAK Bilim ve Teknoloji Politikaları Daire Başkanı

Panelimizin birinci konuşmacısı aslında konuyla ilgili Avrupa perspektifini ele aldı. İkinci konuşmacı, daha çok İsrail'de neler olup bittiğinden bahsetti. Ben de, sizlere, ulusal bilim teknoloji politikalarındaki mevcut durumu, bunlarla ilgili son gelişmeleri ve ileriye dönük bir takım girişimleri anlatmak istiyorum.

AB'ne üyelik sürecinde, Türkiye'nin muhatabı AB'nin tamamı. Baktığımızda şunu görüyoruz, AB'nin Parlamentosu var. Özellikle, bilim ve teknolojiyle ilgili bütün organlarını kurmuş durumda. Bunun karşısında Türkiye olarak nasıl bir sistemimiz var? AB'nin, daha çok bilim ve teknoloji alanında muhatabı kim? Öncelikle, bu konularda biraz bilgi vermek istiyorum. Ulusal bilim teknoloji ve yenilik sistemimizle ilgili bir iki slayt göstermek ve son Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu'nda tanımı yapılmış ve kısaca TARAL olarak adlandırdığımız, Türkiye Araştırma Alanı hakkında kısaca bilgi vermek istiyorum. Ayrıca, Türkiye'nin bilim teknolojide dünyanın neresinde olduğunu, AB'nden biraz daha bağımsız ama AB ülkelerinden de örnekler vererek izah etmek istiyorum.



Şekil 1

Öncelikle bu slaytla başlama amacım, Türkiye'deki bilim teknoloji inovasyon sistemi hakkında hızlıca bir fikir vermek. Gördüğünüz gibi, esasında üç tane bölüm var: En üstte Başbakan, ondan sonra

ilgili bakanlar ve kuruluşlar ile bilim teknoloji yenilik sistemi paydaşları, en altta ise ArGe ve yenilik yapan kuruluşla yer alıyor. Bu üç kategori içinde, bilim teknoloji ve yenilik sisteminde stratejik kararları veren çok önemli bir kurul var, bunun üstünde biraz durmak istiyorum. Sağ tarafta gördüğünüz, BTYK dediğimiz Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu, bilim ve teknoloji politikalarında Türkiye'deki en üst kuruldur. (Şekil 1)

Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK)

- Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK) 4 Ekim 1983 tarihinde 77 sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK) ile kurulmuştur.
- Üyeleri:
 - Başbakan
 - Bakanlar (İlgili Devlet, Milli Savunma, Maliye, Milli Eğitim, Sağlık, Orman, Tarım ve Köyüşleri, Sanayi ve Ticaret, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanları)
 - YÖK Başkanı,
 - Devlet Planlama Teşkilatı Müstesarı,
 - Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarları,
 - TÜBİTAK Başkanı ile bir yardımcısı,
 - TAEK Başkanı,
 - TRT Genel Müdürü,
 - TOBB Başkanı
 - YÖK'ün belirlediği bir üniversitenin seçeceği bir üye.

15/11/2005, İstanbul

Sürdürülebilir Rekabet Gücü ve Aktif Üyelik Sürecinde Türk Sanayi

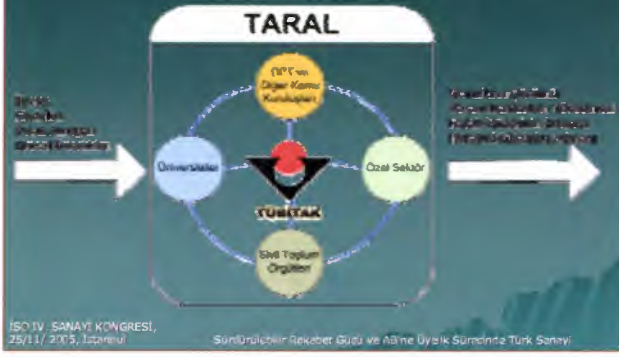
Şekil 2

Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu 1983'te kurulmuş, bu tarihi, ulusal bilim teknoloji politikaları açısından bir başlangıç noktası olarak nitelendirebiliriz. Daha önceki politikaların ağırlıklı olarak temel bilimlerde olduğunu, 1983 yılının ise, teknoloji lafının ilk defa kullanıldığı yıl olduğunu görüyoruz. Kurul, 1989'a kadar uzun bir süre toplanmamış ve geçen 22 yıllık süre içinde ancak 12 toplantı yapabilmiş. Son yılda üç tane toplantı yapmış olması, aslında sistemde önemli yer tutan kurulun daha etkin çalışmaya başladığının bir göstergesi belki de. Üyeleri arasında, Başbakan, ilgili bakanlar, YÖK Başkanı ve Devlet Planlama Teşkilatından yetkililer, ayrıca, özel sektörü temsilen TOBB var. Bu üyelerin yanı sıra, her toplantıya çağırılan diğer kuruluşlar var, bunlar sivil toplum kuruluşları, özel sektör firmaları veya devlet kuruluşları oluyor. (Şekil 2)

Kısacası, Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu, en üst düzeyde strateji oluşturan ve katılımcı bir kurul, toplantılarında ve alınan kararlarda birçok kurumu içinde barındırıyor. Kurul her ne kadar Başbakan tarafından yönetiliyor ve gündemi TÜBİTAK tarafından hazırlanıyorsa da, konular toplantı içinde tartışılıyor ve bu doğrultuda karar alınıyor. Kurul, şimdiye kadar 90'ı aşkın stratejik karar almış, bunların tümünü TÜBİTAK'ın web sayfasında bulmanız mümkün. Son zamanlarda Bilim Teknoloji Uygulama Politikaları Uygulama Planı adı altında, BTYK'nın kabul ettiği bir program başlamış durumda, onunla ilgili çok kısa bir iki slayt daha vereceğim. Yine BTYK'nın son kararlarından bir tanesi, TARAL tanımımızdır.

Türkiye Araştırma Alanı (TARAL)*

*10. BTYK, Karar 2005/2



Şekil 3

TARAL, aslında AB'nde hepimizin bildiği ERA, European Research Area, benzeri bir tanım. Önemi ise, ERA benzeri bir tanımın, Türkiye'de ilk defa bu Kurul tarafından yapılmış olmasından geliyor. TARAL'ın içinde tüm paydaşlar var. (Şekil 3)

Yapısında TÜBİTAK'ı organize eden, koordine eden kuruluş olarak görüyoruz. Bu sene içinde alınan bir kararla TARAL'ın temel amaçları da tanımlandı. Bunlar:

- ülkemiz insanının yaşam kalitesini yükseltmek,
- toplumsal sorunları çözecek bilim teknoloji politikaları üretmek,
- ülkemizin rekabet gücünü artırmak,
- BT kültürünü yaygınlaştırmak.

TARAL'ın ana hedeflerinden bazıları ise:

- ArGe'ye olan talebi artırmak,
- Bilim insanı ve mesleki teknik eleman sayısını ve niteliğini artırmak.
- ArGe harcamalarının Gayri Safi Milli Hasıla içindeki payını artırmak.

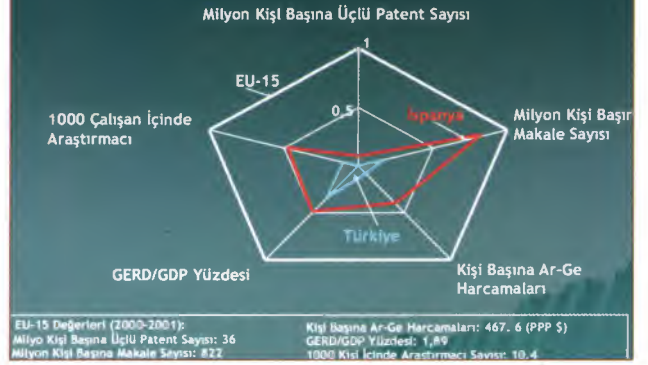
TARAL'ın yine aynı karar bünyesindeki kapasite geliştirme öncelikleri ise;

- Bilim insanı sayı ve niteliğinin artırılması ve geliştirilmesi,
- Araştırma altyapısının geliştirilmesi,
- Uluslararası bağlantıların geliştirilmesi,
- BT kültürünün yaygınlaştırılmasıyla ilgili çalışmanın başlatılması.

Hızlıca, Türkiye'nin şu andaki durumu ve hedeflerinden de bahsetmek istiyorum. Esasında,

bilim teknolojiyle ilgili uluslararası kuruluşların birçok göstergesi var. OECD'nin bilim teknoloji göstergeleri yaklaşık 150 tane. Bunlardan sadece beş tanesini burada görmemiz mümkün.

Temel Bilim ve Teknoloji Göstergeleri



Şekil 4

Buradaki beşgene bakarsanız, bazıları girdi, bazıları ise çıktı. En dıştaki, AB'nin ilk 15 ülkesine göre normalize edilmiş değerler. 1'in anlamı, en üstteki, 1 milyon kişi başına düşen patent sayısı. AB'ne üye 15 ülkenin değerlerine baktığımızda, 1'in anlamını 36 olarak algılamamız mümkün. Diğer çıktılar ise 1 milyon kişi başına makale sayısı. (Şekil 4)

Sistemin önemli girdileri:

- bin kişi içindeki araştırmacı sayısı,
- araştırma için harcanana miktarın Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya oranı,
- kişi başına düşen ArGe harcamaları.

Baktığımızda, İspanya bazı konularda iyi, bazılarında kötü. Türkiye'yi buraya yerleştirdiğimizdeyse, durumun hiç de parlak olmadığını görüyoruz, özellikle patentlerde çok kötü bir durum var. Bazı göstergelerde, örneğin milyon kişi başına düşen makale sayısında, bir miktar daha mukayese edilebilir değerlerde ama resmin genelinde iyi bir pozisyonda değiliz. Son senelerde bolca konuşulan ve hatta Türkiye'nin bilim teknolojisini dünyadaki bu parametreyle ölçen bir yaklaşım var: o da makale sayıları. Sadece bu parametreye bakarak Türkiye'nin sıralamadaki yerini 15. veya 20. olarak vermek pek doğru değil. Ancak, bu Türkiye'de iyiye giden bir parametre, gittikçe gelişiyor.

Bu grafikte de vermeye çalıştım; dikey eksen Türkiye'nin dünyadaki payını, yatay eksen ise yılları gösteriyor. Örneğin 2000 yılına baktığımızda, her 200 makaleden 1 tanesi Türkiye çıkışlıyken, bundan 3-4 sene sonra bu ikiye katlanmış durumda. Türkiye, uluslararası sıralamada

Bilimsel Makalelerde Türkiye'nin Payı

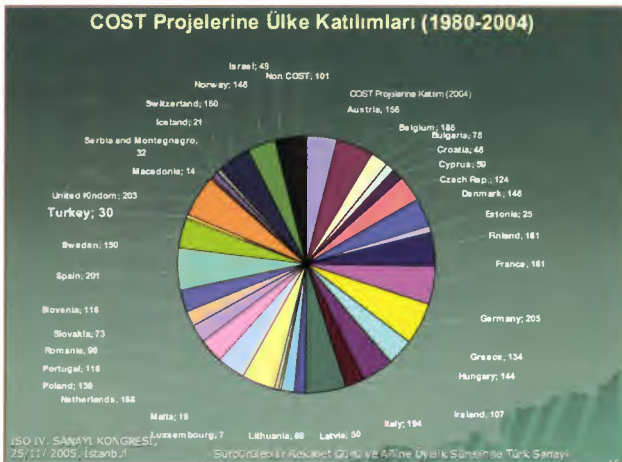


Şekil 5

2004'te 19., 2005'te ise Polonya'nın ardından 20. sırada ama 2005 bitmediği için buraya aktarmadım. Diğer ülkelere sadece bu parametreye baktığımızda, birçok ülkenin artık doyduğunu görüyoruz. Örneğin İsveç, İsviçre bilimadamı sayısı veya imkanları açısından senelerdir üç aşağı beş yukarı aynı seyirde gidiyor. Türkiye'deki trend, 3-4 sene sonra, Türkiye'nin ilk 15'e gireceğini gösterir nitelikte. Bu önemli bir gösterge ama, daha önceki slaytta da gördüğümüz gibi, sistemin çıktılarının birçoğunda büyük problemler olduğunu da unutmamak lazım. (Şekil 5)

Diğer göstergelerde olduğu gibi, bu parametreyi de değişik şekillerde incelemek mümkün. Mesela bir tanesi, AB ile ortak yapılan bilimsel çalışmalar. AB'ndeki üye ve aday üyelerle Türkiye arasında, son 3-4 yılda, 6.000'i aşkın ortak çalışma yapılmış. Bunun yaklaşık yarısı Almanya ve İngiltere, geri kalanı ise diğer ülkelerle. Gerçekten Türk bilimadamının, üniversiteler ağırlıklı olmak üzere, Avrupa ile oldukça iyi ilişkiler içinde olduğunu söylemek mümkün. Aynı dönemde, ABD ile ortak makale sayısı 4.600, yani bilimsel çalışmalar anlamında AB ile daha fazla ortaklığımız var. 2000 yılından önce ABD ile daha çok ortak çalışma varken, 2000-2001 yıllarında ikisi eşitlendi ve şimdi AB ülkeleriyle olan çalışma sayısı daha artmış durumda.

COST Projelerine Ülke Katımları (1980-2004)



Şekil 6

Bu başarılı diyebileceğimiz makaleler yanında COST projeleri ile ilgili çarpıcı bir slaytı göstermek istiyorum. 25 yıldır Türkiye COST projelerinin içinde. Rakamlara bakarsak, Türkiye'nin, Malta veya çok yeni kurulan ülkelerin bile sayıca çok altında olduğunu görüyoruz. Bir saptama olarak, Türkiye'nin bilimsel potansiyelini ve yaptığı çalışmaları projeye dökmede zorlandığını, ikinci olarak da, sosyal problemleri çözmede de bu potansiyelimizi kullanamadığımızı söylemek mümkün. (Şekil 6)

Sistemin hedefleri, daha önce de belirtildiği gibi, %7'den %2'ye çıkmak. Bu hedef aslında ulaşılamayacak bir hedef değil. Bildiğiniz gibi, son senelerde ArGe fonlamasında mevcut hükümetin ek kaynakları var, bunlarla %2 hedefine erişmek mümkün.

Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu'nun 11. toplantısında Türkiye'nin 2010 yılı için belirlediği 20'den fazla hedef var. Tam zaman eşdeğer sayısının, 2002 değeri olan 23.000-24.000 civarından 40.000'e ulaşması hedefleniyor. Tam zaman eşdeğerin büyük kısmı üniversitelerden oluşuyor, üniversitelerde akademisyenlerin ne kadar zamanını araştırmaya harcadığıyla orantılı bir rakam. Devlet İstatistik Enstitüsü, bunu bir bölümde öğretim üyesi ArGe'ye %30 zaman harcıyorsa, o zaman maaşının %30'unu ArGe harcamasına, kendisini de 3'te 1 olarak tam zaman eşdeğere ekliyor varsayımıyla hesaplama yapıyor. Bu çarpanlar ve rakamlar oldukça eksik, örneğin ArGe'de çalışan teknik personelin de hem harcamalarının hem de kendilerinin ArGe insan gücüne katılması gerekiyor. Dolayısıyla bu rakamın daha yukarıda olduğunu tahmin ediyorum. Aslında sadece bu parametreyi önemli bulduğum için söylemişim. Devlet İstatistik Enstitüsü ve TÜBİTAK tarafından yapılan yeni bir çalışmayla, tam zaman eşdeğer ve ArGe harcamaları konusundaki rakamlar, 2005 sonuna kadar tekrar hesaplanacak. Bu önemli bir gelişme, senelerden beri uygulanan sistem tamamen değiştirildi.

Politikalara geldiğimizde, birçoğunuzun bildiği gibi, TÜBİTAK'ın koordinasyonunda, Türkiye'de bilim teknoloji politikalarının vizyonunu saptamak ve strateji dokümanı elde etmek amacıyla bir proje demeti, Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu tarafından kabul edildi ve TÜBİTAK bunu uyguladı. 2000'de başlayan ve yaklaşık 2000 bilimadamının çalıştığı, alt projelere, toplantı ve panellerle katkıda bulunduğu bu proje geçen sene bitti. TÜBİTAK ve diğer kuruluşlar şu anda Vizyon 2023'ün sonuçlarını politika üretmede kullanıyor.

Türkiye'de gerçekten önemli atılımlar var. Vizyon 2023 ise, TÜBİTAK'ın organizasyonunda, Türkiye'nin öncelikli alanlarının belirlenmesi ve

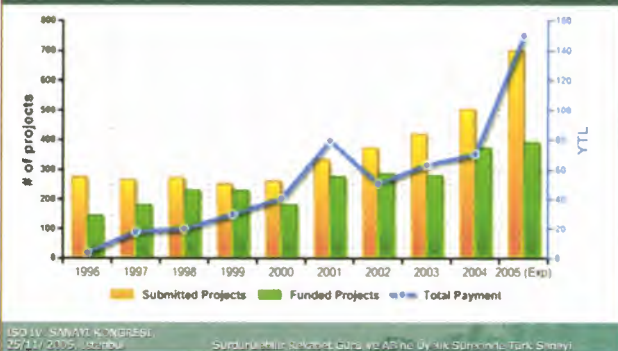


Şekil 7

bilim teknoloji politikalarının stratejilerinin belirlenmesi için çok önemli bir çalışma ve örnek. Ayrıca, Vizyon 2023 projesinin sonunda öncelikle araştırma alanları saptandı. Döngüyü tamamlayabilmemiz için, alınan stratejik kararların yanında uygulama planı da çok önemli. (Şekil 7)

Bununla ilgili olarak, son yapılan Bilim Teknoloji Yüksek Kurul toplantılarından birinde bilim teknoloji politikaları uygulama planı kabul edildi ve koordinasyonu ise TÜBİTAK'a verildi. Bu çalışma Türkiye'de ilk defa yapılıyor. Türkiye'de alınan stratejik kararların kim tarafından, ne zaman, ne şekilde uygulandığını araştıran bir proje bu ve Vizyon 2023 kadar önemli olduğunu düşünüyorum. Bu kapsamda, yedi tane önemli stratejik alan var. Bunlardan bazıları: bilim teknoloji farkındalığının ve kültürünün geliştirilmesi; bilim insanlarının yetiştirilmesi ve geliştirilmesi; sonuç odaklı ve kaliteli araştırmaların desteklenmesi; ulusal bilim teknoloji yönteminin etkinleştirilmesi; özel sektörün bilim ve teknoloji performansının güçlendirilmesi; araştırma ortamının ve altyapısının geliştirilmesi; ulusal ve uluslararası bağlantıların etkinleştirilmesidir. Bu stratejik hedefler doğrultusunda, gerek kamu gerek özel sektörde neler yapıldığını izlemek adına bir çalışma da başlatılmış durumda.

Sanayi Ar-Ge Proje Destekleri



Şekil 8

Son olarak bir noktaya daha değinmek istiyorum. Özellikle 2004 yılında hükümet ArGe harcamalarında mevcut fona ek bir kaynak daha ekledi. Değerlendirme sisteminin geliştirilmesi için bir sürü yönetmelikler, hukuksal düzenlemeler yapıldı ve arkasından hemen bu ekonomik ArGe destekleri geldi. 2004-2005 yıllarındaki kuantum sıçramasını burada gözlemek mümkün. (Şekil 8)

Aslında oran aynı, başvuruların yaklaşık %20'si kabul ediliyor. Son sene içinde akademik çevrelerden çok fazla proje isteği geldi. Burada bir noktaya daha dikkatinizi çekmek istiyorum. Esasında akademik projelerin artması demek, tam zaman eşdeğer bilimadamı sayısının da artması demek, çünkü üniversitedeki hocaların projeleri arttıkça, ArGe'ye daha fazla zaman ayıracaklar. Tam zaman eşdeğerin artmasının yanında, ArGe'ye harcanan ülke payı da artacak. Birkaç etkisini aynı anda göreceğimiz bir gelişme. Şekilde mavi çizgi de parasal etkiyi gösteriyor. Burada, daha önce desteklenmeyen sosyal bilimlerde son yılda proje sayılarında büyük bir sıçrama olduğunu görüyoruz ki bu gelişme gerçekten sevindirici. Bu sıçramanın kalıcı olması da önemli. Ayrıca, bilimadamı yetiştirme grubunda verilen burslar ve diğer akademik desteğe harcanan rakamlarda da son derece büyük bir artış görülüyor.

Ali Türker

Siemens Business Services Sistem Hizmetleri Proje Yöneticisi

Ben 2,5 yıldır 6. ÇP'nda entegre bir proje yönetiyorum. Bu müthiş bir deneyim. Bu 2,5 yılı anlatmak için aslında eksi 1 dakikam var ama benim neyi bildiğim çok açık. Eğer bu konuyla ilgileniyorsanız, lütfen seanstan sonra beni bulun, en azından kartımı alın, sonra ihtiyacınız olabilir çünkü bu deneyimi paylaşmak için hakikaten bir isteğim var.

Projenin adı 'Zeki, Dağıtık, Bilişsel Temelli Açık Öğretim Sistemi'. Uzun bir isim, çünkü 6. ÇP'nda böyle proje akronimleri icat etmek gerekiyor. Projenin künyesine bakarsak, bu entegre bir proje. 6. ÇP hakkında, bugün birçok şey anlatıldı, daha evvel katıldığınız etkinliklerde de belki anlatılmıştır. 6. ÇP'nı bir cümleyle özetlemem gerekirse, belirli hedefler doğrultusunda, doğru araçlarla işbirliği içinde çalışmak ve sonuçta da rekabetçiliği artırmayı amaçlıyor. Yani üç parçası var: belirli hedefler, doğru araçlar ve işbirliği. Doğru araçlar, proje tipleri. Burada, 'proje' kelimesinin seçilmesinin sebebi de sonu olan bir çalışma olması yani operasyon değil bu. Proje tipleri de çok çeşitli, entegre projeler ise bunlar arasında en büyük bütçeli iki proje tipinden biri. Bu kavram, 6. ÇP'nda başladı, bundan öncekilerde yoktu. Bizim projenin bu üç unsurdan araç olarak kullandığı entegre projeler. Hedef olarak seçtiği ise bilgisayar destekli eğitim. İşbirliği, rol olarak seçtiğimiz de koordinasyon ve geliştirme kısmı.

Entegre projelerin bütçeleri 10 ile 50 milyon Euro arasında değişiyor. Bizim projenin bütçesi 13 milyon Avro civarında, 9 milyon Avro da fon alıyor. Aradaki fark, ticari firmaların çerçeve programda harcadıkları paranın yarısı civarında fon alabilmesinden kaynaklanıyor. Akademisyenler ise %100'ünü alıyorlar. Eğer ticari firmalar idari koordinasyon yapıyorsa, harcadığının %100'ünü alabiliyor. KOBİ'ler de harcadıkları tutarın %50'sini alıyorlar ama bir de her ay tekrar eden dolaylı masraflar var: elektrik, teçhizat gibi. KOBİ'lerde bu rakam bütün bütçenin %20'si olarak sabitlenmiş vaziyette. Bizim projede aradaki farkı oluşturan işte bu uygulamalardır.

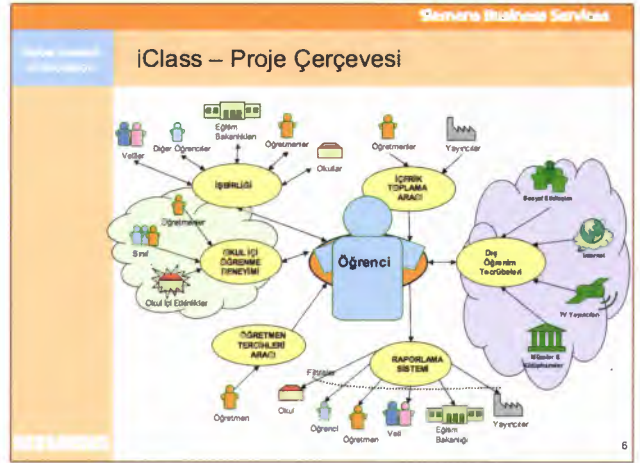
Siemens Business Services e-Öğrenme Grubu'nun geçmişi 16 yıl evvel TÜBİTAK'taki bir laboratuara dayanır, o yüzden bu grup 16 yıldır elektronik öğrenmenin içinde olduğu için hedefi biraz yüksek tuttu ve zorlu bir rol üstlendi. Bütün geliştirme çabasının yaklaşık % 60'ı bizim üzerimizde. Teknik koordinasyonu ben yapıyorum. Ortağımız SBS Belçika var, onlar idari koordinasyonu yapıyorlar. O yüzden bu paranın 4'te 1'ini biz alıyoruz ama işgücünün 3'te 1'inden fazlasını biz koyuyoruz. Aradaki farkın sebebi de, bizim işgücümüzün ucuz olması. Türkiye'deki ucuz işgücü inanılmaz bir pazarlık faktörü. Yeni girenlerden olduğumuz için, aslında kredimiz de çok yüksek fakat hangi rolü hangi hedef doğrultusunda, kimlerle işbirliği yaparak üsteleneceğimizi bulmak lazım.

Bizim projemizin temel prensipleri şöyle: 'Öğrenciye kendi öğrenme tercihine ve performansına uygun eğitsel içeriğin sağlanması'. Bu çapta bir çeşitlilik ancak dünyadaki diğer öğrenme nesnelarini bir araya getirerek mümkün. ÇP, hedefler doğrultusunda parayı çağrılarla dağıtıyor ve her çağrıda da hedefler, fazla değil, yarım sayfada anlatılıyor. Hedef sayısı da yine fazla değil, 8-10 tane. Fakat o yarım sayfa içerisinde, öyle anahtar kelimeler var ki, sizin teklifinizi veya yer alacağınız grubun teklifini o anahtar kelimelere uyarlamak lazım. Biz 'öğrenme tercihine göre' dedik, çünkü anahtar kelimelerden biri 'öğrenen temelli' idi; 'çeşitlilik' dedik, anahtar kelimelerden biri, 'mevcut bilgi birikimini içerisine alması' idi. Bizim şirketimizin temelde yaptığı iş, içerik üretmek, 16 yıldır içerik üretiyoruz.

Dolayısıyla, projeye girerken ana hedefimiz de ürettiğimiz içeriği, çıkardığımız videoları, imajları nasıl müteaddit defalar kullanabiliriz, farklı ihtiyaçları olan çocuklara nasıl farklı içerik sunabiliriz ve içerik üretmek pahalı bir şey olduğundan, bunu nasıl ucuza yapabiliriz oldu. Böyle hedeflerimiz vardı, onları anahtar kelimelerle uyumlu hale getirdik, ki bu en kritik noktalardan biri. İşbirliği de anahtar kelimelerden biriydi. Mesela bir diğeri, okullarda bir transformasyona yol açmaktı, yani bilgisayar destekli eğitimi, günlük hayatlarında verimli

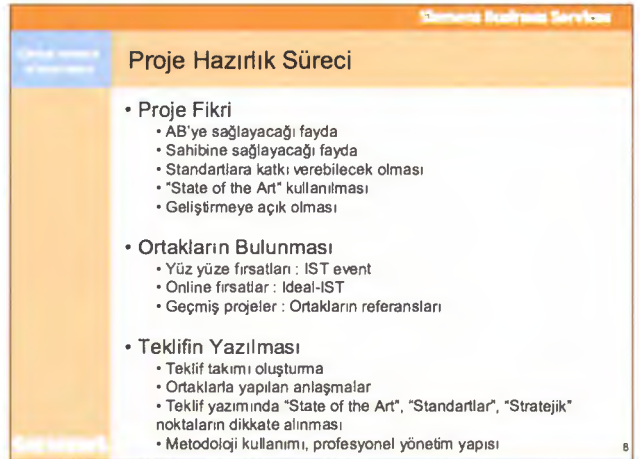
biçimde kullanmalarını sağlamak için, okulun bir transformasyona uğraması gerekiyordu ancak bu transformasyonun nasıl olacağı bilinmiyordu.

Proje yaparken değişik partnerleri konsorsiyumuza almak zorunda kalıyorsunuz. İsraili bir partnerimiz var, bu firmanın network üzerinden medya dağıtımı yapıyor ve öğrenme medyasını da nakletmek istediler. O firmanın para kazandığı alan apayrıydı fakat burada bir fırsat gördü ve bizim projeye dahil oldu. Çeşitliliğin bütün için birleştirilmesi gibi hedefler olduğundan bizim de işimize geldi. Bu projelerde organizasyon, bambaşka ihtiyaçlardan ve sizin umduğunuzdan çok farklı yönlerde gelişebiliyor.



Şekil 1

Proje fikrinin Türkiye'de ilk ortaya çıkması Kasım 2002, başlaması ise Şubat 2004, yani 14 aylık bir süreçten bahsediyoruz. Bitiş tarihi de Temmuz 2008. Entegre projeler, rekabet öncesi yapıldığı için, Temmuz 2008'e kadar bir prototip çıkacak. Bu prototip, bu tarihten sonra ürüne dönüştürülecek. Bu proje uzun vadeli ve 11 ülkeden 22 partner yer alıyor. (Şekil 1)



Şekil 2

Bu sunumda, proje hazırlık sürecinde dikkat edilmesi gereken konuları özetlemek istiyorum. Projenin, AB'ne sağlayacağı fayda, demin bahsettiğim anahtar kelimelerde saklı. Dolayısıyla, siz de sağlayabileceğiniz yararları öyle bir ifade

edeceksiniz ki, Komisyon sizin bu fikri her durumda, oradan para alsanız da almanız da hayata geçireceğinize inanacak, yani bunu zaten yapacağınıza inanmalı. Hatta o kadar ki, Komisyon sizin planlarınızın parçası olmak için istek duymalı. (Şekil 2)

Standartlar çok önemli çünkü sonuçların bütün Avrupa genelinde kullanılması isteniyor, o yüzden bir takım standartlara uymanız gerekiyor. O teknolojiye son nokta nedir, bunu projeye mutlaka bir yerlere katmış olmanız gerekiyor. Bu teklifleri hazırlarken, tekerleği baştan keşfetmediğinizi belirtmeniz de, ucunun açık olmasında da fayda var.

Ortakları bulmak ise ayrı bir olay. Onun için IST etkinliği çok ciddi bir fırsat. Biz orada bir sunuş yaptık ve fikrimizi anlattık. Bunun üzerine 8-10 tane partner adayı hemen orada bizimle temasa geçti ve örneğin 'biz yapay zeka konusunda iyiyiz, öğrencilerin ihtiyaçlarıyla ilgili bir şeyler yapmak istiyorsunuz, o öğrencilerin ihtiyaçlarını biz yapay zekayla bulabiliriz' dedi. Bir başkası geldi, 'biz medya dağıtımını iyi yaparız, sizin hedeflerinizde de birçok çocuğa ulaşmak var,' dedi. Hemen orada bütün ana partnerleri bulmamız sadece birkaç saat sürdü. Ondan sonra kulaktan kulağa süreci başladı ve bir danışmanlık şirketiyle çalıştık. Çok fayda gördük, onların getirdikleriyle grup büyüdü. IST etkinliğinde muhatap olduğumuz insanlar, ilgili enstitülerin, akademik kuruluşların, büyük - küçük firmaların ArGe direktörü, stratejik bölüm yöneticisi gibi insanlar. Bu insanlar projenin Açılış Toplantısına geldiler, sonraki iki yıl içerisinde onların astlarıyla temasımız oldu. Fakat ilginçtir, bizim 'Balık baştan kokar' sözümüz paralelinde, astların hepsi de üstlerine benziyorlardı. Mesela bir üst düzey yönetici, 'ben elimde ne var ne yok masaya koyacağım, sizinle işbirliği yapmak istiyorum' demişti, ardından gelen teknik adam da aynı çizgide davrandı. Ama 'Bu konuda belki benim de faydam dokunabilir, şöyle de düşünüyorum, belki size de yarar' diyen adamın getirdiği eleman da çekingen kaldı, bir kenarda durdu. İnanın bugüne kadar 20'yi aşkın toplantı yaptık, hiç sesini duymadığım insanlar var. Partnerleri bu deneyim ışığında seçmek çok önemli ve eğer bu işe niyetiniz varsa 'balık baştan kokar' prensibini aklınızda tutun.

Bir de geçmiş projelerde neler yapılmış olduğu çok önemli. Bizim bütün partnerlerimizi gözönüne aldığımızda yaklaşık onbeş yıldır farklı farklı projelerde pişmişler ve bizim projemizde bir araya gelmeye çalışıyorlar ve eminim bizden çıkınca da başka yerlerde çalışmaya devam edecekler. Sistemin böyle bir akışı var. Dolayısıyla, masaya ne koyduğunuz çok önemli, ancak bu ölçüler herhangi bir raporda yazmıyor, o yüzden danışman şirketler de önemli.

Danışmanlık Kurumundan	
Öneriler – Kazandıktan Sonra	
	<ul style="list-style-type: none"> Tam zamanlı personelden oluşan takım : <ul style="list-style-type: none"> İş yükünü zamana yaymak "Project Initiation" çalışmaları Partner'lerin masaya getirdikleri netleşmeli Etkin proje yönetimi <ul style="list-style-type: none"> İdari ve teknik lider Alt projeler, görev kuvvetleri (task force) Etkin iletişim ağı <ul style="list-style-type: none"> İletişim şeklinin belirlenmesi Ortak terminoloji oluşturma Proje sitesi Bilgisayar Destekli Yazılım müh. Araçları kullanımı Geçikebilen ön-ödemelere karşı hazırlıklı olmak

Şekil 3

Danışmanlık Kurumundan	
Problemler – Kazandıktan Sonra	
	<ul style="list-style-type: none"> Çok sayıda ortakla iletişim, koordinasyon Disiplinlerarası etkileşim <ul style="list-style-type: none"> Araştırma vs. Geliştirme Bilgi Teknolojileri vs Alan Teknolojileri Farklı (çalışma/düşünme) kültürüne sahip insanların farklar coğrafi noktalarda çalışarak etkin sonuç elde etmesi Sahip olunan bilginin paylaşımında karşılaşılan zorluklar Yoğun toplantı gerektiren dönemler (yer ve biraraya gelme sorunu)

Şekil 4

Bir de, metodolojisi belirli Profesyonel Yönetim Yapısı'ndan kısaca bahsedeceğim. Başvuruların üç kısımlı bir değerlendirmesi var: çözümün iyiliği, belirlenmiş hareket alanıyla ilişkisi ve yönetim yapısı. Başka bir deyişle, bu hedefe nasıl bir çözümle, nasıl bir yönetimle ulaşacaksınız. Biz yönetim için, profesyonel yönetim yaklaşımlarını ArGe'ye uyarlayarak bir model geliştirdik, açıkçası projeyi kazanmamızın temel sebebi de budur. Entegre proje için 54 tane başvuru oldu, sadece iki proje kazandı. Hâlâ üniversite öncesi bilgisayar destekli öğretimdeki tek entegre proje bizimkisidir ve kazanmamızın nedeni de çok güzel bir yönetim yapısı çıkarmamız oldu. Bu yapıda, teknik koordinasyon nasıl olacak, iş paketleri nasıl bölünecek onlara değindik. Önce hızla temel bir sistem kuracağız, sonra onu yavaş yavaş iyileştireceğiz dedik. Bunlar aslında yerleşmiş metodolojiler ama bunu ArGe'ye yansıtmak bize başarıyı getirdi. (Şekil 3-4)

Danışmanlık Kurumundan da bahsetmek istiyorum. Biz Türkiye'de Maveria tarafından temsil edilen ARTTIC firmasını danışman firma olarak seçtik, Türkiye'de Maveria firması tarafından temsil ediliyor. Maveria da üç yıllık geçmişi olan bir şirket ve temel olarak bu çerçeve programları için doğmuş. ARTTIC, biraz önce bahsettiğim yarım sayfalık hedef dokümanındaki anahtar kelimelerin

neler olduğunu daha evvel incelemiş, bu konularda çalışan firmaları biliyor, çünkü bu büyük bir oyun. 6. ÇP'nın 17 milyar Avro bütçesi vardı, şimdi 7.sinin bütçesi ise 25 milyar. Tahmin edersiniz ki, çok oyuncusu var. Bu firmalar olmasa, o büyük oyun içinde kaybolmanız çok kolay. Mesela ARTTIC'e verdiğimiz paranın çok büyük bir kısmı bizden çıktı. Partnerlerimiz, 'Tabii tabii gelin kullanın danışmanı' dediler. Biz 'kazanıldığı vakit herkes bütçedeki payı oranında şu kadar para verir diye sözleşme yapmış, bunu kağıda döküp imzayla bağlamamıştık. Daha sonra ise bunun çok acısını çektik, o yüzden bunu da özellikle söylemek istiyorum. Bir noktaya daha değinerek bitireceğim. Bugün pek çok sunumda artan makale sayısı konusu geçti ve patent sayısının hâlâ çok az olduğundan bahsedildi. Ben adresi Ankara'da olup da Amerika'da patent sahibi olan bir düzine insandan biriyim ve bunun neden böyle olduğunu ve aradaki farkın sebebinin çok iyi biliyorum. Özel üniversitelerin son on yıl içerisinde açılmasıyla dışarıya giden birçok bilimadamı geri geldi ve bu da makale sayısını yükseltti. Ama patent sayısı hala az, büyük elektronik firmalarımız, otomotiv firmalarımız var, bunlar ihracatlarını katladılar, hasılamızı da artırdılar fakat patent sayımız hala az. Çünkü bu hasıla artışı yeni icatlarla yapılmadı. İhracatımızı, bu ülkede icat edilmiş şeyleri satarak artırmıyoruz. Dışarıdan gelen bilgiyi, başkasının aldığı patenti burada üretip satıyoruz ve bu iyi bir şey.

Bir önceki oturumda, İtalyan konuşmacı da söylemişti. İtalya deyince aklımıza ilk tasarım geliyor ancak konuşmacının da söylediği gibi 'Ben tasarımı satın alıyorum, ithal ediyorum ama onu kullanarak geliştirdiğim ürüne ben İtalyan markasını koyuyorum.' Dolayısıyla bu ayıp değil. Ben patent sayısını artırmaya çalışmak yerine, ArGe'yi daha ilginç yerlere getirmek isterdim. Mesela, servis için ArGe yapmak. Daha iyi nasıl ticaret yaparım, daha iyi nasıl bir başkasının patentini kullanabilirim diye ArGe yapmak lazım. Tabii ki en iyisi kendimizin üretmesi ama dünyada roller değişiyor. Hem patentleri oluştur, hem ürünleri yap, hem satışını yap hem de burada dönen parayı bayındırlık hizmetlerine aktar, bir ülkenin bunların hepsini bir arada yapmasını beklemek bence çok fazla.

Aslında, ÇP da bunun gibi bir devamlılık. Size tavsiyem, eğer bu fonları kullanmak istiyorsanız, şirket hedeflerinizi belirledikten sonra, bir proje portföyü belirlemeniz ve bu portföydeki projelerin kimisinin satışa, kimisinin o vıdayı daha iyi sıkmanın yollarını bulmaya, kimisinin de inovasyon politikasının ne yönde oluşturulacağına yönelik olması lazım. Bu havuz içerisinde sürekli bir proje portföyüyle, çerçeve programlarını kullanmanızı tavsiye ederim. Benim KOBİ'lerin bundan nasıl yararlanabileceğine ilişkin de birkaç slaytım vardı ama vakit kalmadı.

Türkiye'deki hemen hemen bütün firmalar, AB'ndeki KOBİ sınıfına girdiği için, aslında bu açıdan birçok fırsat var, çünkü KOBİ'ler beş projeye başvurursa birini alıyor ama bu oran diğer kuruluşlara baktığınızda, yirmide bire, otuzda bire çıkıyor. Dolayısıyla, KOBİ adı altında Türkiye'nin çok fazla proje alması mümkün.

KOBİ'lerin hasıladan aldıkları pay: Amerika'da %51, Avrupa'da %56, Almanya'da %80, Türkiye'de ise %27. İstihdamdan aldıkları paya baktığınızda ise, Amerika'da % 53, Avrupa'da % 65, Almanya'da % 66, Türkiye'de ise % 61. Yani, Türkiye'de istihdamın çok büyük bir kısmı KOBİ'lerde ama KOBİ'lerin cirosu az, hasılaya pek bir faydaları yok. Ayrıca, Avrupa'daki durumla Amerika'daki durum arasında bir zıtlık var. Amerika'da büyük şirketler daha fazla hasıla ve istihdam yaratıyorlarken Avrupa'da bunu KOBİ'ler yaratıyor. Bizim yerimiz ise, bu ikisinin tam ortasında. Ben bu konuda ilginç bir çalışma yaptım ve şunu fark ettim: Bir ülkede KOBİ'ler ne kadar fazlaysa, o ülkenin ürettiği teknolojiler, çalışma alanları o kadar daha sosyal ve halka yönelik oluyor. Büyük şirketler ise, daha çok iş sahalarına yönelik ve endüstriyel teknolojiler üretiyor. Dolayısıyla, ülke politikalarıyla şirketleşme politikaları arasında bir paralellik var. Bu açıdan baktığımızda, Türkiye'deki kompozisyon aslında, biraz evvel bahsettiğim gibi ArGe'nin servise, satışa, daha iyi pazarlama gibi konulara eğilmesi gerektiği yönünde bir ipucu veriyor aslında.

KOBİ'ler için 6. ÇP'nda iki tane araç var. Anımsarsanız, biraz önce proje tiplerine araç ismi verildiğini söylemiştim. Biri 'CRAFT', KOBİ'ler bir araya gelip teknoloji geliştirme eylemini üçüncü bir kurumdan almak suretiyle proje yapıyorlar. Mesela, on KOBİ bir araya gelerek TÜBİTAK laboratuvarına iş geliştirtebiliyorlar. İkinci yöntem olan 'Collective Research' projelerindeyse, dernekler, birlikler, sivil toplum örgütleri, bünyelerindeki tüm KOBİ'leri bir araya getirip, 'Proje yönetimini ben yapacağım, gelin Avrupa fonlarından size filanca konuda bir standardizasyon projesi alalım' veya 'Nasıl daha iyi rekabet edilebileceğine yönelik proje yapalım' diyor.

Burada önemli olan 'CRAFT' ve 'collective research' projelerinden her beş başvurudan birinin, hatta 'CRAFT'da beşte ikisinin kabul alıyor olması. 6. ÇP'nda KOBİ'lere 2,3 milyar Avro'luk bir pay gitmesi düşünülmüş ve bahsettiğim bu iki araca da yaklaşık 430 Milyon Avro bir pay ayrılmış, dolayısıyla ortada ciddi bir fırsat var.

Bir de tematik alanları söylemek istiyorum. Dediğim gibi 7 temel hedef var. Bugün ve bundan evvelki birçok toplantıda da bilgi toplumu kavramı öne çıktı, halbuki o sadece 7 hedeften biri. Bunun yanında sürdürülebilir kalkınma, bilgi tabanlı

toplumda vatandaşlık, idare, gıda kalitesi, hatta tarım var. 5. ÇP'nda yer alan KOBİ proje örnekleri arasında 'otomatik sosis soyma makinası' projesi var. Bu 600.000 Avro'luk İsveç'ten bir proje. Mesela Finlandiya'dan bir KOBİ, şehir nasıl daha iyi planlanır diye bir yazılım projesi yapmış. Ayağa tam oturan ayakkabı projesi almış bir KOBİ de var. Bir diğer örnek muntazam halı dokuma, yani bütün halı boyunca kalınlığın hep aynı kalması projesi. Bunlar 5. ÇP projeleri. Mesela İspanyol'ların zeytinyağı kalite ölçümü için elektronik burun projesi var. Yani KOBİ'lerin yapabileceği böyle birçok ilginç proje var.

Sorular ve Katkılar

Ömer Cebeci

TÜBİTAK Başkan Yardımcısıyım. Ben bir rapordan birkaç noktayı aktardıktan sonra, işaret ettiğiniz yönde sorumu yönelteceğim. Avrupa Komisyonu tarafından, 'European Trend Chart and Innovation' diye bir seri değerlendirme yapılıyor. Bunlardan, 'Annual Innovation Policy Trends and Appraisal Report, Turkey' yani, '2004-2005 Türkiye Yıllık Yenilikçilik Politikası Akımları Değerlendirme Raporu'ndan birkaç olumlu birkaç olumsuz değerlendirme vereceğim. Raporda, bazı gelişmeleri anlatıp, 'Ekim 2004'te hükümetiniz ArGe'ye daha fazla önem göstermeye başladı ve Barcelona hedefine yaklaşmak için kaynak ayırdı,' diyor, bu olumlu bir değerlendirme. Bir başkası: 'Bu yeni politika belirleme sürecinin ayırıcı bir özelliği de politik katılım ve kanıtı dayalı olmasıdır.' Üçüncüsü: 'Türkiye ulusal yenilikçilik sistemi oluşturmak için hemen hemen herşeye sahip,' şeklinde. Yani kamu ağırlıklı yapılar hakkında olumlu tespitler yapılmış.

Biraz da olumsuzlara bakalım. 'Politikaların, başarılı uygulamalarla kıyaslanması, benchmarking, Türkiye'de sistematik olarak yapılmamakta,' deniliyor. İkinci olumsuz yaklaşım, 'Yakın geçmişteki gelişmeler umut verici olmalarına rağmen, sadece araştırmaya yönelik olmaları dikkat çekici ve yenilikçiliğe yeteri kadar önem verilmiyor.' İşte bunlar, refaha dönüşme noktasında problemlerimiz. Özel sektörün yenilikçilik ve ArGe yatırımları tatminkâr değil.' Sanayinin bu noktada bir irade göstermesi lazım.

TÜBİTAK 1963'te kuruldu, bu devlet iradesiyle oldu diyebiliriz. BTYK 20 yıl sonra 1983'te kuruldu, işlerlik kazanması bir 20 yıl daha aldı. Hükümet, 2005 yılında ilk defa aynı Başbakan ve aynı TÜBİTAK Başkanıyla iki defa BTYK toplantısı yaptı, ama raporda da belirtildiği gibi bunun refaha dönüşmesi için sanayinin iradesini koyması lazım. İşte 6. ve 7. ÇP'nda artık sanayinin adım atması lazım. AB'nin EUREKA gibi sanayiye yönelik başka

programları da var, aslında Türkiye'deki araştırma altyapısı kötü değil ama bunun refaha dönüştürülmesinde başarısız kalıyoruz. Bu konuda sayın konuşmacılar, özellikle AB temsilcisi ne şekilde bir yön gösterebilir? İyimser mi kötümser mi? Sizin gibi, sanayiye yönelik olursa buradan bir yarar sağlayacağımızı düşünüyorum.

Dr. Uğur Müldür

Türkiye'deki başarıları, Türkiye'de bu alanda atılan adımları yadsımak mümkün değil. Bütün mesele olaya nasıl baktığınızda. Ben Türkiye'nin çok önemli bir ülke olduğuna, sanayisinin çok güçlü olduğuna inanıyorum. 70 milyara yaklaşan miktarda ihracat yapan bir ülkenin, bu ihracatlar içindeki ileri teknoloji ürünlerinin payını artması gerektiğini düşünüyorum. Nasıl bir ülke olduğumuzu değerlendirmek için, ana hedeflere bakmak lazım. Sanayi konusuna gelince, sanayi hiçbir kesimde kendiliğinden ArGe'ye girmiyor. Bu konuda, devlet teşviklerinin, etkin enstrümanların bulunması çok önemli. Size bir örnek vereyim; bildiğim kadarıyla, sanayinin ArGe'ye yatırım yaptığında %40 vergi iadesine hak kazandı. Bu brüt bir rakamdır, teknik olarak ele aldığınızda tahmin ediyorum ki bu çok alt bir rakamdır, çünkü Türkiye'de ArGe'deki ekipman ve insan yatırımlarının amortisman süreleri diğer Avrupa ülkelerindeki amortisman süreleriyle uyuşmuyor. Çok teknik konulara girmek istemiyorum şu anda ama, Türkiye'de %40 olan bu oran, birçok Avrupa ülkesinde %60, %70, %80'lerde. Gönül isterdi ki bu Türkiye'de %100 olsun. Tahmin ediyorum ki, Türkiye vergi toplamak zorunda, ama toplayacağı vergiyi ArGe'nin dışındaki sektörlerden, aktivitelerden de bulabilir. Bunun dışında, her ülkede çeşitli teşvik sistemleri, çeşitli politikalar var. Mesela Fransa'da en son rekabetçilik kutupları denilen yöresel bölgeler kuruldu. Hollanda'da da benzer politikalar var. İsrail bu konuda çok güzel politikalar geliştirmiş durumda. Tekerleği yeniden keşfetmemek lazım. Nasıl Asya ülkeleri, Avrupa ülkeleri, Amerika sanayiye yavaş yavaş bu sürecin içine çekmiş, bunlara bakmak lazım ve Türkiye'de etkin enstrümanlar, politikalar, teşvikler kurmak lazım.

Müsaade ederseniz, bu vesileyle arkadaşım Marcel Shaton'u, yaptığı konuşmadan dolayı tebrik edeyim. Kendisi Çerçeve Programlarını çok iyi bilir, bizleri çok iyi tanır, Genel Müdürlük'te çalışan arkadaşların hepsinin yakın arkadaşısıdır. Bu konulara çok hakimdir. Söyledikleri arasında bir konuyu açmam gerekecek. Çerçeve Programların daha çok büyük firmalar ve büyük ülkeler için hazırlanmış olduğu şeklinde bir görüş bildirdi. Bu görüşü anlayışla karşılıyorum yalnız bu noktada İsrail ekonomik yapısını iyi bilmek lazım. İsrail, teknoloji atılımları konusunda çok başarılı, yalnız değişik bir sanayi yapısı var. İsrail'de teknoloji alanında çok büyük firmalar yok fakat çok yaratıcı,

teknolojiye dayalı start-up firmalar çok. Bunlar çok çabuk doğuyor, çok çabuk büyüyor ve gelişiyor, ardından da zaten uluslararası pazarlarda satın alınıyorlar. Şimdi Avrupa'daki KOBİ'lere baktığımızda bu tür start-up'lar daha az. Bizim KOBİ'ler için yapılan programlar da, daha çok KOBİ'lerdeki teknoloji kapasitelerini yukarı çıkartmak isteyen programlar. İsrail açısında olaya baktığımızda, zaten onların yüksek teknolojisi olmayan KOBİ'leri yok, dolayısıyla bu tür programlarla ilgilenmiyorlar. Onların teknoloji yapısı kuvvetli firmaları var, onlar da büyük firmalarla bir ağ kuruyor. Yani kendisi bu saptamayı kendi ülkesinin şartları açısından yapıyor, o yüzden bu eleştiriyi genel olarak almamak lazım. Yine kendisinin sunduğu geri dönüş hesaplarını sıraladığımız zaman, büyük ülkeler, Almanya, Fransa, İngiltere, en alt sıralarda yer alıyor. Küçük ülkeler, akıllı stratejilerle bu geri dönüşü maksimize edebiliyor, yüksek seviyelere getirebiliyorlar. Bu açıklamayı yapmak istedim ama dediklerinin çok büyük çoğunluğuna da katılıyorum.

Hüseyin Güler

TÜBİTAK'ta görevliyim. Aynı zamanda 6. ÇP Yatay Alanlar Türkiye delegesiyim. Sorum Uğur Bey'e. Onun özellikle Komisyon ve ÇP tasarım deneyimlerinden yola çıkarak, yorum yapmasını istihham edeceğim. Genellikle ÇP'ndan faydalanan ülkelere ve özellikle koordinatör olan ülke kuruluşlarına baktığımızda, AB'nin eski 15 üyesinin öne çıktığı hatta İngiltere, Fransa, Almanya gibi ülkelerin başı çektiği gözlemleniyor. Bununla birlikte yeni üye olan 10 ülkenin, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu aday ülkelerin özellikle koordinatör olma noktasında bir takım sıkıntılar çektiği görülüyor. Bu konuyu kendileri nasıl değerlendiriyorlar?. Bu konuda bizlere söylemek istedikleri neler acaba?

Dr. Uğur Müldür

Bunun çok doğal bir sonuç olduğunu düşünüyorum. Bazı ülkelerin hem kapasiteleri çok yukarda hem de ÇP'nda en azından 15-20 yıllık bir deneyimleri var. Büyük ülkelerde bu işe çok yatırım yapan, yakından takip eden çeşitli firmalar var. Bunların koordinatörlük vazifesini yüklenmesi çok doğal. ÇP'na yeni giren ülkelerin oranlarını da zamanla zaten artırıyorlar. Türkiye'ninki halihazırda %5. Yani, bizdeki rakamlara göre, ortalama olarak katıldığımız her 100 projenin sadece 5'inde Türkler genel koordinatör oluyor.

Dr. Zeynel Şen

Akademisyenim. Biliyorsunuz 'kaçan balık büyük olur' diye bir tabir vardır. Biz 6.'ya kadar olan Çerçeve Programları kaçırdık. İsrail deneyiminden

faydalanarak 7.'de bizler neler yapmalıyız? Çünkü 6. ÇP'na kadar ne Sanayi Bakanlığı ne TÜBİTAK ne de üniversiteler bu konuya pek eğilmediler. Hiç olmazsa şu yedinciye kaçırmayalım. Yedinci için neler yapalım?

Uran Tiryakioğlu

Ali Bey'in deneyiminden genelleme yapacak olursak, başarı için, katılım için, netice almak için öncelikle bir ortak bulmak lazım. İkincisi, kendi sunuşunda da anlattığı gibi bu konuyu bilen danışman firmalardan yararlanmak lazım. Bu, neticeye gitmeyi, projeye katılma olasılığını artırdığı gibi, projenin onaylanmasını da kolaylaştırıyor. Ben anahtar olarak, bir kere çöpçatanlık, ikincisi partner bulmak, üçüncüsü danışman desteği gibi konuları görüyorum. Evet ülke deneyiminden dolayı sözü ben Marcel Shaton'a vereyim. İsrail'de bu konuyu nasıl teşvik ettiniz?

Marcel Shaton

Esas sorun 'network' dediğimiz ağların kurulması. Elbette bunun dışında birçok küçük sorun da var ve bunları yapmak için de paraya ihtiyacınız var. Büyük ülkelerin, Fransa, İspanya ve Almanya'nın bu projelere katılması için ellerinde araçlar var, danışmanlar var. Bunlar çok iyiler ancak çok pahalılar. Bir projeyi almak için onda bir fırsatınız var diye düşünüyorsanız, danışmana para harcamak için iki kere düşünürsünüz. Üniversitelerle mi yoksa dışardan başka kuruluşlarla mı çalışılıyor burada bilmiyorum ama, bu tür projelere süresince özellikle seyahatlere biraz kaynak ayırmak gerekiyor. Önemli olan komisyonun sponsor olduğu bir takım toplantılara katılmaktır, bu anahtar niteliğinde önem taşımaktadır. Projeyi yapanları yerinde görmeniz, hatta onlarla tanışmanız gerekiyor. Her yerde olduğu gibi kendinizi pazarlamanız gerekiyor. Bir profesör olarak, bir araştırmacı olarak, bir gazeteci olarak, her neyseniz pazarlamanızı kendinizin yapması gerekiyor.

Biz ISERD'i benim önerim sonucu 1989'da kurduk. Brüksel'den İsrail'e geri döndüğümde böyle bir kurum kurmak için fon tahsis edilmesini istedim ama reddedildi. Ama belki 7. ÇP içinde böyle bir fon hükümet tarafından tahsis edilecektir. Ama ondan önce hazır olmak gerekiyor. Profesörler yutdışına gitmek için paraya sahipler. 7 senelik periyotlarla, bir sömester ya da bir sene yurtdışına gitmek için bir takım kaynaklar alıyorlar ama onun yerine güzel bir seyahat yapmak için Amerika'daki bir toplantıya katılmayı tercih edebiliyorlar. Ama tekrar ediyorum, bu projelere katılmak istiyorsanız, bu projeleri yapacak paraya ihtiyacınız var, gerçekten çaba harcamanız ve yatırım yapmanız gerekiyor. Dolayısıyla, proje taraflarının bir araya geldiği bu tür toplantılara,

etkinliklere katılmak ve oradaki kişi ve kurumlarla tanışıp ilişki kurmak şarttır. Bir Fransız 1,5 saat içinde Brüksel'e ulaşabilir ama bizim toplantılara katılımımız çok daha zor ama çok aynı derecede de önemli tabii. Siz oraya gitmezseniz onlar kalkıp da tek tek sizi arayıp bulmazlar, ülkenize gelmezler.

Dr. Uğur Müldür

Türkiye'nin 6. ÇP'na katılımı konusunda da iyimser olmak lazım. Konuşulan bir takım rakamlar var, şu kadar verdik, şu kadar aldık diye. Biz AB olarak, bu tür bir yaklaşımla yaklaşmıyoruz. Az önce Marcel Shaton'un verdiği bir gösterge vardı. Verdiğimiz para karşılığında girdiğimiz projelerin toplam yekünü nedir? Bunun adına biz 'just return' diyoruz yani 100 liranız var, Türkiye'de 100 liralık bir ArGe projesi yapabilirsiniz. Siz o 100 lirayla toplam yekünü 1 milyon Euro olan araştırma ağlarına girebiliyorsanız, o bilgileri akıllı bir şekilde tekrar Türkiye'ye aktarabiliyorsanız, bunu değerlendirebiliyorsanız katılımınız başarılı olmuştur. Bu konuda da ben rakamları biliyorum ve iyimserim. Türkiye'nin son girilecek olan rakamları da kattığınızda, verdiği rakam 230-235 milyar Euro civarı olacak. Benim hesaplarıma göre değeri toplam 750 milyon Euro olan projelerin içine, koordinatör olarak olmasa da, Türkiye'den çeşitli kurumlardan, sanayiden, üniversiteden arkadaşlar girdi. Bunlar 1 ila 4 yıllık projelerde çalışacak. Katıldıkları her projede en az 7-8, hatta 10-15 ülkeden firmalar, araştırma kurumları var. Az önce dediğim gibi, İsrail'in ana hedefi, bu projelerde mevcut ağların içine girip işbirliğini sağlamak.

Kullanacağım tabir için çok özür dilerim ama mesele, bir bakkal muhasebesi değil. AB ÇP'na bunu aldım, bunu verdim düşüncesiyle girilmez. Amaç bilgiye, dünya kalitesindeki konsorsiyumların yaptığı çalışmalara erişmek. Örneğin bizim bazı projelerimizde, 6 tane Nobel ödüllü araştırmacı çalışıyor. Böyle bir projeye aynı konuda Türkiye'de araştırma yapan bir kişiye, 'bu çalışmanın içine girip ne oluyor, ne bitiyor öğrenmek için kaç para verirsiniz?' deseler, herhalde cebinden çıkartıp para verir. Bu hesabı yaparken, bu noktayı çok iyi anlatmak lazım. Biz bir briç klübüne girmek istiyoruz, pişti oynamak istemiyoruz. O zaman bu oyunu çok iyi oynamak lazım, bu seviyeye geldiğimizde de bunu çok iyi değerlendirmek lazım. En azından orada yapacağınız 2-3 toplantıda, sanayiyseniz bütün bu önemli firmalar hakkında, üniversiteyseniz o konudaki araştırmaların en kapsamlı ve günceli hakkında bilgi alıyorsunuz. Bunun için de bir stratejiniz olması lazım. Bu açıdan baktığımda, süreç elbette yavaş yavaş oluşacak. Ama her ülke çalışmalı, becerisini, stratejisini, bu konulardaki akıllı politikalarını ortaya koymalı.

Ali Türker

Projelerde farklı roller var. Araştırma yapmak, geçmiş araştırmalarla ilgili raporlar sağlamak bir rol, geliştirme yapmak bir rol, geliştirmecilere yazılım, donanım, servis sağlamak bir başka rol. Hatta ortaya çıkan sonuçları dağıtmak bile bir rol. Ben burada özellikle iki rol üzerinde durmak istiyorum. Bunlardan bir tanesi son kullanıcı rolü, ikincisi de 'exploiting partner', yani proje sonuçlarını hayata geçirecek partnerin rolü. Bence hemen hemen bütün Türk firmalarında 'başka ülkelerde üretilenleri getirip burada satarız veya başka yerlerde yapılanları bir araya getirip bütün güzelliğini kullanarak başka bir yere satarız' gibi bir yaklaşım vardır. Bu aslında, demin bahsettiğim 'exploiting partner' rolüne çok uygun. Bence, Türkiye'den firmaların bütün projelere exploiting partner olarak girmesi lazım ve bu zaten çok arzu edilen bir şey. Bu çerçevede projelerinin en önemli çıktısı networking, ikinci en önemli çıktısı bu proje sonuçlarının, ki hepsi rekabet öncesi yapıyor, hayata geçirilmesi. Ve bunda çok ciddi sıkıntılar var. Mesela şöyle bir çalışma yapılsa, her projeden önce o projenin çıktısının kaç para getireceği tahmin edilsin dense sonra da gerçek değer hesaplanırsa çok kötü rakamlar çıkacaktır. Çünkü, on projeden sadece bir tanesinin sonucu hakikaten ürüne dönüşüyor. Dolayısıyla 'exploiting partner' rolü, oldukça aranan bir rol. Bence 7. ÇP'nda, bize kaldıraç görevi görecek faktör, tüm firmaların ilgili alanlarındaki projelere 'exploiting partner' olarak girmesi ve bunu da çok güzel gerekçelendirmesi lazım. Masaya ne koyduğumuzu çok iyi anlatmamız, 'Ben bunun için geldim, alıyormusun?' diye gitmemiz lazım.



KONUK KONUŞMACI

Firmalarda Yenilikçilik Kùltürü ve Yenilikçiliğın Rekabet Gücüne Etkileri

Prof. Dr. Hans de Wit

Hollanda Delft Teknoloji Üniversitesi Öğretim Üyesi
Avrupa Sanayi Araştırmaları Birliğı (EIRMA)
Yönetim Kurulu Üyesi ve Eski Başkanı



Prof. Dr. Hans de Wit

Hollanda Delft Teknoloji Üniversitesi Öğretim Üyesi
Avrupa Sanayi Araştırmaları Birliği (EIRMA)
Yönetim Kurulu Üyesi ve Eski Başkanı

Yenilikçilik konusundaki fikirlerimi sizlerle paylaşmadan önce, bu güzel Kongre'ye beni davet ettikleri için organizasyonu gerçekleştirenlere teşekkür etmek istiyorum. Güzel bir konferans ve bu benim İstanbul'a ilk gelişim, gerçekten çok etkilendim.

Biraz önce sizlere aktarılan özgeçmişimden de görüldüğü gibi oldukça karışık faaliyetlerle dolu bir geçmişe sahibim. Sanayide çalışmaktayım, üniversitede ders veriyorum, Araştırma ve Teknoloji Organizasyonunda görev alıyorum. Yani kamu ve özel kuruluşlar arasında köprü olduğumu söyleyebilirim. Bu tecrübe, görüşlerimin her zaman çeşitli perspektifleri olduğunu göstermektedir. Kendimi bazen akademiye savunurken, bazen de sanayinin görüşünü savunurken buluyorum. Bunu normal karşılıyorum, zira ben her iki dünyanın da parçasıyım.

Yenilikçilik nedir, neden yenilik yaparsınız, ne zaman yaparsınız, nasıl yaparsınız, yenilikçiliği hızlandırmak için kullanacağınız araçlar nelerdir, sonunda geri öder mi, yenilikçiliğin bir parçası olarak ArGe çalışmaları hakkını verir mi konularına değineceğim. Kongre'nin birinci gününde yenilikçiliğin çeşitli tanımlarını dinledik ve ben bunlara bir yenisini eklemek niyetinde değilim, sadece benim yenilikçiliğe bakışımı sizlerle paylaşmak istiyorum. Yenilikçilik 'değer katmak için bir ürün, hizmet ya da organizasyonda yeni teknolojik ya da diğer bilgilerin kullanılmasıdır,' diyorum. Yani değer katmakla ilgilidir. Değer zincirinin tüm halkalarının gözönünde bulundurulması gerekir, yani sadece ArGe'den ya da teknolojik gelişmelerden bahsetmiyoruz burada. Değer katan herşey önemlidir. Bir şirket için değer katmak rekabette avantaj sağlamak anlamına ve dolayısıyla daha fazla kâr anlamına gelir ve herşey bununla ilgilidir. Katma değer insanların refahını artırır ve üçüncü olarak da toplumun refahı gelir. Örneğin dün, Türkiye'de

sanayinin rekabet gücünün arttığından ama bunun henüz toplumda hissedilmediğinden bahsedildi. Ancak bu bir zaman meselesidir, genellikle bu sırayı izler.

Rekabet avantajları konusuna gelirsek, bir çok olasılık var ama ben bunlardan bazılarını değineceğim. Eşsiz bir ürününüz olabilir ya da öyle olduğunu düşünebilirsiniz. Çok sayıda şirket, özellikle de KOBİ'ler eşsiz bir ürünleri olduğunu düşünürler ancak durum gerçekte hiç de böyle değildir. Sadece bir fikirleri vardır. Aşırı derecede düşük üretim maliyetleriniz olabilir. Pazara yakınlık çok önemlidir. Batılı birçok şirketin, örneğin Çin'de ya da Hindistan'da yatırım yapmasının bir nedeni de budur. Sadece pazarın büyüklüğü değil aynı zamanda büyük pazarlara yakınlık da önemlidir. Tabii en önemli meselelerden biri de müşteriye tanımdır. Müşterinizin ne istediğini bilmezseniz, asla kazanamazsınız, savaşta asla galip gelemezsiniz. Genel anlamda hizmete yönelik olmak daha başka unsurla da düşünülebilir elbette. (Şekil 1)

Ancak bu rekabet avantajlarından en az birkaç tanesine sahipseniz ve rakiplerinizi bu konularda gerçekten alt edebilirsiniz, bunun sürdürülebilir olup olmadığı sorusu çıkar karşınıza. Bu rekabet üstünlüğü ne kadar sürdürülebilir? Bu durumda şirketin sürekliliği için iyi dengelenmiş bir ürün yelpazesi gereklidir. Ürün yelpazesi, yeni ortaya çıkan ürünleri, yaşam döngüsünün başındaki ürünleri ve yaşam döngüsünün sonuna yakın olan olgun ürünleri yani modası geçmiş ürünleri içermesi gerekir. Bu konuda verilebilecek ayrıntılar var ama önemli olan ürün yelpazenizin iyi dengelenmiş olmasıdır. Eğer ürün yelpazeniz iyi dengelenmiş değilse, artık avantajlı konumda değilsinizdir, rekabet gücünüz yoktur.

Bu durumda yeni ortaya çıkan ürünlerinizin sürekli erişilebilir olması gerekir bu ise sürekli inovasyon anlamına gelir. Olgun ürünler elbette esas işinizdir ama çok kısa bir süre içinde fazla olgun olurlar ve bir süre sonra ölürlər. Tabii bir de modası geçmiş ürünlerinizden zamanında kurtulmanız lazım. Bunu ya satıp bitirerek ya da üretimini durdurarak yaparsınız. Yeni ürünleri zamanında hazır etmek her zaman için uzun vadeli kârlılık ile uzun vadeli yatırımlar arasında bir mücadeledir.

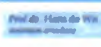
Bunlar hiçbiriniz için yeni konular değil elbette ama çok önemli oldukları için yine de bahsetmek istiyorum. Eşsiz ve olgun ürünler hep bu şekilde kalmazlar. Siz ürün yelpazenizde hâlâ özel ürünleriniz olduğunu düşünürken çok geç kaldığınızı, rakiplerinizin çoktan önünüze geçtiğini görebilirsiniz. Eğer olgun ürünleri zamanında yok etmezseniz, sizin kendi şirketinizin içinde bile modası geçmiş hale gelebilirler ve o zaman başınız büyük dertte demektir.

Rekabet Üstünlükleri

- Eşsiz bir ürün
- Düşük Maliyet
- Pazara yakınlık
- Müşteri farkındalığı
- Hizmet odaklılık
-

26 November 2005

4 of 10



Şekil 1

Elbette ürünlerinizin ömrünü uzatmanın yolları vardır. Üretim maliyetlerini azaltabilirsiniz, ancak bu kısa vadeli bir çözüm olacaktır. Bu üründen halen para kazansanız da sonunda ömrü biter.

Mevcut pazarınızı büyütebilirsiniz. Bunun için kullandığınız modele bağlı olarak da çeşitli riskler vardır. Eski ürünleriniz için farklı uygulama sektörleri bulabilirsiniz. Farklı bir pazarda bunları başka teknolojilerle birleştirebilirsiniz ve bu da inovasyon olarak görülebilir. Bu aslında eski ürünlerinize farklı bir pazarda tamamen farklı yaklaşımlar getirmektir.

Pazarın büyümesinden bahsederseniz, bu organik bir süreç olabilir. Yavaş bir süreçtir, prensipte riski düşüktür, maliyeti sürekli olarak aşırı derecede azaltmanız gerekir ve bu şirketin yaptığı tek aktivite ise şirket genç dinamik profesyoneller için çekici bir yer olmaktan çıkar ve bu da sonuçta yenilikçilik sürecinizi öldürür. Tabii başka şirketleri satın alarak da büyümek mümkün. Bunun riski yüksektir, hızlı bir süreçtir ve maliyetiniz üzerindeki baskı nispeten daha azdır ama riskli bir süreçtir.

Bir Alman şirketinin bir İngiliz şirketini satın alma sürecinde bulunmuştum. İnanın bu çok çok riskli bir süreç ve buradan kazançlı çıkmak gerçekten çok zor çünkü sonunda ne olacağını asla tam olarak öngöremiyorsunuz. İkisi de büyük şirketlerdi ve başlangıçta aralarında bir savaş vardı. Ağ kurarak pazara girmek suretiyle fiili olarak da büyümek mümkün. Organik olarak büyümek dışında başka bir yol olmadığını düşünebilirsiniz ama bu doğru değil. İşbirliği yaparak pazardaki başka sektörler geçersiniz, riski düşüktür ve orta vadede oldukça iyi sonuçlar alabilirsiniz. Elbette bunların karışımı riskinizi dağıtmak ve fırsatlarınızı çoğaltmak açısından en iyisi olarak görülebilir ama aynı zamanda çeşitli pazarlar, çeşitli ürünler ve çeşitli sektörler için farklı dengelere dikkat etmek gereklidir. Ürününüz için tek bir çözüm yoktur.

Özet:

İnovasyona neden ve ne zaman ihtiyacımız var?

Neden?

- Her ürün bir gün ölür
- Maliyeti düşürmek sadece kısa vadeli bir çözümdür
- Pazarı büyütmek bir mecburiyet, ancak yeterli değildir

Ne zaman?

- Sürekli olarak! Fakat Ürün ömrünün farklı aşamalarında ve farklı fonksiyonlarında
- İnovasyonun temeli olan "bilgi"ye yapılan analitik yatırım en ideali, ancak her zaman fizible olmayabilir

26 November 2005

11 of 89



Prof. Dr. Hans de Wit

TU Delft

Yenilikçiliğe neden ve ne zaman ihtiyaç vardır? Bütün ürünlerin sonunda modası geçecektir, bu yüzden her zaman yenilik yapmaya ihtiyacımız var. Maliyeti azaltmak kısa vadeli bir çözümdür, pazarı büyütmek ise bir zorunluluktur ama yeterli değildir. Yenilikçiliğe her zaman ihtiyacınız vardır ama yaşam döngüsünün farklı evrelerindeki ürünler için ve ürünlerinizin farklı işlevleri için farklı yollarla yapılmalıdır. Yenilikçiliğin temeli olan 'bilgi'ye yatırım yapmanız gerekir ve bu döngüsel bir süreç değildir. Şirketinizin durumu iyi değilken bile geleceğe yatırım yapmak zorundasınız, ama paranız yokken bunun kolay olmadığını biliyorum. (Şekil 2)

Sonraki soru, yenilikçilik ne hakkındadır? Bunun bir zorunluluk olduğunu, bundan kaçamayacağımızı biliyoruz. Yenilikçilik sadece teknoloji tabanlı değildir, sosyal bilimlerle birleştirmeniz çok önemlidir. Müşteriye yönelmeniz ve işlevsel bir yaklaşıma sahip olmanız gerekir. Yenilikçilik sadece ArGe çalışmaları sonucunda ortaya çıkmaz, ancak ArGe ile yakın ilişkisi olan şirketlerde yenilikçilik çoğunlukla dünyanın farklı yerlerinde neler olduğunu çok iyi biliniyorsa gerçekleşir. ArGe'si olmayan ama çok sağlıklı şirketler de var çünkü dünyada neler olup bittiğini çok iyi takip ediyorlar ve yeniliği dışarıdan satın almak yönünde bir sistemi benimsemişler. Bunun çok zor ama prensipte mümkün olduğunu bilmelisiniz.

Hiçbir zaman yalnız hissetmeyin. Siz, biz, ben, buradaki hiç kimse günümüzde Leonardo da Vinci olamaz. Bildiğiniz gibi Leonardo da Vinci bütün teknolojileri bir kafa içinde toplamıştı, geleceğe doğru büyük sıçramalar yapabiliyordu çünkü uzağı görebiliyordu. Artık, bizim yenilikçi ürün ve süreçlerle çözülmesi gereken sorunlarımız o kadar büyük ve karmaşık ki, kimse bunu tek başına halledemez bu nedenle çabalarımızı başkalarıyla birleştirmek zorundayız.

Birçok disiplini kapsayan sistem çözümlerini, birbirine yaklaşan teknolojiler adını verdiğimiz şekilde birleştirmek gereklidir. Mesela tıp alanında nanoteknoloji, biyoteknoloji ve bilgi teknolojileri bilimlerinin birleşimi kullanılan alanlar vardır. Çok önemli bir bileşim. Bunları bir araya getirdiğinizde yeni bir dinamik oluşturuyorsunuz ve buna bağlı olarak yeni olasılıklar yaratıyorsunuz ve bunlar gelecekte çok iyi fırsatlar doğurabilir.

Özellikle küçük şirketlerde parlak bir fikir sadece çok kısa bir süre için yeterli olacaktır. Katma değer zincirinin sadece bir halkasıdır ve diğer halkalarla kenetlenmediğinde, parlak bir fikir hiçbir kâr getirmez. Genel kural seçici olmak ve ittifak kurmaktır, büyük şirketler bile böyle yapmaktadırlar. Mesela Senseo kahve makinesi şirketi, Phillips ile bir kahve şirketinin ortaklığı sayesinde kuruldu. Tamamen farklı iki şirket

Şekil 2

çabalarını birleştirdi ve pazarda büyük başarı elde etti. Bunun daha birçok örneği var. Bilginizi yönetmeniz ve ArGe'nizi belirli konular üzerinde odaklamanız gereklidir. Yani eğer ArGe'nizi kendiniz yapıyorsanız seçici olmanız gerekir, bütün konulara eğilemezsiniz. Ancak ArGe'nizi fazla odaklarsanız da yaratıcılık için yer bırakmamış olursunuz ve bu durum hiç ArGe yapmaktan bile daha kötüdür. Şirketinizdeki özellikle genç insanların yaratıcılıklarını gösterebilecekleri ortamı yaratmanız gerekir. Yaşlılar için de öyle tabii çünkü onlar da kimi zaman çok yaratıcı olabiliyorlar.



Şekil 3

Tamamlanmış yenilikçilik sürecini gösteren bir resim bu. Yenilikçilik, şirketinizde yeni teknolojilere imkan tanımak ve yönlendirmek suretiyle başlıyor. Daha sonra geliştiriliyor, ticarileştiriliyor ve kullanılıyor ve resmin en altında şirketiniz için yenilikçilik değerleri ve primlerini görüyorsunuz. Sağda şirketinizin üst yönetimden gelen vizyon ve stratejisi var. Gelecek için yeni ürün ve hizmetler düşünüyorlar, bunların geliştirilmesi gerek ve tabii yine ticarileştirilmeleri ve kullanılmaları gerek. Ve sonunda yine değer ve primler var. Ama ikisi için de, hem teknoloji hem de vizyon için, solda yer alan information, zeka ve dünyada çevrenizde yer alan bilginin yönetilmesi gerek. Bu hiç kolay olmamakla birlikte çok önemli bir konu. Sağda ise varlığınız, insanların var. (Şekil 3)

Bu anlattıklarımı özetlemem gerekirse, herşeyin organizasyonunuzdaki insanlarla ilgili olduğunu söyleyebilirim. Geri kalanı önemlidir ama işi insanlar yapar. Bu yüzden yenilikçi bir şirket olmak istiyorsanız varlıklarınızı ve kaynaklarınızı iyi planlamanız, yönetmeniz gerekir. Bu resmin ortasında yenilikçilik kültürü ve ortamını görüyorsunuz çünkü kültür hayati önem taşıyor şirkette.

Eğer kültürünüz iyi değilse, şirketinizdeki insanlar iyi performans gösteremezler ve sonunda yeni ürünleri zamanında geliştiremezsiniz. Bu resmi

farklı şekillerde yorumlayabilirsiniz. Eğer yukarıdan aşağı bakarsanız yenilikçilik lineer bir süreçtir ama içinde birçok döngü barındırır. Pazar senaryoları, ürün yıl haritalarının hazırlanması, teknoloji yol haritalarının hazırlanması, bilgi üretme, fikirler arasında seçim yapmak, doğru zamanda başlamayan ve biten projeler tasarlamak, projeyi profesyonel bir şekilde yönetmek ve sonuçları şirket içinde veya dışında uygulamalar bu döngünün unsurlarıdır. Bu unsurlar hep döngüsel ve yenilikçilik süreci çok karmaşık bir süreçtir, öğrenilmesi gerekir, bir gecede özümzenecek bir yetenek değildir.



