

ELAZIĞ – TÜRKİYE ve DÜNYA EKSENİNDE

TİCARET VE SANAYİ

NEVZAT ÜLGER

2019

İÇİNDEKİLER:

Başlarken
Sanayileşen Dünya
Reis'ten Başkan'a mektup
Türkiye Kalkınıyor
Harput'tan Elazığ'a
Kapalı Çarşı
Elazığ'a Tren Geliyor
Hazar Santrali ve Üç Sanayi Kuruluşu
Keban Barajı
Ferrokrom
Elazığ İçin Bir Swot Analiz
Gandi ve Yedi İlkesi
Ahilik ve İş Ahlakı
Ticaret ve Sanayide Sembol İsimler
Geçmişten Günümüze Açılan Bir Pencere
Hz. Ebubekir
Abdurahman Bin Avf
İnternet ve Küresel Başarı Hikayeleri
Bill Gates
Paul Gardner Allen
Alibaba.Com
Mercedes
Robert Bosch
Türkiye Ölçeğine Sığmayan Türkler
Sabri Ülker
Sakıp Sabancı
Vehbi Koç
İbrahim Bodur
Elazığ'da Yatırım Yapmak
M. Hanifi Yaşar
M. Ali Dumandağ
Oğuzhan Aslan
Muhammed Arslanoğlu
Ticaretle İlgili Güzel Sözler
İyi Bir Yöneticinin Özellikleri
İktisadi Bir Gelecek Projeksiyonu
Bitirirken /Sonsöz

BAŞLARKEN

“İlahi ihtiyarım sana layık ta’atım yoktur
Eda’yı ta’ate çünkü alilim takatim yoktur
Sevad deftere eyyam-ı ömrüm ma’siyettir hep
Ümidim hasılı fazlıdır özge hacetim yoktur.”
(Kanbalakzade Abdulhamit Efendi)

SANAYİLEŞEN DÜNYA:

İnsanoğlunun dünya yaşının 15-16.000 yıl olduğunu söylüyor Alacahöyük’te bulunan son kalıntılar. Bu tarih değişir mi, elbette mümkündür. Ancak yeni kanıtlar bulununcaya kadar bu bilgi kullanılmaya devam edecektir.

İnsanoğlu sırasıyla avcılık, tarım, sanayi ve iletişim dönemlerini yaşayarak bu günlere geldi.

Ancak en fazla kabul gören düşünceye göre insanlık tarihi esas itibariyle; sanayi devriminden önce ve sanayi devriminden sonra diye ikiye ayrılıyor. 18. yüzyıla kadar devam eden tarım toplumları, 18. yüzyılda özellikle buharlı makinenin bulunuşu ile birlikte hem hayatı yaşama biçiminde hem de düşünme biçimlerinde değişikliğe uğradı. Uzaklık kavramı, üretim biçimleri, paylaşım şekilleri, kazanma şekil ve alışkanlıklarında değişiklikler oldu. O tarihe kadar bilinmeyen yerlere gidildi, gidilen yerlerden getirilen altın ve gümüşün bolluğu ile buluşlarda önemli artışlar olurken, köleleştirilen insanlarla da emeğe ödenen karşılıklar azaldı. Sanayileşen devletler, sömürgeleştirdikleri ülkelerin ham maddelerini oldukça ucuzca alıp, bu ham maddelerden elde ettikleri mamul maddeleri de çoğunlukla bu ülkelere yüksek fiyatlarla sattılar.

Tabi coğrafi keşifler öyle durup dururken başlamadı. 1453 yılında Türkler İstanbul’u alınca, ipek ve baharat yollarını kullanan Batı dünyası, uzak doğuya her gidiş gelişlerinde Osmanlı devletine gümrük (bac) ödemek zorunda kaldılar. Bu durum Batı için yalnız maddi bir kayıp değil aynı zamanda da itibar kaybıydı. Batı, büyük fetihten hemen 40 yıl sonra İspanya’da bulunan Endülüs Emevi devletinin varlığına son verince, 1492 yılında da büyük bir törenle Cristof Colomb’u coğrafi keşifler için yola çıkardı. O tarihten itibaren de coğrafi keşif yolculukları arttı.

Bu noktada tarihe bir “not” düşmek adına şunu söylemek gerekiyor: Piri Reis haritası olarak bilinen en eski dünya haritasının Osmanlı Sadrazamlığı’na (Başbakanlığı’na) teslim tarihi 1513 yılıdır. Bu harita, günümüzde milimetrik olarak çizilen haritalardan çok küçük nüanslarla farklılık göstermektedir. Elde de Piri Reis gibi oldukça önemli Kaptanı Derya’lar mevcuttur ama Macellan dünyayı 1519’da keşfetti denilmektedir. Yani Piri Reis dünya haritasını Macellan’ın keşfinden tam altı yıl önce çizmiş olmasına rağmen, Batı, büyük fethin acısı ile daha aktif davranırken, Osmanlı coğrafi keşifleri fazla önemsememiştir.

Tabiatıyla bu kadar meşakkatin olumlu sonuçları olmalıydı. Coğrafi keşiflerle yeni kıtalar, yeni adalar bulundu. Yeni kültürler, yeni bitki ve hayvanlar tanındı. Yeni ticaret yolları keşfedildi. Buna karşılık da bulunan yerlerde yaşayan halklar acımasızca ya köleleştirildi ya da öldürüldü. Bulunan bu yeni ülkeler Avrupalı devletlerin sömürgeleri oldu. Bu yerlerin zenginlikleri Avrupa’ya taşındı. Avrupa’ya, Amerika’dan altın, Afrika’dan gümüş adeta aktı. İpek ve Baharat Yolları eski önemini kaybetti. Buna bağlı olarak Akdeniz ticaret

ve limanlarının önemi azaldı. Atlas Okyanusu kıyısındaki limanlar önem kazandı. Bu durumdan başta Osmanlı Devleti olmak üzere Venedik ve Cenevizliler zarar gördü. Osmanlı, dışarıdan gelen para bolluğundan dolayı Avrupa'da meydana çıkan enflasyondan ileri derecede olumsuz etkilendi. Aynı enflasyon Batı'da hareketlilik ve kalkınma sağladı.

Bu keşifler sonucunda Avrupa'da bilim ve sanattan zevk alan zengin bir sınıf oluştu. Bu durum hem icatların hem de bilim felsefesinin yolunu açarak, Rönesans hareketleri ile dünyaya uzun süre etki edecek olan pozitivizm/bilimcilik yolunu açtı. Yeni Çağ da Avrupa'da bilim, sanat ve edebiyat alanındaki gelişmelere kapı araladı. Zenginleşen insanlar ve devletler, sanatçı ve edebiyatçıları korumaya başladılar. Matbaanın bulunması ve kâğıdın bolluşmasıyla da okur-yazar oranı arttı, yeni fikirlerin yayılmasına uygun ortamlar oluştu.

Keşfedilen yerlere Avrupa'dan göçler yoluyla Batı kültürü ve Hıristiyanlık götürüldü. Avrupa'da işsizlik ve nüfus azaldı. Buna karşılık kolonilerden getirilen köleleştirilmiş insanlar da Avrupa'da ucuz işçilik olarak Batı'ya avantaj sağladı. Okur-yazar duruma gelen Batı, bilim ve teknoloji alanında ilerleme kaydetti.

Bugünkü Batı esasen sanayileşmesini daha çok coğrafi keşiflere borçludur demek pek mübalağalı sayılmamalıdır. Sanayileşmek ve kalkınmak için gerekli olan para ve ucuz işgücü bu keşiflerle sağlanmıştır. Gerçi dünyanın birçok etnik yapısı ve yerel kültürü yok edilmişti ama Batı da kalkınmıştı! Amerika'dan ve Afrika'dan gelen altın ve gümüş Avrupa'daki hayat seviyesini yükseltirken, zenginler de ilim adamlarıyla sanat ve bilim insanlarını koruyarak hem icatların önünü açmış, hem de geleneksel üretim tarzlarının rekabet edemeyeceği sanayileşmeyi sağlamıştır. Sanayileşme sonrasında artık yer altı ve yer üstü zenginlikleri fazla olan İslam coğrafyası, Batı için hammadde ve işçi temin edilen, sonra da imalatlarını sattığı birer pazar haline gelmiştir.

Deniz aşırı ticaretin gelişmesi, Avrupa'da üretilen mallara talebi arttırmıştır. Böylece, gittikçe artan mal taleplerinde bulunan yeni ve geniş bir dünya pazarı ortaya çıkmıştır. Belki bunu, Batı'nın sömürgeleştirdiği ülkeleri ilk etapta ham madde kaynağı, ikinci etapta da aynı bölgeyi pazar haline dönüştürme çabası olarak da nitelemek mümkündür. Bunun sonucu olarak, birbiri ardından her endüstri alanında, yeni üretim metotları ve yeni örgütlenme biçimleri geliştirilmiştir. Pamuklu kumaşlar gibi basit, kolaylıkla standardize edilebilen ve makineyle imal edilmeye elverişli mallar için talebin artması, bu kumaşları yapacak endüstriyi harekete geçirmiştir. Bu durum, Endüstri Devriminin en belirgin özelliğini, yani makineyle üretim metotlarındaki hızlı gelişimi ortaya çıkarmıştır. Endüstri Devrimi, makineyle üretimi yaygınlaştırırken, elle üretimi devre dışı bırakmıştır.

Buhar gücünün makineye uygulanması aşamasıyla endüstrileşme arasında yakın bir ilişki vardır. Önceleri makineleri işletecek enerjinin olmamasından sonra buhar gücünün makineye uygulanması önemlidir. Rüzgâr oldukça "kaprisli", su ise her zaman güven vermiyordu. Yazın kuruyabiliyor, kışın donabiliyordu. Su ve rüzgâr, makinenin ayağına götürülmezse; makine bunların ayağına götürülmeliydi. Buhar böyle değildi ve tamamıyla insanın kontrolü altında elde edilip kullanılabilirdi.

1807'de Robert Fulton adındaki Amerikalı, **buharlı makineyi gemilere uyguladı**. Denizler artık eskisi kadar tehlikeli ve bilinmez olmayacaktı.

Buharlı makinenin icadı önemli olmakla birlikte, Stefanson isimindeki tüccarın bu makineyi kendi gemisine uyarlaması toplumsal bir ivme nedeni olmuştur. **Önce bir icat sonra o icadı kullanabilen özel sektör**. Tüccarın bu buluşu kendisine büyük paralar

kazandırırken namı da saraya kadar gitmişti. Kraliçe onu saraya çağırır. Hakaret için değil, iltifat ve teşvik için: “Benim donanmama yüz adet buharlı makine ile çalışan gemi yapabilir misin?” **Önce icat, sonra özel sektör, ardından devlet desteği.** Devlet yöneticileri bu anlayışta olmalıdırlar. Dr. Ziya Özel bu ülkede yaşamıyor artık. Yeni bir Nuri Demirağ çıkması için kaç yıl beklemek gerekiyor?

İngiltere’de sanayileşme ve sömürgecilik böyle başlamış. Neticede Stefanson da dünyada ilk gemi fabrikatörü olmuş. Böylece sanayi devriminin birinci safhası başlamış. Ardından ham madde, yeterli işçi bulmak için arayışlar vs. **İcat, özel sektör, devlet teşviki ve toplumsal organizasyon.**

Diyelim ki bu ülkede bir vatandaş önemli bir şey icat etmiş. Bu icat da bir müteşebbisin elinde büyük bir tesiste büyük bir firmanın markası olarak üretiliyor. Buradan kar doğuyor, buradan istihdam doğuyor, buradan dünyaya nam salan bir firma doğuyor. Buna girdiler sağlayacak başka işletmeler doğuyor, bunun çıktılarını başka sanayilerde kullanacak diğer işletmeler gelişiyor. Bunun rakipleri doğuyor. Çeşitli saiklerle bunun benzeri başka rakip işletmeler doğuyor ve böylece kendi kendini besleyen bir sanayileşme süreci başlıyor ve bir daha durdurulamıyor.

Enerji kaynağı olarak suyun yerini buharın alması, daha geniş üretim birimlerinin ortaya çıkmasını ve teksif edilmiş üretimi sağladı. Böylece fabrikaların şehirlerden uzak, su kaynaklarının yakınında kurulması zorunluluğu ortadan kalktı. Artık işçilerin uzak fabrikalara nakledilmesi gerekmiyor, bunlar şehirlerde kurulan fabrikalarda toplanıyorlardı.

Hiç şüphesiz ki dünyanın en önemli mekanik icadı tekerlektir. Tekerlek ve tekerlekli savaş arabaları konusunda Ural Akbulut’un “Araba İcadı” konulu yazısındaki bir anlatımı konunun önemini izah eder herhalde: “Sümerler’in tekerleği mükemmel hale getirmesi, savaş arabalarının hız ve manevra yeteneğini artırıp, Sümerler’e savaşta üstünlük kazandırdı. Savaş arabaları, Hititler ve Mısırlılar arasındaki Kadeş Savaşı’nda çok etkili oldu. Dikkat edilirse iki tarafın da arabalarında 6 parmaklı tekerlek kullanılıyordu. Ancak, Hititler tekerleklerin aksını Mısırlılar gibi arabanın en arka noktasına koymamıştı. Hitit savaş arabalarında tekerleklerin aksı arabanın ağırlık merkezine (ortasına) yakındı. Bu tasarım sayesinde, Hitit arabalarının manevra yeteneği artmış ve üç asker taşıma olanağı doğmuştu. Bir asker arabayı sürerken, ikincisi ok veya mızrak atıyor, üçüncüsü ise diğerlerini kalkanla koruyordu. Kadeş Savaşı, dünyada en fazla savaş arabasının kullanıldığı savaş olmuştu. Yaklaşık 5000 savaş arabası kullanıldığı hesaplandı. Hititler, savaş arabalarının gücü ile Suriye’yi fethetti ve önemli ticaret yollarının kontrolünü ele geçirdi.”

Bu gelişmeler sonucu kapitalizm akımı gelişti. 1776 yılında Adam Smith “Ulusların Zenginliği” kitabıyla yenedünya düzenini anlattı. Serbest ticaret girişimi, özel mülkiyet, devletin müdahale etmemesi gibi kavramlar artık herkesin diline pelesenk oldu. Küçük burjuvazinin gelişmesi ve orta sınıfın zenginleşmeye başlaması için kapitalizm itici kuvvet oldu. Orta sınıfın zenginleşmesi sürecine paralel olarak kapital birikimi oluşmaya başladı. Böylece yeni yatırım alanları aranmaya başlandı. Batı’da hızla ”finans-iletişim-hız” kavramlarıyla birlikte, yeni bir yönetici sınıf oluştu. 1770 yılında Londra, 1790 yılında da Newyork Borsası açıldı.

İnternetin dünyanın herhangi bir yerinde her an kullanılabilmesi, gerek tüketicilerin gerekse işletmelerin ticarî amaçla internet ortamına gelmesine neden olmuştur. İnternetin son 10 yıllık dönemdeki adaptasyonu o kadar hızlı olmuştur ki fiziki ortamda yer alan hemen her

şey internet ortamına taşınmıştır. İnsanlar için tanışma, sohbet etme, alışveriş yapma, müzik dinleme, film seyretme veya satın alma, bilgi arama gibi çok çeşitli amaçlar için dünya'nın her yerinde birçok ülkede çok sayıda işletme ve tüketici; internet ortamında boy göstermektedir. İnternet günümüzde siyasi çalışmalara oldukça açıklık ilkesi getirmiş, perde arkası oyunların gizliliğini oldukça kısıtlamıştır.

Her yenilik beraberinde birtakım toplumsal değişmelere de yol açmaktadır kuşkusuz. Bu olumlu yenilikler için de geçerlidir, olumsuz yenilikler için de. Ancak burada sözünü ettiklerimiz buluşlar ve icatlardır. Bu buluş ve icatlar genel olarak kendi kültürlerini de oluşturmuş olup, bunların bir kısmından belki de kullanım problemlerinden olumlu etkilenmelerin yanında olumsuz olarak da hayatımız değişmektedir.

Son üç yüz yılı etkileyen birçok iktisadi, felsefîk ve sosyolojik fikir akımları da bu e-sanayi gelişmesinin sonucudur demekte herhangi bir mahsur yoktur zannedirim.

Netice itibarıyla 18. 19. hatta 20. yüzyıllar o zamana kadar alışılmış olan birçok bireysel ve toplumsal usul ve yöntemi hızla ve iştahla değişikliğe uğratmış, olumlu ve olumsuz yönleriyle bu gün yaşadığımız toplumsal yapıların oluşumuna katkılar sağlamıştır.

Coğrafi keşifler ve icatlar sonucunda değişim yalnız teknik alanda kalmamış, ülkelerin siyasi yapılanmalarında da değişiklikler meydana gelmiştir. Özellikle 20. yüzyılın tamamı bu siyasi değişimlerle ünlenmiştir. İlk çeyrekte çok partili hayat, ikinci çeyrekte faşizm, ondan sonra da birçok tonuyla kapitalizm ve demokrasi rüzgârları esmiştir. 21.yy ise bütün fikir akımları ile birlikte “din” rüzgârlarının esmesine ve yeniden ihya oluşumlarına sahne olmaktadır.

Batı bu konuda adımlar atarak “Vencure Capital” türü uygulamaları devreye alarak bireysel yeteneklere kapı aralamıştır. Doğu dünyası bu konuya kalkınma bankaları ve sukuk ihracı yoluyla yeni yeni yoğunlaşmaya başlamıştır. Belki Türkiye’deki KOBİ uygulamalarını daha da iyileştirerek hem gelirin tabana yayılması hem de insan yüzlü bir kalkınma modeli ile büyüme mümkündür.

Son üçyüz yılda meydana gelen endüstrileşme süreci, etkisi altına aldığı devletlerin aile hayatında, geleneklerinde, inançlarında, tarih ve coğrafya kitaplarında, eğitimlerinde, üretimlerinde, tüketimlerinde, giyim ve kuşamlarında, siyasi olaylarının yönlendirilmesinde bir “değişme” meydana getirmiyor mu? Bu değişimi başlatan faktörlerin teknolojiden daha çok ideoloji olduğunu ileri sürenler dahi, teknolojinin değişimdeki rolünü kabul ediyorlar.

