Başkan'dan...

Barış içinde üretim

Ostim Organize Sanayi Gazetesi'nin ilk sayısı ile karşınızdayız.

Bu yoğun gündem içinde özellikle KOBİ'leri yakından ilgilendiren birkaç hususu dile getirip, sorunlarımızı paylaşmak istiyorum.

Öncelikle hükümetin reel sektöre yaklaşımına ve bürokrasinin yerli üretime karşı alışık olduğumuz sıcak olmayan baluş açısına kısaca değinip, ülkemizin ve içinde bulunduğumuz coğrafyanın yakından ilgilendiği Irak olgusuna bakalım.

Hükümetin reel ekonomi üzerine düşünceleri, kağıt üzerinde yazılanlar güzel; en azından reel sektörün önemini farkındalar. Sözle de olsa yazı ile de olsa farkındalar. Bizim için ise, artık bunun yazılı ve sözlü ifadesinden çok, uygulaması önem taşıyor.

Bugüne kadar KOBİ'lerin hep çok önemli oldukları yazıldı-çizildi, söylendi. Gerçekte ise, KOBİ'ler hiç önemli olmadı. Bugün gelip düğümlendiğimiz ortamda Türk ekonomisinin çıkış noktasını KOBİ'lerin uluslararası arenada ve piyasada yarışabilir, rekabet edebilir ve malını satabilir hale gelmesinde görüyorum.

Sudan'a Ostim heyeti olarak yaptığımız gezideki görüşmelerde ve konuşmalarda gözledik: Kendi gayret ve çabaları ile bu ülkelere giden firmalarımız olmuş. Orada çok iyi imkanlar var. Ama devlet düzeyinde yapılması gerekenler yapılmadan bizim bu tür pazarlardaki girişimlerimiz sonuçsuz kalacaktır.

Dış pazarlara açılmamız için ülke yöneticilerinin bir köprü kurması gerekir. Bu yapılmadan bir yere geçemiyorsunuz. Karşılıklı, bir nehrin iki yakasında duran insan gibi, birbirinizi anlıyorsunuz, birbirinizin ihtiyacını görüyorsunuz, ama arada o köprü olmadığı için bir araya gelinemiyor ve amaca ulaşılamıyor. Türkiye'deki en önemli sermaye, girişimci KOBİ unsurudur. KOBİ'lerin morallerinin ve motivasyonlarının arttırılması lazım. Bugüne kadar devletin onlara yaptığı haksızlıklar ve lüzumsuz yaklaşımlar sona ermeli.

***

Yerli sanayinin ön palana çıkartılması, önemsenmesi gerekiyor. Biz burada imal ettiğimiz ürünleri yurt dışına gönderiyoruz. Amerika'daki Caterpiller firmasına mal satıyor Ostimli firma. Savunma sanayine iş yapıyor, İtalya'ya mal satıyor, Almanya'ya mal satıyor. Ama aynı ürünü, aynı malı Türkiye'deki bürokrasiye kabul ettiremiyoruz. Neden? Türk malı olduğu için. Sırf bu yüzden milyonlarca, milyarlarca dolarımız yurt-dışına gidiyor. Söz konusu olan ülkemizin geleceği, şirketlerimizin geleceği, çocuklarımızın geleceği; kimsenin bu konularda keyfi davranmaya hakkı yok.

***

OSB Yasasının olumlu yönleri olduğu kadar, olumsuzlukları da var. Bunun için bir çalışma yapmamız gerekiyor. Bakanlığın bu konuda bir çalışması olduğunu öğrendik. Bu süreçte biz OSB yönetimlerinin de görev alması gerekir. Sorunlarımızı oraya taşımamız gerekir. Ostim olarak biz 2003 yılında kendi bölgemizdeki ürünlerin hitap ettiği dış fuarlara katılma kararı aldık. Bu konu da ciddi bir katılım organizasyonu yapmayı düşünüyoruz.