Şekil 4

Bu size göstermeye söz verdiğim bir resimdi. Dikey ekseninde etkili yenilikçiliği görüyorsunuz. Yenilikçi bir şirketseniz bu resmin tepesinde yer alırsınız. Yatay ekseninde üretim verimliliği yer alıyor. Eğer çok verimliyseniz bu resmin sağında yer alırsınız. Hiç yenilikçilik yapmazsanız, maliyeti kısmazsanız bu resmin sol alt köşesinde olursunuz ve böyle bir şirketin ömrü bir yıldan bile azdır. Eğer yenilikçilik yapmazsanız ama maliyeti düşürseniz bu şekilde kısa süre idare edebilirsiniz ama eğer uzun sürerse sonunda 'kurumsal anoreksiya' dediğim yere gelirsiniz. Şirketinizde çalışan insanlar mutlu olmazlar, maliyeti düşürmek hâlâ önemlidir ama hiçbir pozitif etkisini görmezler ve bu tip bir şirket en sonunda sola kayar ve aniden ölür. (Şekil 4)

Diğer taraftan eğer çok yenilikçiyeniz ama üretim verimliliğini unutursanız şirketiniz problem çocuk olur, her zaman hareket halindedir, artık onunla konuşamazsınız, canı ne isterse onu yapar ve bu da yanlıştır. Dolayısıyla asıl olunması gereken yer, sağ üst karedir. Mükemmel performans sağlayan bir şirket. Bir zamanlar ben sağ alt karedeki bir şirketteydim. Bunları anlattığımda Yönetim Kurulu Üyeleri yavaş yavaş soldu, grileşti, bana inanmadılar. Onlara, 'bakın şimdi siz buradasınız, gri kutucuktasınız, şimdi yukarıdaki kareye geçmeniz gerekir, ben bunu size göstereceğim,'

dedim. O an bunu planlayamıyorlardı, çünkü çok türbülans vardı ortalıkta ama çabaladılar ve bu firma sol alt kareye geçmek yerine sağ üst kareye devam etti. Yenilikçi olmak bir zorunluluk, geleceğe yönelik yatırım yapmalısınız, bir Şirket olarak hayatta kalabilmenin başka bir yolu yok. Aksi takdirde kurumsal anoreksiya içine girersiniz, alıŐanlarınız Şirketinizi terk ederler. Herşeyi kendimiz yapamayız, unutmayalım hiçbirimiz Leonardo da Vinci değiliz!



Şekil 5

Bu tabloda görülen yol haritaları, ArGe yol haritaları, teknolojilerinizi saptıyorsunuz, bu teknolojilere ihtiyacınız olup olmadığına karar veriyorsunuz, ihtiyaç yoksa bunları yok ediyorsunuz, ihtiyaç varsa o zaman dönüp benzer yeteneklerin baŐkalarında olup olmadığına bakıyorsunuz. Eğer yoksa kendiniz bir Şey geliŐtiriyorsunuz, eğer varsa o zaman rekabetçi etkiye bakıyorsunuz. Etki ykseke, bunu kendi stratejinizi geliŐtirerek kendiniz yapıyorsunuz, düŐükse o zaman dönüyorsunuz ve ihtiyacınız olan teknolojiyi başka bir yerden satın alıyorsunuz. (Şekil 5)

Dn de duyduk, teknoloji iktisabı. 'Bu bir çözüm değildir, çünkü ikinci el teknoloji, eski teknoloji satın alıyorsunuz' denildi. Bu doğru, siz hiçbir zaman en modern teknolojiyi satın alamazsınız çünkü bu gizli tutulur veya firmalar, bunu geliŐtirenler bunu kendi ellerinde tutmak isterler. Ama yine de zaman zaman ikinci el teknoloji iktisap etmeniz gerekebilir, en modern teknoloji olmasa bile bunu almanız gerekebilir. O yüzden lütfen teknolojiyi gidip başka yerden almayın ama alacaksanız da bunu kendi gelişme programınıza uygun bir Şekilde yapın. Ama çoğu zaman kendi materyalinizi başkalarıyla ittifak halinde geliŐtirmeniz gerekir. Beş yıl içinde vasat bir pozisyona bu Şekilde gelirsiniz ama en üst pozisyona gelmek istiyorsanız kendinizin yenilikçi olması gerekiyor. Elbette bu o kadar kolay bir Şey değil. Spesifik bir konuda neyi yapacağınıza karar vermek kolay değil ama yapmak gerekiyor.

İnovasyon mekanizmaları

- Fikri mülkiyeti de içeren bilgi yönetimi
- Yönetimin bilimsel gelişmelerle yakından ilişkili olması gerekir
- Liderlik
- Yaratıcılığı harekete geçirmek
- ARGE'de yeni paradigmlar
- Ağkılık : Henry Chesbrough: Açık yenilik
- Sorumlu ortaklık: zorunluluk
- Spin in/ spin out

26 November 2005

21 of 69



Prof.dr. Hans de Wit



Şekil 6

Peki araçlar nelerdir? Bugün hepimiz inovasyonun ne olduğunu, ne zaman yapabileceğimizi, tek başımıza yapamayacağımızı biliyoruz. Bir firmada tek inovasyon kaynağı biz olamayız dolayısıyla başkalarıyla birlikte neler yapabileceğimize bakmalıyız. Öncelikle bilgi yönetimi, fikri mülkiyeti de kapsayacak bir Şekilde yapılmalıdır. Bilgiyi yönetmek bir jargon, danışmanların kullandığı bir ifade. Bu gerçekten önemli. Bilgimizi yönetmeli miyiz? Evet ynetmeliyiz hem de profesyonel bir Şekilde ve artık bunu öyle iseleŐtirmeliyiz ki, günlük faaliyetlerimizin doğal bir parçası haline gelmeli bu. Şirketiniz için hayati önem taşıyan bilgi yönetimini danışmanların jargonunda çıkarıp, gerçek uygulamaya dnŐtrmelisiniz. (Şekil 6)

Bilgi yönetimi

İnsanlar ve Motivasyon

Negatiften Pozitifte Geçiş

- | | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| Bilgi güçtür | ➔ G bilgiyi paylaŐmaktır |
| İmparatorluk kurulması | ➔ Yeni ilişkiler kurmak |
| Bireysel alıŐma | ➔ Ekip/işbirliği |
| Yerel odaklanma | ➔ Network focus |
| Burada icat edilmiyor | ➔ Almak vermek kadar iyidir |
| "Dış" bilgi | ➔ Başkalarından ğrenmek |
| Hataları cezalandırmak | ➔ Hatalardan ders almak |
| Paylaşmak için para almıyor | ➔ Paylaşmayı teşvik edin |
| Paylaşmaya zaman yok | ➔ Paylaşmak iŐinin bir parçası |

26 November 2005

23 of 69



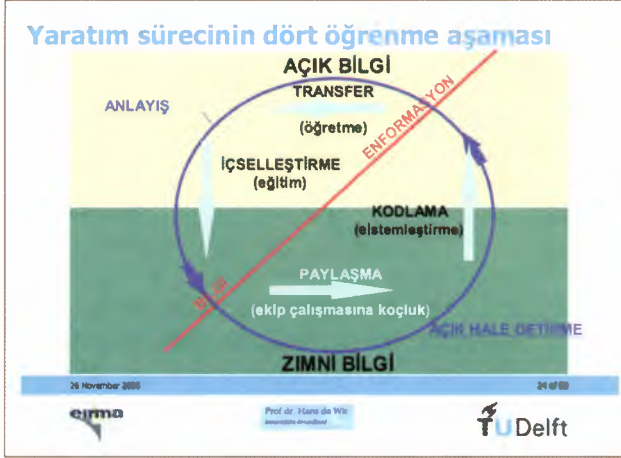
Prof.dr. Hans de Wit



Şekil 7

İnsanlar ve motivasyon. Soldan sağa giderken hep negatiften pozitifte geçiş olur. Bu salonda olanların çoğu, bilgi güçtür diye yetiŐtirildi, bu öğretildi bize ama Şimdi bu değişti. Şimdi g bilgi paylaşımında. Bir kişi diğer on kişiyle bilgisini paylaŐıyorsa ve eğer geri dönüŐlü bir süreç iŐliyorsa, bilgi paylaŐtıklarından da on misli bilgi alacaktır, kendisi de onlara katkıda bulunacaktır ve %100 bilgiye ulaşılacaktır. İdealde, bilginin paylaşılması gerekirken, gerçekte bu paylaŐım pek kolay olmuyor, çünkü insanlar birbirine güvenmiyor. (Şekil 7)

Dünya değişiyor. Bireysel çalışmaların yerini ekip çalışması, yerek odaklanmanın yerini ağ odaklı çalışmalar alıyor. Vermek almak kadar iyidir, dış bilgiden yararlanmak, başkalarından yenilikleri öğrenmek zorundayız. Hataları cezalandırmak yerine, bunlardan ders almalıyız. İnsanları bilgiyi paylaşmaya teşvik etmeliyiz, paylaşmayı işin doğası haline getirmeliyiz. Eğer paylaşmıyorsanız geleceği asla planlayamazsınız.



Şekil 8

Hızla öğrenme aşamalarından bahsetmek istiyorum. Bilginin bir kişiden diğerine aktarılması sürecine bakalım. Bu önce enformasyon olur, sonra bu enformasyon bilgiye dönüşür. Enformasyonla bilgi aynı şey değildir, gelen verilerin arasında bir seçim yapılmasıdır. Bunları rafa kaldırırsınız, defterinize yazarsınız, kasete kaydedersiniz ama enformasyon bizi bilgiye götürür. Enformasyonun doğru anlaşılması gerekir ki bilgiye dönüşsün. (Şekil 8)

Aynen pilot olmak isteyen bir delikanlı gibi. "Pilot olmak istiyorum, bana bu konuda enformasyon verir misiniz?" İşte bu enformasyonu alır, öğrenir, ondan sonra eğitimden geçirilir. Sadece kitap okuyan biri pilot olamaz, pilot olmak için pratik eğitim yapmak gerekir, bilginin içselleştirilmesi gerekir. Şimdi başkalarıyla uçabilen bir pilot var, bilgisini, deneyimini başkalarıyla paylaşıyor, deneyim, ekip çalışması burada. Sonra birden diyor ki, 'evet benim o kadar deneyimim oldu ki bunları yazacağım ve şirketimin gelişmesine katkıda bulunacağım. Bu aşamada bilginin sistemleştirilmesine geliyoruz, bilgi yazılmaya başlıyor. Eğer sizin şirketlerinizde bilgi yönetimi doğru şekilde düzenlenirse bu olacaktır ve bu günlük çalışmanın bir parçasıdır.

Son 20 yıl içinde tarım ekonomisinden sanayi ekonomisine, hizmet ekonomisine çok hızlı bir şekilde geçiş oldu ve şimdi biz kuantum ekonomisi dediğimiz aşamadayız, yani herşey aynı anda farklı yerlerde oluyor, bir yerden bir yere muazzam sıçramalar oluyor. Hizmet ekonomisindeyken ve biraz da kuantum ekonomisine geçildiğinde, burada vurgulanan sanayi ekonomisi önemli

ölçüde değişmiş demektir. Sanayi ekonomisinde vurgu, ucuz işgücü ve makineler kullanarak ürün üretimi yapmak üzerindeydi. Otomasyonla daha sofistike bir çalışma yapılabilirdi. Şirketler rekabet gücü kazanmak için küçülmek zorundaydı. Tabii bunun bir tehlikesi var: uzmanların zımnî bilgileri izlenmeden önce ayrılıyorlar. Hizmet ekonomisinde farklı bir yaklaşım var. Toplumdaki davranışlar değişiyor, kalite talepleri artıyor, çevre unsurları devreye giriyor, dünya çapında rekabet, şirket içi yüksek eğitim düzeyi ve daha hızlı, daha iyi iletişim araçları. İletişim konusu Sayın Babacan tarafından açılış konuşmasında da vurgulandı. Bugün Türkiye içinde AB konusunda neler yapıldığının bilinmesi gerekiyor. İletişim işte burada, daha hızlı ve etkin iletişim bir mecburiyet. Artık, müşteri, sanayi firmalarından hizmet sağlamlarını da istiyor, bunun için de yine bilgiye ihtiyaç var.

"Düşünce hızında ticaret"

Yirminci yüzyıl hızla ilgili olacaktır: işin hızı ve değişimin hızı. Ayakta kalmak ve değişimi öngörmek için, şirketlerin radikal olarak daha iyi bilgi akışına ihtiyacı vardır. Doğru süreçleri ve stratejileri geliştirmek, daha iyi bilgi akışı için, şirketlerin işinizi daha iyi anlamana ve daha sonra bu anlayış üzerinden daha etkili bir şekilde hareket etmenize yardımcı olacak dijital bir sinir sistemine ihtiyacı vardır."

Bill Gates

26 November 2005



Prof. dr. Hans de Wit
Innovatie en ondernemerschap



Şekil 9

En rekabetçi ürünlere ihtiyacımız var, pazarı gayet iyi bilmek zorundayız ve toplumdaki gelişme eğilimlerini açık bir şekilde izleyebilmeliz. Tabii ki hızla ihtiyacımız var. 'Hız ihtiyacı', 'ayakta kalabilmek için hız'a dönüşüyor. Bilgi ise pazar gücü haline geliyor. Bugün önemli olan pazar konusundaki bilgidir. "Düşünce hızında ticaret. Bilginin daha iyi akabilmesi ve doğru süreçlerin geliştirilebilmesi için bilişime ihtiyacınız var" diyor Bill Gates ve çok haklı. (Şekil 9)



Şekil 10

Enformasyon teknolojilerine ihtiyacımız var ama ben 'bilginin daha hızlı akması' kısmından ziyade 'daha iyi akması'nı tercih ederim. Sürekli bilgi bizi boğuyor ve bizden bir şeyleri geri istiyor ama daha önemlisi doğru seçim sürelerinin olması, neler yapılmak istendiğine bir oturup bakılması. Tabii ki enformasyon teknolojisine ihtiyaç var ama her şey hız değildir, önemli olan doğru bilgiyi seçebilmektir. (Şekil 10)



Şekil 11

İş dünyasında bilgi hangi noktada bir mecburiyettir? Burada, bilgide en önemlisi rekabetçi avantaj sağlaması yani pazar hakkında detayların önemini vurgulamak gerekiyor. Yani müşterilerin tercihleri, ihtiyaçları bilinmek ve izlenmek zorunda. (Şekil 11)

Şimdi inovasyon araçlarından ikincisine, yönetimin bilimsel gelişmelerle yakından ilişkili olması konusuna geliyoruz. Son dönemde Rotterdam'daki Erasmus Üniversitesi'nde 9.000 şirket arasında yapılan bir araştırmada şu sonuç ortaya çıkmıştır: Yönetim herşeyden evvel alıcı olmalıdır ve bilginin önemli olduğu bir organizasyonda hiyerarşi olmamalıdır. Yaratıcılığı destekleyen bir ortam ve yenilenme için açık fikirliliğe ihtiyaç vardır. Mutlaka ArGe yapılması gerekmiyor, ama yine de şirket yönetimin bilim ve teknolojiyi yakından izliyor olması gerekir. Yaratıcılığın dinamiklerini çok iyi algılamak gerekir. Sizin şirketinizde çok yaratıcı insanlar olabilir ama bunların neler ürettiğini görebilmeniz ve zamanında tespit edebilmeniz gerekir. Sadece en fazla sesini duyuran insan yaratıcı değildir, yaratıcılığın nerede olduğunu izleyebilmelisiniz. Orta ve uzun vadede odak noktalarımız olmalı. Orta ve uzun vadede hedefleri olan şirketlerin kısa vadeli hedefleri olan şirketlere kıyasla çok daha başarılı olmaktadır (%20).

Liderlik. Drucker liderlerin çok zor bir görevi olduğunu söylerdi. Şirketler artık çok karmaşık, kaybedecek çok şeyleri var. Şirketlerin mücadelede hazır olması, insanların yeniliğe inanıyor olması ve herkesin aynı yöne bakıyor olması gerekir.

Liderlik

- Çılgın hava işi: "yapmak"tır
- Krizi öngörün: organizasyon misyonu uğruna var olur! Misyonu zaman içinde ve zamanında yeniden düşünün
- **İnovasyon**; sürekli yenilenme; organizasyonu mücadeleye hazır tutun
- Başarı kendi coşkusunu yaratır! Zaman içinde değişin: fırsat
- "Sadece en alt satır değil" şu anlama gelir: kNot just the bottom line" means: düzenlemiş teslimiyet: kritik değer seçimi yapın
- Fırsatları bulmak için organize olun; arkaya bakmayın
- Çok fazla güvence oluşturmayın: amaca inanın
- Aynı çalışmanın yeni yolunu organize edin

Free after_Drucker

26 November 2005

16 of 68



Prof. Dr. Hans de Wit
Innovations-ambassadeur



Şekil 12

Liderlik

- Eski sistematiikleri kullanmak yeni fırsatları öldürür
- Liderlikte vasatlık, birçok farklı "en alt satırlar", mali açıdan sürdürülebilirlik, toplumdaki konum, çevre konuları, etik, kâr, hisse sahiplerinin değeri vs. sayesinde, modern şirketlerde hemen kendisini gösterir.
- Her lider için bir neden vardır
- Bütün paydaşlar "lider"dir.
- Dinleyin dinleyin dinleyin! Ve bir örnek olun.
- Güçten korkmayın: sizi eleştiren personelinizi sevin!
- Uzun vade ve kısa vadeli dengeleyin.
- Fırsat ve riski dengeleyin.

Drucker

26 November 2005

17 of 68



Prof. Dr. Hans de Wit
Innovations-ambassadeur



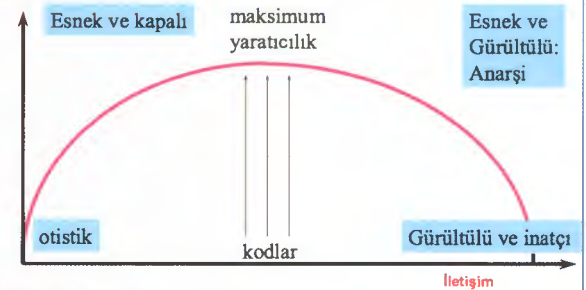
Şekil 13

Başarı bizi güçlendirir, bunun için ise hedefinizde inanıyor olmanız gerekir. İnsanlar değişiklikten hoşlanmazlar, size güven duydukları oranda sizi takip edeceklerdir. Liderlik de zaten budur. İyi bir Lider dinlemelidir, iletişime çok önem vermelidir. Şirketin he kademesini iyi dinlemeniz gerekir. Etrafınıza daima 'evet, patron, tamam patron' diyen insanlardan ziyade sizi eleştirebilen insanları alın ve onlardan öğrenin! İşte liderlik budur. (Şekil 12-13)

Yaratıcılığı harekete geçirin. Bu tabloda bu eksende şirketinizin değişikliğe uyum sağlama

Yaratıcılık ve "özgürlük"

Değişime uyum sağlama niteliği



26 November 2005

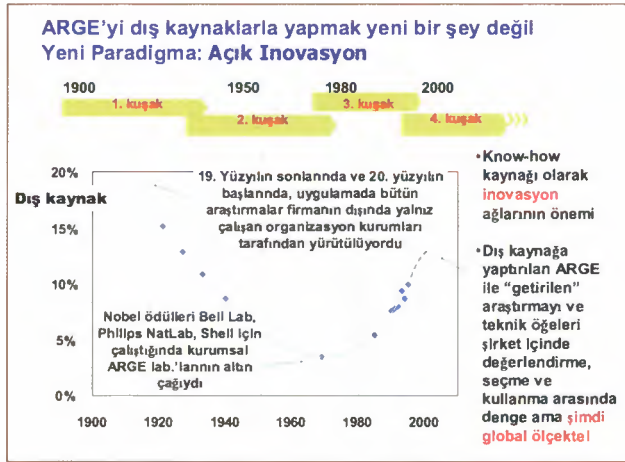


Prof. Dr. Hans de Wit
Innovations-ambassadeur



Şekil 14

becerisi yer alıyor. Esnek şirketler daha kolay uyum sağlarlar. Alttaki ekseninde de iletişim yer alıyor. Sağa doğru gittikçe iyi iletişim kuruyorsunuz ama sola gittikçe iletişiminiz çok kötü artık otistik oluyorsunuz. Esnek olabiliyorsunuz ama sadece şirketinizin içindedir. Sağ uçta yalnız değişikliğe uyum sağlamıyorsunuz, iletişim ayrıca önemli. Esnek, değişikliğe uyum sağlayabilen ve çevresiyle iletişim kurabilen bir şirket sağ üst köşedeki gibi olmalıdır. Etrafınıza baktığınızda böyle çok sayıda şirket göremezsiniz. Bu zor bir dengeyi gerektirir. (Şekil 14)



Şekil 15

Açık yenilikçilik, başkalarıyla da işbirliği yapabileceğiniz bir yenilikçilik anlayışı çok önemli. Güzel bir tablo bunu atlayamayız. Burada hem geçmiş hem de gelecek, 1900'ler, 2000 ve gelecek karşımızda. Burada sanayi ArGe'sini üniversiteler ve araştırma kurumlarına veriyorlar. Dış kaynaklardan bunu elde ediyorlar. 2., 3., 4. kuşak çalışmaları görüyorsunuz. 19. yüzyılın sonunda oldukça büyük miktarda araştırma dış kaynaklar tarafından yapılıyordu, sanayi daha sonra başladı. Burada kurumsal laboratuvar çalışmalarının tamamen şirket içinde yapıldığını, son derece yenilikçi ve yaratıcı olduklarını görüyoruz. Ama son 40 yılda tekrar bu tür çalışmaların dışarıdan temin edildiğini görüyoruz. Artık taşeronlara verilen işler ve şirket içinde yapılan işlerin yeni bir dengesi olduğunu görüyoruz. (Şekil 15)

Yenilikçi ağlar, know-how ile yakından ilişkilidir. Yeni ağlarla birlikte geliyoruz. Açık yeniliğe doğru yol almak yönünde bir yaklaşım. 2002'de EIRMA'da yapılan bir çalışmada stratejik ortaklıkların önemi araştırıldı, sonuç, bunun son derece önemli olduğu yönündeydi ve gelecekte de yaklaşımın önemini sürdüreceğini gösteriyor. İşler dış kaynaklara, taşeronlara verildikçe imalatın daha ucuz olduğu tespit edildi. İhtisaslaşmak çok önemli, başka yerlerde ihtisaslaşmış kaynaklar gördüğünüzde oraya doğru yönelmek hem çok

kolay hem orta ve uzun vadede daha az maliyetli. Bu nedenle, şirketler yeni ağlara dahil olmanın yollarını arıyor günümüzde.

ARGE için yeni paradigmlar

Avrupa çözümü nedir?

- Yaratıcılık tehlikede olduğundan Avrupa'nın kültürel çeşitliliği büyük bir avantaj.
- Daha yaratıcı fikirler ve daha iyi seçim süreçleri
- Profesyonel fikri mülkiyet yönetimi: Sorumlu ortaklık: güven ve saygıya dayalı
- Geleceğin bilimadamları sürekli (fakülte) ağlarda çalışacaklar. Genç bilimadamları başarılı olacaklar!
- Anarşinin farkında olun.

➤ Yaratıcılık

eirma

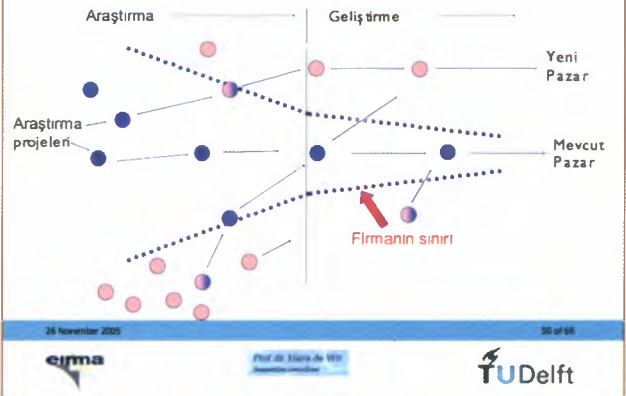
Prof. dr. Hans de Wit

TU Delft

Şekil 16

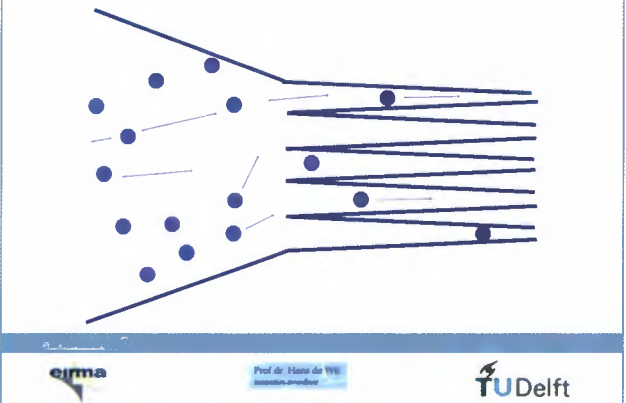
Dünyada ArGe konusunda Avrupa'nın yaklaşımı nedir? Kültürel çeşitlilik ve zenginliğe sahip Avrupa, bu nedenle çok yaratıcı bir potansiyele sahip. Bu dinamikler içerisinde yenilikçiliği tetikleyebilmek için fikri mülkiyet haklarına son derece saygılı olmak zorundayız. Patentler önemlidir, ancak daha da önemlisi etkili yönetimdir. Geleceğin bilimadamları ağlar içinde çalışacaktır, bu gençler şirketlerinize değer katacaklardır. (Şekil 16)

Açık İnovasyon



Şekil 17

Kapalı İnovasyon



Şekil 18

Açık inovasyon. Bu bir 'fikirler hunisi'. Eski sistem kapalı sistemdir. Tabii ki pek çok zengin fikirleri, şirketimize uymadıkları için atıyoruz, şirketimizin sınırları var diyoruz halbuki açılmak gerekir. Eğer çok fikir varsa onlara da fırsat verin. Huniden uzaklaşın, açılın, farklı alanlara doğru, farklı şirketlere doğru yönelin. Dışarıdan da yeni fikirleri alıp kendi içinize ithal edebilirsiniz dolayısıyla birlikte yeni şeyler yapabilirsiniz. Üniversitelerle, teknoloji ve araştırma şirketleriyle işbirliği yapmalısınız, yeni çalışma kültürü bu yöndedir. Bunu ancak sorumlu ortaklarla yapabilirsiniz. (Şekil 17-18)

İşbirliğinin dayanak noktaları: Sorumlu Ortaklık

- Maksimum faydalı bilgi kullanımını amaç edinmek.
- Kamu ARGE sistemi içinde mükemmellik ve istikrar sağlamak.
- Anlamlı olduğu yerde ticarileşmeyi teşvik eden organizasyonel stratejiler oluşturmak.
- Bu faaliyetleri profesyonel olarak ele almak.
- İnsanların ve organizasyonların en iyi yaptıkları şeylere konsantre olmalarına imkan tanımak.

EIRMA'dan edinilebilir
www.eirma.asso.fr

26 November 2005

Prof. Dr. Hans de Wit
Business Development

TU Delft

Şekil 19

Sanayi, üniversite ve AB bir arada çalışarak bir rapor hazırladı. Bu raporun konusu yeni dönemde sorumlu bir şekilde nasıl işbirliği yapılabileceğini tespit etmektir. Sonuçları tabloda görebilirsiniz. (Şekil 19)

Eğer kendi şirketimizin içinde başarılı bir ürün üretemezsek, ki bu çok mümkün, zira yeni ürünler sizin ürünleriniz üzerinde yıkıcı etki yapabilirler. O zaman, şirketinizin dışındakilere fırsat verebilirsiniz, bu bir mecburiyet haline gelebilir. Burada yeni ürünleri olgun şirketlerin ortaya koyamadığını görüyoruz. O zaman bu yeni ürünlerin dışarıda, farklı bir ortamda yapılmasına imkan tanımalıyız, Risk sermayesi yoluyla, dışarı biraz para yatırmak ve daha çok paranın içeri gelmesini sağlamak düşünülmelidir.

İnovasyon: Toplum arasında ortak merkezli 3 döngüsel süreç

Toplumdaki yeni gelişmeler → Pazar senaryoları

Uygulama Dışarı sönmek/yan ürün yapmak

Proje yönetimi

Proje tasarımı

Fikir seçimi

Ürün yol haritaları

Teknoloji yol haritaları

Fikir üretimi

Büyük koordinatör Leonardo yeni Stil

Prof. Dr. Hans de Wit
Business Development

TU Delft

Şekil 20

Büyük koordinatör Leonardo yeni stil, bütün bunları, pazar senaryolarını, teknoloji ağlarını, fikirleri, seçimleri, projeleri seçen kişi. Üniversiteler şurada, kendi çevreleri içinde, burada bilgi transferi yapıyorlar. Fevkalade karmaşık bir yapının içinde modern bir şekilde bilgi ve teknoloji transferi yapmamız lazım. Evet Avrupa'da kültürel farklılıklar var, ama artık birbirimizi anlamaya başlamamız gerekir. Bunun için de öncelikle açık bir yaklaşım ve davranış içine girmemiz gerekir. (Şekil 20)

Sonuç

- Modern şirketler için **inovasyon** şarttır
- **İnovasyon** açık olmalıdır
- Sorumlu ortaklık bir ihtiyaçtır
- Karmaşıktır
- Harekete geçirir
- Karşılığını verir!

Büyük Koordinatör
Leonardo yeni Stil

26 November 2005

eirma

Prof. Dr. Hans de Wit
Business Development

TU Delft

Şekil 21

Son söz olarak inovasyonun günümüz şirketleri için bir mecburiyet olduğunu söylemeliyiz ve yaklaşımımızın kesinlikle açık inovasyondan yana olması gerektiğini de bilmeliyiz. (Şekil 21)

Sorular ve Katkılar

Esen Çağlar

Türkiye Ekonomi Politikalar Araştırma Vakfı'ndan katılıyorum. Burada yenilikçilikten bahsederken benim aklıma hep Batılı gelişmiş ekonomideki yenilikçilik geldi, sanki bunu anlattınız. Acaba gelişmekte olan bir ülkede olması gereken yenilikçilikle gelişmiş bir ekonomiye sahip bir ülke arasındaki yenilikçilik arasında ne gibi farklar var? Gelişmekte olan bir ülke yenilikçiliği bu anlamda uygulayabilir mi veya benzer yenilikçilik politikalarını uygulamak için ne gibi uygulamalar gerekebilir?

Prof. Dr. Hans de Wit

Afrika'daki hiçbir yapısı olmayan bir şirketten bahsettiğimde tamamen farklı olacaktır. Ama çok gelişmiş Batılı şirketler seviyesine çok uzak olmayan şirketler için bence aşağı yukarı aynı olacaktır. Daha az ArGe'niz olacaktır, kullanılabilir teknoloji daha az olacaktır ama belirttiğim gibi, herşey teknoloji ve ArGe demek değil. Pazara yaklaşımınızdaki her türlü değişiklik yenilikçilik olabilir ve bu dünyada çok yaygındır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde bunu kendi başınıza yapmamamız çok önemlidir. Ayakta kalabilmek

için hızdan bahsetmiştim ve buna başkalarıyla birleşerek ulaşabilirsiniz. Prensipde aynı ama çevrenizdeki kaynaklar farklı ama bunu yalnız başınıza yapmayın.

Soru

Hollanda tarım ülkesi değil ama Avrupa'nın tarım ihtiyaçlarını karşılayan ürünleriyle meşhur. Avrupa'daki bu gelişmelerde bizim ülkemiz tarım işletmeleriyle bu iletişimi geliştirmek zorunda. Biraz evvel sunumlarında sanayi işletmeleri ve hizmet işletmeleriyle ilgili bilgi verdiler. Bu konuda tarım işletmelerine yönelik bir çalışması var mıdır? Varsa bunu nasıl temin edebiliriz?

Prof. Dr. Hans de Wit

Tarım konusunda bir kitabım yok. Yakın ve uzak gelecekte tarımda olacak değişikliklere bakarsanız, farklı ülkelerin tarımda yaşadıkları sorunlar benzer ve biz tarımı bir çeşit sanayi olarak kabul ediyoruz. Sorunlar aynı, yenilikçilik süreçleri aynı ve bence konuya bakmanın tek yolu bu. Tarımın özel bir tarafı yok. Belki tarımla uğraşan insanlar farklı olabilir ama sürecin tamamen aynı olduğunu düşünüyorum.

Bülent Demircioğlu

Yaratıcılığın ne kadarı sanat ne kadarı bilimdir. Bu yetkinliği geliştirmek için üniversiteler ne yapmalıdır?

Prof. Dr. Hans de Wit

Yaratıcılık herşey olabilir? Siz ne kadarı teknoloji diye soruyorsunuz. Bence donanım ürünleri olan hatta yazılım ürünleri olan sanayi şirketlerin yaratıcılıklarının büyük kısmı teknolojiyle ilgili ama hepsi değil. Ölçülmesi zor bir şey olduğu için size yüzde veremem, belki yarısıdır ama bu farklı bir şey. Pazar yaklaşımı da yaratıcı bir süreç olabilir. Burada üniversitelerin rolü, insanlara çalışacakları şirkete uygun tavrı kazandırmak ve tabii pazar, pazarlama ve teknoloji konularında verilen doğrudan eğitim de çok önemli. Bilginin aktarımı önemli ama pazara doğru insanları göndermek çok daha önemli bence.

Savaş Özaydemir

Eskişehir Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanım. Yenilikçilik kültürü konusunda bunun şirketten başlayıp, önce bölgeye sonra da ülkeye yayılmasını mı, yoksa tersi yani ülkede yenilikçilik kültürünün oluşturulup şirketlere yayılmasını mı önerirsiniz?

Prof. Dr. Hans de Wit

Bir şirket, bir ülkedeki yenilikçiliğin önemli görüldüğü, yenilikçiliğe odaklanacak tek şirketse,

bu o şirket için çok zor olacaktır. Bir şirketten başlayamazsınız. Ülkenin kültürü, hükümet ve çevresindeki bütün kurallar, yenilikçilik yapılmasını kolaylaştırmalıdır. Devlet yenilikçiliği harekete geçirebilir ama sadece harekete geçirmekten bahsediyorum, paradan değil. Bu kültürle ilgilidir.

Size tarımla ilgili bir örnek vereyim. Hollanda'da sebzeler buzun üzerinde yetişir, bu konuda çok iyiyiz. İtalya'dan ithal etmek yerine domatesi kendimiz yetiştiriyoruz. Ama bir bölgedeki bilgiyi, bu faaliyeti yapmayan bir başka bölgeye aktarmanız bile başarısız olabiliyor. Bu çok zor bir iş. Çünkü bir bölgedeki kültür, oranın yenilikçi olmasını sağlıyor. Bunu başka yerde yapmak çok zordur, mümkündür ama insanlar da dahil olmak üzere bütün sistemi aktarmanız gerekir. Yenilikçiliğe imkan tanıyan, harekete geçmesine imkan veren bir kültürün varlığı gereklidir.

OTURUM 3A

Küresel Rekabet Ortamında Yeniden Yapılanma

- KOBİ'lerin sosyal piyasa ekonomisi açısından önemi ve yeniden yapılanma ihtiyacı
- Rekabet gücü için:
- Yönetim, Stratejik Planlama, Dış Çevre Analizi, İnsan Kaynakları
- Ürün Geliştirme
- Müşteri Odaklı Pazarlama
- İşbirlikleri ve ortaklıklar

Oturum Başkanı

Osman S. Arolat

Konuşmacılar

Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu

Ferhat Tigrel

Gültekin Güldür

Murat Siyahi

Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni

Kavrakoğlu Management Institute Başkanı

ESIT Elektronik Sistemler Genel Müdürü

CRM Institute Turkey Başkanı

Hedef Dış Ticaret Genel Müdürü



Osman S. Arolat

Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni

“Küresel Rekabet Ortamında Yeniden Yapılanma” oturumuna hoşgeldiniz. Bu oturumda dört konuşmacımız, kendi görüşlerini açıklayacaklar, ben de çok kısa bir giriş yaptıktan sonra sözünü kendilerine bırakacağım.

KOBİ’ler, Türk ekonomisinin ve dünyadaki bütün ekonomilerin kılcal damarları olma özelliğini taşıyor ve ekonomide büyük bir yer ediniyorlar. Esnek yapıları dolayısıyla da ekonominin gelişmesine ve sürekliliğine büyük katkıda bulunuyorlar. Ancak belli noktalarda KOBİ’lerin belli sorunları olduğunu da görüyoruz. Yaratıcılıklarını işbirliğiyle geliştirebilmeleri için, özellikle bizim gibi ülkelerde, gerekli ortama sahip değiller. Kredi pastasından beklendiği oranda faydalanamıyorlar. Büyük kuruluşlarla sağlıklı bir işbirliği kuramıyor, eşitlikçi bir model geliştiremiyorlar. Sektörel haberleşmenin, iç haberleşmenin çok eksiklikler taşıdığına tanık oluyoruz. Uluslararası pazar bilgisi açısından da KOBİ’lerin bundan yeterince yararlanabileceği bir ortamın henüz gerçekleşemediğini görüyoruz. Bu örnekler daha da arttırılabilir ama ben soru-cevap bölümüne daha fazla yer ayırabilmek için kendi konuşmamı burada kesiyorum. Söz, Kavrakoğlu Management Enstitüsü Başkanı Sayın Profesör Dr. İbrahim Kavrakoğlu’nda. İbrahim Kavrakoğlu, ‘Şirket Değeri ve Yeni Ekonomi’ başlıklı konuşmasında yönetim, stratejik planlama, dış çevre analizi ve insan kaynakları konusunda rekabet’i anlatacak.

Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu

Kavrakoğlu Management Institute Başkanı

Her yıl yapılan Sanayi Kongresi’nin çok önemli olduğunu ve bir hayli de başarılı geçtiğini düşünüyorum. Umarım gelecek yıllarda da daha başarılı bir şekilde gelişir. Bu vesileyle, düzenleyenleri kutluyorum. Bu kongreye ben de önem verdiğim iki konuyla katkıda bulunmak istiyorum. Çok önemli bir dönemden geçiyoruz aslında. ‘Yeni Ekonomi’ diye bir başlık koydum, başlık uzamasın diye kısa kısa bir takım ifadeler kullandım. Şirket değeri, daha doğrusu, şirket değerinin ülke ekonomisinde, refah seviyesinde ve tabii yeni ekonomideki özelliği üzerinde duracağım. Ekonomide büyük değişimler oluyor fakat bunlar borsa, kur, faiz, çapraz kur lafları arasında kaybolup gidiyor. Bu değişimi bugün sizlerle paylaşmak istiyorum. Az önce söylediğim gibi çok büyük değişimler olmakta fakat sanıyorum iktisatçılar henüz bunun farkında değiller, farkında olsalar buna işaret ederlerdi. Ben bugün sizlere ekonomilerde neyin değiştiğini ve bilhassa Türkiye gibi ülkelerde bu değişimin neden önemli olduğunu açıklamaya çalışacağım.

Konu şu: Bir takım olaylar oluyor fakat bunlar açıklanamıyor. Şimdi size bunlardan bazı örnekler vereceğim. Bir çok ülkeden örnek vermek mümkün ama Amerikan ekonomisi sadece Amerikan vatandaşları için değil, tüm dünya için en önemli ekonomi olduğundan ve en büyük değişiklikler burada yaşandığından çarpıcı olması bakımından ben Amerikan ekonomisinde gerçekleşen ama açıklanamayan, ne IMF’nin ne Dünya Bankası’nın ne de meşhur iktisat fakültelerinin izah edemediği konuları açıklamaya çalışacağım. Şimdiden söyleyeyim, yeni bir teoriyi de sizlerle paylaşacağım.

ABD’de;

Dış Ticaret Açığı : 900 milyar USD

Bütçe Açığı : 500 milyar USD

Tasarruf Açığı : GSMH’nin %1.5

ABD’nde, herhalde sizler de çok iyi biliyorsunuzdur, üç açık aynı ana rastladı. Dış ticaret açığı bu sene, 900 milyar Doların kesinlikle üstünde olacak, hatta 1 trilyon bile olabilir. Bütçe açığı tahminen 500 milyar Dolar olacak. Son olarak, ABD’nde çok ciddi ve yıllardır süregelen bir tasarruf açığı var. Dış ticaret açığı her gün gazetelerde yer alıyor, bütçe açığını da bilmeyen kalmadı ama sanıyorum bu üçüncü açık kimsenin dikkatini çekmiyor. Yukarıdaki ilk iki satır fevkalade önemlidir ve iki açık aynı döneme rastladığı zaman, o ülkede çok ciddi olaylar olur, krizler yaşanır. Kaldı ki ABD’nde üçüncü bir açık daha var, bu pek az görülen bir şeydir yani Amerikan vatandaşları kazandıklarından daha fazla harcıyorlar. Sadece bu yıla mahsus değil, bu yılki açığın oranı %1,5, ancak bu yedi sekiz yıldır devam ediyor. Bu üç açık, bir hayli uzun süredir devam ediyor. Bütçe sadece Clinton döneminde dengeye geldi bir ara hatta bir miktar fazla bile verdi, ama G.W. Bush iktidara geldikten sonra bütçe açığı başladı ve az önce ifade ettiğim gibi rekor seviyelere çıktı.

Klasik teoriye göre, böyle bir durumdaki bir ülkede şu gibi durumlar olur: Durgunluk ve işsizlik olur veya enflasyon azar – durgunluk ve işsizlik derken enflasyonun azma ihtimali vardır – ya da hem durgunluk hem enflasyon birlikte yaşanır ki bunu dünya değişik dönemlerde yaşamıştır.

Ama duruma bakalım, ABD’nde büyüme %3,8. Avrupa’nın %1’leri bile yakalamakta zorlandığı bir dönemde. Bunun ne demek olduğunu herhalde takdir edersiniz. Ayrıca, Japonya’nın da bir ileri bir geri giderek ortalamada geri kaldığını da hatırlatayım. Amerika’da enflasyon azmıyor, %2,5 temposunda şu anda. İşsizlik ise, bütün Batılı ülkelerin imrendiği bir seviyede, %5’in altında. Bunları bağdaştırmak mümkün değil, yani az önce saydığım üç faktörle hiçbir iktisat teorisi mevcut durumu bağdaştıramıyor. O nedenledir ki,

iktisatçılar bol miktarda yazı yazıyorlar. Açıklanabilse zaten bir satır yazı yazacaklar, "şu formüle göre bu böyle olur" diyecekler. Büyük bir şirket iktisat danışmanı alacakmış, gazeteye ilan vermiş, 'tek kollu iktisat danışmanı aranıyor' diye. İki kollu fakat çok tanınmış biri müracaat etmiş, "Ben müracaat etmek istiyorum bu pozisyona" demiş, cevaben "Sizin iki kolunuz var." demişler. "Siz iktisat danışmanı istemiyor musunuz?" diye sormuş. "Biz tek kollusunu istiyoruz," demişler. "Niçin? Bunun gerekçesi ne?" diye sorunca "Bu güne kadar hep iki kolluları istihdam ettik. Çok kritik bir noktaya geliyoruz, danışmana danışıyoruz. Danışman başlıyor, 'şöyle şöyle yaparsak, şöyle olur' demeye, derken 'on the other hand' diyerek öbür kola geçiyor, aortada kalıyoruz" diye cevap vermişler.

Daha da ilginç, herhalde farkındasınızdır, 1,36'ya tekabül eden \$ / € paritesi 1,16'ya gerilemiş vaziyette. Diğer güçlü uluslararası para birimine karşı Dolar bir taraftan da değer kazanıyor. Bunları bağdaştırmak hakikaten mümkün değil. İşte o nedenle yeni bir iktisat teorisine ihtiyaç var. Bu ihtiyacın neden var olduğu, sanırım yeterince açık. Öteden beri, yeni bir iktisat kitabına ihtiyaç olduğunu savunuyorum, beni takip edenler belki fark etmiştir, yazılarımda bunu sürekli dile getiriyorum, neden yeni teoriye ihtiyaç olduğunu işliyorum. Nitekim bundan iki yıl önce, internette araştırma yaparken, böyle bir yazı buldum: 'The Need for a New Textbook in Economics', yani 'Yeni Bir İktisat Kitabına Olan İhtiyaç'. Çok çarpıcı olduğu için bunu size aktarmak istiyorum. Bu ihtiyacı dile getiren kim biliyor musunuz? Hiç kimsenin tahmin edeceğini sanmıyorum. Sovyetler Bilim Akademisi, yani geçmiş dönemin Sovyetler Bilim Akademisi. Sosyalist ya da komünist bir rejimle yönetilen bir ekonomide, bilimadamları iktisatta çok şeyin değiştiğini fark ediyorlar ve kitapların bunu izah edemediğini görüp 1988 yılında Tufts Üniversitesi'ne müracaat ediyorlar. Sonrasında bu konuda bir kitap yazılıyor ama bana göre hâlâ çok yetersiz.

ABD'de 500 büyük firmanın piyasa değeri:
12 trilyon USD
Aynı firmaların defter değeri:
3 trilyon USD
Yatırım yapılmadan yaratılmış olan değer:
9 trilyon USD

Şimdi bir iki örnekle bu yeni ekonominin özelliğini izah etmeye çalışacağım. Amerika'nın 500 büyük firmasının kabaca değeri 12 trilyon Dolar. Ama aynı firmaların defter değeri 3 trilyon Dolar. Bunda olağanüstü bir olay yatıyor. Yani para yatırılmadan yaratılmış olan muazzam bir değer var, 9 trilyon Dolar. Şimdi 9 trilyon Doların ne demek olduğunu izah edeyim. 9 trilyon Dolar, Amerika'nın bir yılda yarattığı toplam katma değere kabaca eşittir. Dünya geliri kabaca 35

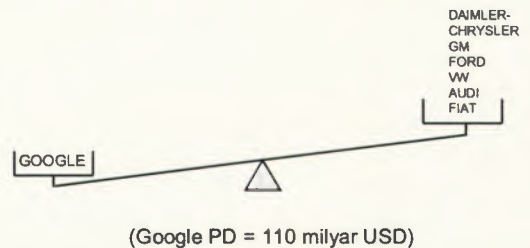
trilyon Dolar'dır bunun 12 trilyon Dolarını ABD yaratır. Yani para harcanmadan yaratılmış olan 9 trilyon Dolar neredeyse Amerika'nın bir yıllık katma değerine eşit. Tabii bu bir yılda yaratıldı demiyorum, yanlış anlaşılmasın, bu stok değeridir. 12 trilyon Dolarlık bu yaratılmış değer, sadece piyasa değeri yüksek olan büyük firmalardan bahsediyorum. Yalnızca %10'u ihraç edilse, 1,2 trilyon Dolar ediyor. İktisatçılar da, "zaten bu açıklar sermaye akışlarıyla karşılanıyor" diyorlar. Açıkların bir kısmı bunu izah ediyor fakat kimse bunu hesaplayamıyor. Neden hesaplanamadığını ve hesaplanamayacağını izah edeceğim şimdi. Bu 1,2 trilyon Dolarlık hisse değeri için yapılmış olan yatırım, deminki oranları dikkate alırsak, 300 milyar Dolar ediyor.

Milli gelir hesabına bir bakalım. Milli gelir hesabı emek gelirlerinin, kira ve finans gelirlerinin ve kârların toplamına eşittir. Burada bir eksiklik görüyor musunuz? Yaratılan değer yok. Demin matematiksel olarak ortaya koydum, 9 trilyon yaratılmış değer var ama milli gelir hesabında bu yok. Burada da konuşmayı kesebilirim aslında, sanıyorum yeterince açık. Ama hazır vaktim varken biraz daha devam edeyim.

Çok önemli bir değer kaynağı :
ŞAD (Şirket Artı Değeri)
ŞAD = Piyasa Değeri – Defter Değeri

Şimdi, bunu şirketlerle ilişkilendirelim. ŞAD diyorum buna, yani Şirket Artı Değeri. Bir firmanın piyasa değeriyle defter değeri arasındaki farka ŞAD diyebiliriz. Bir şirket eğer defter değeri kadar kalmışsa hiçbir değer yaratmamıştır. Eğer defter değerinin altına düşmüşse, değer yitirmiştir. Bugün Amerika'daki bazı çok değerli firmalar, feci şekilde değer yok ediyorlar. Mesela General Motors yılda kabaca 10 milyar Dolar yok etmekle meşgul ve bu 10-15 yıldır sürüyor. Ama General Motors yalnız değil, Ford da öyle, birçok büyük firma benzer durumda onu söyleyeyim. Bu arada, General Motors'un hatta Ford'un batacağını 1993 yılında TÜSİAD'ın Görüş dergisinde yazmıştım. Hani 'ben demiştim' diye bir laf vardır ya işte öyle,

Piyasa değerlerine örnek:



Şekil 1

ben söylemiştim. Değer yaratmak fevkalade önemli bir şey.

Şimdi gelelim bir iki örneğe. Google firmasını bilmeyen herhalde artık yoktur. Google firmasının piyasa değeri, yukarıda gördüğünüz dünyanın en büyük otomotiv firmalarının tümünün piyasa değerinden daha fazladır. Daimler-Chrysler kabaca 45 milyar Dolar mertebesinde; General Motor 10 ile 15 milyar Dolar arasında dolanıyor, FIAT'a 1-2 milyar Dolara inmişti, şu anda 5 milyar Dolar seviyesinde; Audi ile Volkswagen'in toplam değeri yaklaşık 15 milyar Dolar. Sağ kefeye daha çok şey eklenebilir. Bilmiyorum yeterince net mi? Oysa, işte çarpıcı olan, iktisat teorilerinin değiştirilmesini gerektiren hadise bu, Google'a yapılmış olan yatırım diğer firmaların toplamının %1'i bile değil ve olağanüstü olan da bu. (Şekil 1)

Günümüzdeki iktisadi tabloyu açıklaması bakımından çok önemli bir hususa daha değineceğim. Gelişmiş 15 ülkenin büyük firmalarının yarattığı ŞAD toplamları kümülatif olarak 3 küsür trilyon Dolar çıktı. Amerika'nın 9 olduğunu düşünürseniz, kabaca 3 katı. Bu da çok çarpıcı bir olay. Amerikan ekonomisi bu ekonomilerin toplamından daha büyük değil, hele hele üç katı filan katiyen değil, milli gelir olarak belki yarısı kadar olabilir. Çok çarpıcı değil mi? Bir tarafta, milli gelir hesabı olarak kendisinden yılda iki kat fazla yaratan ülkeler var, bir tarafta ABD var ve Amerikan firmalarının yarattığı artı değer, yani ŞAD, bunların toplamının üç katına yakın. İşte bu nedenle iktisatçılar el kol hareketi yapabilir, ben matematiksel olarak Amerikan ekonomisinin neden hâlâ dünyanın motoru olduğunu böyle açıklıyorum.

ŞAD'ın neden önemli olduğu sanıyorum aşikar ama bir iki maddeye değinmek istiyorum. Ülke ekonomileri, bugün artık sanıldığı gibi, Ekonomi Bakanı'nın marifetine, Maliye Bakanı'nın hünerine, Merkez Bankası Başkanı'nın basiretine bağlı olmaktan çok daha fazla şirketlerin başarısına bağlıdır. Bunun altını çizmek istiyorum çünkü biz Türkiye olarak çok gezindik. Malum, 1950'ye kadar devlet güdümünde, devletçi ekonomiyi denedik. Demokrat Parti 'hür teşebbüs' politikasında önce biraz başarılı oldu sonra ekonomiyi iflas ettirdi Derken, 1963 yılında karma ekonomiyi denedik ve 1979 yılında iflas ettik. Bir başarılı deneyimiz oldu son yıllarda, 1983-1988 arasında. İhracata dayalı kalkınmayı denedik ve bir hayli yol aldık. 14 Ekim 1988 yılında yine bir deneye girdik ve hâlâ o deneyin içindeyiz. Finansal dayalı kalkınma, yani başkasının parasıyla kazanma ya da kalkınma deneyi diyebiliriz, ancak bu bizi bir yerlere götürmüyor. İçinde bulunduğumuz durumu herhalde herkes biliyor. Şimdi odaklanalım diyorum ve buradan bir mesaj çıkıyor. Bunun içinde şirketler de var, devletin ilgili birimleri de var. Tabii ki Maliye Bakanı

önemsiz değil, bana göre Ekonomi Bakanı, Hazine'den Sorumlu Bakan değil, Maliye Bakanı'dır. Nitekim Maliyenin aldığı kararlar ekonomiyi ilgilendirir, şirketlerin performansını etkiler. Hazine'den Sorumlu Bakan sadece kamuyu ilgilendirir oysa Maliye bütün ülkeyi ilgilendirir. Ama biz yanlış adrese oynuyoruz.

İkinci bir konu, şirket başarısının en önemli göstergesi de ŞAD olmalıdır ama çoğu kişi öyle görmüyor. Bugüne kadar 200'den fazla şirkete danışmanlık yaptım, gerek yöneticilerin gerek patronların bir tutkusu var, ille lider olalım, en çok satışı biz yapalım istiyorlar. Yapmayiverin, ŞAD yaratın, çünkü en çok satışı yapmak, en çok pazar payına sahip olmak sizi mutlaka bir yere götürebilen faktörler değil. Dünyanın en büyük şirketi General Motors batıyor. Onun gibi Japonların en büyük 150'den fazla firmaları esasen batmış vaziyette. Hızla giderken başının kesildiğini fark etmeyen bir insan gibi hızla koşuyorlar ama aslında batmış vaziyetlerde, bilançoları inceleyin bunu görürsünüz. Eğer bir şeye kafayı takacaksak, ŞAD'a takmalıyız. Ama maalesef, bunun konuşulduğunu hiç duymuyorum ben. Bir de tabii değer yaratan en önemli faktör yaratıcılıktır. Maalesef ülkemizde son derece kötü bir kültür var yaratıcılığa karşı. İşte, 'eski köye yeni adet getirme, çizmeyi aşma, icat çıkarma vb'. Bunları saymanın bir önemi yok herhalde, hepiniz biliyorsunuz.

Yaratıcılığın değere dönüşmesi :

- Yeni ürün
- Yeni teknoloji
- Markalaşma
- Özgün iş modeli
- ...

Şekil 2

Şöyle sonuçlandırayım. Bazı insanlar önemli görevler üstlenmiş vaziyetlerde. Ekonomiyi yönlendiren insanlar var, demin saydım birkaç tanesini ve tabii şirketi yönlendiren kişiler var. Madem şirket değerini artıran en önemli değer yaratıcılık ve madem ülke ekonomisini kalkındıran en önemli değer ŞAD'ların toplamı, o zaman bizim konsantre olmamız gereken konu şudur: 'yaratıcılığı nasıl geliştirebiliriz?' (Şekil 2)

Yaratıcılık çok soyut bir şey değildir, az önce de çok güzel bir konuşma dinledik. Hollanda'dan bir meslektaşımız, yaratıcılık, yenilik üzerine bir konuşma yaptı. Aslında çok zor bir şey değil ama

ona kafayı takmazsak olmaz. Hani adam ikide bir dua ediyormuş Allah'a; "Allah'ım Milli Piyango'dan büyük ikramiye bana çıksa" diye. Her ay dualar ediyor, bir türlü büyük ikramiye çıkmıyormuş. Derken Allah'a sitem etmiş: "Ben yıllardır duacıyım ama bir türlü bana büyük ikramiye çıkmadı" demiş. Bunun üzerine yukarıdan derin bir ses gelmiş "E, al bir bilet be evladım" diye. Yaratıcılığın değere dönüşmesi, tabii yeni ürün geliştirmekle ilgilidir. Millet olarak şu kopyacılığı bir tarafa bıraksak belki konsantre olabileceğiz. Birisi bir şey üretiyor, hemen aynısını kopyalıyoruz Birçok firmaya yalvarmışımdır: "Şuraya iki tane mühendis turalım da başka görev vermeyelim. Biraz baksınlar, incelesinler; 'teknolojide ne yaparsak rakiplerimize biraz üstünlük sağlayabiliriz'i araştırınlar" diye. Ama bu model hiç işlemez, üç beş ay geçer, o çocuklardan hiçbir şey çıkmaz, ya raportör yaparlar, ya satış temsilcisi. Bu tabii böyle olmaz, beş dakikada olmuyor buluşlar. Bir çocuğun doğması bile en az dokuz ay on gün. Tabii ki markalaşma gerekli. Ancak, markalaşmayı Türkiye'de çok ayağa düştürdük, onu da söyleyeyim. Bir ürünün üzerine marka konulursa, markalaştık zannediliyor. Ürünün altında üzerine marka konulacak bir değer olması gerekiyor, boş bir şeyin üzerine marka koyup bir yere varılamaz. Bu bir nevi, markacılığı pazarlayanların vatandaşı kandırması. 'Bir marka yapalım abi, size bir marka yakışır.' Böyle bir şey olmaz. Saygın bir ürün, bir teknoloji, özgün iş modeli olacak ki, üzerine markalaşabilsin. İhmal edilen konulardan bir tanesi de budur.

Çok sık rastladığım bir soru vardır. Bir firmaya yeni bir iş modeli tavsiye edersiniz. İlk soru, "Peki bunu başka yapan var mı?" olur. "Hayır yok", bunun üzerine, "O zaman biz bunu yapmayalım, hele bir başkaları yapsın." Tamam da başkaları yapınca o zaman sen kopyacı oluyorsun, arkadan gelmeye mahkum kalıyorsun. Başkası yapmadan sen yapiver, ama bizde önce ispatlansın, başarılı olsun, ondan sonra yaparız mantığı var. Bu da ürün kopyacılığının bir başka türü. Size bir tavsiyede bulunayım. Sektördeki uygulamaları katıyen benimsemeyin. Mutlaka farklı bir şey, ama değerli olan farklı bir şey üretmek lazım. Elbette sırf farklı olsun diye bir şey yapmanın anlamı yok.

Sonucun sonucu olarak, gazeteleri okurken, yayınları izlerken, el kol hareketi yapan iktisatçı gördüğünüz zaman dikkat edin. Şirkete yönetici tayin ederken, Genel Müdür alırken, 'Bu şirketin neyini geliştireceksin' diye sorun bakalım. "Pazar lideri olacağız" derse, lütfen onu istihdam etmeyin. "Ben şirket artı değerini çok yükseltmeyi hedefliyorum" derse, kulağınızı dikip onu dinleyin. Bu kişiyle konuşulabilir, geri kalanla konuşmayın.

Ferhat Tigrel

ESİT Elektronik Sistemler Genel Müdürü

Elektronik mühendisiyim. Yirmi yılı aşkın iş hayatımızda şirketimizi başarılı kılan en önemli etken, buluşçuluk, yenilikçilik ve ürün geliştirme potansiyelimiz olmuştur. Bana ayrılan süre içerisinde öncelikle şirketimi tanıtacağım. Bundan amaç reklam yapmak değil, ürün geliştirme potansiyelinin rekabetçi ortamlarda ne kadar önemli olabileceğini göstermektir. Şirket tanıtımının ardından, iş hayatımda deneyimlerin sonucunda öğrendiğin bilgileri sizlere aktarmaya çalışacağım.

Şirketimiz, ağırlık ölçüm sistemleri yapıyor. Bunlar kantarlar, basküller ve bunların parçaları. Yeni mühendis olduğumuz çağlarda, Türkiye'de mühendisliğimizle birşeyler yapıp bir ürün ortaya koymak istedik. Buna uygun örnek, Türkiye'de 1981 yılında yaptığımız ilk elektronik kantardır. Bunlar yurtdışında vardı ancak biz kendi mühendisliğimiz ve ürün tasarımı potansiyelimizle bunu Türkiye'de, Türkiye'nin şartlarıyla tekrar yaptık. Şirketimi başarılı kılan, bugünlere taşıyan en önemli etken, 1985 yılında yaptığımız yük hücresidir. Yük hücresi, ileri teknoloji barındıran bir ürün ve o sırada dünyada sadece beş şirket tarafından üretiliyordu, bunlar gelişmiş şirketlerdi. 1985'te korumacı politikalar sözkonusuydu ve yurtdışında fiyatı yaklaşık 1.000 Dolar civarında olan bu yük hücreleri, yüksek bir katsayıyla çarpılarak 1.600 Dolar civarında Türkiye'ye geliyordu. Biz bunu Türkiye'de üreterek hem bu katsayılardan kurtulduk hem de büyük kârlar elde ettik. Şirketimizi bugüne getiren en büyük ürünümüz, en başarılı ürünümüz budur. Dünyada gelişen teknolojiyle gördük ki, bu ürünü, bu sistemi geliştirmek lazım. Değişen dijital teknolojiyle birlikte aynı ürünün yeni şekillerini yaptık. Yaptığımız bu projeyi de bir Hollanda şirketine mühendislik olarak sattık.

2003 yılında, müşteri istekleri doğrultusunda, ilginç bir ölçüm sistemi yaptık. Mevcut ağırlık ölçüm sistemleri, genelde ağırlığı ölçülen şeyin üstüne çıkmasıyla aktive olurlar. Bu sistem, yollarda saatte 120 kilometre hızla geçen araçları bile yakalayıp plakalarını alan ilginç bir sistem. Bunun amacı karayollarında aşırı yüklü araçları tespit edip onlara ceza kesmek ve bir daha aşırı yüklü olarak yoldan geçmemelerini temin etmektir. Sistem, hem hızı ölçüyor, hem ağırlıklarını ölçüyor, hem plakayı yakalıyor ve bir merkeze gönderiyor. Böylelikle, bu yoldan geçen ne kadar araç varsa bunların ne kadar aşırı yüklü oldukları tespit ediliyor, bu da yetmiyor, otomatik olarak ceza da kesiliyor. Bununla, 2004 yılında 'Araştırma Geliştirme Ödülü', 'Yenilikçilik Ödülü' aldık.

Doğrulama ve kalibrasyon konusuna da önem verdik. Yaptığımız cihazların dünya standartlarında olabilmesi için gerekli altyapıyı kurduk. Ve 25 tonluk bir makine tasarlayarak, yaptığımız algııcıların 25 tonda test edilmesine yarayan bir ağırlık makinesi yaptık. Bu Türkiye'nin en büyük ağırlık makinesidir. 25.000 gramda 1 gram hassasiyeti olan, yaklaşık 2,5 milyonda 1 verimsizlikle çalışan bir makinedir bu. TİDEP tarafından teşvik aldık. Toplam 305 personelimizin 25'i mühendis ve bunların yaklaşık yarısı araştırma geliştirmede çalışıyor.

Biz ne KOBİ'yiz ne de büyük şirketiz, arada bir yerdeyiz ve bunların problemlerini de yaşıyoruz. Kârımızın %7'sini ArGe'ye harcıyoruz, bu rakam daha da yükseltilebilir. Slaytta 2003 yılında diye yanlış yazılmış, biz bu teşviği 2002 yılında aldık. 2002 yılında Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin hocalardan kurulu bir jürisinin vermiş olduğu bir ödül bu; 'Yenilikçilik ve Yaratıcılık' ödülü. 2004 yılında, biraz önce bahsettiğim yoldan geçen araçların otomatik tartılmasını yarayan hızlı ölçüm kantarıyla da 2004 'Yenilikçilik ve Yaratıcılık' ödülünü aldık.

Yaptığımız her ürünün yurtdışında bir sertifikası olması gerekiyor, global markete açılmamız için bu şart. Her ürünümüzle ilgili TYP, yani Type Approval, onayları ve belgeleri aldık. Şu anda sektör payımız Türkiye'de %40 civarında. Dört ayrı ülkede, Bulgaristan, Rusya, Romanya ve Ukrayna'da ortaklıklarımız var. 10'dan fazla da dış acentemiz var, bunlar mallarımızı pazarlayan distribütörlerimiz. Bulgaristan pazarı çok enteresan. Biz yerli bir şirketin, hele teknoloji üreten bir şirketin yurtdışında başarılı olacağına zor inanıyorduk ancak Bulgaristan'da şu anda %60 pazar payına sahibiz.

Ürünlerimizden kısaca bahsetmek istiyorum. Yük hücreleri 1985 yılında yapmış olduğumuz sensörlerin gelişmiş modelleridir; yılda 10.000 yük hücresi yapıp ileri teknoloji ürünü olan bu aleti Avrupa'ya, Amerika'ya ve diğer ülkelere pazarlıyoruz. Sensörlerle birlikte ağırlık ölçme cihazları, göstergeleri ve bunların elektronik bölümlerini tasarlıyoruz. Bunlarla da ürünler yapıyoruz. Bunlar, basküller, kamyon kantarları, bant kantarları, dolun sistemleri, yazılımlar. Var edebilmek için yeni projeler geliştiriyoruz. Çin piyasaya o kadar ucuz sistemlerle, o kadar ucuz ürünlerle giriyor ki, onlarla rekabet edebilmek için ucuz ürünlere yöneldik. Bununla ilgili bir takım yeni araştırmalarımız, yeni projelerimiz var.

Yukarıdaki resimde yer alan çok enteresan bir projedir. Gemilerde en büyük problem çapanın taraması, çıpa halatının kopmasıdır. Biz bir sensör yaptık, bu sensörü gemi halatının vincine taktığınız zaman, kopacak noktada halat kendisini koyveriyor, kopma noktasını geçtiğinde, dalga



Şekil 1

azaldığında halat kendisini geri çekiyor, dolayısıyla gemi aynı yerde kalıyor ancak ne halatı kopuyor ne de çıpa tırıyor. Bu da bir hayli pazar buldu ve şu anda 28 büyük gemide kullanılıyor ve talepler artıyor. (Şekil 1)

Başka yeni projelerimiz de var. TÜBİTAK projesi bizim için ilginçtir. TÜBİTAK'ın Meteoroloji Enstitüsü dediğimiz, Türkiye'deki primer seviyede standartları belirleyen enstitünün akışkan ölçme laboratuvarını, A'dan Z'ye cihazlarla ve orada kullanılan ölçme cihazlarıyla biz yaptık. Bu ihaleye Avrupalı şirketler de katıldı ve onların yaklaşık yarı fiyatına, Türkiye'de TÜBİTAK'ta akış ölçme laboratuvarı ESİT Sistemleriyle donatılmış vaziyettedir. Sözkonusu olan çok büyük bir laboratuvardır, yolunuz düşerse lütfen bir dolaşınız.

Rekabetçi ortamda hayatta kalabilmek için büyümek gerekiyor, yatırım yapmak gerekiyor. 2004 yılında, özel bir ısıtma işlem tesisi kurduk. Bunu kurmaktaki amacımız, Türkiye'deki mevcut tesislerin bizim gereksinimimizi karşılamamasıydı. $1 \cdot 10^{-6}$ milibar gibi çok düşük vakumlarda çalışan özel bir ısıtma işlem hücresi aldık. 2005 yılında, üretimimizi robotlarla ve lazer kaynak makineleriyle yapacak şekilde yatırımlar yaptık. Dünyada bizle ilgili değer bulduğumuz her tanıtım faaliyetine katılıyoruz.

Vizyonumuz yenilikçi tasarım, kaliteli üretim ve etkin pazarlama ile global pazarda prestijli bir firma olmak. Şirketimizi tanıttım, şimdi bunun ardından, yaklaşık 20 yıllık meslek hayatımda edindiğim deneyimlerimi, sayın hocamız kadar mükemmel olmasa bile, kendimce sizlere aktarmak istiyorum.

Ürün geliştirme, üründen en fazla kâr elde edebilmek için yapılacak ArGe faaliyetlerinin bütünüdür. Ürün geliştirmeyi ben böyle tarif ediyorum. Neticede kâr ediyoruz, onun için sonuçta yapabileceğimiz başta fikirden yola çıkarak ürünün tasarlanması ve ardından pazarlama faaliyetleriyle devam eden bir

faaliyetler bütünü. Ürün geliştirme çeşitlerini, tamamen yeni bir ürün tasarlamak, var olan ürünün adaptasyonu ve üretim sistemini geliştirmek olarak kabul ediyorum. Bu noktada, tamamen 'yeni ürün tasarlama'ya ilginç bir örnek sunmak istiyorum. Yolda gidiyorsunuz, birden kırmızı ışık yanıyor duruyorsunuz, sağınıza bir kamyon giriyor ve ışığı göremiyorsunuz. Yeşil ışığın yandığını ancak arkadan çalınan kornalarla fark ediyorsunuz, bu bir sıkıntı yaratıyor. Veya sağda gidiyorsunuz, kırmızı ışık yanıyor ve duruyorsunuz ancak çok yanaşıyorsunuz, ışığı görmüyorsunuz, ikide bir sağda ne yanıyor diye eğilip bakıyorsunuz. Aklıma şu geldi. Aracın içine bir trafik ışığı koysak, orada yansa sönse kimse sağa bakmaz. Bu bir buluş. Bu aklıma geldi, bunun patentini aldım, şimdi ürün olarak bunu tasarlıyoruz ve geliştireyoruz.

'Var olan ürünün adaptasyonu'na ise kantardan örnek vereyim. Biz 1985 yılında ilk kantarı yaptığımızda dünyada kantar yok muydu, vardı ancak biz yeni baştan bunu kendi imkanlarımızla tasarladık. Bu da bir ürün geliştirmektir.

'Üretim sistemini geliştirmek' için de otomotiv endüstrisinden bir örnek, Ford T modelini verelim. Ford haftada bir araba yaparken, son kapandığı yıllarda Ford T modeli sanıyorum günde 650 civarında araba yapıyordu. Üretim sistemini geliştirmekle ilgili öyle bir şey yapabilirsiniz ki, ürünü daha hızlı geliştirebilirsiniz, daha ucuza geliştirebilirsiniz. Bu da bir ürün geliştirme çeşididir.

Ürün geliştirmenin bana göre üç kuralı var: Doğru ürün seçimi, doğru tasarım, doğru pazarlama. Bir kere doğru ürün, istenen üründür, istenmeyen ürün, ürün değildir zaten. Doğru ürün, istenen üründür, müşteri istekleri doğrultusunda geliştirilir. Doğru zamanda bunu gerçekleştirmemiz lazım. Günümüzde dünyanın en iyi kılıç kalkanını yapın, onları yeni bir teknolojiyle, yeni standartlarla yapın, çeliğe en yeni metal teknolojisiyle şekil verin, yine de satamazsınız. Doğru yere örnek, Sayın de Wit aşağıda bir şeylerden bahsetti. Dedi ki, "Hollanda'da biz domates yetiştiriyoruz. Bunu öyle bir teknolojiyle yapıyoruz ki, yine güzel yetişiyor ama bunu bir takım yapay lambalarla yapıyoruz." Bu, yerin ne kadar önemli olduğuna ilişkin bir örnek. Ama aynı domatesi İtalya'da yetiştiriyorsunuz, bu masraflar olmuyor. Dolayısıyla yer seçimi önemli, yere bağlı ürün seçmek lazım veya üretilecek yer önemli. Fizibilite bir başka önemli konu. Her müşteri kendine göre bazı isteklerde bulunur ama bu istek fizibil olmayabiliyor. Böyle bir örneği kendi kantar sistemimden vereyim. Bir müşteri diyor ki, "Bir sistemle ben plakayı okuyayım ama operatör yazmasın". Güzel bir düşünce ancak bunun maliyeti 5.000 Dolar civarında. Bu fizibil değil, bunu yapmamak, bunu elle yazmak çok

daha iyi. Müşteriden gelen her değişikliği yapmamak gerekir. Üstelik, tasarımınızın çok daha kısa zamanda yapılması lazım ki ekonomik olsun. Az mühendisle, az ekipmanla yapılması gerekiyor. Mümkün olduğu kadar az parça olması gerekiyor ve tabii az işçilikle yapılması gerekiyor.

Şimdi burada şu ikisini karıştırmayalım: 'Kısa zamanda ekonomik tasarım'. Mühendislik, işin buluşundan üretimine kadar her şeyi kapsayan bir süreç. Mühendislerin ekonomik tasarımı daha ürün yapılmadan düşünmesi gerekir. Kısa zamanda düşüneceğiz ve yapacağımız işin ArGe faaliyetleri kısa sürede olacak. Kolay üretilecek tasarım da kısa sürede, az parçayla, az ekipmanla ve az işçilikle yapılacak. Fonksiyonel ve kaliteli tasarım yapacağız. Teknik olarak üstün olacak. Bugün en hızlı giden araba, en güçlü araba, tabii ki fiyatları yakınsa en güçlü araba seçiliyor bu bir teknolojik üstünlüktür. Estetik olması gerek. Günümüzde estetik olmak çok önemli hatta o kadar önemli ki 'Endüstriyel Tasarım' bölümleri var. Ürünün ergonomik olması gerekiyor. İnsanlar tarafından kolay kullanılabilir ve kolay ulaşılabilir bir halde olması gerekiyor. Tasarımın isteklere göre kolay değiştirilebilmesi gerekiyor. Mesela bir araba yaptık. Rakiplerinizin koltuğu ısınıyor, sizinki ısınmıyor. Bunu yeni baştan ısınır hale getirebilmek için, tasarımınız uygunsa, kablosu, deliği varsa bunu hemen adapte edersiniz. Bu yoksa, yeni baştan, yeni parayla, yeni bir yatırımla yeni bir şeyler yapmanız lazım bu yüzden isteklere göre kolay değişebilecek tasarımı en başta yapmanız gerekiyor.

Pazarlama stratejisinin de ürün tasarlanmadan evvel ya da tasarlanırken oluşturulması lazım. Ürünün pazarlama stratejisinin doğru olması gerekiyor. Ürünün yaşam stratejisi, fiyat, ambalaj faktörlerinin doğru olması gerekiyor. Ürün yaşam stratejisiyle ilgili bir anımı anlatmak istiyorum. Ben doğduğumda, babam anneme bir tane Norveç marka buzdolabı alıyor. Buzdolabı benim fabrikamda hâlâ çalışıyor. Elli küsur yaşındayım ve hâlâ çalışıyor. Norveç fabrikası ise battı. Bu yüzden bir ürünün ne kadar hayatta kalabileceğini önceden planlayıp ona göre araştırma geliştirme yapmanız lazım. Bunun da doğru geliştirilmesi lazım. Mükemmel geliştirilmiş bir ürün her şeyiyle mükemmel olabilir ancak satamayabilir.

Bunların yanı sıra, tabii ki ekonomi politikaları çok önemlidir. Teşvik politikaları, vergi politikaları, para ve kredi politikaları. Mesela yerli para çok değerlendirildiğinde, tamamen yerli bir ürünü yurtdışına satma şansınız çok azalacaktır. Enerji, çevre, fikri mülkiyet hakları ve sertifikasyon önemli faktörlerdir. Burada patentle ilgili bir şey söylemek istiyorum. Bir video cihazında 300'den fazla patent var. Bir video cihazında patent sahiplerine patent haklarını ödemeye kalksanız, her video başına

yaklaşık 5 Dolar civarında bir para vermeniz lazım. Ancak Çin'den gelen videolar 20-25 Dolara satılabiliyor, çünkü büyük ihtimalle Çin'de bu patentler verilmiyor. Dolayısıyla bulunduğunuz ülkenin ekonomi politikalarının sizi koruması gerekiyor. Çinliler size patent hakkınızı ödemiorsa, devletin onlara bunu ödetmesi lazım.

Son olarak, bizim en büyük problemimiz olan sertifikasyonla ilgili bir şeyler söylemek istiyorum. Şu anda benim yaptığım her türlü ürün, ancak Avrupalılar tarafından denetlendiği takdirde, Türkiye pazarında satılabilmektedir. Onun da hikâyesi şöyledir. Türkiye 2000 yılında bir takım kararlara imza atıyor. Bu kararlar, Türkiye'de yapılacak her türlü ürünün Avrupa Ekonomik Topluluğu tarafından sertifikalandırılması gerektiğini söylüyor. Ancak Türkiye altyapısını kurmuyor. Bu karar, kendi sektörümden örnek vereyim,, kantar sektöründeki, ağırlık ölçüm sektöründeki her ürünün Avrupalılar tarafından tanınmış, 'Notified Body' dediğimiz bir takım kuruluşlar tarafından damgalanması gerektiğini söylüyor. Bugün bu eksiklikten dolayı Avrupalılar da Türkiye'ye bu imkanı vermemişler, "siz henüz hazır değilsiniz" diyorlar. Türkiye de altyapısını hazırlamamış. Dolayısıyla ben her yaptığım ürünü önce yutduğuna gönderiyorum onların olurluğunu alıyorum. TYP onayı dediğimiz 'Type Approval'larını alıyorum. Onu aldıktan sonra, ürünü satarken tekrar Avrupa tarafından tanınmış bir takım kişilerin onayını alıyorum. Bugün Avrupa Ekonomik Topluluğu tarafından atanmış kişiler, kuruluşlar Türkiye'de branşlar açmışlardır, bürolar açmışlardır. Her ürünümüz onların onayladığı kişilerden geçiyor, böylece bir rant sistemi doğuyor. Bunun bir an evvel düzeltilmesi gerekiyor. Ürününüzü yaptınız, mükemmel ama satamayabiliyorsunuz. Unutmayalım ki, ürünün başarısını kullanıcının talepleri belirler.

Gültekin Güldür

CRM Institute Turkey Başkanı

Konuşmamda sizleri birazcık rekabete yaklaştırmak; ve günün koşullarına odaklanarak birkaç yeni fikir uyandırmak istiyorum.