REİS'TEN BAŞKAN'A MEKTUP

1775 yılının bir yaz günü İngilizlerle Amerikalılar arasında ilk düzenli savaş oldu ve İngilizler bin civarında kayıp vererek savaştan çekildiler. Bu olaydan bir yıl sonra 4 Temmuz 1776 günü yeni kıtadaki 13 eyalet bağımsızlığını ilan etti ve ABD kurulmuş oldu. ABD'yi Fransa ve İngiltere hemen tanıdı. ABD'de oluşturulan yönetim de, 1803 yılında Fransa'dan Louisiana'yı, 1819'da İspanya'dan Florida'yı, 1867'de Rusya'dan Alaska'yı satın aldı. Teksas, Mexiko ve Kaliforniya'yı ise 1848 yılında savaşarak Meksika'dan aldılar. Yani 250 yıllık bir geçmişten bahsediyoruz. Bu girişi bir imparatorluğun kısa geçmişi olduğunu anlatmak için yaptık.

Bu günü de anlatması bakımından Kızılderililerin reisi Seattle tarafından, topraklarını satın almak için teklif gönderen Amerikan Cumhurbaşkanı Franklin Pierce'ye (başkanlığı 1853-1857) ithafen yazdığı mektubuna bakmak çok önemlidir diye düşünüyorum.

“Washington'daki büyük başkan bizden topraklarımızı satın almak istediğini bildiren bir mektup yollamış. Dostluktan söz etmiş büyük başkan... Ama biz sizin, dostluğumuza ihtiyacınız olmadığını biliriz.

Gökyüzünü nasıl satın alabilirsiniz? Ya da satabilirsiniz? Ya toprakların sıcaklığını?

Ağızdan çıkan sözler yıldızlara benzer, büyük başkan, hiç sönmezler. Bu yüzden söyleyeceklerime güveniniz.

Havanın taze kokusuna, suyun pırlıltısına sahip olmayan biri onu nasıl satabilir?

Kutsaldır bu topraklar benim için ve ulusum için...

Yağmur sonrası ışıltılı her çam yaprağı, denizi kucaklayan kumsallar, karanlık ormanların koynundaki sis, şakıyan böcekler... Ve bilin ki Kızılderili adamın anıları ağaçların özsuyunda saklıdır.

Toprak bizim anamızdır.

Washington'daki büyük başkan bizden topraklarımızı istediği zaman bütün bunları istemektedir. Büyük başkan bizim babamız, biz de onun çocukları olacaktık.

Büyük ruh ulusumuzu sever fakat nedendir bilinmez Kızılderili çocuklarını terk etti. Şimdi size makineler yolluyor ve çok yakında beklenmedik yağmurlar sonrası yataklarımıza taşan ırmaklar örneği beyaz adam bu toprakların her karışımını dolduracak. Bizler yetim kaldık. Çünkü başka ırklardanız. Çünkü ihtiyarlarımız farklı öyküler anlatırlar.

Bilesiniz ki...

Derelerin ve ırmakların içinden geçen sular sadece su değildir. Atalarımızın kanıdır o.

Babalarının mezarlarını geride bırakır beyaz adam. Toprağı çocuklarından çalar.

Açlığın dünyayı saracak beyaz adam.

Ve ardından koca bir çöl bırakacaksınız.

Sabahın sisi dağların karnından doğan güneşi görür. Ve kaçar.

Demir at (lokomotif), öldürüp çürümeye bıraktığınız binlerce buffalo'dan nasıl kıymetli olabilir? Nasıl? Anlayamıyorum.

Hayvanlar insanları bıraksa, insanlar ruhlarının yalnızlığından ölmez mi?

Hayvanların başına gelen, insanların da başına gelecektir. Toprağın başına gelen, oğullarının da başına gelecek...

Çocuklarımıza bizim öğrettiğimiz şeyleri öğretin. Toprak bizim anamızdır. Ve toprağa tükürülmez. Toprak insana değil, insan toprağa aittir. İnsan hayat dokusunun içindeki bir liftir sadece...

Beyaz adam neyi satın almak istiyor?

Gökyüzü ve toprakların sıcaklığını mı?

Koşan antilopların çabukluğunu mu?

Biz size bunları nasıl satabiliriz? Ve siz nasıl satın alabilirsiniz?

Bir kağıt parçasını imzaladığımız ve beyaz adama verdiğimiz için her şeyi yapabileceğini mi zanneder beyaz adam? Havanın tazeliğine ve suyun pırlıltısına sahip değilsek, bunu nasıl satabiliriz size? Son buffalo da öldüğünde onları tekrar nasıl satın alabilirsiniz?

Beyaz adam geçici bir iktidardadır ve o kendini her şey zannetmektedir. Bir insan annesine sahip olabilir mi?

Günlerimizin kalan kısımlarını nerede geçireceğimiz önemli değil. Çocuklarımız babalarını gururları kırılmış gördüler. Savaşçılarımız utandırıldılar. Yenilgiler sonrası kendilerini içkiye ve yemeye verdiler. Bu yolla vücutlarını uyuşturuyorlar. Birkaç kış ömrümüzün kaldığı bu topraklarda yakında matemimizi tutacak bir tek kişi bile kalmayacak. Ama niye ağlayayım? İnsanlar denizdeki dalgalar gibi gelip geçerler. Biz gidiyoruz ama beyaz adamın da bir gün keşfedeceği şeyi bu günden biliyoruz. Hepimiz aynı büyük ruhtan geliyoruz. Beyazlar da bir gün bu topraklardan gidecektir. Belki de bütün ırklardan daha çabuk. Yataklarınızı zehirlemeye devam edin. Ve bir gün kendi çöplerinizde boğulacaksınız. Bu kader bizim için şu anda bilinmezdir. Fakat biliyoruz ki batışınızda her tarafa parlak bir ışık yayacaksınız.

Bütün buffalolar öldürüldükten, yaban atları ehlileştirildikten, ormanların en gizli köşelerine kadar dünya insan kokusu ile dolduğunda sevimli tepelerin görüntüsü konuşan tellerle kirletildikten sonra... Bir bakacaksınız ki... Gökteki kartallar yok olmuş. Hızlı koşan taylara elveda demişsiniz. Bu ne demektir, biliyor musunuz? Bu yaşamın sonu ve sadece daha fazla hayatta kalmanın başlangıcıdır...

Biz her insanın istediği gibi yaşamasını savunuruz. Eğer biz teklifinizi kabul edersek, bu sadece yeni toprakları güvence altına almak için olacaktır ve orada son günlerimizi rahat ve huzur içinde geçirebiliriz belki...

Size bu topraklarımızı sattığımız zaman, siz de onu bizim sevdiğimiz gibi seviniz, onunla bizim ilgilendiğimiz gibi ilgileniniz. Ve onu bu gün bulduğunuz gibi hatırlayınız. Bu toprakları ve üzerindeki canlıları çocuklarınız için koruyunuz. Çünkü bu dünya kutsaldır. Beyaz adam bile ortak kaderimizden kaçamaz, belki biz hepimiz kardeşiz, bunu zaman gösterecek.” (Gökyüzü/Ekoloji ve Toplum. 87/1 Çevirenler: Altınay Işık-Özlem Yangın)

Her Ay dergisi/ Şubat 2017

TÜRKİYE KALKINIYOR

Türkiye, adına ister Batılılaşma diyelim, ister muasır medeniyetlerin üstüne çıkma diyelim, 150 yıldır önemli bir gelişme ve kalkınma çabası içerisinde.

19. yüzyılın son çeyreğinden itibaren başlayan okullaşma ve tasarruf eğilimleri semeresini 20.yüzyılın ilk çeyreğinden itibaren vermeye başlamıştır. 1875-1908 döneminin en büyük açmazı istibdatçı karakterli oluşudur. Halbuki “meşrutî” idare ve merkezden belirlenmeyen ama halkın belirlediği parlamenter sistem, İslam’la tamamen uyuşan bir sistemdir. Dönemin padişahı, kuşukları nedeniyle bunu benimsemediği için, özellikle o günün meşhur İslamcılar tarafından “halli uygundur” fetvasına muhatap olmaktan kurtulamamıştır.

1923-1938 yılları arasında Türkiye “üç beyaz ve üç siyah” problemini çözmekte bir hayli mesafe almıştır. Çok yakın bir zamana kadar Sümerbank tesisleri ve Şeker Fabrikaları hala ayakta.

Üç beyaz; yiyecek, içecek ve giyecek. Yani un, şeker ve patiska.

Üç siyah; yakacak, barınak ve yol ile petrol ya da enerji. Yani; kömür, demir ve enerji.

1950-1960 arasında önemli kalkınma hamleleri gerçekleştirilmiş, elektrik ve buna bağlı olarak; çimento, şeker ve azot fabrikaları ile et-balık kurumları nüfusun yüzde 70'nin köylü olduğu toplumu adeta uçurmuştur. Bundan dolayı da Adnan Menderes ismi hala bayraklaştırılan isimlerdendir.

1965-1971 döneminde başta hidro-elektrik barajları olmak üzere yüksek bir kalkınma hızı yakalanmıştır. Bu dönemde yapılanlar belli odakları rahatsız ettiği için, dönemin hükümeti muhtırayla istifa ettirilmiştir.

1973-1977 arasında Kıbrıs Barış Harekâtı ile bölgede belirleyici ülke olduğumuz anlatılmış, haşhaş ekimine yasak getirmek isteyen ABD yönetimine de ilk defa hayır denilerek “Bağımsız Ülke” olduğumuz ihsas edilmiştir. Dönemin başbakanına bundan dolayı “Karaoğlan” ismi verilmişti.

1983-1989 yılları arasında para tabana yayılmış, Anadolu toprakları KOBİ dediğimiz işletmelerle tanışarak bu günün temellerini atmıştır. Bu dönemde bilim, siyaset ve para'nın yalnız bir zümreye ait olmadığı ortaya konulmuştur. Özal için; “Türkiye’yi haritaya koyan adam” diye başlık atmıştı bir yabancı gazete.

2002 ve sonrasında özellikle duble yollar başta olmak üzere alt yapıda önemli düzenlemeler yapılmış, yatırımcılar için ekonomik ve finansal destekler sağlanmıştır. Kişi hürriyetindeki düzenlemeler de toplumun takdirine muhatap olmuştur.

Zaman zaman engellemeler olmakla birlikte Türkiye yakın bir gelecekte dünyanın ilk 12 devleti arasına girmeyi başaracaktır. Bu durum hissedildiği için, Türkiye, vekalet savaşları denilen terör olaylarına muhatap edilmektedir. Bu durum belki 1976’dan beri belki de 1984 yılından beri devam ediyor maalesef. Oysa İdris Bitlisi gibi asil bir insan, zamanında ne asil işler yapmıştı. Tabi, asalet güzel işleri intaç eder.

Bu ülke sahip olduğu yer altı ve yerüstü kaynakları ve yetiştirdiği beşeri sermaye yoluyla, bölgesinde lider, dünyada sözü dinlenen ve saygın bir “Büyük Türkiye” yolunda hızla yol almaktadır. Artık dünyada kalkınmış ve kalkınmakta olan ülke ayırımının pek de geçerliliği kalmamıştır. Çünkü Newyork’da, Londra’da, Paris’te olan her şey artık bizim ülkemizin her şehrinde rahatlıkla bulunabiliyor.

Biraz daha kayıtlı ekonomi, biraz daha adil gelir dağılımı, inanın bu ülkeyi birkaç basamak ileri fırlatır.

‘2050’de Dünya’ (World in 2050) raporu günümüzün gelişen ülkelerinin yakın dönemde dünya devleri ile boy ölçüşen ekonomilere dönüşeceğini ortaya koydu. Bu rapora göre dünyanın en büyük ekonomileri için 2050’de tablo büyük ölçüde değişecek; Çin, dünyanın en büyük ekonomisi olurken, Hindistan ikinci sıraya yerleşecek. Raporda Türkiye’nin 2050 yılında 11. büyük ekonomi olması bekleniyor.

Rapora göre Çin, ABD’yi en büyük ekonomi olarak geride bıraktı bile ve 2030 yılından önce dünyanın en büyük ekonomisi olabilir. 2050 yılına kadar Hindistan da ABD’yi geride bırakarak ikinci sıraya yükselebilir. Endonezya ise Japonya ve Almanya gibi ülkeleri geride bırakarak dördüncü sıraya ilerleyebilir.

Rapora göre 2050 yılından önce dünyadaki en büyük 7 ekonomiden altısı gelişmekte olan ekonomiler arasında yer alanlar olabilir.

Türkiye’nin ortalama yıllık yüzde 37’lik bir büyüme gerçekleştireceği varsayımına göre şu anda yaklaşık 800 milyar dolar düzeyindeki GSYH 2030 yılında 1 trilyon 650 milyar doları bulacak. 2050 yılında ise 4 trilyon dolarlık bir GSYH ile Türkiye 11’inci sıraya yerleşecektir.

HARPUT'TAN ELAZIĞ'A

Şimdi konuyu evrenselden yerele indirgeyebiliriz. İbni Haldun da öyle demiyor muydu; “Coğrafya kaderdir.”

Üzerinde yaşadığımız bu şehrin merkezi bundan 185 yıl önce, sonradan “Yukarı Şehir” diye anılacak olan Harput’tu. Kalabalık bir nüfusu ve birçok konuda yetişmiş ustaları olan önemli bir merkezdi. İpek böcekçiliği, yemenicilik (ayakkabı yapımı), tarım aletleri yapımı ve sarraflıkta ileri gitmişti. Kültürü oldukça zengin, İstanbul musikisine kaynaklık eden eserleri vardı. “Sinemde bir tutuşmuş yanmış ocak olaydı / Zülfün karanlığında bezme çerağ olaydı” dizelerinin belli bir kültür birikiminin söylemi olduğunu iyi anlamak gerekir.

Harput, Asya’nın gül bahçesidir. Harput, yeniden imar edilip yaşanabilir bir yerleşim yeri haline getirilmedikçe, tarihsel bir konu ve bir tüketim malzemesi olmanın ötesine geçemez. Hâlbuki Harput’u dünyada en azından isim olarak bilmeyen bilim çevresi yok gibidir.

Medeniyetlerin varlık işaretleri şehirler ise şehirleri görünür kılan da taşıdığı ve herkesçe bilinen sembollerdir, çarşılardır. Şehirler, medeniyetlerin işaret taşları gibi aidiyetlerini anlatırlar. Bilindiği üzere, kültür, sanat, edebiyat, kurumlaşma, çalışma biçimi, üretim ve tüketim biçimi, zenginlik gibi kavramlar aslında medeniyet tariflerini kolaylaştıran kavramlardır. Şehirler, kültürel gelişmelere ve sanat oluşumlarına artı değerler katarak sosyal ve ekonomik gelişmenin de alt yapısını oluştururlar. İstanbul’un yedi tepesinde, yüzlerce cami ve sair mimari eserleriyle İslâm medeniyeti arz-ı endam ederken; İzmir’in Saat Kulesi, Kadifekale’si ve Konak’ı; Elazığ’ın Harput’u, Sara Hatun’u, Ulu Camii, Ağa (Pervane) Camii, kalesi, kadim mahalleleri, âlimleri, manevi önderleri, yazarları ve şairleri hep birer kimlik sembolleridir. Kudüs, Bağdat, Basra, Kabil, Kahire, Endülüs, Buhara, Taşkent, Lahor, Urfa, Diyarbakır, Kayseri, Hatay, Harput hep kadim/köklü bir medeniyeti işaret ederler.

Tarihî şehirlerin sembolleri vardır. Sezai Karakoç, “Kalesi olmayan şehrin tarihi de kısadır.” diyor. Şehirler, tarihî sembolleriyle yaşatılmalıdır. Bu şehirlerde asalet vardır, kibir yoktur. Bu şehirler insana ait sembolleri silip süpürmezler. Bir şehirde müspet manada model insanlar, örnek alınacak şahsiyetler varsa o şehir yaşanabilir demektir. Harput, bunun için ayakta ve yaşıyor. Ünlü İngiliz maceraperest ve casus Gertrude Bell (1868-1926) bundan yüz on yıl önce Harput’u anlatıyordu hayranlıkla. Yazı kaleme alındığı zaman Harput , “şafak uykusundaki bir kent”ti; uyanmayı bekliyordu. Harput, kadim ve sembol bir şehir. Sembol şehirler yeniden canlandırılmalıdır.

Elazığ şehir merkezinin geçmişi 1834 yılında başlar. Ancak Harput ve çevresinin tarihi M.Ö. 12. yüzyıla kadar gider. Konu ile ilgili belgeler Harput Kalesi’nde, Altunova’daki Norşuntepe’de ve İzolu’da bulunan yazılı belgelerde mevcuttur.

Harput, Anadolu’nun en eski yerleşim yerlerinden biridir. Şehir kültürü ileri olan bir merkezdir. 1071 tarihi, Anadolu için bir milattır. Anadolu, Malazgirt Savaşından sonra kapılarını Müslümanlara açmıştır. Keza bu tarihe kadar önemli bir kale durumundaki Harput, 1085 yılında Çubuk Bey tarafından fethedilmiş, bu tarihten sonra kendi medeniyet kodlarına göre şehirleşerek önemli bir merkez haline gelmeye başlamıştır. Çubuk Bey ve Behramoğlu

Belek Gazi, 11. ve 12. yüzyılın sembol isimleridir. Bu tarihten itibaren Selçuklular, İlhanlılar, Dulkadiroğulları, Karakoyunlu ve Akkoyunlular 1516 yılına kadar Harput'un egemenleri olmuşlardır. 1516 yılından sonra ise Harput, hep Osmanlıların elinde kalmıştır.

Harput için sonun başlangıcı, Elazığ için şehirleşmenin başlangıcı 1834 yılıdır. Bölgede baş gösteren "eşkıyalık" hareketlerini bastırmak ve devlet otoritesini bu bölgede tekrar görünür kılmak için Reşit Mehmet Paşa, Divriği'den Siverek'e kadar olan bölgeye "Vali" olarak tayin edilir ve bölgede ikametgâh yerini seçmekte de yetkili kılınır. Reşit Mehmet Paşa, bölgenin önemli mutasarrıflıkları olan Bakırmaden'i (Maden) ile Gümüşmaden'i (Keban) de dikkate alarak kendisine merkez olarak Harput'u seçer. Alınan tedbirlerle bölgede kısa sürede eşkıyalık hareketleri önlenir ve bölgeye tekrar güven ve huzur gelir. Ancak Paşa için Harput'a hayvanla her gün çıkıp inmek yorucu geldiğinden, Harput eşrafının da telkinleri ile Mezre'ye yerleşmeye karar verir. Yer olarak, bugünkü Aksaray (Yığinki) mahallesinin o tarihte "Agavat Mezrası" denilen kısmını "Muzafferiyeh Mahallesi" ismiyle ikametgâh mahalli seçer. Harput'taki vilayet kalem de buraya taşınınca Mezre artık şenlenmeye başlar. Yığinki'ye sonraları "Aksaray" denilmesi, zannedirim Paşa'nın burada oturduğu beyaz konağa atfendir. Ahmet Aksın'ın tespitleriyle bu konak 1858 yılında çıkan bir yangında yok olmuştur. Onun yerine o zamanki adı Çatal Mezra olan bu günkü Saray Camii'nin yerine Vali İzzet Paşa tarafından yeni hükümet konağı yaptırılır. Bu konak da yangın felâketine maruz kaldığından 1894-95 yılında bu günkü İzzetpaşa Camii'nin karşısındaki Hükümet Konağı inşa edilmiştir.