***

Bölgemizdeki insanların duruşlarını görüyor, hissediyoruz. İnsanlar ya savaş olursa argümanını hemen gündemlerine koydular. Ve hemen frene bastılar. Yapacakları işleri, üretimi, yatırımı, istihdamı hemen ertelediler. Bizim daha çok üretmemiz daha çok satmamız gerekiyor. Ostim'deki bir çok firmanın Irak'la ilişkileri var. Temsilcilikleri olanlar var, mal satanlar var, oradan ihale alanlar var.

Savaştan bir kâr ummak doğru değil. Böyle bir kar da gözülmüyor. Zaten savaşın hiç kimseye yararı yok. Yarın herkes ülkesine döner ama biz komşumuzla ilişkilerimizi devam ettirmek zorundayız. Yönetimler de yarın gider, Saddam da gider, başka yönetimler de gider. Türk halkı ile ırak halkı yine yan yana bu coğrafyada yaşadığı sürece komşu olmak gibi bir kaderi paylaşacak demektir.

***

Tüm KOBİ'lere barış içinde sağlıklı ve mutlu bir üretim yılı diliyorum.

Orhan Aydın

Çağlayan: Barışçıl çözüm diliyoruz

Muhtemel Irak savaşı ile ilgili değerlendirme yapan ASO Başkanı, "Biz hem siyasal, sosyal ve insani hem de ekonomik nedenlerle böyle bir savaşa karşıyız" dedi.

Ankara Sanayi Odası (ASO) Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Çağlayan, "Irak'ta yaklaşan savaş, bölgemizde potansiyel olarak tüm dengeleri sarsacak niteliktedir" dedi.

1991 Körfez Savaşı'nın Türkiye'ye hem ekonomik hem de sosyal açıdan kaybettirdiklerinin henüz hafızalarda tazeliğini koruduğunu söyleyen Çağlayan, haklı bir tedirginliğe yol açmakta ise de konuya sadece uğranılacak ekonomik zararlar açısından yaklaşmayı ve gerçekçi olmayan zarar tahminlerinin ortaya atılmasını doğru bulmadıklarını kaydetti.

Meseleyi sadece ekonomik boyutuyla tartışmanın doğru olmadığını vurgulayan Çağlayan, "Ekonomik boyutun yanı sıra konunun hem siyasal hem de sosyal boyutları vardır. Savaşın kısa vadeli ekonomik sonuçları kadar orta ve uzun vadeli sonuçları üzerinde de düşünmek gerekir" şeklinde konuştu.

Çağlayan konuya ilişkin olarak Ostim Organize Sanayi Gazetesi'ne yaptığı açıklamada şu görüşlere yer verdi:

"Savaş sonrasında Irak'ın parçalanma olasılığı vardır. Bu parçalanmanın savaş sonrasında nasıl bir bölge haritasıyla sonuçlanacağını şimdiden kestirmek çok zordur. Savaş sonrasında bölge yeniden şekillendirilirken hemen sınırımızda, Filistin'de 50 yıldır yaşanan sorunlara benzer sorunların tohumlarının atılması olasılığı yüksektir. Bölgemizde, hemen yanı başımızda yıllarca sürecek bir istikrarsızlığın uzun dönemli ekonomik, sosyal ve siyasal maliyetlerinin ne olacağını şimdiden tahmin etmek zordur.

Her şeyden önce savaş, bölge halkları arasında kin ve nefret tohumlarının atılmasına, bölgemizde zaten var olan hasmane duyguların daha da kemikleşmesine yol açacaktır. Hepsinden önemlisi de binlerce masum insan ölecektir.

Irak'ta yaşanacak bir savaş, ekonomi üzerinde de çok olumsuz etkiler doğuracaktır. Savaş, krizden çıkmakta olan ekonomimizi derinden etkileyecektir. Savaş, öncelikle iç talepte bir daralmaya yol açacaktır. Son altı aydır ekonomik büyüme stok artışıyla gerçekleştirilmiş ve bu üretim artışı daha çok yastık altı diye ifade edilen, firmaların finans kesimi dışındaki kaynakları ile finanse edilmiştir.Bu nedenle iç talepte meydana gelecek bir daralmanın reel sektörümüzü yeni sıkıntılara sürüklemesi muhtemeldir. Savaş, ekonomik büyümenin de hızını kesecek, hem ihracat ve turizm gelirlerindeki azalma hem de artan petrol faturası nedeniyle dış dengeleri olumsuz etkileyecektir.