Düşünmeye şuradan başlayalım: "Rekabet için ringe çıkınca en çok hangi kaslarınızı kullanıyorsunuz?", bunu bir tartın kafanızda. Hangi kartları çıkartarak rekabet ediyorsunuz? ESİT'i Sayın Tigrel'den dinlerken, aslında ben sizin kartlarınızın nerede olduğunu sezebildim. Öyle ürünler var ki rakipler kolay kolay yanınıza yaklaşmıyorlar, değil mi? Bu, rekabetin koşullarından daha doğrusu kulvarlarından bir tanesi. Öyle ürünleriniz olabilir ki, rakipler hakikaten o ürünleri yapmakta zorlanabilirler ve siz rekabette başınızı alıp gidebilirsiniz. Peki, nereye kadar? Başkaları da benzer ürünleri yapıp rekabette yanınıza yaklaşmıyacak kadar. Çoğu

sektörde ne yazık ki bu anlamda deniz biraz bitmiş vaziyette çünkü artık teknolojinin getirdiği imkanlarla, her sektörde olmasa dahi, ürünler biraz daha kolay taklit edilebiliyor. Daha iyisini yapmaları eskisine göre daha çabuk olabiliyor.

Böyle bir durumda kaldığınızda başvurduğunuz kart hangisi? Ne yapıyorsunuz genellikle? Fiyat kırmaya başlıyorsunuz. O zaman diyoruz ki, biz o kadar verimli hale gelelim ki çok düşük fiyatlarda bile hâlâ kârlı olabilelim. Rakiplerin bunu taklit etmesi de çok zor olmuyor. Siz verimliliği hangi yöntemle elde ettiyseniz, onların da aynısını tatbik etmesi zor değil. Artık o kadar uzun da sürmüyor. Bir müddet sonra orada da deniz bitmeye başlıyor. O zaman üçüncü şık çıkıyor ki bu benim ışıkları daha çok üstüne tutmak istediğim konu. Elinizde ne kadar müşteri varsa rekabette o kadar güçlü olabiliyorsunuz. Bir noktadan sonra ürünlerinizle rekabet güçleşmeye başladığı zaman, fiyatlarınızla rekabet edeceğiniz alan kalmadığı zaman, elinizde kalan müşteriler üzerinden rekabet etmeye başlıyorsunuz.

Onun da iki tane ciddi parametresi var. Elinizdeki müşteriler demek, size bağlı olanlar demek. Burada bir faktörünüz bağlılık faktörü, çeşitli taktiklerle sağlanabilir bu. İkincisi de kârlı olan müşterileriniz. İbrahim Bey'in bahsettiği benim de çok önemli bulduğum şirket artı değeri içindeki faktörlerden bir tanesi, elinizdeki müşterilerin kaç para ettiği. Şirketinizi satmaya çalıştığınız zaman, talip olan insanın belki en çok dikkat etmesi gereken şeylerden bir tanesi, o şirketin kâr kudreti içerisinde, müşterilerin bağlılığının ne olduğu. Müşteri ilişkileri dediğimiz konu, aslında bunun hem bilim tarafına hem sanat tarafına bakıyor. Daha çok müşteri, her zaman daha yüksek kâr anlamına gelmiyor, bağlı müşteri birazcık önemli.

Şunu düşünmeye çalışın, siz burada bunları dinlerken, geçtiğimiz hafta içinde sizi terk etmekte olan müşteriler olabilir, sizden kaçan müşteriler olabilir. Müşteri tabanınız içinde bunların yüzde kaç olduğunu hayal etmeye çalışın. Veya iyi bir teklif gelirse gidecek olanlar vardır. Veya hiçbir zaman gitmeyecek olanlar vardır. Sizinle birlikte yaşamlarını devam ettirmek üzere kendinize bağlamış olduğunuz müşterileriniz vardır. Yüzdelerini düşünmeye çalışın. Müşterileriniz içinde size bağlı olanların oranının %80 olduğunu varsayalım. %80 bağlı müşteriyle rahat edebilir miyiz? Belki ederiz belki edemeyiz, çünkü bunun içinde bilemediğimiz bir faktör var. Acaba bu bağlı olanlar bizim iyi müşterilerimiz mi? Kârlı olanlar mı bağlı yoksa sırtımızda taşıdıklarımız mı bağlı?

Dolayısıyla bağlılık dışında bakmaya çalıştığımız bir ikinci faktör de kârlılık. Müşterilerinizi bir piramide oturtduğunuz zaman, en iyileri en tepeye

yerleştirin, kötöleri da aşağıya doğru sıralansınlar ve piramidi de ister beş ister yedi dilime bölün. Her dilimde de toplam kârınız eşit olsun. Toplam kârınızın %20'sini veren müşterilerinizin sayısı bütün müşterileriniz içinde yüzde kaç? Bunu bir hayal edin. Biz bu çalışmayı çok fazla yaptık. İlk başta beni çok şaşırttı. Sonra ne kadar yaptıysak hep aynı şeyi gördük. Size şaşıracağınız bir rakam vereceğim. Genellikle müşterileriniz içinde yaklaşık %3'ü -%2,5'u aslında şirketi götürüyor. Hadi bunu bazı şirketler için %5 yapalım, bazı şirketler için %10 yapalım. Buradan yola çıktığınızda ise, yakındaki hedeflerden biri, bu müşterilerin hangileri olduğunu tespit edip onlara gereken yatırımı yapmaya başlamak. şirketi, onların isteklerine cevap verecek şekilde yönetmeye başlamak, onlarla olan ilişkilerinizi kuvvetlendirmek. Fakat piramidin üstüne bazı müşterileri yerleştirirken hangi müşterilere bakacaksınız? Hangi müşteriler sizin için daha değerli? Elinizde herhangi bir araç yoksa ya da bu konuda pek fazla kafa yormadıysanız, kullanılabilecek en kolay yöntem, geçen sene en çok hangi müşterimizden kâr ettiğimize bakmak, çünkü en önemli müşterimiz odur. Ama bu noktadan itibaren biraz ileriye doğru bakmak lazım. O müşterinin sizinle ilişkisi sürdüğü müddetçe size sağlayacağı gelirleri hesaplıyor olmanız lazım.

Eğer bu hesaplamalara girerseniz '*lifetime value*' diye karşınıza sık sık çıkacak bir terim var. Biz onun türkçesini 'ömür boyu değer' olarak kullanıyoruz. 'Ömür boyu değer', bir müşteri sizinle ilişkide olduğu müddetçe ondan elde edeceğiniz toplam kazanç demektir. Müşterilere bu açıdan bakmaya başladığınız zaman şu tabloyla karşılaşıyorsunuz: Aslında gün içinde sizin operasyonlarınıza getirdiği yüklerle, sizin gösterdiğiniz ilgiyle önde hissettiğiniz müşteriler aslında ömür boyu değer itibariyle o kadar da önde ve önemli olmayabiliyorlar. Onları aradan ayıklayıp daha önemli müşterilerinizin isteklerine cevap vermeye başlamanız gerek. Ama şunu görüyorsunuz, 35 tane önemli müşteriniz varsa ya da 35.000 tane varsa, herbiri farklı, herbirinin farklı ihtiyaçları var, dolayısıyla siz de farklı stratejiler geliştirmek zorundasınız.

O noktadan itibaren şunu hissetmeye başlıyorsunuz, diyelim ki 100 tane önemli müşteriniz olsun, 100 tane de farklı ihtiyaç var karşınızda. Sizin de aslında yüz farklı şekilde davranarak onlarla yakınlaşmaya başlamanız lazım, ancak doğal olarak bunu yapamıyorsunuz. Bu yüzden yapmanız gereken şey, o yüz müşteriyi tek bir müşteri gibi görmek yerine, ihtiyaçlarına göre gruplara ayırarak, segmentasyon diye belki çok sık duyduğunuz konuyu uygulamaya başlamak. Segmentasyondan kastımız, o 100 müşterinin içinden belki 5-6tane temel ihtiyaç grubu yaratıp ürünlerinizi, şirketin davranışını,

şirketin hayatı içindeki bütün pazarlama yaklaşımlarını, bu ihtiyaçlara nasıl cevap vereceğinizi düşünerek, ürünlere nihai faydayı sağlayacak çözümleri düşünerek geliştirmeye başlamanız. Böylelikle, müşterileri bir yandan değerlerine göre, bir yandan ihtiyaçlarına göre böldünüz, size bağlılıklarına baktınız ve bu bilgilerle yavaş yavaş müşteriler üzerinde bir takım stratejiler geliştirmeye başladınız. Bunu yapmaya başladığınız zaman göreceksiniz ki, müşteri stratejileri, aslında pazarlama stratejileri, üç temel gruba ayrılacak. Aslında hayatın içinde de yapıyorsunuz bunu. Yeni müşteriler edinmek için ne yapmam lazım diye düşünüyörsünüz bir yandan. Ama aynı zamanda eldeki müşteriler gidiyorlar mı, kalıyorlar mı, onları korumak için ne yapmam lazım diye de düşünmeniz gerek. Bir yandan da müşterileriniz için gidecek olmayan yani sadık olan ama bütün işi sizinle yapmak yerine rakiplerinizle de çalışan, dolayısıyla cüzdanında size az yer ayıran müşteriler de var. Dolayısıyla bir yandan da onların cüzdanının içindeki payınızı artırmak için stratejiler geliştiriyor olmanız lazım.

Müşteri stratejileri dediğimiz şey genelde bu üç başlık dışına çıkmıyor. Yapılanmadan bahsediyoruz bugün. Peki, bu stratejiler karşısında nasıl yapılanmanız, ne yapmanız lazım? Bir iki kelimeyle de bundan bahsedeceğim. Aslında ilk dokunuş organizasyonunuzun müşteri karşısındaki duruşu üzerine olmalı. Mutlaka bir organizasyon şemanız vardır. şirketin tepesinden başlayıp, müşteriyeye değdiğiniz yere kadar giden bir yapı var. Bu yapı içerisinde müşteri odaklı olmaya başladığınızda sizi destekleyecek veya frenleyecek olan unsurlar nedir, onlara bakın. Müşteri mülkiyeti denen kavram, yani müşterinin şirket içindeki temsili hangi seviyeye kadar çıkıyor, organizasyon şemanız müşteriyi okuyabilmeniz ve ona reaksiyon vermenize müsait mi, kafanızda ilk bunu sorgulamanız lazım. Müşteri organizasyon şeması anlamında şirketin kapisından girebiliyor mu? Yönetim kararlarını verirken müşteriyi okuyarak mı veriyor, müşteriden uzak mı veriyor? Bunlara bakmanız lazım. Organizasyon şemasından sonra doğal olarak süreçlere bakmanız lazım. Müşteri süreçlerin ne kadar içinde? Özellikle müşteriyeye değer noktalarda, o süreçleri müşteriyi ne kadar okuyarak geliştirebiliyorsunuz? Ya da o süreçleri gerçekteştiren bireyler, sizin şirketin tepesinde müşteri odaklı kararları verdikten sonra, o kararlardaki rollerini benimseyip de uygulayabilecek yetkinliklere sahipler mi?

Dolayısıyla müşteri odaklı düşünmeye organizasyon şemasından başlıyorsunuz ve bireylere kadar iniyörsünüz. Hele ki müşteriyeye değdiğiniz noktalarda, yani müşteri temas noktalarında o bireylerin performanslarını müşteri gözlüğü takıp incelemeye başladığınız zaman

müşteriniz kolay kolay kaçmamaya başlıyor, çünkü bu noktada müşteriyi iyi okuyorsunuz, ihtiyaçlarını iyi anlıyorsunuz, reflekslerinizi müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak geliştirmeye başlıyorsunuz, rakiplerinize kıyasla müşteriye daha yakın duruyorsunuz.

Bir başka nokta da şu: Sadakat için müşteriyi tatmin etmeniz lazım, müşteriyi iyi okumanız, iyi dinlemeniz, kendinizi ona iyi anlatmanız lazım yani iletişiminizin çok kuvvetli olması lazım. Burada ileride değinmek üzere bir parantez açıyorum. Bu ikisini bir futbol terimi olarak görün ve bunları sol açık ve sağ açık diye tanımlarsanız, bir de ortada golü atacak bir oyuncu lazım. Yani, özellikle en kârlı olan müşterileri belirledikten sonra, bazılarını seçip, onların yönetimini şirket içerisinde özel ellere vermeniz gerekiyor. Demin bahsettiğim gibi müşteri piramidini çizdikten sonra, en tepeye sekiz on tane en değerli müşteriyi yerleştirdiğimizde bizim bakmamız gereken şey, bu müşterilerle, en tepedeki en değerli müşterilerle iletişimi şirket içerisinde kim yürütüyor? Dikkat ederseniz patronlar yürütüyor ve patronun yürütebildiği ilişki sayısı da sekizi onu geçmiyor çünkü ilişki yürütmek dediğiniz zaman akşam yemeğinden sünnet düğününe, bayram tebriğine kadar tüm detaylara inen ve ihtiyaçlara cevap verebilen zamana yayılmış büyük bir çabadan bahsediyoruz. Bu noktadan itibaren ise, madem önem verdiğimiz müşteri sayısını ve kârı artırmak istiyoruz, patronun niyetini ve hedef anlayışını paylaşacak tabakayı da yavaş yavaş şirketin sathına yayacak şekilde artırmanız gerekiyor. Kilit müşterilerinizi seçmeniz ve ardından onlar için özel hedeflerle beslenmiş, özel yetiştirilmiş ekiplerinizin o müşterilerle birlikte yaşamaya başlaması, onların stratejilerini öğrenmesi ve onların gidecekleri yolların üzerinde dükkanlar açıyor olmasını sağlamanız lazım.

Şirketin müşterilerle yaşayabilmesi için çok kritik gördüğümüz bir çalışmamız var: "Türkiye'de CRM Oskarları". Bu konuda başarılı şirketleri gidip denetleyip, denetimlerin sonuçlarını jüriyle paylaşip o şirketleri ödüllendiriyoruz. Süreçte, dört tane konuya bakıyoruz. Bir tanesi, ellerindeki bilgiyi düzgün toplayabiliyorlar mı ve iyi kullanabiliyorlar mı? İkincisi yapılanmaları ne kadar müşteri odaklı?. Üçüncüsü, müşteri stratejileri geliştirirken ustalıkları nelerdir? Dördüncüsü de müşteriyle ne kadar iyi konuşabiliyorlar, kendilerini ne kadar iyi ifade edebiliyorlar ve ne kadar iyi dinleyebiliyorlar? Şirketler bu kriterlere göre çeşitli notlar alıyorlar. Bu denetimi yaklaşık 60 şirkete uyguladık, şimdiye kadar hiçbir istisnası yok, her şirketin sınıfta kaldığı bir ders var, bir tane geçen olmadı; o da müşteriyle iletişim. Şirketler kendilerini müşterilerine anlatmayı başaramıyorlar. Ne kadar reklam yaparlarsa yapsınlar, ne kadar çaba sarf ederlerse etsinler, yaptıkları bir hata var. Kendinizi müşteriye

kitlesel olarak anlatmaya çalıştığınız zaman, müşterinin kalbine geçecek bir şeyi söylemek güç oluyor. Herkesin anlayacağı şeylerden konuşmak için, müşterileri segmente edip, o segmentlerin duymak isteyeceği şeyler üzerinden mesajınızı vermeniz gerekiyor. Kritik noktalardan bir tanesi bu. Müşteriyle konuşmayı başaramazsanız, müşteri odaklı tüm çabalarınız binanızın içinde hapsolüp kalıyor, sonuçta da dışarı çıkıp müşterilere dokunmayan şeyler yapmaya başlıyorsunuz.

Tabii ki bütün bunları destekleyecek bir altyapıya da ihtiyaç var, o da müşteri bilgi sistemi. Bütün bunlar veriden başlıyor. İlk başta bilgisayarınızın içinde, müşterilerinizi tek tek görebilecek yapınızın olması lazım yani her birinin ayrı kodları, numaraları olması lazım. Ardından onlarla ilgili bilgiyi ister sokaktan toplayabiliyorsunuz, isterseniz operasyonlarınızın içinde toparlayabiliyorsunuz. Ama o noktada şirketler genellikle kalıyorlar. Sıkça bize sorulan sorulardan bir tanesi şu: "Elimizde bir sürü veri var ne yapacağımızı bilmiyoruz. O veriyle ne yapılması lazım sizce?" O verinin önce enfomasyona dönüşmesi, yani hedeflerimize uygun analizlerin yapılıyor olması lazım. Tabii o analizlerden çıkan bilgiyi siz günlük hayatın içinde aksiyona dönüştürmezseniz, bu çaba hiçbir işe yaramıyor. Dolayısıyla, veri tarafının sizin günlük operasyonlarınıza yansıyacak kadar şirketin sathına yayılması gerekiyor. Müşterilerle ilgili bilgileri sağlam alıp, klasifiye edip pazarlamacılara hareket tarzı olarak aktarırsanız, onların işi biraz daha kolaylaşıyor, onlara gelen bilim tarafının üstüne koyacakları sanat tarafıyla, artık müşterileri daha iyi yönetebilecek, idare edebilecek şekilde donanmış oluyorlar. Müşteri odaklı yapılanma aşağı yukarı bu temel taşların üzerinde gidiyor. Fakat bu konuda yola çıkarsanız asla şu hataya düşmememiz lazım. Bu bir proje değil. Müşteri odaklı hale gelmek, bir yatırım yaparak halledebileceğiniz bir şey değil, bu bir yaşam tarzı, bir yönetim tarzı, dolayısıyla bu konuya daha çok bir yolculuk olarak bakmanız lazım. "Rekabette yönetimi müşterilerle ilişkim üzerinden yürüteceğim" diye bir karar verdikten sonra bu anlayışı yıllar boyu yürütebileceğiniz, koruyabileceğiniz bir yapılanmaya da ihtiyaç var.

Az önce saydığım başlıkların en tepesine bir çatı oturtmanız lazım, o çatının içerisinde biraz liderlik ruhunun olması lazım, biraz eşgüdümün olması lazım çünkü birçok projeden birden bahsediyoruz. Müşteri odaklı olmaya çalışırken yapacağınız farklı farklı çalışmalar var. Bir yandan veri toplayacaksınız, bir yandan müşteri için bir takım kelimeler üreteceksiniz, bir yandan ürünlerinizi müşterinin isteğine uygun üretmeye çalışacaksınız. Dolayısıyla bu farklı projelerin bir çatı altında eşgüdümle yürütülmesi çok önemli. Ayrıca, hem bu işe başlarken hem de belli periyotlarda bir takım ölçülerin olması, yapılması lazım. Ölçülerin

bir kısmı halihazırda sizin şirketinizi yönetirken, zaman zaman baktığınız bir takım kriterler; bilançounuza bakıyorsanız, ne kadar kâr ettiğinize bakıyorsunuz.

Acaba müşteri sayınıza hiç baktınız mı? Sizdeki kayıtların arasından kimleri müşteri sayacağız? Müşteri kaybettiğinizde müşteriler elimden gidiyor ya da müşteri tabanım çok güçleniyor diyebileceğiniz performans kriterleriniz var mı? Şirketi yönetirken onlara da bakmanız lazım. Ama bu yolculuğu idare ederken, yani o tepede, çatının içinde bakmanız gereken önemli bir şey var: Eminim ki çoğunuzun şirketleri ürünler geliştirme konusunda bir hayli usta, verimlilik konusunda da usta, müşteri odaklılık konusunda ne kadar ustasınız ona bir bakmak gerek. Müşteri odaklılıktaki ustalıklarınızın, belki bir haritasını çıkartıp, "şunları şunları edinmem lazım, şu durumdayım, önümüzdeki dönemde şunları yaparsam belki o ustalıklarım gelişir" gözüyle tepeden duruma bakmaya devam ediyor olmanız lazım. Bu ustalıklar çok kolay gelişen şeyler değil. Zamana çok kolay yayılıyor. Sindire sindire gidilmesi lazım. Yazılım sektörünün de gelişmesiyle hemen akla, 'bir tane, iki tane, üç tane, beş tane yazılım alıp bu işi kolayca çözerim' gibi bir yöntem gelebilir. Ancak asla ve asla bu yanılgıya düşmemek gerekiyor, çünkü CRM bir felsefe. Yazılım burada harekete geçirici araçlardan sadece bir tanesi. Müşteri odaklı olmaya çalıştığınızda, yazılım gibi elinizin altında olması gereken sekiz tane, on tane farklı ve önemli araç var ve sizin hepsini birden dikkate alıyor olmanız lazım.

Son söyleyeceğim şey ise bu konunun kritik bir konu olduğu. Müşterilerinizi sezmeye ve seçmeye çalışın. Onlardan da kendinize birer dost yaratmaya çalışın. En kolay çözüm bu. Herkes de aslında kendi başına nasıl dost yaratabileceğini gayet iyi biliyor. Bu gözlerle görürseniz müşteri odaklı hayat çok daha kolay geçecek diye tahmin ediyorum.

Murat Siyahi

Hedef Dış Ticaret Genel Müdürü

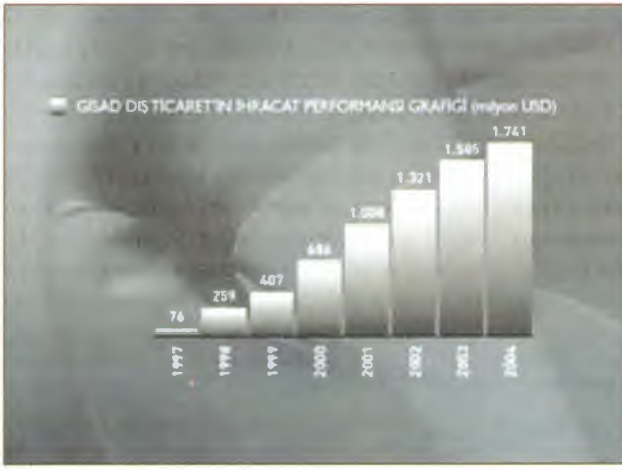
Değerli katılımcılar, ben sizlere KOBİ'lerin gerçekleştirdiği başarılı bir ortaklık modelini anlatacağım.

Ekonomi tarihimize baktığımızda, başarılı ortaklıkların çok fazla olduğunu görmüyoruz. Bunun sebebi galiba, 'küçük olsun benim olsun' anlayışı. Ya da bunun yaptığımız ortaklıkları yazılı kurallar içerisinde gerçekleştirmememizden kaynaklandığını düşünüyorum. Global ekonomi ortamında, hem AB süreci hem de yabancı sermayenin Türkiye'ye gelişindeki hızlı artış, bizlerde iş yapma kültürünün gelişmesine sebep olacak gibi görünüyor. Bu gelişmeler ortamında,

700 KOBİ ortaktan oluşan bir ihracat şampiyonu GİSAD'ı sizlere anlatacağım. Çünkü GİSAD, entegre yapısıyla ortaklıklar ve işbirlikleri için başarılı bir örnek teşkil ediyor. Bu ortaklık yapısını üç ana konuda inceleyeceğiz: modelin yapısı, modelin üstünlükleri ve modelin kendisi. Bu arada GİSAD'ın açılımını ben size söyleyeyim nitekim GİSAD hep Giyim Sanayicileri Derneği ile karışır, oysa GİSAD, Giyim Sanayicileri Dış Ticaret Anonim Şirketi'dir ve toplam 12 tane şirketten oluşmaktadır. Amaçlanan başarıyı yakalamış çok ortaklı modelin yapısına baktığımızda, bu grup 700 tane KOBİ'den oluşmuş çok ortaklı bir yapı. Profesyonel yönetimi ve kadrosu var. Sektörel bir başlangıç yapmış, kendisine seçtiği bir sektör var: giyim sanayi. Giderek artan güçlü bir sermaye yapısı var, bu yapıyla birlikte yeni kurulan şirketler var. Denetlenebilir, şirketler arası entegrasyon, şeffaf ve erişilebilir olmak bu modelin yapısını oluşturuyor.

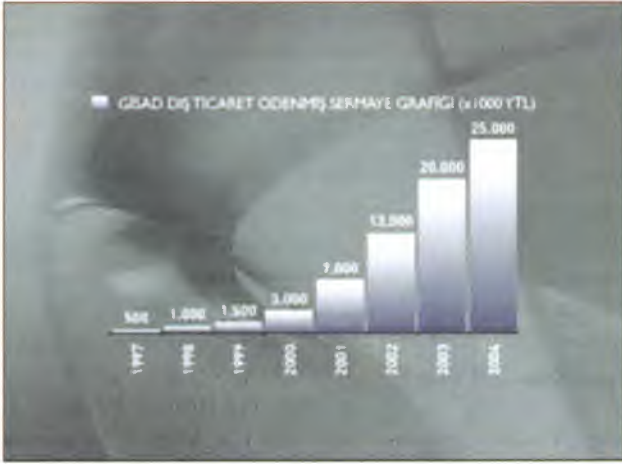
Modelin üstünlüklerine baktığımızda, tekil KOBİ'lere kıyasla, çok ortaklı yapının getirdiği sağlam, güçlü bir yapı var. Yüksek performanslı bir lider ve dallarında uzmanlaşmış profesyonellerden oluşan bir ekip var. İçinde bulunduğu sektörü tanıyan ve küresel pazarları sürekli mercek altında tutan bir ArGe'si var. Ortak KOBİ'lerin girdi maliyetlerinin düşürülmesini amaçlayarak birbirine entegre kurulan yeni şirketler var. Güçlü sermayesiyle ortaklara finansal destek sağlıyor. Yurtdışı pazarına ulaşamayan KOBİ'lerin, yeni pazarlara ulaşımında bilgi, pazarlama ve iş desteği sağlıyor. AB uyum sürecinde KOBİ'lerin önüne engel olarak çıkabilecek konularda eğitim desteği sağlıyor. İç ve dış denetim süresince şirketin şeffaf olması ortaklara güven vermekte ve bu da KOBİ'ler arasında işbirliği ve ortaklıkları pekiştirmekte. GİSAD 1997 yılında kuruldu ve kurulduktan sonra da çeşitli ortaklıklara girdi. Bu ortaklıkları ve GİSAD'ı ben biraz sonra anlatacağım. Bu ortaklıklara niye girdiğimize gelince, biz sektördeki girdi maliyetlerimizle kazancımıza baktık. Belirli girdi maliyetlerini sıraladık – tabii ki bunlar artırılabilir – bir de öbür tarafa, sermaye ve işe baktık. Giyim sanayinde bu girdi maliyetleri nelerdi? Hammadde, yardımcı malzeme, işçilik, enerji, ulaşım, hizmet ve finans... Öbür tarafta da bir sermaye gereksinimi vardı, bir işin olması gerekiyordu. İş bulan zaten KOBİ'ler vardı KOBİ'leri biraraya getirdik ve başarılı örneğimiz GİSAD ortaya çıktı.

1997 yılında 49 ortakla kurduk GİSAD'ı ve zirve maratonuna start verdik. GİSAD, 2001 yılında ihracat hacmi 1 milyar Doları aşan ilk Türk şirketi oldu. 2004 yılında 251 ortağıyla beraber ihracat hacmini 1.741 milyar Dolara yükseltti. GİSAD, adil, güvenilebilir, erişilebilir ve şeffaf olma ilkelerinden ödün vermeden 4 yıl üst üste ihracat şampiyonu oldu. GİSAD Dış Ticaret A.Ş.'nin ihracat performans



Şekil 1

grafığıne baktığımızda, 76 milyon Dolarla başlayan 1997 serüveni, 2004 yılında 1.741 milyar Dolara ulaştı. (Şekil 1)

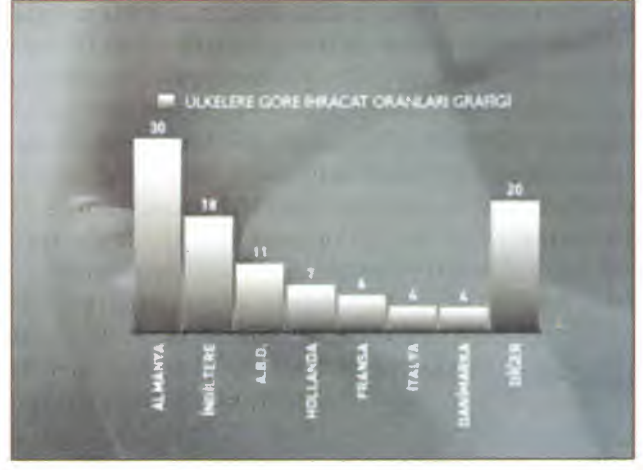


Şekil 2

GİSAD'ın ödenmiş sermayesi ise 2004 yılında 25 trilyon lira. GİSAD Dış Ticaret A.Ş.'nin ödenmiş sermaye grafiğine baktığımızda, 1997 yılında 500 milyar lirayla kurduğumuz şirket, bugün 25 trilyon liralık bir sermayeye sahip. 1997, 1998 ve 1999'da, şirket bedelli olarak sermaye artırımını yaptı, 1,5 trilyondan sonra 3 trilyon, 7 trilyon, 13 trilyon, 20 trilyon ve sonra da 25 trilyonluk rakamların hepsine, GİSAD kendi kârlarını sermayeye ilave ederek ulaştı. (Şekil 2)

Dolayısıyla bu rakama KOBİ'lerden para ve sermaye alınmadan ulaşıldı. GİSAD Dış Ticaret A.Ş., Türkiye'nin tüm ihracatının ve pazar payının %5'ine sahip. Hazır giyimde de ihracattaki bu payı %20'ye ulaştı. 1997'de Pazar payı 0'dan başlayan 1998'de %1'e ulaşan GİSAD Dış Ticaret A.Ş., 2004 yılında Türkiye pazar payında %5'e ulaştı. Son üç yılda, yani 2002, 2003 ve 2004 yıllarında pazar payı %5'tir.

Ülkelere göre ihracat dağılımına baktığımızda, %30 ile Almanya başta geliyor. Geçtiğimiz senelerde %20'lerde, %27'lerde olan Amerika, Dolar kurundaki düşüş nedeniyle ne yazık ki 3. sıraya indi. İkinci sırada, yeni parlayan bir pazar



Şekil 3

olarak İngiltere var. %11 ile Amerika ve sonra da diğer ülkeler sıralanıyorlar. (Şekil 3)

Bu elbette Türkiye genelini de yansıtıyor, Türkiye genelinde de böyle bir grafikte karşı karşıyayız. 2005 yılı 6. ayın sonunda ulaşılan değerleri ise size grup olarak vereceğim. Daha önce verdiğim diğer rakamlar hep GİSAD Dış Ticaret A.Ş.'ye aitti. 2005 yılında ise ulaştığımız tüm değerler şöyle: Özkaynakları 50.733.000 YTL., Sermayesi 37.997.000 YTL. ve net satışları 2.445.000.000 YTL. GİSAD, 93 ülkeye ihracat yapıyor ve yıldızı bu 93 ülkede de parlıyor. Biz buna GİSAD takımıydık diyoruz. Başarımızın sırrına gelince... GİSAD Kurulu 12 şirketten oluşuyor. GİSAD Dış Ticaret, Hedef Dış Ticaret, LGS Dış Ticaret, İstanbul Dış Ticaret, bu dört tanesi sermaye dış ticaret şirkettir. Geri kalan sekiz şirket, ki demin saydığım girdi maliyetlerini göz önüne alarak kurulmuştur, 700 ortağına, hizmet kolunda, hammadde kolunda hizmet veriyor. Bu 700 ortak dört dış ticaret şirketinin de ortağıdır.

GİSAD, 1997 yılında hizmet sektöründe yeni büyüyordu ve ilk olarak GİS Sigorta'yı kurduk. GİS Sigorta bugün, Anadolu Sigorta, Axa Oyak ve Aviva Sigorta'nın acenteleri ve ortakların poliçe ihtiyaçlarını karşılamak üzere kuruldu. 2004 yılında Aviva Sigorta'nın en yüksek primini üreten ikinci acentesi oldu. Anadolu Sigorta'nın da risk seçiminde en başarılı üçüncü acentesi olmayı başardı. Arkasından GİSAD Teknoloji'yi kurduk çünkü ortaklarımızın hepsinin bilgisayar, network ve bilgi işlem ihtiyaçları vardı. GİSAD Teknoloji en son teknolojilerden yararlanarak otomasyon ve bilişim çözümleri sunuyor. 2004 yılındaki cirosunu da bir önceki yıla göre 2 kat artırdı. Kendisine ait 3-4 tane sektörde çok fazla kullanılan programı, yazılımı var.

Neye ihtiyacımız vardı? Sermayeye. Türkiye'de ne yazık ki, hazır giyim sektörü en az sermayeyle kurulan sektörlerden. Bugün bile bu sektöre girmeye kalksanız, elinizdeki nakit paranın çok olmasına gerek yok. Makineleri alırsanız, iş imkanınız varsa, biraz da kredi kaynağı bulursanız

bu sektörde çalışabilirsiniz. Ama tabii kredi imkanları bulunması gerekiyor. Hele hele bu dönemde bankaların bütün sektörlerden çekildiğini düşünürsek, GİSAD Faktoring'in ne denli önemli olduğu ortaya çıkıyor. GİSAD Faktoring, 1999 yılında kuruldu. Sadece ortaklarına hizmet veriyor. Türkiye'nin dördüncü büyük faktoring şirketi. Dikkat ederseniz arkasında banka desteği yok. Dış ticaret faaliyeti ile uluslararası pazarlara uzanan ticaretin finansmanı, ürün ve hizmetin tamamını sunma kapasitesine sahip tam donanımlı bir faktoring şirketi. Uluslararası ve yurtiçi faktoring işlemleri, kredi istihbaratları, tahsilat, finansman ve dış ticaret alacak muhasebesi yapıyor. Yurtdışı kaynakları var çünkü Türkiye'de, demin de bahsettiğim gibi, özellikle bizim sektörümüze bankalar ne yazık ki artık pek sıcak bakmıyorlar.. Üstelik, Türkiye'nin en büyük lokomotifini hâlâ ihracat olduğu halde.

Dedik ki, "Bizim girdilerimiz en fazla hammadde, ortaklarımıza nasıl faydalı olabiliriz?" Bunun üzerine yurtdışından ithalat yaparak girdi maliyetlerini düşürme yöntemini seçtik. Böylelikle, GİSAD Hammadde, ortaklarına uygun fiyata yüksek kaliteli hammaddeyi sağlamak amacıyla kuruldu. Nakit gücü olduğu için ucuz mal alabiliyor, ortaklarına bunu vadeli satıyor ve böylelikle ortaklarına finansal destek de vermiş oluyor.

Arkasından bir reel menkul şirketini satın aldık, adı GİSAD Menkul Değerler oldu. Bu temelde piyasanın içinde olmak için alınmış bir şirket. GİSAD'ı veya GİSAD grubunu yarın halka açarsak, bize faydalı olacağını düşündüğümüz bir şirketimiz. Aynı zamanda bütün ortaklarımıza piyasa konusunda, artı şirket değerleri ve dış yatırımcılar konusunda yardımcı oluyor.

Tabii hayatta kalabilmek için iş gerekiyordu. Biz ortaklarımıza bir takım olanakları sağladık ama en önemli noktaşın Türkiye'ye getirilmesiydi. Bu amaçla kurulan GİSAD Global Sourcing en genç şirketimizdir. Bütün ortaklarımızın imalat, koleksiyon, tasarım gücünü düşünerek yurtdışındaki alıcılara gittik ve Türkiye'ye gelmemiş, Türkiye pazarında hiç yer almamış, yurtdışı alıcıları Türkiye'ye getirmeye başladık, ki bunun bugüne kadar yaptığımız en önemli işlerden biri olduğunu düşünüyorum. Ortaklarımıza bu konuda iş imkanı sağlıyoruz.

Şöyle bir hesap yaptık. 700 şirkete, 'elinizde kaç tane araba var?' diye sorduk. Gelen rakam inanılmazdı. Ardından bu gelen arabaları parayla çarptık, rakamlar çok çok büyüdü. Şöyle bir sonuç çıktı: şirket kuranlar sermayenin büyük bir bölümünü arabaya yatırıyorlar. Patronlara araba alınıyor, arabanın fiyatı neredeyse şirket sermayesi kadar. Biz de bunun üzerine bir kiralama şirketi kurduk. Kurduğumuz kiralama şirketinin adı

GİSAD Car Rental. Üç tane büyük araba üreticisiyle anlaşma yaptık. Üç yıl vadeyle ortaklarımıza araba sağlıyoruz. Dedik ki 'arabalarınızın hepsini satın.' Sattığınız parayı da işletmenize sermaye olarak koyun. Bu çok büyük ilgi gördü. Bu şirket herhalde bir iki yıl içerisinde kendi konusunda sektörün en büyük lideri olacak.

Arkasından baktık, çok fazla konuşuyoruz. 2004 yılında telefon şirketi kurduk. B lisansı alındı. Uzak mesafe konuşmaların, ses hizmetlerinin yanında internet, geniş bant üretimi, data center gibi alanlarda GİSAD Telekomünikasyon şu an hizmet veriyor.

Hedef Dış Ticaret ise benim Yönetim Kurulu üyesi ve Genel Müdür olduğum ve benim kurduğum bir şirket. GİSAD'dan ayrı kuruldu ama sonradan güç birliği yaptık. 44 ortakla kurduk, ortak sayımız şu an 200'ün üzerinde. Sayın Oturum Başkanımızın Genel Yayın Yönetmeni olduğu gazetenin İhracat Yıldızları'nda üç yıl arka arkaya birinci oldu bu şirket. Türkiye'nin dokuzuncu büyük şirketi, sektörünün de üçüncü büyük şirketi ve 619 milyon Dolarlık ihracat kapasitesine sahip.

Ayrıca, LGS Dış Ticaret adlı bir başka şirketimiz Rusya pazarına yönelik çalışıyor. Bu şirket, sermaye dış ticaret şirkettir. GİSAD, Hedef ve İstanbul Dış Ticaret'in yaptığı işlemlerin aynısını yapar. Bir başka deyişle, ortaklarına aracılık yapar, finansal destek sağlar, Rusya pazarında bilgi akışı sağlar.

En son şirketimiz İstanbul Dış Ticaret. Bu da Hedef, GİSAD ve LGS gibi ortaklarına hizmet veriyor. Başlangıçta 48 ortağı vardı ve 2004 yılında 23 milyon Dolarlık ihracat yapıyordu. Bugünün rakamlarıyla 102 tane ortağı var ve 100 milyon Dolarlık bir ihracat hedefine sahip.

Bu 700 KOBİ ulaşılmaz denen rakamlara ulaştı. İnanılmaz rekorları kırdı. Ben şirketi, reklamını yapmak için anlatmadım. 700 tane KOBİ'nin bir araya gelerek yaptığı bir ortaklığı anlattım. Çünkü GİSAD'ın bir patronu yok, bir sahibi de yok. GİSAD 700 tane KOBİ'nin gerçekleştirdiği, Türkiye'de ender görülen, ortaklıkların başarılmadığı bir ortamda başarıyı yakalamış bir şirket.

Soru ve Katkılar

Soru

GİSAD'ı EGS ile kıyaslayabilir misiniz? GİSAD başlangıç amacından biraz sapmamış mıdır?

Murat Siyahi

Esasında EGS modeli kötü bir örnek, başarıyı yakalama aşamasına gelip ama bir takım yönetim

GİSAD'la aynı. EGS modelini de kuranlar EgeGiyim Sanayicileri ve bizimle aynı amaçlarla kurdular. Evet biz de çok hızlı büyüdük. Onlar çok farklı konulara girdiler. İnşaat sektörüne girdiler ki inşaat sektörü o sıralar kötü bir dönemdeydi. Bankacılık sektörüne girmeleri ise onların bu hale gelmesine neden olan adımdı. Bize hep 'banka alın' dediler ama biz inatla banka almama yoluna gittik. İyide yapmışız diye düşünüyorum. EGS'den tek farkımız, yönetim ve girdiğimiz konular, onun dışında model aynı ancak EGS başarıyı yakalayamamış bir model.

Aslında GİSAD başlangıçtaki amaçtan hiç sapmadı, girdi maliyetlerinin düşürülmesi düşünülüyordu. GİSAD'ı ilk kurduğumuzda değil, GİSAD'tan sonra kurulan şirketlerde. Bir hammadde şirketi kurduk biz. Bugün piyasada 10 liraya alınacak bir kumaş, örnek veriyorum sadece, GİSAD'a geldiğinizde 8 liraya alırsınız. Bunun sebebi nedir? Bir GİSAD'ın sermayesi kuvvetli ve bütün ortaklarına toplu alım yapıyor. Sonuçta aldığımız ya ipliktir ya ham bezdir. Eğer ham bezi 5 ton alırsanız fiyatı ayırdır, 10.000 ton alırsanız fiyatı ayırdır. KOBİ'lerin tek başlarına ithalat yapma güçleri yoktur. Bakın KOBİ'lerin diyorum, tabii ki büyük şirketlerin hepsi yapabilirler. Biz yurtdışından bunu toplu olarak ithal edebiliyoruz. Ayrıca ortaklarımıza kredi veriyoruz. Hazır giyimci var mı içimizde bilmiyorum ama, şu dönemde, hazır giyim ve tekstil sektörüne bankalar sıcak bakmıyorlar. Biz bunu 1,5 yıl evvel saptadık ve yurtdışındaki finans kuruluşlarıyla görüşmelere başladık. Bu süreç bizim 1,5 yılımız aldı ama şu an meyvelerini alıyoruz, birçok yabancı banka Türkiye'ye ihracat finansmanı için geliyor ve de bizim sayemizde geliyor. Çünkü finansmanı güçlü bir yapıya veriyorlar.

Bu konuda da amaçtan sapmadık. Araba kiralama şirketi kurduk, basit bir hesap yaparsanız aldığınız arabalara verdiğiniz paralarla bu şirketin finansmanını sağladığınızı görürsünüz. Çünkü dönem artık bir nakit akış dönemi, eğer nakitnizi düzenleyemiyorsanız, şirketinizde başarılı olamazsınız. Biz sermayenize gidecek parayı şirkete geri çeviriyoruz. Zaten %100'ünü de gider yazıyorsunuz, şirkete artı bir değer oluyor. Telekomu kurduk, böylece çok yakında bizim sistemimize dahil olan ortaklarımız kendi aralarında 0'a yakın bir maliyetle görüşecekler. Keza faktoring de öyle. Bugün bir bankaya faktoring işlemi yapmaya gidebilmeniz için, kredinizin olması lazım. Ama biz biliyoruz, zaten bizim ortağımız, bizle çalışıyor, ne kadar mal bedeli geleceğini, ne kadar KDV alacağını biz birebir takip edebiliyoruz. O nedenle biz riski banka gibi görmüyoruz. O firmaya bu konuda destek oluyoruz. Şirket çok büyüdü, hızlı büyüdü ama bir gereksinim vardı, onun için hızlı büyüdü. Sermaye yapısını güçlendirdi ve kurulduğu günkü amacıyla bugünkü amacı hiç değişmedi.

Rıza Durdu

Mersin Ticaret Sanayi Odası'ndan katılıyorum. Birinci sorum Murat Bey'e; şimdi bu kurdukları şirketler, sektörel dış ticaret şirketi mi? Sektörel dış ticaret şirketleri anlamındaki teşviklerin bu başarıdaki katkısı nedir? Çünkü eminim ki, ihracatçı ve ithalatçı firmalar bunu çok iyi bileceklerdir, KDV'den tutun bir sürü finansmanla ilgili konuda üyelerinize destekler vermişsiniz. Bu unsurun katkısının ne olduğunu çok merak ediyorum. Bir diğer husus, 700 ayrı şirketin bu birleşmeyi gerçekleştirmeden önceki ihracat ciroları neydi, birleşme gerçekleştikten sonra ne oldu? Böyle bir analiz, bir çalışma mutlaka yapmışsınızdır. Bu tip girişimleri teşvik etmek açısından oradaki başarıyı da bilmek istiyorum.

İkinci sorum Sayın Kavrakoğlu'na. ABD'den örnek verdiniz, yani şirketlerin borsadaki değeriyle gerçek, fiili değerleri. Bu konuda Türkiye'de bir çalışma yapılmış mıdır? İlk 500 ya da 1.000 şirketin bu konudaki pozisyonları nedir? Belki ölçek olarak dünyadaki ekonomik düzen içerisinde, büyüklüğü anlamında çok yer edinmeyebilir ama Türkiye'deki gerçeği bilmenin bizim açımızdan çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bugün Türkiye'de önemli başarılar sağlamış şirketlerimizin borsadaki değerleriyle piyasa değerleri ya da diğer varlıklarının değerleri anlamında bilimsel bir çalışma yapılmış mıdır?

Murat Siyahi

Biz bu dört ana şirketin hepsini sektörel dış ticaret şirketi olarak kurduk. Arkasından sermaye dış ticaret şirketine dönüştü. Dediğiniz teşviklerden, KDV'den yararlandık, Eximbank kredilerinden yararlandık. Ama bunun dışında verilen herhangi bir teşvik kullandığımızı hatırlamıyorum. Hatta ithalatta, dahilde işleme belgesi bile kullanmamaya çalışıyoruz. Türkiye hazır giyim ihracatı 2003 yılında %25, 2004'te %16, 2005 yılındaysa %12'lik bir artışa sahip. Bizim ihracatımıza baktığımızda bu rakamlar katlanarak gidiyor. Bizimle çalışan ortakların ihracat artış oranıysa ortalama %35. Zaten, sistemde böyle bir artı değer olduğu için biz bu rakamlara, 700 ortağa ulaştık. Hedef 44 ortaktı, ilk kurulduğumuz yıllarda 47 ortaktık. Bugün toplamda 702 veya 703 tane ortağımız var.

Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu

Böyle bir çalışmayı ben kendim yapmadım, önce onu söyleyeyim. Piyasa değeri bölü defter değeri, malum iki rakamı hesaplamak lazım. Piyasa değeri, herhalde borsayı takip ediyorsunuzdur, Türkiye'de tamamen makinelerle oynanan bir kumarhane gibi. Piyasa değerinin hiçbir anlamı yok. Defter değeri ise, ekonomi tarihinde görülmemiş bir şey, biz 30 yıl yüksek enflasyonla yaşamış bir ülkeyiz.

Yani neyin defter değerini hesaplayabilirsiniz ki. Mesela şöyle irice bir firmanın, 'şu firmamızın hakiki değerini bir hesaplayın' diye bir danışmanlık firmasına verin. Bir sene için içinden çıkamıyorlar. Rakamlar anlamsız Türkiye'de. Bunu daha ciddi çalışan bir borsaya kote ederseniz, hiç değilse firmanın piyasa değeri orada daha rasyonel bir şekilde oluşur. Zaten, piyasa değeri öyle sabit bir rakam değildir, biliyorsunuz. Bir günden diğerine %20, %40 bile oynayabilir ama tabii ortalamasına bakmak lazım. Sabit mi yoksa çığınca dalgalanıyor mu? Defter değeri, demin dediğim gibi, sabit rakamlarla, bugünkü değerlerle hesaplayan bir firmaya ben hiç rastlamadım bugüne kadar.

Soru

Sorum Sayın Kavrakoğlu'na. Biz sanayiciler, bu "Şirket Artı Değeri"ni (ŞAD) geliştirmeye uğraşyoruz. Eskiden patent filan gibi maddi olmayan değerler hesaplardık kendi kendimize. Fakat Türkiye'de onlar da çok fazla yok. Şimdi yeni bir usul bulduk. Türkiye'de çok sayıda, çantayla dolaşan yabancı var. 'Bizim firmaya kaç para veriyorsun?' deyip öyle de bir ŞAD değeri bulabiliyoruz. Ama bu ŞAD'ı yükseltme arszundayız. Bütün toplantılarda yaratıcılık gibi konuları konuşuyoruz. Şimdi sizin tabirinizle biz kaldıraç arıyoruz. Bunların arasında gördüğümüz kadarıyla üniversitelerin finansmanı, destekler, Avrupa Çerçeve Programları var. Siz, cevap da vermeyebilirsiniz, Türkiye üniversiteleri olarak sanayicilerimize ne kadar kaldıraç olma gücüne sahipsiniz.

Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu

Ben üniversiteden ayrılalı çok oldu. Çalışmalarım üniversite içinde olmuyor, dışında danışmanlık çerçevesinde oluyor, onun için daha çok piyasanın gerçekleriyle oluyor. Bir kere "Şirket Artı Değeri"ni (ŞAD) yükseltmeye kilitlenmek lazım, yani niyetin bu olması lazım. Burada niyetin bu olduğunu kabul edelim. Tabii belli kriterler var. Bir şirketin piyasa değerini ya da ŞAD'ı büyüten değerleri hemen söyleyebilirim. Mesela, net kâr oranı. Bir şirketin bir diğerine kıyasla vergi öncesi kâr/ciro, hangisinde daha büyükse onunki daha yüksektir, bu bir kriter İkinci bir kriter, büyüme hızı. Bir firma büyüyorsa, aynı sektörde benzer şartlarda büyümeyen bir firmaya kıyasla, ŞAD'ı daha yüksektir. Çok önemli bir husus, yönetim. Başarılı bir yatırım fonu var, esas olarak şirketin yönetimi basiretli yöneticilerden mi oluşuyor diye bakıyor, diğer rakamlara pek bakmıyor. Misal, müşteri odaklılar mı, kaliteye önem veriyorlar mı, insanları iyi yönetebiliyorlar mı gibi yöneticilik vasıflarına bakıyorlar.

Ben istatistiklerine baktım, 30 senede diğer fon yöneticilerine göre çok daha yüksek gelir sağlamışlar, demek ki doğru atlara oynamışlar,

yani önemli olan iyi yönetimi iş başına getirmeleri. Marka imajı da fevkalade önemli. Bunu söylemeye lüzum yok, herkesin ezberine bildiği bir şey. Aşağı yukarı 35 yıl, IBM sırf güvenilirliği ve kalitesinden dolayı dünyanın bütün işletme fakültelerinde okutulmuştur, gerçi sonra bir takım stratejik hatalar yaptılar. Tabii tanınırlık da çok önemli. Pazarlama yatırımı yapmanın bundan dolayı önemi var. Ben burada kaldıracı böyle anlıyorum, daha doğrusu böyle tarif ediyorum, kaldıraç sadece finansal kaldıraç diye almayalım. Bu da bir faktör tabii ama beş lira koyduk, on liralık iş yaptık, o değil. Zaten Amerika'da yıllarca verilen bir ödül vardır. En iyi aktif yönetim yapana bu ödülü verirler yani en az sermayeyle en büyük işi çevirebilmişleri seçerler. Aktif yönetim becerisi şirket değerini yükseltiyor, insan kaynakları, yönetim becerisi, ürün ve ürünlerdeki çeşitlilik.

Az önce Sayın Tigrel bundan bahsetti. Mesela ESIT'in piyasa değeri oradaki makinalardan oluşmuyordur eminim, orada yenilikçilik şirketin değerini yükseltiyor. Defter değerini bilmiyorum, hesaplamadık ama bunun kat kat üzerindedir eminim. Ayrıca, ürünlerde güvenilirlik çok önemli. Bilin ki bir müşteriye bir hata yapılmışsa, o bu hatayı yüz kişiyle paylaşıyor. Mesela Toyota'nın şirket değeri nasıl oluyor da General Motors'un on katı yani 150 milyar oluyor? Buna baktığımız zaman nedenin sadece yenilikçilik olduğunu söyleyemeyiz açıkçası, hacim o kadar etken değil, yaygınlık desek o kadar değil. Ama güvenilirlik ve marka imajı o kadar yüksek ki, insanlar çok daha fazla yöneliyorlar Toyota'ya, daha fazla para ödüyorlar, ayrıca maliyetleri de düşük. Bu gibi durumlarda, verimlilik de önemlidir, yani aynı işi siz kaç kişiyle çeviriyorsunuz. Diyeceğim şu ki, size epey faktör saydım, fakat bunların hepsi her sektör için ve her dönemde aynı önemde değildir. Sektörden sektöre değişir, onun için bulunduğunuz sektörde esas değer yaratan faktörler nelerdir, bunu araştırmanız lazım. Maalesef bu bilgi hiçbir üniversitede, hiçbir araştırma merkezinde hazır olarak yok. Sizin kendi araştırmanızı yapmanız gerekiyor. Yani, "kendi işimde ŞAD'ı nasıl büyütürüm" diye sormanız ve bunun size özgü bir şey olması lazım. Altını çiziyorum, böyle bir bilgi gizli bir yerde hazır olarak yok.

Maalesef üniversite sanayi işbirliği dünya genelinde de çok zayıf. Bunun çok güçlü olduğu üniversitelerde çalıştım, bir tanesi Stanford Üniversitesi'dir. Zaten bu üniversite, Silikon Vadisi'ni yaratan üniversitedir, keza Berkeley. Orada, sanayi temsilcileriyle her hafta toplantılarımız olurdu. Amerika'da bile, üniversiteden bir yenilik geliyorsa sanayiden beş yenilik gelirdi. Onun için üniversiteler iyidir hoştur ama fazla medet ummayın. Benim tespitime göre bunun Türkiye'deki oranı da, %1 civarındadır. 40 yıldır, üniversite - sanayi işbirliği toplantılarına

katılım ama bir kilitlenme var. Bunun sebebi de belli aslında. Örneğin, bir üniversite hocasının sanayiyle iş yapmasına kötü gözle bakılır. "Para kazanıyor, parayla iş yapıyor", diye düşünülür. Bu yüzden, engelleyici bir sürü şey vardır. Mesela, bir şirkete gidip 100 liralık bir iş yaptırırsınız, vergisi de bunun diyelim %30'dur. Üniversiteli birisine iş yaptırmaya kalktığınız zaman, devlet onun üzerine üç misli bir ceza koyar. Yani üniversiteler muazzam bir cezalandırmaya maruzdur, iş yapılmasını diye her türlü tedbir alınmıştır.

Soru

Sorum Sayın Murat Siyahi'ye. 700 adet aynı sektörde mal ve hizmet üreten firmanın dış ticaret firması olan GİSAD, haksız rekabeti nasıl engelleyebiliyor. Yani, genelde aynı sektörde mal ve hizmet üretenler, yurtiçinde de olsa ihracatta da olsa, aynı müşterilere yönelerek haksız rekabet yaratabilirler. Siz ne tür tedbirler aldınız? Bu konuda nasıl davranıyorsunuz? GİSAD'ın yönetim şeklini ben şahsen öğrenmek isterim. Bu 700 firmanın oy hakları ne kadar şeffaf? Haksız rekabet konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Murat Siyahi

Yanıt vermeye ikinci sorunuzdan başlayayım. GİSAD'da dört çeşit kurul var. Bir tanesi Genel Kurullarımız. Bir de şöyle bir şey daha var. GİSAD'da en büyük ortak %3 paya sahip. Dolayısıyla herhangi bir grubun veya herhangi bir şirketin %3'ten fazla payı yok ve yönetimde %3'lük paylar var. GİSAD'da Genel Kurullarımız, bir İcra Kurulumuz, Yönetim Kurullarımız var bir de İç İcra Kurulumuz var. 11'er kişilik Yönetim Kurullarımızın hepsi ortaklarımızdan oluşuyor. Onun altında, grubun bir İcra Kurulu var, üç ortak bir de Yönetim Kurulu'ndan oluşuyor. Bir de şirketlerin Genel Müdürleri, Genel Müdür Yardımcıları ve Yönetim Kurulu'ndan oluşan bir İç İcra Kurulumuz var. Bizde herşey şeffaf. Mesela Türkiye'deki Basel-2 yönetim kriterlerine göre yönetim yaptıran ilk şirketlerden biri belki de biziz. 1997 yılından beri, üç ayrı denetim görürüz. Bir, kendi iç denetimimiz vardır, yeminli mali müşavirlerimiz yapar. İki, GİSAD SPK'ya kayıtlı olduğundan SPK'nın denetimine tabidir. Üç, isim vermeyeyim şimdi, Avrupa'daki tanınmış ilk iki üç şirketten biri tarafından da sürekli olarak denetleniriz. Şeffaf bir yapı vardır, herkes bilgiye ulaşır. Herkesin bir oy hakkı vardır. Bütün işlemler oybirliğiyle alınır. Özetle, böyle bir kurumsal yapımız var. Hiyerarşik düzende, Genel Kurul'dan başlayarak Yönetim Kurulları ve aşağıya doğru gider.

Rekabete ve haksız rekabete gelirse, biz şöyle bir düzen kurduk. Bir kere dünya pazarı çok büyük, alıcılar da gerçekten çok büyük. Bizim

rakamımıza bakarsanız, 2005 yılı sonunda, grubun toplam ihracatı 3 milyar Dolar olacak. Ama bazı alıcılar var ki, kendileri 3 milyar Dolarlık alım yapıyorlar. Bir kere ortaklarımızı, KOBİ'lerimizi kendi işlerini bulmada tamamen serbest bırakıyoruz. Onlar istedikleri yere giderler, istedikleri işi alabilirler. Bilgiler kesinlikle bir ortaktan bir başka ortağa aktarılmaz. Müşteri konusunda böyle bir gizlilik vardır. Yönetim Kurulu'nun hiçbir üyesi, Yönetim Kurulu Başkanı dahi, hangi ortağın hangi müşteriyle çalıştığını asla ve asla bilemez. Bu raporlar sadece Genel Müdürler'de ve şirketin iç kademesinde kalır.

Osman S. Arolat

Bu forumu hazırlayan İstanbul Sanayi Odası'na ve İstanbul Sanayi Odası Kongre Yönetimine, görüşlerini bizle paylaşan Sayın Kavrakoğlu, Sayın Tigrel, Sayın Güldür ve Sayın Siyahi'ye ve sorularıyla katkıda bulunan dostlarımıza teşekkür ediyoruz.

OTURUM 3B

AB'nin Sağlayacağı İmkanlar ve İşbirliği Fırsatları

- Avrupa Yatırım Bankası kaynaklı krediler
- Türkiye AB Mali İşbirliğinin Genel Çerçevesi; Adaylık statüsü çerçevesinde "Katılım Öncesi Mali Yardım"
- Sanayinin katılabileceği AB programları
- Sanayide yenilikçiliğin ve büyümenin desteklenmesinde kamu politikaları: İngiltere örneği
- AB perspektifinde sanayinin desteklenmesinde devletin yeni rolü

Oturum Başkanı

A. Rona Yırcalı

Balıkesir Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı

Konuşmacılar

Orhan Beşkök

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Genel Müdür Yardımcısı

Dr. İnci Ataç Rösch

Avrupa Birliği Genel Sekreterliği
Ekonomik ve Mali Konular Daire Başkanı

Mark Beatson

İngiltere Ticaret ve Sanayi Bakanlığı
İnovasyon Ekonomisi Departman Direktörü

M. Atilla Söğüt

KOSGEB Başkan Danışmanı

سنة

A. Rona Yırcalı

Balıkesir Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı

Bu panelimizin ilk konuşmacısı, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nda Mali Analiz, İktisat ve Araştırma, Mühendislik ve Krediler Müdürlükleri'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sayın Orhan Beşkök. Kendisi London School of Economics mezunu. Bütün çalışma hayatını aşağı yukarı Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nda geçirmiş. Aynı zamanda bankanın iştiraklerinden Yatırım Finansman A.Ş.,'de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Gayrimenkul Değerleme A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanı ve Banka'nın Vakıflarında Yönetim Kurulu Başkanı olarak da oldukça ağır bir ajandayla çalıştığı anlaşılıyor.

Orhan Beşkök

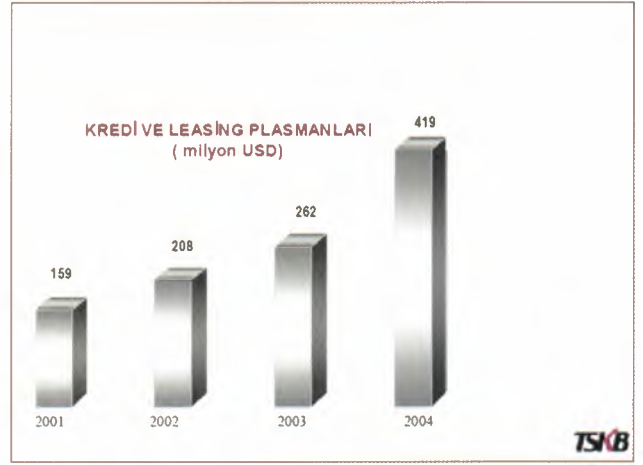
Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, 1965 yılından beri Avrupa Yatırım Bankası'nın Türkiye'de kullandığı kredilere aracılık ediyor. Bu nedenle ben sizlere, önce Bankamız hakkında kısa bir izahat verdikten sonra Avrupa Yatırım Bankası hakkında da bir açıklama yapıp, Avrupa Yatırım Bankası'nın kullandırmakta olduğu kredileri anlatmaya çalışacağım.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, 1950 yılında Dünya Bankası ve Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası desteğiyle kurulmuş bir kalkınma ve yatırım bankası. Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası, Fransız Kalkınma Ajansı (Agence Française de Developpement), ve Japon Uluslararası İşbirliği Bankası'nın Türkiye'deki önde gelen aracı bankalarındandır. Kurulduğu tarihten bu güne kadar 3.500'den fazla şirkete orta ve uzun vadeli fon sağlamış, 100'ün üzerinde şirketin sermayesine de ortak olmuştur. Bankamız daha sonra ortak olduğu bu şirketlerin hisselerini İMKB kurulmadan önce halka arz ederek, bir anlamda İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın kurulmasına da katkıda bulunmuştur. TSKB yatırım bankacılığı kapsamında halka arz, özelleştirme danışmanlığı,

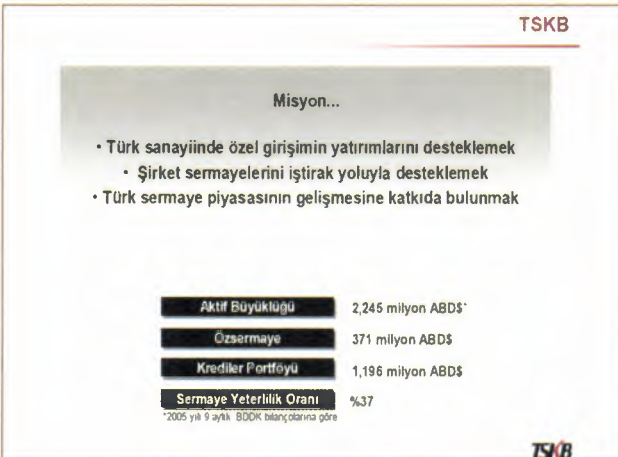
şirket değerlendirme, satın alma ve birleşme gibi konularda da hizmet vermektedir.

Üç tane ana vizyonumuz var. İlki Türk sanayinde özel girişimin yatırımlarını desteklemek. Bankamız, statüsü gereği, yalnızca özel sektöre kredi veriyor, kamu sektörüne kredi vermiyoruz. İkinci ana, misyonumuz şirket sermayelerini iştirak yoluyla desteklemek. Üçüncü misyonumuz ise, Türkiye sermaye piyasasının gelişmesine katkıda bulunmak. 2005 yılı 9. ayı itibarıyla, bazı rakamları sizlere göstermek isterim. Aktif büyüklüğümüz 2,2 milyar dolar, özsermaye 371 milyon dolar ve krediler portföyü yaklaşık 1,2 milyar dolar. Sermaye yeterlilik rasyosu ise %37. (Şekil 1)

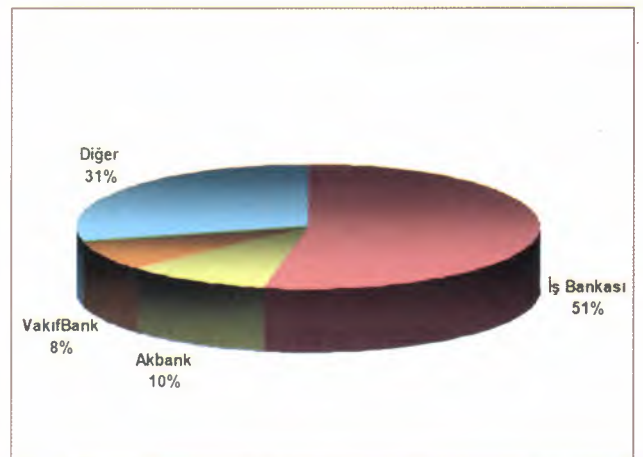


Şekil 2

Bankamızın son yıllarda özel girişimcilere kullandığı kredi ve leasing tutarlarına baktığımızda, artan bir trend görüyoruz. 2001 yılında 159 milyon, 2002 yılında 258 milyon, 2003'te 262 milyon ve 2004'te 419 milyon Dolar orta ve uzun vadeli kredi vermiş ve finansal kiralama yapmışız. 2003 ve 2004 toplamlarını aldığımızda, rakam 700 milyon dolara yaklaşıyor. Genelde, sabit yatırımların %50'sini kredilendiriyoruz. Dolayısıyla, son iki yılda, Türk özel sektörünün yaklaşık 1,4 milyar Dolarlık yatırımına katkıda bulunduğumuzu söylemek mümkün. (Şekil 2)



Şekil 1



Şekil 3

Bankamız özel bir banka, bazen isminden dolayı yanlış anlamalar oluyor. En büyük pay sahibimiz İş Bankası. Bankamızın sermayesinin yaklaşık %51'i İş Bankası'na ait. Akbank ve Vakıfbank ise diğer hissedarlarımız. Bankamız, İMKB'de hisse senedi işlemi görüyor. Şu anki sermayenin yaklaşık %31'i serbest dolaşımında. (Şekil 3)

Kullandırdığımız kredilerin sektörel dağılımına baktığımızda geniş bir yelpaze görüyoruz. Sanayinin çeşitli alt sektörleri ve turizm öne çıkıyor ve aracılık faaliyetlerimizden kaynaklanan bankacılık ve finansal kiralama sektörlerine olan desteğimiz de var.

Sizlere, Avrupa Yatırım Bankası'nı da kısaca anlatmak istiyorum. Avrupa Yatırım Bankası, AYB, Lüksemburg merkezli ve AB'ne üye olan ülkelerin pay sahibi olduğu bir finansman kuruluşu. AYB, AB'nin finansman kuruluşu da diyebiliriz.

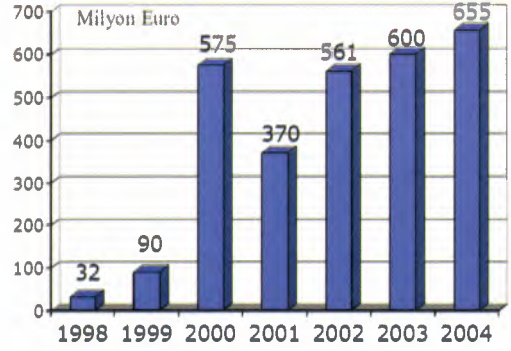
2004 yılı sonu itibariyle, AYB'nin aktif büyüklüğü 257 milyar Euro ile Türkiye'nin milli gelirinin biraz üstünde, Türk bankacılık sektörünün toplam aktiflerinin ise bir hayli üstünde. Devasa bir finansal kuruluş. AYB ağırlıklı olarak, AB içerisinde gerçekleştirilen sabit sermaye yatırımlarını finanse ediyor. Genelde dedim, çünkü işletme sermayesini çok az veriyor ya da hiç vermiyor. Prensip olarak, AYB sabit yatırımları orta ve uzun vadeli kredilerle destekliyor. 2004 yılında, yaklaşık 46 milyar Euro tutarında kredi onaylamış, bunun %90'ı AB ülkesiyle ilgili.

Avrupa Yatırım Bankası'nın bir de Avrupa Yatırım Fonu ya da EIF, European Investment Fund, olarak adlandırılan bir iştiraki var. Bu iştirak risk sermayesi ve kredi garantisi gibi konularda faaliyet gösteriyor.

Avrupa Yatırım Bankası ve Türkiye ilişkilerine baktığımızda, ilk ilişkinin 1965 yılında kurulduğunu görüyoruz. Avrupa Yatırım Bankası, ilk kredisini 1965 yılında kullanmış Türkiye'ye. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası da bu kredide rol almış ve 40 yıldır da AYB kredilerini kullanırmaya devam ediyoruz. Avrupa Yatırım Bankası, Türkiye'de gerek kamu gerek özel sektör projelerini destekliyor ve banka tarafından, 2004 yılının sonuna kadar, Türkiye'ye kullanılan kredilerin kümülatif tutarı 3,6 milyar Euro.

Avrupa Yatırım Bankası - Türkiye ilişkilerine baktığımızda, bunun AB-Türkiye ilişkilerine paralel bir seyir izlediğini görüyoruz. Türkiye ile AB arasındaki ilişkiler sıcaklaştıkça Avrupa Yatırım Bankası'nın Türkiye'deki faaliyetleri de artıyor, araya bir soğukluk girince geriliyor. Nitekim 80'li yıllarda, AYB'nin Türkiye'deki faaliyetleri hemen hemen durma noktasına geldi. 90'lı yılların ikinci yarısından sonra tekrar bir hızlanma görüyoruz.

Son Yıllarda AYB'den Türkiye'ye Açılan Kredi Tutarları (İmzalanan Kredi Tutarı)



TSKB

Şekil 4

Grafikte Avrupa Yatırım Bankası'ndan Türkiye'ye açılan kredi tutarlarını görüyoruz. Bunlar, imzalanan kredi tutarları. 1998 yılında sadece 32 milyon Euro'luk kredi imzalanmış, 99'da bu 90 milyon Euro'ya çıkıyor, 2000 yılında büyük bir sıçrama var ve krediler 575 milyon Euro'ya çıkmış. Bunun en önemli nedeni, 1999 depreminin yol açtığı hasarları gidermek amacıyla Türkiye'ye açılan deprem kredisi. 2001'de 370 milyon, 2004 yılında ise 655 milyon Euro'ya kadar çıkıyor bu rakam. Türkiye'ye kullanılan kredilere baktığımızda, kamuya açılan kredilerin, ağırlıklı olarak, altyapı yatırımlarında kullanıldığını görüyoruz. 1973 yılında açılan 1. Boğaz Köprüsü ve halen inşaatı devam eden tüp geçit bu örnekler arasında. Geçtiğimiz yıllarda Toyota'ya ve Bosch'a kullanılan kredileri de özel sektöre kullanılan kredilere örnek gösterebiliriz. (Şekil 4)

Benim esas anlatmak istediğim husus, sabit tutarı 25 milyon Euro'nun altında olan projeler. Avrupa Yatırım Bankası, bu tür projeleri Türkiye'de işbirliği yaptığı bankalar aracılığıyla fonluyor ve bu durumda yatırımcıların muhatabı Avrupa Yatırım Bankası değil, içinde TSKB'nin de bulunduğu, Türkiye'de işbirliği yaptığı bankalar. Şu anda, Bankamız tarafından kullanılan iki tane Avrupa Yatırım Bankası kredisi var. Bunların birincisi küçük işletmeler aracılık kredisi, ikincisi de 'Sanayi Sektörü 5' olarak adlandırdığımız kredi. Bankamız Avrupa Yatırım Bankası küçük işletmeler aracılık kredisinde, aracı banka ya da 'apex bankası' rolü oynuyor, bir toptancı banka rolünü üstlenmiş durumda. Türkiye'de kredi, yatırımcılara bankalar ve finansal kiralama şirketleri aracılığıyla kullanılıyor, bu kredinin tutarı 150 milyon Euro. Krediyeye aracılık eden iki banka var: Oyakbank ve Koçbank. Finansal kiralama şirketleriyse Garanti Finans, Alternatif, Deniz, TEB, Şeker, Fortis ve Vakıf Finansal Kiralama. Bu tür kredilerden yararlanmak isteyen şirketlerdeki çalışan sayısının 250'nin altında olması gerekiyor. Bu proje kapsamında, bankaların bir projeye kullanılabileceği azami kredi tutarı, 3 milyon Euro. Finansal kiralama şirketleri için, bu sınır 1 milyon Euro olarak belirlenmiş durumda.

Bu kredinin bir özelliği var, o da çok küçük çaplı şirketlere kadar inebiliyoruz. Asgari kredi ve finansal kiralama tutarı 20.000 Euro. Vadeler kredi için 6, finansal kiralama içinse 4 yıl.

Bankamızın doğrudan kullandırmaya başlayacağı, şu anda imza aşamasında olduğumuz 'Sanayi Sektörü 5', KOBİ kredisi var. Bu kredinin amacı, özel sektöre ait KOBİ'lerin sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde gerçekleştirdikleri yatırımların finansmanı. Hizmet sektörüne sağlık ve eğitim de dahil. Kredinin tutarı 250 milyon Euro. Krediyi Euro veya ABD doları şeklinde kullanmak mümkün. Bankamızın bir kalkınma bankası olması itibarıyla, finansal kiralama da yapıyor ya da krediyi finansal kiralama olarak kullanmak da mümkün.

Bu kredi, aralarında TSKB'nin de bulunduğu beş banka tarafından kullanılıyor; diğer dört banka: Türkiye Kalkınma Bankası, Vakıflar Bankası, Halkbank ve Ziraat Bankası. AYB KOBİ kredilerinden yararlanmak isteyen kuruluşların, bir takım kriterlere uymaları gerekiyor. Tabiiyatıyla, yatırımcının özel sektör kuruluşu olması gerekiyor; Yatırımcının AYB tarafından belirlenen KOBİ kriterlerine uyması gerekiyor, AYB'nin KOBİ tanımının ne olduğunu biraz sonra açıklayacağım. Sabit yatırım tutarının 25 milyon Euro'yu aşmaması, 500.000 Euro'nun da altında olmaması gerekiyor. Projenin fizibilitesinin uygun olması ve projenin çevre mevzuatına uygun olması da önemli kriterler arasında. Avrupa Yatırım Bankası, prensip olarak, sabit yatırım tutarının %50'sinden fazlasını finanse etmiyor. Dolayısıyla, biraz önce size özetlediğim yatırım kriterlerini gözönüne aldığınızda, bir projeye tahsis edilebilecek asgari kredi tutarı 250.000 Euro, azami kredi tutarı ise 12,5 milyon Euro olabiliyor. AYB'nin KOBİ tanımı ise biraz liberal bir tanım. Bu konuda, AYB'nin üç tane ana kriteri var: Çalışan sayısının 500'ün altında olması gerekiyor; net sabit kıymetlerin 75 milyon Euro'nun altında olması gerekiyor ve şirketin sermayesinin üçte birinden fazlasının kendisi KOBİ tanımına girmeyen bir şirkete ait olmaması gerekiyor. Bir başka deyişle, devasa bir kuruluş, çalışanları ve sabit kıymet açısından bir KOBİ olarak gözükebilir ama %90'ı çok devasa bir kuruluşa aitse AYB bu şirketi KOBİ olarak nitelendirmiyor. Sağlık ve eğitim sektörlerinde ise bir istisna var. Bu sektörlerde yatırım yapan kuruluşlarda, KOBİ olma şartı aranmıyor. Şu ana kadar size AYB'nin sunduğu kredileri özetlemeye çalıştım.

Sadece başlık olarak bankamızın yatırımcılara sunduğu diğer imkanları da söylemek istiyorum. Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası KOBİ kredisi, Fransız Kalkınma Ajansı kredisi, çevre kirliliğini önleme kredisi, dünya Bankası yenilenebilir enerji kredisi, Dünya Bankası ihracat finansmanı aracılık kredisi ve KfWKOBİ kredisıyla yatırımcıların kredi

taleplerini karşılamaya çalışıyoruz.

Benim sunumum burada bitiyor. Şayet Avrupa Yatırım Bankası kredileri ve diğer krediler hakkında bilgi almak isterseniz, bu bilgi bankamızın www.tskb.com.tr sitesinde mevcut. Daha da detaylı bilgi için 212 334 50 50 numaralı telefondan Kurumsal Pazarlama Bölümümüzle irtibat kurabilirsiniz. Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

A. Rona Yırcalı

Sunumda benim dikkatimi çeken, Sınai Kalkınma Bankası'nın KOBİ'lere olan yaklaşımı ve KOBİ'leri nasıl tanımladığı hakkında ilginç bilgiler var, bilhassa kredi limitleriyle ilgili. Çünkü buradan da görüyoruz ki Kalkınma Bankası'nın ve Avrupa Yatırım Bankası'nın öngördüğü KOBİ tanımı bazı diğer KOBİ tanımlarına uymuyor. Bu da ilginç zira, çalışan işçi sayısı bakımından, sermaye bakımından, sektörel bakımdan Sanayi Bakanlığı'nın tanımı değişik, diğer kuruluşlarınki değişik. Ancak KOBİ tanımında da bir beraberlik yapmak gerektiği kanaatindeyim. Hem Türkiye'nin %98'inin KOBİ olduğunu söylüyoruz, hem bunların desteklenmesi gerektiğini ve sanayi mülkiyetinin yayılmasının ancak bu şekilde olacağını söylüyoruz ama ülkemizde, birçok konuda olduğu gibi, bu konuda da bir tanım kargaşası var gibi geliyor bana. Belki bu konu sonra tekrar görülebilir.

İkinci konuşmacımız olarak Sayın Dr. İnci Ataç Rösch'ü davet ediyorum. Kendisi AB Genel Sekreterliği Ekonomik ve Mali Konular Daire Başkanı olarak vazife yapıyor ve öğrenimine ODTÜ'de ve sonra da Washington Üniversitesi'nde devam etmiş. En son olarak da, 2001-2004 yılları arasında, Başkent Üniversitesi İdari İlimler ve İş Yönetimi Fakültesi'nde öğretim görevlisi olarak çalışmış ve 2002 yılından bu yana AB Genel Sekreterliği'nde Ekonomik ve Mali Konular Daire Başkanlığı görevini yürütmekte. İngilizce, Almanca, ve Fransızca biliyor ve birçok konuda makale ve yayınları var. İnci Hanım, buyurun efendim.