1834 yılından sonra bu bölge artık otuz yıl (belki yüz yıl) "Mezre-Mezra" olarak anılacaktır. Hatta 1960'lı yıllarda yakın yerlerde oturanlar Elazığ şehir merkezine gidecekleri zaman "Mezire'ye veya Mezre'ye gidiyorum" diyorlardı. İşte Mezre'nin doğuşundan itibaren Harput gibi tarihî bir şehir, halkın dilinde artık bazen Harput, bazen de Yukarışehir olarak anılmaya başlayacaktır.

Şehrin ismi 1866 yılında Vilayet Meclisinin teklifi ve padişahın onayı ile 13 Ocak 1867 tarihinden itibaren Mamuret-ül Aziz olarak değiştirilmiştir. Mezra, o günkü Harput'a 5 km uzaklıktaki bu günkü Elazığ'ın yerleşme yeri olup ülkede bir padişah ismi ile anılan tek şehir olmuştur. Söyleniş zorluğu nedeniyle şehrin ismi 1871 tarihinden itibaren de Elaziz'e dönüştürülmüştür. 1871-1937 yılları arasında şehir bu isimle anılmıştır.

1937 yılında Atatürk tarafından şehrin ismi Elazık olarak yeniden değiştirilmiş; ancak yine söyleniş zorluğu nedeniyle bilahare Elazığ'a dönüştürülmüştür.

Gerek Harput, gerekse Elazığ gelenekle moderniteyi birleştirme kabiliyeti olan bir şehirdir. Bu şehir kafa ile gönlü birleştirme becerisini hep göstermiştir. Bugün de geçmişi günümüze bağlayan sembol mekanlardandır.

Örnek olması bakımından birkaç olaydan bahsedebiliriz.

20.yüzyılın son çeyreğine ait olan küreselleşme olgusu yalnız devletler arasında değil, aynı ülkede şehirler arasında da aynı etkiyi bırakmaktadır.

Aşağıda verilen Elazığ'a ait örnekler küreselleşme öncesine ait olup, şehrin bu güne gelişini sağlayan olgulardır.

KAPALI ÇARŞI

Çarşı sözcüğü Farsça bir kelime. Dört sokağın birleştiği ve ticaret yapıldığı yer anlamına geliyor. Bu mekanlar kapalı olursa buna da bedesten diyor erbabı.

Elazığ'ı belli periyotlarla öne çıkaran sembol yapıları ve çarşıları ile önemli sanayi kuruluşları hep olmuştur. Kapalı Çarşı, Hazar Santrali, trenin Elazığ'a gelmesi, şeker, çimento ve et-balık kurumunun ve azot fabrikasının açılması, üniversitenin kurulması, Ferro-krom Fabrikası'nın açılması hep önemli olaylardır.

Elazığ Kapalı Çarşı 1928 yılında, Vali Cemal Bardakçı zamanında kurularak hizmete girmiştir. Bu çarşıya hizmeti geçen ilk Belediye Başkanı Halil Özden olmuştur. Daha sonra 1937 yılında çarşığı onaran Belediye Başkanı da Hurrem Müftügil'dir.

Kapalı Çarşı, bugünkü Postane binasının bitişiğinde, tarihi Valilik Binasının güney cephesindedir. Güney ve kuzey yönlerinden iki, batı ve doğu yönlerinden dört olmak üzere altı ana girişe sahiptir. Çarşının üzeri ağaç esaslı ahşap bir çatı ile kapatılmıştır. Son dönemlerde kötü bir görünüm sergileyen çarşının çatısı yakın zamanda değiştirilerek ahşap olarak yenilenmiştir. 2019 yılının Eylül ayından itibaren yeni bir restorasyonun başladığını da belirtelim.

Hali vakti yerinde olanlarla yüksek rütbeli memur sınıfının gıda maddeleri için tercih ettiği yer Kapalı Çarşı mağazaları idi. Aslında o dönemdeki kasap dükkânlarının hemen hemen tamamı bu kapalı çarşı içinde idi. Hatta bu sebeple buraya daha çok Kasaplar Çarşısı denilirdi. 1965 yıllarına kadar bu çarşının en meşhur simalarından "sepetçiler"i anmazsak anlatım eksik kalır. Bu sepetçi esnafı müşterilerinin evlerini tanıdıkları için, alınan malzemeleri alan kişi olmadan da evlerine götürüyorlarmış.

Bu çarşının yapımı belediyenin çok değerli bir hizmeti olmakla beraber o günün koşullarına göre çok büyük tutulmuştu. O yıllarda Elazığ'ın refah seviyesi iyiydi. Refahın kaynağı da ticaretti. Zira Elazığ, geniş bir hinterlandın ticaret merkeziydi. Elazığ o günler Türkiye'nin en geniş vilayetlerinden biriydi. Henüz Tunceli teşekkül etmemiş, Bingöl kopmamış, Malatya, Elazığ'a akrabalık bağları ile bağlı Arapkir'i almamış, keza yine yakın akrabalık bağları olan Eğin (Kemaliye) Erzincan a verilmemişti

1928 yılından beri hizmet vermekte olan Kapalı Çarşı'nın rahat giriş ve çıkışı vardır. Hemen hemen her çeşit yöresel ürünleri bulabileceğiniz bu tarihi mekanın içinde aynı zamanda Balıkçılar Çarşısı ve Kasaplar, yan tarafında da bakırcılar çarşısı bulunmaktadır. Çarşı'da, Elazığ yöresine ait baharat çeşitleri, badem şekeri, pekmez, kumda özel olarak yapılan Ağın Leblebisi, tulum peyniri, kayısı, kuru üzüm, orcik (cevizli sucuk) gibi birçok ürün bulabilirsiniz. Elazığ Kapalı Çarşı esnafı işini iyi bilen, tecrübeli ve yardımsever insanlardan oluşuyor. Çarşı, sadece yerel halkın değil, Elazığ'a gelen turistlerin de uğrak noktalarından biridir.

Günün her vaktinde kalabalık ve hareketli olan bu tarihi pazar yeri, 1928 yılından beri hizmet vermektedir. Kadayıf ve künefe yapımı için kullanılan tel kadayıfı, özel saclarında taze taze pişirip satan kadayıfçı dükkânları da yine Kapalı Çarşı içinde bulunmaktadır.

Tarihi Kapalı Çarşının güneyinden geçen sokakta, kalaycılık yapıldığı ve bakırın elde işlenerek ürüne dönüştürülüp satıldığı dükkânlar bulunmaktadır. Sağlı sollu olmak üzere bakırcı ve kalaycı dükkânlarının bulunduğu sokak Bakırcılar Çarşısı olarak anılmaktadır. Tabi cam ve porselen kapların yaygınlaşmasından sonra kalaycılarının sayısında da azalma görülmektedir.

ELAZIĞ'A TREN GELİYOR

Türkiye demiryolu tarihi, 1856 yılında başlar. İlk demiryolu hattı olan 130 km'lik İzmir - Aydın hattına ilk kazma bir İngiliz şirketine verilen imtiyazla bu yılda vurulmuştu.

Bu yılların, Kırım Savaşı sırasında İngiltere ve Fransa'ya borçlandığımız yıllar olduğu önemli bir not olsun. Osmanlı devleti 1854 yılında ilk defa dış borç aldı İngiltere'den.

Biz yine dönelim Cumhuriyet dönemi demiryolu ve şimendifer (tren) meselemize.

O günün yönetimi 1924 yılında "bir karış şimendifer" mottosu ile sloganlaştırılarak başlanan demiryolu inşaatları, ülkede bulunan ağaç görüntüsü şeklindeki koloni tipi demiryolları yerine milli ihtiyaçlara göre şekillenen ve ülkenin doğusuyla batısını kuzeyiyle güneyini birbirine bağlayan ağ tipi demiryollarına sahip bir ülke konumuna getirmeyi hedeflemiştir. Ülkenin demiryollarıyla birbirine bağlanması askeri, siyasi, iktisadi, sosyal ve kültürel gelişmesine katkı yapacaktı.

Bu anlamda, ülkenin bel kemiği olarak telakki edilen Ankara – Sivas – Erzurum demiryolu hattı ve Fevzipaşa – Diyarbakır hatları yapılarak ülkenin doğusuyla batısı arasında irtibat sağlanmıştır.

Bu ana hatlarla birlikte bütünleşmiş bir iç pazar oluşturmak için Afyon – Karakuyu, Malatya – Çetinkaya, Bozönü – Isparta, Yolçatı-Elazığ gibi iltisak hatları yapılmıştır.

"Demir ağlarla ördük anayurdu dört baştan" dizesi bu faaliyetler için kullanılmıştı.

1923 yılındaki ağaç tipi demiryolları 1939 yılına gelindiğinde ağ tipi demiryollarına dönüşmüş ve hedeflenen amaca bir anlamda ulaşılmıştır. Yolçatı-Elazığ iltisak/birleşme-kavuşma (Şube/brajman) hattıyla, Elâzığ şehri yapılan diğer demiryolu hatlarına bağlanmıştır. Bu hattın Elâzığ'ın siyasi, sosyal, ekonomik ve kültürel gelişmesine birçok katkısı olmuştur. Elâzığ'a katkılarının yanında bu 24 km'lik hat, aynı zamanda planlanan Elazığ-Palu-Genç-Tatvan-Van hattının da temelini oluşturmuştur. Elazığ- Van hattı tamamlanmış ve demiryolunun Elazığ vilayetine girdiği ilk gün asılan "Kardeş İrana Doğru" dövizleriyle hedeflenen amaç yıllarca süren çalışmalardan sonra Eylül 1972 yılında gerçekleşmiştir. Böylece iki ülkenin ulaşımında önemli bir katkı da sağlanmıştır.

30 Haziran 1934 tarihinde ilk tren katarı Elâzığ'a gelmiştir. Trenin geldiğini duyan halk, hat boyuna birikerek büyük bir tezahürat yapmış ve istasyon civarında davul ve gırtlalar/zurnalar çalınmıştır. Hattın Elâzığ'a ulaşması bayram sevinci yaşatmıştır.

Bu münasebetle Elazığ Belediyesi bir tören hazırlamıştır. 1 Temmuz 1934 tarihinde yapılan bu tören için sabahın ilk saatlerinde halk istasyonda toplanmıştır. İstasyon baştanbaşa bayraklar ve defne yaprakları ile süslenmişti. Saat 17.00'de tren Elâzığ Belediyesi tarafından İstasyon Binası'nın önünde kurulan takın/kemerin altından geçerek durmuş ve tören başlamıştır. Takın üzerinde trenin geldiği tarafa "Uzun Seneler Seni Bekledik" gideceği tarafa "Kardeş İran'a Doğru" sözleri yazılmıştı. Trenin durmasıyla kurbanlar kesilmiş ve şehir bandosu 10. Yıl Marşı'nı çalmıştır.

Elazığ'a ilk tren katarı 30 Haziran 1934 tarihinde geldi ama tören ertesi gün yani 10.08.1934 tarihinde coşkulu bir şekilde gerçekleştirildi. Bu yeni hat Fırat-Yolçatı-Elazığ istasyonlarından oluşuyordu.

Tren Elazığ - Palu hattına 1946 yılında, Palu-Genç hattına da 1947 yılında gelmiştir.

Cumhuriyet sonrası dönemde ülke milli çıkarlar doğrultusunda yapılandırılmış, kendine yeterli "milli ekonomi"nin yaratılması amaçlanmış, çelik, kömür ve makine gibi temel sanayilere öncelik verilerek demiryollarının ülke kaynaklarını harekete geçirmesi hedeflenmiştir. Üç beyaz ve üç siyah probleminin çözümü hedeflenmiştir. Üç beyaz; un, şeker ve patiska. Yani yiyecek, içecek ve giyecek. Üç siyah; demir, kömür ve petrol. Yani inşaat ve yol, yakacak ve enerji.

Elazığ'ın gelişmesinde çok büyük katkıları olan Ergani bakır işletmelerine demiryolu çok kısa sürede ulaşmıştır. İlerleyen yıllarda, özellikle 1950 sonrasında bu politikalar devam ettirilmiş ve potansiyel üretim yapılan merkezlere (Elazığ Şeker Fabrikasına, Azot fabrikasına, Et kombinesine) ulaşılmıştır.

Trenin Elazığ'a gelişiyle alakalı olarak o günkü gazete, dergi, mahya ve taklarında şunlar yazıyordu:

- Devletin Yapıcılık Kuvvetine İnan.
- Gözümüz aydın. İşte tren geldi.
- Demiryolu Cumhuriyet'in çelik koludur.
- Yol yerin damarıdır.
- Bu demir değil altın yoldur.
- İstanbul artık 2 günlük yoldur. (Şimdi bir saatlik yol.)

Törenin yapıldığı 10.08.1934 tarihinde Elazığ'a tren ilk geldiğinde Elazığ yamaçlarını çınlamaları ile dolduran lokomotifin sesine herkes koşup geldi. Trenin gelişi halk tarafından o kadar büyük bir ilgi gördü ki, istasyonu ve treni görmek için binlerce insan istasyona akın etti. Trene dokunmak için herkes bir biriyle adeta yarıştı. Bu ilgi yıllarca devam etti.

Elazığ'a trenin gelmesi Elazığ ekonomisine çok büyük katkıda bulunmuştur. Artık Elazığ her alanda büyük gelişme kaydeder duruma gelmiştir. Harput'a bağlı ekim alanı olan Mezra artık hızla büyüyen bir şehir merkezi olma yolunda atılım yapmıştır.

Harput'un da yıkılmasında ve cazibesini yitirmesinde Elazığ'a trenin gelmesinin etkisi çok fazladır. Tüm bölgeye hitap eden bu merkez artık ticaret yapan, göç alan, İstanbul, Amerika, Almanya'ya gidip gelen insanların olduğu ve kültürel olarak daha geniş kitlelerle etkileşim içinde olan bir il hüviyetini kazanmıştır.

Elazığ Cumhuriyet şehridir. Cumhuriyetimiz geliştikçe Elazığ da gelişmiştir. Tren sayesinde büyük şehirlere; okumak, para kazanmak için göçler de hızlanmıştır. Ancak özellikle 1940-1942 yılları arasında şehir çok büyük göçler vermiş, adeta ıssızlaşmıştır.

Tren Elazığlının kültür hayatını o kadar derinden etkilemiştir ki artık sosyal hayatı dışında eğlence kültürünün de değişmesine neden olmuştur. Elazığ'a tiyatro, müzik, gösteri dünyasının ünlü simalarının yer aldığı topluluklar gösteriler, konserler yapmaya gelirken Elazığ'ın dünyaya açılmasına büyük etkisi olmuştur.

Trenin gelişi istasyonun yapılışı şehrin ilk bulvarının ve ilk meydanlarından biri olan İstasyon Meydanı'nın 1935 yılında yapılmasını sağlamıştır. Bu meydan halen siyasi toplantılar için tahsis edilmektedir. Elazığ'ın Belediye binası önünden başlayıp Yeşildere'yi takip ederek İstasyona kadar uzanan elektrik direkleri ile ışıl ışıl aydınlatılan bu yol artık Elazığlıların en fazla kullandıkları ve geceleri gezi parkuru olan bir bulvardır. Bu bulvar ismi değiştirilse de halen halk arasında İstasyon Caddesi olarak anılır.

İstasyon Caddesi'nde ve şehrin belli merkezlerinde duran fayton duraklarından, sonradan gelişen taksi duraklarından halk ulaşım için faydalanırdı.

İstasyon aynı zamanda askeri törenlerin, karşılamaların, uğurlamaların, cenaze törenlerinin ve asker sevkiyatlarının yapıldığı bir yerdi. Yakın bir geçmişe kadar da bu tablo devam etmişti.

Hazar Santrali özelde Elazığ'ın, genelde ise ülkenin geleceğinin şekillenmesinde önemli bir role sahiptir. 1950'de iktidara gelen Demokrat Parti eliyle, kalkınma için Hazar Santrali ile birlikte ülkeye sekiz adet elektrik santrali yapılmıştır. Çünkü kalkınma ve sanayileşme biraz da elektrik demektir.

Yatırımların önünün açılması için önemli bir enstrüman olan elektrik konusu önemlidir. Hatta sanayileşmenin olmazsa olmazlarının başında elektrik gelir. 1950 yılında Demokrat Parti seçimleri kazanınca Celal Bayar Cumhurbaşkanı olurken, Adnan Menderes de Başbakan olur.

Hazar santrali ile ilgili konuyu dönemin Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürü olan Süleyman Demirel anlatıyor: “Cumhurbaşkanı beni çağırtmıştı. Gittim. Bana dönerek; ‘Ülkedeki bütün evler kerpiç. Beton evler yapmak için çimento ve çimento elde etmek için de elektrik gerekir. Oysa ülkemiz şu anda elektrik yoksunu bir ülke. Bu sorunu aşmak için Türkiye’de sekiz tane elektrik santrali kurmamız gerekiyor. Bu santrallerden biri de Elazığ’da kuracağımız Hazar Santrali olacaktır. Elazığ’da Hazar Gölü diye bir gölümüz var ve bu gölden 500 metre aşağıda da Uluova denilen bir ovamız var. Hazar Gölü ile Uluova arasında Master Dağı mevcut. Biz şimdi bu master dağına delerek Hazar Gölü’nün suyunu Uluovaya akıtacağız. Yalnız suyun dağın ova tarafına çıktığı noktada bir elektrik santrali yaparak elektrik elde edeceğiz ve artan su ile de ovayı sulayacağız. Yapabilir misin’ dedi. Ben de hiç tereddüt etmeden yaparım dedim. Cumhurbaşkanı duraklayınca tekrar yapabileceğimi ifade ettim. Bunun üzerine Cumhurbaşkanı da peki öyleyse yetkilisinn, git yap” dedi. Ben hemen ABD’ye gittim. Çünkü yüksek lisansımı yaptığım şehirde bu santralin adeta ikiz kardeşi olacak bir santral mevcuttu. Tekrar inceledim ve birtakım projelerle Türkiye’ye döndüm. O zaman EİEİ’nde birlikte görev yaptığımız Turgut Özal’a dedim ki; “Santralin inşaat kısmını ben hazırlayayım, elektrik kısmını da sen hazırla. Çalışmaya başladık. 1952’de başlayan çalışmalarımızın ardından 1954 yılında santral üretime başladı.”