Savaşın kısa dönemli bu ekonomik maliyetleri, savaşın kısa sürmesi durumunda tolere edilebilir düzeylerde kalabilir, ancak savaşın uzaması durumunda sözünü ettiğimiz olumsuzluklar katlanarak artacaktır.

Biz hem siyasal, sosyal ve insani

Zafer ÇAĞLAYAN
(Ankara Sanayi Odası Başkanı)

hem de ekonomik nedenlerle böyle bir savaşa karşıyız.

Konunun barışçıl yollardan çözümünü diliyor, herkesin bu konuda elinden gelen çabayı sarf etmesini bekliyoruz."

Ostim bu rehberde

100 ayrı sektör
5000 firma
binlerce ürün

Rehber+CD = 29.500.000

Detaylı Bilgi İçin
Tel: 312 385 63 61 - 62 - 65
Faks: 312 385 45 54
Banka Hesap No.
ABank Ostim Şubesi 9110-104604-351

WIN'den iddialı fuarlar serisi

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü'nde düzenlenecek olan WIN'03 ile, reel sektörün en büyük fuarının yanı sıra; Endüstriyel Etkinlikler Zirvesi kapsamında da; Kongreler, Seminerler, Çözüm Gösterileri, Paneller, Yuvarlak Masa Toplantıları, Forumlar yapılacak.

Fuarlarla ilgili olarak bilgisine başvurduğumuz Bileşim Yayıncılık ve Fuarcılık AŞ. Genel Koordinatörü N. Nezih Kazankaya, Türkiye'nin ve Avrasya bölgesinin 1. numaralı endüstri fuarı WIN'03' 'World of Industry 2003" start aldığını söyledi.

"2002 yılında Türkiye ve bölge ülkelerinden 60 bin profesyonel ziyaretçi çeken WIN, tüm endüstrinin heyecanla beklediği tek fuar ve endüstriyel etkinlikler platformu olmaya devam ediyor" diyen Kazankaya, "İmalat sanayinin en önemli branşlarını bünyesinde toplayan WIN, Otomasyon, Electrotech, Chemistry, Machinery, Materials Handling ve Welding gibi alanların rakipsiz fuarlarını bir araya getirerek, katılımcı ve ziyaretçi hoşnutluğunu en üst noktalara taşıyor.

Ziyaretçiler fuar boyunca binlerce ürünü ve markayı bir arada inceleyebilmenin, yaklaşık 800 firmayı aynı çatı altında ziyaret edebilmenin heyecanını yaşayacaklar. 2003 yılında katılımcı firmalar; yurtiçinden ve yurtdışından yaklaşık 80 bin potansiyel müşteri ile bir araya gelerek, çok önemli iş bağlantıları kurma olanağını bulacaklar," diye konuştu.

Bileşim Yayıncılık ve Fuarcılık AŞ. Genel Koordinatörü Kazankaya, WIN'03 Fuarları için, reel sektörün tamamını ilgilendiren bir tanıtım ve pazarlama etkinliğini olduğunu belirterek, özetle şöyle dedi:

"WIN; 10 yıldan beri her yıl aralıksız düzenlenen OTOMASYON Fuarı ve AEF Industry Fuarı'nın birleşmesi, bunlara Electrotech, Welding, Chemistry fuarlarının eklenmesiyle, 6 ayrı uzmanlık fuarını bir çatı altında birleştirmiş, piyasadaki rekabeti azaltarak, ziyaretçi ve katılımcıların dikkatini tek bir noktaya toplamış ve yarattığı sinerji ile Türkiye ve Avrasya'nın en önemli endüstri fuarı haline gelmiştir."