Dr. İnci Ataç Rösch

*Avrupa Birliği Genel Sekreterliği
Ekonomik ve Mali Konular Daire Başkanı*

AB kaynaklarının Türkiye için çok önemli olacağı yeni bir dönemin başlangıcındayız. Bu dönemin içindeyken, AB kaynaklarının etkin kullanımı, Türkiye için çok önemli. Müzakere sürecinde bize sağlanacak kaynaklar kadar, bunları nasıl kullanabileceğimiz de oldukça önemli ama bu dönemde bu kaynaklara ilişkin olarak karşımıza çıkabilecek sorunlardan en önemlisi ve belki de şu an için en büyüğü de bilgi ve bilgi edinimi, bilgiye erişim.

Konuşmamın konusu 'AB Mali Yardımları'. Ben AB mali yardımları diyorum ama, böyle dediğimizde işin içine pek çok konu giriyor. Birincisi, AB'den Türkiye'ye verilen hibeler, ki bugünkü konuşmamın konusu bu hibelere odaklanacak daha ziyade. İkincisi, benden evvelki konuşmacı arkadaşım Sayın Beşkök'ün de ifade etmiş olduğu gibi, Avrupa Yatırım Bankası'ndan sağlanan kredi imkanları. Üçüncüsü de Topluluk programları ve Topluluk programları çerçevesinde Türkiye'ye sağlanan kaynaklar. Topluluk programlarının biraz farklı olduğunu düşünüyorum, çünkü bunlar hibe de değil, kredi de değil. Topluluk programları için, Türkiye AB'ye önemli katkı payı ödüyor ve sonra, pek tabii ki, bu katkı payı çerçevesinde payını geri almak üzere proje üretmesi gerekiyor. O nedenle, bu yardımı biraz farklı bir çerçeveye oturtmak gerekiyor diye düşünüyorum.

Efendim, devamlı AB'den Türkiye'ye sağlanan hibelerin az olduğunu söylüyoruz, hatta nüfus başına bu yardımlara baktığımız zaman da iyice telaşlanıyoruz. Ama daha fazla para isteyebilmek için, bize sağlanan kaynakların bize yetmediğini vurgulayabilmek için, özellikle bu kaynakları doğru kullanmamız lazım. Elimizdekini çok iyi kullandığımız sürece daha fazlasını isterken de bir gerekçemiz olacaktır diye düşünüyorum. Geçmiş yıllarda, Türkiye sürekli bir konuda eleştirildi, 'Türkiye proje üretmiyor' denildi. Halbuki bu doğru değil. Biz, Avrupa Komisyonu'na, 2002 yılından beri ürettiğimiz projelerle, hem çerçeve projelerle hem de teklif çağrılarını için hazırlanan alt projelerle, mikroprojelerle, teknik bakımdan gayet iyi bir proje geliştirme kapasitemiz olduğunu ispat ettik.

Bu nedenle, 2002 yılından beri Türkiye'ye ayrılan mali yardımların sürekli bir artış içerisinde olduğunu görüyoruz, tabii bu proje oluşturmakla ilgili. Önemli bir diğer konu daha var. Proje hazırlamak kadar, proje hazırlama kapasitemizi geliştirmek kadar, proje kullanabilme kapasitemizi de geliştirmemiz lazım ki bu bizim için hala bir soru işareti. Özellikle mikro projelerde, alt projelerde, Türkiye'de Avrupa kaynaklı çok küçük projelerin, yüzlerce alt projenin uygulanmasına geçen yıl başlandı ama bunların kullanımında henüz büyük sorunlarla karşılaşarak karşılaşmayacağımızı bilemiyoruz. Uygulama süreci henüz sürüyor. Bu süreçte başarılı olabilirsek, gücümüzün bir kat daha artacağını düşünüyorum. Proje hazırlama sorunlarımızı aştık ama proje kullanma kapasitemiz konusunda çok iyi olduğumuzu söyleyebilmek için biraz daha vakte ihtiyacımız var.

Konuşmama, AB mali yardımlarının, Türkiye AB ilişkilerine paralel gittiğini, yani Avrupa ile ilişkilerimiz ne boyuttaysa, mali yardımların kullanımının da, hem katıldığımız programlar

hem de aldığımız mali yardımların miktarları olarak, paralellikler gösterdiğini söyleyerek başlamak istiyorum. Bu anlamda bakıldığında, 1999 Helsinki Zirvesi Türkiye için çok önemli bir tarih. Bilindiği gibi, Helsinki Zirvesi'nde, Türkiye için eşit şartlarda adaylık ilkesi getiriliyor, Kopenhag kriterleri meselesi var ve topluluk programlarına katılım hakkımız sağlanıyor. Ama mali yardımların kullanımı açısından da 1999 yılı çok önemli ve farklı bir dönemin başlangıcı... Elbette, 1999 Helsinki Zirvesi'nden önce de Türkiye'ye sağlanan mali kaynaklar var, oluşturulan çok sayıda proje var fakat biz bu döneme, ki bu döneme MEDA dönemi diyoruz, Türkiye'ye sağlanan mali kaynaklar bir üçüncü ülkeye sağlanan mali kaynaklar çerçevesinde ele alınıyor. Yani, bu dönemde Türkiye bir AB ülkesi değil, bir üçüncü ülke muamelesi görüyor. Ama 1999'u takip eden yıl içerisinde, AB tarafından Türkiye için katılım öncesi mali yardıma dahil bir çerçeve tüzük yayınlanıyor ve bu çerçeve tüzüğün yayınlanmasından itibaren de, yeni bir anlayışla, projeleri hazırlamaya ve mali yardımları kullanmaya başlıyoruz.

Çerçeve tüzüğün iki önemli getirisi var. Birincisi, mali yardımın öncelikleri değişti dedim. Bu şu demek, aslında daha önceki MEDA döneminde, kuruluşlarımızın ihtiyaçlarına, taleplerine göre ya da Komisyon'un önerilerine göre rastgele projeler oluştururken, adaylık sürecinde oluşturduğumuz projeler, sadece ve sadece AB'ne uyum amacıyla hazırlanıyor. Uyum dediğimiz zaman da, bu bir yandan müktesebat uyumu diğer yandan da bu müktesebat uyumuna bağımlı olarak yapılacak idari kapasitenin geliştirilmesi çalışmalarını kapsıyor. Bir üçüncü boyutu da ekonomik ve sosyal uyum amacıyla hazırlanacak projelerdir. Bir başka deyişle, ihtiyaçlarımız, taleplerimiz ne kadar büyük olursa olsun, bir proje fikri eğer uyum amacı içermiyorsa, onun AB yardımlarından finanse edilmesi mümkün değil. Hemen bir örnek vereyim: deprem. Deprem konusunda taleplerimiz çok büyük, ihtiyacımız da çok büyük ama, 2002 yılından bu yana, bu konu, müktesebat uyumu ya da bir uyum çalışması içermediğinden henüz bir proje oluşturamadık. Bu yüzden zorlandığımız bir dönemdeyiz, en azından 2002-2007 arası dönem böyle olacak.

Önceliklerden bahsettikten sonra, bir değişikliği daha size aktarmak istiyorum. Son dönemdeki mali yardımları, diğer aday ülkelerin ya da üye ülkelerin kullandıkları bir sistem içerisinde kullanmaya başladık. Bu sisteme de biz 'Decentralized Implementation System'in kısaltılmışı olan DIS sistemi diyoruz. 2002 yılından itibaren, hatta 2001 yılından başlamak üzere, Türkiye bu sistemi kurabilmek için gerekli çalışmaları yaptı ve tamamladı. Kurulan sistem akredite de oldu ve şu anda tam işlerlik kazanmış durumda.

Ben bu sisteme ve önceliklere daha fazla girmek istemiyorum ama kısaca değinmek istediğim bir konu var, o da projelerin hazırlanma süreci. Benim öncelikle şimdi size bahsetmek istediğim projeler, çerçeve projelerdir. Yani kamu kuruluşları tarafından AB'ye uyum amacıyla hazırlanan, tanımlanan oldukça büyük genel alanlardır ve bu projelerin oluşturulması da aşağı yukarı 8-9 aylık bir süre gerektirmektedir. Yani, bu çalışmaların genel koordinatörlüğünü üstlenmiş AB Genel Sekreterliği olarak, kurumlardan AB'ye uyum amacıyla oluşturacakları fikirleri Ağustos ayından istiyoruz. Kurumlardan bize fikirler geldikten sonra bunları Avrupa Komisyonu ile paylaşıyoruz, Komisyon'un onayladığı fikirler üzerinde, çalışma grupları çalışmalarına başlıyorlar ve bu süreç, demin de ifade ettiğim gibi, 8-9 ay sürüyor. Mart ayı sonu, Nisan ayı başlarında projeler, yine bir takım onay aşamalarından geçerek, Komisyon'a bakanlarımızın imzalarıyla yollanıyor. Daha sonra, Komisyon bu projelerin tercümelerini yaparak bütün üye ülkelerden oluşan bir komiteye sunuyor. Temmuz ayında toplanan bu komite, proje paketimizi onayladıktan sonra Eylül ayında bir komisyon kararı çıkarılıyor ve bu kararı takiben, finansman anlaşması Aralık ya da Ocak aylarında imzalandıktan sonra projelerin uygulamasına başlıyoruz. Bu süreci şu nedenle anlatıyorum: biraz sonra projelerden örnekler gösterirken sizlere 2004 yılı projelerinden bahsedeceğim. 2004 yılı bu projelerin hazırlandıkları yıl ama bunların uygulanmaya başlamaları için 1,5-2 yıl geçmesi gerekiyor. Yani 2004 projelerinin uygulamaları ancak 2006 yılında ya da en iyi ihtimalle 2005 sonlarında başlayabiliyor. Açıklamaya çalıştığım süreç nedeniyle, uygulama biraz daha gecikmeli olarak başlıyor. Uygulamaya ek olarak diğer bir önemli husus da, demin de bahsettiğim gibi, oluşturulan bütün bu projelerin uygulama aşamasında izlenmesi ve değerlendirilmesi. Tahmin edebileceğiniz gibi, Komisyon verdiği her kuruluş paranın arkasında. Projelerin izlenmesi ve değerlendirmesi sistemi son derece karmaşık bir raporlama sistemi ama çok fazla vaktinizi

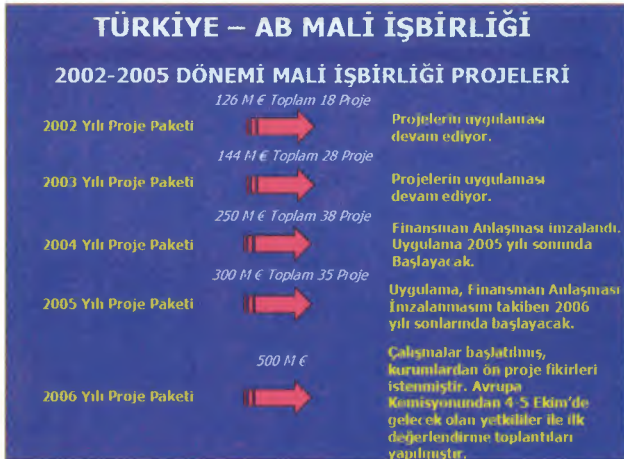
almamak için bunların çok yakından takip edildiğini söyleyerek geçeyim.

Biraz rakamlara bakacak olursak, 2002 yılında 126 milyon Euro, 2003'te 144 milyon Euro, 2004'te 250 milyon Euro, 2005'te ise 300 milyon Euro için projeler oluşturuldu ve yıl sonuna kadar da bu paralar kullanıldı. Bu paraları harcamada hiçbir sorunla karşılaşmıyoruz. 2006 yılı için de Ağustos ayında çalışmalara başladık, şu anda çalışma grupları projeler üzerinde çalışıyor. 2002 yılı için oluşturulan 126 milyon Euro için 18 adet proje vardı, bu projeler tamamlanmak üzere ya da büyük ölçüde tamamlandılar artık. 2003 yılı için, 144 milyon Euro'muz vardı, bu kapsamda 28 adet projenin uygulanmasına devam ediliyor. 2004 yılı proje paketinde, 250 milyon Euro'luk 38 uyum projesi için de finansman anlaşması imzalandı, uygulamaları başlamak üzere, teklif çağrıları yapılıyor ve ihaleleri açılıyor. 2005 yılı paketinde ise 35 proje var, finansman anlaşması zannediyorum yine Ocak ayında imzalanacak ve 2006 sonlarında ya da 2007 yılında uygulaması başlayacak. 2006 paketine de halihazırda başlamış olduğumuzu ifade ettim. (Şekil 1)

MEDA kapsamında, ya da 1996-2001 yılları arasında, oluşturulmuş çok sayıda projeden bazılarının uygulamaları hâlâ sürmekte. Şu anda Türkiye'de MEDA kapsamında yürütülen tam 33 tane proje uygulanmakta. Bunlardan Milli Eğitim Bakanlığı'nın 180 milyon Euro'luk 3 projenin altını çizmek lazım. İkinci döneme ait, yani katılım öncesi mali yardım başlığı altında, 2002 yılından itibaren bahsetmiş olduğum 119 tane proje tanımlandı. Yani şu anda Türkiye'de, 152 adet AB projesinin uygulamaları sürmekte, bunların toplam büyüklüğü ise 1,5 milyar Euro.

Çok kısaca örneklere de değinmek istiyorum. Tarım alanında oluşturulan projeler, 2002 yılından itibaren Türkiye'nin bu konuda uyum için gerekli hazırlıkları yapmasını hızlandırıcı projelerdir. Bunlar, müzakereler döneminde bizim elimizi güçlendirici projelerdir ve özellikle de 2007'den sonra Türkiye'nin kırsal kalkınma alanında, çiftçilere ve tarım kooperatiflerine doğrudan kaynak sağlanabilmesi için gerekli oluşumları hazırlayan projeler bu kapsamda gündeme getirilmiştir.

Çevre alanındaki projeler de Türkiye'nin çevre mevzuatlarına uyumunu hızlandırıcı projeler ve bu hızlandırıcı hazırlık projelerle birlikte, 2005 yılından itibaren bazı öncelikli belediyelerimizin, katı atığa yönelik projelerini de finanse etmeye başladık. Atık su ve katı atık 2005 yılı paketinde yer aldı. 2006 ve sonraki yıllarda da yoğun olarak belediyelerimizin bu projelerini görmeye başlayacağız.



Şekil 1

Türkiye için adalet, içişleri ve siyasi kriterler geçmiş dönemler için çok önemli konulardı. Siyasi kriterler konusunda Türkiye önemli adımlar attığını göstermek için bir yandan da mali yardımları kullandı. Türkiye'nin çok eleştirildiği bir konuda mali yardımlar çerçevesinde bir proje geliştirdiğiniz zaman, o konuda Türkiye'nin iyi niyetini ve bir adım atmak istediğinizi, Türkiye'nin işbirliği yapmaya hazır olduğunu da bir şekilde Komisyon'a iletmiş oluyorsunuz. Bu nedenle de siyasi kriterler ve adalet, içişleri anlamında mali yardımların önemi büyük.

Sağlık alanındaki projelere de kısaca değinmek istiyorum. Zira, sağlık alanındaki projeler aslında özel sektörü ve KOBİ'leri çok yakından ilgilendiriyor. Bu kapsamda meslek sağlığı ve iş güvenliği konusunda önemli projeler var, bunların etkilerini de özellikle önümüzdeki yıllarda görmeye başlayacağız.

KOBİ'lere geldiğimiz zaman, KOBİ'ler için oluşturulmuş önemli projeler var. Bu projelerin özellikle MEDA döneminde oluşturulmuş olduğunu görüyoruz. Bazıları tamamlanmak üzere, bazıları şu anda yoğun olarak sürüyor, bazıları da çok başarılı görüldükleri için ikinci bir proje daha geliştiriliyor. Örnek vermek gerekirse, 'Küçük İşletmeler Kredi Programı' MEDA döneminde oluşturulmuş bir projeydi fakat çalışmaları yararlı bulunduğu ve başarılı addedildiği için, genişletilerek 2005 yılı paketinde de yer alması sağlandı.

Biliyorsunuz ilk 'Küçük İşletmeler Kredi Programı', sadece İzmir, İzmit ve Gaziantep'te uygulanmaya başlamıştı ama ikinci program bütün Türkiye genelini kapsayacak şekilde oluşturuluyor. Ayrıca burada anafikir, küçük işletmelere kredi sağlamak amacıyla hibelerden yararlanarak bir Avrupa fonu oluşturulmasıdır. Aynı şekilde, kadın girişimciliğinin desteklenmesi projesi de MEDA döneminde birinci fasılı yapılmış bir projeydi, başarılı olduğu için daha da genişletilerek devam etmesi sağlanıyor

İstanbul'u ilgilendiren bir proje ise, moda tekstil geliştirme projesiydi. Bu proje de yine iki ayağı olan bir proje. İlk olarak İTKİB moda tekstil geliştirme konusunda bir teknik yardım aldı ve hizmet alımı yapıldı. Projenin ikinci ayağındaysa ekipman alımına yönelik çalışmalar yapılacak. Bunun dışında, KOBİ'lere yönelik en önemli kaynak olarak, bölgesel farklılıkları azaltmak amacıyla oluşturulan bölgesel kalkınma projeleri var, vaktim kalırsa, onlara da birazdan daha detaylı değineceğim.

Küçük işletmeler kredi programının detaylarını geçiyorum. Sadece çok kısa olarak şuna değinmek istiyorum. Şimdiye kadar anlattığım konular, aslında çerçeve projelerdi, bu 152 tane çerçeve projenin pek çoğunun altında bir alt başlık var.

KOBİ İÇİN GELİŞTİRİLEN PROJELER

I. Uygulanmasına Devam Edilen Projeler

- AB İş Geliştirme Merkezleri
- Küçük İşletmeler Kredi Programı
- KOBİ Finansman Olanakları Projesi
- Otomotiv Yan Sanayii Organize Küçük Sanayi Bölgesi
- AB-Online Bilgi Ağı Projesi
- Ayakkabıcılık Sektörü Mesleki Eğitim Merkezi
- Tekstil Sektörü Mesleki Eğitim Merkezi
- Tekstil Sektöründe Çevre Standartları Projesi

Şekil 2

KOBİ İÇİN GELİŞTİRİLEN PROJELER

II. Uygulanmasına Geçilecek olan Projeler

- Moda-Tekstil Geliştirme Projesi
 - Ekonomik ve Sosyal Uyum Projeleri
 - Bölgesel Kalkınma Projeleri
 - Sınırötesi İşbirliği Projeleri
 - İş Kümesi Geliştirme Projesi
 - Küçük İşletmeler Kredi Programı II
 - Kadın Girişimciliğinin Desteklenmesi II
- } Uygulanacak
- } Proje Teklifi Değerlendiriliyor

Şekil 3

Bu alt başlıkta toplumun çeşitli kesimlerinin, küçük projelerin hibe imkanlarından yararlanması öngörülüyor, yani hedef kitleler sivil toplum kuruluşları, KOBİ'ler ve yerel yönetimler. Teklif çağrısı yapıldığı zaman, bu çağrılara, projenin amacı paralelinde, toplumun çeşitli kesimlerinden hedef kitleler tekliflerini sunabiliyorlar. (Şekil 2-3)

AB Fonları ve İhalelerinin Takip Edilebileceği Web Sayfaları:

Avrupa Birliği Genel Sekreterliği www.abgs.gov.tr
Avrupa Komisyonu Delegasyonu www.deltur.cec.eu.tr
Merkezi Finans ve İhale Birimi www.mfib.gov.tr
Europeaid www.europa.eu.int/comm/europeaid/cgi/frame12.pl

Tabloda yer alan web sayfaları teklif çağrılarının takip edilebileceği internet sayfaları. Türkiye'deki her kesim için, hem kamu hem özel kesim için, hem de sivil toplum kuruluşları için ve KOBİ'ler için bu bilgiler çok önemli, çünkü çok kısa süreli olan teklif çağrılarının takibi buradan yapılıyor. Bir de son söz söylemek istiyorum, eğer Başkanımız izin verirse. O da şu, AB kaynaklarından yararlanmanın tek yolu hibeler ya da mali

yardımlar değil. AB yardımları her yıl artıyor ve bu artan yardımların kullanılması için, hayata geçirilmesi için ihaleler açılıyor. Bunlar daha ziyade teknik yardım ihaleleridir. Ama bunun içinde ekipman ihaleleri de var ve az sayıda da olsa inşaat ihaleleri de var. Yani Türkiye'nin mali yardımları etkin kullanabilmesi için, bir yandan projelerde yer almaya çalışırken, diğer taraftan da ihalelere katılması büyük önem arz ediyor. Ayrıca Türkiye'deki şirketler, Helsinki Zirvesi'ni takiben, sadece Türkiye'deki ihalelere değil, bütün aday ülkelerdeki ve üçüncü ülkelerdeki ihalelere de katılım hakkı kazanmış durumdadır. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ediyorum.

A. Rona Yırcalı

AB Genel Sekreterliği cephesinden gelen açıklamalarının enteresan olduğunu düşünüyorum. Tabii söylenen projelerin çoğu uzun vadeli projeler. Belki zamanı olsaydı daha sanayiye dönük olanlar, bizleri de daha fazla ilgilendirenler hakkında bilgi verilebilirdi ama belki sizlerden gelecek sorularla bu yapılabilir. Yoksa 2002'de başlayıp 2004'te netice alınacak, bugün başlayıp 2006'da netice alınacak projeler, ancak Sağlık Bakanlığı gibi, Milli Eğitim Bakanlığı, Çevre gibi önemli kamu projeleri için önemli tabii.

Şimdiki konuşmacımız yabancı bir panelistimiz. Kendisi İngiltere Ticaret ve Sanayi Bakanlığı İnovasyon Ekonomisi Departman Direktörü olan Mark Beatson. İngiltere Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın çeşitli bölümlerinde vazife yapmış. İngiltere'de Çalışma Bakanlığı'nda, Hazine ve İcra Kurulu gibi devlet kuruluşlarında ekonomist olarak çalışmış. Şu anda İnovasyon Ekonomisi Departman Direktörü olarak bize hitap edecek.

Mark Beatson

*İngiltere Ticaret ve Sanayi Bakanlığı
İnovasyon Ekonomisi Departman Direktörü*

Genel olarak inovasyondan bahsetmek istemiyorum, benim yapmak istediğim daha ziyade AB sürecinde hükümetin oynayabileceği rol üzerinde durmak. Burada politika ortamını sizinle paylaşmak isterim. Bunlar entegre bir Avrupa pazarındaki işletmeler için ilginç olabilir. Önümüzdeki birkaç yıl içinde, mesela AB politikaları ve kurumlarının nasıl değişebileceğini dinlemek ilginç gelebilir. Benim sunumum İngiltere perspektifine göre hazırlanmış bir sunum tabii ki. AB'ne üyelik, mevzuat, programlar, piyasaların düzenlenişi açısından pek çok ortak özellik taşımaktadır ama bütün bunlara rağmen ulusal ekonomilerde nasıl uyguladıkları ve vatandaşlarının tercihleri konusunda üye devletler arasında çok büyük farklılıklar vardır. Ortak paydalar olmasına rağmen hem üye devletlerin söyledikleri hem de bunları söyleyiş tarzları arasında önemli farklılıklar görürüz.

Şimdi kısacaca işletmeleri ve ticaret ortamını nasıl desteklediğimizi nasıl desteklediğimizi anlatacağım. İnovasyon konusunda özel olarak işletmelere nasıl yardımcı olduğumuzdan ve AB müdahalelerinin öneminden bahsedeceğim.

dti THE STATE'S ROLE IN SUPPORTING BUSINESS INNOVATION AND GROWTH: UK EXPERIENCE

Şartlar ve Çevre

- Global ekonomik entegrasyonu artırmak
 - Daha düşük ulaşım ve iletişim maliyetleri
 - AB'nde ve başka yerlerde pazarların açılması
 - Ticaretin liberalleştirilmesi
- Düşük kalite düşük fiyat stratejisi yüksek maliyetli yerler için daha az çekici
- İnovasyon aracılığıyla değer yaratmaya daha fazla odaklanma

Şekil 1

İngiltere'nin inovasyona yaklaşımı daha ziyade küresel ekonomik entegrasyon çerçevesinde ulaşım ve iletişim maliyetlerinin düşürülmesi; işgücünün, hizmetlerin, araştırmanın bütün dünyada yer değiştirmesi, başka yerlere gitmesi; pazarların hem AB'de hem başka yerlerde açılması – umarım Hong Kong'da bu yıl daha fazla iş yaparız; ticaretin liberalleştirilmesi gibi hedeflere odaklıdır. İngiltere gibi ülkelerde uluslararası standartlara göre ücretler yani üretim maliyetimiz oldukça yüksektir. Tabii ki firmalar hem yenilikçi olmak zorunda hem de maliyetlerini düşürmek zorundadırlar. Bu durum, işletmelerde değer yaratmak, yeni hizmetler, yeni ürünler geliştirip üreticilerin kullanımına sunmak şeklinde oluyor. (Şekil 1)

dti THE STATE'S ROLE IN SUPPORTING BUSINESS INNOVATION AND GROWTH: UK EXPERIENCE

İngiltere'nin ekonomik performansı

- Son yıllarda istikrarlı ekonomik büyüme
- Yüksek istihdam oranları
- Bazı iyileştirme göstergeleri aracılığıyla verimlilik üzerine karışık kayıtlar:
 - İngiltere'nin güçlü bir kamu araştırma tabanı var ama ticari faydalanma ve inovasyon zayıf
 - Üniversite eğitim düzeyi altındaki işgücünde düşük beceri düzeyleri
 - Zayıf kamu ve özel yatırım mirası
 - Girişimcilik bazı ülkelerdeki kadar kökleşmiş değil (örneğin ABD)

Şekil 2

İngiltere'nin ekonomik performansı ne düzeydedir diye baktığımızda geçtiğimiz yıllarda oldukça istikrarlı bir ekonomik ortam sağlayabildiğimiz görüyoruz. On yıldan beri ekonomimizde belirli bir büyüme yaşanıyor. Özellikle AB standartlarıyla kıyasladığımızda oldukça yüksek istihdam

oranlarımız var. Ama bir saatlik çalışma başına yaratılan istihdama baktığımızda, durum çok iyi değil. Bazı güçlü alanlarımız var ama zayıf yönlerimiz de mevcut. Araştırma konusunda son derece güçlüyüz ama inovasyon konusunda Fransa, Almanya ve Amerika'ya kıyasla biraz daha zayıf olduğumuzu görüyoruz. Beceri düzeyi, çalışanlar arasında oldukça düşük. Yine oldukça zayıf bir kamu ve özel yatırım ortamımız var. (Şekil 2)

Belirli bir felsefeye dayandırıyoruz çabalarımızı. Genelde işletmelerin başarısı piyasa tarafından tayin edilmelidir. Belli kararları işletmeler için hükümetler alamaz veya işletmeler için hükümetler inovasyon yapamaz. Ama gene de hükümetin, devletin fevkalade önemli bir rolü var. Birincisi işletmelerin çalışma yani, genel iş ortamını tayin etmek. Bir de tabii hükümetlerin Avrupa düzeyinde, ulusal düzeyde veya yerel düzeyde olsun, bazı koşullar yerine getirildiği takdirde işletmelerin değişmeleri ve büyümeleri konusunda sağladığı bazı destekler var. Sadece piyasa koşullarına bıraksak yerinde yatırım yapılmayabilir. Şunu da unutmayalım, hükümetler en iyi niyetlerle bile işletmelere destek olma kararı aldıklarında daha fazla yarar mı sağlıyorlar yoksa daha fazla zarar mı veriyorlar, bunun da doğru değerlendirilmesi lazım. Yani devlet müdahalesinin yer, boyut ve zamanlaması çok kritik bir dengedir.

dti THE STATE'S ROLE IN SUPPORTING BUSINESS INNOVATION AND GROWTH: UK EXPERIENCE

Doğru iş ortamı oluşturmak ve sürdürmek

- Makro-ekonomik istikrar
- Vergilendirme
- Halka sağlanan girdilerin tedarigi (örneğin eğitilmiş insanlar, araştırma)
- Düzenleme (örneğin hukuki çerçeve, çalışan hakları, tüketici hakları, fikri mülkiyet hakkı)
- Özel sektörde inovasyonu harekete geçirmek amacıyla kamu sektörünü teşvik (örneğin kamu ihalesi, üniversiteler için teşvikler)

Şekil 3

İşletmeler için, iş dünyası için önemli olan nedir? İngiltere'deki işletmelerin çoğu hiçbir zaman Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile doğrudan temas içinde değildirler çünkü birçoğu programlarımızdan destek almazlar. İş dünyasının çok az bir kısmı bizden yardım alır ama makro-ekonomiden herkes etkilenir, herkes vergiye tabidir, herkes belli mevzuata uygun davranmak zorundadır. Dolayısıyla işletmelerin çalışma ortamı denilen şey herkes için hayati önem taşır. Biz İngiltere'de makro-ekonomik istikrara çok önem veriyoruz. On yıllardan beri ekonomiyi önce hızlandırır sonra frene basardık, sonra bunun

yatırımı teşvik etme konusunda çok da akılcı olmadığını gördük. Veri sisteminin düzeyini, özellikle de kurumsal vergileri doğru uygulamamız gerekir. Bir de piyasaya eğitilmiş kişilerin nasıl sunulacağı, araştırmalara fon sağlanması, eğitim altyapısını teşvik etmek olabilir. Hükümetler pazarı düzenleyici önlemler alırlar, bunun da muhtelif nedenleri vardır. Bu önlemlerin işletmelerin aldıkları yatırım, inovasyon, büyüme kararlarında doğrudan etkileri vardır. Örneğin hukuk sisteminin bir bütün olarak etkinliği, şeffaflığı, önceden tahmin edilebilir olması; çalışanların hakları; tüketicilerin hakları. Bugün işletmeler bir rekabet ortamında faaliyet gösteriyorlar. İnovasyondan bahsedildiği vakit fikri mülkiyet hakları konusunun nasıl yapılandırıldığı giderek önem kazanır. İngiltere'de de bunun önemi hergün artıyor. (Şekil 3)

İngiltere'de bugünlerde gündemi yoğunlukla meşgul eden bir konu var; o da kamu sektörünün performansının nasıl ölçüleceği. Özel sektörü harekete geçirerek, onları büyüme ve inovasyona sevk ederek kamu sektörünü nasıl teşvik ederiz? Bir örnek, kamu ihaleleri, biliyorsunuz kamu hizmet ve mal satın alır. İngiltere'de bunun sayısal değerine baktığımızda, ulusal çıktının %10'u yerel yönetim, hükümet yani kamu kurumları tarafından satın alınmaktadır. Dolayısıyla burada önemli bir piyasa şekillendirici güç var. Hükümet bu hizmet ve bu ürünleri nasıl satın alıyor? Bir süre önce fark ettik ki kamu sektörü istediğimiz kadar iyi işlemiyor, onun için kamu sektöründeki profesyonelliği artırmamız gerekir, bunu hem kamu ihalelerine bakan kişilerde bunu yapmalıyız, hem de kendi ihale faaliyetlerimizi, satın alma faaliyetlerimizi nasıl düzenleyebiliriz, buna bakmalıyız. 'Daima en düşük fiyata en düşük kaliteyi mi almamız, yoksa zaman zaman alacağımız mal ve hizmetleri, yeni fikirleri de içine alacak şekilde üzere sistemimizi değiştirmeli miyiz? Biz hangi soruna cevap arıyoruz?' sorusunu sormamız gerekir. Yani 'belli bir makine parçası ya da belli bir hizmet almak istiyoruz' demek yerine sorun çözme konusunda başka becerilere ihtiyacımız var. Tabii ki satın almada yine paranın değeri önemli olacaktır, ancak maliyeti daha uzun bir zaman dilimine yaymak gerekir. Maliyet sadece para değildir. Tabii bir de topyekün satınalma sisteminin çerçevesi değiştirilmeli ve bunun AB kamu alımları yönergesine uyumlaştırılması bizim için zorunluluktur.

Üniversitelerle işletmelerin işbirliğinden de bahsedeceğim. Bu bir diğer çok önemli nokta. İngiltere'de çok iyi üniversitelerimiz var. Bunların bazıları Amerika dışında yer alan dünyanın en iyi üniversiteleridir. Peki bunlar işletmelerle nasıl çalışıyorlar, işletmelerin sorunlarını nasıl çözüyorlar, ne şekilde işbirlikleri gerçekleştiriyorlar? Bu konuda farklı teşvikler, farklı kültürler var. Üniversiteler, aslında küçük işletmelerden gelen insanlar için garip yerlerdir.

Üniversitelerin dünyaya bakışı, iş dünyasıyla aynı değildir. Kime gidilecek, kimle konuşulacak, hangi bilgiye erişilecek, bu konuda zorluk yaşanabilir, dolayısıyla üniversitelere fon tahsis ediyoruz ki kapasitelerini geliştirsinler, iş dünyasından insanları istihdam edebilsinler. Onlara teşvikler veriyoruz. Sadece ArGe teşvikleri değil vermek yeterli değil, bunların işletmeler tarafından nasıl kullanılacağı da önemlidir. İşletmeler için özel ve genel öneriler getiriyoruz.

dti THE STATE'S ROLE IN SUPPORTING BUSINESS INNOVATION AND GROWTH: UK EXPERIENCE

İşletmelere özel destek

- İş Bağlantıları aracılığıyla işletmelere özel öneriler (özellikle KOBİ'ler)
- Daha gelişmiş öneri programları (örneğin Üretim Öneri Hizmeti, Tasarım Programı)
- İşletmeler için inovasyon teşvikleri (örneğin ARGE için vergi kredisi, toplu ARGE çalışmalarını destekleme programları, bilgi ağları, becerili insanları bulmaya yardım)
- Özellikle KOBİ'ler için finansman kaynağına ulaşmada yardım (örneğin, Küçük Firmalar için Kredi Garantisi, girişim sermayesine erişim)
- İngiliz bölgelerinde, İskoçya'da, Wales'de, Kuzey İrlanda'da benzer ve/veya ek programlar

Şekil 4

Inovasyon için şirketlere destek veriyoruz. Vergi sisteminden bazı teşviklerimiz oluyor, mesela belli bir alana yatırım yapmak gibi. Toplu ArGe faaliyetlerine destek veriyoruz, yani birden fazla işletmenin üniversitelerle bir araya gelerek teknoloji projeleri geliştirmelerini destekliyoruz. Bu, açık inovasyon sistemi olarak da adlandırılıyor. Firmaların finansman kaynağına erişmelerine destek veriyoruz. Bunlar oldukça küçük, gelişmelerinin henüz başında olan firmalar. Biraz daha büyümek istiyorlar ve bazen bunun için gerekli kaynakları olmuyor. Çok geniş finansal kaynaklarımız var ama orada da boşluklar yaşanabiliyor. Hükümet o zaman işte bu küçük firmaların finans kaynaklarına erişimini kolaylaştıran önlemler alıyor. (Şekil 4)

dti THE STATE'S ROLE IN SUPPORTING BUSINESS INNOVATION AND GROWTH: UK EXPERIENCE

Sonuç

- Büyümek (ya da hayatta kalmak) için inovasyon daha da önemli olacak
- Devletler şirketler için inovasyon yapamaz
- Ama çerçeveleri belirleyebilir
- Eğer dikkatli bir şekilde tasarlandıysa ve veriliyorsa özel destek
- İngiltere deneyiminden alınan dersler:
 - Politikalar ve müdahalelerin ihtiyaç aralığı
 - İş dünyasının önerdiği şeydeki ıstıkar ile değişme ve gelişme arasında değiş tokuş
 - Müşterinin hızlı dağıtım talebiyle kamu güvenilirliği arasında değiş tokuş

Şekil 5

Biz İngiltere düzeyinde görev yapıyoruz. İngiltere hükümeti programlarını merkezi olarak kabul ediyor ama İngiltere'deki dört eyaletin herbirinde farklı idare sistemleri var. Bunlar hem bölgesel, hem yerel yönetimler düzeyinde böyle, yani bu hizmetleri farklı birimler sunuyor. İşletmeler açısından durum oldukça karışık. Kimin ne iş yaptığını, kimin size yardımcı olabileceğini saptamak çok önemli. İşletmelere bireysel düzeyde de yardım edebilirlik çok önemli. Kamu sektörünün koşulları ve gereksinimleri çok farklı olabilir, karmaşık gelebilir ama çoğu zaman bunun kamuya hesap verebilirlikle ilgisi vardır. (Şekil 5)

Müzakere sürecinde hepimize iyi şanslar diliyorum. İşletmelerin bugün karşı karşıya oldukları güçlükler, hangi ekonomik ve ulusal ortam olursa olsun, dünyanın her yerinde aynı.

A. Rona Yırcalı

İngiltere örneğiyle, bilhassa kamunun sanayi ve iş dünyasını desteklemek, aynı zamanda da regüle etmek için yapılanlar hakkındaki bilgiler için teşekkür ediyoruz. Bilhassa AB içinde uzun senelerdir tecrübesi olan ve şu anda da AB Başkanlığı'nı yürüten bir ülkedeki kamu-sanayi ilişkileri, sanayinin ilerlemesi için kamunun yaptıkları oldukça enteresan. Bir kısmı bizim yaptıklarımızla paralel, bir kısmında ise büyük değişiklikler olduğunu görüyoruz.

Efendim bugünkü son konuşmacımız Sayın Atilla Söğüt, KOSGEB Başkan Danışmanı olarak aramızda. ODTÜ Metalürji Mühendisliği lisans ve yüksek lisans sahibi olan Sayın Söğüt, 1990 yılında KOSGEB'in kuruluşu ve Başkan Yardımcılığı görevine atandı. Daha sonra KOSGEB'in çeşitli birimlerinde vazife yaptı. 1988 yılında, Birleşmiş Milletler UNIDO teşkilatı uzmanı olarak kariyerine Kenya tecrübesini de eklemiştir. Ayrıca kendisinin birçok yayını, ulusal ve uluslararası birçok dergide AB'ndeki devlet yatırımları ile ilgili çeşitli makaleleri ve üç kitabı bulunuyor.

M. Atilla Söğüt KOSGEB Başkan Danışmanı

Sunumumun temel yapısı içinde, öncelikle AB'nde devletin işletmelere nasıl bir strateji ve politika içinde yardım yaptığı ve nasıl bir uygulama geliştirme stratejisi uyguladığını anlatmaya çalışacağım. İkinci aşamada da ülkemizde durum nedir ve neler yapılmalıdır konusundaki fikirlerimi söyleyeceğim.

AB'nde, devlet yardımlarında, genel olarak işletmelere yönelik değişik oranlarda destekler var. Burada da genel strateji KOBİ'lerin yüksek oranlarda desteklenmesi ve büyük işletmelerdeki desteklerin daha aşağı indirilmesi. Ancak ne olursa olsun, bazı sektörler var ki, AB bu alanlarda daha

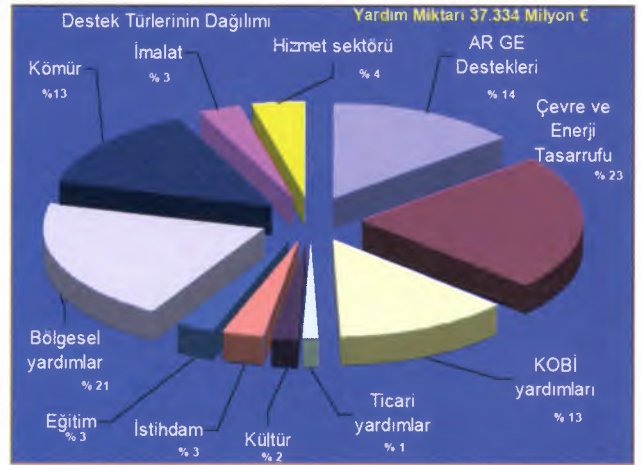
titiz. Bunlar, kömür, demir-çelik, gemi imalatı, taşıt araçları ve ulaşım sektörü... AB, üyelerinin kendi aralarındaki ilişkilerini çok yakından takip ediyor ve devletler, özellikle bu sektörlerde, AB'ne bildirmeden ve AB'nin onayını almadan fazla birşey yapamıyorlar. Çünkü bu sektörlerde, AB üyesi ülkeler arasında da büyük bir rekabet söz konusu. Diğer bir deyişle, bir ülkenin bir takım mekanizmalarla herhangi bir sektörü desteklemeye başlaması, diğer üye ülkelerin yakın takibi altında. Şimdi bu genel yapı içinde, biz de AB'nin genel stratejisini yakından takip etmek mecburiyetindeyiz, çünkü üyelik sürecinde adım adım, bu kuralları aynen uygulamak veya bunlarla ilgili sistemleri yeniden düzenlemek mecburiyetinde kalacağız.

AB'nde, devlet yardımları içinde en büyük payı KOBİ'ler alıyor ve KOBİ yardımları çok teşvik ediliyor, bu yardımların mümkün olduğu kadar öne çıkması isteniyor, çünkü KOBİ'ler ekonominin itici gücü olarak değerlendiriliyor. İkinci kategori ise, yatay yardımlar dediğimiz ARGE, temiz enerji, istihdam, yeniden yapılandırma, çevre, eğitim ve işletme giderlerine yönelik yardımlar. Bu yardımlar bütün ülkelerde yatay strateji içinde uygulanıyor. Burada hem KOBİ'ler, hem de büyük işletmeler yardım alabiliyorlar. Burada bence vurgulanması gereken kritik konu, AB'nin kurumsal yapısı açısından, aşırı bürokrasi yaratmamak için, çok küçük yardımlara ilişkin kayıt veya kontrollerin takibinden uzak durması... Bu amaçla, 'minimal yardımlar' adı altında bir sistem kurmuşlar. Yardım miktarı, üç yıl içinde toplam 100.000 Euro'yu aşmazsa, bu minimal yardımlara giriyor ve bunlar için izin alınması gerekmiyor. Böylelikle, gerekli prosedürleri uzun süren zahmetli yöntemlere girmiyorsunuz ve bu yardımları şirketlere veya işletmelere doğrudan verebiliyorsunuz. Ancak, bazı sektörlerde minimal yardımları da bildirmek mecburiyetindesiniz, bu bahsettiğim belirli kritik sektörler, AB'nin çok sıkı kontrolü ve izlemesi altında.

AB stratejileri içerisinde önemli yapılardan bir tanesi de bölgesel yardımlar. Sistemde, KOBİ yardımları var, yatay yardımlar var, bir de bölgesel yardımlar var. Bölgesel yardımlar, AB'nin gelişmesi, özellikle bölgesel kalkınma ve sektörler arası ilişkinin sağlanması açısından son derece önemli. Bunları, 87A ve 87C maddeleriyle tanımlamışlar ve bu kapsamdaki proje veya yardımlara son derece olumlu bakıyorlar. Burada kritik olan konu, AB yardımlarının büyük işletmelere ve küçük işletmelere yönelik farklılıklarının olması... Eğer siz, ilk yatırım için büyük işletmelere destek vermek isterseniz, bu ancak yatırımın, birinci ve ikinci bölge diye adlandırılan ve AB ortalama standartlarının son derece altında kalmış bölgelerde yapılması kaydıyla mümkün oluyor. Dolayısıyla, Frankfurt'ta belirli standartların üzerinde bir büyük yatırıma, Alman hükümeti

olarak yardım etme şansınız yok. Ancak bu destek KOBİ'ler için gerekliyse, burada bölgesel gelişmişlik özellikleri aranmıyor. Aynı şekilde, ARGE projelerinde de bu bölgesel özellik aranmıyor. ARGE projeleri ister gelişmiş, ister geri kalmış bölgelerde olsun, rahatlıkla yardım alabiliyor. Bir de tabii, istihdam yardımlarında böyle bir durum var. Büyük işletmelere istihdam yardımlarında son derece kısıtlı davranıyorlar ama eğer KOBİ'ler veya özellikle özürülülerle ilgili istihdam yaratmak amaçlı yardımlar varsa, bunları da bölge kısıtı olmaksızın verebiliyorsunuz.

Bir başka ilginç konu, nakil ve taşıma yardımı gibi, bugüne kadar üzerinde pek durmadığımız bir konu. Örneğin belirli ülkelerin belirli bölgelerinde, mesela İsveç'in belirli bir bölgesinde, bir firmanın şehirlere ya da ihracat yapacağı ülkelere çok uzakta ve o bölgede nüfus yoğunluğu çok aşağılarda ise, bu bölgelerde uygulanan bazı yardımlara AB olumlu bakabiliyor, bunları uygulamaya alabiliyor.



Şekil 1

Bunlar önümüzdeki dönemde yakından takip etmemiz gereken stratejiler, içinde hareket etmemiz gereken sistemler olacak. Tabloda gördüğümüz gibi, AB geçen yıl, 37-38 milyar Euro'luk devlet yardımını takip etmiş. AB üyesi ülkelerde bu yardımlardan en büyük payı, çevre, enerji tasarrufu, ve bölgesel yardımlar almış. Bunlardan sonraki önemli bir parametre de KOBİ yardımları ve ARGE destekleri. Dikkat ederseniz, özellikle bu yapı içinde ticari kültür yardımları, istihdam yardımları, eğitim yardımları çok küçük rakamlarda ama tabii yine %1'ler, %2'ler toplam içinde büyük rakamlara varabiliyor. (Şekil 1)

AB üyesi ülkelerin bu yardımları hangi amaçlarla verdikleri de çok önemli. Dikkat ederseniz, burada çok gelişmiş sistemler kurmaya çalışmışlar, mesela hibeler çok yaygın olarak uygulanan mekanizmalar. Bunlar içinde işletmelere doğrudan uygulanan faiz indirimleri var, vergi yardımları, avanslar, muhafiyetler söz konusu, sosyal güvenlik giderlerine yapılan katkılar var, kamuya ait bir arazinin bir işletmeye piyasa fiyatının altında satışı

veya tahsisinin parasal değerleri var. Destekleme temel stratejileri içinde, bazen önce ucuz fiyata arsa satıp sonra aynı arsaya pahalı fiyata geri satınalma yöntemleri bile geliştirmişler. Yukarıdaki 'Big Brother', yani AB kurumları, hemen müdahale etmiş ve ceza da kesmiş bu uygulamalara. Bu aslında belirli kurallar içinde herkesin çözüm üretebileceği esnek bir yapı özelliği taşıyor. Kamunun ortaklık yönünde gerçekleştirdiği her türlü mali kaynak, uygun şartlarda geri ödemeli avantajlı mali kaynak ve kredi garantileri de kullanılan diğer araçlar. Bunların büyük bir çoğunluğunu biz kendi ülkemizde de kullanıyoruz ancak AB'nde devletler, verdikleri kaynakların büyük bir kısmını hibe olarak veriyorlar. Bunun ortalaması %66, bazı ülkelerde ise %76'ya kadar çıkıyor, en düşük oran da %30-35'ler çerçevesinde. Buna karşılık, uygulanan ikinci yöntem %23 ile vergi muafiyetleri. Uygun krediler, vergi ertelemeleri, kredi garantileri gibi uygulamalar %5'ler seviyesinde. Bunu söyleme nedenim, eğer biz önümüzdeki dönemde herhangi bir yöntemle devlet yardımı stratejisini değiştireceksek, artık bu hibelere alışmamız lazım. Bugün kamu bürokrasisinde hibe olayına bakış genellikle biraz tartışmalı. Kamu kaynağının mümkün olduğu kadar verimli kullanılabilmesi için 'önce biz verelim sonra bize geri ödensin' mantığı hakim. Halbuki bunların izlenmesi, takibi, geri alınması sırasında yapılan maliyetler bazen o hibeleri fazlasıyla geçebiliyor.



Şekil 2

Bu noktada, Türkiye'deki mevcut duruma bakmamızda fayda görüyorum. Ben size Türkiye'deki işletmelere destek sağlayan ana kuruluşları ana başlıklar halinde toplamaya çalıştım. Bu kapsamda, ana kuruluşlar KOSGEB, Maliye Bakanlığı, Türk Dış Ticaret Müsteşarlığı, TÜBİTAK, Maliye Müsteşarlığı olarak gözüküyor. KOSGEB desteklerini genelde KOBİ destekleri şeklinde planlamış ve yürütüyor. Bünyesindeki destekler ağırlıklı olarak AB müktesebatı içinde yatay destekler veya bölgesel destekler diyebileceğimiz gruba giriyor. Maliye Bakanlığı'nın genel stratejisi, destekleri, yatırımlarda vergi indirimleri şeklinde gerçekleştirmek. Dış Ticaret

Müsteşarlığı pazarlama destekleri, TÜBİTAK ise ARGE destekleri üzerinde yoğunlaşmış durumda. TÜBİTAK'ın kullandığı bazı kaynaklar da Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın destekleriyle gerçekleştirilen bir yapıda. Hazine Müsteşarlığı ise, yatırımlara yönelik bir destek mekanizması kurmaya çalışıyor. Türkiye'deki ana yapı bu ve bu yapı içinde KOBİ'ler ve büyük işletmeler destekleniyor. (Şekil 2)

AB'de Geçerli Yeni KOBİ Tanımı ve Ülkemiz için Uygulanarak Yeni Tanım (14 Mart 2004)					
Sektörel Tanımlar	Tanım Kriterleri	Yıllık İşletmeler	Küçük İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler	
 Tüm Sektörler ve Özel sektör ağırlıklı	Çalışan Sayısı	0-9 Çalışan	10-49 Çalışan	50-249 Çalışan	
	Yıllık Ciro	<EUR 2 Milyon	<EUR 10 Milyon	<EUR 50 Milyon	
	Yıllık Bilanço Toplamı	<EUR 2 Milyon	<EUR 10 Milyon	<EUR 43 Milyon	
 Tüm Sektörler ve Özel sektör ağırlıklı	Çalışan Sayısı	0-9 Çalışan	10-49 Çalışan	50-249 Çalışan	
	Net satış hasılatı	<1 Milyon YTL 625.000 €	<5 Milyon YTL 3.125.000 €	<25 Milyon YTL 15.625.000 €	
	Mali bilanço	<1 Milyon YTL 625.000 €	<5 Milyon YTL 3.125.000 €	<25 Milyon YTL 15.625.000 €	

Şekil 3

Ülkemiz için en kritik ve halledilmesi gereken konulardan bir tanesi, KOBİ ve büyük işletme tanımının yapılmasıydı. Bu tanım benim de içinde bulunduğum bir grup tarafından hazırlandı ve 18 Kasım 2005 tarihinde Resmi Gazete'de ilan edildi. Bu tanım neticesinde önümüzdeki 6 ay sonunda Türkiye'de KOBİ tanımı ve KOBİ tanımına bağlı olarak uygulanacak sistem konulmuş durumda. Bütün kurum ve kuruluşlar Sanayi Bakanlığı'na verilen bir yetki yasası çerçevesinde, buna uymak mecburiyetindedir. Bunlar hazırlanırken, AB'nin genel yapısı içinde kalındı yani KOBİ tanımı için tüm sektörler ve özel sektör ağırlıklı bir yapı oluşturuldu, AB'nin kriterleri ve kıstasları kabul edildi, çalışan sayıları Türkiye için aynen uygulandı. Bu KOBİ tanımının yapılmasındaki temel strateji, devlet yardımlarını kontrol etmek. AB uzmanlarıyla yaptığımız görüşmelerde, ısrar ettikleri konu bu sınırların üstüne geçilmemesi olduğundan bu sınırları olduğu gibi uyguladık. Ama net satış hasılatı ve mali bilançoyla ilgili rakamları genelde üçte bir oranında indirmek zorunda kaldık. Zira, AB'nin tanımları aynen uygulansaydı, Türkiye'de büyük işletme kalmayacaktı. Bu takdirde, tahmin ediyorum ki, ancak 20-30 tane şirket AB'nin standartlarında büyük işletme sayılacaktı. Bizim yaptığımız düzenlemeyle bu rakam, 800-900'e varabiliyor. Yani Türk ekonomisinde bugün 800-900 şirket büyük işletme olarak belirlenecek, geri kalan şirketler KOBİ standardına inecekler. Burada en önemli kısım da yeni tanımdan sonra, orta ölçekli işletmelerin daha öne çıkması. (Şekil 3)

Önümüzdeki dönemde temel sorunlarımızdan bir tanesi devletin gerçekleştirdiği yardımların

genel koordinasyonu olacak. Burada iki türlü koordinasyon söz konusu; birisi kuruluşlar arasındaki koordinasyon, ikincisi işletmeler arasındaki koordinasyon. Bu konu önemli çünkü, önümüzdeki dönemde, yaptığımız her şeyin hesabını vereceğiz. Diyeceğiz ki: "Biz İstanbul'da, Organize Sanayi Bölgesi'ndeki bir şirkete, bir yöntemle 50.000 Euro'luk bir destek verdik." Burada minimal yardım kapsamında olduğu için bir sorun yok, ama bu yardım 250.000 Euro olursa, bunu anında haber vermemiz gerekiyor.

Dolayısıyla, bütün kurumlar tarafından verilen yardımların bir yapı içinde toplanması, diğer bir deyimle bir koordinasyon kurulu oluşturmamız gerekiyor. Burada genelde destek sağlayan kuruluşların bir koordinasyon kurulu marifetiyle organize edilebileceği bir yapı düşünülüyor. Şu anda iki strateji var; bunlardan bir tanesi bunu Rekabet Kurulu'nun çatısı altında toplamak ve devlet yardımlarının Rekabet Kurulu'na izlenmesi ve takip edilmesi, ikincisiyse bunu DPT'nin koordinasyonunda gerçekleştirmek. Burada benim önemli gördüğüm konulardan bir tanesi bu yapıda özel sektörün de yer alması, özel sektörün bu yapıya aktif olarak katılması. Bir üst kurul oluşturulması ve bu çerçevede faaliyetleri yürütecek bir sekreteryaya oluşturulması gerekiyor. Sekreteryaya bir kuruma, bir kuruluşun sorumluluğuna bırakılabilir ama koordinasyon izleme ve takip ile AB ile ilişkilerde üst kurul kararları çerçevesinde hareket edilmesi lazım. Burada bağımsız, kısıtlayıcı değil teşvik edici, yeni kaynak oluşturucu bir yapı, bir koordinasyon kurulu oluşturulması gerekiyor. Özel sektörün de burada yer alması gerekiyor ve Rekabet Kurulu ile bu koordinasyon kurulu arasında da çok yakın bir ilişki olması gerekiyor. Çünkü bazı kurum ve kuruluşların verdikleri desteklerin artık rekabet politikaları açısından da incelenmesi, takip edilmesi lazım.

Biliyorsunuz, mesela Adıyaman teşviklerden faydalanacak il olarak belirleniyor, hemen yanındaki Antep, Urfa ve diğer iller de bir takım yardımlardan yararlanıyorlar. Bu ise sonuç olarak rekabet düzenini bozdu. Burada kararı sorumlu tek kuruluş olan Rekabet Kurulu'nun vermesi gerekiyor. Ayrıca, Türkiye'de çok acil bir şekilde işletme envanterinin çıkarılması gerekiyor. Öncelikle, destek sağlayan kuruluşlar bu destekleri bu işletme envanteri uyarınca belirlemek ve verilen desteklerin nereye gittiğini görmek için de toplamı bu defterin içinde tutmak zorunda; ikincisi bu işletme envanteri uyarınca, işletmelerin rekabet düzenlerini bozmayacak bir sistemin takip edilmesi gerekiyor. Diğer bir deyişle, artık Türkiye'de 240.000 üretici firmanın bir envanter şeklinde takibiyle birlikte, Türk sanayi envanterinin gerçekten uygulanabilir bir yapıda olması gerekiyor.

Sunumumda, Türkiye'deki finans yapısına ilişkin fazla detaya girmek istemiyorum ama mevcut durumun özetlenmesinde de fayda var. Ekim sonu itibariyle Türkiye'de 48 banka 267 milyar YTL. kredi kullanıyor ve devletimiz hazine bonusu ve devlet tahvili ile 137 milyar kamu kaynağı kullanıyor. Bu, miktar toplam kredilerin %50'sini geçen bir rakam. Toplam kredilerin 130 milyar YTL.'sinin, yani %48'lik dilimin sanayi tarafından kullanılan bölümü %24,5 ile 31,9 milyar YTL. Şimdi genel strateji olarak, 'tüketicilere kullanılan krediler azaltılsın da sanayiye kullanılsın,' diyebiliriz. Ama bu doğru bir yaklaşım olmaz, çünkü tüketicilerin kullandığı krediler sanayi ürünlerinin sisteme girmesini sağlıyor. O zaman asıl stratejimiz, devletin borçlandığı miktarın azaltılması ve bu kaynakların büyük bir kısmının süratle reel sektörlere kaydırılması. Bu oran birkaç sene önce %60-70'lerdeydi, gördüğünüz gibi hızla azalıyor. Devletin kullandığı kaynak ne kadar azalırsa sanayinin kaynak kullanma sıkıntısı da o kadar azalacak. O zaman genel anlamda finans sorununun çözümü açısından devletin yeniden yapılanması çok önemli.

Ben tekrar kamunun üretimden çekilmesi gibi konulara girmek istemiyorum, çünkü bu 1990'larda KOSGEB'in kurulduğu yıllarda çok tartışılıyor ve büyük tepki görüyordu, bugün ise artık tüm kesimler tarafından kabul görüyor. Ama dünya bu işi nasıl yapıyor, ona bakmak lazım. Gelişmiş ülkelerde üretim süreci ve hayat standardı ilişkisi şöyle: Olay bilgiden başlıyor; gelişmiş teknoloji ve özgün tasarım kullanılarak yenilikçilik yöntemiyle ve yeni buluşlarla üretim gerçekleştiriliyor ve yüksek verimlilik sağlanıyor. Burada özgün ve değerli, katma değeri yüksek, fiyatları son derece yüksek ürünler ile hizmetler üretiliyor. Bu ürünlerin ve zenginliğin sonucunda da yüksek düzeyde yaşam seviyesi, yüksek ücretler ve sosyal barış sağlanıyor. Bizim gibi, kalkınmakta veya gelişmekte olan ülkelerde ise fasonculuk, geleneksel teknoloji, taklitçilik ve düşük verimli bir yapı hakim. Bunun sonucunda da biz düşük değerdeki ürünleri çok iyi üretebiliyoruz, yani çok iyi kravat yapabiliyoruz, çok iyi ayakkabı yapabiliyoruz, belki çok iyi döküm parçası üretebiliyoruz ama özünde katma değer ve kârlılığın çok düşük olmasından dolayı ne yaparsak yapalım düşük düzeyde yaşam seviyesini, düşük ücretleri ve buna bağlı olarak ortaya çıkan sosyal sorunları çözemiyoruz. O zaman ana sistem içinde bir değişiklik yapmamız gerekiyor. Burada hayat standardı ve üretim süreçlerini değiştirebilmemiz için, ne yapmalıyız? Temel soru 'sanayi stratejimiz nasıl olmalı?'

Geçmişte özel sektör, "devletin bir sanayileşme stratejisi olsun, bu sanayileşme stratejisi ilan edilsin ve herkese uysun, biz de böylelikle kalkınalım" diye beklemiştir. Fakat doğru yaklaşım bu mu

acaba? Devletin tüm kurumları ana konularda artık aynı görüşte. Bugün özel sektörün temsilcileri ile siyasiler makro konularda aynı görüşler. Ama, biz mikro düzeyde de belirli konuları uygulama aşamasına gelmek mecburiyetindeyiz. Yani makrolarda anlaşmış durumdayız ama mikroları nasıl uygulayacağız? Bir örnek vereyim. Sayın Porter İstanbul'a da geldi, çeşitli sunumlar yaptı. Küme stratejileri çerçevesinde ülkelerin nasıl kalkındığını, nasıl geliştiğini anlattı. Norveç denizcilik kümesini incelemiş, zaten Porter'ın bütün çalışmasının çıkış noktası bu, nasıl olmuş da Norveç denizcilikte bu kadar başarılı olmuş çünkü aslında Norveç'te çok da fazla denizci yok. Bundan sonra bir kalkınma stratejisi geliştirmiş. Ben bu konuya ilk olarak 1999-2000 yıllarında girdim, 2005 yılında Porter Türkiye'ye geldi konuşmalar yaptı ama dönüp bakıyorum, özellikle küme stratejileri açısından bir iki örnek, bir iki proje var. O zaman bizim yapmamız gereken, sanayileşme stratejimizin nasıl olacağını, devletten beklemeden, öncelikle özel sektör ağırlıklı ve bu konuda belirli konuları geliştirip araştırıp Türkiye şartlarına uygun bir mikro strateji uygulanacak şekilde oluşturmalı ve bunu kamuya sunmalıyız. Ondan sonra da bunun için gerekli olan yapıların, devletin atması gereken adımların sıkı bir şekilde takipçisi olmalıyız ve uygulanması için de gerekli adımları atmamız gerekir. Ancak o zaman biz, 2020'deki kendi sorunlarımızı ve o bahsettiğim kısır döngüyü kırar ve bu yapı içinde iyi bir noktaya geliriz diye düşünüyorum. Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

A. Rona Yırcalı

Bilhassa oturumun başında da söylemeye çalıştığım gibi KOBİ'lerin ülkemiz için ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. KOSGEB gibi bir kuruluşun Başkan Danışmanlığını yapması ve ülkemizdeki KOBİ'ler konusuna değinmesi ve başka ülkelerle de mukayese etmesinin çok faydalı olduğu kanısındayım. Bilhassa son kısımda söylediği sanayi üretiminde, sanayileşmenin gidişatında, makro düzeyde mutabakat olduğu fakat tatbikatta, mikro seviyede bazı görüş ayrılıkları olduğu ve meselenin de buradan kaynaklandığına ilişkin saptamasını biz de uzun senelerden beri söylüyoruz. Bilhassa KOBİ tanımında da bu yeni yaklaşım, açıklık getiren yaklaşımın Resmi Gazete'de yayınlanarak artık münakaşa götürmeyecek bir şekle gelmesinde büyük fayda olduğunu da ifade etmek istiyorum. Değerli katılımcılar, şimdi sizlerin görüşlerinizi bekliyoruz, panelistlerin takdim ettiği konularda onlara soru sormak isteyenleriniz varsa, kendilerini tanıttıktan sonra soru veya görüşlerini takdim ederlerse memnun olurum. Buyurun efendim.

Sorular ve Katkılar

Soru

Devlet yardımları, daha doğrusu devlet yardımlarının istismar edilmesi rekabeti bozan en büyük unsurlardan biri. Son beş yıllık AB ilerleme raporlarında da bu konu sürekli eleştiriliyor. Türkiye'nin devlet yardımlarının denetlenmesi ve düzenlemesiyle ilgili bağımsız bir otoriteyi tesis etmediği belirtiliyor. Sizin sunuşunuzda da rekabetle ya da Rekabet Kurulu ile işbirliği halinde bir Koordinasyon Kurulu'nu gördük. Bildiğim kadarıyla son 4-5 senedir bürokrasi bu konuda epey toplantılar yaptı ancak hâlâ bir sonuca varılamadı. Devlet yardımlarının izlenmesi bağımsız bir otorite tarafından mı yapılacak, DPT bünyesinde mi olacak, Rekabet Kuruluna mı verilecek? KOSGEB'in bu konudaki görüşü nedir?

M. Atilla Söğüt

KOSGEB'in uyguladığı devlet yardımları, AB'nin minimal yardımlar dediği yardımların sınırları içinde kalan yardımlardır. Bizim hedef kitlemiz de KOBİ'ler olduğu için, genel yapı içinde bizim uyguladığımız yöntemler ve araçların hepsi AB mevzuatına son derece uygun. Ama bu mevzuatın KOSGEB açısından uygun olmasına rağmen, bunun takibi, bunun izlenmesi ve bir envanter altında toplanmasında kurumsal koordinasyon gerektiğini önceden söyledim. Yani, açık söylemek lazımsa, bir işletmenin Türkiye'de, hem destek veren dört kurumdan birden, hem de farklı kurumlardan aynı konuda birden fazla destek almasına bir engel yok. Ancak kurumlar zaman zaman bir araya gelip dolaylı koordinasyonlarla bunu önlemeye çalışıyorlar. Bu bahsettiğiniz yapının, Koordinasyon Kurulu'nun kurulması ve bu çerçevede bunların izlenmesi ve takip edilerek bir envantere işlenmesi çok önemli. Envanter açısından da bizim en büyük avantajımız yaklaşık 50.000'e yakın KOBİ'nin envanterinin KOSGEB'te yavaş yavaş oluşmaya başlaması. Önemli bir envanter tabanı çıktı, şimdi bu envanterin bütün işletmeleri kapsayacak şekilde genişletilmesi ve diğer kurumlarla koordinasyon içinde bunun hayata geçirilmesi son derece önem kazanıyor.

Dr. İnci Ataç Rösch

Konunun önemine binaen kısa bir ekleme yapmak istiyorum. AB Genel Sekreterliği'nin bu konudaki görüşü de, devlet yardımlarıyla ilgili mutlaka bir bağımsız otorite kurulması gerektiği şeklindedir. Bu konuda devlet yardımlarıyla ilgili otoritenin kurulmasına ilişkin kanun tasarısı şu anda Meclis'te. Avrupa Komisyonu bu konuda yapılan çalışmalarını hızlandırma amacıyla, taslak proje hazırlamamızı da önerdi. O nedenle, bu kanunun

geçmesi halinde ve bu kurumun kuruluş aşaması başlatılabilirse bu iş için kullanabileceğimiz bir kaynak da şimdiden ayrılmış durumda.

Serap Işıklar

İstanbul Sanayi Odası AB ve Dış Ekonomik İlişkiler Şubesi ve İstanbul Sanayi Odası'nda faaliyet gösteren Avrupa Bilgi Merkezinin Müdürü'yüm. Aldığımız en fazla soru AB'nin mali yardımları hakkında. Dünkü oturumlarda da izledik, müzakere sürecinde her bir başlığın kapatılmasından sonra tüm müzakere sürecinin bitmesi, uyumun müktesebat uyumuyla beraber uygulanmasından sonra olacağı tartışıldı. Çerçeve programları hem kurumsal kapasitenin artırılması hem müktesebat uyumunun yapılmasıyla ilgili, ancak sanıyorum uygulamayla ilgili bir şey ön planda değil, kaldı ki bizim sanayicimizi ilgilendiren uyumu nasıl sağlayacağız. Bununla ilgili bir mekanizma var mı, bir mekanizma olması düşünülüyor mu, veya çerçeve programları içerisine bu alınacak mı? Bu hâlâ bizim merak ettiğimiz bir soru. İkincisi ise AB ile ilgili Türkiye'deki projelerin büyük bir kısmını alabilen kurumlar, kuruluşlar yabancı firmalar, AB menşei firmalar. Sanki burada bir eğilim varmış gibi. Bu Türkiye'den kriterlere yeterince uyan proje gelmemesinden dolayı da olabilir. Benim de danışmanlık tecrübem var. Proje teklifi hazırlamanın belirli bir standardı var, AB standartları biraz daha farklı. Bu konunun Türk kamuoyuna yayılmasıyla ilgili bir eğitim programı yapmayı düşünüyor mu ABGS veya herhangi bir devlet kurumu?

Dr. İnci Ataç Rösch

Birincisi, müzakereler süreciyle ilgili olarak, AB, bu süreç içerisinde Türkiye'nin kullanabileceği bir program için hazırlık çalışmalarını başlatmış durumda. Yeni geliştirdikleri bu aracın adı IFAA, Instrument For Accession Assistance. Bunun alt başlıkları üzerinde çalışılıyor, aşağı yukarı şekillendi ama Komisyon kararı çıkmadığı için çok fazla paylaşmamda da yarar yok. 2007'den sonra Türkiye müzakereler sürecinde bu aracı kullanacak. Diğer bir husus daha vardı, o da şu. Müktesebat uyumunu tamamladıktan sonra Türkiye idari kapasiteyle ilgili olarak da kaynakları kullanabiliyor. Az önce devlet yardımlarında verdiğim örnek, buna güzel bir örnek. Devlet yardımlarıyla ilgili kanunun çıkmasını müteakip, idari kapasitenin kurulması için gerekli teknik yardımı da alacağız. Onu takiben de uygulamaya yönelik kaynaklar geliyor zaten, yatırımlarla ilgili olsun, ihtiyaçlara yönelik olsun, hibeler olsun. Yani mali yardımların kullanımında böyle birbirini takip eden bir süreç var.

Firmalarla ilgili olan diğer konuya gelince; Türk şirketleri, demin de bahsetmiş olduğum gibi,

prensipte, aday ülkelerdeki ihalelere, Türkiye'deki ihalelere ve üçüncü ülkelerdeki ihalelere katılabilme hakkına sahipler ama ihaleler büyüklüklerine göre değişik süreçleri gerektiriyor. Size verdiğim sunumda da var. Orta büyüklükteki ihalelere Türk şirketler de katılıyorlar, yalnız büyük ihalelere gelindiği zaman bunlar belli bir sermaye büyüklüğünü ve AB tecrübesini gerektiriyor. Şu anda, özellikle Türkiye'deki danışmanlık şirketleri teknik yardım ağırlıklı bu deneyimi oluşturma aşamalarında. O yüzden, tek başlarına ihalelere girmek yerine ortaklıklar içerisinde yer alırlarsa, bundan 4-5 sene sonra Türk firmalarının sayısının arttığını göreceğiz. Bu konu çok önemli, çünkü hibe denilen şey, aslında bir kuruluşun bir eliyle verdiği diğer eliyle aldığı paradır. Bu paradan Türkiye'ye en fazla 500 milyon Euro ayrılıyorsa, bunun belki %10 - %20'si Türkiye'de kalıyor, biz yarar sağlıyor. Bu oranı arttırabilmek de yalnız bizim elimizde. Bu oranı arttırabilmek için de mutlaka Türk şirketlerin ihalelere girmeleri lazım. Hibenin %20'sinin değil, %50'sinin, %60'ının Türkiye'de kalabilmesinin yolu Türk şirketlerinin ihalelere girmesinden geçiyor. Tabii bir kamu kuruluşu olarak AB Genel Sekreterliği'nin bu konuda bir çalışmayı başlatması çok mümkün değil. Yani Türk şirketleri ihalelere nasıl girerler konulu bir seminer, eğitim yapılması çok yanlış yönlere çekilebilecek bir konu. O nedenle de TOBB'un TÜSİAD'ın, sivil toplum kuruluşlarının bu konuya el atmalarını bekliyoruz. Biz tabii ki elimizden gelen desteği sağlayacağız, gerekli bütün bilgileri de vereceğiz ama bir kamu kuruluşu olarak başlatan biz olmamalıyız diye düşünüyorum.

Soru

Gerek Türkiye'deki fikri mülkiyet hakları ve bunun korunması, gerekse kamu alanları Türkiye'deki inovasyonun gelişmesi bakımından önemli unsurlar. Kamu alanlarına hemen örnek verebilirsek, mesela makine imalatı sektörü için bu son derece önemli bir konu ve makine imalat sektörünün de bu noktada önemli sıkıntıları var. Sayın Beatson gerçi bu iki konuya da sunuşunda değindi ama ben kendisinden biraz daha ayrıntı vermesini rica edecektim.

Mark Beatson

İlk olarak, kamu alımları konusunda bizim son birkaç yılda İngiltere'de keşfettiğimiz bir şey var. Aslında burada bizim yerleştirdiğimiz kural ve kriterler uygundu ama bizim bu alımları yapış tarzımız inovasyonu teşvik etmektense, engelliyordu, caydırıyordu. Çünkü kamu ihalelerine katılmak, kamu sektörü açısından önemli görülüyordu ve bu gibi ihalelere çok iddialı firmalar katılmıyordu, dolayısıyla her şeyden önce bir profesyonellik eksikliğinden zarar gördük. Bu konuda büyük firmalardan alacak derslerimiz var.

İkincisi rekabetin nasıl tasarlandığı. Rekabeti nasıl tasarlıyorsunuz? Mesela 'x ve y'ye ihtiyacımız var ve biz bunu şu miktarda, şu zaman dilimi içinde almak istiyoruz' dersiniz. Bunu yaptığınızda standart teklifler alırsınız ve en düşük maliyetlisini seçersiniz. Halbuki bunu yaptığımız zaman çok büyük fırsatları kaçırmış oluyoruz. Mesela içkili araba süren insanlar alkol kontrolü yapıldığında bir balon üflüyorlar. Bunu yapmanın bir standardı var. İngiltere'de, 1970'li 80'li yıllarda Ulaştırma Bakanlığı'na bu üfleme balonlu aygıtlarını satmaya çalıştılar. 'Bu ilginç bir şey. Şimdi bunu rakiplere açalım, geliştirelim' denildi. Hep birlikte ihaleye katılalım denildi. Eğer şanslıysanız ihaleyi alırsınız, değilseniz fikrinizi kaybedersiniz. Bunun yerine ABD'de benzer aygıtlar satılmaya başlanır. Yani fırsatları da kaçırmak mümkün.

Onun için kamu sektörünün çok daha akılcı olması lazım, hayal gücünü daha fazla kullanarak, tedarikçilere 'işte bakın bizim sorunumuz budur, bunun nasıl ele alınacağı ve nasıl yatırım yapılacağı konusunda gelin birlikte tartışalım,' demek lazım. Bu konuda insanların fikri mülkiyet hakları var. Benim size verdiğim çok aşırı bir örnekti, fikri mülkiyeti tanımiyorduk. İngiltere sisteminde patentlerle ilgili büyük bir tartışma başladı.

Küçük şirketler için patent hakkını almak ve bunu savunmak çok pahalı olabilir, hele hele patentinizi aldıktan sonra bunu korumak çok maliyetli bir iştir. Avrupa ülkelerinin çoğunda geçerli olan bir patent almak isteyen bir firmaya bu, yaklaşık 200.000 Euro'ya mal olur, ama asıl zorluk bu patent ihlal edildiğinde ortaya çıkar. Mesela İngiltere'de patentinizi korumak için dava açarsınız ve başarılı olmayabilirsiniz ve bunun da maliyeti 1 milyon Euro'dan fazla olabilir. Bu sizin üstünüze yıkılabilir çünkü davayı kaybedebilirsiniz.

Dolayısıyla burada küçük firmalar için çok caydırıcı bir olgu var, patentleri olsa bile bunu kullanmıyorlar, aynı şey telif hakları için de geçerli. İngiltere'de internetin yayılması sonucunda yaratıcı sektör çok endişe içinde. Bu da mevzuatın alanı içinde. Çatışan çıkarlarımız olabilir, bu durumda sektörün, sanayinin tek bir ses olarak ortaya çıkması lazım. Bugün internetten müzikleri indirebiliyorsunuz. Bu müzikleri yaratan prodüksiyon firmaları haklarının daha iyi, daha yoğun korunmasını istiyorlar. Yayıncılık alanında hakların daha aza indirilmesini isteyenler de var, yani bu Avrupa'da da, dünyada da, nerede çalışıyor olursanız olun zor bir alan. 30 yıldan beri Topluluk patentimiz var. Türkiye üye olduğunda belki bu patent kalmayacak, bunu kim bilebilir. Burada temkinli olmak, adım adım yaklaşmak doğru olur diye düşünüyorum, çünkü her zaman için bazı tarafların istediği genel kamu yararına olmayabilir.

Soru

Atilla Bey'in özellikle devlet yardımları konusunda, üniversitemizde de kurulmuş olan TEKMER'lerden, ki KOSGEB'in çok önemli bir girişimidir ve verilen desteklerden bahsetmesini bekliyordum, çünkü bölgesel çapta TEKMER'ler sanayiye çok büyük katkı sağlıyor. Diğer taraftan KOBİ tanımlarının da 2-3 katına çıkmasıyla, TEKMER'i %99'u KOBİ olan işletmecilerimizin daha yakından tanımasını ve bu desteklerin nasıl olduğunun açıklanmasının çok faydalı olacağını düşünüyorum. Bir de Teknoloji Bölgeleri Geliştirme Kanunu çıktı ve 20 tane Teknoloji Bölgesi kuruldu. TEKMER'lerin bu bölgelere de girmesinin sanayicilerimize büyük katkıları var ama TEKMER'ler üniversite kapsamında olduğu halde Teknoloji Geliştirme Bölgesi ilan edilen alana bitişik değilse bir sürü prosedür ortaya çıkıyor. Halbuki kampüs bir bütündür.

M. Atilla Söğüt

Az önceki sunuşumda bu kurumsal düzeyde verilen destekler veya yapılan uygulamalara fazla girmek istemedim çünkü ana yapı bunun genel olarak değerlendirilmesiydi. Değişik kurumların hakikaten Türkiye için son derece önemli ve son derece faydalı destekleri var. Teknoloji konusunda da gerek KOSGEB'in, gerek TÜBİTAK'ın son derece önemli destekleri var ama sorunuzun ikinci kısmı çok önemliydi. Mevcut yapıda, teknoloji bölgeleri veya Teknokent'ler bazı mali, finansal imkanlar kazandılar. Bu çok önemli çünkü üniversitelerle sanayinin arasında bir köprü ve uzun vadede çok önemli bir strateji uygulayacaklar, ki bu çok doğru bir yaklaşımdır ve bunun da geliştirilmesinde büyük fayda vardır. Diğer üniversitelerde de bu konuda büyük bir talep var ve Anadolu'nun değişik yerlerinde bunları nasıl kurabiliriz arayışı var. Çok başarılı örnekleri var, mesela ODTÜ'deki Teknokent gurur verici noktalara gelmiş ve Avrupa standartlarını yakalamış durumda. Burada kritik konu sizin sorunuz. Acaba yapılan diğer teknoloji araştırmaları, bunlar TEKMER'lerde olabilir veya firmaların kendi içinde olabilir, nasıl desteklenmeli? Biz KOSGEB olarak bu konunun TEKMER'lerin ve bu kanunun içine alınabilmesi için, kanunun hazırlanması veya daha sonraki aşamalarda gerekli girişimlerde bulunduk. Ancak burada kritik konu ARGE projelerinin vergi teşvikleri ile çok etkin bir şekilde desteklenmesi ve bu konudaki genel yapının Türkiye'ye yaygınlaştırılması. Çünkü eğer bunu sağlayabilirsek, o zaman inovasyon, ARGE ve diğer konulardaki kaynaklar daha verimli ve daha etkin kullanılabilir diye düşünüyorum.