1954 yılında elektrik elde edilince şehrin aydınlatılmasının dışında üç önemli iktisadi tesis kuruldu Elazığ’a:

Şeker fabrikası 1956 yılında kuruldu.

Elazığ Altınova Çimento Fabrikası 1959 yılında üretime başladı.

Kuruluşuna başlanan Elazığ Et Kombinası 1968 yılında çalışmaya başladı.

Hem köylüler ve hayvancılık yapanlar kazanmışlar hem de Çimento üretimi ilin ve bölgenin inşaat alanındaki sorununu çözmüştür. Bu yatırımlar sonucunda o yıllarda Elazığ Türkiye’nin ilk on şehri arasına girmiştir.

KEBAB BARAJI

Keban Barajı, Adalet Partisinin iktidara geldiği 1965 yılında hemen çalışmalarına başlanan o zamanki Türkiye’nin en büyük yatırımlarından biridir. 1968 yılında yapılmaya başladığı zaman ne de çok gürültü kopartmışlardı. Kalkınma elektrik demektir ve koca Fırat nehri boşa akıyordu. Sonradan “Barajlar Kralı” olarak ün yapacak olan Süleyman Demirel, Keban Barajı projesine girişmiş ve bu proje 1974 yılında dört tribün olarak, daha sonraki yıllarda da sekiz tribün olarak faaliyete geçmişti. Benim kişisel kanaatim, bu ve benzeri yatırımlar yüzünden, Batı’nın baskısı sonucu 12 Mart 1971’de hükümete muhtıra verilmişti.

Keban Barajı; beton ağırlık ve kaya dolgu tipi olan gövdesinin hacmi 16 679 000 m³, akarsu yatağından yüksekliği 210 m, normal su kodunda göl hacmi 31 000 hm³ normal su kodunda göl alanı 675 km²'dir.

Keban Baraj Gölü bu özellikleriyle Türkiye'nin Atatürk Barajı gölünden sonra en büyük yapay gölüdür. Doğal göllerle bir arada sıralandığında Van Gölü, Tuz Gölü ve Atatürk Baraj Gölü'nün ardından 4. sırada yer almaktadır.

Baraj gölünün Murat nehri vadisi boyunca uzunluğu 125 km'dir. Genişliği yer yer değişmektedir. Keban baraj gölünde elektrik üretiminin yanı sıra su ürünleri avcılığı yapılmakta ve balık üretimi de gerçekleştirilmektedir. Gölün etrafında Elazığ ve çevre iller halkının faydalandığı eğlence ve mesire yerleri mevcuttur. Üzerinden köprü ile Elazığ'ın Ağın ilçesine, feribotlarla Tunceli'nin Pertek ve Çemişgezek ilçelerine geçiş yapılabilmektedir.

Enerji açısından Türkiye'nin ilk dev yatırımlarındandır. 1966 yılında yapımına başlanılmıştır. 1974 yılında ilk 4 büyük tribünü, 1981 yılında da diğer 4 tribünü devreye girdi. Barajın toplam kurulu gücü 1330 megawatt olup yıllık enerji üretimi 6 milyar kwh dir. Kurulduğunda Türkiye'de üretilen elektriğin %20 sini tek başına karşılamıştır.

Keban Barajı; 1950'lerde yapılan Hirfanlı Barajı ve Sarıyar Barajı yapımında büyük baraj inşaatı tecrübesini kazanmış Türk mühendisliğinin ortaya koyduğu ilk dev baraj olup, bu ülkenin ve Türk mühendislerinin gururu ve alınının akıdır.

Baraj mevki Elazığ'ın 45 km kuzeybatısında, Malatya'nın 65 km kuzeydoğusunda olup, Karasu ve Murat nehrinin birleştiği yerden 10 km daha aşağıda nehrin aktığı en dar boğazlarından birindedir. Barajın kurulduğu yer Karasu ile Murat nehirlerinin birleşmeleri ile meydana gelen Fırat nehrinin bu birleşme noktasından itibaren ilk uygun baraj yeridir.

Fırat nehri yılın muhtelif zamanlarında çok farklı bir akım düzenine sahiptir. Düzensiz bir rejimi vardır. Ortalama geçen su miktarı-debisi 635 m³/sn.'dir. Kış aylarında ortalama debi 200 ile 300 m³/sn. arasında değişir. Nehrin bir yıl içinde geçirdiği suyun % 70'i kar erime mevsiminde yani mart ile haziran ayları arasında geçer.

Barajın yapılması ile Elazığ'ın nüfusu değişmiş, beton binalar yükselmeye başlamıştır. Adı Abdullahpaşa olan barajdan etkilenenlere tahsisli bir mahalle yapılmış ve bu mahalle uzun yıllar 1800 evler diye anılmıştır. Şehirde ticaret ve yatırımlar artmış, sosyal hayatta gözle görülür bir canlanma olmuştur.

1963 yılında bakanlık yapmış olan merhum Nurettin Ardıçoğlu'nun gayretleri ile Keban Holding oluşturulmuş ve onun bünyesinde sekiz fabrika ve tesis açılmıştır. Demir Çelik, Keban Plastik, Beton Sanayi, Ağın Dericilik, Sodyum bikromat bu yatırımlardan bazılarıydı. Aslında yapılan çok önemli ve büyük bir yatırım hamlesiydi ama Nurettin Ardıçoğlu'nun vefatından sonra Holding sağlıklı çalıştırılmamış ve zamanla kapanmıştır. Sayılan tesislerden halen ikisi özel şirketler tarafından satın alınarak çalışmaya devam etmektedir.

FERRO-KROM TESİSLERİ

Cumhuriyet yönetimiyle beraber ulusal ekonomiyi oluşturmak için birçok alanda yapıldığı gibi madencilik alanında da bazı şirketler Türkiye tarafından satın alınmaya çalışılmış, 1930'lu yıllarda bu durum oldukça hızlı bir şekilde yapılmıştır. Türkiye'nin ağır

sanayi hamlesine geçmesi için 1934'te devreye konan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nda maden sektörüne ayrı bir önem verilmiş, yatırımların 1/3'ü maden grubuna ayrılmıştır

Ayrıca 1935'te 2804 sayılı kanunla kurulan Maden Tetkik Arama Enstitüsü ve 2805 sayılı kanunla kurulan Etibank'a, devlet adına maden çıkarma ve işleme görevi verilerek ülke madenciliğinin daha da ilerilere gitmesi için çalışmalar yapılmıştır.

Geçmişte Palu'ya bağlı Arıcak (Karabegan) bucağının Bağın köyü Bağınkig mevki ile Veşin köyü Herpete bölgesindeki krom madeninin işletilmesi 45 yıllığına Etibank'a verilmiştir (Resmi Gazete, 1949; s. 16835). İşletilmesine izin verilen krom madeninden % 10 vergi alınması kabul edilmiş ve Etibank adına ihale edilen işletme imtiyazına ait tutanak ve sözleşme tasarıları 26 Mayıs 1950'de Cumhurbaşkanı Celal Bayar tarafından onaylanmıştır. 1970 yılında ise Palu bölgesindeki krom madeninin işletme imtiyazları Etibank Şark Kromları İşletmesi Müessesesi'ne devredilmiştir.

Şark Kromları TAŞ, 18 Mayıs 1936'da 350 bin TL sermaye ile Etibank bünyesinde kurularak Guleman'da krom üretimine başlanmıştır. Bu dönemden itibaren hem krom üretimi hem ihracatı yapılırken bir yandan da tesisat ve inşaat işlerinin bitirilmesine çalışılmıştır. İmtiyazı Etibank'ta olan Guleman'daki krom madeni 27 Ocak 1937 tarihinde Şark Kromları İşletmesi TAŞ'a devredilerek bu müessese tarafından üretime geçilmiştir. 1950 yılına kadar Şark Kromları İşletmesi, Guleman, Kündikan, Bağın, Herpete ve Sori imtiyaz sahalarında yüzeye yakın cevherleri işlemiş; ancak zamanla yüzeydeki rezervlerin bitmesi üzerine yeraltı işletmeciliğine geçilmiştir. Ekonomik kazanç bakımından üretim, ağırlıklı olarak Sori ve Kefdağı imtiyaz sahalarında yapılmıştır.

Keban Hidroelektrik Santrali'nin inşasına başlandığı dönemde, Elazığ'da yüksek karbonlu ferro-krom üretecek yılda 50 bin ton kapasiteli bir tesis kurulması kararlaştırılmıştır. Kurulacak olan tesisin hammaddesinin ise Şark Kromları İşletmesi'nden çıkarılan konsantre kromitten sağlanması düşünülmüştür. Proje maliyeti 211,6 milyon Türk Lirası olarak hesaplanmış ve dış finansmanın bir kısmının Japonya'dan kredi şeklinde sağlanması konusunda uzlaşma sağlanmıştır. 18 Mart 1972 tarihinde Etibank ile Japon Mitsubishi Corporation şirketiyle sözleşme imzalanmıştır.

Ferro-krom üretim tesisinin bulunduğu müessese merkezi Elazığ-Bingöl karayolu üzerinde olup, Elazığ il merkezine 55 km. uzaklıktadır. Palu'nun Yarımca köyünde 1972 yılında Japon teknolojisi ile kurulmaya başlanan Elazığ Ferro-Krom İşletmesi, Türkiye'nin yüksek karbonlu ferro-krom üreten tek fabrikası olarak yılda 50 bin ton kapasite ile 1977 yılında üretime başlamıştır.

Yılda 50 bin ton üretim kapasitesiyle inşa edilen Elazığ Ferro-Krom Fabrikası'nda ilk yıl 10 bin 200 ton, 1978'de de 28 bin 400 ton ferro-krom üretimi gerçekleşmiştir. Bu dönemde fabrikada çalışan 422 işçinin yanında 89 teknik eleman da görev almıştır.

Genelde Elazığ, özeldense Palu ve çevresindeki yeraltı kaynaklarının ortaya çıkarılıp işlenmesi bölgenin sosyo-ekonomik gelişimine katkı sağlamıştır. Maden işletmelerinde çalışan personelin başta civar bölgelerde yaşayan kişiler olması yörenin işsizliğin bir nebze de olsa çözüm olmuştur.

Şark Kromları İşletmesi'nin yer aldığı Guleman, Ergani Bakır İşletmesi'nin yer aldığı Maden ve Ferro-Krom İşletmesi'nin yer aldığı Kovancılar bölgesi esnafının işlerinin en yoğun olduğu zamanlar fabrikaların üretim yaptığı dönemler olmuştur. Fakat bu tesislerin

zamanla özelleştirme yapmak için uzun bir süre atıl tutulması yöredeki canlılığı ortadan kaldırmıştır.

1998 yılında Etibank'ın yapısının değiştirilerek anonim şirket haline dönüştürülmesiyle, Etibank'a bağlı maden müesseselerinin yapısında da değişikliklere gidilmiştir. Bu sebeple Şark Kromları Ferro-Krom İşletmesi, Eti Krom Anonim Şirketi'ne dönüştürülmüştür. 2004 yılına kadar Eti Krom A.Ş. tarafından işletilen Ferro-Krom İşletmesi, Özelleştirme Yüksek Kurulu (ÖYK) tarafından 14 Eylül 2004'te 2004/52 sayılı kararla 56 milyon 50 bin dolar bedel karşılığında özel sektöre devredilmiştir.

ELAZIĞ İÇİN BİR SWOT ANALİZİ:

2000 yılında bir kitap yayımlamışız; “Kalkınma Yolunda Bir Şehir Elazığ”. Bu kitapta, o yıllarda görüşlerine müracaat edilmesi gereken başta ilin valisi, belediye başkanı, milletvekilleri, ETSO başkanı, parti il başkanları ve akademisyenler olmak üzere 25 kişiye;

“1-Elazığ'ın ülke ekonomisindeki yeri ve Elazığ'ın ilk (5) beş önemli sorunu nedir?

2-Bu sorunların çözümü için hangi araçlar nasıl kullanılmalıdır?

3-Elazığ niçin sanayileşemedi?

4-Elazığ'ın kalkınması il bazında mı ele alınmalı yoksa bölgesel mi olmalı, nasıl?

5-Elazığ'ın kalkınmasında valiliğin, belediyenin, STK'ların, yatırımcıların, merkezi hükümetin fonksiyonları neler olmalıdır?” soruları yöneltilmiş ve alınan cevaplardaki vurgu sayıları dikkate alınarak ilin 38 önemli sorunu ile bu sorunların çözümüne ilişkin 43 de çözüm önerisi çıkarılmıştır.

Aradan tam 20 yıl geçmiş ve bu sorunlardan bir kısmı hala çözümlenememiştir. Bunlar:

1-Tarıma dayalı sanayi geliştirilememiştir.

2-Risk sermaye modeli uygulanamamıştır.

3-Elazığ “Büyük Şehir” haline gelememiştir.

4-Şarkromları yeniden işler hale getirilmelidir.

5-Uluova ve Kuzova sulaması tamamlanamamıştır.

6-Baraj suyundan yeterince faydalanılamamıştır.

7-Evde çalışma ve evden çalışma sağlanamamıştır.

8-Özel bir üniversite kurulamamıştır.

9-Harput eski konumuna devam etmektedir.

Hakikaten “Kitaplar tohum gibidirler. Uzun yıllar bir yerde uyuya kalmış durumda olurlar, sonra da birden beklenmedik ve umut vaat etmeyen topraklarda çiçek vermeye başlarlar.”

*Elazığ 9.153 kilometre genişliğinde bir il olup, 11 ilçesi, 6 beldesi, 552 köyü vardır.

*En son sayıma göre nüfusu 595.638'dir.

*Merkez ilçenin nüfusu 437.951'dir.

*Nüfusun % 75'i belediye teşkilatı olan yerlerde yaşar.

*Gelişmişlik sıralamasında 28. sırada yer alır. (2012)

*Fert başına geliri 6.674 dolar.

*Yaşanabilirlik sıralamasında 19. İldir.

*Nüfusun %26'sı öğrenci; 154.000

*Fırat Üniversitesi öğrenci sayısı 44.000'dir.

*Ferrokrom Fabrikası, Türkiye'de ilk 500 sanayi kuruluşu içinde yer alırken, çimento fabrikası ilk 1.000 içerisinde.

*2018 rakamları ile ihracatı 220 milyon dolar, ithalatı ise 33,6 milyon dolardır.

ZAYIF YÖNLERİ:

*Şehrin metropoliten merkezlik durumunu üstlenememesi

*Yabancı sermaye noksanlığı

*Politik kararlarda isabet eksikliği

*Sanayi kültürü

*Risk sermayesi eksikliği

*Enerji maliyeti ve son yıllardaki kesintiler

*Bürokrasi kalitesi

*Kültürel ve sosyal varlıklar

*Yüksek faizden dolayı sermayenin rant alanlarına yönelmesi

*Tepe yöneticisi temini

*İl bazındaki müdürlüklerin sorun çözmede yetersiz kalmaları

*AR-GE faaliyetlerinde yetersiz olunması

*Kalifiye ve ara elaman bulmada sorunlar yaşanıyor olması

*Katma değeri yüksek ürünler üretilmemesi

*Yatırımcı sermayesindeki stok yetersizliği

*Kredi maliyetlerinin yüksek olması

KUVVETLİ YÖNLERİ:

*İl ve bölge bazında gelişme isteği

*Yeni nesil yatırımcıların eğitilmiş olmaları

*Üretim ve pazarlamada sıkıntı yaşanmaması

*OSB'nin yatırım ve teşviklerde 6. Bölge kabul edilmesi.

*Sonuçlandırılabilirse Besi OSB, Kovancılar OSB ve Baskil OSB de 6. Bölge olması

*İşgücü maliyetleri

*OSB yeterli

*Üniversitenin TEKNOKENT uygulaması

*İŞGEM'in mevcut olması

*Kalite ve standartlara uyum

*İlin iklim ve çevresel konumu ile ülkenin her noktası ile rahat ilişki kurabilme özelliği

*Rakiplere üstünlük sağlama istek ve şartları

*Beşeri sermaye

*ETSO meclis başkanı ve üyeleri ile ETSO Yönetim kurulunun genellikle eğitilmiş, yenilikçi ve istekli olması.

*ETSO'ya ilk defa bir akademisyenin danışman olarak alınması.

*Kırsal kalkınmanın önem kazanması

**Demiryolunun OSB'den geçip Mersin limanına kadar uzaması

*Mermercilik açısından, Türkiye'deki mermer rezervlerinin %8'inin Elazığ'da olması

- *Mermercilikteki yerli makine üretiminin Elazığ'da yapılabilmesi
- *İlde mermercilikle ilgili meslek yüksek okulu ve meslek lisesinin olması
- *Ortadoğu pazarına yakın olması
- *Balıkçılık sektörünün gelişmiş olması
- *Turizm potansiyelinin varlığı
- *Sağlık sektörünün gelişmiş olması
- *Kargo uçaklarının iniş ve kalkışına imkân veren yeni havayolu limanının varlığı
- *AB hibe programları kapsamında olmak
- *Şehre 13 km uzaklıkta yeni bulunan jeotermal kaynak varlığı

ÖNERİLER:

- *Uluova ile 2. Ve 3. kademe Kuzova bölgelerinin sulaması muhakkak yapılmalıdır.
- *Organik tarım için çalışmalar hızlandırılmalıdır.
- *Harput yaşanılabilir bir konuma getirilmelidir. (Özel idare tarafından Harput'a sulama amaçlı olarak barajdan su alınması hemen gerçekleştirilmelidir.)
- *İlçelerle ilgili yapılacak yatırımlara devlet öncülük etmelidir. (İlçelerimizin gelişmesi için, özel projeler hemen uygulamaya alınmalıdır.)
- *Göç almış ve halen almakta olan şehrin, yeni sakinlerinin "şehirlileştirilmesi" gerekir. (Hemşehri olmanın sosyolojik metotları artık bir sır değildir.)
- *Baskil ve Kovancılar OSB onaylanmalıdır.
- *Fuar alanı tamamlanmalıdır.
- *Yurtiçi ve yurt dışı fuarlara daha fazla katılımın sağlanması
- *Müşteriye ürün çeşitliliğinin sunulabilmesi
- *Özel bir üniversite gereklidir. (Hem iktisadi hem de kültürel gelişme için şarttır.)
- *Baraj suyundan yeterince istifade edilmelidir.
- *Tarıma dayalı sanayileşme için çalışmalar hızlandırılmalıdır.

YATIRIMLARDA HANGİ DESTEĞİ HANGİ KURUM SAĞLIYOR

Ülkemizde faaliyet gösteren özel ve tüzel kişilerin / işyerlerinin yüzde doksandan fazlası KOBİ kapsamına girer. Bu özel ve tüzel kişiler desteklerinden faydalanmak istedikleri kuruluşların mevzuatlarına uygun olarak hazırlayacakları dosyalarla gerekli müracaatlarını yapmaları halinde önemli kazanımlar elde ederler. Maalesef birçok kişi ve şirket de bürokrasideki ağır işleyişten rahatsız oldukları için birçok fırsattan istifade yoluna pek girmiyorlar. Oysa günümüzde gerek yurt içindeki gerek yurtdışındaki kısmi veya tamamı "HİBE" olan bu fırsatlardan istifade etmek gerekir. Çünkü bu fırsatlardan faydalanma yoluna gitmeyen özel ve tüzel kişi ve kuruluşlar, ekonomik sıkıntıların küresel boyutlara ulaştığı bu günlerde, hele de sermaye stokları yoksa güçlük yaşayabilirler.

Yatırımcıların, önündeki finans ve finans karşılığı desteklere ulaşmak için başvurabilecekleri kurumlar ve desteklerini sıralayalım.

Bankalar: İşletmeler için en önemli yatırım ve işletme kredisi sağlayan kuruluşlardır. Elbette kredi vermede oldukça ihtiyatlı davranmaktadırlar. Ancak son yıllarda KOBİ'lere

yönelik iyileştirmelerinin olduğunu da belirtelim. Risk ve maliyet düşürme alanlarında iyileştirmeler var. Oldukça çeşitli kredi türleri mevcuttur.

KOSGEB: İşleyişindeki düşük hıza rağmen, AR-GE, inovasyon ve belli dönemlerde verdiği işletme destekleri ile önemli kuruluşlarımız arasındadır. Özellikle KOBİ'lere sağladığı "KOBİ Destek Programları" ile bunun açılımları konusunda muhakkak faydalanılması gereken destekler sağlamaktadır.

İstanbul Venture Capital Initiative (İVCI): Bizim en az üç kitabımızda işleyişinden önemine kadar yer verdiğimiz hisse senedi ortaklığı ile çalışan 2007 tarihinde kurulmuş bir sermaye kuruluşudur. ABD ve AVRO-AB'de faaliyeti geniş olan bir kuruluştur. Faizsiz işlemin önemli bir enstrümanıdır. Muhakkak faydalanılmalıdır.

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK): Hayvancılık, arıcılık, süs bitkileri, süt ve süt ürünleri, aromatik bitki yetiştiriciliği, ziraat ve tarımsal alanda çalışmak isteyenler için oldukça önemli bir kuruluş. AB fonları ile çalışmaktadır. Özel hükümlere göre Gıda-Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı uhdesinde yürütülmektedir.

Kredi Garanti Fonu (KGF): KOBİ'ler için önemli bir kefalet kuruluşudur. Uzun ve uygun krediler için ideal bir kefalet desteğidir.

Türkiye Kalkınma Bankası: Alınacak kredinin limitinin, oranının ve süresinin değerlendirilmesini tamamen sizin kuruluşunuzun veri ve performansına göre belirleyen bir kurumdur. Yeni yatırımlar ile tevsi yatırımları için ideal bir kredi kuruluşudur.

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV): Hem yeni yatırımların hem de büyüme aşamasındaki teknoloji firmalarına yatırım yapar. Özellikle yeni ve orijinal fikirleri olan yatırımcılar için önemli bir kuruluş.

TESKOMB KREDİ VE KEFALET: Esnaf ve sanatkarlar için çalışan oldukça faydalı kuruluşlarımızdandır. Devletin sağladığı krediler Halk Bankası eliyle kullanılır.

EXİMBANK: İhracat yapan firmalar için oldukça önemli bir kuruluş. İhracata yönelik imalat yapanlar için vazgeçilmez bir kredi ve destek merkezidir.

KOBİ A.Ş.-Yüksek büyüme potansiyeli taşıyan KOBİ'ler için, vizyon sahibi işletmeler için oldukça yönlendirici ve destekleyici bir kuruluş.

Avrupa Birliği Hibeleri-Fonları: Önce yurtiçi hibelerin kullanılmış olması AB fonları için bir anahtar konumundadır. Hibe miktar ve oranları ülkemiz için tatmin edici boyutlardadır. Muhakkak istifade edilmelidir. TÜBİTAK ve TKDK eliyle projelerin her türlü alet, teçhizat, yazılım, yayım, sarf giderleri, patent enstitüsüne ödenecek tescil giderleri, bağ-bahçe için makine-ekipman giderleri hep bu fonlardan karşılanabilmektedir.

Görüldüğü gibi sabırlı davranarak bu kuruluşların sağladığı destekleri kullanmak, tüm özel ve tüzel kişileri hem yurtiçinde hem de yurtdışında birinci lige çıkarmak için uygun imkânlar sunmaktadır.

GANDİ VE YEDİ İLKESİ

Gandi yalnız Hindistan için değil, özgürlük peşindeki bütün kişi ve ülkeler için önemli bir düşünür ve aksiyon adamı. O, yedi büyük günahı şöyle sıralamaktadır:

- 1-Ahlaki ilkelere dayanmayan siyaset etme biçimi,
- 2-Üretmeden kazanmak,
- 3-Kişilik kazandırmayan eğitim,

- 4-Ahlak tanımayan ticaret,
- 5-Bilinçsiz-şuursuz eğlence,
- 6-İnsan merkezli olmayan bilim,
- 7-Takvasız ibadet.

Bu ilkeleri hangi topluma uygularsanız uygulayın hemen yerine oturacaktır. Zaten insanların ferdi ve sosyal seviyedeki faaliyetlerinin biçimini; birbiriyle fonksiyonel bir ilişki içinde olan ferdi duygu ile ferdin içinde bulunduğu toplumun maşeri vicdanı belirler.

AHİLİK VE İŞ AHLAKI

Türkiye ahi teşkilatının kurucusu Evren (Evrans), 13. Yüzyıl başlarında Bağdat'tan Anadolu'ya gelen bir gurup ulema ve sufi gurubun arasındadır. Bu alimler, fütüvvet erbabının dostu I.Alaeddin Keykubat'ın (1221-1237) himayesi altında idiler. (Fütüvvet; Ahi'nin kendi sanatında çalışanları, evlenmemiş gençleri ve bekar yaşamı seçmiş olanları bir araya toplayıp onların önderi olarak, onlara bir bina yaptırıp orayı döşer ve her gün ikindi namazından sonra bir araya gelip, ortaklaşa yiyip içtikleri ve sırasıyla gençlerin de evlendirildikleri teşkilata denir. Bunların üyelerine "fityan", başlarına da "Ahi" denir. Bunlar bayramlarda Sultan'ın askerleri ile beraber yürürlerdi. Bir yerde sultanın valisi gibi hareket ederlerdi.)

Bugün sosyal antropologların Türk köy ve beldelerinde tespit ettikleri özelliklerin tamamının fütüvvetnamelerde telkin edilen ideal insan tipiyle motamot örtüştüğü görülmektedir.

Fütüvvet ahlakı, Osmanlı'daki sosyo-ekonomik yapının temelini oluşturmaktadır. Çalışanların disiplini de, şehrin üretim ve fiyatlandırılması da Ahilik teşkilatının marifetiyle yapılırdı. Ancak kontrol devamlı devletin resmi görevlilerinin elinde olduğunu da unutmamak gerekir. Tabi yönlendirici pozisyonunda daima Ahiler vardır. Hülâsa devlet-millet kaynaşmasının zirve halini görmekteyiz. Hedef; toplum düzeni ve insanların mutluluğudur.

Ahi Evran, felsefe ve tasavvuf üzerine eserleri olan bir alimdir. Asıl adı; Hoylu Şeyh Nasirüddin Mahmut'dur.

Osmanlı Devleti'nin kuruluşunda ahilerin ve fütüvvet akımının rol aldığı artık kesin bir şekilde kabul edilmektedir.

Ahilik, tarihi, sosyal ve ekonomik olayların ortaya çıkardığı bir Türk esnaf birliği kuruluşudur.

Selçuklu ve Osmanlı, şehirlerde yaşayan halk ile teması "esnaf örgütleri" marifetiyle kontrol altına alıyordu.

Devlet 15. yy.dan itibaren esnaf örgütlerine örgütlenme hakkı tanıdı. Esnafın ne kadar ustası olacak, ne kadar çırağı olacak, ne kadar kalfası olacak diye tek başına rakamları tespit etmiyordu. Esnafla birlikte belirliyor, ama kontrolü elden bırakmıyordu. Bütün meslek kuruluşlarının kendi üyeleri arasındaki disiplin ve asayiş işlerini yürütecek ayrı ayrı görevlileri vardı. Yani emek, birtakım mesleklerde kalabalıklaşmaya ve aynı zamanda üretim fazlasına yol açmayacak şekilde sayılar kontrol altında tutuluyordu.

Selçuklu ve Osmanlı devletlerinde sanayi ve iç ticaret kesimleri, esnaf birlikleri şeklinde teşkilatlanmıştı. Bu birlikler, fütüvvet ve ahilik ilkesine dayalı İslami bir sistemdir.

Usta, kalfa, çırak üçlüsünün nasıl işe alınıp, nasıl yükseleceği ile yapılacak merasimler hep belli ilkelere göre düzenlenmekte idi.

Esnaf birliklerinin en üst makamı kadılıktı. Esnafın seçtiği ve kent kadısının onayıyla görevine başlayan kethüda özel sektörün temsilcisi olarak ilk sırada yer alırken, ikinci sırada devletin temsilcisi yiğitbaşı bulunurdu. Ayrıca şehirdeki esnaf miktarını ayarlamak da kadının görevleri arasındaydı.

Denetim işiyle muhtesip görevliydi.

Esnaf zümresinin reisi ve dışa karşı temsilcisi esnaf şeyhiydi/kethüdaydı. Şeyhin yardımcıları nakip, kethüda, yiğitbaşı vardı. Bunların hepsinin ayrı ayrı görevleri mevcuttu. Kethüdaya kâhya da denirdi. Ayrıca bilirkişi gibi çalışan ehli hibre (ehli vukuf-bilirkişi heyeti) de bulunurdu.

Teşkilatta güven ve itimat vardı. Kararlar kesinlikle uygulanırdı. Usta ile çırak baba-oğul gibiydi.

Ahilik sistemi aynı zamanda mesleğin ehil olmayan ellere düşmesine de mani olurdu.

Esnaf “gedik” usulüne tabiydi. Esnafın birbirlerinin üretim ve satış sahalarına taşmaları yasaktı. Bu uygulama hem haksız rekabeti, hem de işsizliği önlüyordu.

Esnaf birlikleri aynı zamanda sosyal güvenlik ve kooperatif kurumlarıdır. Yardımlaşma sandıkları vardır.

XVII. yy.da ustalığa yükseltme ve ayrı dükkân açma merasimi ortalama 5-6 yılda bir yapılırdı. Bu süre kuyumcularda 20 yıla kadar çıkardı.

İhtiyaç olmadan ayrı dükkân açılmazdı. Esnaf ve dükkân sayısı, üretim araçları, iş aletleri ve tezgâh adedi de sınırlandırılmıştı. (Gedik Sistemi)

Osmanlı esnaf birliklerinde, sadece ahlaki ve mesleki üstünlükler ilerleme ve yükselme sebebidir.

Alış ve satış disiplini esnafa fiyatları istedikleri gibi ayarlama imkânı vermez, devletin etkinliği her zaman hissedilirdi. Esnafın hammadde sıkıntısı çekmemesi için tahsis siyaseti izlenir ve tekelliliğe meydan verilmezdi.

Esnaf teşkilatları, aynı zamanda narh politikasının da önemli bir halkasıydı.

Osmanlı esnafı ilk sıkıntıyı coğrafi keşifler ile ticaret yollarının değişmesinden dolayı çekmiştir. Dahası ticari alanı daralan tüccar da esnaf olma yoluna girmiştir. Burada önemli bir vurgu ile şunu söylemek bir abartı olmaz kanaatimce; Osmanlı'nın yaptığı savaşların en önemli sebeplerinden biri de gerek ulusal, gerekse uluslararası ticaretin hedefleridir.

Konu çok geniştir. Tasavvufi bir hareket olan fütüvvetin en mühim iki şartı vardı: Biri Müslüman olmak, diğeri meslek sahibi olmaktı. Meslek sahibi olmak şartı zaviyeleri bir işsizlik kampı olmaktan kurtarıyordu.

Bir meslek edinme ve yükselmede; iki yıl ücretsiz yamaklık, üç yıl çıraklık, üç yıl kalfalık, sonrası kabul görülürse ustalıktı.

Evliya Çelebi, 17. yüzyılda İstanbul'da satıcı esnafına ait 14.445 dükkân, bu dükkânlarda 48.000 kişi ile 23214 imalathanede ise 79.264 usta ve işçinin çalıştığını yazıyor.

Bahsedilen zaman diliminde ülkenin bir tarım ülkesi olduğu gözden uzak tutulmamalıdır.

Esnaf teşkilatları, sanayileşmenin temelini oluşturan manifaktürlerin /imalathanelerin /atölyelerin oluşmasına, bağımsız girişimcilerin ortaya çıkmasına ve yeni yatırımların yapılmasına, kendisine yüklenen görevler nedeniyle yeterince öncülük edememiştir.

Osmanlı Devleti'nde bir malı baştan sonuna kadar götüren entegre / bütünleşmiş bir yapı yok. Bu nedenle de her aşama için ve her mal türü için ayrı bir esnaf örgütlenmesi var.

Her esnaf bir başka esnaftan girdi alır, bir başka esnafa da çıktı verirdi. Yani esnaf aynı zamanda birbirini kontrol ederdi. Öyle ki herkes birbirine bağlı ve birbirini kontrol eden bir sisteme tabi idi.

Fiyatlarda herhangi bir sıkıntı olursa kadı gelip problemi çözüyordu. Tabi bunu da esnaf örgütü ile birlikte yapıp analiz sonucuna göre çözümü tayin ediyordu.

Osmanlı Devleti, halkın refahının artırılması ile devlet gelirlerinin en üst seviyeye çıkarılması için ticareti önemli bir vasıta gördüğünden, tüccarı ve ticareti himaye etmiş ve alt yapıyı da oluşturmayı ihmal etmemiştir.

Sözgelimi; Orhan Gazi, Bursa'yı aldığı zaman ilk yaptığı iş, Bursa'ya bedesten inşa etmek olmuştur. Yine Fatih İstanbul'u aldığı zaman da ilk icraat olarak, 118 büyük dükkân ve etrafında 984 ticarethanesi bulunan bu günkü Kapalı Çarşığı inşa etmek olmuştur. Filibe, Saraybosna, Üsküp ve Selanik gibi Osmanlı şehirlerinin hepsine de büyük bedestenler yapılmıştır. Evliya Çelebi Sivas'ta bin dükkânlı bedestenden bahseder. Konya'da 1900 dükkân, 26 bekâr hanı, Kayseri'de iki bedesten ile ülkeyi saran han, kervansaray, kapan ve kapalı çarşılar hep ticaret alt yapıları olarak yapılmış ve düşünülmüştür. Mesela 1477 yılında Kefe'den 267 zengin tüccar ailesi ticaret için İstanbul'a getirilmiştir.

Kişinin bir başkasına muhtaç olmadan hayatını sürdürmesi ve aile fertlerinin nafakasını temin etmesi esastır. Bu maksatla helal ve meşru yoldan kazanç temin etmek, iş ve ticaret hayatının içinde bulunmak övgüye lâyık bir durumdur.

Ticaret ahlâkının önemli bir ilkesi de doğruluk ve dürüstlüktür. Alışverişte açık sözlü ve şeffaf olmak, yalan, hile ve aldatmadan kaçınmaktır. "Dürüst ve güvenilir tüccar, peygamberler, siddıklar ve şehitlerle beraberdir."

İslam'da kazanma, mal-mülk edinme tıpkı ilim gibi farz telakki edilmiş, kişinin kimseye muhtaç olmadan hayatını sürdürebilmesi, çoluk çocuğunun nafakasını temin etmesi maksadıyla meşru yollardan çalışıp kazanması, ibadet ve cihad ölçülerinde kutsal ve değerli bir davranış olarak nitelendirilmiştir.

İşte bu bilinçle hareket eden ecdadımız "Ahilik" geleneğini oluşturmuş, çarşı pazarlarda hukuka riayet kadar, ahlâka da uygun davranılmasını temin etmiştir. Her bir ustayı, zanaatkârı ya da tüccarı, meslekî becerilerin yanı sıra güzel ahlâk ve maneviyatla da donatmıştır. Tarihte Müslüman tüccarların ticaret ahlâkından etkilenecek şekilde İslamlaşan nice topluluk vardır.

Selçuklu ve Osmanlı Devleti'nin oluşturduğu kültürel ortamın ürünü olan Ahilik, dini ve kültürel boyutları kapsamasının yanında toplumsal yaşama ilişkin birçok düzenlemeyi de içinde bulundurmaktadır. Bu yönüyle Ahilik bir teşkilat olduğu kadar bir düşünce sistemi olarak da nitelendirilir.

Bu sistem; doğru, çalışkan, yardımsever ve misafirperver özelliklere sahip "ahi insanı" yetiştirmeye çalışmıştır.

Aynı özelliklerin sanat ve ticaretle uğraşanlarda da olması gerektiğini öngörmüştür.

Ahilik toplumsal kesimler, zengin ile fakir, üretici ile tüketici, emek ile sermaye vb., arasında iyi ilişkiler kurarak toplumsal refahı ve huzuru sağlamaya çalışmıştır.

Tarihi araştırmalarda o dönem insan haklarına saygı, tüketicilerin korunması, kadının toplumdaki saygın yeri, misafirperverlik, bir tehlikeye karşı birlik oluşturmak, dayanışma, yardımlaşma gibi birçok insani değerlerin bugünkü deyişimi ile evrensel değerlerin mevcut olduğu görülmektedir. Ahilik anlayışı ayrıca, toplumda yaşayan fertleri birbirine yaklaştırmak ve aralarında dayanışma kurulmasını sağlamaktadır.

Çalışmak ve üretmek, alın teri ile kazanmak Ahilikte bir ahlak kuralıdır. Bunun için herkesin mutlaka bir mesleği ve işi olmalıdır. Ahilik, halkın sırtından geçinenlere, bir köşeye çekilip miskin miskin oturanlara karşı kurulmuş bir teşkilattir.