A. Rona Yırcalı

Sayın Başkan, evsahibi olarak sözü size en son vereyim izin verirseniz. Vaktimizi çok fazla geçip diğer programları aksatmayalım.

Coşkun Dolanbay

Ben bir soru sormak istemiyorum, az önceki konuşmaya katkıda bulunmak istiyorum. Kongre'ye Ankara Meteksan Sistem'den katılıyorum. Az önce Serap Hanım Türkiye'deki şirketlerin AB'ndeki fonlardan yararlanması konusunda bir yorumda bulundu. Son derece haklı. Türk şirketlerinin bu fonlardan yararlanması çok kolay olmuyor, dirsek çürütmeniz gerekiyor. Biz Meteksan Sistem olarak dört beş sene önce benzer konuları getirdik, çok büyük ilerlemeler sağlayamadık, ondan sonra biz neler yapabiliriz diye çalışmaya başladık. Aynen İnci Hanım'ın söylediği gibi, konsorsiyumlarda yer almaya başladık. Önce 100.000, 200.000 Euro'luk projeler yapmaya başladık ve konsorsiyumlarla kazanmaya başladık. Sonra milyon Euro'lara çıktık, yine kazandık. Şimdi Türkiye'de konsorsiyumlara liderlik ediyoruz ve kazanıyoruz. Üç tane proje yapıyoruz şu anda. Geçen ay itibariyle Akdeniz ülkelerinde 10 milyon Euro'luk projeler kazanmaya başladık. Aslında Türkiye'de bu potansiyeli değerlendirebiliyoruz, sadece birbirimize yakın olup birbirimizi desteklememiz çok önemli. Sürekli başka birilerinden birşeyler bekleyebiliriz, gelirse de değerlendiririz ama biz birbirimize yakın olduğumuz zaman işi daha rahat yapabiliyoruz. Biz dört senedir Ankara'da özellikle birkaç şirketle birbirimizi destekleyerek bu tür çalışmaların içerisinde bulunuyoruz. Eğer arzu ederseniz, bu çalışmayı İstanbul'da yaygınlaştırmak çok kolay. Bunun bütün ortaklarıyla nasıl hareket ediyorsak, İstanbul'da da kendi aramızda hareket edebilir ve tekliflerimizi bu şekilde yönlendirebiliriz diye düşünüyorum.

Dr. İnci Ataç Rösch

Elbette bu gelişme çok heyecan verici ama bir taraftan bir husus daha var. O da Türkiye'nin bu ihaleleri artırma gücünü içte oluşturabilmek için bir takım çalışmalar yaparken, bir yandan da Brüksel'de lobi faaliyetleri sürdürmesi. Çünkü büyük şirketler, Brüksel'de sürdürdükleri faaliyetleriyle kendilerini gündeme getirebiliyorlar. Ben belki İstanbul'da olduğum için bunun altını çizmem de yarar var. Brüksel'de lobi yapılması gerekiyor.

Fevzi Değer

Haliç Üniversitesi Öğretim Üyesiyim. Atilla Bey'e bir soru sormak istiyorum. Geçen Ağustos ayında yapılan 50.000 anketlik alan çalışmasına baktığımız zaman turizm sektöründen şirketler bu anketlerde yer almamıştır. Bunun nedenini sorduğum zaman turizm işletmelerinin KOBİ tanımına girmediği için alınmadıkları yönünde bir cevap almıştık. Acaba yeni tanımda turizm işletmeleri KOBİ tanımı içerisinde yer alıyor mu?

M. Atilla Söğüt

Bahsettiğiniz konu çok önemli bir konu ama aslında sizin bahsettiğiniz sorun KOBİ tanımıyla ilgili değil, çünkü yeni tanımda tüm sektörler KOBİ tanımına giriyor ve hizmet sektörü olsun, inşaat sektörü olsun, turizm sektörü olsun KOBİ tanımı içinde değerlendirilecek. Ancak KOSGEB'le ilişkilerde, bizim kuruluş kanunumuz sadece sanayi sektörüyle sınırlı. Yani kanunumuzla bize verilen görev, kuruluş olarak, sanayi sektörünü geliştirme ve destekleme. Türkiye'nin ihtiyacı bana sorarsanız, KOBİ'lerin yan alanlarının da geliştirilmesi ve desteklenmesi olmalı ve bu çerçevede KOSGEB kanununda yeni düzenlemeler yapılması gerekiyor. Bununla ilgili yeni kanun tasarısını da hazırladık. Ama önümüzdeki dönemde KOBİ tanımı değişse bile, turizm sektörünün mevcut yasal düzenlemeler içinde KOSGEB desteklerinden yararlanması mümkün olmayacak.

Dr. Zeynel Şen

Orhan Bey'e kısa bir sorum olacak. Biliyorsunuz bankacılıkta kredi pastası çok iyi ama bu kredi pastasından faydalanmak için teminat istiyorsunuz. Sanayicilerin en büyük sorunu teminattır, yani Türkiye Sınai Kalkınma Bankası olarak 5 kuruş verip 25 kuruş teminat alınıyorsa, bu kredi sistemi işleyemez. Siz Avrupa Yatırım Bankası kaynaklı krediler ve diğer kredilerde ne tür teminat istiyorsunuz, uygulamanız nasıl, bunu kısaca açıklar mısınız?

A. Rona Yırcalı

Orhan Bey'e söz vermeden önce, bu sorunun buradaki sanayicilerin tümünün desteğiyle sorulduğunu belirtmek istiyorum.

Orhan Beşkök

Sizin de dediğiniz gibi, uygun bir teminatın verilmesi sık sık bir sorun olarak ortaya çıkıyor ama takdir ederseniz hiçbir finans kuruluşu hiçbir teminat almadan kredi veremez. "Ne tür teminat alıyorsunuz?" diyorsunuz. Biz her türlü teminat alıyoruz. Projeyi görmeden 'biz ille de şu teminatla kredi veririz,' diye bir önyargımız yok. Banka teminat mektubu olur, ipotek olur, şahsi kefalet olur, bir enerji projesiyse gelirlere temlik olur. Uygun bir teminat yapısı oluşturmaya çalışıyoruz ama bizim bir önyargımız yok, yatırımcının projesini görmeden, firmayı tanımadan 'şu tür teminat olmazsa size kredi vermeyiz' diye bir yaklaşımımız yok. Uygun bir teminat paketi oluşturmaya çalışıyoruz. Sizin de dediğiniz gibi bire beş gibi insafsız bir oranla da teminat almıyoruz.

Hüsamettin Kavi

Gümrük Birliği'nin başlangıç tarihinden bugüne kadar, Türk sanayi için AB'deki mali yardımlar konusu her zaman için çok ilginç oldu ama Türk sanayi AB'nin bu mali yardımlarına da pek ulaşamadı. Bunların hangi çerçevelerde uygulandığı, kurallarının ne olduğuna dair bilgilere ulaşmak konusunda da zaman zaman çok büyük güçlükler çektik. Sonuç itibariyle de yol boyu, 1996'dan bugüne kadar gelirken de, bu mali yardımlar konusunda, bir de tabii Türkiye'nin tam üye olmamasının getirdiği bir takım farklılıklar ve sıkıntılar nedeniyle, bizde 'esas itibariyle genel anlamda bu yardımlar AB müktesebatı içinde var ama herhalde bizim için değil' kanısı oluştu. O yüzden de bizim bu anlamda göstereceğimiz çabaların çok anlamlı olmayacağından hareketle, sanayici, bu yardımlara ulaşmak konusundaki çabalarından yavaş yavaş koştuk. Bunu bir defa aşılması gereken son derece önemli bir konu olarak görüyorum.

AB'nde, Atilla Bey de sunumunda ifade etti, en önemli yardım başlıklarından bir tanesi bölgesel yardımlar. Bölgesel yardımlar faslından bugün AB'nin 15 artı 10, 25 üyesine bütçeden son derece önemli yardımlar yapılıyor. Bu yardımlardan AB'nin sanayicileri de yararlanıyor. İnci Hanım'dan bu konuda özellikle bir bilgi almak istiyorum. Türkiye'de bugün bölgesel yardımlar faslından yararlanan sanayicilerimiz var mı, bunlar hangi bölgelerde? Türkiye'de bölgesel yardımlar faslında, Türkiye'nin bütününe baktığınız zaman, AB ile Türkiye'nin gelişmişlik endekslerini mukayese ettiğimiz zaman, 'Türkiye'nin acaba nereleri AB'nin bölgesel yardımlarından yararlanabilir?' sorusu da gündeme geliyor. Somut söyleyeceğim, bugün AB'nde bazı bölgeler, örneğin İspanya'da Bask bölgesindeki sanayi işletmeleri bölgesel yardımlar faslında ciddi yardımlar alıyor ve Türkiye'de hiçbir yardım alamayan işletmelere karşı da önemli bir rekabet gücü elde etmiş oluyor. Türk sanayicileri bu durumda ne yapabilirler, ne yapmalılar, tavsiyeleri nedir?

Dr. İnci Ataç Rösch

AB mali yardımlarını sadece para olarak görmemek lazım. Eğer bu mali yardımlardan bizim ihtiyaçlarımızı karşılayacak paranın bize geleceğini bekleyerek bu yardımlara yaklaşırsak bu çok büyük bir hayal kırıklığı olur. Ben mali yardımları anlatırken de zaten sunumuma hep 'mali yardımlar para değil' diyerek başlıyorum. Benimle birlikte toplantılara katılan arkadaşlardan bazıları da bana takılarak, 'bugün İnci Hanım mali yardımlardan nasıl faydalanamayacağımızı bize anlatacak' diyorlar. İş o kadar kötü değil efendim. Bu mali yardımlara para olarak baktığımız zaman para olmadıklarını görüyoruz ama diğer taraftan

AB'nin uyum perspektifi çerçevesinde baktığımız zaman da çok önemli kaynakların kullanılabileceğini ifade etmekte yarar var. Bu imkanlara şimdi de sahibiz ancak ben bazılarını çok kısa değinebildim.

Müsaadenizle bir tanesini daha anlatabilirim. Denizcilik Müsteşarlığı'nın girişimiyle başlatılmış, 2,7 milyon Euro'luk çok ufak bir proje. Ben paketi imzaya götürdüğüm zaman, Bakanımız Sayın Abdullah Gül bana dedi ki 'İnci Hanım bu ne biçim proje böyle?'. Çünkü içinde Denizcilik Müsteşarlığı'nın idari kapasitesinin geliştirilmesi, eğitim faaliyetleri gibi unsurlar vardı. Sayın Bakanımız, 'Bu soft bir proje, ne bir yatırım var içinde, ne bir hibe var. Hadi imzalayayım bakalım ama bu nasıl bir şey böyle' dedi. Fakat geçen yıllar gösterdi ki, bu proje aslında Türkiye'ye özellikle de özel sektöre ve denizcilik sektörüne en büyük yararı sağlayan projelerden biri oldu. Çünkü proje kapsamında verilen eğitim faaliyetleri son derece etkili oldu ve sonuç olarak, iki yıl içerisinde Avrupa üyesi ülkelerin limanlarında tutulan Türk bayraklı gemilerin sayısında %65'lik bir düşüş oldu. Bu büyük ölçüde, yapılan eğitim faaliyetleriyle sağlandı. Bu yüzden de eğitim faaliyetlerine biraz da bu gözle bakmak lazım, bunların hepimize getirileri var.

Aynı şekilde kırsal kalkınma desteklerinin Türkiye'ye hiçbir yararı olmayacağını söylemek mümkün değil. Az önce hiç bahsetmediğim bir konu daha var. Yine Gümrük Birliği çerçevesinde verdiğimiz taahhütlerle ilişkili olarak oluşturulan, piyasa gözetiminin desteklenmesine yönelik projeler var bunlar piyasa gözetiminin desteklenmesi ve laboratuvarlar kurulmasını içeriyor. Bu laboratuvar projeleri her yıl hazırladığımız projeler. Örneğin şimdiye kadar asansörler, hassas tartı aletleri, tıbbi cihazlar, kozmetikler, gaz yakıcı aletler, sıcak su kazanları ve daha başka konularda da laboratuvarlar için AB'nden destek alıyoruz. Bunun dışında tabii çevre, hava kalitesi ve kimyasallar var. Bu konuda yapılan uyum çalışmalarının belki ilk aşamada, kısa vadede, Türkiye'ye özellikle özel sektöre belki bir takım olumsuz yansımaları da olacak ama uzun vadede Türkiye'nin kazanacağını ümit ediyoruz. Çok konuşmuş olacağım ama müsaadenizle bölgesel yardımlara geleyim. Bölgesel yardımlar konusunda da Türkiye çok önemli hazırlık çalışmalarını tamamladı. DİE ve DPT'nin ortaklaşa yaptıkları bir çalışma var, Türkiye'deki istatistiki bölgelerin tanımlanması çalışması. Bu çalışma sayesinde, hem bölgesel bazda AB'ne veriler sağlanmakta, özellikle de bu yapısal fonları kullanabilmek için gerekli sosyo-ekonomik verileri oluşturulmakta böylelikle de yardımlar ve fonlar kullanılmaya başlandı. Türkiye, 26 tane 'NUTS 2 bölgesi' dediğimiz bölgeye ayrıldı, bu bölgeler fonların kullanılması amacıyla oluşturulmuş istatistiki bölgelerdir.

Bu 26 NUTS 2 bölgesinden, 12 tanesi bölgesel sosyo-ekonomik farklılıkların azaltılması amacıyla istatistiki verilere dayanarak öncelikli bölge ilan edildi. 2002 yılından beri, en sonucusu 2005 yılında olmak üzere, bu bölgelerin tamamında AB kaynaklı bölgesel kalkınma projeleri başlatıldı. Bölgesel kalkınma projelerini de vaktim olsaydı sunacaktım ama sunamadım. Bu bölgelerdeki bölgesel kalkınma projeleri de aslında o bölgelerde KOBİ'lere, sivil toplum kuruluşlarına ve belediyelerin küçük ölçekli yatırımlarına yönelik. Eğer siz Ağrı'da bir KOBİ iseniz, teklif çağırısı yapılır yapılmaz projenizi hazırlayarak bu kaynaklardan yararlanabilirsiniz. Tahmin edebileceğiniz gibi bu iller Türkiye'nin doğusunda, Karadeniz ve Doğu Anadolu'da. Sunumumdaki bir harita bunların hangi iller olduğunu tam olarak içermektedir.

M. Atilla Söğüt

Bölgesel yardımlar konusunda ilginç bulgular var. Mesela Portekiz ve İspanya'nın %80 - %90'ı ve Yunanistan'ın tamamı AB kriterleri çerçevesinde bölgesel yardımlardan faydalanabiliyor. Benim yaptığım bir çalışmada da eğer biz AB kriterlerinin aynısını tam olarak uygulayacaksak, Kocaeli dışında Türkiye'nin tamamının bölgesel yardımlar kriterlerine uygun bir durumu var çünkü burada temel kriter, kişi başına düşen milli gelir miktarı. Bizim burada Türkiye'deki yaklaşımımız ise kendi önceliklerimiz. Kendi önceliklerimize göre bu sefer o bölgelerdeki yardımları, İnci Hanım'ın da bahsettiği gibi, Doğu veya Güneydoğu Anadolu veya Karadeniz Bölgesi'ne kaydırıyoruz. Ancak burada artık Türkiye belirli bir konuda karar alarak özellikle üyelik süreci içinde gelişmeyi yönlendirebilmek amacıyla AB kriterleri neyse onu aynen uygulamalı. Aksi takdirde, öbür bölgelerde zaten proje üretilemiyor, proje üretilemediği için de otomatik olarak çok az sayıda proje çıktığından dolayı, AB bölgesel yardımlarından yeterince faydalanılamıyor ve Türkiye kendini engeller duruma düşüyor. Ben burada AB kriterleri neyse tam olarak uygulanmasında fayda görüyorum.

Dr. İnci Ataç Rösch

Bölgesel yardımlar ya da devlet yardımları dediğimiz konu tabii devletimizin vereceği yardımlar, bu ayrı bir konu. Diğer taraftan, AB fonlarından yararlanarak kullanacağımız bölgesel yardımlar var. Benim demin size arz etmiş olduklarım bölgeler arasındaki farklılıkları azaltmak için yaptığımız ilk çalışmalardır. Amaç bölgeler arasındaki farklılıkları azaltmak olduğu için de takdir edersiniz ki, Türkiye'nin her tarafına bu yardımlar sağlanırsa hiçbir şekilde amaca ulaşamaz. Önemli olan bölgesel farklılıkları azaltmak. Türkiye üyeliğe yaklaştıkça ya da özellikle üye olduktan sonra, yapısal fonlardan

yararlanırken, Sayın Söğüt'ün de izah ettiği gibi, Türkiye'nin tamamı belki de bütün bölgeleriyle bu fonlardan yararlanma imkanına sahip olacaktır diye düşünüyorum.

A. Rona Yırcalı

Toplantıyı kapatmadan önce Sayın Beşkök'e, Sayın Ataç'a, Sayın Beatson'a ve Sayın Söğüt'e katkılarından dolayı teşekkür ediyorum. Sizlere de katılımlarınız, dile getirdiğiniz konular için teşekkür ederken, Sayın Kavi'nin şahsında İstanbul Sanayi Odası'na evsahipliğinden dolayı teşekkür ediyor ve toplantıyı kapatıyorum.

OTURUM 4A

AB'ye Üyelik Sürecinde Gıda Sanayinde Fırsatlar ve Yapılması Gerekenler

- Türkiye'nin tarım potansiyeli, tarımsal sanayi için fırsatlar
- Türkiye'den AB'ye gıda ürünleri ihracatı deneyimleri
- AB'ye üyelik sürecinde gıda güvenliği ve hijyen alanında Polonya Deneyimi

Oturum Başkanı

Prof. Dr. Erol H. Çakmak

Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi

Konuşmacılar

Melek Us

Türkiye Süt, Et, Gıda Sanayicileri ve
Üreticileri Birliği (SETBİR) Genel Sekreteri

Ümit Güvenç

TAT Konserve A.Ş. İhracat Grup Yöneticisi

Dr. Zeki Ziya Sözen

Ülker Holding İş Geliştirme ve Ar-Ge Grup Başkanı

Emilia Kalińska

Polonya Merkez Sağlık Müfettişliği Uzmanı



Prof. Dr. Erol H. Çakmak

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi

Dünden beri süregelen verimli tartışmalar sonrasında, Kongre programında belli bir sektöre özel tek oturum, bu oturum. AB perspektifinde, gıda sanayii hakkında özel bir oturumun gerekliliği, gıda sanayiine hammadde sağlayan tarım sektörünün müzakere sürecinde beklenen zorlu süreç ile açıklanabilir. Ben de, bu sürecin gayet zorlu geçeceğine inananlardanım. Bu nedenle, gıda sanayiini tartışırken, girdi üreten tarım sektörüyle ilişkilerini ve diğer taraftan da gıda güvenliği ile ilgili konuları da içermenin çok yararlı olacağı kanaatindeyim. Geçmişten ders almak lazım, ama geleceğe de bakmak gerekir. Özellikle işlenmiş gıda ürünlerinde ihracat rakamlarına baktığımız zaman, son üç yılda hafif bir ivme kazandığımız açık olarak görülüyor. Bu işin gıda güvenliği ve dış ticaret tarafı ile girdi bağlantılarını ve tarım sektörü bağlantılarını panel boyunca verimli bir şekilde tartışmayı ümit ediyorum. Şimdi sözü, Set Bir, Süt ve Et Üreticileri Derneği'nin Genel Sekreteri Melek Us'a bırakıyorum.

Melek Us

Türkiye Süt, Et, Gıda Sanayicileri ve Üreticileri Birliği (SETBİR)
Genel Sekreteri

Ülkemizde gıda sanayi gelişmesi gereken sanayi dallarından birisidir. Türkiye gibi büyük tarımsal potansiyeli olan, bu kadar genç nüfusu olan bir ülkede gıda sanayinin gelişmesi gerekir ve AB sürecinde gıda sanayimizin daha da gelişmesini büyük bir ümitle hep beraber bekliyoruz. Bu gelişimi sağlamak için neler yapmamız gerekir, dezavantajlarımız nelerdir, AB ile müzakere süreci bunu nasıl etkileyecektir? Bu sorulara hep beraber cevap vermemiz gerekmektedir.

Tarım konusu, AB ile yapacağımız müzakereler içerisinde en zor alanlarından birisini teşkil ediyor. Tarım sadece Türkiye'nin değil, aslında gelişmiş ülkelerin de en önem verdikleri ve sorun yaşadıkları sektörlerden bir tanesidir. Şu anda Dünya Ticaret Örgütü çerçevesindeki müzakerelerde, bildiğimiz gibi geçen sene alınan kararlardan bir tanesi, tarım sektöründe ticaretin daha da fazla artması gerektiği yönündedir. Fakat tarım sektörü, korumacılığında çok fazla olduğu sektörlerden birisi olduğu için, bu alanda çok fazla adım atılmıyor. Dolayısıyla, hem çok önemli bir sektör hem de gelişmenin diğer sektörlerde olduğu kadar kolay olmadığı bir sektör. Bunun en önemli nedenlerinden bir tanesi de tabii ki bir anlamda da sosyal bir sektör olması. Türkiye'ye baktığımızda ise, kentleşme alanında bir takım gelişmeler kaydedilmiş olmakla beraber, Türkiye'deki nüfusun yaklaşık %35'inin kırsal alanlarda yaşadığını görüyoruz. Ülkemizde kentleşmenin önemli bir sorun olması ve kalkınma

alanında gösterilen çabaların istenilen sonucu vermemesinin de kırsal alandan kaynaklanan sorunlar olduğunu biliyoruz. Tarım, biraz önce söylediğim gibi, sadece ekonomik bir faaliyet de değil, sosyal, bölgesel, kültürel, diyetetik önemi de olan bir sektör. Böyle olduğu için de tarımın, halkın beslenmesi, sanayiye hammadde temin edilmesi ve ekonomik değer yaratmasının ötesinde kaliteli üretim ve yaşam kalitesinin artırılması, çevrenin korunması gibi işlevleri de bulunmakta.

Gayri Safi Milli Hasıla İçinde Tarım ve Sanayinin Payı (Cari üretici fiyatlarıyla, Bin YTL)					
	GSMH	TARIM	%	SANAYİ	%
1996	14.978.067	2.489.774	16.5	3.716.528	24.8
2000	125.596.129	17.540.631	14.0	29.027.782	23.1
2004	428.932.343	48.394.672	11.3	107.061.273	25.0

Şekil 1

Tarım ve sanayinin 1996-2004 yılları arasında paylarına baktığımızda, tarımda bir azalma olduğunu, %16'lardan %11'lere düştüğünü, sanayide ise çok fazla bir farklılık olmadığını görmekteyiz. Türkiye tarım sanayinde, tarımda ya da gıda sanayinde 2000'li yıllar sonrasında belli gelişmeler sağlamış durumdadır. (Şekil 1)

Tarıma dayalı bir sanayi olan gıda sanayi, gerek istihdam gerekse özel işyeri sayısı itibarıyla imalat sanayi içinde payıyla ekonomimizde önemli bir yere sahiptir. Ayrıca Türkiye'de sanayileşme hareketinin ivme kazanmasını sağlayan gıda sanayi, kalkınma plan ve programları doğrultusunda önemli bir gelişme göstermiş, kamu ve KİT kimliğinden özel sektör kuruluşları haline gelerek verimlilik ve kârlılığının daha önemli olduğu bir yapı olarak ekonomideki etkinliğini devam ettirmiştir. Tabii burada, devletin tarımdaki etkinliğinin gıda sanayine de yansıdığını görüyoruz. Ancak ve ancak unutulmamalıdır ki, tarımda kamu etkinliğinin azalmasıyla özel sektörde bazı gelişmeler elde edilebiliyor. Gıda sanayinin hammadde ihtiyacının tarımdan sağlandığı düşünüldüğünde, devletin tarımsal üretime yoğun müdahalesinin dolaylı olarak gıda sanayi üzerindeki olumsuz etkilerini devam ettirdiğini göz ardı etmememiz gerekiyor. Bu anlamda özelleştirme çalışmalarının çok daha önceden yapılması gerektiğinin de altını çizmek gerekiyor. Örneğin hep bahsedilen, hatta ve hatta çok olumlu bir örnek olarak bahsedilen Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu'nun yani SEK'in özelleştirilmesinin, daha erken bir safhada yapılmış olmasıyla süt sanayinin daha kısa bir sürede daha

farklı bir gelişim göstereceğinin de unutulmaması gerekiyor. Aynı şekilde, Et ve Balık Kurumu'nun da hâlâ daha özelleştirilemediğinin altını çizmemiz lazım. Özellikle kırmızı et sektöründe Et ve Balık Kurumu'nun özelleştirilememiş olması, bir kısmı özelleştirilse bile bu sürecin çok uzun ve sancılı olması kırmızı et sektörünün gelişmesini çok olumsuz biçimde etkilemiştir.

Tarım sektöründe OECD düzeyinde teşvikler verilen bir ülkeyiz. Değişik istatistiklerden gelen rakamları hep beraber görüyoruz. Ancak OECD ortalamalarında teşvik vermemize rağmen, istediğimiz düzeye geldiğimizi söylememiz de çok mümkün değil. Tarım sektörü desteklenmekte ama ne yazık ki aslında verimsizlik desteklenmekte. Bu nedenle teşviklerin miktarından ziyade verilmiş biçimlerindeki aksaklıklar nedeniyle, ne tarım sektöründe ne de tarıma dayalı gıda sanayi sektöründe istenilen ivme bugüne kadar elde edilememiştir.

Sektör daha ziyade KOBİ'lerin yer aldığı bir yapıya sahiptir. Son dönemlerde, özellikle gıda sanayinde, büyük işletmelerin de faaliyetlerini sürdürdüğü, bu sayının zaman içerisinde arttığını görsek de temelde KOBİ'lerden oluşmaktadır. Hatta ve hatta, AB'nin KOBİ sınıflandırmasına göre baktığımız zaman, neredeyse %100 KOBİ'dir diyebiliriz. Dediğim gibi bir miktar az olmakla beraber, büyük kapasite ve modern teknolojiyle çalışan şirketlerin toplam üretim içerisindeki payları zaman içerisinde yine de artmaktadır. Ülke sermayesiyle faaliyette bulunan şirketler kadar, yabancı sermaye ile beraber ya da tamamı yabancı sermayeyle üretimde bulunan şirketler de sektörde almaktadır. Ekonomideki olumlu gelişmeler, sağlanan güven ortamı, AB perspektifi, müzakerelerin başlaması yabancı sermayenin ülkemize olan ilgisini de artırmaktadır. Elbette gıda ve tarım sektörünün de bu ilgiden hakkettiği payı almasını bekliyoruz.

Ülkemizde 1990'lı yıllarda kayda değer bir büyüme yakalayarak, ciddi bir istihdam ve katma değer katkısı yaratan gıda sanayinde, tarımdan kaynaklanan altyapı sorunlarının dışında, kayıtdışı, yetersiz denetim, güçsüz küçük işletmelerin yoğunluğu ve yetkin teknik personel istihdamının yetersizliği ve kapasite kullanım oranlarının düşüklüğü gibi bir dizi sorun yaşanmaktadır. Tüm bunlar, gıda sanayinin son yıllardaki büyüme performansını da olumsuz etkilemektedir. Öte yandan 1999 yılı ve sonrasında yaşanan ekonomik krizlerin yarattığı ortamda da, az önce sözünü ettiğim tüm bu sorunları, gıda sanayimiz de artarak ve ağırlıklı olarak yaşamıştır.

Gıda sanayinin en büyük sorunu sektördeki kayıtdışı üretimdir. Esasında bu, Türkiye'de tüm sektörleri ilgilendiren en büyük sorunlarından bir tanesidir. Ancak gıda dediğimiz zaman, insanların tükettiği, doğrudan sağlıkla ilgili bir sektörden

bahsediyorsak eğer, buradaki kayıtdışılık çok daha önemlidir. Denetimlerin azlığı, merdiven altı dediğimiz kesimde bu üretimlerin yapıyor olması, sanayinin gelişmesinde yaşanan en önemli sorunlardan birisidir. Çünkü gerçekten büyük bir haksız rekabet ortamı yaratılmaktadır. Yetersiz denetimlerin bir sonucu olarak ortaya çıkan kayıtdışı üretim, sadece ekonomik kayıplara neden olmamakta aynı zamanda halk sağlığını da ciddi şekilde tehdit etmektedir. Kayıtdışı ile etkin mücadele ve bu konuda gerekli düzenlemelerin yapılması, gıda sanayinin gelişmesi açısından son derece önemlidir.

Biraz evvelki sorunlar içerisinde bahsettiğim bir diğer sorun da ülkemizdeki kapasite kullanım oranlarıdır. Devlet İstatistik Enstitüsü'nün 2002 yılı verilerine göre, gıda sanayinde yıllık kapasite kullanım oranları yaklaşık olarak %66 seviyelerindedir. Ancak işletme sayılarının fazla olduğu, et-süt işleme, un, tereyağı ve bitkisel yağlar gibi sektörlerde kapasite kullanım oranlarının %50 seviyelerine kadar düştüğünü gözlemlemekteyiz. Kapasite kullanım oranının düşük olmasının da, mevsimsel dalgalanmalara bağlı kullanım dışı kapasiteler, ihracata yönelik gelişme politikası paralelinde yeni ancak uzun vadede istikrarlı olmayan pazarlarına yönelmesi, alt sektörlerin büyük bir kısmında işlenen ürün miktarının yıllara göre değişiklik göstermesi ve bazı alt sektörlerde uygun hammadde temininde yaşanan güçlükler etkili olmaktadır. Üretim kapasitelerinin yanlış yatırımlar nedeniyle ihtiyaç fazlası arttığı sektörde, kapasite kullanımının düşüklüğü ileriye dönük iyi bir potansiyel gibi görülse de, hammadde ve pazarlama sorunları nedeniyle bunun avantaja çevrilmesi zor görülmektedir.

Yıllar	1994		1996		1998		2000	
	İşletme Sayısı	%	İşletme Sayısı	%	İşletme Sayısı	%	İşletme Sayısı	%
Et Ürünleri	456	2,06	433	1,83	421	1,76	295	1,07
Süt ve Süt Ürünleri	3.243	14,58	3.237	13,68	3.380	14,12	3.047	11,06
Meyve Sebze İşl.	3.100	13,94	3.388	14,33	2.342	9,78	3.143	11,42
Su Ürünleri	30	0,14	27	0,11	36	0,16	56	0,20
Un ve Unlu Mamul.	12.813	57,60	14.018	59,27	15.012	62,67	18.022	65,44
Bitk. Yağ ve Marg.	887	3,98	865	3,66	890	3,71	939	3,40
Sekerli Ürünler	797	3,56	772	3,26	865	3,62	865	3,15
Tasnif Dışı Ürünler	732	3,30	729	3,08	834	3,48	1.025	3,72
Alkollü Ürünler	66	0,30	66	0,28	61	0,25	63	0,23
Meyrubatlar	119	0,54	119	0,50	110	0,45	88	0,31
Toplam	22.243	100	23.654	100	23.951	100	27.543	100

Şekil 2

Gıda sanayi şirketlerinin altsektörlere göre dağılımına bakıldığında, gıda sanayinin geniş bir yelpazede üretim yaptığını görmekteyiz. Alt dalları açısından birbirinden farklı özellikler taşıyan sektörleri barındırmaktadır. Bazı alt gıda dalları iç tüketim için önemliken, bazıları iç piyasa yanında dışa açılmakta daha avantajlıdır.

Hammadde kaynaklarının büyük oranda tarıma dayalı olması nedeniyle, tarımsal üretimdeki dalgalanmalardan ve gelişmelerden olumsuz etkilenmekle beraber, çoğu alt gıda sanayi hammaddeyi ülke tarım sektöründen yeterli ölçüde sağlamakta ancak bitkisel yağlı tohumlar gibi bazı alt sektörler, hammadde kaynaklarını giderek yurtdışından temin etmekte ve buna bağlı hale gelmektedir. Bu ise maliyette bir takım olumsuzluklara neden olmaktadır. (Şekil 2)

Tablo ne yazık ki sadece 2000 yılına kadar olan verileri gösteriyor. Biraz sonra değineceğim gibi, tarım sektörümüzün analizinde, bir takım istatistiklerin ve güvenilir verilerin eksikliği, ileriye dönük projeksiyonlar yapamamamızda en büyük etkendir. Şu anda gıda sanayindeki işyerlerinin oranları nedir, kendi içerisindeki dağılımı nedir diye baktığımızda, son aldığımız veri 2000 yılına ait. Ancak biliyoruz ki 2000 yılından 2005 yılına geldiğimiz 5 yıl içerisinde gerek Türkiye ve gerek gıda sektörü çok büyük değişiklikler geçirdi. Dolayısıyla gerçeği yansıtmayan bir takım rakamlar var elimizde. Et ve süt ürünleri rakamlarına baktığımız zaman, 1994 yılında %14'lük payken 2000 yılında tüm sektörlerin içerisinde %11'lik bir paya düşmüş görünüyor. Ancak biliyoruz ki, özellikle süt ve süt ürünleri sektöründe de 2000'li yıllar sonrasında büyük bir atılım yaşamaktayız. Dolayısıyla her ne kadar elimizdeki tek istatistik bu olsa da çok da güvenilir olmadığını ya da günümüzün gerçeklerini yansıtmadığını belirtmemiz gerekiyor.

AB ile Gümrük Birliği sonrasında ve henüz başladığımız müzakere süreci çerçevesinde de birçok alanda olduğu gibi gıda ve tarım sektöründe bir takım gelişmeler yaşayacağımız bir gerçek. Tüm sanayi dallarında olduğu gibi, gıda sanayi için de önemli olanın üretilen malların pazarlanması olduğunu da unutmamak gerekiyor. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde birçok konu önem taşıyacak olmakla beraber, herhalde kilit kelime rekabet kelimesi olacak. Rekabet edebildiği sürece ayakta kalabilecek bir sektör yapısına kavuşmamız gerekiyor. Gıda sanayi ürünleri iç tüketimde kullanılmakla birlikte ihracatta da önem taşımaktadır. Gıda sanayi ürünlerinin ihracatına baktığımızda, ne yazık ki ihracat imkanımızın çok da olmadığını üzülerek görmekteyiz. Sanayinin büyüme ve gelişiminin sağlanmasında, üretimin dış pazarlar için daha fazla değerlendirilmesi önem kazanmaktadır. Türkiye diğer ülkeler için önemli bir pazar olmakla beraber, coğrafi konum ve komşuları itibarıyla önemli bir ihracat potansiyeline sahiptir.

DTÖ ve AB ile birleşme sürecinde tarım sektörünün rekabetçi bir yapıya kavuşturulması, gıda sanayinin gelişimi açısından önemlidir. DTÖ ve AB gelişmeleri çerçevesinde, tarım ve hammaddeyi tarıma dayalı gıda sektöründe rekabetçi bir yapıya

ihtiyaç duyulmaktadır. Bu kapsamda sektöre devlet müdahalesi sınırlanmalı, verilecek destekler siyasi ve sosyal boyuttan ziyade sektörün gelişimine yönelik olarak düzenlenmelidir. Ne yazık ki tarım, her zaman için sosyal amaçlı teşviklerin verildiği bir sektör olması nedeniyle, ülkemizde gelişmesinde bayağı zorluklar yaşamıştır.

Özellikle büyük kentlerde, gıda maddelerinin perakende satışı, hiper ve süper marketlere kaymakta, zincir marketlerin sayısı da artmaktadır. Bu durum, gıda güvenliği, kalite, tüketici sağlığı ve serbest rekabet konularında olumlu gelişmelere yol açmaktadır. Ancak marketler kanununun henüz yayınlanmamış olması nedeniyle, üreticiden alınan ürünün bedeli düzenli aralıklarla ödenmesine rağmen, firmaların marketlere sattıkları ürün bedellerini, 3-6 aylık vadelerle tahsis edebilmeleri nakit akışında sorun yaşanmasına, sektörde belirsizliğe neden olmakta, bu durum ise ne yazık ki tüketici fiyatlarına bir şekilde yansımaktadır.

AB ile Gümrük Birliği kararı sonrasında, AB gıda mevzuatına uyum gereğinin bulunduğu açıktır. Uyum çalışmalarında bir ilerleme sağlanmış olmasına rağmen, personel ve kamu altyapısındaki bir takım eksiklikler ve daha da önemlisi yeni sistemleri tanıma ve yeni yaklaşımları algılamada yaşanan gecikmeler, nitelikli işgücünün yeterli olmaması, ülkemizin bu konuda gerçek bir ilerleme göstermesini önlemektedir.

AB sürecinde gıda sektörümüzün avantajlarına ve dezavantajlarına da kısaca değinmekte fayda var. Sağlıklı, kaliteli ve homojen sürekli hammadde temini; sektörde sermaye yapısının yetersiz olması; gelişime kapalı, küçük ölçekli, istenilen kalitede üretim yapamayan ve denetlenemeyen işletmelerin varlığı ve bunların yoğun olması; üretimden pazarlamaya kadar her aşamada kayıtdışılığın yarattığı haksız rekabet; yüksek maliyetler; yeterli tüketici bilincinin oluşturulamaması ve gelir seviyesindeki farklılıklar sebebiyle yetersiz ve dengesiz tüketim profili; gıda üretimindeki hijyenik koşullar açısından önemli ilerlemeler kaydedilmesine rağmen ülke genelinde bu konudaki sorunların halen devam etmesi; özellikle yetersiz hijyen koşulları; yüksek üretim maliyetleri ve istikrarlı politikaların oluşturulamaması nedeniyle dış ticaret konusunda yaşanan bir takım kısıntılar dezavantajlarımızı oluşturmaktadır. Liste daha da devam ediyor aslında. Doğru, güvenilir kayıt ve istatistiklerin tutulmaması; ArGe kültürünün yeterince oluşturulamamış olması; bunun yanı sıra DTÖ ve AB uygulamaları ve uyum sürecinde sektörün uygulaması gereken kotalar ve üretimlerin azalması – özellikle AB'de tarım alanındaki ortak tarım politikası çerçevesinde yürütülen üretimi azaltmaya yönelik bir takım kararlar ve

uygulamalar; küresel rekabet ve uluslararası anlaşmaların sektörün dış ticaret politikalarını etkilemesi; sürekli değişen tarım politikalarının ve geçmişte yaşanan istikrarsızlığın tekrarlanabileceği yönündeki endişelerin üretim kapasiteleri ve ileriye dönük pazarlama stratejileri üzerindeki etkileri; yurtiçindeki tüketimin yetersizliği ve dış ticaret alanında yaşanan belirsizlikler. Bunlar, ne yazık ki epey uzun bir liste, ama bizim tarım ve tarıma dayalı gıda sektörünün karşılaştığı, karşılaşılabileceği tehditler, sorunlar olarak önümüzde bulunmaktadır.

Bunların yanısıra, her zaman vurguladığımız gibi, 'bizim bu kadar sorunumuz var, acaba bu sektörde de rekabet edebilir bir yapıya kavuşabilir miyiz' ve 'avantajlarımız var mıdır, Türkiye bu dezavantajları avantaja çevirebilir mi'yi araştırırken, ülke olarak genç bir nüfusa sahip olmamız, girişimci ve dinamik bir yapıya sahip olmamız gibi bazı avantajlarımızı da göz önünde bulundurmamız gerekiyor. Ancak gıda sanayi dediğimiz zaman, ülkemizin coğrafi konumu, çok fazla dile getirildiği için bazen pek bir şey ifade etmiyor ama, ithalatçı ülkelere yakınlığı nedeniyle ihracat potansiyeli, toprak büyüklüğü ve farklı iklimleri içinde barındırması nedeniyle de ürün çeşitliliği gibi ciddi bir takım sektörel avantajlarımız var. Örneğin katma değeri yüksek ürünler üreten gıda sanayi, tüketim ve satın alma eğilimlerinde son derece hızlı cevap verebilen bir sektör, dolayısıyla bu özellik dış ticarete de önemli bir fırsat olarak karşımıza çıkıyor.

Konuşmamım başında da belirttiğim gibi Dünya Ticaret Örgütü'ndeki gelişmeler, AB müzakere sürecinde yaşayacaklarımız, Türkiye'de yapısal bir takım değişikliklerin yaşanacak olması, gıda sektöründe bir takım değişiklikleri de mutlaka beraberinde getirecektir. Bu bakımdan Türkiye'nin şöyle bir avantajı olduğunu düşünüyorum. Özellikle AB'de tarım politikaları gereği üretimde bir takım azaltmalara gidilmesi, ihracat teşviklerini düzeltme yolunda almış olduğu bazı kararlar çerçevesinde Türkiye'nin değil kendi kendine yetebilen, eğer doğru politikaları uygulayabilirse, şu anda AB'nin ihracat yaptığı ülkelere ihracat yapabilecek potansiyele erişebileceğini düşünüyorum. Çünkü, özellikle Orta Doğu ülkelerine, Kafkasya'ya ve Türki Cumhuriyetler dediğimiz ülkelere, komşularımıza, gıda ürünlerimizin pazarlanmasının avantajları olabileceğini düşünüyorum. Ancak burada bir noktayı da vurgulamak gerekiyor. Biz burada bir takım uygulamalarımızı hep AB'ye endekli olarak getiriyoruz, ancak AB'nin dışında dünya ekonomisiyle, global ekonomiyle bütünleşebilecek bir seviyeye ulaşmadığımızda, bütün bunların bir imkan yaratmayacağını da unutmamalıyız. Konuşmamı süt endüstrisinden bir örnekle bitirmek istiyorum. Türkiye'de çiğ süt fiyatlarının ya da süt fiyatlarının dünya ortalamalarına göre

daha pahalı olduğunu biliyoruz. Avrupa şu anda çiğ sütü 24 Euro cent'e rampa teslim üretebilmek için bir takım önlemler alıyor. Dünya fiyatı ise bunun çok daha altında, 16 ya da 17 Euro cent'lere kadar düşmüş fiyatlar var. Eğer biz bu sektörde rekabet edebilmek, ihracat edebilmek istiyorsak, belli pazarlara gidebilmek istiyorsak, sadece AB'ye yönelik politikalar geliştirmekle kısıtlı kalmamamız, dünya pazarlarında da etkin olabilecek bir yapıya ulaşmamız gerekiyor.

Ümit Güvenç

TAT Konserve A.Ş. İhracat Grup Yöneticisi

Dış ticaret şirketi ve ihracatçı gıda sanayinde olmak üzere, 23 yıllık ihracat ve gıda sektörü deneyimimle, AB'ne gıda ihracatı deneyimlerimden aktarımlarda bulunmak üzere nezih topluluğunuzun huzurunda bulunmaktan onur duymaktayım.

İlk olarak bir dış ticaret şirketinde çalıştım. Kuruldukları 70'li yıllarda dış ticaret şirketleri, beyaz eşya, demir çelik, tekstil ve gıda gibi çeşitli kategorilerin gerek bağlı buldukları topluluk şirketlerinden gerekse topluluk dışı şirketlerden ihracatını yapmaktaydı. İlk yıllarda ağırlıklı olarak Orta Doğu ülkelerinde yaptığım pazar çalışmalarında, Pazar payları artırılarak yeni pazarlar girildi. Bu şirketler, yaş meyve sebze, hububat, bakliyat gibi işlere girdi ve faaliyetleri süratle genişledi. Ben dış ticaret şirketinde çalıştığım dönemde, beyaz eşya, inşaat malzemesi, tekstil, yaş meyve sebze gibi gıda ürünlerinin ihracatıyla ilgilendim. Bu dönemde ihracatın önemi yeni yeni anlaşılmaya başlanmış ve devletin verdiği destek ihracatın yeni boyutlara ulaşmasını sağlamıştı. Rahmetli Turgut Özal'ın reformlarıyla kapalı ekonomiden dünyaya açılan bir dönemde, çanta elinde çıkan ilk veya ikinci dönem satıcılardan olduğumu sanıyorum. O yıllarda dış ticarete 'ne üretirsen satarsın' zihniyetiyle faaliyet gösteriyorduk. 80'lerin başında 2,5 milyar Dolar olan ihracatımız 2000'li yıllarda 20 milyar Dolarları buldu. Bu yılın sonunda 72,5 milyar Dolar olması öngörülmüyor. 72,5 milyar Dolar değerindeki ihracatımızın 24 milyar Doları AB ülkelerine yöneliktir. Kuşkusuz bu ilerleme kendisini bu sektöre adanmış bizlere son derece mutluluk ve gurur vermektedir. Ben şu anda başta işlenmiş domates ürünlerinin, aseptik dediğimiz büyük ambalajlardaki domates salçasının, kesilmiş domatesin, küp domatesin, işlenmiş meyve ve sebzelerin, konserve türü ürünlerin, et ve süt ürünlerinin, makarna kategorisi ürünlerin, dünyada ve Avrupa'daki gıda sanayi ve perakende zincirlerine, ev dışı tüketim sektöründe, food service ya da catering dediğimiz sektöre, yine başta Avrupa ve dünya ülkelerindeki Türk toptancılarına ve etnik pazarlara ihracatı ile uğraşıyorum. Çalıştığım şirket, geçen yıl yaptığımız ihracatla İstanbul Sanayi Odası'nın ihracatçı

sıralamasında ilk 500 firma içinde 202. sırada yer aldı. Dış Ticaret Müsteşarlığı'mızın iki adet sektörel ihracat başarısı belgesiyle ödüllendirildik.

Sizlerle AB'ne ihracat deneyimlerimizi paylaşmak istiyorum? Bu konuda, meslek yaşantıma gözümü açar açmaz ilk yaşadıklarım genellikle kısıtlayıcılık, Türk ürünlerine getirilen kısıtlamalar olmuştur. 80'lerde yaş sebze meyve ticaret işi ile uğraşırken Almanya'da dünya çapında çok büyük bir satıcı ile görüşmeler yaptım. Kendisini Türkiye'ye davet ettim, birlikte bütün Güney bölgelerimizi dolaştık. Kendisi yaş meyve sebze sektörünün 'Guru'su olarak bilinir. Demre'yi gördüğünde 'bundan daha güzel bir yaş meyve sebze yetiştirme potansiyeli olmaz' dedi ve sipariş verdi. İstedikleri arasında Galya kavunu, domates, patlıcan vardı. Biz hemen Alanya'da Galya kavunu için üreticiyle ekim sözleşmesi yaptık. Finike'ye gittik, domates aldık, TIR'ı yükleyip malı gönderdik. İki gün sonra 'Guru'dan haber geldi: 'Bu dönemde yaptığınız domates İspanya ile çakıştığı için buna fark giderici vergi geldi. Satış fiyatınızdan bunu düşmek zorundayız' dedi.

Sonra, narenciye ihracatına başladım, ama işler bu alanda da istediğimiz gibi gitmedi, zira üretim tarafında bahçeyi bağlamak, kilogramla almak gibi bazı büyük şirketlerin rizikosunu alamayacağı bazı problemlerle karşılaştık. O dönemlerde Avrupa'ya satabildiğimiz ürünler, çay, rakı, çay bardağı, bakliyat, konserve gibi ürünleri sadece etnik Türk pazarına satardık, peyniri ve et ürünlerini satamazdık. Durum şu anda da öyle gerçi ama onlar Türk markalarıyla orada, İtalya'da ve Yunanistan'da yapılırdı.

Dış ticaret sektöründen gıda sanayine, işlenmiş tarım ürünlerine geçtim. Bunu yaparken de en büyük özlemim artık üreticilerin karşısında takla atmadan, kendi üretimi olan bir firmanın ihracatıyla uğraşmaktı. Gördüm ki AB'ne satış yapmak tam bir savaş meydanı. Her tarafta kotalar kol geziyor; 12 AB üyesinin kotası ayrı, daha sonra 1995'te giren üç üyenin, İsveç, Finlandiya ve Avusturya'nın kotası ayrı – buna İsveç kotası deniyor. Her taraf engellerle dolu. Daha sonraki yıllarda kota artırma, AB'nin misillemesi, artırılan kotaları kullandırtmaması gibi bazı sorunlar yaşadık. Birkaç yıl önce makarnayı ve diğer şirketlerimizi birleştirdik. Makarnada, AB tonda 106 Euro gümrük uyguluyor. Satış fiyatının en az %25'i. İşte benim meslek yaşamımda, ilk başından beri AB olarak algıladığım, hep engel, ve kısıtlamalar olmuştur.

AB tarafında 80'lerden bu yana durum böyle iken, Türkiye'de neler oldu, neler yapıldı? 'Ne üretirsen satarsın' mantığından ayakları yere basan bir duruma geldik. Birçok çalışma yapıldı ve dış ticaret stratejileri ortaya kondu, komşu ülkeler stratejisi oluşturuldu ve hepsi yerli yerine oturdu. Komşu ülkelere yönelik ihracatımız, 2000 yılında sadece

9 milyar Dolar iken, 2004 sonu itibarıyla 19,4 milyar Dolara yükselmiştir. Daha önce komşu ülkeler Türkiye'nin ihracatından %5 pay alırken, bu oran %30'a çıkmıştır. ABD'nin ticaretinin %40'ını, Almanya'nın da %80'ini komşularıyla yaptığını düşünürsek, bu fevkalade sevindirici bir gelişmedir. Fakat her ne kadar gelişme sağlanmış olsak da, kanımca hâlâ yeterince uzun vadeli ve geniş düşünmüyoruz, düşünemiyoruz. Netice olarak, Türkiye çapında bir vizyon oluşturacak stratejiler geliştiremiyoruz. Türkiye'nin hâlâ salçada, makarnada, ette, sütte ve süt ürünlerinde olsun korumacılığı aşamayan bir yaklaşıma sahip olduğu görüyor ve buna üzülüyoruz.

"Nişasta sektöründe, meyve sebze sektöründe, dondurulmuşta, kurutulmuşta, kanatlı sektöründe ne yapacağız, biz neredeyiz, dünya nereye gidiyor, AB nereye gidiyor, bu pazarlardan ne kadar payı hedefleyeceğiz"e dönük bütünsel bir bakışa ne yazık ki sahip değiliz. Hal böyle olunca da, bir sene domates yılı, bir sene buğday yılı, bir sene meyve sebze yılı gibi yıllar silsilesini yaşamaya devam ediyoruz. Yapılan bir çok çalışmayı yadsımamız, takdir etmemiz lazım ama daha iyi ne yaparız konusunu da tartışmamız gerekiyor. Hatta tartışmayı geçip uygulamaya girmemiz lazım, rakipler de dahil bu konuda hiç kimse boş durmuyor. Yani uzun sözün kısası ödevimizi yapmamız lazım. Ödev deyince son günlerde yaşadığım bir olayı size nakletmek istiyorum. Bir gıda sektörü toplantısında. Sektörün 2007'den 2013'e stratejisini belirlemek için toplanmışız. Daha önce yaptığımız bir dizi toplantı sonucu oluşturduğumuz bir belge üzerinde çalışıyoruz. Katılımcı arkadaşlardan biri Oturum Başkanı'na hitaben, "Bu dokümanın içerisinde dünya gıda ticareti ve Türkiye'nin ve bizim sektörlerin de yerlerini ve hedeflerini belirlemelerine dönük bir ek yapılırsa çalışmanın daha yararlı olacağını, yararlı bir katılımda bulunarak bildirdi. Başkan, "Bütün sektörler bu konuda hazırlıklı mı?" gibi, muhtemelen boş bulunarak söylemiş olduğunu sandığım ilginç bir cevap verdi. Yani, bütün sektörler ödevlerini yapmışlar mı, hepsi dünya arza ve talep yapısı içinde kendi yerlerini belirlemişler mi, tüketim artışına karşılık hedeflerinin ne olacağını belirlemişler mi?

Oturum Başkanı'nın sorduğu soru kendisinin sektörlerle ilgili beklentisi açısından ilginç ama ben bu şekilde ödevini yapmayan bir sektör olabileceğini düşünemiyorum. O gün toplantıda bulunanlar hep birlikte bunun söz konusu olamayacağını kendisine anlattık. Bunları biz kendi içimizde öğrenmeye çalışırken, yurtdışında ödevini yapan kurumlar bunu çok iyi biliyorlar. Bizim sektör derneklerimiz yurtdışı toplantılarda gerçekten çok büyük izzet ve itibarla karşılanıyor ve imkanlarımız nedeniyle de büyük ihtimalla muamele görüyoruz. Aktif üyesi olduğum AMİTOM - Akdeniz Havzası Domates Üreticileri Birliği olsun, sektör olarak üye olduğumuz diğer

dernekler, UNAPPA - Avrupa Makarna Üreticileri Birliği olsun diğer sektörler olsun, bizlerin, dünya çapında üretim ve tüketimleri çok yakından takip eden organizasyonlarda gerçekten büyük katkılarımız var. Bu konularda zaman zaman bütün dünya üreticilerini Türkiye'de topluyoruz, dünya çapında ürün stratejilerini gözden geçiriyoruz. Muhakkak ki Türkiye içinde de ilgili kuruluşlarla ülkemizin stratejilerini topyekün olarak belirleyebileceğimiz yani ödevimizi tam anlamıyla yapacağımız o günler de yakın.

AB bizden işlenmiş meyve ve sebze talep ediyor. Örneğin salçada, 30.000 ton salça ve 8.000 ton konserve domates ürünü kotasını, Türkiye'ye uygulamak istediği et ithalatının gerçekleşmemesi nedeniyle çalıştırmamakta. Halbuki bu kotayı 8.000 tondan 30.000 tona, 1997 yılında burada adını saygıyla anmadan geçemeyeceğim bir muhterem bürokrat hanımefendinin Sayın Reyhan Atmaca'nın, benim gözümde o zaman kadar yaşadığım en mükemmel devlet-özel sektör işbirliğinin bir neticesi olarak çıkartmıştı. Maalesef aynı yıl AB, 'Siz benden eti ithal etmiyorsunuz ben de size %14 gümrük koyarım' diyerek misillemede bulundu ve o zamana kadar oluşturduğumuz geleneksel AB salça pazarını büyük ölçüde kaybetmemize neden oldu bu durum. Çoğunluğu AB'ndeki gıda sektörlerine giden ketçap, domates suyu, domates çorbası vs olurdu yani hammadde aramalı satardık ki bu yönüyle belki kısmen hayırlı oldu, yerine yeni ürünler yeni pazarlar ikame etmemize neden oldu. Ancak kurulan bir pazarın kaybedilmesi her zaman hazindir ve onun tekrar kurulması için daha çok çalışmanız gerekir.

Fotoğrafa baktığımız zaman çok önemli avantajlarımız olduğunu görüyoruz. Örneğin jeopolitik avantajlarımız var. Türkiye lojistik açıdan, enerjinin, ulaştırmanın, yolun, bilginin kısacası bütün her şeyin keşiştiği bir ülke, dolayısıyla burada çok önemli bir gerçek var. Türkiye istikrarlı bir programla, çok kısa bir zamanda, etrafındaki bütün ülkelerle beraber hatta o ülkelere de önder olacak şekilde, onların da ihracatını artıracak, onlarla üst sıralara çıkabilir. Türkiye, geniş ürün yelpazesi nedeniyle, gıda sektörünün bazı alanlarında önemli ihracat değerleri ortaya çıkarmıştır; üretilen salçanın yaklaşık %60'ı, dondurulmuş meyve-sebzenin %90'ı, konservenin %70-80'i, meyve suyunun %15-20'si ihraç edilmektedir. Ayrıca makarna ve bisküvi gibi un ve unlu mamüller üretiminde önemli ihracat olanakları bulunmaktadır. Türkiye'nin gıda sektöründeki ihracatına baktığımız zaman, 2004 yılında yaklaşık 3 milyon ton, 2005 yılında ise %10 civarında yükselerek gerçekleşmiştir.

Başlıca ihracat kalemlerimiz olan ürünler nelerdir, bunu 10 milyon tona götürebilir miyiz? Örneğin bu topraklarda 8-9 milyon tona varan domates

üretimi var, bunun bir kısmı taze tüketiliyor, bir kısmı taze olarak ihraç ediliyor, sadece 1,5-2 milyon tonu, %15-20 gibi cüzi bir kısmı sanayiye gidiyor. Bunu alıp yaklaşık 300.000 ton salça yapıyor, iç tüketim dışında 150-200 bin tonunu ihraç ediyoruz. Bizim girdilerimiz çok pahalı, bunu fazla söylemek istemiyorum zira bugünlerde herhalde bunu söylemeyen kalmadı. Ancak tarım, dünya fiyatlarıyla çalışır. Domatesi Çin'le karşılaştırmıyorum, yanımızda AB gibi teşvikler içinde yüzen bir sektör de istemiyoruz. Biz sanayici olarak, ihracatçı olarak çiftçimizden, bunu örneğin ABD gibi bir fiyatla, 40 Dolar seviyesinde, 4 milyon tona çıkarmasını diliyoruz. Bu durumda, bunun tamamını ihraç ederiz. Bizim salçamız AB'nden daha kaliteli, alıcısı altında bir daha vazgeçemez, hem de demin dediğim gibi bunu katma değerli bir hale getirip satınca bize 4 milyon ton da yetmez. Bunlar hayal değil.

Benim sektörümde Yunan salçasını satan, Türkiye'de sanayicilik yapan bir sürü meslektaşım var. Yunan salçasını satarken Türk salçasının fiyatını yakalayamıyor. Tonda 50-100 Dolar daha ucuza satıyor, Türk salçası daha kıymetli. Bizim 2-3 dönümlük çiftçimiz 500 ton alırken, 500 dönümlük çiftçimiz de var, o dönümde 10 tona yakın alıyor. Demek ki bu çiftçiye devlet domatesi 30-40 Dolara ürettirip bana verdirtmesi lazım. Ben de, çiftçisi yaşlanmış, yaşlanması bir tarafa çiftçilikte yetiştirecek adam bulamayan, Afrika ülkelerinden bunun için takviye alan, sübvansiyon kasası boşalmış AB'ndeki rakibimin önüne geçip, bunu hem onlara hem de bütün dünyaya pazarlayayım. Zaten Çin, salçasını ucuza üretip satıyor ama Türk salçasının tüketicisinin sadakati akla hayale gelemeyecek kadar yüksek ve alıcılar benden aldığı salçayı %30 Çin ürünüyle paçallayıp kaliteyi tutturmaya çalışıyor, Çin ürünü dolu maddesi olarak kullanıyor. Benim bütün amacım, bu %30 paçalın içinde malımın payını %50'ye çıkartmak.

Geçenlerde katıldığım bir toplantıda çok ilginç bir örnek verdiler. GAP'ta yapılan tarım-gıda yatırımı 15 milyar Dolar civarında. Bunu iki katına çıkardığınızda, 70 değil 700 milyon insanın beslenebileceği örneği, oldukça önemli bir tarım sanayi firmasının üst düzey bir yöneticisi tarafından verildi. Bir bilimadamımız tarafından da, GAP'ta sulama seviyesinin şu anda %25'lerde olduğu, bunun birinci sınıfa dönüştürülmesi halinde, Çukurova'nın üç katı üretim alınabileceği hedefleri ve vizyonu verildi. Bunun Türkiye'nin milli gelirini 10.000 Dolara çıkartmakta en büyük paylardan birini oluşturabileceği söylendi. İşte bunların altını doldurarak bulmanız ve hesaplamanız lazım. Ben tarımsal sanayi dış satış elemanı olarak, bunu yaparsak, hem de dünya fiyatıyla, dediğimiz fiyatlarla yaparsak, bunun kendi payımıza düşen kısmını satacağımı huzurunuzda arz ediyorum.

Yine bulunduğum sektörlerden biri olan makarnadan bir örnek vereyim. Biz bugün dünyaya makarna yediriyoruz diye biliyoruz. AB'nin ihracatı 600.000 ton, bizimki 150.00 ton, şimdi 200.000 tonu zorlamamız lazım. Benim AB'ne sattığım makarnada, alıcım tonda 106 Euro vergi vermek zorunda. Buraya gelende de farklı bir durum yok, büyük bir bariyer var. AB'ne söylüyoruz, 'makarnada duvarları karşılıklı kaldıralım' diyoruz. Buna hazırız, burada bir tek kendi içimizde konuyu kabul ettirmeye kaldı işimiz. Bunlardan söz ederken, hep Türk hammaddesini kullanan, %100 Türkiye menşeli ürünlerden, %100 katma değerli ürünlerden örnekler veriyorum. Durum buğdayının asıl Türk ürünü olduğunu, ama ne olduysa yıllar sonra Kanada ve ABD menşeli hale geldiğini bilelim. AB'nin durum buğdayı üretim alanlarını daralttığını, buradan açığa çıkacak tüketim talebini bizden başka kimsenin karşılayamayacağını bilelim. Hem bunu becerirsek, AB gibi dış hammaddeyi işler şekilde değil, birkaç yıl sonra hem de sübvansiyonsuz olarak muhtemelen dünyaya kök söktürür şekilde becereceğiz.

Şimdiye kadar, topyekün olarak dış ticaret konusunda ödevimizi yapabildik mi, yapıyor muyuz? Bu konuda ciddi uğraşlar var ama ödevimizi tam olarak tamamlayabildik, tamamlamaya çok ciddi olarak uğraşıyoruz diyemiyorum. Nedeni yine çok basit. Bir başka sektör toplantımızda, bir üyemiz, bir ürünü Türkiye'de çok pahalıya mal ettiğini dolayısıyla ihracattan para kazanamadığını söyledi. AB pazarının %60'ına sahip olduğunu, bunu da kaybedemeyeceğini ama bu durumda yurtdışında üretim yapmaktan başka çaresi kalmadığını, sektörümüz tarafından bunun araştırılması gerektiğini, söyledi. Bizler de %100 Türk ürünlerinde bu durumla karşı karşıya olduğumuzu ve araştırmaların yapılabileceğini, fakat bunun aynı zamanda politik bir olay olduğunu söylemek zorunda kaldık, 'hayır' da diyemedik. Bu nedenle devletin bu konuda görevini daha iyi yapabileceğine inanıyorum. Ben teknisyenim, benim gündemimde bu malı dışarıya satmak var, başka hiçbir şey yok. Dolayısıyla görevim, gerçek hayatta müşterinin karşısında olan biteni, burada ile getirmek.

Devletimiz ödevini, bu tartışmaları gündeme getirmeden daha iyi yapar. Bundan sonra kuşkusuz yapacaktır. Türk gıda sanayi firmalarının, uluslararası pazarda işbirliklerini geliştirecek platform ve mekanizmaların desteklenmesi gerekmektedir. Ürün konseyleriyle ilgili yasanın çıkması bu süreçte önemlidir. Türk gıda sanayi için ihtiyaç duyulan insan kaynaklarının ve yönetim kalitesinin geliştirilmesi, bu alanda kalıcı eğitim politikalarının yasal olarak oluşturulması ve bu alanda sivil toplum örgütleri, sanayi temsilcilikleri

ve üniversitelerin geniş katılımlarıyla çalışmalara ihtiyaç bulunmaktadır. İhtiyaç analizlerinde, devlet, özel sektör ve üniversite üyelerinden oluşan takımlar kurulmalı, gerçek ihtiyaçlar ve etkili eğitim planları oluşturulmalıdır. İşletme yönetim çalışmalarının desteklenmesi, ARGE etkinliği, üniversite-sanayi işbirliğiyle mümkündür. Ticaretin geliştirilmesinde sektörel dış ticaret firmalarının kurulması, ürün konseylerinin düzenlenmesi ve özel sektör-üretici organizasyonlarının, tanıtıcı grupların oluşturulması oldukça önemlidir. Tarlada AB ortalamalarına yakın ürün kalmaması ve AB ortalamalarına yakın seviyelere düşürülmesi, tarladan sofraya süreçlerde dağıtım koşullarının yeniden düzenlenerek fiyatların makul düzeylere çekilebilmesi, sürdürülebilir rekabet politikasının temelini oluşturacaktır.

Uzun sözün kısası, ödevimizi yapmamız için bütün şartlar oluşmuştur. En önemlisi bürokraside de bir değişim gözlemlenmektedir. Her kurumdan gelen bürokratlar, bizlere isteklerimizi sormakta, bizi haftasonları dahi çalıştırmaktadırlar. Dolayısıyla bundan sonra, topyekün olarak, rekabet gücümüze yönelik çalışmalarla ilgili olarak, herkesin ödevini yapmasını diliyorum.

Dr. Zeki Ziya Sözen

Ülker Holding İş Geliştirme ve Ar-Ge Grup Başkanı

Gıda sektörünü değerlendirmek oldukça zor bir görev. Gıda sektörü, ülkelerde insanların gelirinin en az %10'unu ve az gelişmişliğe doğru gittikçe de %40'a varıncaya kadar bir bölümünü harcadıkları bir konu. Bu nedenle, konuyu biraz makro'dan başlayarak değerlendirmek istiyorum.

Konuşmamda, AB'de ve Türkiye'de gıda pazarının büyüklüğünü verdikten sonra gıda ihracatta karşılaşılan engellerden bahsetmek, ihracat fırsatlarına değinmek, sonra AB gıda pazarındaki baş rol oyuncularına bakmak istiyorum. Bilahare, ülkemizin izlemesi gereken stratejiye yönelik yorumlarımı ve şirket olarak, Ülker olarak yaptıklarımızı sizlerle paylaşmak istiyorum.

AB'de Gıda Pazarının Büyüklüğü

■ AB ülkelerinin (25) toplam nüfusu:	454 milyon
■ GSMH:	27.800 \$/kişi
■ AB'nin Toplam İhracatı:	1,25 Trilyon \$ (2003)
■ AB'nin Toplam İthalatı:	1,05 Trilyon \$ (2003)
■ AB Perakende Gıda Pazarı:	1,2 Trilyon \$
■ AB'nin İşlenmiş Gıda ithalatı:	49,2 Milyar \$ (2004)
■ AB'nin İşlenmiş Gıda ihracatı:	54,0 Milyar \$ (2004)

Şekil 1

AB ülkelerinde, yüksek gelir seviyesinde 450 milyon kişi yaşıyor ve trilyon Dolarlar seviyesinde büyük çaplı ithalat ve ihracat yapıyorlar. AB içindeki gıda pazarı da 1,2 trilyon Dolar civarında. Fakat gıda ithalatına, ihracatına baktığımız zaman bu rakamlar hem büyük değil hem de toplam ithalat ve ihracatın içinde %5'ten az. Halbuki tüketimin çok daha büyük bir bölümünü oluşturuyor. Nedenine baktığımızda, birinci olarak gelişmiş ülkelerin tüketicilerinin gıda konusunda çok hassas olduklarını görüyoruz. Tükettikleri gıdaya güvenmek istiyorlar. Bu durumda güvenilirlik çok önemli bir konu. İkinci neden ise, gıda işi miktarsal olarak çok büyük miktarlarla, tonlarla ifade edildiği için, gıda üretiminde belirli bir hacme gelince, yerinde üretim daha verimli oluyor. O zaman gıda ürününü ülkeden ülkeye nakletmiyorsunuz, gidip orada üretip parayı ülkenize naklediyorsunuz ve bu birçok şirkete çok daha kolay geliyor. O zaman tabii kotalara filan takılma sorunu ile de karşılaşmıyorsunuz. Ama AB'nin kendi içine baktığımız zaman farklı bir durum var. Avrupa'da dört ülke, Fransa, Almanya, İngiltere ve İtalya toplam gıda üretiminin üçte ikisini yapıyor. Aşağıda diğer ürünlere de baktığımız zaman, nüfuslarıyla kıyaslanamayacak bir dağılım var. Yani kendi içlerinde de imajı yüksek olan, bu işi ciddi tutan firmalar ve ülkeler ön plana çıkıyor. Fransa aslan payını alıyor diyebiliriz. (Şekil 1)

Türkiye Gıda Pazarının Büyüklüğü	
■ Türkiye'nin Toplam Nüfusu:	71,2 milyon
■ GSMH:	4.172 \$/kişi
■ GSMH Büyümesi:	%9,9 (2004)
■ Türkiye'nin Toplam İhracatı:	62,8 Milyar \$ (2004)
■ Türkiye'nin AB'ye Toplam İhracatı:	34,4 Milyar \$ (2004)
■ Türkiye'deki Gıda Pazarının Toplam Büyüklüğü:	*79,0 Milyar \$ (Yaklaşık)
■ Türkiye'nin AB Ülkelerine Gıda İhracatı:	2,8 Milyar \$ (2004)
■ Türkiye'nin AB Ülkelerine İşlenmiş Gıda İhracatı:	1,4 Milyar \$ (2004)

*AC Nielsen raporundaki verilerle yaklaşık olarak hesaplanmıştır. Diğer veriler DİE'nin yayınladığı 2004 yılı raporlarından alınmıştır.

Şekil 2

Türkiye'ye baktığımız zaman, gelir seviyemiz onlara göre çok daha düşük, nüfusumuz oldukça iyi, toplam gıda tüketimine gelirimizden ayırdığımız pay, Avrupa'nın iki katından da fazla yani Avrupa %12-13'lerdeyken bizde %25'lerin üzerinde. İhracatımıza baktığımızda iki tane rakam dikkat çekiyor: 2,8 milyar Dolar tümü fakat işlenmiş 1,4 milyar Dolar. Burada, bizim büyük miktarda tarım ürününü işlemeden ihraç ettiğimiz olgusu ortaya çıkıyor. Bunlar hepimizin bildiği gibi fındık, üzüm, incir gibi ürünler. Aslında ihracatın içinde de katma değeri daha düşük olan domates salçası da Ümit Bey'in söylediği gibi işlenmiş tarım ürünleri tarafında yer almaktadır. Toplam ihracatımızın %55'i AB ülkelerine

yapılmakta ve bunun sadece %8,25'ini gıda maddeleri oluşturmaktadır. Gıda maddelerinin sadece %48'i işlenmiş gıdadır, geri kalan %52'siyse katma değer düşük tarım ürünleridir. (Şekil 2)

Özet olarak ifade etmek gerekirse durum şöyle. Birinci olarak, AB ülkelerinin aldığı gıda ürünleri tarım ürünleri sayıldığından ve tarım ürünleri de kapsam dışı olduğundan, Gümrük Birliği'ne rağmen, gümrükler veya farklı adlar altında ilave masraflar ortaya çıkıyor. Bu bisküvi ve çikolata ürünlerinde 168 ile 720 Dolar/ton arasında. İhraç edilebilecek et ve et ürünleri, süt ve süt ürünlerinin – ki bunlar özellikle inek sütü orijinli – Avrupa'ya ihracatını yapmak ise neredeyse imkansızdır. Gıda güvenliği sebep gösterilerek, neredeyse kalite belgelerinin hepsini talep etmekte.

Şimdi markalı ve markasız ürünün, işlenmiş işlenmemiş ürünün satışını bir kıyaslayalım burada. Bizim kendi sektörlerimizden sade ve şekerli bisküvide hammaddenin payı, 300 Dolar/ton. Bunun bitmiş ürün olarak perakende satış fiyatı 3.800 Dolar/ton. 12 kat fark var. Biz hammaddeyi çok fazla ihraç etmeyi becersek bile, belirli bir süre sonra "hamallık mı yapıyoruz acaba", sorusuyla karşı karşıya kalacağız veya bir başka ülke, tekstilde olduğu gibi, gelir seviyeleri bizden daha düşük olduğu için daha ucuza üretecek ve biz bunun neresinden dönebiliriz noktasına geleceğiz. Çikolatada ise bu, 2.500 Dolar/tondan 8.500 Dolar/tona çıkıyor, 6.000 Dolar/ton katma değer yapıyor.

Şimdi biraz global gıda pazarındaki başrol oyuncularına bakalım ve biraz kopya çekmeye çalışalım. Ben buraya Amerika'dan koymadım ama onları da bir iki cümle bahsederez. Şimdi İsviçre'nin bir tane Nestle'si var, 54,5 milyar Euro'luk iş hacmi var. Bunun %3'ünün altındaki bir rakam kendi ülkesinde, %97'si dışarıda. Bir çok ürün yapıyor, birçok ürün kategorisinde Nestle markası çok önemli bir marka haline geliyor. O kadar ki, yabancı bir ülkeye gittiğinizde Nescafe olmadığı zaman, "acaba bu ülkede mi problem var? Nasıl olur? Nescafe yok mu yani?" diyorsunuz, böyle bir durum ortaya çıkıyor. Çikolatası da keza öyle. Bugün burada bulunan topluluğa 'İsviçre'den ikinci bir çok büyük marka söyleyin' desek pek bir cevap çıkmaz sanırım, çünkü ikinci gelen marka Pazar payı olarak çok aşağılarda yer alıyor. Hollanda'ya, İngiltere'ye baktığımızda da farklı bir durum yok. Unilever'i var ikisinin beraber. Dünyanın neresine gidersek gidelim, 'Lipton çay' diyoruz, 'Algida Dondurma' diyoruz. Knorr ürünlerini her tarafta görüyoruz. Biraz rakiplerimin adlarını tekrarlıyorum ama ders alacağız ki öğreneceğiz biraz işleri. Bir dükkan, bir restoran, bir mağazada bu ürünleri satmadığı zaman, adeta kalitesiz konumuna düşüyor. Kaliteli bir süpermarketseniz, bunları zaten buldurmanız lazım. Bir Danone. Fransa'nın bir

Danone'u var. Peki Fransa'da ikinci başka kim var? Yok, akla gelmiyor. Danone ama her yerde Danone. İçecek sektörüne gittiğiniz baktığımız, her yerde Evian su görüyoruz. Bir arkadaşım yaptığı bir yurtdışı gezisinde, '3 Dolar verdim, yarım litrelik bir su aldım' dedi. Ben 'markasını söyleyim size' dedim. 'Evian'dan başkası olamaz.' 'Doğru, oydu' dedi. Şimdi Danone, halka açık bir Fransız firması. Dünyanın bir çok borsasına kote, hisse senetleri işlem görüyor. Ama 3-4 ay evvel basında, Amerikan Pepsi Co.'nun Danone'u satın alma girişimi hakkında, enteresan haberler gördük. Tam olarak gerçeği bilmiyoruz ama yer yerinden oynadı. Fransa Cumhurbaşkanı dahil, 'Danone bizim şirketimiz, Fransız'dır, Fransız kalmalıdır.' dendi. Fransızlar markalarına her platformda sahip çıktılar, "bizimdir" dediler. Çünkü bir tane var, bir taneye sahip çıkmazsanız, hiç olursunuz.

Biraz önce saydığım ülkelerden Danimarka ile İsveç baktılar süt sektöründe çok büyükler, fakat hâlâ bir marka oluşturamıyorlar, 'birleşelim de bir tane Arla'yı oluşturalım' dediler, hâlâ da oluşturamadılar, çünkü bu o kadar kolay bir iş değil. Geniş bir ürün yelpazesine sahip olmanız ve geniş bir çerçevede büyük bir ciroyla gümbür gümbür girmeniz gerekiyor. Verdiğim üç örnek de böyle yapıyor.

O zaman bizim, Türkiye'de ne yapmamız lazım? Öncelikle dış ülkelerdeki tüketiciler nezdinde ülke imajına yatırım yaparak, kalitenin önemsendiği, insan sağlığının önemsendiği, yetişmiş insan gücünün kapasitemiz ve eğitim kalitemiz vurgulanmalıdır. Gelişmeye açık alanlarımız olsa da bence bu konularda Türkiye'nin üstünlükleri vardır. Türkiye'deki insan kalitesi bugün Avrupa'da da yoktur, eğitim sistemimiz, özellikle üniversitemiz bence epeyce yukarılardadır.

Ülkemizdeki markalar içinden, kalite, kapasite ve ürün portföyü genişliği açısından, ülkemizi dışarılarda temsil edecek potansiyel markaların ülkemizi temsil edeceğini yani ülkemizin genel imajına katkıda bulunacağını, ülke ekonomimize pozitif etki yapacağını, halkımızın içeride ve dışarıda gururu olacağını düşünmek zorundayız. Bu aynen, bir futbol takımımızın Avrupa'da başarılar kazandığında duyduğumuz gurur gibidir. Potansiyel markaların daha da güçlenmesi için, önce ülke içinde bu markalara her türlü desteği vermeliyiz.

Dünya politikasının ticaretten ne kadar etkilendiği ortada. Ülkemizi ziyaret eden çok üst düzey devlet yetkililerinin gündemlerinde, ziyaret edilen ülkelerde faaliyet gösteren şirketlerin sorunlarını çözmeye önemli zaman ayırdıkları bilinmektedir. Potansiyel markaların ARGE faaliyetleri özel fonlarla desteklenmeli, özellikle yeni ürün ve markaların gelişmelerine yön vermek için, kamu otoritesinin öncelik verdiği ve desteği hissedilmelidir. Tarafsızlık adı altında işlerin

yavaşlaması yerine, ülke menfaatleri için seçici tarafsızlık olmalıdır. Avrupalı tüketici gıda dışındaki ürünleri satın alırken, kaliteli ve fiyatı uygun olan eşyaları kolaylıkla tercih edebilir, orada da markayı tercih ediyor ama gıda konusunda çok seçici ve muhafazakar davranıp markaları tercih etmektedir. Türk firmalarının markalaşmış ürünleri pazarlaması, müşteri tatmini için araştırma ve geliştirmeye sürekli devam etmesi ve kaynaklarını bu amaç için kanalize etmesi gerekmektedir. Türk firmaları yukarıdaki faaliyetlerle ürünlerinin, müşteri tarafından marka olarak algılanmasını sağlayabilir. Bunu başararak sürdürülebilir rekabeti gerçekleştirebilen markalar hem kendilerinin hem de ülkemizin gurur kaynağı olacaklardır.