Ahilik, tarihi, sosyal ve ekonomik olayların ortaya çıkardığı bir Türk esnaf birliği kuruluşudur. Ahiliğin ekonomik, sosyal, siyasi ve askeri fonksiyonları söz konusudur.

Anadolu'da yerleşik düzene geçildikten ve Osmanlı Devleti askeri açıdan güçlenip devlet yönetimi belli kurallara dayandırıldıktan sonra, Ahiliğin ekonomik ve sosyal fonksiyonları daha çok öne çıkmıştır.

Ahilik, bugün için tüketiciyi korumakla mükellef olan kurumların fonksiyonlarını üstlenmiştir.

Malların fiyatlarının uygun şekilde tespit edilmesi, imalat hatası olan ve normal dayanıklılık süresinden önce yıpranan malların yerine yenisinin verilmesi tüketicinin mağduriyeti giderilmeye çalışılmıştır.

Yurt içinde üretilen veya ithal edilen malların sağlamlığı, kalitesi ve sağlığa zararlı olup olmadığı kontrol edilmiş ve böylece müşteri memnuniyetini merkeze alan bir anlayış geliştirilmiştir. Bunu sağlamak, üretimde kaliteyi arttırmak, arz ve talep dengesini oluşturmak ve kaynak israfını önlemek için her alanda, günümüz modern dünyasının uygulamalarıyla özdeş sayılabilecek standartlar düzenlenmiş ve buna uymayanlar cezalandırılmıştır.

Bütün bunlardan anlaşılıyor ki, Ahilik teşkilatı tüketiciyi korumayı sağlamak üzere; önemli tedbirler almış, pek çok düzen oluşturmuş ve böylece yüzyıllarca tüketiciyi korumada önemli roller üstlenmiş bir kuruluştur. Öyle ki bazı Tüketici vakıfları, tüketicilerin korunmasında model olarak Ahilik sisteminin tüm insanlığa sunulması gereken bir hazine olduğuna inanmakta olup, Amerikan Arbitrasyon(Tahkim) Sistemini ahiliğin modernitesi olarak ifade etmektedir.

Ahilik sisteminin amaçları için şöyle de söylenebilir:

Üreticiler ile tüketiciler arasında ortak menfaatler bulunduğu ve gönüllü bir şekilde etkili çözüm yolları bulmak için diyalog kurulabileceğini göstermek.

Üreticilerinin sadece kar peşinde koşmanın yanında, tüketicileri memnun etmek zihniyetinde olduklarını göstermek.

Tüketici sorunlarını, devletin iş dünyasına gereksiz müdahalelerde bulunacak kararlar almasına meydan vermeden çözümlenmek.

Tüketicilerin piyasayı daha iyi anlamalarını ve böylece ekonomik rollerini ve sorumluluklarını daha etkili bir şekilde yerine getirmelerine yardımcı olmak.

GEÇMİŞİN PENCERESİNDEN BİR SOSYAL YAPI

İktisat, kendine özgü kural ve kaideleri olan sosyal bir ilimdir. Hizmet için hedef kitlesi insandır.

Kur'an, ilk muhataplarının kültürünü dikkate alarak mesajını ticaret, satın alma, zarar etmeyen bir ticaret, kar getirmeyen alış-veriş kavramlarını sıkça kullanarak vermiş ve adeta insanın bütün hareketlerinin bir nevi ticaret olduğu vurgusunu yapmıştır.

Bazı Müslümanların Mekke'de eskiden beri kurulan pazar ve panayırarda hac mevsimi nedeniyle alışveriş yapmayı günah saymaya başlaması üzerine Kur'an, "Hac mevsiminde ticaretle rabbinizden rızık istemenizde günah yoktur" ayetiyle ibadet kastıyla da olsa meşru ticari alanın daralmasına izin vermemiştir.

Hz. Peygamber kontrolündeki her şehirde, şehir hayatının merkezi olan iki müessese kurdu: cami ve pazar.

Medine pazarında yürütülen ticaretin vergiden muaf olduğunu ilan etti ve sosyal güvenlik harcamalarını karşılamak için vergiler koydu. Tüketicinin korunmasını iyileştirdi. Ticari sözleşmeler için ilkeler belirledi. İçeriden bilgi alanların (insider trading) ticaretini yasakladı.

“İnsanları aldatan bizden değildir” sözünü iyice benimsetti.

İhtiyaçlarını karşılamak için çalışan kimseyi Allah yolunda cihat eden veya gecesini namazla, gündüzünü oruçla geçirenlerle bir tutmuştur.

Takva sahibi insanların mal mülk sahibi olmalarını, sağlıklı yaşamalarını ve gönül huzuru içinde olmalarını ayrı bir nimet saymıştır.

Medine çarşısı karaborsanın yasaklandığı, karaborsacının lanetlendiği bir Pazar olmuştur.

Aslolan serbest piyasadır diyerek fiyatlara müdahale etmemiştir.

Sonradan Hz Ömer zamanında kurumsallaşacak olan ihtisap (piyasa denetlemcisi) kurumunun temelini atmıştır. Bu göreve alınan beş kişiden ikisi kadındır.

Helal ve haram Allah'ın kitabında yazılı olanlardır. Bunların dışında kalanlar ise müsamaha gösterdikleridir. Haram ve yasak olan bir şeyi yemekle, o şeyin ticaretinden elde edilen parayı yemeyi aynı saymıştır.

Mülkiyet sahibi olmayı istemenin iyilik yapmak, şeref ve itibar sahibi olmak, namerde muhtaç olmamak gibi amaçlar övülmüştür.

Hız. Peygamberin Medine döneminde; sömürüye ve adaletsizliğe dayalı bütün ekonomik kastlar kırılmakta, toplumu çökerten tefecilik ortadan kalkmakta, zekat yolu ile yoksul halk, iktisadi refah katına yükseltilmekte, zengin ve sömürücü büyük şehirlerden, cihat yoluyla fakirleşen bölgelere cebri bir servet akışı sağlanmaktadır.

O dönemde ilk defa bir devlet hazinesi teşekkül ediyor, bir bütçe sistemi kuruluyor. Bütçe gelir ve harcama prensipleri bizzat kanun koyucu tarafından vazediliyor, yeni İslam toplumuna uygulanıyor. Vergi memurları, orada toplayıp dağıttıkları gelirlerle sosyal adaleti sağlıyorlardı. O güne kadar sadece köle gibi çalıştırılan büyük halk kitleleri yeni dinin getirdiği eşitlik prensibi ile en geniş ölçüde kültür, siyaset ve ekonomi faaliyetlerine katılıyordu.

Yeni şekillenen o toplumunun zenginliği, yeni doğan her çocuğa maaş bağlanacak bir düzeye erişiyordu. Böyle bir uygulama o güne kadar adam yerine konulmayan toplumun alt kesimleri için doğrusu göz yaşartıcıydı.

Yeni fetihler ve devletleşme, sulh ve sükûn içinde zenginlik ve refahla tanışıyorlardı insanlar. Çarşılar dolu, sanatlar ve sanatkârlar ince, eşya kaliteli, fiyatlar istikrarlı, toplumsal uyum ve denge tamdı. İnsanlar mutlu olarak yaşama şansını yeni sistemde bulmuşlardı.

Osmanlı dönemi, askerliğin toprağa ayarlı düzenlenişiyile yüz yıllarca parlak bir iktisadi varlık göstermiştir. Osmanlı'da devlet yapısı mahirane bir bütünlük arz eder duruma gelmiştir. Yani devletin siyasi, idari, mali ve dini yapısı hep iç içedir ve uyumlu bir halidir.

Her dönemin kendine özgü önem arz eden bir faaliyet alanı vardır. Günümüzde ülkelerin gündemini en çok meşgul eden konular; tarım, ticaret, çalışma hayatı içerisinde işçi-işveren ilişkileri, sanayileşme, üretim, çevre kirliliği, gelirin adil bölüşümü, işsizlik, yoksulluk ve yolsuzluk gibi konulardır.

Hız. Peygamberin tavsiye ettiği ilkeler, kültürel anlamda homojen bir dünya tasavvurunu içermez. Bu toplumun insanları arasında köylüler var, şehirliler var, fakirler var,

zenginler var, orta tabakada olanlar var. İşçiler var, iş sahipleri var. Aydınlar var, münevverler var. Tarımla uğraşanlar var, hayvancılık yapanlar var, tüccarlar var, esnaf var. Sanayiciler var, siyasetçiler var. Geçmişte insan merkezli yaklaşımlar böyle bir toplumda her zümreden insana hitap edebilmiş ve onların mutluluğunu temine çalışmıştır.

İnsanlar birbirlerinin işlerini görsünler diye derece derece yaratılmışlardır zaten. Bununla birlikte hem gelir hem de kabiliyet ve güç farklılaşması bir üstünlük nedeni değildir. Fertlere göre üstünlük ilmi ve ahlaki anlamlarda tanınmıştır. Dolayısıyla İslam'ın gelişinden sonra Doğu toplumlarında Batı anlamında bir sınıflaşmaya rastlanmadığı gibi, insan da yalnız ekonomik bir varlık değerlendirmesine tabi değildir.

Evrensel ilkelere ters düşmemek kaydıyla “devlete itaat” şart kılındığı için, ekonominin işleminde devletin önemli bir yeri vardır. Devlet zulümden kaçınarak toplumun yararı neyi gerektiriyorsa onu yapmak zorundadır. Kişi haklarıyla toplum haklarının çatıştığı noktalarda toplum hakları tercih edilmelidir.

“Özel mülkiyet” bir haktır. Ancak mülkiyetin gerek elde ediliş biçimi, gerek toplum yararına kullanılıp kullanılmadığı önem taşır.

Emek önemsenmiştir. İnsan ancak kendi çalışıp kazandığını elde eder. Üretimin esas faktörü “emek”tir. “Hiç kimse elinin emeğinden daha helal bir şey yememiştir.” Teşebbüs de emek kavramı içerisinde yer alır. Bu nedenle esas anlamda işçi-işveren ikilemi yoktur. Ancak farklı emeğe ve nitelikli emeğe farklı ücret ödenmesi de normal bir uygulamadır.

Sermaye de emekle birlikte üretimin ikinci önemli bir faktörüdür. Atıl kalmasının önüne geçilmeli, reel ticarete sevk edilmelidir. Rant ekonomisine dayalı olan “emek sarf etmeden paradan para kazanma yolu” güzel kabul edilmemiştir.

Malların üreticiden tüketiciye en kısa yoldan direkt olarak ulaşması öngörülmüştür. dürüst tüccarın övülmesi ve karın onda dokuzunun ticarete olduğunun ifadesinin de tesiriyle yeni tacirlerde, ticarete çok yatkın bir medeniyettir düşüncesi kabul görmüştür. Birçok grupla birlikte tacirler de bizzat güzelliklerin yayıcısı olarak görev yapmışlardır bu güne kadar.

Fiyatların, tekeli (monopol/tekel) müdahalelerin olmadığı bir piyasada oluşması esastır. Yapılacak her müdahale ticaret hacmini daraltır ve karaborsa oluşturur diye kabul görmüştür.

İnsan merkezli iktisadın temel motifi “toplumsal refah” üzerinden insanın mutluluğudur.

Tefecilik bir zulüm aracı olarak kabul edilmiştir. ahlaki ticarete dayalı alışverişler teşvik edilirken, paradan finans oyunları para kazanmak meşru kabul edilmemiştir. Modern ekonomilerde rantıye diye tabir edilen gelirin azının ve çoğunun göreceli ve zamana bağlı olarak farklılaşabileceği 2008 dünya finansal krizinde çok açık görülmüştür.

Alfred Marshall'ın, yüksek faizli ekonomi anlayışında, tasarruf hacmini tayin edici olarak kabul ettiği faiz haddinin yüksekliği fikrini, ünlü kapitalist iktisatçı J.M. Keynes tasarruf hacmine etki eden düşüncenin faiz değil yatırım hacmi olduğu teziyle çürüttü. Hatta Keynes “Para, Faiz ve İstihdamın Genel Teorisi” adlı kitabının “Sermayenin Niteliği Üzerine Tetkikler” başlıklı makalesinde, faizsiz bankacılık görüşünü kabul eder.

Sonuçta insan merkezli ekonomi anlayışı, parayı “tefecilik” yoluyla işletmeyi yasaklarken girişimciliği teşvik eder. Paradan para kazanmayı doğru kabul etmez, spekülasyon kazançlarının tamamını kural dışı kabul eder. Ayrıca girişimcilik olmazsa, stoklanmış paranın durduğu yerde eriyeceği düşüncesi de kişiyi yatırıma zorlar.

Modern toplumlarda çeşitli enstrümanlarla, olmayan para piyasaya sürülmekte ve bunun sonucunda da 25-30 yıllık periyotlarla dünyada krizler meydana gelmektedir. Ayrıca insan merkezli olmayan ekonomik anlayışlarda hayvan ve ağaç insandan daha makbul olarak algılanmaktadır. Yapılan araştırmalardan birine göre, yalnız İngiltere’de ev içinde beslenen hayvanlara harcanan günlük para on milyon sterlidir. Bu on milyon sterlin her gün Afrika’ya harcanacak olsa koca kıtada fakirlik problemi kalkar. Ancak Batı dünyası fakirliği bitirmek istemiyor. Hem sömürüyor, hem de istatistik yayınlarak, çözüm istiyormuş gibi yaparak zihinleri karıştırıyor.

Paylaşma ve ortaklık kültürü geliştirilmelidir. Paylaşmasını bilmeyenler, paylaşırlar kaidesi Demokles’in kılıcı gibi insanların başı üzerinde durmaktadır.

Dürüst tüccar övülmüştür. Dünyaya kültür ticaretle yayılır, taşınır. Ticarete dürüstlük, üretimde kalite esas alınır. Unutulmamalıdır ki kalite pasaport taşımaz. Kota uygulamaları kaliteli mallar için işlemez.

Dünyanın yeni fatihleri tüccarlardır. Gandhi’yi başarıya götüren şey kılıç ve tabanca değil, küçük el sanatı ile mütevazı yaşantısıdır.

Muhacir olan Abdurrahman b. Avf’a, ensar kardeşinin yardım teklifi gelince; onun “Kardeşim Allah malını sana mübarek etsin, sen bana pazarın yerini göster” diye cevap vermesi dikkate değer.

İslam, eski medeniyetlerin mirasını korumuş ve geliştirmiştir. Selçuklular ve akabinde Osmanlılar bu kudret sayesinde bin yıl var oldular.

Osmanlıdaki devşirme usulü, Osmanlının icat ettiği bir sistem değildir. Roma’da var olan bir sistemin insani yönleri daha geliştirilmiş olan devamıdır. Bugün ABD’nin yaptığı da Osmanlı ile aynı şey. Dünyanın her yanındaki zeki, kabiliyetli ve gelecek vadeden insanları alıp, onları vatandaş statüsüne geçiriyor ve ondan faydalıyor. İlle de Anglo Sakson olsun diye bir iddiaları yok.

Zaten medeniyetlerin en belirgin vasfı, onların sentezci olmalarıdır. Bu sentezcilik vasfı, Osmanlılarda, Abbasilerde ve Endülüs Emevilerinde de var. Vatandaşlarının Bizans’tan, Sasanilerden, Venediklilerden, Romalılardan veya Cermenlerden olmaları problem teşkil etmiyor.

Dünü iyi anlayamazsak, bugünü de anlayamayız. Belki gelecek projelerimiz de kısır olur. Elli yıllık maziyle tefekkür de olmaz, medeniyet de.

Hamaset edebiyatı da küfür edebiyatı da aslında körlük numuneleridir. Hamaset ve hakaretle yaklaşarak geçmişimizi kavramaya çalışmak akıllıca değildir. Akıllıca olan kendi geçmişimiz üzerinde düşünerek kendi ülkemiz için de tüm insanlık için de gelecek programları kurmaktır. Mevlana’nın “pergel metaforu”nda dediği gibi olmak gerekir. Bir ayağımız kendi geleneğimizde, tarih misyonumuzda, medeniyetimizde dururken, diğer ayağımız bütün medeniyetleri ve gelenekleri gezerek, inceleyerek onları dönüştürme yolunda olmalı. Kaldı ki konuların iyi anlaşılması yalnız iktisadi problemlerimizin değil, bütün toplumsal sıkıntılarımızın aşılması anlamına gelir.

Uygarlık merkezi beyin göçünün yöneldiği taraftır. Dünyanın en zeki ve en kabiliyetli insanlarını toplayarak onları yetiştiriyorlar ve hizmette istihdam ediyorlar. Yani bütün eski medeniyetler, en yetenekli insanlardan istifade ederek dünyanın en muhteşem devletlerini ortaya çıkardılar. Ancak onları sömürmediler. Osmanlı’da, bir devşirme, kurallara uymak kaydıyla “padişah olmak” hariç, bütün makamlara kadar yükselebiliyordu.

Medeniyetimiz, toprağı da, hayvancılığı da, sanayii de insanların yaşaması için iyi bir hizmetçi olarak anlamışlardır. Malı, eşyayı, ticareti ve sanayiye “tapılacak” bir nesne olarak görmemişlerdir.

Bu alandaki genel denklem şuydu:

İnsanın yaratılış gayesine uygun bir bilgi toplumu, bu bilginin şekillendirdiğı bir ahlak, o ahlaka uygun bir hukuk, o hukukun şekillendirdiğı bir siyaset ve idare, o idarenin tanımladığı bir iktisadi sistem.

Konuları dönemseller olarak örneklendirelim. Önce İslam tarihinden, sonra Batılı sanayicilerden, ardından ünü Türkiye dışına taşmış Türklerden ve nihayet Elazığlı sanayici ve ticaret erbabından birkaç örnek.

SANAYİ VE TİCARETTE SEMBOL İSİMLER

Tarihi seyir içerisinde ticaret ve sanayi alanından birkaç sembol ismin anılması hem dönemler halinde geçmişi bilmemize hem de günümüzü anlamamıza vesile olacaktır.

Genelde İslam tarihi, evrensel ticarete örnek olması anlamında Batı kökenli iş insanları, Türkiye sınırlarına sığmayan Türk iş insanları ile Elazığ’dan örnek alınabilecek birkaç müteşebbis insan bu çerçevenin tamamlanmasını sağlayacaktır.

HZ. EBUBEKİR; ZİRVE BİR SAHÂBÎ

Hiz. Ebubekir es Sıddık (571-634), Hiz. Muhammed 'in İslâm'ı tebliğ başlamasından sonra ilk iman eden hür erkeklerin ilkidir.

Kur’ân-ı Kerim’de hicret sırasında peygamberimiz ile beraber olmasından dolayı, "...mağarada bulunan iki kişiden biri..." şeklinde ondan bahsedilmektedir.

Ebû Hureyre anlatıyor: Peygamberimiz (sas) bir gün şöyle buyurdu: “Kim Allah yolunda, malından iki şey harcarsa, cennetin kapılarından ‘Allah’ın kulu! Burası güzeldir, buradan girin’ diye çağrılır. Namaz ehli olanlar, Salat (namaz) kapısından çağrılır. Cihad ehli olanlar, Cihad kapısından çağrılır. Oruç ehli olanlar, Reyyan kapısından çağrılır. Sadaka ehli olanlar, Sadaka kapısından çağrılır.” Bunun üzerine Ebûbekir “Ey Allah’ın Resûlu, bütün bu kapılardan çağrılması için kişinin ne yapması gerekir? Bu kapıların hepsinden çağrılacak bir kimse olacak mı?” diye sordu. Peygamberimiz: “Evet, öyle ümit ediyorum ki, sen onlardan olacaksın.” buyurdu. Sahâbe’nin en faziletlisi sayılan Hiz. Ebûbekir’i anlatan onlarca hadisten bir tanesi budur. Görüldüğü gibi o, salih amele doymayan biri olarak “daha fazlası yok mu” şuuru ile hayatı boyunca her hayırlı amelin içerisinde olmak, her hayırda önde olmak gibi bir arzu içerisinde olmuştur.

İlk iman eden hür erkeklerden olan Hiz. Ebubekir Müslüman olduğunda otuz sekiz yaşlarında idi. O bu yaşına kadar Mekke’nin en saygın tüccarlarından biri idi.

Teymoğulları’na mensup olan Hiz. Ebûbekir, okuma-yazma bilen sayılı insandan biriydi. İslâmiyet’i kabul ettiği sıralarda 40.000 dirhem kadar bir servete sahip olan Hiz. Ebûbekir, ticarete oldukça kabiliyetli ve mahir birisiydi. Akıllı bir tüccar olarak gerçek kârın nereden geleceğini çok iyi bildiği için sermayesinin büyük bir kısmını daha Mekke’de iken Allah yolunda harcamıştı. Özellikle nübüvvetin ilk günlerinde Müslümanlardan zayıf ve güçsüz

olan köleleri, efendilerine büyük meblağlar ödeyerek satın alıp azat eden Hz. Ebûbekir, onlarca sahâbî'yi bu adımı ile işkencelerden kurtarmıştı.

Rabbimiz diyordu ki: "Kim fakirlere verir, günahlardan korunursa ve en güzel sözü doğrularsa ona (cenneti) kolaylaştırırız." İnandığı değerler üzerinden menfaat sağlamayan, bilakis elde, avuçta ne varsa hepsini de feda eden Hz. Ebûbekir, on üç yılın sonunda Mekke'den Medine'ye hicret ettiği zaman, 40.000 dirhemlik sermayesinden sadece 5.000 dirhemi kalmıştı. Medine'ye gelir gelmez, Mescid-i Nebevî'nin yapılması için iki yetim çocuğa ait olan arsanın satın alınma meselesinde de, o büyük hayrı kimselere kaptırmadan yine önde olmuş, 10 dinar karşılığında bu arsayı alarak çok büyük bir hizmete imza atmıştı.

Efendimiz (sas) buyurmuşlardı ki: "Eğer, Ebûbekir'in imanı, bütün halkın/insanların imanı ile muvazene edilse/karşılaştırılsa, Ebûbekir'in imanı daha ağır gelecektir."

Görüldüğü gibi İslâm tarihinin yüz akı olan Hz. Ebûbekir'in iman ettiği günden vefat edeceği güne kadar attığı her adım ile Müslümanlara örnek ve model olabilecek olan bu bereketli hayatı, akıllı tüccar nasıl olur, gerçek manada kazanç nasıl elde edilir, asıl kâr nereden kazanılır buna dair çok önemli örnekler bize vermektedir. O, Allah Resûlü'nden (sas) sonra hilafet makamına Müslümanlar tarafından geçirilince, ailesini geçindirmek için oturduğu yer olan Sunh mevkiinde bazı ailelerin koyunlarını sağlar, sütlerini değerlendirir ve bunun karşılığında aldığı para ile ailesini geçindirirdi. Altı ay kadar süren bu sürecin arkasından Hz. Ömer, onu uyararak devlet işlerine yoğunlaşmasını istedi. Hz. Ebû Bekir: "Peki, öyleyse ailemi nasıl geçindireyim?" dediğinde, Hz. Ömer, sahâbe ile istişare ederek, halifeye bir maaş tahsis etti. O günlerde Hz. Ebûbekir'in ailesi, iki hanım, bir veya iki hizmetli ve iki çocuktan oluşuyordu. Çocuklardan biri her ne kadar büyük olup baba ocağından bağımsız ise de, Arap âdetinde, yiyip içmesi babasının üzerinde olduğundan, ailesi toplam altı ya da yedi kişiydi. Böyle bir aileye bağlanan maaş, o gün için Medine'de en alt seviyede olan bir ailenin geçim standardına uygun bir şekilde dört bin dirheme yakındı. Onun aldığı bu maaşı nasıl harcadığı ve geriye nasıl bir miras bıraktığını, son anlarına şahit olan Enes b. Malik şöyle naklediyor: "Onun yanında ne dinar ne de dirhem vardı. Sadece bir hizmetçi, süt veren sağımlık bir deve ve bir de içine süt sağılan bir kap! Bunların kendisine gönderildiğini gören Hz.Ömer şöyle dedi: Allah Ebûbekir'e rahmet eylesin! Kendinden sonrakini zora soktu/yapılması çok güç bir hatıra bıraktı!" İşte Hz. Ebû Bekir, böyle bir hayatın sahibi idi.

Hutbe ve öğütlerinden bazıları şöyledir:

"Rasûlullah vahy ile korunuyordu. Benim ise beni yalnız bırakmayan bir şeytanım vardır...

Hayır işlerinde acele edin, çünkü arkanızdan acele gelen eceliniz var...

Allah için söylenmeyen bir sözde hayır yoktur...

Herhangi bir yericinin yermesinden korktuğu için hakkı söylemekten meneden kimsede hayır yoktur...

Amelin sırrı sabırdır... Hiç kimseye imandan sonra sağlıktan daha üstün bir nimet verilmemiştir...

Hesaba çekilmeden kendinizi hesaba çekiniz."

ABDURRAHMAN B. AVF (R.A)

Abdullah b. Mes'ûd'un aktardığı bir rivayete göre Efendimiz (sas) bir gün şöyle buyurmuşlardır: “İki insan vardır ki, gerçekten bu iki insana da gıpta edilir. Bunlardan biri, Allah'ın kendisine çokça dünya malı nasip eyleyip bu malı Allah yolunda harcama dirayeti ve şuuru verdiği kimse. İkincisi ise, Allah'ın kendisine ilim ve hikmet verdiği bu ilim ve hikmeti, hak ve hakikat uğruna başkaları ile paylaşan kimse.” Abdurrahman b. Avf demek, bu iki özelliği şahsiyetinde toplayan bir sahâbî demektir. O çok iyi bir tüccardır, malını Allah yolunda defaatle harcayan biridir. Böyle olduğu gibi ilim noktasında da nicelerini geride bırakmış biridir. Hz. Abdurrahman, Resûlullah zamanında fetva veren, sonrası dönemlerde de fetvaları çok olan on iki sahâbîden biridir. Yani o fakîh sahâbîlerdendir. Gerçi bize sadece atmış beş tane hadis rivayet etmiştir.

Asr-ı saâdet'te ticaret ve tüccar sahâbîlerin özellikle ilim noktasında Hz. Ömer devrinde çok önemli bir konumu olmuştur. Hz. Abdurrahman'ın bereketli hayatını biz sadece ticaret ekseninde bir okumaya tabi tutsak, çok güzel örnekler ve mesajlar buluruz. Mesela o bize ideal bir tüccar nasıl olur bunu öğretir. Onun hayatına bu çerçeveden baksak, ideal bir tüccarın olmazsa olmaz vasıflarının beş tane olduğunu ve hepsinin de onun hayatında istenilen düzeyde olduğunu görürüz. Bu vasıflar şunlardır:

* Allah'ın Rahman isminin bir tecellisi olarak varlığa merhamet nazarı ile bakmak ve muamelelerin temeline merhameti yerleştirmek. Gaddar olmamak, hep bana, hep bana dememek; menfaati değil, adaleti ve merhameti öncellemek.

*Doğruluk ve güvenilirlik esası üzerine yürümek, ne olursa olsun asla yalana kapı açmamak ve doğruluktan ayrılmamak.

*Ehliyet: Yaptığı işin ehli olmak; yarım yamalak değil, ne yaparsa en güzelini yapmaya çalışmak, işinin hakkını vermek için liyakat üzere olmak ve ehli olmadığı işe de karışmamak.

*Allah'ın insana verdiği kabiliyete uygun bir kamet sahibi olmak. Kabiliyetinin ne olduğunu tam olarak tespit edip, ya da ettirerek hangi sahanın adamı ise orada iş yapmaya çalışmak.

*Kolaylık ve cömertlik sahibi olmak. Alırken, satarken karşıdaki insanı zora sokmamak, hep kolay olanı tercih ederek, bu konuda rahat davranmak. Cömertlik, Efendimiz'in tüccarlara en önemli tavsiyelerinden biridir.

“Gerek satıcı ve gerekse alıcı iken kolaylık gösteren kimseyi Allah (cc) cennetine koydu.”

Mekke'nin tanınan tüccarlarından biri olan Abdurrahman b. Avf, iman ettikten sonra on üç yıl boyunca çok ağır imtihanlara maruz kalmış, en sonunda kırk iki yaşlarında iken tüm mal varlığını Cahiliye dönemindeki arkadaşı Ümeyye b. Halef'e bırakarak Medine'ye hicret etmişti. Medine'ye gelince, Mescid-i Nebevî'nin inşaatının ardından, Efendimiz iman adına her şeylerini Mekke'de bırakıp gelen Muhacirleri, Medineli Ensâr'a kardeş kılacaktı. Bu kardeşleştirmede Abdurrahman b. Avf'ın nasibi Sa'd b. Rebî olacaktı. Sa'd b. Rebî, hali vakti yerinde; evi, tarlası, işi, hanımları ve çocukları olan biriydi. Kardeşliğin yapıldığı gün, Sa'd sevinç içerisinde Hz. Abdurrahman'ı bağrına basmış, hemen onu alıp evine götürmüştü. O ilk gece Sa'd, kardeşi Abdurrahman'ın karşısına oturdu ve konuşmaya başladı. Dedi ki: “Ey Kardeşim! Sizler iman adına her şeylerinizi terk edip buralara geldiniz. Allah Resûl'ü de sizi bizlere kardeş kıldı. Kardeşlik laf ile olmaz. İşte bu malım [ve başladı malını saymaya]

Bunların yarısı benim yarısı senin, işte bu evim yarısı benim yarısı senin. Benim paylaşabileceğim şeyler bunlar ve ben bunların hepsini seninle paylaşıyorum.”

Sa'd b. Rebî bu çağın insanının anlamakta zorlanacağı bir yiğitlik, bir kardeşlik ortaya koyuyordu. O, kendine düşeni yapmıştı, söylediklerinde de çok samimiydi ve ortaya koyduğu destansı duruş bir ilke olmalıdır.

Asr-ı saâdet'te ticaret ve tüccar sahâbiler kardeşliğin bir tarafı olarak üzerine düşeni yapmaya çoktan razı idi. Şimdi söz sırası Abdurrahman b. Avf'ta idi. Dedi ki: “Ey Kardeşim! Allah malını, mülkünü, eşlerini, işlerini sana mübarek kılsın! Sen bana yardımcı olmak istiyor musun?” “Evet” dedi Sa'd. “O halde bana çarşının yolunu göster, bir de ip ver.” Sa'd ne kadar ısrar etti ise kardeşini ikna edemedi. Ertesi sabah erkenden iki kardeş Beni Kaynuka çarşısının yolunu tuttular. Sa'd, Abdurrahman b. Avf'a çarşayı gezdirdi. Abdurrahman: “Tamam! Allah senden razı olsun, sen gidebilirsin.” dedi. Sa'd döndü, Abdurrahman çarşıda kaldı ve başladı hamallık etmeye... Mekke'nin soylu tüccarı şimdi Medine'de sırtında sepetler taşıyor, hurma sandıkları yükleniyor, tüccarların yükünü kaldırıp indiriyordu. O gün akşama kadar çalışmış ve birkaç dirhem kazanmıştı. Ertesi gün sabahın erken saatinde yine pazarda, yine sırtında ipi ile iş kovalamıştı. Bu birkaç gün böyle devam etmişti. Elinde küçük bir sermaye birikmişti. Şimdi o sermaye ile Medine'nin dışından gelen köylülere yağ, peynir ve benzeri şeyler alıp satmaya başlamıştı. Ticareti gün geçtikçe büyüyordu, daha bir hafta olmamıştı ki, kendine bir ev kiralamıştı. Kardeşi Sa'd'a kiraladığı evi söyleyince Sa'd üzülmüş: “Ben sana yoksa kardeşlik yapamadım mı ki, sen hemen benden ayrılıyorsun?” demişti. Abdurrahman b. Avf, kardeşini teselli etmiş, derdinin başka bir şey olduğunu ona izah etmişti. Abdurrahman b. Avf'ın derdi, ticarî kabiliyetini kullanıp, ortaya bir şeyler koymak, helalinden kazanmak ve onu da Allah yolunda harcamaktı. Bundan dolayı o, böyle davranıyordu.

Bu hadisenin üzerinden on-on beş gün geçmemişti ki, Abdurrahman b. Avf, Ensâr'dan bir hanım ile evlenme kararı almıştı. Bu haberi Allah Resûlü'ne vermek için sevinçle Mescid'e doğru gitti. Efendimiz Abdurrahman'ın elindeki yüzüğü ve evlenenlerin kullandığı Zağferen isimli kokuyu hissedince, sordu: “Ey Abdurrahman yoksa evlendin mi sen?” “Evet, Ya Resûlullah! Bu haberi vermek için huzuruza geldim.” dedi. “Kiminle” diye sordu: “Ensâr'dan bir hanım ile” dedi. “Ne kadar mehir verdin?” dedi. “Bir nevât altın” dedi. Allah Resûlü duyduğu her cevaba öyle bir seviniyordu ki, gülüyor, mübarek dişleri görünürcesine tebessüm ediyordu. Neden Allah Resûlü seviniyordu? Çünkü helalinden kazanılan mal ve onu kazanan tüccar Efendimiz'i sevindirirdi. En sonunda Allah Resûlü dedi ki, “Ey Abdurrahman! Bir koyun ile de olsa düğün yemeği (velime) tertiple ve kardeşlerini düğününe çağır, nikâhını onlara duyur.” Abdurrahman b. Avf “tamam” dedi. O tam Allah Resûlü'nün yanından ayrılacakken Efendimiz ona bir dua etti, dedi ki: “Allah'ım! Abdurrahman'ın işlerini daha da bereketlendir, ona hayırlı kazançlar nasip et!” Abdurrahman b. Avf bu duayı duyunca öyle bir sevindi ki, o gün için elde ettiği en büyük müjde ve hayatının en büyük kazancı bu dua oldu. O diyecekti ki: “Bu duayı Allah Resûlü bana yapınca işlerim öyle bereketlendi ki, hangi işe el atsam, o iş aldı başını yürüdü. Hangi taşı kaldırsam altından gümüşler, altınlar çıktı. Elime aldığım teneke dahi olsa, bereketlendi ve o bile altına gümüşe döndü.” Duayı yapan Resûlullah olunca, elbette sonuç böyle olacaktır.

Biz, onu Tebûk Gazvesi hazırlıklarında görüyoruz. Efendimiz (sas) o gazveye çıkmak için Sahâbe'yi infaka teşvik ediyor, elde avuçta bir şeyler olanlarda ne varsa getirip Efendimiz'in önüne koyuyorlardı. Efendimiz insanları infaka teşvik ettiği ilk gün, Hz.

Abdurrahman'ın elinde dört bin dinar vardı, tam yarısını, iki bin dinarı getirip Efendimiz'e vermişti. Bu miktarı Allah Resûlü'ne verdiği zaman, diyordu ki: "Ya Resûlüllah! Yarısını senin yoluna, yarısını da ehlime bıraktım, istersen o yarısını bile getirebilirim!" Efendimiz: "Hayır" diyordu ve yapılan bu infaktan memnun oluyor: "Allah verdiği de mübarek kılsın, ailen için elinde tuttuğunu da mübarek kılsın." diyordu. Ama infak öyle tatlı bir şey ki, insan bir vermenin tadına erince artık vermeye doymamaya başlıyordu. Abdurrahman b. Avf da böyle olacaktı. O ilk gün malının yarısını vermişti, aradan birkaç gün geçti, tam beş yüz at verdi. Bir müddet geçti, bu sefer bin beş yüz deve verdi. Bir kaç gün sonra ise ticaretinden gelen kırk bin dinar ve bir bu kadar gümüş daha verdi. Vermeye doymuyordu, coşmuş imanının heyecanı ile verdikçe veriyordu. Bu kadar büyük bir miktarın verilmesi, hem müminleri, hem münafıkları hayrete düşürmüştü.

Münafıklar dedikodu etmeye başlamışlardı; "Abdurrahman gösteriş olsun diye böyle veriyor" diyorlardı. Abdurrahman b. Avf bunların sözlerini hiç duymuyordu bile... Çünkü o kendinden çok emindi, kimin adına ve niçin verdiği çok iyi biliyor, bunun için de onların bu sözlerine hiç takılmıyor, daha fazlasını yapmanın yollarını arıyordu. Müminler de Abdurrahman b. Avf'ın verdiği miktara hayret ediyor, hatta bazıları kendini sıkıntıya soktuğu için onu eleştiriyorlardı.