Burada biz Ülker olarak, şirket olarak yaptıklarımıza da kısaca değinmek istiyorum. Pazar araştırmaları konusunda güvenilir bir kurum olan Nielsen'in marka araştırmasına göre, Türkiye'de ilk 9-10 marka arasında sadece 2 tane gıda markası vardır. Ülker 2. sırada yer alırken, uluslararası bir marka olan Coca Cola, 8. sıradadır. En çok hatırlanan şirketler içinde de Ülker grubu 3. sıradadır. Peki biz hangi ürün kategorilerinde varız, ne yapıyoruz? Bisküvi kategorisinde, çikolatada %50'den fazla pazar payıyla Türkiye'nin pazar lideriyiz; şekerlemede pazar ikincisiyiz; margarin, likit ve bitkisel yağlarda toplamda pazar ikincisiyiz, katma değerli ürünlerde yine pazar lideriyiz; dondurmada pazarın ikincisiyiz; içecekler grubunda pazarın ikincisiyiz ki bu dünyada olmayan bir şeydir, bir ve ikinci sıralar Coca Cola ve Pepsi Cola'dadır, sadece Türkiye'de bu Coca Cola, Cola Turka, Pepsi diye gitmektedir; bebek mamasında pazar ikincisiyiz ama mevcut büyüme hızımızla yakında pazarın birincisi olmayı hedefliyoruz. Süt ve süt ürünleri sektöründe en büyük süt firmasıyız, İstanbul Sanayi Odası'nın endekslerine baktığınızda birinci ve ikinci süt firması arasında da çok ciddi fark olduğunu göreceksiniz; ambalaj sanayinde Türkiye'deki toplam ambalaj üretiminin %15'ini tek başımıza gerçekleştiriyoruz. Ürünlerimizi ihraç etmenin yanında, bu misyonumuzu dışarıya taşıyabilmek için şu anda yedi ülkede üretim de yapmaktayız: Romanya, Ukrayna, Özbekistan, Kazakistan, İran, Suudi Arabistan, Cezayir. Tabii ilk aşamada Avrupa'ya gitmeyi düşünmedik, öncelikle kendimizi hazırlayıp daha sonra AB'ne gitmeyi tercih ettik. Mısır ve Pakistan'da da üretim hazırlıklarını yapıyoruz.

Yurtdışı iş hacmimiz 385 milyon Dolar, 63 şirketimiz var, toplam ciromuz 4 milyar Dolar. Aslında ürünler Türkiye'de ucuz olduğu için, Avrupa fiyatlarına yansıtırsak, bu 7 milyar Dolara karşılık gelmektedir. AB'ne girmeden bu ilk satırın sağ tarafında bir sıfır ilave etmek ve toplam ciromuz kadar da yurtdışı iş hacmimiz olsun istiyoruz.

Prof. Dr. Erol H. Çakmak

Sayın Sözen'in belirttiği gibi, benim de gönlümden Türkiye'nin çokuluslu şirketler yaratması geçiyor. Şimdi gıda konusunda AB ile herhalde en zorlu pazarlıkları yapan Polonya'dan bir misafirimiz var. Söz Polonya Sağlık Müfettişliği Uzmanı Emilia Kalińska'nın.

Emilia Kalińska

Polonya Merkez Sağlık Müfettişliği Uzmanı

Öncelikle bu Kongre'yi düzenledikleri için organizasyonda katkısı olanlara teşekkür etmek istiyorum. Bugün burada bulunmak gerçekten çok güzel. Sunumumda, Polonya'da AB'ne giriş sürecinde, bizim gıda güvenliği ve hijyeni konusunda yaşadığımız deneyimleri anlatacağım. Polonya Merkez Sağlık Müfettişliği, Polonya'nın gıda güvenliği konusunda yetkili kuruluşlarından birisidir. Bu Başmüfettişlik, devlet nezdinde gıda güvenliğine ilişkin faaliyetlerin düzenlendiği bir üst kurul.

Konuşmama ülkem Polonya ile ilgili bazı bilgileri size vererek başlamak istiyorum. Polonya, Türkiye'nin yarısından biraz daha büyük bir ülke ve bizim Voyvodalık dediğimiz 16 bölgeye bölünmüş durumda. Her Voyvodalık'ın içinde de bölgeler var, bunların da her birine Poviats diyoruz. Ülkenin tamamında 315 Poviats var. Bunu anlatıyorum çünkü bu idari bölünme önemli. Bizim Devlet Sağlık Müfettişliğimizin yapılanmasında da etkisi var. Daha önce dediğim gibi bu üst bir kuruluş ve altımızda 16 Voyvodalık'a ait Bölge Salgın Hastalık Çalışma Merkezleri var, bir de Poviats'ların kendi Salgın Hastalık Merkezleri var. Ayrıca, sınırlarda Sıhhi Salgın Hastalık İstasyonları dediğimiz noktalar var.

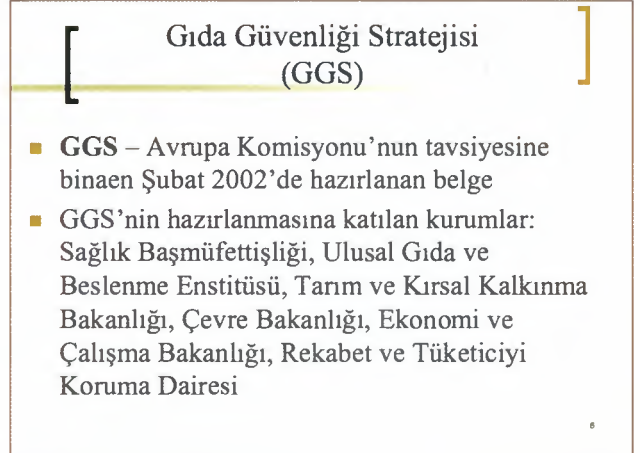
AB'ne entegrasyon takvimimizde birçok tarih vardı. 1989 yılından itibaren aslında AB'ye üye olma ihtimali üzerinde düşünmeye başlamıştık. Bu hedefe ulaşabilmek için çok çalışmamız gerekeceğini de biliyorduk. Çünkü bizimle AB arasında farklar vardı ve bunların bazıları büyük farklılıklardı. Fakat gıda güvenliği sözkonusu olduğunda bu yükün altından kalkacağımıza, bu farkları giderebileceğimize inanıyorduk. Ben önemli olduğuna inandığım üç tarihin altını çizdim. Birisi 1994 senesi. Biz o yıl resmi olarak AB'ne üyelik başvurusunda bulunduk. 2003 yılında da çok önemli bir belgeyi imzaladık, bu da bizim AB'ne katılım anlaşmamızdı. Bu anlaşma, AB'ye üye bütün ülkelerle yeni üye olan ülkeler arasında imzalanan uluslararası sözleşme niteliğinde bir anlaşma bu. Burada katılım koşulları ortaya konuyor. 2004 senesinde de, nihai olarak, AB'ye girdik.

Gıda güvenliği konusunda Polonya'da yetkili olan kuruluşlardan biraz söz etmek istiyorum. Gıda



Şekil 1

güvenliği üzerinde çalışan iki resmi gıda kontrol kuruluşu var. Polonya'da başka teftiş kuruluşları, mesela veterinerlik müfettişliği var ama bunlar için daha çok ticari yanına bakıyorlar. Veterinerlik Müfettişliği, hayvansal ürünlerin üretim ve ithalat konularına bakıyor. Bu kapsamda elbette yem ve veterinerlik ilaçları da var. Sağ altta gördüğünüz Devlet Sağlık Müfettişliği, ki ben bu kurumun temsilcisiyim, bitki kaynaklı yani nehati ürünlerin üretimi, ithalatı ve nakliyatıyla ilgili işlerden sorumluyuz. Ayrıca hayvansal olup piyasaya sunulmuş olan gıdaların ve nehati gıdaların teftişini de biz gerçekleştiriyoruz. Bizimle, yani Devlet Sağlık Müfettişliği ile hemen solunda gördüğünüz Veterinerlik Müfettişliği arasında işbirliği ve bilgi alışverişi var. Bu da çok önemli çünkü, örneğin hayvansal bir gıda olarak et sözkonusu olduğunda, piyasada bir kontrol gerçekleştireceksek bu bizim için çok önemli oluyor. Benim teftiş raporlarım Sağlık Bakanlığı'na bildiriliyor, Veterinerlik Müfettişliği ise Tarım ve Kırsal Kalkınma Bakanlığı'na rapor ediyor. Bu iki bakanlık arasında da ayrıca işbirliği var. (Şekil 1)



Şekil 2

Bu noktada, Polonya olarak bizim gıda güvenliği ve hijyeni konusunda AB'ye üyelik aşamasında yaşadıklarımızı anlatmak istiyorum. Bu bizim için önemli bir süreçti, bazen çok komik bazen zorlu durumlar, bazense akıl almaz durumlar yaşandı, bu bir maceraydı demek daha doğru aslında.

Dediğim gibi resmi başvurumuzu 1994 yılında yapmıştık ama aslında AB'ye üye olma fikri, daha doğrusu gıda güvenliği özelinde, bu tarihten daha sonra geldi. Bilgilerimizi tazelemek zorunda kaldık, diğer AB üye ülkelerinden, Brüksel'den yardım aldık bu konuda. Avrupa Komisyonu tarafından bizim gönüllü olarak kullanabileceğimiz bir takım yol gösterici ilkeler ortaya koyuldu. Bizim için çok önemli olan bir Gıda Güvenlik Stratejisi belgesi hazırlandı. Bu belgeye değiştirilmesi gereken herşey dahil edildi ve bu belge tam olarak 2002'de tamamlandı ve hazırlanması birkaç ay sürdü. Bu belgenin hazırlanmasında çeşitli kuruluşlardan gelen birçok uzman yer aldı. Benim çalıştığım Devlet Sağlık Başmüfettişliği'nden, Ulusal Gıda ve Beslenme Enstitüsü'nden, ki bize rapor ederler, çeşitli bakanlıklardan ve departmanlardan gelen uzmanlardı bunlar. (Şekil 2)

Gıda Güvenliği Stratejisi hedefler

- Gıda zincirinin bütün halkalarında gıda güvenliğini sağlamak
- Yiyeceklerin kalitesinin uygun olmaması ve tüketicinin sağlığıyla ilgili tehlikeleri ortadan kaldırmak
- Gıda güvenliğinin denetimine net ilişkiler, uzmanlık ve sorumlulukları oluşturmak
- Yiyecek maddeleri, gıdayla temas eden malzemeler vs. için net yasalar ve sorumlulukları oluşturmak – AB yönergelerinin uygulanması

Şekil 3

Hedeflerimizi belirledik. En temel hedefimiz, gıda zincirinin bütün halkalarında gıda güvenliğini temin etmektir çünkü biliyorduk ki gıda güvenliği problemimizi küresel anlamda algılamamız gerekiyordu. Bunu sağlayabilmek için, gıdanın kalitesini ve tüketicinin sağlığını tehdit eden bütün tehlikeleri ortadan kaldırmamız gerekiyordu. Ayrıca gıda güvenliği konusunda kimin ne yapacağına dair net ilişkiler ve sorumluluklar ortaya koymamız gerekiyordu. Yiyeceklerle ve gıdayla temas halindeki malzemelerle ilgili bir takım kanunlar ve yükümlülükler oluşturmamız gerekiyordu. Ayrıca gıda güvenliği konusundaki yaklaşımı, tavrı da değiştirmemiz gerekiyordu, fakat bu zordu, çünkü gıda üreticileri ve bu alanda faaliyet gösterenler bazı yeni yükümlülükleri kolay kolay kabul etmiyorlardı. Dolayısıyla bir sonraki hedefimiz de, dahili kontrol prosedürleri, kalite güvence sistemleri, özellikle de gıda üretimi yapan fabrikalarda HACCP'yi oluşturmak ve uygulamak oldu. Burada da yine gıda üreticileriyle bir araya geldik ama onlardan itirazlar aldık. Onları ikna etmemiz gerekti, bu yapılanların gerçekten onların iyiliği için olduğuna onları ikna etmek hiç de kolay olmadı.(Şekil 3)

Gıda Güvenliği Stratejisi hedefler

- Gıda alanında faaliyet gösterenlerin, resmi gıda kontrol kurumlarının ve tüketicinin gıda güvenliğine karşı tavrını değiştirmek
- Dahili kontrol prosedürleri, kalite güvence sistemleri, özellikle de gıda üretimi yapan fabrikalarda HACCP'yi uygulamak
- Polonya'yı RASFF'e katmak (Gıda ve yemde hızlı alarm sistemi)
- Araştırmaların kapsamını AB gerekliliklerine uygun hale getirilmesi, laboratuvarların yeniden yapılandırılması ve yeni laboratuvar ekipmanlarının alınması

Şekil 4

Bir başka önemli hedefimiz de şu oldu: Biliyorduk ki AB'ne üye olacaksak RASFF gerekiyordu, yani Gıda ve Yemde Hızlı Alarm Sistemi. Bu RASFF konusuna daha sonra daha detaylı olarak değineceğim. Ayrıca laboratuvarlarımızı yeniden yapılandırmak için de birçok çalışma yapmamız gerekiyordu. Bizim için bir takım yeni analizler de gündeme geldi ve laboratuvarlarımızı bu analizleri yapabilecek hale getirmemiz gerekti. AB'nin ortaya koyduğu gereklilikler ışığında bu laboratuvarları yeniden yapılandırdık. (Şekil 4)

Bu konudaki mevzuat hakkında da çok geniş çalışmalarımız oldu çünkü gıda mevzuatımızla bağlantılı bir AB yönergesi vardı. Burada gıda konusunda bir kanun oluşturduk, bu yeni kanuna bağlı olarak 30 tane yönetmelik de var ve bunlar 2001 yılında yürürlüğe girdi. Fakat bir aşamadan sonra, bu kanunda değişiklik yapmamız gerektiğini gördük, çünkü kanunda bir takım hatalar ve boşluklar olduğunu fark etmiştik. Bu arada biz bu Kanunu 2001'de çıkardıktan sonra AB'nde yürürlüğe giren, yeni yönetmelikler de vardı. Dolayısıyla, AB'nin bu yeni düzenlemelerini de kendi kanunumuza ve uygulamalarımıza yansıtmanız yönünde bir ihtiyaç doğdu. Bu yeni AB kuralları, 2001 tarihinden sonra yürürlüğe girdiği için biz bunları kanunumuza yansıtamamıştık ve bunları da yansıtmak mecburiyetimiz vardı.

Gıda ve Yemde Hızlı Alarm Sistemi (RASFF) açısından AB'ndeki bu sisteme dahil olmaya çalıştık. 2004'te bunu başardık ama aslında bu çalışmalar daha önce başlamıştı. 2002'de Ulusal Hızlı Alarm Sistemi, Ulusal RASFF bir pilot çalışmaydı. Çalışma olarak başlamıştı. Bu daha ziyade bir alıştırma niteliği taşıyordu. 2003 yılında, bu Hızlı Alarm Sistemi için iki ulusal irtibat noktası kurduk; bunlardan birisi Sağlık Başmüfettişliği içinde, diğeryse Veterinerlik Başmüfettişliği bünyesinde kuruldu. 2004 yılında da, sistemimiz AB'nin Gıda ve Yemde Hızlı Alarm Sistemi'ne dahil oldu.

Ayrıca, resmi gıda kontrolü ve izlenmesi amacıyla gıda numunesi alma ve inceleme hazırlığı da yaptık. Numune alma konusunda da tek bir homojen plan oluşturmaya karar verdik ki çifte numune alma uygulamaları son bulsun ve böylece birden fazla numune alma ihtiyacı ortadan kalsın. Ayrıca resmi gıda kontrol kuruluşlarının çalışanlarına, gıda güvenliği konusunda eğitimler tasarlamaya başladık. Bunların bir kısmını bizim kuruluşumuz verdi, bazı eğitimler ise AB'nin uzmanları tarafından verildi. Bu eğitimler, Polonya-Macaristan ekonomisinin yeniden yapılandırılması programı, PHARE kapsamında yapıldı. PHARE'dan birazdan bahsedeceğim. Bu arada yeni laboratuvar yöntemlerini de uygulamamız gerekti ve bunları oluşturmak da zor bir çalışmaydı. Genetik olarak değiştirilmiş organizmalar, GMO; yeni böcek ilaçları, mantarda bulunan zehirler gibi bir takım yeni başka maddelerle ilgili laboratuvar yöntemleriydi bunlar.

Ama öncelikle laboratuvar yapımızı yeniden gözden geçirmemiz ve oluşturmamız gerekti. 268 laboratuardan, herbir Voyvodalık'ta 16 ve Poviats seviyesinde 50 laboratuara geçtik. Voyvodalık seviyesindeki laboratuvarların Poviats'luk seviyesindeki laboratuvarlarla işbirliği içinde faaliyet göstermelerini temin ettik. Tabii laboratuvarlarımızın bir kısmını kapatmış olduk ama bir taraftan da yenilerini açtık. Şöyle ki, üç tane referans laboratuvarı kurduk: Ulusal Hijyen Enstitüsü Laboratuvarı, Ulusal Gıda ve Beslenme Enstitüsü Laboratuvarı ve Bölgesel Genetiği Değiştirilmiş Gıda Araştırma Laboratuvarı. Bu yeni laboratuvarların ve enstitüler, yeni yöntem ve analizler sözkonusu olduğunda bunların nasıl yapılacağına ilişkin yeni bir takım yol gösterici belgeler hazırlamak, ayrıca başka laboratuvarları da ilgili alanlarda eğitmekle mükellefler. Gıda güvenliği stratejimiz kapsamında pek çok iş ve hedef tanımladık. Bu konuda koordinasyon gerektiğini gördük ve bu yüzden bir Gıda Güvenlik Ekibi kurduk. Bu, Sağlık Bakanlığı altında yer alan yardımcı bir kuruluş. Bu ekip, Gıda Güvenlik Stratejisi tamamlandıktan birkaç ay sonra kuruldu, 16 üyesi var ve bu kişiler de 4 Bakanlık ve 2 Daire'nin temsilcileri. AB'ye girdikten sonra bu ekip için yeni bir takım görevler sözkonusu oldu. Şunun da altını çizmek isterim, gıda güvenliği konusunda yaptığımız her faaliyet, Sağlık Bakanlığı tarafından koordine ediliyor ama tabii ki Sağlık Bakanlığı ile diğer ilgili bakanlıkların arasında, örneğin Tarım Bakanlığı ile sürekli bir iletişim var.

Daha önce bahsettiğim programlardan PHARE hakkında da birkaç şey söylemek istiyorum. PHARE 2001 programı, Gıda Güvenliği Stratejisi başlığını taşıyordu ve Almanya ile işbirliği içinde yürütüldü. Bu para getiren bir program ve bu sayede laboratuvarlarımız için ekipman alabildik, gıda güvenliği, gıda mevzuatı, RASFF konusunda pek çok eğitim yapabildik. Ayrıca, Almanya'dan bir

katılım öncesi danışmanı sürekli bizimle çalıştı bu program boyunca. Örneğin, bu uzman gıda numunesi alma ve inceleme planımızla ilgili çalışmalarımızda doğrudan bizimle çalıştı.

İkinci PHARE ise, PHARE 2002 projesiydi. Bunun başlığı da 'Gıda Kontrol İdaresinin Güçlendirilmesi' idi. Bu projede, Fransa ile işbirliği yaptık ve bu proje katılımdan önce başladı ve AB üyeliğinden sonra da devam etti. Bu proje kapsamında birçok eğitim yapma şansımız oldu ve bu eğitimler 1600'ü aşkın kişiye verildi. Eğitimin çok önemli olduğunu bildiğimiz için, Devlet Sağlık Kuruluşu'nun en alt seviyesindeki kişiler bile bu eğitimlerden faydalandı. AB üyeliğinden sonra bizim kuruluşumuz için, kendi sistemimizle ilgili olarak SSI ve HACCP üzerine filmler hazırladık ve Fransa'dan gelen bu danışman da proje boyunca bizimle birlikte çalıştı.

Avrupa Komisyonu'nun

<http://europa.eu.int/comm/enlargement/poland> web adresinden konuyla ilgili detaylı bilgilere ve Polonya'nın AB üyeliğiyle ilgili 6 İzleme Raporu'na ulaşabilirsiniz. Bu raporlara bakacak olursanız, çok detay göreceksiniz. Bir şahsi tavsiyem de olacak, AB üyeliğine hazırlık konusunda biz 5-6 senelik hazırlık yaptık fakat şunu itiraf etmeliyim ki aslında bu çok da uzun bir süre değil. Onun için, daha geç başlamış olmak çok da endişelenecek bir durum değil diye düşünüyorum.

Sorular ve Katkılar

Soru

Sorum Ziya ve Ümit Bey'lere. Hepimizin bildiği gibi Türkiye ekonomisi önemli bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Bu dönüşüm kimi sektörlerde hızlı, kimi sektörlerde daha yavaş olmakta ve bu dönüşümün en fazla hissedildiği sektörlerden biri perakendecilik, özellikle hızlı tüketim malları perakendeciliği sektörü. Acaba perakendecilikteki bu dönüşüm, yani küçük bakkallardan süpermarketlere kayma ve bu büyük şirketlerin pazar paylarındaki artış gıda sektörünü nasıl etkiliyor? Gıda sektörü buradaki dönüşümü kendi içinde nasıl hissediyor?

Dr. Zeki Ziya Sözen

Aslında tabii perakende sektöründeki dönüşümde, benim sunumumda da bahsettiğim markaların gücü kendisini gösteriyor. Perakende sektöründe, dünyayı aslında 5-6 tane firma yönlendiriyor. Bu konsolidasyon, ülkeler arasındaki bilgi akışını da çok hızlandırıyor. Bir Carrefour'u düşünün. Carrefour'un veritabanında, yani bilgi hazinesinde hangi ülkede hangi üründen ne kadar olduğu da var, nerede satıldığı da var. İşte bu nedenle, ilk başta perakendecilerle markalar arasında bir

'pazarlık güçlenir, pazarlık daha zor olur' evresi yaşanacak. Ondan sonra belirli bir denge oluşacaktır. Bu denge olduğu zaman, dünyadaki az sayıdaki marka bütün bu mağazalarda yerini alacak. İş yine, tekstilde de bahsedilen markalaşma konusunda düğümliyor. Mağazalarda bile bir markalaşma var.

Ümit Güvenç

Türkiye'de, gıda sektöründe büyük bir kayıtdışılık var. Bu yüzden perakende sektörünün Türkiye'de gelişmesi, büyük mağazacılığın yaygınlaşması bu kayıtdışılığın azalmasına katkıda bulunacağı için, dönüşümün içinde çok önemli bir payı vardır diye düşünüyorum.

Soru

Sorum Emilia Kalińska'ya. Polonya'daki gıda üreticilerinin ne gibi bir reaksiyonları oldu, daha doğrusu bu 'Hazard Analysis Control Point'e nasıl karşı çıktılar?

Emilia Kalińska

Zorlu bir noktaya değindiniz, çünkü bu alanda gıda üreticilerimizle büyük zorluklar yaşandı. Üreticilerimiz HACPP koşullarını kabul etmek istemediler, çünkü korkuyorlardı. Ama bunun AB'nin gerekliliği olması nedeniyle onları bir şekilde ikna etmemiz gerekti.

Bunun üzerine üreticiler kabul ettiler ama 'HACPP'nin sonuncu sistemini, yani dokümantasyon hazırlama kısmını istemiyoruz, bu bizi çok meşgul eder,' dediler. Bunun üzerine bir fasıl da bu konuda onları ikna etmek zorunda kaldık. Bunun onların iyiliği için gerekli olduğunu anlatmamız gerekti.

Tehlike Analizi ve Kritik Kontrol Noktaları, HACPP konusunda hazırlanmak, bunları yazıya dökmek, belge hazırlamak gerektiğini ortaya koyduk. Bu arada, gıda ve beslenme konusundaki kanunumuzu hazırlarken, özellikle HACPP sistemiyle ilgili hükümler de koyduk ama Kanun, Ocak 2004 itibarıyla, biz AB'ye girmeden 4 ay önce yürürlüğe girecekti. Üreticiler buna da itiraz ettiler, 'olmaz, HACPP koşulları bu tarihten itibaren yürürlüğe girmesin, AB'ye girdiğimiz gün başlasın,' dediler.

Dolayısıyla, gıda üreticilerimizle süreç boyunca böyle sorunlar yaşadık. Parlamentomuzda lobi faaliyetleri yapıldı ve bunun sonucunda onların bu son itirazını kabul etmek zorunda kaldık. Dolayısıyla, gıda üreticileriyle bu konuda epey bir deneyimimiz oldu fakat gıda mevzuatımızı hazırlarken onlarla işbirliği yaptık, çünkü bir takım önerileri, bir takım şüpheleri oldu ve bu işbirliğinin bize çok yardımı oldu.

Sinan Ülgen

Benim üç tane sorum var. Birincisi Bayan Kalińska'ya. Biraz önceki çok ayrıntılı sunumunda, Polonya'da gıda güvenliğine yönelik kurumsal çerçeveden bahsetti. Ben bu kurumsal çerçevenin hayata geçirilişinde bunun pazara etkileri öğrenmek istiyorum. Çünkü Türkiye'deki durumla karşılaştırıldığında, gıda sektörümüzde ciddi bir kayıtdışılık olduğunu görüyoruz. Kayıtdışıyla mücadele etmeden böyle bir kurumsal çerçeve getirecek olursanız, aynen vergi sistemindeki gibi, haksız rekabeti bu alana da daha fazla yaymış olacaksınız. Dolayısıyla benim sorum, Polonya'da kayıtdışıyla ilgili bir sorunuz var mıydı ve bu çerçeveyi yürürlüğe koyarken, bütün bu firmaların kayıt altına alınabilmesi için ne yaptınız? Çünkü bu sistemin çalışabilmesi için, sonuçta kayıtdışıyı tamamen bertaraf etmeniz gerekiyor ki, devlet, kamu otoritesi bütün bu kuralları piyasada hakim kılabilsin.

İkinci sorum Sayın Melek Us'a. Konuşmanızda Et ve Balık Kurumu'nun piyasada halen var olduğundan bahsettiniz. Bu diğer üreticiler nezdinde herhangi bir haksız rekabet yaratıyor mu? Üçüncü sorum ise Sayın Başkan'a. Şu anda Türkiye'de et ve süt sektörü büyük korumalara sahip. Bu korumalar kalktığında bu sektörün AB karşısındaki yaşam şansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Emilia Kalińska

Sorunuzu tam olarak anlayamadım, gıda sektöründe vergi kaçacağından mı söz ediyorsunuz? Gıda sektöründe kayıtdışı üretim ne demek tam olarak bilemiyorum. Bizim, gıda üreticilerinin bir takım yükümlülüklerini yerine getirmedikleri zamanlarda onlarla sorunlarımız oldu, ama kayıtdışı kuruluşlar diyorsanız eğer, bu Polonya'da mümkün değil. Her kuruluşun muhakkak kaydı vardır çünkü. Kayıtdışı faaliyetle ne kastettiğinizi hakikaten anlayamadım. Bu nedenle sorunuzu yanıtlayamayacağım.

Melek Us

Bu soruya bir örnek ile yanıt vermeye çalışayım. Süt sektörü ile ilgili FAO ile bir çalışma yürütüyoruz. Bu çalışmanın kapsamı Türk süt sektörünün analizi. Kendilerine verdiğim istatistikler arasında sokak sütçülüğü de yer alıyordu. FAO tabii ki söylediğimizi anlayamadı. Türkiye'de yaklaşık %10 oranında sokak sütçülüğü var deyince, neden bahsettiğimiz dahi anlaşılmıyor, aynen biraz evvel Bayan Kalińska'nın anlayamadığı gibi. Kayıtdışı sorununu yabancıların bizim gibi anlaması mümkün değil.

Sorunun Et ve Balık Kurumu kısmına gelince, temel konunun 'devletin üretimdeki rolü' ile alakalı olduğunu düşünüyorum. Nasıl kayıtdışı

ekonomi haksız rekabet yaratıyorsa, devlete ait KİT'ler de belli oranda haksız rekabete konu olmuşlardır. Et ve Balık Kurumu'nun özelleştirme kapsamına alındığı günden bugüne kadar, devlet tarafından, görev zararı ya da sermaye katılım payı olarak, Özelleştirme İdaresi tarafından EBK'na aktarılan tutar, 600 milyon Doların üzerinde, 700 milyon Dolara yakın bir rakamdır. Bu paranın kaynağı, vergilerimizdir. Bu rakam, Et ve Balık Kurumu özelleştirme kapsamına alındıktan sonraki rakamdır, öncesinden hiç bahsetmiyorum şu an. Bu noktadan evvelkiler, 5 liraya üretilip de 3 liraya piyasaya sattığı zaman, aradaki farkın yani 2 liranın şu veya bu şekilde Hazine kaynaklarından Et ve Balık Kurumu'na ödenmesidir. Benim esas vurgulamak istediğim konu şudur: 5 liraya maledilmiş bir malı, 3 liraya sattığınız andan itibaren, özel sektörün o alanda rekabet etmesini imkansız kılarıyorsunuz. Durum bu kadar net aslında.

Prof. Dr. Erol H. Çakmak:

3-5 yıl önce yaptığımız modelleme çalışmalarında, küçükbaşta aslında sorunumuzun olmadığı, ama büyükbaşta çok fazla nefesimizin olmadığı, fakat yine de bazı verimlilik iyileştirmeleriyle en azından fazla etkilenmeyebileceği görülüyordu. Piyasayı AB'ne açıyoruz. AB'nde de fiyat, en azından et ve süt fiyatları dünyanın üstünde, dolayısıyla rekabet çok sert olmayacak. AB de kapalı, daha 15 yıl daha kapalı olacak çünkü Dünya Ticaret Örgütü'ndeki en önemli anlaşmazlıklarından biri de et süt sektörüdür. Bu konuda pek taviz verecek gibi görünmüyorlar. AB'ne 15 yıl sonra girersek, orada fiyatlar dünya fiyatlarının üstünde olacak.

Soru

Sorum Zeki Sözen'e. Ülker, özellikle süt ve süt ürünleri dalında, sektörün en büyük üreticilerinden bir tanesi. Bu nedenle Ülker'in atacağı adımlar, benimseyeceği stratejiler sektörü yönlendirici olacak. Gıda sektöründe üretmiş olduğunuz ürünün kalitesi, öncelikle hammaddenin, kalitesinden başlıyor. Süt ve süt ürünleri dediğinizde, bir Türkiye gerçeği, bir de AB normları var. AB, çiğ sütün işlenebilmesi için 'bakteri sayısı 100.000/ml. ve semotik hücre sayısının da 350.000 olması gerekir' diyor. Ülker'e baktığımda 40.000 tane müstahsi var yani 40.000 kişiden toparlıyor. Bir müstahziyi biz 4 ile çarparsak, 160.000 ediyor yani kırsal kesimde bu kadar insana da gelir kapısı sağlamış oluyor. Bir taraftan da AB'ne hazırlanmak gerekiyor, dolayısıyla 100.000 bakteriyi tutturması gerekir. Şu anda sizin 40.000 müstahziden topladığınız sütün, yani ham sütün kalitesi nedir, bakteri sayısı nedir? Tarım Bakanlığı bugün 1,5 milyon bakteriden söz ediyor. 5 sene önce, bu 10 milyon bakteriydi. Şu anda bu mililitrede 1,5 milyon bakteri. Şu anda mevcut durumunuz nedir? Ülker AB için nazıl bir hazırlık içine girdi? Sektörde

bunun etkisi neler olacak? Müstahziler birden bire 30.000'e mi inecek, 20.000'e mi inecek? Tabii siz sütün kalitesini artırmak isteyeceksiniz. Teknoloji yatırımların yapılması gerekecek, planınız nedir? Kısaca mevcut durum ve gelecekteki durumu değerlendirirseniz sevinirim.

Zeki Ziya Sözen

Ülker'in süt tarafının kurucu Genel Müdürü olarak şunu söyleyeyim. Ülker ilk yatırımını yaparken bugünlerin gelebileceğini düşünüp yatırımını düzgün yaptı. Bunu söylerken, şu andaki süt kalitesi AB ile aynı kalitede demek istemiyorum, fakat sütün bakterisini düşük yapabilmenin tek yolu, sütü sağlıklı sağılmaz soğutmaktır. Bunun başka bir yolu yok. Bir de soğutulduğu tankları düzgün yıkamak. İlk başta biz, o zaman Türkiye'de olmayan biçimde yaygın süt toplama merkezleri kurduk ki, süt sağıldıktan hiç olmazsa yarım saat sonra bizim süt soğutma tankımıza girebilsin. Arkasından bunu biraz ileriye götürdük, büyük tanklardan küçük tanklara geçtik, biraz orta boy üretici olduğunda 4-5 üreticiye bir tane 500 litrelik tank konuldu.

Soru

AB'ne girecek olan Türkiye'de Et Üreticileri Birliği olarak komşumuzdaki 2,5-3 milyar Dolarlık et pazarına karşı hazırlıklarımız nelerdir?

Melek Us

Türkiye'de et fiyatları ve süt fiyatları Avrupa, AB ve dünya fiyatlarının çok üzerinde, et de dediğiniz gibi dünya fiyatlarının neredeyse üç misline yakın. Tabii bu verimsiz üretimden kaynaklanıyor, bugüne kadar uygulanmış olan tarım politikalarından kaynaklanıyor. Fakat sevindirici bir gelişme olduğunu da söylememiz lazım. AB ile müzakerelerin başlaması, bir şekilde AB ile ticaretin de başlamasını sağlayacak.

1/98 sayılı karar çerçevesinde AB'de ithal etmeyi taahhüt ettiğimiz yıllık 19.000 ton eti bugüne kadar hâlâ daha ithal etmediğimiz için, bizim salça ihracatımızda ya da başka ihracatlarımızda da bir takım sorunlar yaşamaktayız. Türkiye şu anda tam olarak hazır değil. Bugüne uygulanmış bir takım politikalar çerçevesinde, karkas fiyatı şu anda kilo başına 8,5 milyon civarına geldi. Fakat sevindirici gelişmeler de var; birçok çiftlik yatırımı olduğunu görüyoruz. Özel sektörün sermaye birikimlerini tarım sektöründe kullanmaya başladığı bir dönemdeyiz. Kalitemizi bugünden yarına AB seviyelerine getirebileceğimiz gibi bir taahhütte bulunmak son derece zor, ancak sektör bunun bilincinde ve ticaretin başlayacağını da bilincinde. Sonuçta ithalat yasağıyla bu sektörü sonsuza kadar korumamız da mümkün değil.

OTURUM 4B

Sosyal Sorumluluk, Sosyal Politikalar ve İstihdam

- Ulusal ve yerel düzeyde sosyal diyalog
- İstihdam-Rekabet Gücü ve Büyüme Üçgeninde AB: Lüksemburg'tan Lizbon ve Günümüze
- "Şirketlerin Sosyal Sorumluluğu" kavramına AB'nin yaklaşımı ve uygulama örnekleri
- Sürdürülebilir sosyal güvenlik sistemi yolunda AB Yaklaşımı
- Yeni İş Kanunu açısından İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği'nin işletmelere getirdiği yükümlülükler

Oturum Başkanı

Tuğrul Kudatgobilik

Türkiye İşveren Sendikalar Konfederasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

Konuşmacılar

Prof. Dr. Toker Dereli

Işık Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
Öğretim Üyesi

Aynur Bektaş

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Roger Hessel

Avrupa Kamu Yönetimi Enstitüsü (EIPA)
AB Sosyal Politikalar Uzmanı

Serkan Küçük

ARME İstisnai Eğitim ve Danışmanlık
Genel Müdürü

Tuğrul Kudatgobilik

Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli arkadaşlarım, Türkiye 3 Ekim’de yeni bir dönemeç döndü ve şimdiye kadar ‘Türkiye Avrupa entegrasyonunda ne kadar ilerler, onlar bizi üye alırlar mı almazlar mı, bu iş gelişir mi gelişmez mi?’ kavgaları yapılırken birdenbire 3 Ekim’e geldik. Dolayısıyla 3 Ekim’i bir yeni dönemeç, Türk endüstrisi ve sosyal yaşamında da yepyeni boyutlar yaratan bir milat olarak ortaya koyuyorum. Asıl bugün sizinle paylaşmak istediğimiz konu, ‘Günümüzün sosyal yapısını tespit ederek Avrupa ve dünyayla entegrasyonda ileriye doğru bakışımız nasıl olacak, nelerle karşılaşacağız, neler yapacağız ve bu Türk sosyal hayatıyla, siyasi hayatıyla nasıl uzlaşacak, bu konsensüs nasıl meydana gelecek?’

Biraz evvel de bahsettiğim gibi, 3 Ekim’i bir siyasi karar olarak görüyor ve çok önemsiyorum, çünkü Avrupa Parlamentosu, Avrupa Komisyonu ve Avrupa Konseyi yani Avrupa’yı meydana getiren üç temel idari organ, Türkiye’nin tam üyelik müzakerelerine başlamasını bütün zorluklara rağmen kabul etti ve bu yeni yol önümüze açıldı. Biliyorsunuz, biz tam üye olmadan Gümrük Birliği’ni gerçekleştirmiş yegâne ülkeyiz. 1 Ocak 1996’da Gümrük Birliği’ne girerken, ‘Türk sanayi AB ile boy ölçüşemez, Türkiye ezilir, Türkiye bütün gümrüklerini sıfırladığı anda Avrupa mallarından çok rahatsız olur, cılız Türk sanayisi bunu kaldıramaz’ diyenleri hatırladığınızı tahmin ediyorum. Ama bugün kubbesi altında bulunduğumuz İstanbul Sanayi Odası’nın rakamlarıyla, etüdleriyle, davranışlarıyla ortaya koyduğu gibi, Türk sanayisi bu devreyi başarıyla geçti, belki fiyatını ödeyerek geçti. Şunu demek istiyorum hanımefendiler, beyefendiler, Gümrük Birliği’nin ilk beş senesinde Türkiye 51 milyar dolar ‘trade deficit’ yani ticari açık verdi fakat ben buna bir öğrenme eğrisi fiyatı diyorum. Batılılar’ın tabiriyle ‘There is no free lunch’ yani kimseye bedava yemek vermezler. Türkiye ve Türk sanayisi, Türk ihracatçısı, bu masanın etrafında oturan tatbikatçılar bunu dişleriyle tırnaklarıyla yaşadılar ve Türkiye bugün 126 ülkeye ihracat yapan, sanayi mamülleriyle, Türkiye Gayri Safi Milli Hasılası’nın %85’ini yapan bir yeni karakter elde etti. Biliyorsunuz 25 sene evvel, Türkiye’ye tarım ülkesi denirdi ve hatta dünyada tarım mamülleri ithal etmeyen 7 ülkeden biriyiz diye iftihar ederdik, o günleri hatırlarsınız. Bugün Türkiye, sanayi devleriyle boğuşan, sanayi ülkeleriyle birebir boy ölçüşen ve sanayi mamülleriyle kendini kabul ettirmiş bir ülke. İşte biz bugün bu ülkenin sosyal boyutunu ve ileriye nasıl bakacağımız konusunu görüşeceğiz.

İkinci tespitim şöyle: Dünyada, sanayi ve ekonomide iki tane temel kaide var. Bu iki

kaidenin birincisi, şayet dünya kalitesinde mal veya hizmet üretiyorsanız ve şayet bu malınızı dünya fiyatında satıyorsanız, malınız revaçta oluyor. İki temel kaide. Siz dünyanın en güzel insanları olun, en iyi ülkesinde yaşayın, şu kadar siyasi şu kadar ekonomik anlaşma yapın, artık bunlar hiç geçerli değil. Dünya iki temel kaideyle çalışıyor: ‘world price’, dünya fiyatı ve ‘world quality’, dünya kalitesi. Türkiye, demek ki bu değişimi de gördü ve bu söylediğim öğrenme trendinde de bunu yaşayarak geldi. Fakat tam üye olmaya çalıştığımız AB’nde de işler iyi gitmedi. 3 Ekim’e gelirken bunun türbülansını yaşadık. Fransa ve Hollanda referandumunu, başka sebeplerle yapılmış olsa dahi Türkiye’nin gelinliğine ve güveyliğine tenakuz olarak ortaya konuldu fakat Avrupa Komisyonu ve üç teşkilat bütün bu sosyal tarafların getirdiği menfi görüşlere rağmen, idari kararını Türkiye’nin lehine verdi. Ben şöyle söyledim, 3 Ekim gününün öncesinde yaşanan o 40 saatte “Türkiye’nin bazı düşmanlarının olduğu ortaya çıktı, fakat Türkiye’nin dostlarının da çok olduğu ortaya çıktı.” Yani Avrupa yeknesak ve verilen kararı ittifakla verilmiş bir karar olarak gören bir ülkeler manzumesi değil. Avrupa, önce 15 sonra 25 ülkenin, ayrı ayrı menfaatlerinden meydana gelen bir menfaatler yumağı, dolayısıyla bu yumağın bir tarafından çektiğiniz zaman size -5 veriyor, bir tarafından çektiğiniz zaman +15 sıcaklık görüyorsunuz, ama yumak aynı yumak. Dolayısıyla karşınızda yekpare, tek vücut bir AB yok, bazı görüşler var. Bunlar ‘acquis communautaire’ dedikleri yani Avrupa müktesebatı kanun ve nizamının Türkiye’ye adaptasyonu. Avrupa’da işler iyi gitmedi derken unu kastedtim: biliyorsunuz Lizbon stratejisi 2000 Şubatında deklare edildiğinde, Avrupa ülkeleri kendilerine üç hedef koydular. Birincisi Gayri Safi Milli Hasılası’nı üç yıl peşpeşe artıracaklardı, ikincisi işsizliği %10’lardan %3’ün altına indireceklerdi, üçüncüsü de yüksek teknoloji ve yüksek ürün ortaya çıkarıp Çin’le, Japonya’yla, Hindistan’la, Latin Amerika’yla rekabet edecek ve Avrupa bireyini kalkındıracaklardı, bu olmadı. Beş sene geçti, Avrupa’nın beş senelik ortalama büyüme hızı %1. Bu sene Almanya’nın hedeflediği büyüme hızı %1,8. Avrupa’da büyüme ortalaması %1,5 hedefleniyor ama biz Türkler, bu ‘çılığın Türkler’, bu salonda bulunan Türkler, geçen dört senenin ortalamasında %7 büyüme elde ettik. ‘Efendim 2000 krizinden sonraki duraklamadan sonra zıpladık.’ Eyvallah. Ben fotoğraf çekiyorum. Avrupa’nın durduğu bir yerde Türkiye ardışık yıllarda %9, %9,6 ve %7 büyüdüyü ve bu sene de %6 büyüyüyoruz. Seneye ve 2007’de, Türkiye OECD’ye göre %5-6 büyüyecek. Demek ki beş senelik bir perspektifte büyüyen bir Türkiye ile Avrupa münasebetlerine giriyoruz.

Şimdi bu temeli burada bırakıyorum ve çok değerli katılımcılarımla beraber bu konuyu, ana hatlarıyla ortaya koymaya çalıştığım bu boyutu, ki bunun

içinde sosyal diyalog var, bunun içinde sosyal güvenlik sistemleri var, bunun içinde Türkiye'nin en büyük sorunu olan işsizlik sorunu ve diğer önemli sorunlar var, değerli konuşmacıların kendi bakış açılarıyla ortaya koymaları için müsaade ederlerse kendilerine 20'şer dakikalık periyodlar vereceğim. Önce Prof. Dr. Toker Dereli'yi size takdim ediyorum. Sayın Toker Dereli Türk endüstri ilişkileri konusunda otorite hukukçularımızdan ve ekonomistlerimizden biri. Yalnız Türkiye açısından değil, dünya açısından da olayı etüd etmiş birisi.

Prof. Dr. Toker Dereli

İşık Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

Ben konuşmamı Türkiye'nin istihdam sorunlarının ve çalışma mevzuatındaki gelişmelerinin AB normlarına uyumu ile sınırlandırarak, bunu yaparken de Avrupa Komisyonunun ilerleme raporlarında ve Lizbon stratejisinde ortaya konmuş bazı kriterlere atıflarda bulunacağım.

İki yıl kadar önce Türkiye Sosyal ve Güvenlik Çalışma Bakanlığı, Hollanda Çalışma Bakanlığı ve Tilburg Üniversitesi arasında imzalanan bir ortak proje ile 4857 sayılı Yeni İş Kanunumuzun AB normlarına uyumunu değerlendiren bir araştırma yapılmıştır. Konuşmamın ikinci bölümünde bu projenin bazı bulgularına değineceğim. Fakat önce yine AB beklentileri açısından Türkiye'de istihdam konusuna ilerleme raporunda değinilen konular bakımından yaklaşacağım.

AB'nin ortaya koyduğu İstihdam Stratejisi esas itibarıyla dört temel direğin gerçekleştirilmesini öngörüyor. Bu dört temel ilke şunlardır: ülkede istihdam edilebilirliğin artırılması, yani işsizliğin azaltılması için gerekli önlemlerin alınması; bu amaca varmak için teşebbüs gücünün yükseltilmesi, yani girişimciliğin teşvik edilmesi, özellikle orta ve küçük ölçekli işletmelerin desteklenmesi; işletmelerin ve çalışanların değişen piyasa koşullarına uyumunun sağlanması, diğer bir deyişle katı çalışma kurallarının esnekleştirilmesi, işçiye bir yandan iş güvencesi sağlanırken aynı zamanda çalışma koşullarını esnekleştirerek iş hayatını ve istihdamı destekleme; ve sosyal dışlanmayı önleme, bu arada her yerde ve özellikle ülkemizde bir endişe kaynağı olan kayıtdışı istihdamla mücadele etme.

AB'nin İstihdam Stratejisi bu dört temel ilke etrafında üye ülkelerin istihdam için ulusal eylem planları hazırlamalarını, bu konuda komisyona yıllık raporlar vermelerini ve bu raporların eşgüdümünü öngörmüştür. Türkiye istihdam göstergelerini dikkate alan bir eylem planının hazırlığı içindedir. Diğer ülkelerinki gibi bir ulusal eylem planı ortaya çıkmamış olmakla beraber, AB Türkiye ile ilgili gelişmelere ilerleme raporunda değinmektedir. Türkiye ile ilgili konular AB'nin

istihdam göstergelerine (rehberlerine) göre Lizbon Strateji'sine paralel olarak tasnif edilmiştir. Türkiye için üç amaç ortaya konmuştur: tam istihdam; kalite iş ve verimlilik; sosyal dışlanmanın önlenmesi, güçlü bir sosyal dayanışma ve dezavantajlı grupları koruma altına alan bir yasal yapının oluşturulması. 2004 istihdam rehberleri ilk kez genişletilmiş AB içinde yeni ülkeleri de içeriyor ve bu bakımdan Türkiye'yi ilgilendiriyor.

İlerleme raporlarında Türkiye'ye ilişkin ilginç gözlemler var. Örneğin kayıtdışı ekonomi ve istihdamın önlenmesi için gerekli önlemlerin alınması, özellikle aktif emek politikalarının uygulanıp hayata geçirilmesi bunlardan biri. Bir diğeri, istihdamı geliştirmek için sosyal politika önlemlerinin, sosyal diyalogun geliştirilmesi gereği, Türk çalışma normlarının AB müktesebatına uyumunun sağlanması, ve kamu yatırımlarının teşvikine yönelik yıllık planlar yapılması.

Yeni ekonomide kamunun payının ve istihdamdaki etkisinin azalışı, kamunun emek-yoğun yatırımlardan giderek çekilmesi, ILO için de istihdam konusunda bir endişe kaynağı olmuştur. AB bu bakımdan kamu yatırımları için üye devletlerin AB'ye yıllık bir plan vermesini istiyor. Nitekim ILO'da 122 numaralı istihdamın geliştirilmesi sözleşmesi bağlamında Türkiye'yi gündemine almış ve kamuyu istihdam için yeterli yatırım yapmamasından ötürü eleştirmiştir. AB ilerleme raporları ayrıca bir ulusal istihdam stratejisi taslağının ve eylem planının hazırlık çalışmalarının hızlandırılmasını istemiştir. Çalışma Bakanlığımızın bünyesinde ve özellikle İş-Kur tarafından Ulusal İstihdam Stratejisi ve eylem planı konusunda çalışmalar devam ediyor.

Çalışma yasaları konusunda ülkemizde bazı ilerlemeler sağlanmakla birlikte, ilerleme raporları yine de yapılması gereken düzeltmelerin varolduğuna işaret ediyor. Örneğin işletmelerin devri, şirket birleşmeleri, vb. halinde çalışma mevzuatımızda yeni düzenlemelere yer verilmiş olmasına karşın, işçilerin korunmasına yönelik hükümlerin yetersizliğine işaret ediyor. "Ödünç işçi verme"nin mesleki bir faaliyet olarak yürütülmesinin yasal sistemimize henüz dahil edilmemiş olması ise bir eksiklik olarak eleştirilmektedir. Gerçi AB bu konudaki yönergeyi henüz çıkartmamıştır, ancak bir yönerge taslağı hazırlamıştır ve bu taslak üzerindeki çalışmalar devam etmektedir. Ancak işçi, ödünç veren şirket ve kullanıcı işveren arasındaki üçlü ilişki halen tüm AB üyelerinde kabul edilmiştir. Bu çeşit firmaların sağladıkları esneklik sayesinde istihdama belli ölçüde katkıda bulunduğu, dolayısıyla yasal düzenlemenin yapılması gereği üzerinde duruluyor. Aynı konuda Hollanda ile Bakanlığımız arasında gerçekleştirilen ortak projede de bu eksiklik vurgulanıyor.

Yine AB'nin biri bu çeşit dönemsel çalışanların korunması ile ilgili işçi sağlığı iş güvenliğine ilişkin yönergelerin Türk mevzuatınca yeterince yansımadağı belirtiliyor. İş sağlığı ve iş güvenliği ile ilgili çıkarılan yönetmeliklerin AB yönergelerinin çevirisinden ibaret olduğu, oysa ülke koşullarını dikkate alan daha ayrıntılı hükümler getirme gereğı üzerinde duruluyor.

İşçilere bilgi verme-danışma konusundaki AB'nin altı yönergelerinden henüz hiçbirinin Türk sistemine yansıtılmamış olması eleştiriliyor. 4857 sayılı İş Kanunumuz hazırlanırken bilim komisyonu toplu çıkarmalar, işletmelerin yeniden yapılanması, işverenin iflası konularında kendileriyle danışmalarda bulunmak üzere sendika temsilcilerinin mevcut olmadığı işyerlerinde işçi temsilcilerinin seçilmesini öngören taslak düzenlemeler yapmıştı. Fakat işçi sendikalarının tepkisi üzerinde bu hükümler nihai kanun metninden çıkartılmıştır. Türkiye'de büyükçe bir kesimin sendikasız olduğu düşünülürse, ilgili AB düzenlemelerinin ülkemizde nasıl işleyeceği halen belirsizdir. Almanya tipi formel bir "işyeri konseyi" kurma koşulu olmamakla birlikte bilgi-danışma içeren bir mekanizma kurmak AB yönergeleri gereğı olarak gündemimizi işgal edecektir.

Yeni İş Kanunumuzun diğer boyutlarında önemli bir sorun yaşayacağımızı sanmıyorum. Nitekim yukarıda belirtilen ortak projede yapılan tarama sonucunda Türkiye'nin bu kanunla AB yönergelerine uyum sağlayan iyi bir düzenleme yaptığı belirtilmiştir. Fakat bazı sapmalar da eleştiri konusu olmuştur. Örneğin 4. maddede bazı çalışanların İş Kanunu kapsamı dışında bırakılması, örneğin ev hizmetlerinde, aile ekonomisi içinde ya da küçük esnaf yanında çalışanların korunmaması eleştirilmiştir. Gerçi yasa bazı kategoriler için istisnalar getirilebilir ise de, örneğin kapsam dışı bulunanların bir bölümü için en azından iş sürelerine ilişkin AB yönergesi geçerlidir. Aslında gerek AB, gerek ILO istihdam ilişkisi içinde olan tüm çalışmaların çalışma mevzuatı ile korunmasını öngörmektedir. Öte yandan, Türk yasasının belirli süreli sözleşmelerin mutlaka objektif bir nedene dayanmasını öngörmesi de eleştirilmiştir. Oysa bu tip sözleşmelerin ilk yapılışında mutlaka objektif bir neden aranmayacağı hemen tüm AB üyelerindeki uygulamadır. Bilindiği gibi yeni Türk yasasında belirli süreli sözleşme ancak süresi belirli işlerde, süresi bir işin tamamlanmasına ya da bir olgunun ortaya çıkmasına böyle sözleşme olarak tanımlanmıştır. Oysa AB yönergesi bu kadar katı değildir. Özellikle sözleşmenin ilk yapılışında işçi ve işveren sözleşmesinin bitim tarihi serbestçe kararlaştırılabilir. Nitekim bilim komisyonu da ön taslakta düzenlemelerini bu yönde yapmıştır. Konu belirli süreli sözleşmelerin önünü açmak suretiyle işverenlerin daha esnek çalışabilmelerini ve bu yolla istihdam artışına katkıda bulunmasını amaçlamaktadır.

Ayrıca yeni Türk İş Kanununun kısmi süreli (part-time) sözleşmeler düzenlenmekte birlikte yeterince teşvik etmediği, belirli süreli sözleşmelerin belirsiz süreliye dönüştürülmesi için de yine kolaylaştırıcı ve teşvik edici hükümler getirilmesi isteğı dile getirilmektedir. Çalışma süreleri açısından herhangi bir sorun görülmemiştir. Yalnızca yıllık ücretli izne hak kazanmak işveren yanında en az bir yıl çalışma şartının AB müktesebatında aranmadığı, 1 yıldan az süreli çalışmada da işçinin orantılı olarak izne hak kazanmasının ve işin süresinin yıl bazında en az otuz gün olması gerektiği üzerinde durulmuştur.

Ayrıca Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığımızın kapasite ve imkanlarının geliştirilmesi, özellikle İş-Kur'un ve çalışan çocuklar ünitesinin takviye edilmesi, iş teftişinin etkinliğinin artırılması öneriliyor. Ayrıca AB daha çok ILO'dan işittiğimiz bazı konularda özellikle siyasi kriterler içinde görülen sendikal özgürlükler konularında ilerleme sağlanmasını ve özellikle toplu iş sözleşmesi yetkisinin saptanmasında çift barajın gözden geçirilmesini ve yüzde 10 işkolu barajının kaldırılmasını talep etmektedir. İşyeri düzeyinde sosyal diyalogun yetersiz olduğu, makro düzeyde sosyal diyaloga daha çok önem verilmesini, Ekonomik ve Sosyal Konseyin işlerliğinin artırılmasını istemektedir.

Ayrıca yukarıda belirttiğim fiili, kayıt dışı istihdamın azaltılması, kadınların, gençlerin istihdamının teşvik edilmesi öneriliyor. Sosyal dışlanma önlenmeli, İş-Kur yeterli insan ve finans kaynağına kavuşturulmalı, sosyal güvenlik sisteminde aktüeryal dengeler gözetilerek reform yapılmalıdır. Ayrıca istatistiklerimizin AB standartları düzeyine çıkarılması gereğı üzerinde duruluyor.

Tuğrul Kudatgobilik

Sevgili hocam, acaba son beş dakikanızı İlerleme Raporu'nun nasıl bir harita çizdiği konusuna ayırmaya sizi davet edebilir miyim?

Prof. Dr. Toker Dereli

Esas itibarıyla olumlu, fakat yine de yapılması gerekenlere, düzeltilecek eksikliklere değinen bir yol haritası olarak bakılabilir. Benim konularım açısından yapılması gerekenlere konuşmamın birinci kısmında değindim. Daha yapılacak şeyler olmakla beraber, yasal reformlar alanında bir hayli mesafe alınmıştır. Daha güç olan, işgücü ve istihdamla ilgili konulardır. Özellikle işgücü katılma oranının, yani çalışma istek ve gücünde olan, fakat halen çalışmayanlarla istihdam edilen kişiler toplamının çalışma çağındaki nüfusa oranının düşüklüğü dikkat çekiyor. 1950'li, 60'lı, 70'li yıllarda, işgücü iştirak oranı, yani çalışma arzu ve iktidarında olan kişilerin ve halen çalışmamakta olanların çalışma çağındaki nüfusa

oranı, %50-57'ler civarındayken, bu oran yıllar içinde %47'ye düşmüştür. Bu ülke için, 'yeterli iş yaratılmıyor ki kişiler istihdamdan çekiliyorlar veya göç dolayısıyla köyden şehire gelen kadın eve çekiliyor, dolayısıyla işgücü iştirak oranı düşüyor' yorumuna yol açıyor. Bu noktada, kadınların işgücü iştirak oranında önemli bir azalma var. Yapılan araştırmada, Türkiye'de halen 12 ile 17 arası yaşlarda çalışan 654.000 çocuktan bahsediliyor,. Bu tablonun da şehirlerde daha vahim olduğu ve bir takım sosyal sorunlara yol açtığı söyleniyor. Sanayileşmiş ülkelerle olan mukayesede, Türkiye'nin bu kadar sanayileşmesine rağmen, hâlâ işgücünün yarıya yakını tarımda yer alıyor. Vurgu yapılan önemli bir konu, kayıtdışı ekonomi. Sabah katıldığım bir seminerde, kayıtdışı ekonominin bazı yönlerden olumlu olduğu söylendi. Kayıtdışı ekonomi, Türkiye'de Gayri Safi Milli Hasıla'nın %52-53'ünün kapsamaktadır, istihdamın da %48'ine ulaşmıştır. Bunlar tabii çok büyük rakamlardır. Yapılan bir araştırmada, özellikle bütün devlet için gelir kaybı olduğu, sosyal sigorta primleri ve diğer gelirler bakımından büyük kayıplara sebep olduğu söyleniyor. Türkiye'den ve yurtdışından uzmanlar, bu işin üzerine çok sert tedbirlerle gitmenin belki de kayıtdışını daha da tetikleyebileceği, dolayısıyla bir orta yol izlenmesini ve daha iyi denetim yapılmasını öneriyorlar.

Temelde öneriler, istihdamı teşvik edici ve kayıtdışı istihdamı azaltıcı yönde tedbirler alınması çevresinde yoğunlaşıyor. Bu arada, kadın işgücü iştirak oranının artırılması ve bu amaçla, özellikle kentsel merkezlerde, fakir kadın çalışanlar için çocuk bakım merkezleri gibi olanakların sağlanması gündeme geliyor. Avrupa'da, sektörel bazda en fazla istihdam yaratan sektörün yapı endüstrisi olduğu, ardından hizmetler sektörünün geldiği, fakat hizmetler sektörünün Avrupa'da yapı değiştirerek modernleştiği, yani turizm ve lokanta, eğlence yerlerindeki hizmetlerden daha çok sanayideki hizmet alanlarının gelişmesine doğru yöneldiği, buna rağmen Türkiye'de hizmet sektörünün, daha çok turizm, otelcilik, catering gibi alanlarda yoğunlaştığı söyleniyor. Türkiye'deki mevcut yapının içinde, hizmet sektörünün oran olarak düşük olduğu, Avrupa'da ortalamasının %10 civarında olmasına rağmen, Türkiye'de bu oranın %5-6 civarında kaldığı ve dolayısıyla bu konunun üzerinde durulması gerektiği belirtiliyor. Türkiye'de de sanıyorum yapı endüstrisi hareket halinde. Temel olarak, istihdam rakamları içinde işsizliğin istatistiklerde %9 ile %11 arasında değiştiği görülüyor. Ancak, resmi işsizlik oranının eksik istihdam, gizli işsizlik ve diğer işsizlik türleriyle birleştiğinde %20'yi bulduğunu söylemek de mümkün. Demek ki informal ekonomi ve istihdam açısından önemli yapısal sorunlarımız var ve bu konu, AB sürecinde özellikle serbest dolaşım bakımından, bizi zorlayacak konulardan birisidir. Mevzuat kriterlere uygun

olarak geliyor, fazla bir sorun yok, fakat kayıtdışı sektörün, kayıtdışı işverenleri haksız rekabete maruz bıraktığı, devleti de büyük gelir kaybına uğrattığı için büyük bir sorun olduğu vurgulanıyor. Önümüzdeki müzakere sürecince, bu konu bizim için ciddi bir engel olarak karşımıza çıkabilir. Çok teşekkür ediyorum.

Aynur Bektaş

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli misafirler, ben sözlerime, Derneğimle ilgili kısa bir bilgi vererek başlamak istiyorum. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, 30 yıllık bir sivil toplum örgütü. Kamu yararına hizmet veren dernek statüsünde ve 400 üyesi var. Gelmiş geçmiş tüm başkanlarıyla gurur duyduğumuz ve bundan sonra da gurur duymaya devam edeceğimize inandığımız bir dernek. Derneğin bütün amacı, işverenlerle birlikte işçileri de korumak, sosyal sorumluluğu yaymak, ki bununla ilgili biraz sonra zaten açıklamalar yapacağım, işçi ve işveren birlikteliğiyle üretimi artırmak, istihdamı artırmak, kayıtdışını sağlamak ve elimizden geldiği kadar da istihdamı devlet politikası haline getirmek. Biraz önce Sayın Profesör Dereli'nin de söylediği gibi, en önemli konulardan iki tanesi, kadın işçiler, bu konu çok önemli, biraz sonra vaktim kalırsa vurgulayacağım, bir de çocuk işçiler konusu var. Bunlar bugün Türkiye'nin halletmesi gereken sorunlarının başında geliyor.

Türkiye'deki tekstil ve hazır giyim sektörü, ülkemiz için ülke ekonomimiz için gerçekten önemli bir sektör, çünkü en çok istihdam yaratan sektör. En basit anlamda, işçiyi alıp zanaatkâr yapan bir sektör, eğiten bir sektör. 1981 yılından beri sağladığı istihdamla da bütün Türkiye'nin siyasi hayatına damgasını vuran bir sektör. Bugün eğer Türkiye'de huzur varsa, bunu bir taraftan da işsizliğin azalması ile yorumlamakta da fayda var. Sektör, ekonomi üretiminin %20'sini yapıyor, istihdamın %22'sini sağlıyor, ihracatın da %25'ini yapıyor. Görüldüğü gibi hâlâ lokomotif sektör. Hatta bu noktada Napolyon'un bir sözünü hatırlatmak istiyorum. Yıllarca önce Napolyon demiş ki 'Şu Çin'i bırakın uyusun, deviyandırmayın'. O dev bugün uyanıyor. 2005 yılının başında, yani dünyadaki kotaların kaldırıldığı dönemin başında, Fransa ve Belçika'da bulunan beş enstitü biraraya gelmiş ve hazır giyim için "Çin, hazır giyim ihracatını %34 artıracak, Hindistan %5 artıracak, Afrika ülkelerinde düşüş olacak, Türkiye'de %35 azalacak." yönünde bir yorum yapmışlar. Bugün rakamlara baktığımız zaman, bu enstitülerin Türkiye dışındaki tahminlerinin hepsi doğru, bir tek Türkiye ile ilgili tahminleri yanlış. Türkiye, hazır giyim ihracatını, şu anki rakamla %7,9, tekstil ihracatını da %8'in üzerinde artırmış durumda ve hâlâ lokomotif olmaya devam ediyor. Hakikaten Sayın Kudatgobilik'in de dediği gibi bizler 'Çılgın

Türklerimiz', 'Çılgın Tekstildilerimiz.' Eğer vaktim kalırsa, daha sonra bu duygusal konuşmaya, özellikle kadınlar ve çocuklar konusunda devam etmek istiyorum. Ama bugün biraz da bilimsel konuşacağım, ki benim en zorlandığım konu bu, çünkü mutfaktan gelen insanlar yemek tarif etmeyi seviyor. O nedenle, elimden geldiği kadar sıkıcı olmadan, hazırladığım metni size sunmaya gayret edeceğim.

Küreselleşmenin yön verdiği, uluslararası bağımlılıkların her geçen gün önem kazandığı ve çok uluslu işletmelerin sayısının gittikçe arttığı günümüz ticaret ortamında, işyerlerinin çalışma koşulları da sürekli değişmektedir. Hızla artan küresel rekabet, kimi ülkelerde çalışanların sosyal standartlarını hızla iyileştirirken, birçok ülkede çalışma koşullarını olumsuz yönde etkilemektedir. Ancak uluslararası ticaretin önündeki engellerin her geçen gün azaldığı yeni ticaret düzeninde, işgücü maliyeti ve üretim hacmine bağlı avantajlar önemini yitirirken, çevresel performans ve sosyal standartlara uyum gibi unsurlar yeni rekabet avantajları olarak karşımıza çıkıyorlar. Bu çoğu ülke için doğru, AB için doğru, geri kalmış ülkeler için doğru ama Türkiye için burada bir parantez açmak ve bir örnek vermek istiyorum. Amacım burada hiçkimseye çatmak değil amacım, bugün güzel bir gün öyle başladık. Şimdi 5084 sayılı yasayı 36 artı 13 ilde uyguluyoruz. Bu illerde uygulanan yasa kapsamında verilen işçi ücretleri üzerindeki kamu maliyeti Almanya ile aynı, teşvik verilen yerlerle aynıdır. Bunun dışında, en çok üretim yapılan İstanbul, İzmir, Ankara gibi illerde ve bu teşviğin dışındaki yerlerdeyse kamu maliyeti bunun 2-3 katıdır.

Bu nedenle, kurumsal sosyal sorumluluk, gerek akademik çevrelerde gerekse kamuoyunda gittikçe daha fazla dikkat çeken bir konu haline gelmiştir. Geçtiğimiz 10 yıl içerisinde, kurumsal sosyal sorumluluk konusundaki kamuoyu hassasiyeti gittikçe artmış, buna paralel olarak sosyal standartların geliştirilmesine yönelik yatırım yapan işletmelerin sayısında da artış gözlemlenmiştir. İşletmelerin sosyal yükümlülükleri, uyum konusuna daha fazla önem vermeleri, sadece sendikaların veya belirli alım gruplarının baskılarının değil, bu konudaki tüketici hassasiyetinin de bir sonucudur. Tekstil ürünlerinin alımında gözönünde bulundurulmuş unsurlar konusunda, Almanya'da, 2003 yılında bir anket yapılmış. Bu anket sonuçlarına göre, ürünün sosyal standartlar ile uyumlu bir şekilde üretilmiş olması üçüncü sırayı almış. Birincisi, ürünün alerji yapmaması, ikincisiyse çevreye zarar vermemesidir. Ama üçüncü sırada, dikkatinizi çekmek istiyorum, sosyal standartlara uyumlu üretilmiş olması yer almış, bu gün geçtikçe de daha önemli bir konuma geliyor. Sosyal yükümlülüklerle uyum, gönüllü

girişimcilikler sonucunda sağlanabildiği gibi, yasal zorunluluk nedeniyle de uygulanabilmektedir. Ancak son yıllarda kaydedilen ilerlemeler, yasal zorunluluklardan çok gönüllü inisiyatiflerin ürünüdür. Yasal zorunluluklar, sosyal sorumluluk konusunda çoğu zaman etkisiz kalmaktadır. Uluslararası anlaşmaların yükümlülükleri bağlayıcı olmadıkları gibi, yaptırım mekanizmasından da yoksun oldukları için genellikle uygulanamamaktadır.

Ulusal mevzuatlar ise, üretimlerini dışarıya kaydırabilen çokuluslu şirketler tarafından kolaylıkla gözardı edilebilmektedir, ki bunu hepimiz yaşıyoruz, görüyoruz. Ayrıca, ulusal yasaların uygulanmasına yönelik teftişler, gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda, gerektiği gibi yürütülememektedir. Eğer yasalarla bunları halletmiş olsaydık, Sayın hocamın da belirttiği gibi, bugün Türkiye'de kayıtdışılığın kalmaması gerekirdi.

O halde, sosyal sorumluluk bilincinin gelişmesinde etkili olan faktörler, yasal zorunluluktan çok, işletmelerin sosyal standartlarını gönüllü olarak geliştirmelerini sağlayacak unsurlardır. Bu unsurların başında, sivil toplum örgütlerinin ve giderek artan tüketici duyarlılığının işletmeler üzerinde oluşturduğu baskı gelmektedir. Sosyal standartlar konusunda kötü bir üne sahip olmaktan ve sivil toplum örgütlerinin hedefi haline gelmekten korkan büyük firmalar her geçen gün tedarikçileri üzerindeki baskıyı artırmakta ve daha şeffaf politikalar uygulamaktadırlar. Örneğin, Nike, Adidas, Reebok gibi, insan haklarına saygı konusunda gerçekten üst sıraya gelmiş firmalar geçtiğimiz aylarda tüm tedarikçilerinin isim ve adreslerini açıkladılar, bu hiç şüphesiz bu onların alıcılarından gelen bir tepkidir, hatta firmalarına da puanlar verdiler. Eğer internete girerseniz, orada Türkiye'deki önemli firmaların, dünyadaki pek çok firmanın üstünde puan aldığını görürsünüz. Örneğin, Türkiye'deki bir firmamız, kendi yaptığı bir araştırma sonucunda, dünya ortalaması 50 iken 76 puan alabilmektedir. Buradaki ana sistem de şudur: 'yasak yasaktır'. Eğer istenilen bir şey varsa, oturtulması gereken bir şey varsa bu, sadece ve sadece, eğitimle olmalıdır. Sosyal sorumluluğun bilincinde olan firmalarda gerçekten yasağın yasak olması gerekiyor. Son yıllarda, kurumsal sosyal sorumluluk bilincinin geliştirilmesine yönelik birçok uluslararası girişim ortaya çıkmış, çok sayıda şartname hazırlanmıştır. Bu şartnameler, firmalar tarafından özel olarak hazırlanabildiği gibi, sendikalar, sektörel dernekler veya çeşitli sivil toplum örgütleri tarafından da hazırlanabilmektedir. Tüm bu çalışmalara yön veren temel ilkeler aşağıdaki konuları kapsamaktadır:

- İşe alma ve ayırım yapmama kuralları, insanları işe alırken mezun oldukları liseyi, memleketini, dilini, ırkını, cinsiyetini yazamazsınız.
- Çalışma süreleri.
- Zorla ve mecburi çalıştırmama.
- Çocuk işçi çalıştırmama, ben burada çocuk işçi çalıştırmama konusunda şu mesajı vermek istiyorum: "Lütfen çocuklarınıza giydiği malları çocuklarınıza diktirmeyin".
- Ücretler
- İzinler
- İşçilerin örgütlenme hakkı
- Disiplin ve taciz etmeme politikası
- Sağlık
- Hijyen
- Yangın
- Makine ve tezgahlardaki güvenlik unsurlarının değerlendirildiği sağlıklı ve güvenli çalışma çevresi oluşturulması.

Ne var ki, şartnamelerin sayısında meydana gelen artış, işletmeler açısından zorluklara neden olmaktadır. İşletmeler sürekli olarak farklı kuruluşlar tarafından denetlenmekte ve yapılarını ilgili alım gruplarının standartlarına göre, her defasında yeniden gözden geçirmek zorunda kalmaktadırlar. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, tekstil ve hazır giyim işletmelerinin maruz kaldığı bu zorlukların önüne geçmek ve sektörü sosyal standartlara uyum konusunda hazırlamak amacıyla, İstanbul Sanayi Odası ile işbirliği içerisinde, bir Sosyal Sorumluluk Şartnamesi hazırlamıştır. Uluslararası Çalışma Örgütü standartları, Türk İş Kanunu ve belirli alıcıların özel şartlarından hareketle hazırlanan özel şartnamenin uygulanması amacıyla ISO ile işbirliği protokolü imzalanmış ve işyerlerinde eğitim ve uygulamalar gerçekleştirilmiştir. Şartname, halihazırda, yeni İş Kanunu ve belirli alım gruplarının özel standartları doğrultusunda da güncellenmektedir.

Geçtiğimiz Temmuz ayı içerisinde, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, sosyal sorumluluk projesinin diğer bir aşaması olarak değerlendirilebilecek yeni bir proje hazırlamıştır. Sözkonusu proje, KOBİ'lere yönelik yeni bir eğitim programı ve ISO ile işbirliği içerisinde, denetimler yapılmasını öngörmektedir. TGSD, bu projenin yönetilmesi için gereken mali desteği sağlamak amacıyla, AB'nin kurumsal sosyal sorumluluk konulu bir hibe programına da başvuruda bulunmuştur.

Tabii ki sosyal sorumluluk alanında faaliyet gösteren girişimler, girişimciler var. Bunlar da Türkiye'yi öncelikle değerlendirmektedirler, AVE gibi, BSGI gibi, SEA8000 gibi bir sürü kuruluş da öncelikli olarak Türkiye'yi değerlendiriyor. Ayrıca TGSD, buradaki diğer sivil toplum örgütleriyle beraber, iş eğitimi kuralları yuvarlak masa toplantılarına da katılmaktadır.

Sayın konuklar, bazı konuları atlayarak geçiyorum ki, eğer birkaç dakikam kalırsa başka değinmek istediğim noktalar var açıkçası. Uluslararası alanda rekabetin koşulları tamamen değişiyor. 2005 yılında, tekstil ve hazır giyim kotalarının kalkması tüm dünyada yeni bir ticaret düzeninin oluşmaya başlamasına neden olmuştur. Bu yeni ticaret düzeni içinde, rekabet koşulları da ülkelerin ve firmaların üretim konularında belirleyici olmaktadır. Biz Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği olarak, Türk hazır giyim sanayisi için bir yol haritası çizdik. 'Ufuk 2010: Türk Giyim Sanayinde Global Yeniden Konumlanma' adını verdiğimiz bu çalışma ile, sektörümüzün maliyet-fiyat rekabetinden çıkıp, tasarımları, kalitesi, markaları, yaratıcılığı ve yenilikçiliğiyle rekabet edeceği alanlara girmesi gerektiğinin altını çizmekteyiz. Ancak bunu yaparken, sloganlarımız her zaman olduğu gibi 'eşit, adil, etik ticaret' olacaktır. Etik ticaretin, olmazsa olmaz koşulu sosyal sorumluluk ise daima temel ilkemiz olmalıdır.

Bu noktada, üzerinde durmak istediğim birkaç konuya da değinmeden geçemeyeceğim. Şuna inanmamız gerekir ki, istihdam devlet politikası olmalıdır. Bugün istihdam politikasını başaramamış, kayıtdışı önleyememiş, istihdam yaratamamış hiçbir ülkenin, hiçbir hükümetin, hiçbir kurumun başarılı olması mümkün değildir. Haksız rekabetin engellenmesi açısından da kayıtdışı mutlaka engellenmelidir. Evde oturan kadınlar mutlaka istihdama katılmalıdır. Bunun da formülünü biz zaten biliyoruz. Bildiğiniz gibi, Esnaf Muafiyet Yasası diye bir yasa var. Bu yasanın 9. maddesinde evde oturan bir kadın yaptığı yoğurdunu, Anadolu deyimiyle, çaldığı yoğurdunu kapısının önüne pazara çıkıp %2,5 KDV vererek satabiliyor. Böyle bir uygulama yok ama, %2,5 KDV verirse yasal hale geliyor. Yani evde yaptığı el emeği, göz nuru her ürününü satabiliyor. İşletmeler olarak gidip Anadolu'ya çok büyük bir tesis açmışsınız, bir evkadınına elişi yaptırcaksınız, yasak olduğu için yaptırılmıyorsunuz. Çünkü işvereniniz, biraz önce bahsettiğim sosyal sorumluluk şartnamesi isteyen kurum diyor ki, 'hiçbir eve iş veremezsin.' Neden? 'Çünkü sizin evleriniz sosyal sorumluluk şartnamesine uymuyor. Tuvaletleriniz yeterli değil, yangın merdiveniniz yok, bacalarınız temiz değil, çocuk işçi var.' Nasıl yapacağız biz bu işi? eğitim merkezlerinden çok yararlanıyoruz, sosyal sorumluluk şartnamelerine uygun yerlerde toplayalım. 1999 yılında Fransa'daki Olimpiyatlarda, Futbol Olimpiyatlarında bunu yanlış anımsıyor olabilirim Adidas, toplarını çocuk işçilere diktirdi diye, az kalsın Olimpiyatlar iptal oluyordu. Bu olaydan sonra Pakistan, Hindistan, Çin, yasa çıkarttılar ve bu sorunu çözdüler. Bu hanımları, bu kadınları, bu işçileri belli evlere topluyor. 2006'da bu kadar küçük bir yasa için uğraşyoruz bu kadınlarımız için. Şimdi biz diyoruz

ki, bu kadınları belediyeler, sivil toplum örgütleri, halk eğitim merkezlerinde, ki Anadolu'da, halk Ancak bu noktada ayrıca, İş Kanunu uyarınca, bu kadınların asgari ücretin altında kazanmalarını da sağlamak lazım. Burada da bir çözümümüz var, bölgesel asgari ücret. Bu zaten her yerde uygulanıyor, yasalar, uygulamaların zamanla yasalarmış hali değil midir? Türkiye'nin neresinde tam asgari ücret uygulanmaktadır? 50 milyon alan işçi vardır, 150 milyon alan işçi vardır, 250 milyon alan işçi vardır. Bölgesel asgari ücreti yasalarmamız gerektiğini düşünüyorum ve bu yasayla birlikte, tabii uyum çerçevesinde çıkartılabilirse, biz bu kadınları uygun evlere toplayıp çocuklarını da yandaki odalarda eğitebiliriz. İsterlerse televizyon da koyarız, televizyon seyrederken dantelini örer, bilirsiniz Türk kadınının özelliğidir bu, bakmadan örer, oyasını işler. Bunlar benim, Anadolu'dan gelen bir kadın olarak, gördüğüm, yaşadığım olaylardan verdiğim örnekler. Biz bunları başarabiliriz. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği olarak bu yasanın peşindeyiz. Neden Hindistan'ın, Pakistan'ın, etik ticaret yapmayan Çin'in bile böyle bir yasası varken, neden biz Türkiye olarak bunu başaramayalım? Evde oturan kadınların kazanılması çok önemli. Bakın bugün bu kadınlar kocaları tarafından cezalandırılıyor, niye cezalandırıldıkları da belli değil. Mesela sinemayı seviyorsa, sinemaya gönderilmiyor, televizyonu kapatılıyor, çok küçük cezalar veriliyor bu kadınlara. Daha da önemlisi evdeki kız ve oğlan çocuk da bunu görüyor. Psikolojide de bunun yeri var, anne korkuları, anne alışkanlıkları asla silinmiyor. Hepiniz bakın geçmişinize, annemizden aldığımız alışkanlıklar kolay kolay gitmiyor ama sonradan edindiğimiz korkuları bir şekilde halledebiliyoruz. Bu evlerde, eğer çocuklar ,para kazanan, ekonomik bağımsızlığını kazanmış bir anne görürse daha sağlıklı büyüyecektir ve eğitim aileden başladığından zaten eğitilecektir. Ben burada bunları bir kez daha vurgulamak istiyorum. Yalnız feminist bir düşüncede olmadığını, Türk erkeğini korumacı ve çok özel bir erkek olarak gördüğüme de belirtmek istiyorum.

Giyim Sanayicileri Derneği olarak, gençlere çok önem veriyoruz. Üniversitedeki gençlerin de mutlaka sektörlerimizle entegre edilmesi, bu amaçla staj görmesi lazım, yurtdışının bu çocuklara gösterilmesi lazım. Bir anne olarak, bir işveren olarak, hazır burada bu kadar güzel bir topluluk bulmuşken, hepimizden üniversitedeki gençlerimize sahip çıkmanızı rica ediyorum.

Tuğrul Kudatgobilik

Türkiye'nin geleceği aydınlık Türk kadınlarındadır. Biraz evvel konuşan bu 'aydınlık ve çılgın Başkanı' beraber alkışladık. Biz bütün kalbimizle onu destekleyeceğiz ve Türkiye böyle gelişecek, söylediklerine bütün kalbimizle iştirak ediyoruz.

Biz de gerek TİSK olarak gerek Sanayi Odası olarak Sayın Başkan'ın çizdiği yolda kadınları ve gençlerimizi yalnız bırakmayacağız.

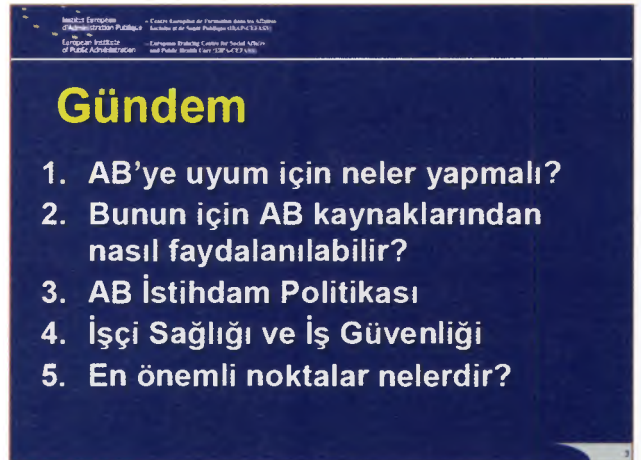
Roger Hessel, İtalya'da sosyal araştırma yapan ve Avrupa'daki bütün sosyal araştırmalardan sorumlu çok önemli bir kurumu temsil ediyor. Şimdi bize, AB'nin gelecekte Türk sanayisi üzerinde ne gibi etkilerinin olacağından bahsedecek.

Roger Hessel

*Avrupa Kamu Yönetimi Enstitüsü (EIPA)
AB Sosyal Politikalar Uzmanı*

Avrupa Kamu Yönetimi Enstitüsü EIPA'nın Milano'daki şubesinde çalışan bir Alman hukukçuyum. Sosyal konularda eğitim veren bir kurumuz. Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde, hükümet görevlilerini ve özel sektör yöneticilerini AB'ne katılım konusunda eğittik, onlara yardımcı olduk.

İstanbul'a ilk defa geliyorum ve Sultan Ahmet Cami beni çok etkiledi. Bu cami neredeyse tamamen Brüksel gibi. İki arasında büyük paralellikler bulduğum için bu kıyaslamayı yapmak istiyorum. Benzerliklerin ilki, bu iki yerde de neler olduğunu anlamak istiyorsanız mutlaka oraya gitmeniz lazım ve bunun için de vakte ihtiyacınız var. İkinci paralel nokta, hem Brüksel'in hem de Sultan Ahmet Camii'nin kendi kuralları var ve oyunun kurallarını iyi bilmeniz gerekir. Üçüncüsü de, oyunun kurallarını bir kere anlamaya başladıktan sonra iki yer de hoşunuza gitmeye başlar ve onsuz yaşayamaz olursunuz.



Şekil 1

Önümüzdeki dakikalarda size şu gündemi sunmak istiyorum. AB'ne nasıl hazırlanmalısınız ve bunun için gereken parayı nereden bulabilirsiniz. Kısa konuşmaya çalışacağım çünkü önceki konuşmacılar da bunlara değindi. (Şekil 1)

Hemen işin başında AB'nin sosyal politikalarının, istihdam stratejisinin, ki demin dediğim gibi bundan bahsedildi, sağlık ve güvenlik konuları iş hayatınızı doğrudan etkileyeceğini söylemek

istiyorum. AB sosyal politikalarını eyleme geçirmektedir ve bunu sosyal fonlarıyla yapmaktadır. Sosyal fonlarla insanların becerilerinin, bilgilerinin ve istihdamın artırılması gerekmektedir. Siz bir aday ülkesiniz, şu anda katılım öncesi programın içindedir. Bu programdaki fon miktarı, 2006 yılı için 500 milyar Euro'dur. Ama bu para devlete gidecek, siz sanayicilerin eline gelmeyecek. Ancak, kamu ihalelerini izleyip onlara katılarak AB'nin finansal desteğine erişebilirsiniz.

İkinci konumuz Lizbon stratejisi. AB'nin seçtiği yol son derece rekabetçi, bilgiye dayalı bir ekonomik yoldur. Bu noktada, Avrupa istihdam stratejisiyle ilgili olarak ilk söyleyeceğim şey eğitimidir. Profesör David bu sabahki konuşmasında insan sermayesinden bahsetti. Yüksek teknoloji içeren işlerin dışındaki işlerde çalışan kişiler, Türkiye'de yeterli derecede eğitime sahip değiller. Dublin'deki Avrupa Enstitüsü'nün yaptığı araştırmaya göre, Türk işçilerinin sadece %15'i belli bir eğitimden geçmişler. Hem imalat hem de tarım sektöründe eğitim düzeyi düşük, ama kamu yönetiminde ulaştırma ve finans sektöründe eğitim daha yüksek. Eğitim daha yaşlı insanlar için de uygulanmalıdır ve yaşam boyu eğitim bir sistem olarak kabul edilmelidir. 55 yaşın üstündeki insanlara da eğitim olanakları tanınmalıdır. Daha az becerisi olan, kalifiye olmayan işçiler daha risklidir, daha hassastır. İnsan sermayesi, tekrar vurgulamak istiyorum, çok önemlidir. Bir Asya sözü var, bakın şöyle der: "Önünüzdeki bir yıl için plan yapıyorsanız, tohum ekin; on yıl için plan yapıyorsanız, ağaç dikin; bir hayat için plan yapıyorsanız, insanları eğitin!". Dün Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Küçük'ü dinledik. Bir fıkra dinledim ondan çok hoşuma gitti. Benim annem de ben küçükken hep 'Yemeğini bitir, fakir ülkelerde yemek bulamayan çocuklar var' derdi. Biz şimdi ne diyoruz: 'İşini iyi yap, aksi takdirde Çinliler gelir ve bu işi senin elinden alır.' Dolayısıyla bir yönetici olarak yapacağınız ilk şey, altınızda çalışan insanların yeteneklerini, becerilerini geliştirmek, onları potansiyellerine göre eğitmek, yükseltmek, yenilikçi olmak için onlara eğitim vermek.

Değinmek istediğim üçüncü nokta, Prof. Dr. Dereli'nin de bahsettiği, sosyal diyalog. Rakamlara göre, Türkiye'deki sendikalaşma oranı sadece %7,5. AB'nde ise bu oran %42. Bu noktada, Finlandiya'dan bahsetmek istiyorum. Finlandiya'da işverenle işçi kesimi arasında karşılıklı anlayışa ve güvene dayalı bir ortaklık vardır. Yıllar önce Finlandiya ormanlarıyla tanınırdı bugünse Nokia ile tanınıyor. Dünyanın cep telefonu piyasasının %32'sini ellerinde tutuyorlar ve güçlü işçi sendikaları bu süreçte kendilerine hiç engel teşkil etmediler. Bir başka örnek olarak İtalya'ya bakın. İtalya, 1970 yıllarında terörizmle sosyal ortakları sayesinde başa çıkabildi. Bugünkü Fransa'ya bakın.

Büyük şehirlerin eteklerinde patlak veren bu başkaldırıları önlemek istiyorlarsa, sosyal partnerlere ihtiyaçları var. Türkiye'de de bir kapasite artırımı söz konusuysa, bu yine sosyal diyalog içinde olmalıdır. Bölgesel kararlar, merkezi yönetim yerine, yerel yönetimlerce ademi merkezîyetçi bir yapıda alınmalıdır. Sosyal partnerlerin uzmanlığı müktesebatı uygulayabilmek için de gereklidir. Ayrıca sosyal partnerler, Avrupa kurallarının da ayrılmaz bir parçasıdır.

Bir başka konu, Avrupa istihdam stratejisinde özellikle ufak işletmeler, KOBİ'ler için bir Avrupa şartı vardır ve Türkiye beş yıl önce bu şarta imza atmıştır. KOBİ'ler için hazırlanmış bu şartın en önemli maddesi eğitimidir. Ayrıca elektronik iş modelleri çok dilli web sitelerinde bulunmaktadır. Bazı Türk web sitelerinin İngilizce'ye tercüme edilmediğini görüyorum ama imalat, hazır giyim gibi birçok alanda buna ihtiyaç var ve burada gelecek için büyük bir potansiyel bulunmaktadır. Değineceğim bir başka konu ise hanımlar. Bu salonda pek çok hoş hanım görüyorum. Brüksel bir yandan fırsat eşitliği konusunu bastırıyor. Milano'da en üst düzey yöneticilerin çoğu erkek, İtalya'da, İspanya'da kadın sayısı daha mı fazla bilmiyorum, ama bu konuda her zaman yapılacak çok şey vardır. Konuşuyoruz ama bütün bunların uygulamaya dökülmesi gerek. AB kadınları seviyor ve onlara hukuki bir korumacılık sağlamaya çalışıyor. Kadınların hukuki olarak korunması, müktesebatın sosyal politikasının en önemli parçasıdır. Kadınların aile içindeki sorumluluklarını, çalışma hayatlarıyla bir arada sürdürebilmeleri için hukuki olarak korunmaları gerekir, bu kapsamda bir örnek part-time işler olabilir.

AB'ye tam üye olduktan sonra, ülkenizde de bütün AB kuralları geçerli olacak ve politikalar için sadece Ankara'ya bakmak yetmeyecek, Brüksel'e de bakmanız gerekecek. Dolayısıyla, çalışma alanındaki sağlık ve güvenlik konularında gözünüzü Brüksel'e çevireceksiniz. Burada, AB'nin güçlü bir siyasi görevi var. Türkiye kendi sağlık ve güvenlik standartlarını Topluluk müktesebatıyla uyumlaştırma çalışmalarına başladı bile. Çalışma alanlarındaki güvenlik özellikle KOBİ'ler için çok önemli. KOBİ'lerdeki riskler, kazalar, ölüm oranları büyük şirketlerdeki risklerin yaklaşık iki katı daha yüksektir. İş yerindeki sağlık ve güvenlik şartları, verimliliğin önünde bir engel değildir aksine verimliliği artıran bir unsurdur. Mesela Almanya'nın en büyük enerji şirketi olan RWE'ye bakalım. Şirket bünyesinde, 7000 kişi çalışıyor, hastalık oranı %5. Bunu %1 oranında azaltsalar yani %4'lük bir düzeye düşürseler, tasarruf edecekleri miktar her yıl 4,5 milyon Euro. Dolayısıyla, hastalanma oranını %1 azaltacak olursanız, 700 kişinin çalıştığı bir şirkette, yılda yaklaşık 450.000 Euro'luk, yani 730.700 YTL'lik

bir tasarruf sağlayabilirsiniz. Bu verimliliğin artması demektir. Bunlar AB'ye girince zorunlu olacaktır. Şu an bir geçiş dönemindesiniz. Benim tavsiyem, beklememeniz, çünkü bekleyecek olursanız gecikirsiniz. Eğer, uyum çerçevesindeki çalışma ve uygulamaları beklemeden içselleştirirseniz, sonuçta bu hem çalışanlar için, hem işverenler için hem de Türk hükümeti açısından üç taraflı büyük bir kazanç olacaktır.

Detaylı bilgi için:

Avrupa Komisyonu İstihdam ve Sosyal İşler Genel Müdürlüğü:

http://www.europa.eu.int/employment_social/index_en.html

Avrupa Yaşam ve İş Ortamını İyileştirme Vakfı:

<http://www.eurofond.eu.int>

Avrupa Kamu İdaresi Enstitüsü:

<http://www.eipa.nl>

Konuşmamın son kısmında geleceğe yönelik bazı mesajlar vermeye çalışacağım. Gelecek neye benziyor? İleri görüşlü bir stratejide, biz geleceğin planını yapamayız ama gelecek için planlar yapabiliriz. İş ortamı değişecek, tamamen yepyeni iş olanakları, yeni çalışma uygulamaları ortaya çıkacak. Bütün bunlar da teknolojik değişikliklerden dolayı ortaya çıkacak. Dolayısıyla, şu sonuçları çıkarabiliriz: AB toplumsal içerme politikasını sürdürüyor. Zengin insanlar ve zengin bölgeler, daha yoksul insanlara ve bölgelere yardımcı olmalıdır, bu zengin ile fakir arasındaki büyük farkı ortadan kaldıracaktır, zaten farkın böyle kalması gelecek için büyük bir tehlike oluşturmaktadır. Dayanışma büyük bir ekonomik değere sahiptir. Sosyal politikaların değeri, pazarların, piyasaların ulaşamayacağı kadar büyüktür. İki yönlü bir yaklaşıma ihtiyacımız var, yürümek gibi. Yürürken iki bacağınızla yürürsünüz, iki bacağınıza da ihtiyacınız vardır. Türkiye'nin de hastalar, fakirler ve yaşlılar için daha güçlü güvenlik ağlarına ihtiyacı var. Refah ve sosyal güvenliği bir araya getirmemiz, ikisini adeta evlendirmemiz gerekiyor. Bu yaklaşım, Avrupa kültürünün kökleri çok derinlerde olan bir anlayıştır. Sürdürülebilir bir gelecek için, sosyal birlik en iyi garantidir. Sosyal sorumluluğu, İtalya'da üretilen Ferrari arabalarına benzetebiliriz. Ekonominin motora ihtiyacı vardır ama bunun yanı sıra frenlere de ihtiyacı vardır. Sosyal politika önlemleri de, işte bu motorun frenleridir. Sosyal güvenlik ile sosyal dayanışma birbiriyle yan yanadır. Sosyal olarak herkesi dahil etme, herhangi bir ayrımcılığa karşıdır. AB'nin yaklaşımı da tamamlayıcı, dahil edici bir yaklaşımdır. Mesela İSO, sanayicilerin çıkarlarını korumak için bir ortamdır. Sizler bir baskı grubu oluşturuyorsunuz. Bu baskı grubu çıkarlarını yalnız Ankara'da değil, aynı zamanda Brüksel'de etkili bir şekilde ortaya

koyabilir. O yüzden uluslararası bir alanda da lobi faaliyetlerine girmeye hazır olmalısınız. Değişimi geciktirmek olumsuz etki yapacaktır. Bunu yapabilirsiniz ama gecikme sizin AB'ne katılımınızla ilgili bir takım başka şeyleri de geciktirecektir, o nedenle tavsiyem, ev ödevinizi bir an önce yapın. Bütün bunları uygulamaya dökmek size kalmıştır. Bu hafta öğrendiğime göre İstanbul bölgesinin hem gücü hem de karizması var, Türkiye'nin daha yoksul, daha dezavantajlı bölgelerine yenilikleri yansıtmak açısından İstanbul'un büyük bir gücü var. Dünyanın bu kozmopolit şehri, iki kıtanın birleştiği bir yerde, İstanbul çift kültürün birleştiği yerde. Hem Doğu hem de Batı; Üsküdar ve Beyoğlu; gelenek ve ilerleme; yenilikçi reformlar ve sosyal güvenlik; büyüme ve refah; iş hayatı ve sosyala adalet. Bence, işte bu benzersiz jeopolitik konumuyla Türkiye, son derece kendine özgü bir kültür ve umutlara fevkalade açık.

Serkan Küçük

ARME İstisnai Eğitim ve Danışmanlık Genel Müdürü

Ben, genel anlamda sosyal sorumlulukla ilgili değinilen konulara paralel bir şekilde, sizi önce işyerlerinize götürmeyi düşünüyorum. Sosyal sorumluluğun evden başladığı ilkesi doğrultusunda, 'AB sürecinde özellikle iş sağlığı güvenliğinin işletmelere ve işverenlere getirdiği yükümlülükler nedir, yükümlülüklerin ötesinde bu kavramı nasıl algılayıp, yeni bir mentaliteyle iş hayatımıza geçirmeliyiz?' ekseninde tartışmaya çalışacağım. Öncelikle, iş sağlığı güvenliği açısından istatistiklerle başlayıp alandaki temel kavramları, mevcut İş Kanunumuzun işverenlere getirdiği yükümlülükler açısından özetledikten sonra, yakın gelecekte işverenler, işyerleri, iş hayatı, çalışanlar açısından iş sağlığı güvenliği kavramı altında nasıl tablonun bizi beklediğini açıklamaya ve önümüzdeki fırsatlar ve tehlikeler hakkında bir açılım getirmeye çalışacağım.

Az önce Aynur Hanım, özellikle çocuk işçi çalıştırma ve sosyal sorumluluk açısından ön plana çıkan tekstil sektöründe birkaç firmadan bahsetti ve Türkiye'de bu firmaların puanlarının yüksek olduğunu söyledi. Birçok işletmede iş sağlığı güvenliği açısından önlemler görünürde az işliyor ama insan faktörü için içerisine girince konu biraz değişiyor, bahsedilen çalışmalar iptidai çalışmalar. Bir işletmeye girdiğim zaman, o işletmedeki iş sağlığı güvenliği açısından durumun ne düzeyde olduğunu algılayabilmek için, önce forkliftlere arkasına bakarım. Bu inceleme size iki üç konunun yanıtını hemen verir. Öncelikle, forkliftin arkasındaki izlerden, paslanmadan, çiziklerden, boyalardan forkliftin ne zaman nerelere, ne kadar sıklıkla çarptığını anlayabilirsiniz. Buradan da, o işyerindeki raf aralıklarının, çalışma düzeninin doğru olup olmadığını algılayabilirsiniz. Ayrıca, forkliftçinin çılgın olup olmadığını anlayabilirsiniz.

Daha da önemlisi, forkliftçi çılgınsa kontrol altında tutulup tutulmadığını algılayabilirsiniz. Sonrasında, işverenle veya temsilcisiyle görüşürken, 'Evet efendim, bizde bütün önlemler var' gibi bir cevapla karşı karşıya geldiğinizde, böyle bir forklift, aslında durumun dedikleri gibi olmadığını bize gösterir.

Tekstil sektöründe önemli olan yangın güvenliği konusuna gelelim. Bu sektörde, yurtdışı müşteriler bu konuya çok önem verirler. Biz yangın merdivenini yaparız ama hırsız girmesin diye zemin kotuna geldiğinde keseriz. Yangın esnasında, 300 kişi yangın merdivenine girer ama ondan sonra yüksek atlama dersi filan almadılarsa ne olacak bilmiyorum.

Konuya böyle bir giriş yaptıktan sonra durumun istatistiksel olarak bir analizini de yapmakta fayda görüyorum. AB sürecinde, 2003'ten sonra Türkiye'de işverenlerin rahatı kaçtı gibi geldi, çünkü 30-40 tane yönetmelik çıktı, İş Kanunu değişti, bunun belirli maddeleri işverene bir sürü yükümlülükler getirdi. Az önce Sayın Toker Dereli'nin de vermiş olduğu örneklerle, iş sağlığı güvenliğine yapılan yatırımın aslında nasıl işverene geri döneceğinin yanıtını da birlikte arayalım.

Müfettişler işverenlere 27 trilyon ceza kesti

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Teftiş Kurulu müfettişleri, geçen yıl yaptıkları teftişler sonunda, kurallara aykırı davrandığını tespit ettikleri işverenlere yaklaşık 26 trilyon 700 milyar lira para cezası verdi. Müfettişler, geçen yıl iş sağlığı ve güvenliği hükümlerine aykırı faaliyetlerde

bulunan 33 işletmenin kapatılmasına karar verdi. Teftiş raporuna göre, Patlayıcı, Tehlikeli ve Zararlı Maddelerle Çalışılan İşyerlerinde Alınması Gereken Tedbirler Hakkında Tüzük kapsamında faaliyet gösteren 15 bin 756 işletmenin sadece 4 bin 312'sinin işe işletme belgesine sahip olduğu belirlendi

Şekil 1

Bu, geçen seneki tabloyu yansıtan bir gazete kupürü. 2004 yılında, iş sağlığı güvenliği alanında, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı iş müfettişleri işverene 27 trilyon ceza kesmişler. 2006 Ocak'tan itibaren, şimdiden söyleyebilirim, işçi sağlığı, iş güvenliği veya iş sağlığı alanında işverenlere uygulanan yaptırımlar ve yasal takip süreci daha da hızlanacak. Dolayısıyla, bu ceza miktarının artması beklenebilir ancak kişisel olarak ben, ceza miktarlarının yüksek olmasının hoş bir tablo olmadığını düşünüyorum. (Şekil 1)

Genel olarak, her yıl dünyada 2,2 milyon çalışan, işle bağlantılı kazalar ve meslek hastalıkları sonucu ölüyor. 270 milyon kişi kazaya ve 160 milyon çalışan da meslek hastalığına maruz kalıyor. Bizim ülkemizde, meslek hastalığı açısından durum çok iyi. İş kazalarında ise Avrupa'da birinciyiz, Türkiye'de fazla iş kazası oluyor ama meslek hastalığı yok. AB'ne baktığımızda, topluluğu oluşturan ülkelerde 5.500 kişi çalışma yerlerinde

hayatını kaybediyor, sürekli çalışmazlığa maruz kalan 75.000 kişi ve 149 milyon işgünü kaybı var, yaklaşık 20 milyar Euro'luk maddi kayıp sözkonusu. Türkiye açısından, pek de güvenilir olmayan 2003 yılı SSK istatistiklerini baz alabiliyoruz. Aslında bunlar üzerine bir temellendirme yapmamakta fayda var ama elimizdeki veri bu olduğu için kullanmak durumundayız. Sözkonusu istatistikler uyarınca, 777.177 işyeri ve 5,6 milyonu aşkın işçimiz var. Bu tablo içerisinde, 76 bin iş kazası oluyor. Kayıt sistemimizin yanlışlığından dolayı, meslek hastalıkları kayıt altına alınmıyor ve Türkiye'de her sene 440 meslek hastalığı varmış gibi gözüküyor. Rakam aslında çok daha fazla, ama kayıt ve istatistik sistemimizi değiştiremediğimiz için bunu takip edemiyoruz. Dolayısıyla, bu açıdan baktığımızda, AB sürecindeki kazanımlarımızdan bir tanesi, artık istatistik, kayıt ve takip sistemimizin gelişmesi olacak. Bu sistem gelişeceği için artık gerçekten meslek hastalığına maruz kalan kaç kişi var sorusunun yanıtını bundan sonraki yıllarda daha sağlıklı biçimde alabileceğiz. 2003 yılında, iş kazalarında 811 kişi hayatını kaybetmiş ve 2 milyon küsur işgünü kaybı var. Bunlar yüksek rakamlar ama gerçekler böyle.

İş kazaları dolayısıyla, Türkiye'de her gün 200 tane iş kazası oluyor ve her gün üç kişi ölüyor, yedi kişi de iş göremez hale geliyor. Bu sayılar, Türkiye gibi sanayileşme sürecini hepimizin yakından bildiği bir ülke açısından, bekleneğelen ama istenmeyen sayılardır, Türkiye'de iş sağlığına yönelik uygulamaların ne düzeyde olduğunun yanıtını veren sayılardır. Bu salonlarda yıllar sonra toplandığımızda, umut edelim ki bu sayılar azalsın. Endüstrileşme açısından öne çıkan iki kenti, İstanbul ve Kocaeli'ni ele aldığımızda, İstanbul'da 2003 yılında 9.144 tane Kocaeli'nde ise 6.700'i aşkın iş kazası olmuş. İş kazasında toplam ölümlerin %4,5 İstanbul'da, %3,63'ü de Kocaeli'nde gerçekleşmiş. Aşağıdaki tabloda, istatistiklerin kaza sebebine göre dağılımını görülmektedir: yüksekten düşme, önlemlerin alınmaması, elektrik çarpması, gaz patlaması gibi.

Konuya bir de mevzuat açısından bakarak, iş sağlığı yönetim sisteminin bir işletmede uygulanmasından bahsetmek istiyorum.

3008 Sayılı Kanun 1936
931 Sayılı Kanun – 1967
1475 Sayılı Kanun – 1971
4857 Sayılı Kanun - 2003

Türkiye'de, hepimizin bildiği gibi, 1936'daki İş Kanunu sonrasında yaşanan toplumsal dönüşümün de etkisiyle bu kanunun yetersiz kalması ve sanayileşme hamlesinin de artması sonucunda, 1967'de 931 sayılı kanun hayatımıza girdi. Daha sonra yapılan değişikliklerle 1475 sayılı kanun ve nihayetinde 2003 senesinde 4857 sayılı

İŞ KAZALARININ KAZA SEBEPLERİNE GÖRE DAĞILIMI		
KOD NO	KAZALARIN SEBEBİ	
100-	TAŞIT KAZALARI	2970
300-	KİŞİLERİN DÜŞMESİ	9119
400-	MAKİNELERİN SEBEP OLDUĞU KAZALAR	10295
500-	PATLAMA SONUCU ÇIKAN KAZALAR	921
600-	NORMAL SINIRLAR DIŞINDA ISILARA MARUZ KALMAK VEYA TEMAS ETMEK	1800
700-	DÜŞEN CİSİMLERİN ÇARPIP DEVRİLMESİ	12007
701	Kayan ve çöken (toprak, kaya, taş, kar)	1946
702	Çökmeler (binalar, duvarlar, yapı iskeleleri, merdiven, eşya kümeleri vb.)	109
703	Taşıma işlemi sırasında taşınan cisimlerin düşmesi sonucu oluşan kazalar	5905
704	Başka yerde sınıflandırılmamış, düşen cisimlerin çarpması, devrilmesi	4047
800-	BİR VEYA BİRDEN FAZLA CİSMİN SIKIŞTIRILMASI, EZMESİ, BATMASI, KESMESİ	29007
801	Vücutun veya bir organın iki cisim arasında sıkışması, ezilmesi	6877
802	Bir cismin çarpması neticesinde çöken, devrilen bir cismin altında kalarak yaralanmak	2901
803	Duran cisimlere çarpma (Daha önceki düşmeler sebebiyle çarpışmalar hariç)	1852
804	Hareket eden cisimlere çarpma	2912
806	Cismin sıkışması	2422
807	Sabit bir mekan ile hareket eden cisim arasında sıkışmak	1077
808	Hareket eden cisimlerin arasında sıkışmak (Uçan veya düşen cisimler hariç)	1639
809	Kesici ve batıcı bir aletin sebep olduğu kaza	8420
900-	ELEKTRİK AKIMINDAN İLERİ GELEN KAZALAR	430
1000-	HERHANGİ BİR ŞEKİLDE VÜCUDUN ZORLANMASINDAN İLERİ GELEN İNCİNEMELER	2081
1100-	VÜCUDUN DOĞAL BOŞLUKLARINA YABANCI BİR CİSİM KAÇMASI	2480
1500-	KAYNAK YAPARKEN MEYDANA GELEN KAZALAR	380
1800-	ZARARLI MADDELERLE VEYA RADYASYONLA TEMAS ETMEK VEYA MARUZ KALMAK	360
TOPLAM		76668

kanun yürürlüğe girdi. Bir teknik adam olarak, bu kanunun ruhuna baktığımda, mevcut kanunun güvenlik ve esneklik temel felsefesi üzerine kurulmuş ve işçinin işini koruma çabası ile işverenin gelişim özgürlüğü arasında dengeyi sağlamaya çalışan bir bakış açısına sahip olduğunu söyleyebilirim. Ayrıca, kanunda eşit davranma ilkesi de gözetilmeye çalışılmış. Bizim konumuz açısından da, iş sağlığı güvenliğinin modern bir şekilde ele alındığı ve diğer kanunlara önemli değişiklikler getiren bir yapıya sahip. İş kanununun getirdiği temel kavramlara baktığımızda, iş sağlığı güvenliği açısından bazı değişiklikler getiriyor. İşçiyi, bir iş sözleşmesine dayanarak çalışan gerçek kişi olarak tanımlıyor ve başka bir tanıma da gerek duymuyor. Çalışma biçiminin ne olduğuna dair bir detaya girmeden, özellikle iş sözleşmesine dayanma ve gerçek kişi olma tanımını yeterli görüyor. İşvereni ise, bir iş sözleşmesine dayanarak işçi çalıştıran gerçek veya tüzel kişi yahut tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlar olarak betimliyor. İş sağlığı güvenliği açısından baktığımızda, artık kamu kurum ve kuruluşları da işveren kapsamında değerlendirildiğinden, iş sağlığı güvenliği yükümlülüklerine uymak zorunda. İşveren temsilcisi de, işveren adına hareket eden ve işin, işyerinin ve işletmenin yönetiminde görev alan kişiler olarak tanımlıyor. Yine iş sağlığı açısından, işveren vekili iş kazalarında büyük önem taşıyan bir kişi. 'Bir iş kazasından sonra işverenle birlikte hangi işveren vekilleri sorumludur'un yanıtını bulmamız açısından kanunun getirmiş olduğu bu tanım

önemli. İşyeri dediğimiz zaman da, 'işveren tarafından mal ve hizmet üretmek amacıyla maddi olan ve olmayan unsurlarla işçinin birlikte örgütlendiği yer' kapsamına, lojmanlar, kafeteryalar, girdiği gibi, sizin pazarlama araçlarınız da işyeri kavramı içerisinde değerlendirilerek bu kavramın köşeleri çiziliyor. İş Kanunumuzun birinci maddesi, işverenler ile bir iş sözleşmesine dayanarak çalıştırılan işçilerin çalışma şartları ve ortamına ilişkin hak ve sorumluluklarını düzenliyor, burada çalışma şartları ve çalışma ortamı kavramı öne çıkarılmış ve altı netleştirilmiş oluyor.

İş Kanununda, iş sağlığıyla ilgili işverenin yükümlülükleri, 77. ve 89. maddeler arasında tanımlanmış ve bu maddelere ilişkin diğer yönetmelikler de bugün hayatımızda. 77. madde, 'işveren, iş sağlığı güvenliğinin sağlanması için gereken her türlü önlemi almak, dikkatinizi çekerim, bütün önlemleri veya önlemleri değil, gereken her türlü önlemi almak, araç gereçleri eksiksiz ve noksansız bulundurmamak, işçiler de alınan her türlü önleme uymakla yükümlüdür.' diyor. 77. madde, iş sağlığı güvenliğiyle ilgili gereken her türlü önlemi alma yükümlülüğünü getirdiğinden, aslında işveren açısından çok önemlidir. Eski kanundan farklı olarak, işveren aynı zamanda, bu önlemlere uyulup uyulmadığını denetlemekle ve işçileri riskler, tedbirler, yasal hak ve sorumluluklar kapsamında bilgilendirmek ve aynı zamanda eğitmekle de yükümlüdür. Yani,

yapmanız bu kanunun 77. maddesi gereği bir zorunluluk halini almış oluyor.

78. madde, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile ilgili yönetmelikler ve tüzükler çıkarılabilir, demiş. Bu bağlamda, yaklaşık 33 teknik yönetmelik çıktı ve bu yönetmeliklerde kısaca 'işveren ilgili konuda risk değerlendirmesi yapmak zorundadır'; 'bu riskleri tespit ettikten sonra işçisine eğitim vermek zorundadır'; 'bu risklerin giderilmesi için teknik önlem almak zorundadır' hükmü getiriliyor. Dolayısıyla, bundan sonra piyasayla yapılacak çalışmalarda, ekranlı araçlarla yapılacak çalışmalarda, yüksekte yapılacak çalışmalarda, işyeri düzeninin sağlanmasında, işverenin her alanda risk değerlendirme zorunluluğu var, eğitim verme ve sözkonusu risk analizi sonrasında çıkan riskleri giderme yükümlülüğü var. İşveren bunları yapmadığı takdirde, yasal merciler nezdinde, bir iş kazası sonucunda, kusurlu hale gelebilecek ve bu kusurunu işveren vekilleri de aynı şekilde paylaşmış olacaktır. Bir husus daha, 50'den fazla işçi çalıştıran ve sanayiden sayılan ve 6 aydan fazla süren bir işe sahip her işletmeye bir iş güvenliği uzmanı bulundurma yükümlülüğü getirildi. Ocak 2006'dan itibaren işletmelerinizde bu uzmanı görevlendirmek zorundasınız. Birçok teknik mevzuat işverene ve işveren vekillerine yeni bir uğraş getirdi, bir süre bunlarla uğraşmak zorundasınız, risk analizlerini çok sağlıklı yapmak zorundasınız. Özellikle iş kazalarının ve meslek hastalıklarının yoğun olduğu orta ve küçük çaplı işletmelerde, işverenler bugüne kadar iş sağlığı güvenliğine, yangın güvenliğine, acil durum güvenliğine yapılmış yatırımları, yasal mevzuatın zorunlu kıldığı boşa yapılmış ve getirisi olmayan yatırımlar olarak gördüler. Bu mantığın topyekün değişmesi gerekiyor. İş güvenliğine yapılan yatırımın, aslında işverenin kendi işini korumasına, uzun dönemde verimliliğinin artmasına ve daha da uzun dönemde kârlılığının artmasına yarayan bir yatırım olduğunu anlamamız gerekiyor. Her işletme, bunu muhakkak bir yönetim sistemi çerçevesinde ele almalıdır, bu yönetim sisteminin temel stratejisi de risk yönetimi olmalıdır. Her işletme, risklerini nasıl yöneteceğini, hangi yöntemler ve prosedürler çerçevesinde konuya yaklaşacağını tespit etmeli ve devam edegelen yasal zorunluluklarını da yerine getirmelidir.

Tuğrul Kudatgobilik

Değerli sanayiciler, değerli arkadaşlarım bugün olayın hukuki boyutunu, sosyal boyutunu, başta giyim sanayinin meseleleri olmak üzere Türk kadınının istihdama katılmasını ve Avrupa ayağında 'acquis communautaire'in bize getireceklerini ve son olarak da iş güvenliği ve işçi sağlığı konularına yeni bir bakış açısıyla bakılması gerektiğini konuştuk. Bütün konuşmacılara çok teşekkür ediyorum, çok değerli

katkılarda bulundular. Son on dakikada ise, sizin yorum ve görüşlerinizi almak istiyoruz.

Sorular ve Katkılar

Murat Oğuz Simsaroğlu

Aynur Hanım'a bir soru sormak istiyorum. En fazla istihdam yaratan sanayi sektörü olarak giyim sanayi ve tekstil sektörünü görüyoruz. Sizin ifadenize göre yabancılar %35 küçüleceğimizi söylemişler ama aslında payımız %7,4 artmış. Bizim kendi kafamızda, yani 'çılığın Türkler'in kafasında da 'Çin geldikten sonra tekstil ve hazır giyim öldü' gibi bir inanç vardı. Siz aslında bunu da kırdınız. Muhakkak yakın temaslarınız olduğu için biliyorsunuzdur, bu konuda iktidardaki 'çılığın Türkler' acaba nasıl düşünüyorlar?

Aynur Bektaş

Gerçekten bizim sektör çok dar boğazdan geçti. Bir taraftan Çin etik olmayan ticaret yapıyor, bir taraftan hükümet, bir taraftan bürokrasi, çevre koşulları, yasalar hakikaten çok zor dönemlerden geçtik. Mümkün olduğu kadar, hükümete sorunlarımızı anlatmaya çalışıyoruz, anlattık da. Onlar da bir çıkmazın içindeler, 'önce siz verin sonra biz verelim' diyorlar. Bu bence yanlış bir yaklaşım. Biraz önce de söyledim, her zaman kendilerine de söylüyorum. Bugün 3 milyon işçi demek, 15 milyon oy demek. Ben ısrarla söylüyorum, gerçekten 1981 yılından beri bugün ülkeyi sivil hükümetler yönetiyorsa bunda tekstil sektörünün, konfeksiyon sektörünün çok önemli bir yeri vardır. Anadolu'dan terliğiyle gelen, ayakları çıplak, yırtık ayakkabıyla gelen insanlar bugün makinelerinin başında çok önemli görevler yapmaktadırlar, iyi paralar almaktadırlar ve ailelerine bakmaktadırlar. Biz hükümete bunu anlatmaya çalışıyoruz. Özellikle Sayın Kürşat Tüzmen, bu konuda çok özverili ve çok güzel çalışıyor ama bazı bakanlarımıza bunu bir türlü anlatamıyoruz. Örneğin 'Türkiye'nin bazı sektörleri parlayacak, şimdi parlayan sektörler ise sönecek' ifadeleri kullanabiliyorlar. Türkiye'de bir şey sönmeyecek, gençlik var, Avrupa ile bizi ayıran yaşanan bir Avrupa çok genç bir Türkiye var. Türkiye'nin Orta Asya ile Türki Cumhuriyetleri ile bağlantıları var. Türkiye'de büyük alışveriş merkezlerimiz açılıyor. Mesela dün Fransız bir firma, Türkiye'de 16 tane mağaza açmak şartıyla bize bir işyeri açmayı teklif etti. "Niye Türkiye?", dedim. Dedi ki, "15 sene önce Fransa'da bu işyerleri açıldı ve artık biz buralara giremiyoruz", bugün Akmerkez'de yer bulunmadığı gibi, "ama Türkiye'de bunlar yeni açılıyor ve bu bizim için inanılmaz bir pazar" dedi. Elimizden geldiği kadarıyla kendi insanımızı kurtarmaya çalışıyoruz. Barış içinde olmaya çalışıyoruz ama o kapanan kepenkler gerçekten büyük ölçeklerde kapanırsa

sürekli aynı kişilerin, kurumların üstüne gelinirse, bu insanlar da firmalardaki insanları çıkarmaya başlayıp kayıtdışına kayarlarsa, bizim de bu noktada söyleyeceğimiz herhalde çok fazla şey olacaktır diye düşünüyorum.

Nesrin Sungur

Marmara Üniversitesi'nde öğretim üyesiyim. Benim de sorum Aynur Hanım'a, ama öncelikle bir iki noktayı belirtmek istiyorum. Öncelikle, Türkiye'yi 1930'lardan beri sanayileşmeye çalışan bir ülke olarak düşündüğümüzde, yaklaşık 70-80 yıllık sanayileşme süreci sonunda bir ülkenin en önemli sektörünün tekstil sektörü olması kanımca başlı başına bir sorun zaten. Bu isel uygulanan birçok politikanın bir sonucu. İkinci belirtmek istediğim konu ise 'çalgın Türkler', 'çalgın tekstilciler ve hazır giyimciler' %7,9 artan tekstil ve konfeksiyon ihracatının arkasında 3 milyon dolayında işçi barındırıyor. Benim iktisatçı olarak en büyük endişem, konfeksiyon ve tekstil sektörlerinin bugün çok önemli sektörler olması, ki bunu başlı başına bir sorun olarak görüyorum ama, 3 milyon kişi bu sektörden aileleriyle birlikte ekmek yiyor, bu çok ciddi bir rakam ve 2008'e kadar bu konuda bir şey yapılmazsa bu sektör çökecek, başka şans yok. O yüzden beni ve buradaki sanayicileri, çoğunuz uygulamadan geliyorsunuz, umutlandırarak birşeyler söylerseniz, çok mutlu olacağım.

Aynur Bektaş

Gerçekten çok önemli bir nokta bu. Şimdi size bir örnek vereceğim ve siz sektörün nereye gitmesi gerektiğini zaten göreceksiniz. Şöyle bir firma düşünün, çok fazla işçisi var, birebir sosyal sorumluluk şartlarını uyuyor ama artık Çin'in yaptığı, Pakistan ve Hindistan'ı ayırıyorum, ürünleri yapmıyor, aktif pazarlamaya geçmiş, yurtdışında ofislerini açmış, tasarıma ağırlık vermiş, dünyanın her yerinde tasarımcılar çalıştırıyor, ofisler açmış ve üretimde sosyal sorumluluk şartnamelerini uyguluyor, verimliliğini artırmış, tasarım üretiyor, işçisine değer veriyor, işyerindeki şartları düzeltmiş, Anadolu'ya gitmiş, yatırımını yapmış, oradaki insanları istihdama katmış ve bir taraftan da bunuyaygınlaştırmaya çalışıyor, artık maliyet-fiyat politikası değil, kalite-fiyat politikasına geçmiş ve istikametini İspanya, İtalya örneği'ne çevirmiş, arkasına Çin'i almış, Hindistan'da yanında. Böyle bir firmanın ihracat artışı %30, yani bu şartlara rağmen ihracatını %30 artırabilmiş. Biliyorsunuz kotalar senenin başında da kalkmadı, bizim ihracat artışımız da devam etti ama, Sayın Hocamın da ifade ettiği gibi, bu bir teneffüstür. Biz teneffüse çıktık ama ders başlayacaktır. 'Ufuk 2010: Yeniden Konumlanma Projesi' artık kalite-fiyat bölümüne geçmemiz gerektiğini, tasarım üretmeye, aktif pazarlamaya geçmemiz gerektiğine işaret

etmektedir. Türkiye'nin çok önemli avantajları var, Avrupa'ya çok yakın olmamız, lojistiğimizin çok kuvvetli olması, yatırımlarımızı tamamlamamız, çok genç bir nüfusumuzun olması, bu işi öğrenmiş olmamız ve 25 yıldır da Avrupa ekonomisiyle entegre olmamız çok büyük avantajlar. Bizler artık konfeksiyonu öğrendi. Biz okullara da gidiyoruz, öğrencilerimize de bunu anlatıyoruz. Neden korkmayın biliyor musunuz? Bu gençler, yani bizden sonra gelen nesil, bu işten cayarsa, eğer bu işi sevmezse o zaman korkalım. Allah ömür verirse ve dernekteki çalışmalarına bir engel gelmezse, yapacağımız ilk büyük proje, pazarlamacı gençler yetiştirmek. Eğer bugün Türkiye pazarlama ordusu yetiştirirse, bunları dünyaya salıverirse, inanın korkacak hiçbir şey yok. Büyüyen bu firmalar, %30, %40 ihracatını artıran firmalar, özel firmalara üretim yapmaya devam edecek, aktif pazarlamaya geçecek, KOBİ'lere de iş getirecek. Ancak bu arada, sektör olarak boş yere bankalarla başımız dertte ve Basel 2 denilen kriterler geliyor. Dolayısıyla, sektörün üretim dışında da birçok zorlukları var, bu da Türkiye'nin çıkmazı ama içinden çıkacağız hiç kimse korkmasın. Benim sektörüm yaşamaya devam edecektir, inanın, bu bir slogan değil.

Tuğrul Kudatgobilik

Değerli katılımcılar bugün Avrupa entegrasyonunun sosyal boyutunu tartıştık. Sorular var, cevaplar var, ümitler var. Ben sivil toplumun, özellikle ülkemizde gelişmeye başlayan ve sesi duyulmaya başlayan sivil toplumun asla susmayacağını ve susmaması gerektiğini bir kere daha söyleyerek İstanbul Sanayi Odası'na, düzenlediği bu IV. Sanayi Kongresi'nin çok büyük fayda getirdiğini söyleyerek teşekkür ediyorum ve bu çalışmalara, Türkiye'nin devam etmesi gerektiğini söylüyorum.

KAPANIŞ OTURUMU

AB Perspektifinde Türk Sanayiinin Geleceği

Oturum Başkanı
Nuri Çolakoğlu

Doğan Yayın Holding Başkan Yrd.

Konuşmacılar
Dr. Erdal Karamercan

Eczacıbaşı Topluluğu Genel Koordinatörü, CEO

F. Bülend Özaydınlı

KOÇ Holding A.ř. Yönetim Kurulu Üyesi, CEO

Ahmet Dördüncü

Sabancı Holding A.ř., CEO

A. Agah Uğur

Borusan Holding Genel Müdürü

Nuri Çolakoğlu

Doğan Yayın Holding Başkan Yrd.

Dün sabahtan bu yana, değerli konuşmacıların çok değerli görüşlerini dinleme fırsatı buldunuz. İstanbul Sanayi Odası'nın geleceğe gerçekten çok dikkatli gözlerle bakan, buradan Türk sanayisi için önemli dersler çıkartılması için yararlı fikir alışverişlerine zemin hazırlayan Sanayi Kongreleri'nin dördüncüsü, bu oturumumuzdan sonra 9. Cumhurbaşkanımız Sayın Süleyman Demirel'in sizlere hitabıyla sona erecek.

Bu önemli konuşmadan evvelki, son panelde yer alan konuşmacılarımız Türkiye sanayisinin, Türkiye ekonomisinin en büyük kuruluşlarını bünyesinde barındıran dört seçkin kuruluşumuzun en tepe yöneticileridir. Türkiye 1950'lerin sonunda ilk adımlarını attığı Avrupa yolundaki oldukça inişli çıkışlı, hayli maceracı yolculukta son dönemeçlerden birini aldı. Resmen tam üyelik için müzakerelerin başladığı bu dönemde uzun ve köklü geçmişe sahip Avrupa sanayinin karşısında çok önemli çabalarla çok önemli noktalara gelmiş Türkiye sanayinin ne yapabileceği konusunu değerlendirmek için huzurunuzdayız.

Değerli katılımcılardan ilk etapta görüşlerini 8-10 dakikada özetlemelerini isteyeceğim, daha sonra bu görüşler üzerinde karşılıklı kısa bir tartışma yaptıktan sonra, salondan sizlerin de görüşlerinizi ve sorularınızı alarak, panelimizi saat 18:00'e kadar toparlamaya çalışacağız. Oturuş sırasıyla gidersek ilk olarak Sayın Erdal Karamercan'dan görüşlerini rica ederim.

Dr. Erdal Karamercan

Eczacıbaşı Topluluğu Genel Koordinatörü, CEO

Değerli konuklar, iki gündür çok yoğun bir şekilde AB konusunda ve Türk sanayinin AB'ne uyum süreci konusunda çok kıymetli değerlendirmeler ve görüşler dinlediniz. Tahmin ediyorum, burada bizim söyleyeceklerimiz tüm bunların bir özeti olacaktır. Türkiye'nin 1963 yılında imzaladığı Ankara antlaşmasıyla başlayan ve 1996 yılında Gümrük Birliği ile perçinlenen AB macerasının, nihayet 3 Ekim'in geç saatlerinde başlayan katılım müzakereleriyle umarız artık yeni ve farklı son dönemecine girmiş bulunuyoruz. Ancak hemen konuşmamın başında belirtmek istiyorum ki, AB'ni destekleyen birçok kişinin aksine, bu sürecin kritik noktasının tam üyelikle sonuçlanıp sonuçlanmamasında düğümlendiği kanaatinde değilim. Dolayısıyla, Avrupa'nın samimi olup olmadığı veya bizi yol ortasında bırakıp bırakmayacağı gibi konularla, tartışmalarla çok da fazla ilgilenmiyorum. Bence AB süreci Türkiye'ye, ulaşmayı arzuladığı politik, ekonomik ve sosyal dönüşümlere doğru ilerlemesini sağlayan somut bir vizyon kazandırmaktadır.

AB projesinin önemi, aslında Türkiye için bir küreselleşme modeli veya küreselleşmeye entegrasyon projesi olmasıdır. Bugün Türkiye AB tercihi ile, aslında küreselleşmiş dünyada yer almayı arzu ettiği konumu ifade etmektedir. Son yıllarda Türkiye, ekonomisini yapılandırmada, enflasyon endişesi içermeyen güçlü bir para sistemi, dengeli bir kamu bütçesi, borç yükü altında ezilmeyen bir kamu maliyesi, etkin ve ucuz fon temin eden bir finansal sistem kurulması bağlamında hepimizi şaşırtan önemli reformları gerçekleştirmeyi başardı. 2001 yılında bu salonda bir anket yapsaydık, sanıyorum bu düzeyde bir ekonomik gelişmeyi bekleyen bir sonuca ulaşamazdık. En azından ben biraz kötümserdim. Sürdürülebilir bir rekabet için hâlâ yapılacak çok şey olsa bile tünelin ucunda ışık göründü demek bence doğru olacaktır. Ancak dikkat edecek olursanız, bu saydığım hususların hepsi, yaşamak için atmosferde oksijen olması gibi hususlardır. Yani, atmosferde yeterince oksijen varsa, normal yaşamımızı sürdürmeye, çalışmaya hatta koşmaya başlayabiliriz. Ancak oksijenin artık normal düzeye çıkması, bir gecede bizi Olimpiyat şampiyonu yapmaz.

Konuyu daha fazla soyutlaştırmadan, bu noktada durup sanayi kuruluşlarımız açısından bakacak olursak, önümüzdeki süreçte başarılı olmak için üç boyutlu bir başarı zincirini tamamlamak zorunda olduğumuzu düşünüyorum. Burada zamansal aşamalardan çok, sürecin üç tamamlayıcı ve birbirine paralel olabilecek boyutunu kastediyorum. Birinci boyut, temel siyasi hedef ekonomik reformların gerçekleştirilmesi aşaması. Bu aşamada esas rol, politik ve ekonomik aktörlerde gibi gözüktüyor. Bu boyutta sanayi ve şirketler ancak dolaylı bir rol alabiliyor. İkinci boyut devletin ve sanayinin birlikte rol aldığı, rekabet ortamının düzenlenmesine ilişkin reformlarla ilgilidir. Burada devlet, kural koyucu olarak rol alıyor ancak başarı devletin ve firmaların uyum yeteneğiyle ilgili. Üçüncü boyutsa, devletin ancak kısıtlı destek verebileceği, kurumsal rekabet yeteneğinin geliştirilmesi aşaması olarak adlandırılabilir. Burada iş, esas olarak kuruluşlar ve onların yöneticilerine kalıyor. Enerjilerini ve yaratıcılıklarını kullanarak global rekabet içinde ayakta kalabilmenin ve gelişmenin yollarını bulmaları gerekiyor.

Bu üç boyutu biraz açacak olursak, birinci boyutta yani makro düzenlemeler diye tanımladığımız, temel siyasi ve ekonomik reformlar açısından, daha alınacak çok yol olmakla birlikte yol haritası olarak hepimizin kafası daha net, ne yapmamız gerektiğini daha iyi biliyoruz. Üstelik bunlar hep, geçmişte keyifle şikayet ettiğimiz konulardı. Reform yönünde atılan her adımı da dolayısıyla kutlamalarla karşılıyoruz. Ancak 3 Ekim ile birlikte gündemimize iyice girecek olan benim ikinci boyut diye nitelendirdiğim konular biraz daha can sıkıcı olabilir, özellikle de buna yeterince hazırlıklı olmazsak. Çünkü burada artık sanayi kesimi olarak bize oldukça

iş düşüyor ve hazırlıksız şirketler için de olumsuz etkiler söz konusu. Rekabet ortamının düzenlenmesine ilişkin reformlar olarak tanımlayabileceğimiz bu boyutta öncelikle her türlü kayıtdışı üretim, istihdam ve mali işlerin tasviyesi, fikri ve sınai haklara saygı, her türlü korsan faaliyetin ve sahteciliğin ticari hayattan temizlenmesi, yüksek ürün kalite standartlarına uyum, tüketici haklarının korunması ve yüksek ürün güvenliği, işçi sağlığı ve güvenliği kurallarına uyum, çevre güvenliği standartlarının yükseltilmesi ve bunlara uyum gibi hususlar yer alıyor. Bunlar aslında sanayimizin genelde bildiği, ne var ki geçiş maliyetleri nedeniyle bazen çekindiği reformlar. Ancak AB ile yaşayacağımız bu müzakere sürecinin karşımıza getireceği bu gerekleri dönüşüm için bir fırsat değil de AB maliyeti diye algılasak, süreci gereksiz yere sıkıntıya sokmuş oluruz. Bir ekonomi ancak, kaliteyi ve etik davranışı ödüllendirerek başarılı olabilir. Kuralsız davranışı ödüllendiren bir ekonomi, anarşi içinde yozlaşmaya mahkumdur. Bu boyutta sürecin uzaması halinde, AB yolunda ilerlememiz mümkün olamayacağı gibi, uzun vadede baktığımızda bu aşamayı geçememiş firmaların üçüncü boyutta, yani küresel rekabete uyum boyutunda şans kalmayacaktır. Bu nedenle sahte bir rekabet avantajı hayaline sarılarak kayıtdışılığa veya kuralsız ekonomiye bel bağlamayı düşünen şirketler, aslında farkında olmadan kendilerini küçülmeye ve yok olmaya mahkum etmiş oluyolar.

AB ile yaşanacak dönüşüm sürecinde birinci ve ikinci boyutlar başarıyla aşılsa bile Türk sanayinin rekabet etme gücündeki artış tabii ki garanti edilmiş olmayacaktır. Başarı, son aşamada, kuruluşların sürdürülebilir rekabet üstünlüğü yaratabilmelerine bağlıdır. Bakış açılarını Türkiye ile sınırlayan kuruluşlar bu süreçte sıkıntıya düşebilir. Her sanayi kuruluşu için soru şudur: "Benim küresel ölçekte yaşamımı sağlayacak üstünlüğüm ne olmalıdır?" Bu konunun kuruluşun büyük veya küçük olmasıyla ilgisi yoktur. Hatta görülecektir ki pek çok küçük sanayi kuruluşumuz bu soruya bir yanıt geliştirebilirken, bazı büyük kuruluşlarımız adapte olmakta zorlanabileceklerdir.

Nitekim bu boyutta oyunun adı artık inovasyon yani yenilikçilik olacaktır. Mevcut durumda ucuz emek maliyetleri, ucuz fiyat, uygun satış koşulları gibi stratejilerin ağır bastığı görülmektedir. Bu tarz stratejiler bir başlangıç noktası oluştursa bile, uzun vadede kalıcı bir başarı sağlamak için yeterli olmayabilir. Bu yeni boyutta, kuruluşlarımızın hızla artan küreselleşmiş rekabet ortamında varlıklarını sürdürebilmeleri için, sürekli inovasyon yani yenilik peşinde koşmaları gerekmektedir. Artık ucuz emek maliyetleri, ucuz fiyat ve teknoloji, kalite ve tasarım yaklaşımları dahi bir kere elde edilmekle sürdürülebilir bir üstünlük sağlamada yeterli olmuyor. Eskisinden farklı olarak, bugün kuruluşlar ülkeleri içinde dahi karşı karşıya kaldıkları global rekabette varlıklarını sürdürebilmek için, sürekli

yenilik peşinde olmaları gerektiğini görmektedir. Yani üründe yenilik, hizmette yenilik, üretimde yenilik, pazarlama ve dağıtım süreçlerinde yenilik. Gerek ülke düzeyinde gerekse kuruluşlar ve bireyler düzeyinde, bu farkındalığın yaratılması, bu düşünce ve kültür değişiminin sağlanması zorunludur.

Sözlerimi toparlamak için şöyle son bir mesaj vermek istiyorum. Heyecanla beklediğimiz 3 Ekim tarihi aşıldı ve bugün AB ile müzakere sürecine girmiş durumdayız. Bu çok önemli bir aşamayı. Ancak müzakere süreciyle ilgili en büyük ve tarihi hatamız, rehavete kapılıp bu süreci bir mevzuat uyumu veya adaptasyon olayı gibi görmek olacaktır. Bugün odaklanmamız gereken, mevzuata nasıl uyum sağlayacağımız veya adapte olmayı nasıl başaracağımız gibi sıradan ve defansif bir bakış açısı olmamalıdır. Bakış açımız ofansif olmalı, sadece Avrupalı değil küresel dostlarımızla başabaş rekabet edebilecek ve hatta onlara üstünlük sağlayabileceğimiz inovasyon odaklı bir düşünce sistematiği üzerinde yoğunlaşmalıdır. Bu açıdan da değerlendirdiğimde, Türk sanayinin dinamizmini, değişimlere uyum yeteneğini yakından bilen biri olarak önümüzdeki dönemin sanayimiz açısından büyük bir fırsatlar ve başarı öyküleriyle dolu olacağına inancım sonsuzdur.

F. Bülel Özaydınlı

KOÇ Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi, CEO

Geçmişimize baktığımız zaman, Türkiye'nin öncelikli olarak kontrollü ekonomi koşulları çerçevesinde çalıştığını görüyoruz. O tarihte oluşan sanayimiz, tamamen o günün koşullarına göre şekillendirilmiş bir sanayidir. Arkasından serbest piyasa ekonomisi koşullarını tecrübe etmeye başladık. Şimdi mevcut yapımıza baktığımız zaman ise, sanayileşmiş bir ülkeyiz diyoruz ama, hâlâ nüfusumuzun %34 gibi ciddi bir oranı tarımla uğraşmakta.

AB ile bütünleşme sürecine giren diğer ülkelerdeki gelişmelere baktığımız zaman, AB'ne üyelik sürecine girdikleri dönemde İspanya'da tarımla uğraşan nüfusun oranı %16 imiş. AB'ne tam üye olduktan sonra bu oran %6'ya inmiş. Portekiz'de aynı oran, %22'den %12'ye inmiş. Yunanistan'da ise %31'den %16'ya inmiş. Demek ki bugün en ciddi sorunumuz diye baktığımız istihdam sorunu, önümüzdeki dönemde kabuk değiştirerek, daha ciddi bir sorun olarak karşımıza gelecek. Çünkü tarımın modernize edilmesiyle birlikte yeni bir işgücü ortaya çıkacak ve bu işgücünün, diğer ülkelerde olduğu gibi sanayide ve hizmet sektöründe değerlendirilmesi gerekiyor. Bu bize önümüzdeki dönemdeki bu değişim sürecinin şimdiden görerek, bu değişim sürecinin iyi yönetilmesi ve iyi planlanması gerekliliğini hatırlatmalı. Bu noktadan hareketle, bu değişim sürecinin iyi yönetilmesi için ciddi bir planlama anlayışının Türkiye'de yeniden tesis edilmesi gerektiğine inanıyorum. Türkiye açısından bu planlama süreci yabancı bir süreç değil. 1970'li

yıllarda sanayiye ivme veren, sanayinin ilk gelişme tohumlarının atıldığı dönemde de ciddi bir planlama anlayışı devredeydi ve birçok sanayinin gelişimi bu dönemde gerçekleşmiştir. Bu tabii, bizim sadece kendi içimizde yaşadığımız, 1970'li yıllarla kısıtlı bir örnek değil. Aslında AB'ne baktığımız zaman, orada da benzer bir anlayış söz konusudur. Hatırlayacağınız gibi, AB Lizbon'da stratejik hedeflerini belirleyen bir vizyon oluşturmaya çalıştı ve oluşturdu. Burada sürdürülebilir bir büyüme, iş yaratma, sanayiye güçlendirme gibi konular bir plan anlayışı içerisinde ele alınmaya çalışıldı. Yakın bir tarihte, 5 Ekim 2005'te, yine AB'nde "Çin ve Asya rekabetine karşı ne yapılmalı?" sorusuna cevap aranmaya çalışıldı. Yine AB sanayisini yeniden yapılandırmaya gitmek suretiyle, bir planlama anlayışını kendi içerisinde gerçekleştirme çabası içerisine girdi.

Diğer taraftan biz, mikro düzeyde, şirket düzeyinde kendi içimize baktığımız zaman, hemen hemen tüm ciddi kuruluşlarımız bir stratejik planlama anlayışı içerisinde, geleceğini yönlendirmeye ve geleceğini yönetmeye çalıştıklarını görüyoruz. Durum böyleyken, "Türkiye benzer bir planlama anlayışını neden makro düzeyde yapmasın" sorusu akla geliyor ve bunun mutlaka gerçekleştirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Bunu yaparken tabii, yine öncelikli olarak, rekabetçi sanayide özellikle rekabetçi olduğumuz sektörleri seçici olarak ortaya koymamız gerekmektedir. Tabii bu sektörleri seçmek için, çok uzun bir çalışmaya gerek yok. Bugün ihracatımızın yapısına baktığımız zaman, ihracatımızın üçte ikisini gerçekleştiren sektörler belli; bunlar otomotiv sektörü, tekstil sektörü, elektrikli makina ve demir-çelik sektörleri. Demek ki biz bu sektörlerde mevcut konumumuzla rekabet ortamına belli bir uyum sağlayabilmişiz ki ihracatımızdaki gelişme bu sektörlerle dayalı olarak hızlanmış konumda. Hatta şimdilik tersine çalışan kur politikasına rağmen, rekabetçiliğimizi koruyabiliyoruz bu sektörlerde, ama dikkat ederseniz şimdilik diyorum. Bunun kalıcı olmasını biraz güç görüyorum. Nedenini açıklamaya çalışayım. Şu anda gene ağırlıklı olarak sanayi ürünlerine dayalı olan ihracatımızın ortaya koymuş olduğu gibi ciddi bir gerçek var ki, bu da ara girdi mallarının, ithalatı nedeniyle, 40 milyar Dolar civarında bir ticaret açığına neden olmasıdır. Cari açık dediğimiz hususta da, bu 40 milyar Dolarlık açık ancak turizm gelirlerinin devreye girmesiyle 20 milyar Dolar gibi bir rakama düşüyor. Ama önümüzdeki dönemde eğer bu koşulları sürdürebilsek demek ki cari açık sorumuz, daha da büyüyerek karşımıza çıkacaktır.

Bu bize şunu gösteriyor: ihracatta ana girdi mallarına bağımlılığı azaltan katma değer yüksek ihracatı geliştirmemiz gerekiyor. Şimdi katma değeri düşük mallarla, demin de sözü edildiği gibi, maliyet rekabetçiliğiyle, ücret rekabetçiliğiyle, global pazarlarda kalıcı olmamızı beklemek pek doğru olmayacaktır. Bu, ana sektörlerde, ihracatçı

sektörlerimizin sıkıntıları da belli. Örneğin otomotivde, ürün geliştirme konusunda ciddi bir yeniden yapılanmaya girmemiz gerekiyor. Tekstilde fason imalat yerine markalaşmaya önem vermemiz gerekiyor. Beyaz ve kahverengi eşyada yine aynı konu, aynı sorun karşımızda, markalaşma konusunda ağırlık vermemiz gerekiyor. Tabii bu arada altyapımızda bir takım eksikliklerin olduğunu da hatırlamamız lazım. ArGe'ye verdiğimiz önem dünya ülkelerine göre, rekabetçi ülkelere göre oldukça düşük. Hukuksal altyapımızın yetersiz olduğunu kabul etmemiz gerekiyor. Yasalar çıkıyor, reform yasalarından bahsediyoruz fakat bunların uygulamalarında ciddi eksikliklerimiz var. Kayıtdışı ekonomi halen bütün gücüyle rekabet ortamında. Fikri ve Sınai mülkiyet hakları bir türlü koruma altına alınamıyor. İstihdam ve gelirler üzerinde yüksek vergiler sorun olmaya devam ediyor. Finansman olanakları yetersiz. Sermaye birikimi yetersiz. Temel ve mesleki eğitimde eksikliklerimiz var ve etkinlikten uzak bir teşvik sistemimiz var. Bu eksikliklerimizi görebildiğimize göre, bildiğimize göre, demin anlattığım planlama anlayışı içerisinde, bu hususları da kapsayan bir yaklaşım içerisine girmeyi kamunun öncülüğünde daha doğrusu devletin yönlendirici bir rol alarak devreye girmesinde yarar var diye düşünüyorum. Çünkü biz, mikro düzeyde şirketler, demin de ifade ettiğim gibi, kendilerinin geleceğini şekillendirmek açısından, gördükleri doğrular içerisinde kendi planlamalarını yapıyorlar. Fakat bu olayı Türk sanayi olarak, Türk ekonomisinin avantajlarını ve dezavantajlarını, rekabetçiliğini görerek şekillendirmek daha doğru olacak diye düşünüyorum. Tabii ki bu yapı içerisinde geleneksel işletmelerimizin de durumu var. KOBİ'lerden söz ediyoruz, KOBİ'lerin önümüzdeki dönemdeki öneminden bahsediyoruz, fakat bunlardan bahsederken bira evvel söz ettiğim planlama anlayışı içerisinde bunları yeniden yapılandırma hususunda sıkıntılarımız olduğunu da biliyoruz. Şunu kabul etmemiz lazım ki, artık orta dönemde merdiven altı diye tabir edilen şirketlerin şansı fazla olmayacak ve küçük ölçekli işletmelerin de yeniden yapılandırılmaları mutlaka söz konusu olacaktır. Bunun güzel örnekleri dünyada var. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki süpermarketlerden örnek verebiliriz. Büyük dev süpermarket zincirlerine karşı, bağımsız süpermarketler rekabet ortamında ayakta kalabilmek için bir araya gelip ortak satın alma şirketleri kurmuş vaziyettedir. Buradan gelen güçle, büyük şirketlerle gayet rahat rekabet edebilir konumdalar. AB'nde süt ürünleri konusunda faaliyet gösteren şirketler, uzmanlaşmaya gitmişler, onlar da öyle bir çözüm bulmuşlar. Tabii bazı durumlarda da bakıyoruz ki, bazı işletmelerin az rekabetçi olduklarını görerek, sektör değiştirmeye gitmeleri, öyle radikal bir çözümü düşünmeleri doğru olacaktır. Bunun en güzel örneği de Nokia'dır. Bildiğiniz gibi Nokia önce kereste işiyle başlamış, ondan sonra kağıt işiyle devam etmiş, kabloya geçmiş, elektronik demiş, şimdi de telekomünikasyon konusunda bir

Burada özetle tekrar etmem gerekirse, değişim sürecinin iyi yönetilmesi için, bu hususları da içine alan bir planlama anlayışını benimsememiz gerektiğine ve Türkiye'nin katma değer yüksek, ihracatı destekleyici sanayi politikaları ile Avrupa'nın gerçek anlamda bir sanayi merkezi olabileceğine gönülden inanıyorum.

Nuri Çolakoğlu

Sayın Özaydınlı'nın konuşması sanıyorum iki gündür dile getirilen sorunların çok derli toplu bir özeti oldu. Aynı zamanda çözüm önerisi de geldi. Planlama çözüm önerisi olarak ortaya çıkıyor. Şimdi sözü izninizle Sabancı Holding CEO'su Ahmet Dördüncü'ye vermek istiyorum.

Ahmet Dördüncü

Sabancı Holding A.Ş., CEO

Değerli katılımcılar, sanırım hepimiz üç aşağı beş yukarı aynı konulardan bahsediyoruz. Yanılmıyorsam, Kongre'nin her iki gününde de benzer konular çok detaylı olarak incelendi. Fakat bu aslında memnuniyet verici bir şey, en azından teşhiste hepimiz aynı yoldayız, aynı yöndeyiz. Türkiye'nin entegrasyon sürecinde sanayimizin durumunu konuşurken, aslında Türkiye'nin gelecekte sürdürülebilecek rekabet gücünü konuşuyoruz diye düşünüyorum, bunlar birbirinden ayrılmaz parçalar. Türkiye'nin sanayileşme süreci boyunca, biraz önce Bülend Bey'in de bahsettiği gibi, ithal ikâmesine dayanan bir dönem geçirdik. Daha sonra 80-95 yılları arasında, ihracata dayanan dönemde sübvansiyonlar, kısmen işgücü maliyeti, 95 senesinin sonundan itibaren de AB'ye entegrasyon süreci içinde, bu avantajlara ilave olarak AB normlarının, uygulamalarının hızlı bir şekilde devreye girdiğini gördük. Dolayısıyla AB sürecinde sanayimizin önüne çıkan fırsat ve risklerle, AB normlarıyla uyumun birebir bir ilişki içinde olduğunu görüyorum. Burada birkaç tane rakamı hatırlamakta belki fayda var. Türkiye'nin sanayi üretimi toplam Gayri Safi Milli Hasılası'nın %25'i, sanayi ürünü ihracatı ise toplam ihracatının %90'ını teşkil ediyor. AB Türkiye'nin en büyük ticaret partneri. AB ile, 2004 rakamlarıyla, 25 milyar Euro ihracat, 33 milyar Euro da ithalat yapılmış. Dış ticaret hacmimizin çok büyük bir miktarı bu. Türkiye ise AB'nin 7. büyük ticaret partneri dolayısıyla AB Türk sanayisi için çok önemli bir faktör.

Şimdi bu çerçevede Türk sanayinin AB ile birleşme sürecinde önündeki fırsatlar neler olabilir, onları kısaca gözden geçirmek istiyorum. Bir kere ekonomide istikrarlı büyüme olacağını düşünüyoruz. AB'nin büyüme kriterlerine uymak ekonomimize istikrar getirecektir. Böylece kişi başına düşen milli gelir yükselecektir. Bu konuda aslında İrlanda çok iyi bir örnektir. İrlanda AB'ye katıldığında kişi başına düşen milli gelir, AB ortalamasının sadece %60'iyken, 1995'te AB ortalamasıyla aynı seviyeye, 2004'te ise

AB ortalamasının %40 üstüne çıkmış. Başka bir örnek İspanya. 1986'da AB ortalamasının sadece %71'iyken, 1995'te %87'ye ve 2004'te %97'ye çıkmış. En fakir AB üyesi olan Portekiz'deyse durum, pek farklı değil. 1986'da üye olduğunda bu oran %56'iyken, 2004'te %75'e çıkmış. Dolayısıyla bizim buradan çıkartacağımız sonuç, Türkiye'nin de AB'ye giriş süreci içinde Gayri Safi Milli Hasıla'sının yükseleceği ve ekonomisinin de istikrarlı bir biçimde büyüme trendinde olacağıdır.

İkinci fırsat büyük bir ihtimalle yabancı sermayenin gelişi olacaktır. AB'ye uyum sürecinde sağlanacak ekonomik istikrar ve mevzuat uyumuyla yatırım ortamı iyileşecek, yönetim, ortaklık ve iş yapma anlayışımız değişecek, bu sayede Türkiye'ye yabancı sermaye akışı hızlanacaktır diye düşünüyorum. En önemli fırsatlardan bir tanesi ise, ArGe ve yüksek teknoloji yatırımlarında bir artış olması beklentisidir.

AB'ye katılım sürecinde Türkiye işçilik maliyetlerinde ucuzluğu uzun vadeli bir rekabet unsuru olarak görmemelidir, görmeyecektir. AB ülkeleri karşısında olsa bile Asya ülkelerine karşı bu mümkün olmayacaktır. Bu nedenle özellikle yabancı yatırımların artması ve rekabetin yoğunlaşmasıyla, sanayicimiz için rekabet avantajı, fark yaratma ve yaratıcılık olacaktır. Bunu sağlamanın yolu, ArGe ve yüksek teknoloji alanlarına yatırımlar olabilir. Ayrıca sanayinin teknoloji üretim yetkinliğinin artırılması için sanayi ve üniversite işbirliklerinin artması beklenmelidir. 2003 senesi itibariyle Türkiye'nin ArGe harcamaları Gayri Safi Milli Hasıla'nın %66'sıyken, AB'de bu oran %1.98 seviyelerindedir.

Diğer bir diğer fırsat ise AB fonlarından yararlanma imkanlarıdır. AB sanayi politikası, genel olarak bütün sektörlerin yararlanabileceği, mesleki eğitim, çevrenin korunması, ArGe faaliyetleri gibi alanlarda yoğunlaşan yatay teşviklerin belirleyici olduğu bir yapıdadır. Buna göre topluluk genel olarak rekabet gücünü geliştirmeyi amaçlamaktadır. AB üyeliği ile yararlanılabilecek yapısal fonların, Türkiye'nin ulaşım altyapısından tutun da eğitim seviyesinin yükseltilmesi, bilgi teknolojileri altyapısının iyileştirilmesi gibi birçok konuda gelişmesinde önemli katkılar sağlayacaktır.

Bütün bu fırsatlar çerçevesinde genel olarak Türkiye'nin rekabet gücünün artması beklenmelidir. Rekabet gücü hangi kalemlerde ve nasıl artacaktır? Bir kere sanayinin kalite anlayışı artacaktır. AB teknik çalışmalara uyum mevzuatı, özellikle gözetim altyapılarının oluşturulması, kalitenin artmasına katkıda bulunacaktır. Serbestleşme: Enerji, finans, telekom, ulaşım gibi düzenlenen piyasalarda tam serbestliğe gidilmesi sonucunda mevcut olandan yoğun bir rekabet ortamı doğacaktır. Bu serbestleşmenin içinde, fırsat ve riski birlikte taşıdığını düşünüyorum. Diğer bir unsur basitleştirilmiş kurumsal yapı ve standart mevzuatı. Mevcut

mevzuatta yapılacak iyileştirmeler, devletle iş yapmanın kolaylaşmasıyla, idari ve operasyonel maliyetlerde önemli düşümlere imkan sağlayacaktır. Kayıtdışı ekonomi ve yolsuzlukların hızla azalması beklenmelidir. Türkiye OECD ülkeleri içinde en yüksek kayıtdışına sahip olan ülkedir. Neden kayıtdışı ekonominin azalacağını bekliyoruz? Çünkü yasalar basitleşecek, vergiler düşecek, yaptırımlar artacak. Bürokrasiye ve kişisel ilişkilere dayalı iş yapma anlayışı daha da azalacak. Türkiye Transparency International 2003 verilerine göre, yolsuzluk performansında 10 üzerinden 3,1 puan alırken AB ortalamasının 7,7 olduğunu görüyoruz.

Bu süreçte Türk sanayinin verimliliği de yükselecektir. Teknoloji yatırımları ve yüksek eğitim gücü kullanımının artmasıyla üretimde verimliliğin artışı sağlanacaktır. Vergilerin düşmesi beklenmelidir. Vergi oranlarının uluslararası rekabette çok önemli bir faktör haline gelmesi nedeniyle, AB'ne yeni üye ülkelerin, müzakere ve üyelik sürecinde, vergi oranları yıllar itibariyle kademeli olarak düşmüştür. Litvanya, Letonya, Polonya Slovakya gibi ülkelerde ortalama kurumlar vergisi oranı 2004 senesi itibariyle %23 seviyelerindedir. İş dünyasını ilgilendiren hukuk mevzuatı daha uluslararası bir içerikte olacaktır. AB ile entegrasyonun sağlanmasıyla, özellikle şirketler hukuku, kurumsal yönetim, küçük hissedar paylarının korunması, AB bölgesinde şirketlerin kurulması, farklı ülkelerde kurulu şirketler arası işbirliklerinin hızla geliştirilmesine dönük uygulamalar, şirketlerimizin önünü ve perspektifini açacaktır.

Bir diğer konu dış ticaret hacminin artması beklentisidir. Uzun dönemde uluslararası ticaretin önünde tek engel olarak, üretim bandından ambalaja kadar birçok safta da uygulanan gereken teknik mevzuat kalacaktır. Türkiye Gümrük Birliği ile 1998 senesinden beri bunu halihazırda sağlamıştır. Bu nedenle AB ile entegrasyon sürecinde Türkiye'nin AB ile olan dış ticaret hacminde önemli bir artış beklenmemelidir. Ancak AB üyesi olan bir ülke olarak, Türkiye'nin diğer üçüncü ülkelere ihracatının artması beklenmelidir.

Değerli misafirler, AB'ye uyum sürecinde sanayimizin önünde önemli olduğunu düşündüğüm bazı fırsatları özetledikten sonra, olası tehditlerin ise şunlar olabileceğini düşünüyorum. Bürokrasi, regülasyon ve kontrol fonksiyonlarının Ankara ve Brüksel arasında eşit olmasa da paylaşılması nedeniyle, kısa dönemde sanayi için muhtemelen ilave bir bürokrasi ortaya çıkacaktır. İkinci tehdit, muhtemelen çevre, sağlık ve işgüvenliği maliyeti olacaktır. AB'nin çevre, sağlık ve işgüvenliği konusunda çok katı uygulamaları ve yükümlülükleri olacaktır; bunlardan özellikle çevre çok önemlidir. Bu konuda yasal ve teknik mevzuatın uyumu sağlandıktan sonra, sera gazı emisyonu, katı atıklar ve bunun gibi konuları içeren ÇED'in bir gereği olarak, işletmelerimiz için ilave maliyetler ortaya

çıkacaktır. Mevcut tesislerin uyumu için ilave yatırım ihtiyacı ve yeni ürünlerde mevzuata uygun üretim koşulları nedeniyle ilave maliyetler doğacaktır. Size bir rakam vermek istiyorum. Polonya'nın 2000 yılında, AB'nin atık yönetimine uyum için öngördüğü yıllık harcaması 1,1 milyar Amerikan Dolarıdır. Türkiye'nin daha büyük ve kısmen daha eski bir sanayisi olduğu dikkate alındığında, önümüzdeki 10 yıllık süreçte tam uyum için çevre konusunda karşımıza çıkacak maliyetlerin tutarın 25-30 milyar Dolar civarında olacağı söylenebilir. Diğer bir tehdit belki de işsizliktir. AB'ne uyum sürecinde verimliliğin artması, maliyet optimizasyonunun kaçınılmaz olması nedeniyle, sanayimizin kısa ve orta vadede istihdam yaratma gücü muhtemelen zayıf olacaktır. Serbest dolaşım kısıtının ve yabancı yatırımların genellikle 'green field' olmaması, daha çok satınalma ve ortaklık yoluyla geldiklerini belirtmek istiyorum.

Değerli sanayiciler ve konuklar, şimdiye kadar sıraladığım bu unsurlar, yol boyunca bir taraftan fırsat iken diğer taraftan tehdit olarak karşımıza çıkacaktır. Örneğin AB mevzuatına uyum bir yandan iş ortamımızı iyileştirirken, diğer yandan maliyetlerimizi yükseltiyor olacaktır. Görüşlerimi İstanbul Sanayi Odası eski Meclis Üyesi, uzun yıllar Yönetim Kurulumuz'un başkanlığını yapan Rahmetli Sakıp Sabancı'nın 2003'teki bir sözüyle bitirmek istiyorum. "AB bizim için mutluluğun penceresi. 65 milyonun çabası için açılmış bir pencere. Bu pencereyi zorlamalıyız, böylece AB'ye üye olduğumuzda 65 milyona daha iyi bir yaşam sunabileceğimize ben inanıyorum. Geldiğimiz yola bakıyorum, insanların eğitimine bakıyorum, genç nüfusa bakıyorum, daha iyi olacağız diyorum." Sakıp Bey'in bu vizyonunun, aslında AB'nin Lizbon stratejisinin hedefi olan rekabetçi bir yapı ile sürdürülebilir ekonomik büyümeyi, insanlara daha çok ve daha iyi iş olanakları vermek, sosyal güvenliği sağlamakla birebir örtüştüğünü söylemek sanırım yanlış olmaz.

Nuri Çolakoğlu

Aslında biz bu oturuma başlarken, daha önce kendi aramızda bir görev bölümü yapmadık ama, çok hoş bir şekilde, şu ana kadar birbirini tamamlayan, bir fotoğrafın farklı boyutlarını gözler önüne seren üç sunum dinledik. Şimdi Borusan'ın Genel Müdürü ve Genel Koordinatör'ü Agah Uğur'dan bu konudaki görüşlerini rica edelim.

A. Agah Uğur

Borusan Holding Genel Müdürü

Efendim, büyük bir değişim başlıyor. Bu yolcuğa çıkıyoruz ve bunun sonunda çok farklı olacağız, bu bir gerçek. İngilizce bir söz var, biliyorsunuz: "Seyahat etmek, varmaktan daha iyidir." Seyahat ettiğimiz sürece de, bu değişimi yaşadığımız sürece

Türk toplumunun refahının artacağına inanıyorum. Bu dönemin, Türk iş dünyası için, bütün tehditlerine ve risklerine rağmen, tarihte bir fırsatlar dönemi olarak geçeceğine inanıyorum. Bu fırsatları değerlendiren bir ülke olmamız durumunda da Avrupa'ya zaten üye olacağımız da aşikar. Avrupa'ya üye olmakla ilgili bir takım tereddütler vardı. 'Avrupa büyümeyen bir yer, rekabetçiliği zaten kaybetmiş, biz Avrupa'ya üye olup da ne olacağız,' gibi. Bu görüşe katılmadığımı söylemem gerekiyor. Lizbon stratejilerine rağmen, %1-2'lik büyümelerine rağmen, bütünsel olarak baktığımızda AB hâlâ dünyanın en büyük ve en zengin ekonomik birimidir. Bu Birliğin içine kendi rekabetçi gücümüzü koyabilirsek, iş dünyası olarak bu pazardan çok büyük menfaatler elde edebileceğimize inanıyorum.

Bu tespitin ardından elbet bu işi nasıl yapacağımızı konuşmalıyım Bu 'nasıl'ı üretecek olan iki kesim var diye bakmak lazım. Birincisi kural koyucular, ikincisi iş dünyası, sanayiciler, iş adamları. Kural koyucular derken tabii ki politik iradeyi, devletin birimlerini kastediyorum. Onlardan beklediğimiz aslında üç tane ana başlık var. Birincisi makro-ekonomik düzenin bozulmamasını temin etmek. Bunun altında siyasi istikrar ve benzeri bir çok yan etkileri var ama devletin asli sorumluluğu budur. Son üç dört yıldaki performans, bizim olumlu yöndeki beklentilerimizi yükseltiyor.

İkinci beklentimiz, adil rekabet ortamının sağlanmasıdır. Uluslararası ortamda rekabetçi olan bir firmanın öncelikle kendi ülkesinde rekabetçi olması gerektiğini görüyoruz. Adil rekabet ortamının sağlanması için de tabii ki ürün, hizmet ve işgücü piyasalarının çok net bir şekilde düzenlenmesi, kural koyucu birimlerin bu konuda aktif rol alması gerekiyor. Hepimizin bahsettiği gibi, kayıtdışı ekonominin bugünkü %40-45'lerden hiç olmazsa OECD ortalaması olan %17-18'lere indirilebilmesi gerekmekte. Hakikaten çok etkin işleyen bir adalet sisteminin yerleştirilmesi lazım. Bu unsurlar Erdal Karamercan'ın da değindiği gibi, havadaki oksijen gibi olması gereken konular.

Üçüncüsü, yaklaşımımızı topyekün değiştiren inovasyon ve bölgesel gelişimin farklı bir standarta ve boyuta gelmesini sağlayacak platformu yaratmasını bekliyoruz aslında. Kural koyucuların, başarılı ülkelerde hijyen faktörü diye tanımladığımız üç başlığı kendi sözlerimle böyle ifade etmem mümkün.

İş dünyasına gelince, iş dünyası ve sanayicilerimiz olarak ben davranış değişiklikleri adı altında bir kaç başlığı sizlerle paylaşmak istiyorum. Birincisi, her ne kadar devletin iş dünyasından çok işi olmasından başlayan bir iş bitiricilik, ingilizce tabiriyle 'deal making' kabiliyetimizin, fırsatçılığımızın önüne, müşterisine, verimliliğine

m veren bir kurumsal yapıya kavuşmayı koyuyor olmamız lazım. Yani para kazanmayı, 'deal making'ten alıp, rekabetçi, kalıcı bir kârlı büyümeyi sağlayacak verimlilik üzerine inşa etmemiz lazım. Bu bir anlayış farklılığı ve davranış değişikliğini gerektirir.

İkincisi sektörlerimizin toplam sektör hacimleri, Avrupa'da bizden çok daha küçük ülkelerle karşılaştığımızda bile çok küçük kalmaktadır. Bunun nedeni sektörlerde gereğinden fazla oyuncu olması olabilir. Bir konsolidasyon ve farklılaşmanın mutlak suretle yaşanması lazım geliyor. Burada da stratejik düşünme davranış şeklimizi değiştirmekten geçiyor. Yani beş işte ortalama bir performans sergilemektense bir veya iki işte en iyi olmak mecburiyetimiz var. Bunu sadece büyük firmalarımızın, çok şirketli kuruluşlarımızın konusu olarak görmeyin, KOBİ'lerimizin bile biraz para kazandığı zaman, hemen yanına bir başka iş koymaya gayret ediyor. Bunun devam etmesi mümkün değil. Dolayısıyla, bu davranış değişikliği, ciddi bir konsolidasyon yaşamamız ve stratejik olarak nerede ve nasıl rekabet edeceğiz sorusunun cevabını acımasızca aramaktan geçiyor. Üçüncüsü, açıkçası biraz daha teknik gibi görünse de öyle değil. Ben yıllardır TÜSİAD'da çeşitli görevler üstleniyorum ve bu görevler içinde çeşitli derneklerle beraber çalışma olanağım oldu. AB ile başladığımız müzakere sürecinin bazı sektör derneklerimizin başkanlarının dahi, kendi sektörleri için ne ifade ettiğini bilmediğini düşünüyorum. Bir farkındalık yaratmak mecburiyetindeyiz. 35 adet müzakere başlığının birçoğu aslında iş dünyasını doğrudan ilgilendiriyor, bunu bilmediğimizi, başımıza neler geleceğini bilmediğimizi varsayıyorum. Fark yaratmamız gereken, davranış değişikliği gereken hususlardan bir tanesi de bu.

Geçen gün bir gazetede okuduğum Hüsnü Özyeğin Bey'in demecinden bahsetmek istiyorum. 'Yabancılar buraya artık ortak olmaya değil, yönetmeye geliyorlar, çünkü Türkiye daha sabit ve daha öne görülebilir bir ülke haline geldi.' diyordu. Bunu kabul etmemiz lazım, yani Türkiye'deki her yerleşik firmayı biz yöneteceğiz diye bir şey yok. Önemli olan Türk firmalarının daha güçlü olmasını sağlamak, yurtdışında da daha güçlü olmasını sağlamak. Bu ihracatta yaşandı. Demir-çelik sektöründe ithalat kadar ihracat yapıyoruz. Otomotivde de, muhtemelen elektronik eşyada da benzer durum var. Yani ithalatı kabul edebiliyoruz ama yabancı şirketlerin Türkiye'ye gelip Türk şirketlerini hissedarlık bazında yönetmesini çok fazla benimseyemiyoruz. Bunu kabul etmek zorundayız. Bizim de deplasmana çıkıp, deplasmanda kazanmamız lazım diye düşünüyorum. Dolayısıyla bölgesel bir güç olacak birçok firmamızın ortaya çıkması gerektiğine inanıyorum. Oyunu sadece kendi alanımızda kabul etmememiz gerektiğine

inaniyorum. Yolculuğun sonunda Türkiye'nin, aslında Türk iş dünyasının hedefinin Avrupa'nın kalıcı, rekabetçi bir sanayi üssü, ve de yakın çevremizdeki, hem doğumuz, hem batımız, hem güneyimiz hem kuzeyimizdeki bölgeyi kapsayan bir alanda da hizmet ve ticarete merkez olması hedeflenmelidir. Bütün bunları yapabilirsek, bunu başarabileceğimize de inaniyorum ben.

Nuri Çolakoğlu

Değerli Konuklar, bir saatlik bir süre içinde AB yolculuğuna nereden başladık, nereye geldik, şu anda bulunduğumuz noktada karşımızdaki ciddi tehditler ve önümüzdeki önemli fırsatlar ve bu fırsatları aşmak için yapmamız gereken atılımlar, yenilikçilik, ArGe çalışmalarına vermemiz gereken önem, AB'ne katılmaktan kaynaklanacak yapısal dönüşümlerin sonucunda yaşanacak büyük sorunlar ve bunların başında çıkacak işsizlik sorununu nasıl çözeceğimiz konusunda, içinde planlama da olan çözüm önerileriyle birlikte galiba fotoğrafı büyük ölçüde tamamlamış durumdayız. İşin ilginç tarafı, biz buraya tartışma diye çıktık fakat size çok hoş bir Avrupalı koro sunduk. Herkes farklı bir sesle aynı şarkıyı söyledi. Dolayısıyla bir fotoğrafın çok değişik yanlarıyla güzel bir resim çıktı. Şimdi bununla ilgili olarak, ben izninizle, sürenin daralmasını da göz önüne alarak, sayın panelistlere eklemek istedikleri bir şey olup olmadığını soracağım, ondan sonra salona dönmek istiyorum.

Ahmet Dördüncü

Türkiye'nin önündeki önemli fırsatlardan bir tanesinin de demografik olduğunu düşünüyorum. Eğer bakacak olursanız, Avrupa yaşlanan bir toplum; bugün sosyal sigortalarla ilgili birçok Avrupa ülkesinin önemli sorunları olduğunu görüyoruz. Kendi sosyal sigortalar sistemlerini artık finanse edemez hale gelecekler. Bu arada AB'ne giriş süreci içinde çok genç bir Türkiye var. Bu Türkiye'nin – biraz önce işsizlikten bahsettim ve muhtemel seyahat kısıtlamalarından bahsettim – genç bir nüfusu var. Bu genç nüfus, eğer biz akıllı davranacak olursak ve bu genç nüfusu gerektiği şekilde eğitebilecek olursak, belirli kabiliyetleri, belirli profilleri bu genç nüfusa verebilirsek, bu genç nüfus yarın Avrupa'daki büyümeyi sağlayacak önemli bir dinamo olacaktır diye düşünüyorum. Bu bizim için geçip giden bir fırsat olarak kalmamalı, Türkiye'nin eğitim alanında çok önemli ve de acil tedbirleri olarak bu fırsatı değerlendirilmesi son derece mümkündür.

Sorular ve Katkılar

Soru

Sadece bu paneldeki değerli panelistler değil, tüm oturumlardaki kıymetli konuşmacıların

bahsettiği en önemli konulardan bir tanesi kural koyucular meselesidir. Buradaki sorunu tam olarak anlayamıyorum, yani, acaba biz kural koyuculardan koyamayacakları kuralları mı istiyoruz, yoksa koyamayacakları kadar kısa sürede mi istiyoruz, yoksa yeterince ısrarlı mı olamıyoruz?

F. Bülend Özaydınlı

Yakın tarihe baktığımızda, kamu sektörüyle özel sektörün birbirini bütünleyici değil, aslında birbiriyle rekabet eder bir konumda olduğunu görüyoruz. Bugüne kadar, daha doğrusu yakın tarihe kadar, birlikte ortak politikalar geliştirme konusunda zaafiyetlerimiz ortada. Biz sektörel olarak bu mücadele içerisindeyken, güzel bir örnek Kuzey Kore'dir. Kuzey Kore'de kural koyucuyla özel sektör birlikte, biraz evvel bahsetmeye çalıştığım düzgün bir planlama anlayışı içerisinde, güçlerini birleştirmişler ve bugünkü güçlü Kore sanayini yaratmışlardır. Dolayısıyla burada önemli olan mesele bu birlikteliği sağlayıp, ortak bir ürünü birlikte çıkarabilmektir diye düşünüyorum.

Ahmet Dördüncü

Burada geçmişe baktığınız zaman söylediğinizde çok haklısınız ama ben geçmişi birakalım diyorum. Çünkü bu arabayı dikiz aynasına bakarak kullanmaya benziyor. Önümüze bakalım. Önümüzdeki süreç, AB süreci, bu bize bir vizyon ve yol planı veriyor. 3 Ekim'den itibaren girmiş olduğumuz müzakere süreci aslında son derece asimetrik bir platform, yani burada bir al-ver yok, burada bir müktesebat var ve buna uymayı kabul etmiş bir ülke var. Onun için kural koyucunun çok fazla bir tercihi yok aslında. Hem bu yasaları çıkartacağız, ki bugüne kadar yasa çıkartmakta bir sıkıntımız olmadı, hele tek parti rejimi altında hiçbir sıkıntı yok, ancak bunun uygulaması da bekleniyor bizden. Burada tabii yasa koyucunun en önemli fonksiyonu, diğer fonksiyonu ortaya çıkıyor: denetleyicilik. Ortamın, rekabet ortamının AB müktesebatına uygun hale gelmesi için sadece yasaları çıkarmakla mümkün olamıyor, mesele gerçekten uyum sağlamak, yani uygulamaya koymak. Bu konuda halen sorunumuz var, bu da denetleme eksikliğinden geliyor. İşte önümüzdeki süreçte geliştirmemiz gereken yetkinliğimiz bu aşamada olacak.

Nuri Çolakoğlu

Tabii burada bir başka faktör daha var, daha önemlisi belki. Biz, kuralları çok fazla sevmeyen, bir kanun çıktığı zaman, 'bu kanun bize ne gibi yükümlülükler getirir' noktasından daha çok 'biz bu yükümlülüklerin neresinden nasıl atlayıp, üstünden zıplayabiliriz' gözüyle bakmaya alışmış bir toplumuz. Belki burada ilk defa, AB süreci içinde, bakış açımızı, hayat tarzımızı ve meselelere yaklaşımımızı değiştirmek zorunda kalacağız.

Üstelik, daha da enteresan olarak; burada sizin kendinizin etkileyebileceğiniz bir Milli Meclisin ya da bir Belediye Meclisi'nin kurallarının ötesinde, sizin erişemeyeceğiniz, Erdal Karamercan'ın dediği gibi, aşağı yukarı bir elli yıllık süreç içinde oluşmakta olan kurallara uymanız da bekleniyor. Sizin etkileyemeyeceğiniz, hafif esnetemeyeceğiniz, hafif uydurup kaydıramayacağınız kurallar bunlar. Esas bizim bünyemizin buna ne kadar uyum sağlayabileceği, ne kadar çabuk uyum sağlayabileceği bizim tam üyeliğimizi belirleyecek faktör olacak diye düşünüyorum. Yani, 'biz bunun neresinden atlarız zıplarız değil, biz buna ne kadar çabuk uyup biz buna göre nasıl hayatta kalırız'a bakmak lazım artık. Belki bu noktada da, Bülend Bey'in dediği gibi, sektör değiştirmeye kadar giden, 'bizim burada, bu alanda ayakta kalmamıza imkan yok' denebilir. Mesela Arçelik düne kadar elektrikli süpürgeyi Türkiye'de kendisi yaparken, şimdi rekabet koşulları altında, bunu Arçelik markasıyla Çin'de yaptırmayı düşünecek kadar, düşünce yapısında bir değişiklik yapma ihtiyacı duyuyor. Buna benzer örneklerin önümüzdeki günlerde daha da çok artacağını, buna karşılık düne kadar aklımıza gelmeyen alanlarda çok daha etkin ve yaratıcı çalışmalara yönelmemiz gerekecek. Burada da yenilikçilik meselesi geliyor, çünkü arada açılmış farkı kapatmanın en kestirme yolu, tıpkı Bill Gates gibi, bir garajda iki tane genç çocuğun bir araya gelip, acayip bir alet yapıp, dünyanın en zengin şirketini yaratması gibi kestirme yollar var, işin özünde. Kafalarımızı buraya yormak lazım.

Soru

Kural koyucuların içinde aktör olmadığımızdan dolayı, AB'nin aslında reddettiği ama resmen korumacılık yaptığı olaylar sıklıkla tekrarlanıyor. Türkiye adına AB müzakere sürecini yönetecek ekibin gerçekten, perakende diye görülen mikro düzeydeki uzmanlık kurumlarıyla çok yakın temaslarda bulunması lazım geliyor. Biz henüz bu teması göremedik. Sayın Ticaret Bakanı'nın söylediği gibi, ürünlerin pasaportu sayılan 'CE' olayında müthiş bir haksızlık devam etmektedir. Bunların dikkate alınması lazım. Kural koyucular dışarıda olduğu sürece biz halledemiyoruz, aktör olmaya çalışmalıyız.

Soru

AB'ye girerken bazı başka gerçekler de var. Çin bir tehdit ve fırsat oluşturuyor. Bugün yerli firmaların da bir kısmı oraya yerleşmeye başladılar ki bunlar Türkiye'nin büyük, kökleşmiş firmaları pozisyonundalar. Bugün ABD'nin büyük bir sermayesi Çin'de. AB'deki Almanya'nın da C serisi, E serisi Mercedesler'i dahil orada yapılmaya başlanıyor çünkü artık Çin herhangi bir ülke değil, yüksek teknolojiye hakim bir ülke. 60'tan beri de 9 yıllık eğitimi sağlamış bir ülke, biz daha hâlâ 8 yıllık eğitimi gerçekleştirebilmiş bir ülke değiliz.

ABD ve AB, şimdi Çin'de üretim yaptırıyor. Acaba orada kural hakim mi ki? Ortada bir oyun var, borçlu olanın boynu daima büküktür. Biz borçlu bir ülke olduğumuz için de halimiz budur.

A. Agah Uğur

Türk iş dünyası çok zorlu süreçlerden, zamanlardan geçtik bugüne kadar. Bugün yarını net göremediğimiz için AB'ne uyum konusunda endişeye kapılabiliriz zaman zaman. Ama 35 adet müzakere başlığının önemli bir kısmında zaten ciddi yol katettik. Ticaret Hukukundan tutun, Gümrük Birliği'ne kadar, iş dünyası da rekabet etmeye alıştı, daha da alışacak, bu bir gerçek. Dolayısıyla bir davranış farklılığımız biraz beyinlerde olacak diye düşünüyorum. Oyunun kuralı, 'yaptığımız işi en iyi yapalım, her işi yapmaya kalkmayalım'dır. Yaptığımız işte en iyiysek sadece Türkiye'de değil, bölgesel olarak da bir güç olmaya çalışalım. Güvenilir olalım.

Ahmet Dördüncü

AB'ye giriş süreci bir pazarlık değil. Eğer Birliğe gireceksek, bu yolda ilerliyorsak buradaki müktesebatı bir şekilde kabul ediyor olmamız lazım. Ancak üzerinde müzakere edebileceğimiz şey aslında sadece bu kuralları bugün mü yarın mı kabul ederiz meselesidir. Esnekliğimiz sadece buradadır. Çıktığımız bu yolun Türkiye için, ülkemiz için çok faydalı olacağını düşünüyorum ve umuyorum.

F. Bülend Özaydınlı

Aslında sanayimiz için o kadar da yeni bir ortama giriyor değiliz, bizler 1996'dan beri AB,ile Gümrük Birliği içerisindeyiz ve bu rekabet ortamını gayet yakinen biliyoruz. Elbet rekabet gücü bakımından mücadelemiz devam ediyor. Her işletme kendi doğru bildiği yolda bazı önlemler almaya çalışıyor. Oysa bu yola 1996 yılından itibaren, bir planlama anlayışıyla yaklaşabilmiş olsaydık, bugün belki daha fazla yol kat etmiş olacaktık. Ama yine de geç kalmış değiliz, çünkü belli sektörlerde rekabet gücümüzün olduğunu kanıtladık. Şu anda maliyet rekabetçiliği, emekdeki ucuzluk gibi unsurları sayesinde rekabetçi olabiliyoruz ancak bu kalıcı değildir. Önümüzdeki dönemde bu şekilde ayakta kalabilmemiz mümkün değil. Rekabet gücümüzü teknolojiyle beslemek, teknolojiyle beslemek için de ArGe faaliyetlerimizi geliştirmek, bütün bunları yaparken de işletmelerimizde AB'nde geçerli olan kuralları netleştirmek ve özümseyebilmek gerekiyor.

Dr. Erdal Karamercan

Konuşmamın başında söylediğim gibi, AB bir vizyon, bu vizyonun arkasında da çok tanımlanmış bir yol planı var. Türkiye'nin küreselleşmesi için bu vizyondan daha etkili herhangi bir vizyonu

ben hatırlamıyorum. Dolayısıyla ortaya ya buna alternatif başka bir vizyon koyacağız ve bunun yol haritası nedir diye bunu tartışmaya başlayacağız. Biraz evvel, 'biz maalesef kurallara uymakta özürlü bir toplumuz' dendi. Ben bunu kabul etmiyorum. Yirmi yıl evvel İtalyanlar ile iş yaparken onların bizden çok daha kural dışı davranışa eğilimli bir toplum olduklarını gördüm. Örneğin emniyet kemerinin muhakkak takılması kuralı konduğunda, İtalya'da emniyet kemeri resmi olan tişörtler çıktı ortaya! Bu kadar çok kuraldan kaçan bir ülke bugün AB'nin en kıymetli ülkesi haline geldi. Bu kurallara da uyarız, çünkü 1996'da Gümrük Birliği'ne girdiğimiz zamankinden daha büyük bir şok yaşamayacağız önümüzdeki 15 yıl içinde. Ya da 2001 krizini atlattık, yeni herhalde ondan daha büyük bir şok yaşamayacağız. Onlardan bu kadar korkmayalım yalnız bizim hızımız, uyum hızımız tabii ki belirleyici olacak. Söylediğim gibi, bu asimetrik bir süreç yani bizim kuralları tartışma imkanımız yok. Dolayısıyla bir an önce uyum sağlamak için elimizden geleni yapmamız lazım, ama burada da yine sanayimizin dinamizmi ve performansı, inanın AB'ne son katılan ülkelerin içinde çok çok azında vardır veya hiçbirinde yoktur. O yüzden cesaretimiz asla kırılmasın. Biz inovasyonla, yenilikçilikle uğraşalım, müktesebata karşı savaş vermek için vakit kaybetmeyelim.

Nuri Çolakoğlu

Meseleyi böylece toparladık. Sizler adına Sayın Agah Uğur'a, Sayın Ahmet Dördüncüye, Sayın Bülend Özyaydınlı'ya ve Sayın Erdal Karamercan'a teşekkür ediyorum.

KONUK KONUŞMACI

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne
Tam Üyelik Müzakere Süreci ve Bu Süreçte
Sanayinin Yeri ve Rolü

Süleyman Demirel

Türkiye Cumhuriyeti 9. Cumhurbaşkanı



Süleyman Demirel

Türkiye Cumhuriyeti 9. Cumhurbaşkanı

Değerli misafirler, hepinizi sevgiyle, saygıyla selamlıyorum. Bana ayrılan süre içerisinde bana verilen Türkiye'nin AB'ne Tam Üyelik Müzakere Süreci ve Bu Süreçte Sanayinin Yeri ve Rolünün Değerlendirilmesi' konusu üzerinde konuşacağım.

Bu toplantıyı tertipleyen İstanbul Sanayi Odası'nı kutluyorum. Sayın Hüsamettin Kavi, Sayın Tanıl Küçük ve arkadaşlarını tebrik ediyorum. Nitekim Türkiye'de pek çok şey çok az bilgiyle tartışılıyor, çok kere de yanlış bilgiler çıkartılıyor. Sanıyorum bu tip tartışmalar sadece meslek mensupları için değil, kamuoyu için de son derece yararlıdır. Eğer kamuoyu doğruları bilirse, karar verme aşamasında da büyük sıkıntılara girmez.

AB süreci 3 Ekim 2005 tarihinde başlamadı, o süreçte gelinen bir noktadır. Türkiye Cumhuriyeti aslında bir Avrupa projesi olarak kurulmuştur. Avrupa'da olup biten hadiselerle tümüyle hakim olmuştur ve Avrupa'da olmak Türkiye'nin temel prensibidir. Geçen 82 seneye baktığımızda, 1989 yılına gelinceye kadar, Türkiye'nin aslında başka bir seçeneği de yoktu. 1989'da Berlin duvarının yıkılmasıyla başlayan Sovyetler Birliği'nin dağılması sonrasında tabii ki birtakım şartlar çok değişmiştir. Esasen, 2005 yılı 2004 yılından farklıdır. 2005 yılı 2000 yılından çok farklıdır; her olay o anki mevcut şartlardan etkilenir. Aslında dünya küçülmüştür; bu tabir, yuvarlak bir laf değil, dünya gerçekten küçülmüştür. Şu anda, İstanbul'da veya Ankara'daki bir Türk vatandaşı dünyada olup bitenlerden hangi ölçüde haberdarsa, Türkiye'nin herhangi bir yerindeki bir vatandaş da, damındaki televizyon anteni sayesinde, gelişmelerden aynı ölçüde haberdar olma imkan ve fırsatlarına sahiptir. Bu dünya enformasyon dünyasıdır, bilgi çağı tabiri de bunun için kullanılıyor. Ama bu dünyayı iyi anlamak lazım.

Bunun önemine işaret ettikten sonra, vurgulamak istiyorum ki, 3 Ekim 2005 gününe Türkiye bir günde gelmedi. Evvela Türkiye'nin bunu çok iyi bilmesi lazım. Bu 3 Ekim tarihini sokakta da bulmadı. 3 Ekim tarihine, 17 Aralık 2004 tarihinden geldik. Yani, 17 Aralık 2004'te Türkiye'nin müzakerelere başlayacağına karar verildi. 17 Aralık 2004 tarihine 2002 tarihinden geldik. 2002 tarihinde 2004'te müzakere tarihi verileceği kararlaştırıldı. 2002'ye 1999'dan geldik. 1999'da Helsinki'de Türkler'in AB üyeliğine aday olabileceği kararlaştırıldı. 1999'a 1995'ten geldik. 1995'te Gümrük Birliği'ne katılma kararı verildi, 1996'nın başından itibaren Türkiye Gümrük Birliği'ne katıldı. 1995'e 1989'dan geldik. 1989'da Türkiye'nin tam üyelik müracaatı reddedildi. Yani

şimdi tam üye olmak için 3 Ekim'de müzakereye giriyoruz ama 16 sene evvel reddedilmiş bir başvuru olduğunu unutmamak lazım. 1987 yaptığımız müracaata karşılık bize denilmiş ki, 'eligible'sınız, yani, 'adaylık hakkınız duruyor fakat mesele henüz olgunlaşmamış' denmiş. 1987'ye 1973'ten geldik. 1973'te Ortak Pazar ile Katma Protokol imzaladık, ben imzaladım. 12 senelik ve 22 senelik programlar yapmışız. O protokol 1973'te yürürlüğe girmiştir ve bu protokole göre Türkiye bu süre zarfında Gümrük Birliği duvarlarının arkasından kendisini çıkaracak ve Gümrük Birliği'ne gidecek, nitekim Gümrük Birliği'ne de böyle gitmişiz. 1970'e 1963'ten geldik. 1963'te o günkü adıyla Ortak Pazar'la anlaşma imzalamışız. O anlaşmanın hedefi neticede Türkiye'nin Ortak Pazar'a tam üye olmasıdır. 28. maddesini hatırlatmakta yarar görüyorum, nitekim zihin elle tutulmalıdır, somutlaştırılmalıdır. Türkiye bu anlaşmayı imzalarken, Türkiye Ortak Pazar'a tam üye olacak şekilde hazırlanacaktır, hazır olduğu zaman Türkiye Ortak Pazar'ın tam üyesi olacaktır. 1963'e 1959'dan geldik. 1959'da Türkiye, Avrupa Ortak Pazarı'na üye olmak için ilk müracaatını yaptı. 1959'a da 1958'den geldik, çünkü 1958'de 1957'de yapılan Roma Anlaşması gereğince 6 devletin kurmuş bulunduğu Avrupa Ortak Pazarı yürürlüğe girdi. Daha geriye gideyim mi, burada durayım mı şimdilik? Yani 1958'den 2005'e 47 sene, 47 senenin 42 senesinde Türkiye AB ile münasebette ve 42 senenin 40 senesinde Türkiye'nin siyaset sahnesinde ben varım. Benden dinleyeceğiniz şeyler daha çok 'first hand' dedikleri ilk elden bilgilerdir.

AB, yani 1958'de kurulmuş bulunan, bizim de üye olalım diye 3 Ekim'den beri müzakere ettiğimiz AB, aslında nedir? Yani nasıl bir yapının içine giriyoruz? Niye bu kadar zaman bu AB ile temasta bulunmuşuz? AB konuşulmaya başladığından bu yana, Türkiye'de 42 tane hükümet gelmiş geçmiş. Bu. 42 hükümetin 42'si de, bugünkü 59. Hükümet de dahil olmak üzere, hepsi AB politikasını devletin politikası yapmışlar ve yapılan anketlere göre, Türk halkı da AB'ni benimsemiş. Anketler hangi zamanda yapılırsa yapılsın, çoğunluk Türkiye'nin AB'ne girmesine taraftar. Aslına bakarsanız AB'ne girerse ne olacağını da Türk halkı çok iyi bilmiyor. Bir ümit görüyor, zenginleşme ümidi, bunun da altını çizim, zenginleşme ümidi. Yani yoksulluktan fukaralıktan şikayetçi olan halk, "acaba buraya girersek zenginleşir miyiz?" diyor, çünkü Avrupa'yı zengin biliyor, çünkü Avrupa'yla temas içinde olursanız zenginleşirsiniz diyor. Çünkü Avrupa'ya gitmiş aşağı yukarı 3,5 milyon Türk insanının, hiçbir şeyi yokken, bir dönüm tarlası yokken, otomobille gelip, Yozgat'ın bir köyüne gelip, çatılı bir ev

yapıp, 10- 11 ay bu evi kapalı tuttuğunu biliyor. Avrupa zengin, oraya giden zenginleşiyor kanaati var. Zenginleşmek için de AB'ne taraftar. 'Burası gavur pazarı' filan diyenlere de hiç önem vermiyor. "Ne pazarı olursa olsun, ben zengin olacak mıyım? Olacaksam ben bunun içinde varım." diyor. Bu AB olayı nedir? AB olayı bir çağdaşlık projesidir, bir uygarlık projesidir, bir barış projesidir. Bir ekonomik proje değildir, bir siyasi projedir. Ekonomik proje vasfı, siyasi proje vasfından daha sonra gelir. Bir siyasi projedir, bir barış projesidir; hürriyet, demokrasi, adalet ve beraberlik projesidir. Zenginlik bunlardan sonra gelir. AB bir Serbest Pazar projesi de değildir. Bugün AB'nin ne olduğunu ve AB'ni kuranların bundan ne beklediğini Avrupa halkları da tam olarak bilmiyor. Bu tam bilmeyiş halinden bizim için de sıkıntılar doğuyor.

'AB nedir?', dedikten sonra bu sürecin seyrine bir bakalım çok kısaca. II. Dünya Savaşı sonrasında Avrupa'yı görenleriniz var mı? Belki yaşınız müsait değildir, içinizde ak saçlılar var ama ak saçlıların yaşı müsait mi, bilemiyorum? 1950'de, 51'de, 52'de, 1946'da, 47'de, 48'de Avrupa'yı gören var mı içinizde? Varsa Avrupa'nın nasıl bir enkaz yığını haline getirildiğini bilecektir. Aslında AB'nin bir barış projesi olması, Avrupa'nın yeniden bir enkaz haline hiçbir şekilde getirilmemesi amacıdadır. O dönemde, Avrupa'nın o güzelim şehirlerinin hepsi harap olmuştur. İnsanlar aç ve sefil ve perişan olmuştur, ve bu bir daha olmamalıdır. Bu fikir, yani Avrupa'da artık kavga olmamalı fikri, evvela, 1946'da Zürih Üniversitesi'nde konuşan Churchill'den geliyor. Churchill, 1945'te yapılan seçimde Başkan olma umudunu kaybettikten sonra Avrupa ve dünyada çeşitli şehirlerde konuşmalar yapıyordu. Zürih Üniversitesi'nde yaptığı konuşma şudur: "Biz Avrupa Birleşik Devletleri'ni yaratmak mecburiyetindeyiz. Niçin bu kıtanın halklarına daha geniş bir vatanperverlik ve daha geniş bir vatandaşlık verecek olan bir topluluk mevcut olmasın, bir Avrupa Topluluğu mevcut olmasın! Buna rıza gösterenleri ve muktedir olanları biraraya getirmeliyiz." Aynı vurguyu 45 sene sonraki 1992 Kopenhag kriterlerinde de bulacaksınız: 'rıza gösterecek, muktedir olacak'. Ve Churchill diyor ki, "'Stand up!' Ayağa kalkın". Bundan 12 sene sonra, 1957'de Roma Anlaşması yapılıyor. Acaba Avrupa'da savaş nasıl önlenir? Savaş önlemenin yollarından bir tanesi, sınırları anlamsız hale getirmektir. Yani sınırlar anlamsız hale gelirse, o zaman sınır kavgası olmaz, pazar kavgası olmaz. Avrupa'da akıl ve büyük adamlar var, karizması olan adamlar var. Bunların düşündüğü şey, malların, hizmetlerin, sermayenin ve insanların serbest dolaşması. Eğer bu dört

unsur serbest dolaşırsa, sınırlar da önemini kaybeder ve kavga sebebi olmaktan çıkar. Dahiyane bir fikir bu... 1958'den 1992'ye kadar geçen süre içinde hem Avrupa'da hem dünyada değişiklikler oluyor. 1989'da Sovyet İmparatorluğu'nun dağılmasından sonra, 1992'de yeni bir Avrupa, yeni bir dünya olayı meydana geliyor, yeni bir siyasi coğrafya meydana geliyor. Önceki dönemde, Berlin Stettin'den Trieste'ye bir hat, demir perde, uzun yıllar Avrupa'nın doğusuyla batısını ayırmıştır. Stalin'in bu talebini Avrupa reddedememiştir, kabul etmiştir. Bunun üzüntüsü içinde Avrupa düşünmeye dalmıştır: "Acaba bu hattın doğusunda olan insanlar için bizler vecibemizi, sorumluluğumuzu nasıl yerine getireceğiz?" İşte Doğu Avrupa'daki, Orta Avrupa'daki ülkelerin uzun tartışmalardan sonra Avrupa'nın içine alınması ihtiyacı ve kararlılığı buradan doğuyor ve neticede Kopenhag kriterleri, demokrasi, hukukun üstünlüğü, insan hakları, piyasa ekonomisiyle rekabet şartlarını getiriyor. Kopenhag Kriterleri şöyle bitiyor: "Adayın siyasi, ekonomik ve parasal birliğe üyeliğinin gerektirdiği yükümlülükleri yerine getirebileceğini varsayarak". Bu ifade, Churchill'in sözlerinin bir yansıması. Ve nihayet, 1992'de Maastricht kriterleri geliyor beraberinde. Enflasyon, kamu açıkları, kamu borçları, faiz oranları, para birimi konularında tahdit geliyor.

"Bu Birliğe üye olmak istiyor musunuz? O zaman enflasyonunuz bundan fazla olamaz, faiz bundan fazla olamaz ve kamu açıklarınız ile borçlarınız şundan fazla olamaz. Üye olmak istiyorsanız bu çerçevenin içine girin". Bundan sonra gelen 13 Aralık 2002 tarihini çok önemseyin. 13 Aralık 2002'de tek Avrupa fikrine sadakat beyan ediliyor yeniden. Bizim için de fevkalade önemli bir olaydır bu. 'Tek Avrupa'yı demokrasi ve ilerlemenin kıtası yapmaktır. Şimdi yerli yerine oturuyor işte. Amacımız 'Tek Avrupa'dır. İçine girmeye çalıştığımız, bizim de üyesi olmak istediğimiz Avrupa, demokratik, bölünmemiş, barış içinde yaşayan, laik ve zengin Avrupa'dır. Bunu İngilizce tabirleriyle söylemek istiyorum: 'Democratic, undivided – united değil, yani birleşmiş değil, bölünmemiş -, peaceful, secular and prosperous'. İşte bizim içine girmeye çalıştığımız Avrupa budur. Böyle bir Avrupa nasıl gelişmiş, bir de ona bakalım. 6 devletle başlamışlar 1958'de. 1973'te 9, 1981'de, yani 8 sene donra 10 devlet olmuşlar. 1986'da 12 devlet olmuşlar. 1995'te 15 devlet olmuşlar. Yani 1958'den 1995'e kadar geçen 37 sene zarfında 6 devletten 15 devlete çıkmışlar. 2004 Mayısında da 25 devlet olmuşlar. Ayrıca, Romanya ve Bulgaristan ile müzakereyi yapmış, onlar 2007'de veya 2008'de kabul edildiği zaman 27 devlet olacak. Türkiye ve Hırvatistan'la görüşmeye karar

vermiş, Türkiye ve Hırvatistan eklendiği zaman 29 devlet olacak. Yalnız, Balkanlarsız bir Avrupa barışı düşünülemez. Balkanlar'da kim var? Sırbistan ve Montenegro var, Bosna Hersek var, Makedonya var, Arnavutluk var ve bunlar da bir gün AB'nin üyesi olacak. Bir ülke daha var: Ukrayna. Ukrayna ve onunla beraber Moldova. Bunların da bir gün AB üyesi olacağı tahmin ediliyor. Eğer AB gelişmeye devam eder, ayakta durmayı başarabilir ve yeniden üye almaya başlarsa, o zaman AB böylesine genişleyecek, belki 35 devlet olacak ama böylelikle gerçekten bir barış projesi yerine gelmiş olacak.

Şimdi 25 devletli AB'nin profiline kısaca bakmak istiyorum. Yani ne olmuş bu Avrupa'da 25 devlet bir araya gelmiş? Geçen 50 sene zarfından Avrupa altın devrini yaşamaktadır, onun için herkes AB'ne üye olmak istemektedir. Sovyetler Birliği'nin içinden çıkan ülkeler dahi, daha ne olduğunu bilmeden AB'ne üye olmak istemişlerdir ve bunların bir kısmı da her şartı kabul ederek AB'ne üye olmuşlardır. 25 üyelik AB'nin takriben 4 milyon kilometre kare toprağı vardır. Çok dinli, çok dilli, çok kültürlü ve çoğulcu demokrasi var. Çok dinli diyorum, tabii ki çok dinli ile daha çok Hıristiyan dini içindeki bölünmüşlükleri kastediyorum. Henüz bunların içinde Müslüman bir ülke yok. Erkeklerde ömür beklentisi 75 yıl, kadınlarda 81 yıla çıkmış. Dünya ekonomisi, 2004 rakamlarına göre takriben 32 trilyon dolar üretim yapıyor, 32 trilyonun 11 trilyonunu AB yapıyor. Bugünkü haliyle 25 devletli Avrupa ekonomisi, Amerika ekonomisinden büyük, Amerika takriben 10 trilyon civarında, Japonya ekonomisi 4 trilyon civarında. Zaten bunları toplarsak, AB 25 devlet, Amerika 26 devlet, Japonya 27 devlet; bu 27 devletin toplamı 25 trilyon yapıyor. Geriye ne kalıyor? 2004 rakamlarına göre, dünya ekonomisinin 7 trilyon dolarlık bölümünü 165 ülke üretiyor. 165 ülke 7 trilyon üretiyor, 27 ülke 25 trilyon üretiyor. İşte size fakir dünya ve zengin dünya. Dünyanın en önemli meselesi bu. Yıllık büyüme %2,4 ve AB'de 25 ülkenin kişi başına düşen geliri, 26.400 dolar. Dünya genelinde, adam başına 300 dolarla geçinmeye çalışan ülkeler var ve dünya nüfusunun %86'sı, dünyadaki gelirin %15'ini alıyor. Geri kalan %14'ü, dünyadaki gelirin geri kalanını alıyor. Böyle bir dünyada, işte zengin Avrupa. Dünyanın en çok ihracat yapan bölgesi AB'dir ve AB hem Çin'e hem Amerika Birleşik Devletleri'ne büyük sermaye yatırımı yapıyor. Amerika Birleşik Devletleri de AB'ne sermaye yatırımları yapıyor, büyük bir sermaye akışı var. Keza, Japonya ile AB arasında ve AB ile Japonya arasında da sermaye akışı var.

Bu noktada, böyle bir Avrupa'nın karşılaştığı bir krizden bahsetmek istiyorum. İçine girmek istediğimiz Avrupa altın devrini yaşıyor ama bir

krizle de karşı karşıya. Ne kriziyle karşı karşıya, yani verdiğim rakamlar bir kriz göstermiyor, büyük bir varlık gösteriyor. Evet bugün için öyle. Ama biz zaten bugün girmeyeceğiz AB'ne, yarın gireceğiz. Yarın ne olacak? Konuşmamın başında dedim ki, dünya şartları çok değişiyor. Geçen 5-6 sene zarfında, geçen 10 sene zarfında, dünyada 'power game', yani güç oyununu oynayanların sayısı değişmiştir, yerleri de değişmiştir. 1985'te dünyanın 2,5 milyar insanı küresel ekonomiye dahildir, şimdi 2005 yılında bu 5 milyara çıkmıştır, 5 milyar insan küresel ekonomiye dahildir. Kim girmiştir bunun içine? Çin ve Hindistan girmiştir.

Çin'in konuşulmadığı yer yok, nereye giderseniz Çin konuşuluyor ve Çin, takdirle konuşuluyor, hayranlıkla konuşuluyor, korkuyla konuşuluyor. Birkaç gün evvel de ABD Cumhurbaşkanı Çin'deydi. Çin ne yapmış ki böyle konuşuluyor? 1978'den bu yana Çin % 8 ila 9 kalkınma hızı yakalamış. Bu süre içerisinde, 300 milyon insanını yoksulluk ve sefaletten kurtarmış ve dünyaya şöyle bir mesaj vermiş: 'Bu Çin böyle giderse, büyük ekonomi olarak, adam başına düşen gelir açısından, 2016 yılında Japonya'yı, 2039 yılında Amerika'yı yakalar'. Çin geçen 5 sene zarfında, ihracatını 140 milyar dolardan, 500 milyar dolara çıkarmış. Çin'in mallarının gitmediği bir yer yok. Her taraf Çin mallarından endişe ediyor. Dün Çin'in malları kötü kalitede ve ucuz, bugün ise, başka ülkelerin mallarıyla boy ölçüşebilecek kalitede Çin malları var ortada. Çin, aslında bir büyük ülke, bir büyük ekonomi olarak dünyanın karşısında duruyor. Çin nasıl bu duruma gelmiş, ona da bakmakta fayda görüyorum. Şöyle gelmiş bu duruma, 1978 senesinde Çin Komünist Partisi'nin kongresinde yeni Başkan Deng, Çin yöneticilerinin tümüne diyor ki: "Bugün ideolojilere, kalıp fikirlere saplanıp kalmakta bir yarar yoktur. Bugün modernizasyonu ve ilerlemeyi dikkate almalıyız. Modernizasyonu ve nasıl yaparsak, onu dikkate almalıyız. Kedinin siyah veya beyaz olması önemli değildir, yeter ki fareyi yakalasin. Fareyi yakalayan kedi iyidir, önemli olan siyah veya beyaz olması değil." Evet, Çin, Deng'in verdiği bu istikameti 25 yılı aşan bir süre içerisinde sürdürebilmiş ve kendisini bir dünya gücü haline getirebilmiştir.

Ve bugün, AB bir anayasa yaptı ve bu anayasayı referanduma sundu ve anayasa Fransa ve Hollanda'da referandumla reddedildi. Avrupa, bu noktada uyandı. Kendisi de gördü ki Avrupa sancı içerisinde. Fransa'daki halk AB'ne itiraz etmiyordu ama küreselleşme denen bir olayın getirdiği rekabet, onu zaman içerisinde zor duruma düşürmekteydi. Aslında Fransa'daki

anayasanın reddinin sebebi, Polonyalı muslukçudur. Ne yapmış Polonyalı muslukçu? Polonyalı muslukçu, Fransız müşterilerine hizmet veriyor. Yani Doğu Avrupa'nın Batı Avrupa'nın içine girmesi, Batı Avrupa'da refah içinde yaşayan insanların keyfini bozmuştur. Kore'deki işçi 52 saat, Fransa'daki işçi 24 saat çalışıyor. 24 saat çalışarak hem şarap içmeye hem bonfile yemeye devam edemeyeceksiniz, esas mesele budur. Ve Avrupa birden bire farkına varmıştır ki, modernleşmeye mecburdur. Tony Blair, Avrupa Parlamentosu'nda çok parlak bir konuşma yaptı. Bu konuşmada Avrupa'nın içine girdiği durumu anlattı: "50 sene çok güzel şeyler yaptık, barışı muhafaza ettik, zenginleştik... Ancak eskidik ve Avrupa'nın bütün kurumlarının yenilenmesi lazım. Brüksel bürokratik bir mekanizma haline geldi. Bizim Çin'den, Hindistan'dan gelecek rekabete dayanabilmemiz lazım. Aslında, halen Amerika Birleşik Devletleri'ne göre teknolojide çok gerideyiz yani Amerika Birleşik Devletleri'nin verimliliği bizden çok yüksek. Çin'in ve Hindistan'ın rekabet gücü bizden daha fazla. Toparlanalım, Avrupa'yı Lizbon kriterlerine getirelim."

Nedir Lizbon kriterleri? Lizbon Kriterleri, 2000 yılında belirlenmiştir ve 10 sene zarfında Avrupa'nın bilgi çağına esaslarına dayanarak, rekabet gücü kazanabilmesini amaçlamaktadır. Binaenaleyh, değerli misafirler, bugün dünyanın en önemli meselesi rekabettir. Ve zaten AB'ne girelim girmeyelim, bizim için öncelik dünyadaki rekabete dayanabilmemizdir, küreselleşme dediğimiz olayı göğüsleyebilmemizdir. Hiçbir ülkenin bugün, Gümrük Birliği duvarları arkasında ilerlemeyen ekonomiyi sübvans etmeye gücü yetmez. O zaman bugün alınacak ders ve AB'ne girelim derken bizim gözönünde tutmamız gereken en önemli mesele, sanayimizde, tarımımızda, herşeyimizde mutlaka küreselleşmeye dayanacak şekilde modernleşmeyi ve rekabet gücünü muhafaza etmemiz gerektiğidir. Tony Blair'in, "20 milyon işsiz var. Hindistan ve Çin teknolojide bizi geçti ve Avrupa'nın pek çok şeyi geri kaldı. Avrupa pek çok şeyi kendi kendine düzeltmeye mecbur." Sözlerini anımsamakta fayda var. Avrupa'nın mevcut haline biz gıpta ediyoruz ama dünya Avrupa'yı daha ileriye itiyor. Önümüzdeki yıllar içerisinde, dünyada barış devam ettiği takdirde, ki görünüşe göre devam etmesine bir engel yok, dünyadaki büyük güç oyununu oynayacak devletler, Birleşik Amerika Devletleri'dir, AB'dir, Çin'dir, Hindistan'dır ve toparlanabilirse Rusya Federasyonu'dur. Bugün görünen budur. Diğer ülkelerin hiçbirisinin önümüzdeki 10 sene zarfında, bu yarışa girecek şekilde, bir güç teşkil edecek şekilde gelişmeleri mümkün değil, biz onun için AB'nin içerisinde olalım diyoruz.

Biraz da AB'nin Türkiye ile olan münasebetlerinden bahsetmek istiyorum. Şimdi müzakere sürecine gelmişiz yani biz de AB'ne gireceğiz. Girmesek olmaz mı? Girmesek olur, olur ama çok kenarda kalırız, izole kalırız ve dünyaya yetişemeyiz. Zaten Türkiye'nin kendisi bir Avrupa projesi. Büyük Atatürk, Türkiye Cumhuriyeti'ni kurarken, başlangıçta savaştığı ülkelerle sonradan el sıkışmasını bilmiş ve medeniyet seviyemizi Avrupa ile aynı noktaya getirmeyi hedef koymuştur. Bizim 150 senedir bütün gayretimiz Avrupa'ya yetişmek. 3 Ekim 2005 aslında Türkiye için Avrupa'ya yetişmenin fırsat ve şansıdır. AB'ne 10 sene sonra mı gireriz, 20 sene sonra mı gireriz değil sözkonusu olan... Sözkonusu olan, Avrupa'nın hasta adam dediği Osmanlı ve sonrasında Türkiye'nin, bugün Avrupa'nın sofrasına gelip oturmuş olmasıdır. Önemli olan Türkiye'nin bu sofrada oturmaya devam edip edemeyeceğidir. Bu sofrada oturmaya devam edebilmek Türkiye'nin başarısıdır. Bu sofraya öyle bir sofraya ki, 'bu sofradan kalk' demezler adama. Siz oturma kabiliyetini göstermezseniz, kalkar gidersiniz. Bu söylediğimi herkes dikkate almalıdır. Kırgınlık, dargınlık, his, hepsi tamam ama neticede ne yaparsanız ne olur, sonuçlarını iyi bilmek lazım.

Müzakere sürecine geliyoruz. Gariptir ki, 42 senenin 40 senesinde, şu veya bu şekilde Türkiye'yi kucaklamış olan Avrupa, son 2 senede 'acaba Türkiye Avrupa'nın içinde olur mu olmaz mı' gibi bir takım tartışmaları gündeme getirdi. Hele 2004 yılında Türkiye'ye 3 Ekim 2005'te tarih verileceği ortaya çıkınca, bu defa çok değişik sesler gelmeye başladı: 'Türkiye çok büyük, hem nüfusu çok hem memleket olarak da büyük', 'Türkiye bu işin içine girerse karar mekanizmalarında hakim olur', 'Türkiye fukara', 'Türkiye Müslüman', 'Türkiye'de asker idarenin üzerinde etkili' gibi bir takım iddialar ortaya atarak, 'Türkiye AB'nin üyesi olamaz' savı öne sürüldü. 'Türkiye AB ile özel anlaşma yapsın' gibi tartışmalar yapıldı. Bu tartışmalar hala bitmiş değildir. Şimdi biz AB'ne girerken, yani bize tarih verildikten sonra: 'Evet, taahhüdümüz taahhüttür, Ekim'den itibaren Türkiye ile müzakerelere başlıyoruz.' dindikten sonra, AB Konseyi Başkanı Barosso: "Türkiye'nin Birliğe katılması ne garanti edilmiştir ne otomatiktir. 10 yıldan evvel de beklenmemelidir. Türkiye Avrupa vatandaşlarının gönüllerini ve zihinlerini fethetmelidir." demektedir. Türkiye'nin üyeliği hakkında karar verecek olanlar netice itibarıyla onlardır. Yani süreci tamamlasak, arkasından gelecek süreç budur. Olorayne: "AB müzakereleri başlatarak sözünü tuttu, şimdi Türkiye'nin de sözünü tutması lazım. AT protokolünün Meclis onayından geçirilmesi ve onaylanması gerekiyor." demektedir. Chirac ise:

"Fransız halkının çoğunluğu Türkiye'nin üyeliğine karşıdır. Türkiye üye olmak istiyorsa herşeyden evvel bir büyük kültürel devrim yapmalıdır. Bu olabilir mi? Zannetmiyorum. Umarım fakat hiçbir şekilde emin değilim." şeklinde açıklamalar yapmaktadır. Doğrusunu isterseniz, Chirac'ın bu yorumu beni fevkalade üzmüştür. Tony Blair bile "Müzakereler yıllar alacaktır" diyor, ki Tony Blair Türkiye'nin tarafındadır, ve devam ediyor: "Hem Avrupa için hem Türkiye için büyük değişiklik gerekecektir. Bu yıllarca tartışılacak bir konudur." Valery Giscard D'Estaing ise "Müzakerelerin başlamasından dolayı üzgünüm" diyor. Avusturya Başbakanı Schüssel "Biz Türkiye'ye özel statü verilmesini istedik, muvaffak olamadık." diyor. Yani müzakereler bitmiş bile olsa, bir ülkenin Birliğe kabulü ancak bu ülke AB'nin içine sınıyorsa, AB o ülkeyi özümseme kapasitesine sahipse mümkün olacak diyorlar. Anlaşıyor ki Avrupa halkları nezdinde, Türkiye'nin ABne üyeliğinin neler getirdiği, Avrupa'nın hedeflerine uygunluğu, onları ne kadar güçlendirdiği henüz anlaşılammıştır.

Yani ucu açık, ne zaman ne olacağı belli olmayan, müzakereleri tamamladıktan sonra bile Avrupa'da yapılacak referandumlarla Türkiye'nin üyeliğe kabul edilmesinin oylanacağı bir süreçten bahsediyoruz. Pekâlâ biz bütün bunlara rağmen müzakereye başladık diye niye seviniyoruz? Buna iki türlü bakabiliriz. Bunlardan bir tanesi "Bindik bir alamete, gidiyoruz kıyamete" şeklinde özetlenebilir. Ama konuya bir başka açıdan da bakılabilir: Adam diyor ki, "'Now is now,' şimdi şimdidir; 'Tomorrow is tomorrow', yarın yarındır. 'In between', ikisinin arasında, 'there will be lots of changes', ikisinin arasında epey değişiklik olabilir". Onun içindir ki, bugünden bakarak on sene sonra verilecek bir karar hakkında karamsarlığa kapılmaya gerek yoktur. Neye gerek vardır? Türkiye'nin kendisini Avrupa halklarına daha iyi tanıtmayı gereklidir. Biz bunun içinden sadece Türkiye olarak çıkamayız çünkü bu zor bir iştir bu. O zaman Türkiye'nin Avrupa hükümetleriyle beraber, kendisini Avrupa halklarına tanıtmayı lazım.

Benim Avrupa'daki dostlarıma söylediğim hep bu olmuştur. Avrupa hükümetleri olarak siz, sokaktaki vatandaşın dediğini yapma durumunda değilsiniz. Evvela ona yaptığınız işin doğruluğunu bir anlatın. Türkiye'nin AB'ne girmesindeki doğruluğu, haklılığı bir anlatın. Türkiye'nin Avrupa'ya, Avrupa halklarına sağlayacağı yararları bir anlatın. Bir barış projesi olan Türkiye'nin AB'ne olan yararını bir anlatın. Eğer halklarınız bunları anlamıyorsa, o zaman başka bir meseledir. Bununla şunu vurgulamak istiyorum, önümüzdeki

süreçte epey bir işimiz var ve Türkiye bence, soğukkanlılığını hiç kaybetmeden, abartılı isteklerde bulunmadan, sadece kendi içine kapanmadan, kavga etmeden, herşeyi gurur meselesi yapmadan, Komisyon'u yanına çekmeye çalışmalı, Avrupa basınına yanına çekmeye çalışmalı, sabırlı olmalı, ne istediğini çok iyi bilmeli ve Türkiye hükümetleri mutlaka kararlı davranmalı. Bizim, müzakere yapan diğer ülkelerden aldığımız tavsiyeler bunlardır; bunlar benim tavsiyelerim değildir, onların deneyimlerinden çıkardıkları tavsiyelerdir. Şimdi ben şunu söyleyeceğim. Bugün AB'nin 25 üyesi var. 6 üyesi kurucu, geriye 19 üye kalıyor. Bu 19 üyenin hepsi Avrupa ile pazarlık ederek Birliğe girmiştir ve Avrupa ile pazarlığa oturup da bu Birliğe dahil olamayan ülke yoktur. Niye Türkiye dahil olamasın? 25 ülkenin 19'u pazarlık etmiş, girmiş, Türkiye niye bunu başaramasın? Türkiye karamsarlığa kapılmamalı. "Gün ola harman ola" boşuna denmemiş.

Daha söyleyecek çok şeyim var fakat zamanım aşağı yukarı bitti ama şunu ifade etmek istiyorum: Türkiye, bir rekabet döneminde olduğunu unutmamalıdır. 'Türk sanayicisi ne yapmalı?' diye bana soruyorsunuz. Türk sanayicisi, yoluna devam etmeli yalnız yol dikenli. Evet, Gümrük Birliği'ne girildiğinden bu yana Türk sanayicisi ayakta durmayı başarmış. Bu sene Türkiye'nin 72 milyar dolar ihracatı var, ne güzel bir başarı. Bunun neden güzel olduğunu size anlatmam lazım. Ben 1965'te Başbakanken, ihracatımız 460 milyon dolar. (Biz 460 milyon dolarla o ses duvarını geçtik.) Bugün 460 milyon doları Türkiye'de belki 100'den fazla firma yapıyor. 1965'te koca Türkiye'nin toplam ihracatı 460 milyon dolar. Bugünse bu rakam 72 milyar dolara gelmiş. Ama 110 milyar dolar da ithalatı var. Arada 40 milyar fark var, ancak dikkatinizi çekmek isterim, Türkiye bu farka dayanamaz. Bu farkı azaltmamız şart. Türk sanayicisi ne yapmalı? Hadi beyler, elinizi kolunuzu sıvayın ve kimden ne istiyorsanız onu da açıkça ortaya koyun. Bu farkı yok edelim. "Efendim, turizm var." Tabii, Türkiye'nin eskiden 50.000 yatağı yoktu, bugün 685.000 yatağı var ve bu sene 20 milyon turist Türkiye'ye gelmiş, 15 milyar dolar civarında para getirmiştir. Burakam önümüzdeki günlerde 40 milyon turiste ve 30 milyar dolara çıkacak. Ödemeler dengesi denen bir olay var. Türkiye ödemeler dengesindeki açığını taşınabilir bir duruma getirmeye mecburdur. Bunu başaramadığımız takdirde, siyasi para almaktan, sıcak para almaktan kendimizi kurtaramayız. Türkiye sadece teknoloji ithal eden bir ülke olmaya devam etmekten de kurtulmaya mecburdur. Teknoloji ithal etmeye devam edeceksek, teknoloji kolonisi oluruz. Öyleyse araştırma geliştirmeye

çok büyük önem vermeliyiz. Türkiye’de sanayiyle üniversiteler arasındaki işbirliği mevcut haliyle iyi değil, yeterli de değil. Türkiye bunları geliştirecek. Yepyeni teknokentler kuruluyor. Gelişmiş ülkeler ne yapmışsa, biz onları yapacağız yani Türk sanayinin teknolojiyedeki değişimi mutlaka çok yakından takip etmesi ve hayata geçirmesi lazım. Bugün bir yerden teknolojik patent alıp şu veya bu biçimde dünyanın parasını da vererek yaptığımız üretim yerine kendi patentlerimizi meydana getirmememiz gerekiyor. Bu milliyetçi bir duygu değildir, bu doğrudan doğruya hesap işidir. Neticede şunu da ifade etmek istiyorum ki, Türk sanayicisi bütün bunları yaparken satılabilir mal yapacak. Türk sanayisi halen 134 ülkeye mal satıyor. 134 ülkedeki pazarlarını muhafaza edecek, belki daha da geliştirecek. Türkiye Cumhuriyeti, Türk girişimcisinin gücünden azami faydayı sağlayacak. Devletçi kafayla, merkezîyetçi düşünceyle, kırtasiyecilikle bir yere varamayız. Devlettten isteyeceğiniz şey, bir yatırım yapmak için 150 imza değil, o yatırımın birkaç imzayla yapılabilmesidir. Sizin devlettten isteyeceğiniz şey, elverişli bir yatırım ortamını içerdeki sermayedar için, dışarıdaki sermayedar için yaratmaktır, bu güvendir. Güvenin en önemli şartı, yargı organlarınızın etkin işlemesidir. Güvenin en önemli şartı, mülkiyet haklarına hangi ölçüde riayet ettiğinizdir. Eğer mülkiyet haklarına riayet etmiyorsanız, doğrudan yabancı sermaye gelmeyecektir. Çin senede 60 milyar dolar doğrudan yabancı sermaye almaktadır. Polonya 10 milyar dolar yabancı sermaye almaktadır. Hiç kendi kendimizi aldatmayalım; elverişli bir yatırım iklimini yaratmak zorundayız. Bu iklimin oluşturulmasını, siyasetten, siyasetçiden, devlettten istemek, bence Türk sanayicisinin, Türk işadamlarının hakkıdır ve görevidir. Bunu yapacaksınız. Böylece rekabet gücü olan bir sanayiye ayakta tutacaksınız, geliştireceksiniz, daha çok ihracat yapacaksınız, daha çok pazar bulacaksınız. AB ile olan müzakere sürecinin başarıya ulaşması önemlidir ancak, bu müzakerelerin devamı süresince de Türkiye birçok şey kazanacak, birçok mesele de müzakereler devam ediyor diye kolaylaşacak. Ama eğer Türk sanayinin rekabet gücü, Türkiye’nin kalkınması, ülkedeki ekonomik ve siyasi istikrar sürdürülebilirse, o zaman Türkiye’nin AB’ne dahil olması ve müzakereler daha kolaylaşacak. Türkiye sanayicisinden ne istiyorsun, diye sorarsanız, ben şahsi fikrimi söylüyorum, başarı istiyoruz.

AB masasına, AB’nin sofrasına Türkiye’yi kim oturttu? İğneden ipliğe herşeyi satın alan bir Türkiye iken o masaya oturamamıştır. Bugün traktörden kamyonu kadar, buzdolabından çamaşır makinesine kadar, televizyona kadar, iğneden ipliğe aklınıza ne geliyorsa, dün herşeyi

aldığınız pazarlara bugün herşeyi satıyorsanız, işte AB’nin masasına Türkiye’yi bu dinamikler oturttu. Bugün, bu sıralar çok bahsi geçen bir örneği, ceylanla aslanın hikâyesini duymayanınız varsa duysun diye ben de söyleyeceğim. Çin’de bir Amerikan otomotiv fabrikası var, Amerikalı’lar yapmışlar işletiyorlar. Bu fabrikanın duvarında asılı bir pankart var, pankartta bir Afrika atasözü yazıyor: “Afrika’da her sabah bir ceylan uyanır. Ceylan, en hızlı koşan aslandan daha hızlı koşması gerektiğini yoksa öldürüleceğini bilir. Afrika’da her sabah bir aslan uyanır. Aslan en yavaş koşan ceylandan daha hızlı koşması gerektiğini yoksa aç kalacağını bilir.” Karışık mı? İster aslan olun ister ceylan olun, güneş doğduğunda koşmaya başlayın.

Son bir cümle daha kaldı. Türkiye’nin geleceği hakkında hiç şüpheye düşmeyin. Türkiye’nin geleceğine güvenle bakın. 82 senelik Cumhuriyet’in içinde 50 senedir varım. Ne günlerin içinden geçtik, geçiyoruz. Bu ülke bana her türlü görevi verdi ama bütün zorluklarıyla, bütün sıkıntılarıyla 2005, 2000’den iyidir. 2000, 1990’dan iyiydi. 1990, 1980’den iyiydi. 1980, benim Başbakan olduğum 1960’dan daha iyiydi. Binaenaleyh, 2010’un 2005’ten daha iyi olacağını buradan çok kolaylıkla çıkarabilirsiniz. Türkiye’nin geleceğine güvenle bakalım. Hepinizi sevgiyle saygıyla selamlıyorum.



KAPANIŞ KONUŞMASI

Sayın 9. Cumhurbaşkanım,
Sayın Valim,
Kongremize Katılan Çok Değerli Konuşmacılar,
Değerli Katılımcılar,
Kıymetli Basın Mensupları,

IV. Sanayi Kongremizin sonuna gelmiş bulunuyoruz. İki gün boyunca, "Sürdürülebilir Rekabet Gücü ve AB Sürecinde Türk Sanayii" başlığı çerçevesinde, hepimiz için yararlı olduğuna inandığımız oturumlarda beraber olduk. Tüm oturumlarımızda değerli konuşmacılarımız, bilgilerini, deneyimlerini bizlerle paylaştılar, ortaya koydukları görüşlerle bakış açımızı zenginleştirdiler. En büyük katkı ise, her yıl olduğu gibi, bu yıl da siz değerli katılımcılardan geldi. Kongremize gösterdiğiniz ilgi ile, varlığınıza, sorularınıza bizleri cesaretlendirdiniz. Anlamlı ve doğru bir iş yaptığımıza olan inancımızı güçlendirdiniz. Başta Sayın Dokuzuncu Cumhurbaşkanımız olmak üzere, tüm konuşmacılarımıza, oturum başkanlarımıza, katılımcılarımıza ve Kongremizin içeriğinin geniş kitlelere ulaşmasına imkan tanıyan kıymetli basın mensuplarımıza, Kongremize gösterdikleri ilgiden ve katkılardan dolayı en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Değerli konuklar, şimdi izninizle, oturumlarımızda ortaya konan görüş ve düşüncelerden hareketle, birlikte geçirdiğimiz bu iki güne ilişkin bazı notları sizlerle paylaşmak istiyorum. Avrupa birliği ile uzun ve zorlu bir müzakere bizleri bekliyor. Müzakere süreci sonunda, AB müktesebatının tümünü benimsememiz, iç hukukumuzla aktarmamız ve uygulamaya hale gelmemiz hedefleniyor. AB müktesebatına uyumun, hayatın her alanında değişiklikler getireceğini, yeni düzenlemelere ihtiyaç duyulacağını, uyumun ciddi bir ekonomik külfeti olduğunu ve sosyal boyutta bazı rahatsızlıklara yol açabileceğini biliyoruz. Oturumlarımızdan birinde, AB müktesebatının 120 bin sayfayı bulduğu ifade edildi. 120 bin sayfayı bulan, böylesine kökten bir değişimin arifesinde, önümüzdeki temel meseleleri ana hatlarıyla şöyle özetleyebiliriz: öncelikle, uyumun maliyetini çıkarmak durumundayız. Ancak uyumun maliyetini çıkarmak yetmiyor, aynı zamanda, uyumun en düşük maliyetle nasıl gerçekleştirileceğini de bulmamız gerekiyor. Ayrıca, bu maliyetin değişik toplumsal kesimler arasında adil bir şekilde paylaşılmasını da temin etmek zorundayız. Bu meseleleri başarıyla çözmenin anahtarı olarak ise karşımıza şu üç temel ilke çıktı: şeffaflık, katılımcılık, etkin ve çok yönlü iletişim.

Müzakere sürecini başarıyla tamamlayabilmemizde, bu üç ilkeyi otomatik olarak işler hale getirecek mekanizmaları kurmamız büyük önem taşıyor.

Ortak akıl, ortak hedefler ve uzun vadeli ortak çıkarlar etrafında uzlaşabilmek ancak böyle mümkün oluyor.

Değerli konuklar, Avrupa'nın bütünleşmesini tarihin en büyük siyasi projelerinden birisi olarak tanımlamak sanırım yanlış olmayacaktır. Ancak başlangıcı itibariyle de düşünürsek, AB'nin temelinde ekonomik bütünleşmenin yattığı ortadadır.

Dolayısıyla, ekonomik boyutu böylesine güçlü bir projeye katılma süreci, tüm toplumu ama özellikle de iş dünyamızı ve sanayimizi yakından ilgilendirmekte, doğrudan etkilemektedir. Müzakere sürecinde üstleneceğimiz yükümlülükler, rekabet gücümüze nasıl bir etki yapacak? Bu etkinin olumsuz yönlerini en aza indirmek için nasıl bir yöntem izlemeliyiz? Bizi en çok zorlayacak başlıklarda stratejimiz ne olmalı?

Müzakere süreci, rekabet gücü açısından önümüze ne gibi fırsatlar ve imkanlar koymaktadır? Bunlardan en iyi nasıl yararlanabiliriz? Daha da önemlisi, bu süreç, küresel rekabet yarışında bizi nereye getirecek? Müzakereler ve AB'ye tam üyelik sürecinden, küresel rekabet yarışında öne geçmek için en iyi nasıl yararlanabiliriz? Bunun için nasıl bir yol izlemeliyiz?

İşte, IV. Sanayi Kongresi kapsamında esas olarak bu sorulara cevap aradık. Bizden önce aynı süreci yaşamış ülkelere gelen konuklarımızın anlattıklarından dersler çıkarmaya çalıştık. Öncelikle, iş dünyasının müzakere sürecinde aktif olarak yer alması gerektiği konusundaki görüşümüzü daha da netleştirdik.

Çek Cumhuriyetinden gelen değerli konuşumumuzun, tarama sürecinde özel sektöre yer vermemekle hata yaptıklarını ifade etmesi bu anlamda önemli bir uyarıydı. Konuşmacılarımızın anlattıklarından, sanayimizin müzakere sürecindeki yol haritasına ilişkin şu ipuçlarını çıkarttık:

AB kurumları ile ilişkilerimizi ve iletişimimizi geliştirmeliyiz. AB müktesebatını dikkatle takip etmeliyiz, buna uygun kadrolar istihdam etmeliyiz. Müzakere sürecinde hem Ankara'yı hem Brüksel'i ikna etmek zorunda olduğumuzu unutmamalıyız. Hem Ankara hem Brüksel ile iletişimimizi çok güçlü tutmalıyız. Daha iyi hazırlanan, Ankara'nın ve Brüksel'in önüne en hazırlıklı çıkan sektörün argümanlarını kabul ettireceğinin farkında olmalıyız. Hazırlıklarımıza şimdiden başlamalıyız. Her ne kadar iki farklı süreç de olsa, Gümrük Birliği deneyimindeki hatalarımızdan dersler çıkarabilmeliyiz.

Müzakere sürecinin dikensiz gül bahçesi olmadığını, sektörler arasında çatışmaların yaşanacağı, iş dünyasından tek sesin çıkmayacağı zamanların geleceğini bilmeliyiz. Uzlaşma mekanizmalarını geliştirmenin arayışına şimdiden girmeliyiz. Gerekliğinde gücümüzü birleştirebilmeliyiz. Sayın Konuklar, kongremiz kapsamında, AB ile müzakere edilecek başlıklar arasında sanayimizi doğrudan ilgilendiren bilim, araştırma, çevre, sosyal-politika ve istihdam, rekabet ve KOBİ politikalarında çok yararlı oturumlar gerçekleştirdik.

Değerli konuşmacılarımızdan daha önce üye olan ülkelerin deneyimlerini dinledik. Bu başlıklarla ilgili müzakerelerde izlenecek stratejinin oluşmasına katkıda bulunmaya çalıştık. Konuşmacılarımız teknik içeriği çok güçlü sunumlar yaptılar. Kendilerine bir kez daha teşekkür ediyoruz. Kongremizdeki tüm sunumlara, Odamızın, internet sayfasından ulaşılabileceğini hatırlatmak istiyorum. Bu vesileyle, daha önce gerçekleştirdiğimiz üç kongremizde olduğu gibi, dördüncü kongremizi takiben de, burada gerçekleştirilen tüm sunum ve konuşmaların kitap haline getirileceğini de ayrıca ifade etmek istiyorum.

Değerli konuklar, AB ile müzakere sürecinde sanayimizin rekabet gücünü nasıl koruyacağına yoğunlaştığımız dördüncü Sanayi Kongresi kanaatimizce önümüze şu önemli gerçeği koydu: Hem küresel sistemde hem de AB içinde, rekabet gücünü geliştirmenin ve sürdürülebilir kılmanın yolu, yenilikçilikten, yaratıcılıktan, inovasyondan geçiyor.

Yaratıcılık ve yenilikçiliğin gelişmesi, bilgiye, eğitime ve insan kaynağına dayanıyor. İnsana, eğitime, bilgiye yatırım yapmayan yaratıcılık ve yenilikçilikte sınıfta kalıyor. Bilindiği gibi ABD, dünyadaki iyi beyinleri sistemine entegre etmekte son derece başarılı. Sayın Prof. Dr. İbrahim Kavrakoğlu çok dikkat çekici bir bilgiyi bizlerle paylaştı. Buna göre, ABD'li şirketlerin toplam şirket artı değeri, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Japonya, Avusturya ve Belçika'lı şirketlerin artı değerinin kümülatif toplamından 3 kat daha fazla. Şirket artı değerini yükselten, en önemli faktör yaratıcılık yeteneği olarak karşımıza çıkıyor.

Bu veri, insan unsurunu ABD ekonomisine ne ölçüde katkı yaptığının en güzel göstergesidir. Kongremizin açılışında, Amerikalı yazar Thomas Friedman'ın "Dünya Düzdür" kitabından alıntılar yapmıştım. Aynı kitaptan bir noktayı da kapanışta gündeme getirmek istiyorum. Friedman Amerikan ekonomisine, geleceğe yönelik önerilerde

bulunurken, "hangi alanda olursa olsun Amerika'da doktora yapan bütün yabancı öğrencilere beş yıllık çalışma vizesi verilmelidir. Böylece tüm dünyanın kreması Amerika'nın bilgi havuzunda toplanmış olacaktır" diyor. Kanaatimizce, tam üye olmayı hedeflediğimiz AB de dünyanın kremasından daha iyi yararlanabilmelidir. Yenilikçilik kültürü üzerine çok değerli bilgiler veren Sayın Hans de Wit, konuşmasının bir noktasında Avrupa'nın kültürel çeşitliliğinin yaratıcılık açısından büyük bir avantaj sağladığını ifade etti.

Türkiye'nin genç nüfusu ve Avrupa'ya taşıyacağı değerler, hiç kuşkusuz Avrupa'nın bu avantajını daha da güçlendirecektir. Bu noktada, Türk sanayi olarak, Türk şirketleri olarak kendi kremamızı daha iyi değerlendirmenin yollarını mutlaka bulabilmeliyiz. "İcat çıkarma", "çizmeyi aşma" "eski köye yeni adet getirme" deyimlerini defterden silecek, "ıcat çıkaracak, çizmeyi aşacak ve eski köye yeni adetler" getireceğiz!

Hatırlarsanız, konuk konuşmacımız, Devlet Bakanı ve Başmüzakereci Sayın Ali Babacan, 10 yıl sonra, müzakere süreci sonunda Türkiye'nin bir trilyon Dolarlık bir ekonomi haline geleceğini ifade ettiler. Kanaatimizce, GSMH'da böylesine şaşırtıcı ve çarpıcı bir sıçrayış ancak insana, bilgiye, eğitime yatırımla mümkün olabilir. Hükümetimizin bu yönde somut planları olduğunu ümit ediyoruz. Değerli konuklar, sözlerimi bitirirken, tüm konuşmacılarımıza ve katılımcılarımıza bir kez daha teşekkür ediyorum.

Ayrıca, kongremizin gerçekleşmesine imkan tanıyan yürütme kuruluna, program komitemize, sponsorlarımıza, kongremizin organizasyonu ve hazırlık çalışmalarına büyük emek veren Odamız çalışanlarına sonsuz teşekkürler ediyoruz. Bir daha ki Sanayi Kongremizde buluşmak dileğiyle, Yönetim Kurulumuz adına sizleri bir kez daha saygıyla selamlıyorum.