Abdurrahman b. Avf'ın başka bir halini Enes b. Malik rivayet ediyor. Hz. Ebû Bekir'in hilafet döneminin sonlarına yakın günlerdir. O sıralar özü ve sözü doğru bir tüccar olan Abdurrahman b. Avf'ın büyük bir ticarî kervanı Medine'ye girmiştir. Yedi yüz develik koca kervan Medine sokaklarına girince halk büyük bir coşku ile kervanı karşılamak için yollara dökülmüştür. Kalabalığı fark eden Hz. Aişe validemiz yanındakilere bu kalabalığın sebebini sormuştu. Demişlerdi ki: "Abdurrahman b. Avf'ın Şam bölgesinden gelen kervanının coşkusudur bu..." Hz. Aişe sevinmiş, alınının teri ile kazandığı bu büyük servetin sahibi olan Abdurrahman b. Avf için demişti ki: "Allah ona dünyada verdiklerini de mübarek kılsın, ahirette vereceklerini de mübarek kılsın. Vallahi ben Allah Resûlü'nden işittim ki: "Abdurrahman b. Avf Cennet'e (sevincinden dolayı) emekleyerek girecektir." Bu büyük müjdeyi, müminlerin annesinden duyan biri hemen Abdurrahman b. Avf'a ulaştırdı. Abdurrahman b. Avf bu habere öyle bir sevindi ki, hiç durmadan ve daha kervandaki develeri yerine vardiirmeden koşa koşa Hz. Aişe'nin yanına geldi. "Doğru mu; Ey anneciğim! Bu duyduğum haber doğru mu?" diye sordu. Hz. Aişe: "Evet! Bizzat ben kendim Allah Resûlü'nden bunu işittim." dedi. Bu söze daha da sevinen Hz. Abdurrahman dedi ki: "Ey anneciğim! Bu büyük müjdenin hatırına sen şahit ol ki, kervanın tamamını Allah yolunda infak ediyorum. Böyle yaparak inşallah ben Cennet'e yürüyerek girmek istiyorum."

Ümmü Bekr bint Misver naklediyor, diyor ki: Abdurrahman b. Avf, arazilerinden birini kırk bin dinara satmıştı. Bu paranın bir kısmını Zühreoğulları'ndan olan akrabalarına, bir kısmını fakir Müslümanlara ve özellikle muhacirlere dağıttı. Paranın kalan kısmı da Hz. Peygamber'in hanımlarına gönderdi. Ben de Aişe annemizin parasını götürdüm. Aişe annemize parayı uzattığımda, bana: "Bunları kim gönderdi?" diye sordu. "Abdurrahman b. Avf" dedim ve olan-biteni baştan sona anlattım. Hadiseyi gözyaşları içerisinde dinleyen Hz. Aişe dedi ki: "Allah Resûlü: 'Benden sonra size, ancak sabredenler şefkatle muamele edeceklerdir.' diye buyurmuştu." Sonra Hz. Aişe ellerini kaldırdı ve dedi ki: "Allah'ım! Sen Abdurrahman b. Avf'a Cennet pınarlarından içmeyi nasip et!" Allah yolunda vermeye doymayan bu büyük tüccar, bu kadar vermesine rağmen malı ve ticareti bereketlendikçe

bereketleniyordu. Defaatle malını son kuruşuna kadar infak etmesine, hayatı boyunca tam otuz bin köle azat etmesine rağmen yine de vefat ederken, varislerine ciddi bir mal varlığı bırakıyordu. Onun bıraktığı mal miktarını Reşid b. Zübeyr, 1.320.000 dinar, İbn Sa'd ve Muhibbuddin et-Taberi, 2.610.000 dinar, İbn Hacer ise 3.200.000 dinar olduğunu hesaplayarak ortaya koymuşlardır. Sadece varislerine değil, başta o gün için hayatta olan Bedir Ashâbı'ndan yüz sahâbî olmak üzere, yüzlerce kişi onun mirasından nasiplenmişlerdi. . Abdurrahman b. Avf, o gün için hayatta kalan Bedir Ashâbı'ndan yüz sahâbî'ye, dört yüz dinar verilmesini vasiyet etmişti.

Vefatının ardından sahâbe kendilerine verilen bu parayı almak için, onun evine geldiler. Gelenlerden birisi de o günlerde oldukça zengin olan Zübeyr b. Avvam'dı. Hz. Zübeyr, payına düşen dinarları alır, dönerken birileri arkasından onu kınar ve derler ki: "O kadar zengin olmasına rağmen yine de bu dinarlara tamah etti. Onun yerinde kim olsa bunları almaz, başkasına infak ederdi". Kendisi de büyük bir tüccar olan Zübeyr b. Avvam'ın varislerine bıraktığı mal miktarı 50.000.000 dirhem ile 59.800.000 dirhem arası olduğu rivayet edilmektedir. Zübeyr b. Avvam, işittiği bu sözler üzerine, sözün sahiplerine döndü ve dedi ki: "Vallahi! Bu malı bize bırakan adamın kazancında zerre miktarı haram yoktur. Böyle helal bir malı ben alıp, yemeyeceğim de, başkalarına mı yedireceğim. Bu malı ben yiyeceğim, ama kendi mallarımdan da infak edeceğim!" Zübeyr b. Avvam'ın bu sözü Abdurrahman b. Avf'ın ticaretine olan güveninin boyutunu bize öğretiyordu. Hz. Abdurrahman'ın ticarî hayatı için çok şey söylenebilir.

İnsanlar Abdurrahman b. Avf'ın bu kadar malı nasıl kazandığını merak etmişler ve günün birinde birileri Abdurrahman b. Avf'a bu konuyu sormuştu:

"Ey Abdurrahman! Sen de ticaret yapıyorsun, biz de yapıyoruz. Senin geldiğin noktaya bak, bir de bize bak. Söyler misin Allah aşkına sen ne yapıyorsun ki, ticaretinde böyle bir bereket var?"

Abdurrahman b. Avf bu soruya şöyle cevap veriyordu:

"Ben, işin başında Allah Resûlü'nü memnun edip, onun lisanından malımın bereketlenmesi için dua aldım.

İkincisi: Allah'ı ticaretimin ortağı kıldım, ne kazandımsa, onun yolunda harcamaktan geri durmadım.

Üçüncüsü: Pazarım hep ilk gelen tüccarı oldum. Güneşi hiçbir zaman üzerime doğdurmadım.

Dördüncüsü: Hiçbir müşteriyi boş çevirmedim, kolaylığı esas aldım.

Beşincisi: Az kâra razı oldum, çok kârdan değil, sürümden kazandım. "

Bu sözleriyle Hz. Abdurrahman, ticarete bereketi elde etmenin yollarını bize böylece çok net bir şekilde belirtmiş oluyordu.

İLETİŞİM/ İNTERNET VE KÜRESEL BAŞARI HİKAYELERİ

Telefondan sonra en geniş etki bırakan buluş internettir. Bir tıklamayla, telefon, telgraf, radyo gibi şahane buluşların fonksiyonlarını ortadan kaldırabiliyor. Daha ilginç şimdiki dünyadaki bütün bilgisayarları birbirine bağlayabiliyor.

Ruslar 1957 yılında Sputnik adlı uyduyu uzaya gönderince ABD şoke olmuştu. Uzaya uydu fırlatan Ruslar, diğer ülkelere neler fırlatmazlardı ki acaba? Hemen "İleri Araştırma Bürosu" kuruldu ve çalışmalar başlatıldı. Ardından NASA kuruldu. **Bob Taylor**, kamu binaları arasında bilgisayarların birbirleriyle konuşabilmeleri fikrini ortaya atınca "internet" düşüncesi için bir kibrit çakılmış oldu.1969 yılında "**network**" oluşturuldu ve dört merkez birbirine bağlandı. 1972 yılında ilk "e-mail" gönderildi.

İnternet en son gelişmesini Bill Gates ve Apple ile yaptı. Dünya artık birbirleriyle anında görüşebilme, konuşabilme ve yazışabilme imkânına sahip oldu. İnternet, başlangıç aşamalarında bilgisayar uzmanları, bilim insanları ve kütüphaneciler tarafından kullanıldı. Sıradan insanların kullanabileceği kolaylıkta değildi. Bu anlamda, ilk İnternet bugün kullanıldığı gibi kolay kullanım olanağı olan kullanıcı dostu değildi. O günlerde, evlerde ve ofislerde bilgisayar yoktu. İnterneti kullanacak kişi kim olursa olsun, karmaşık bir sistemi kullanmayı öğrenmesi gerekiyordu.

1986 yılında ABD'de Ulusal Bilim Vakfı'nın sponsorluğunda, NSF net ABD çapında 56 kbps hızında internet omurgası oluşturulmuştu. Vakıf sponsorluğunu yaklaşık on yıl devam ettirmiş ve ticarî olmayan hükümet işleri ve araştırma amaçlı kuralların düzenlenmesini desteklemişti. Elektronik posta, FTP ve Telnet komutları standartlaştırılmış, teknik olmayan personelin internet kullanımı da kolaylaşmıştı. Bugünkü standartlar kadar kolay olmasa da, üniversitelerdeki belirli insanlara internet kullanımını açmıştı. Kütüphanelerin yanısıra, bilgisayar, fizik, mühendislik bölümleri internet şebekesinin yararlı bir şekilde kullanımının yolunu bulmuşlardır.

Microsoft'un tarayıcı ve internet servis sağlayıcı pazarına tam olarak girmesi, ticarete dayalı internetin sınırlarının gelişmesinde başlıca rolü oynamıştır. 1998 yılında, Microsoft'un Windows 98 sürümü işletim sistemi, internet tarayıcısı ile masa üstü kişisel bilgisayarlara iyi entegre oldu. Bu sayede, internet çok hızlı yayılmaya başladı. Microsoft'un başarısı o kadar yüksek oldu ki, ABD mahkemeleri rekabeti düzenlemek için Microsoft'un faaliyetlerini ayırarak küçültme kararı aldı.

İnternetin dünya üzerinde herhangi bir yerden her an kullanılabilmesi, gerek tüketicilerin gerekse işletmelerin ticarî amaçla internet ortamına gelmesine neden olmuştur. İnternetin son 10 yıllık dönemdeki adaptasyonu o kadar hızlı olmuştur ki, fiziki ortamda yer alan hemen her şey internet ortamına taşınmıştır. İnsanlar için tanışma, sohbet etme, alışveriş yapma, müzik dinleme, film seyretme veya satın alma, bilgi arama vb. çok çeşitli amaçlar için dünyanın her yerinde birçok ülkede çok sayıda işletme ve tüketici; internet ortamında boy göstermektedir. İnternet günümüzde siyasi çalışmalara oldukça açıklık ilkesi getirmiş, perde arkası oyunların gizliliğini oldukça kısıtlamıştır.

Bütün bu hızlı gelişimine rağmen, internet ile ilgili gelişmelerin sonuna gelindiği anlaşılmamalıdır. İnternetin verimli bir pazar ortamı olabilmesi için önünde daha birçok engeller mevcuttur. Bağlantı hızlarının artırılması, internete yönelik güvenin oluşturulması, işletme ve tüketicilerin internet ortamına adaptasyonları vb. sayısız alanda yapılması gereken birçok çalışma mevcuttur.

Microsoft'un kurucusu **Bill Gates**, 1955 yılında dünyaya geldi. Zengin bir ailenin çocuğu olarak Seattle'da/Washington'da doğan Gates, elindeki kaynakları doğru şekilde kullanmayı başararak bugün dünyanın sayılı zenginlerinden biri oldu. Şans, vizyon ve çok çalışmanın bir eseri olan başarı hikayesiyle "her eve bir bilgisayar sokabilmek" vizyonunu dünyaya getiren bu ünlü kişi, 1975 yılında **Microsoft'u** kurdu ve kısa zaman içinde dünyanın sayılı multimilyarderlerinden biri haline geldi.

Bill Gates'in annesi öğretmen, babası ise avukattı. Çok küçük yaşlardan itibaren bilgisayarlara merak salan Gates, on iki yaşındayken bilişim kurslarına gitmeye başladı. Boş zamanlarının çoğunu arkadaşı Paul Gardner Allen ile birlikte bilgisayar programlarının üzerinde çalışarak geçiren Gates ve arkadaşı 1972 yılında Traf-O-Data isimdeki ilk şirketlerini kurdu. Trafik sayım ve kontrol sistemi olan programlar üreten bu şirket, kısa süre içinde 20.000 dolarlık satış yaptı.

Henüz lisedeyken **World Book** Ansiklopedi serisinin tamamını okuyan Bill Gates, 1600 puan üzerinden 1590 aldığı SAT sınavı sonrasında avukat olan babasının yönlendirmesiyle Harvard'da hukuk okumaya başladı. Ancak bu okulda zamanının çoğunu bilgisayar oyunları ve poker oynayarak geçirdi. Arkadaşı Paul Allen'ın ona gösterdiği makalede dünyanın ilk mikrobilgisayarı Altair 8800 hakkında bilgi sahibi olan Gates, şirketin Meksika'daki üreticisini aradı ve bilgisayara uygun BASIC adında bir programlama diline sahip olduğunu söyledi. Ancak bu program aslında yoktu. Şirket bu teklifle ilgilenmeye başladığında iki arkadaş Harvard'ın laboratuvarlarında doludizgin çalışmaya başladı ve Bill Gates Harvard'ı bırakarak Meksika'ya gitti. Üstelik buradayken ehliyetsiz araç kullandığı ve kırmızı ışıktaki geçiği için tutuklandı.

1975 yılında Microsoft'u kuran ikili, 1979 yılında Seattle'a taşındı. Bu dönemde **IBM**'e ilk satışını gerçekleştiren **Bill Gates**, bundan sonra Microsoft'un altın yıllarını yaşadığı çağa hızlı bir başlangıç yaptı.

Dünyanın en ilham verici girişimcilerinden biri olan Bill Gates'in en ilham verici sözlerinden bazıları şu şekilde:

Başarıyı kutlamakta herhangi bir sorun yoktur ancak önemli olan, başarısızlıktan aldığımız derslere göre harekete geçebilmektir.

Hepimizin, bizi eleştiren insanlara ihtiyacımız var. Ancak bu şekilde kendimizi geliştirebiliriz.

Eğer Amerika'da düşük gelire sahipseniz, hapse girme olasılığımız 4 yıllık bir fakülteyi bitirmenizden daha yüksek. Bu bana hiç adil gelmiyor.

Bill Gates'in iş başarıları, teknolojik evi ve milyarlarca dolarlık servetinin yanı sıra en çok konuşulan özelliklerinden biri de tam bir hayırsever olması. Bill Gates'in savaş sebebiyle zarar gören ve hastalıklarla mücadele eden insanlara bugüne kadar 30 milyar doları aşan tutarda yardım yaptığı biliniyor.

Bill Gates lise yıllarında okulun bilgisayar sistemini hackleyerek, ders programını kız öğrencilerin yoğunlukta olduğu sınıflara göre düzenlemiş.

Çocuklarının hayata çok büyük bir mirasla başlamasını doğru bulmayan Gates, onlara 10'ar milyon dolar bırakmış.

PAUL GARDNER ALLEN
ARKADA KALMAYI TERCİH EDEN ŞAHSİYET

Paul Gardner Allen, 21 Ocak 1953 yılında Amerika'da/Washington'da dünyaya geldi. Servetini, Bill Gates ile birlikte Microsoft'un kurucusu olmaya borçlu. Forbes Dergisi'nin 2006 "Milyarderler Listesi"ne göre 22.7 milyar dolarlık servetiyle dünyanın en zengin altıncı insanı.

Servetinin 5 milyar doları Microsoft hisseleri olan Allen, aynı zamanda Charter Communications'da yönetici ve Dreamworks Animation'da ortak yönetim görevlerinde bulunuyordu.

Paul Allen'in iki de profesyonel spor takımı var: Seattle Seahawks ve Portland Trail Blazers.

Allen, Bill Gates'le tanışıp arkadaş olacağı Seattle'ın saygın özel okullarından biri olan Lakeside School'a başladı. Gates, Allen'dan iki sınıf alttaydı ancak bilgisayar üzerine olan ortak duyguları, tanışıp sıkı birer dost olmalarını sağlamakta gecikmiyordu.

Okulun ufak bilgisayarını birlikte, aralıksız meşgul ediyorlardı. Ancak daha güçlü ve çok yönlü bir bilgisayar olan ihtiyaçları onları Washington Üniversitesi bilgisayar laboratuvarlarına çekiyordu. Laboratuvarlara gizlice giren Allen ve Gates'in yakalanması uzun sürmedi. Ancak üniversite yönetimiyle yaptıkları "öğrencilere ücretsiz bilgisayar desteği" anlaşması sayesinde laboratuvarlara girişlerine izin verildi.

Mezuniyetlerinin ardından Allen Washington State University'e, Gates ise Harvard College'e girdi. Ancak Allen iki seneyi henüz tamamlamıştıki eğitimine devam etmek istemedi. Eğitimini yarım bırakmasındaki sebep belliydi: Kişisel bilgisayarlar (Personal Computers) için yazılım üretmek. Çok geçmeden Gates'i de okulunu bırakması ve kendisiyle birlikte çalışması için ikna etti.

1975 yılında Gates ile birlikte, Albuquerque, New Mexico'da, Microsoft'u (Micro-soft) kurdu ve Basic Interpreter satmaya başladı. 1980 senesinde Allen, Microsoft'un, QDOS adı verilen işletim sistemini satın alması için öncülük etti.

Microsoft'un QDOS'u 59.000 dolara almasından sonra Gates ve Allen, QDOS üzerinde tekrar çalışarak, işletim sistemini IBM'in ihtiyaçlarına göre düzenledi. IBM ile yapılan kontrat, Microsoft'un IBM'in yeni PC'lerinin işletim sistemlerini üreteceği üzerineydi. Bu gelişme Microsoft için büyük tırmanışın ilk adımıydı.

15 Ekim 2018'de hayatını kaybetti.

Paul Allen, Bill Gates hakkında 'Teknik bir dahi ancak benim şirket paylarımı acımasızca düşürmeye çalışıyor' demişti ve bunun üzerine ilişkilerini tekrar formatlamışlardı.

2012 yılı içerisinde **Superscholar** sitesi IQ seviyeleri ve başarı ölçülerine göre hayatta olan en zeki 10 insanı listeledi ve **Paul Allen**'in bu listeye 170 IQ seviyesi ile 3. sırada girdi.

Bill Gates'in üniversiteyi yarıda bıraktığını yine de dünyanın en zengin adamı olabildiğini söyler ya da duyarız. Ancak, okulu bırakması için **Bill Gates**'i ikna eden kişinin **Paul Allen** olduğunu bilmek gerekir.

Allen, Washington Devlet Üniversitesini 2. sınıfta iken bırakmaya karar verdikten sonra liseden beri en iyi arkadaşı olan **Bill Gates**'in aklını çelerek 1974'de Harvard'ı bırakmasını sağlayan kişidir kendileri.

ALİBABA.COM

İnternet üzerinden alışveriş yapan hemen herkes alibaba.com' u biliyordur. Peki bu isim nereden geliyor?

Yıllık cirosu 300 milyar doları aşan Alibaba Group'un kurucusu ve Jack Ma' dır. CEO görevini kısa bir süre önce bırakan Ma, yönetim kurulunda çalışmaya devam ediyor. Çin'in en zengin adamı olan Ma'nın anne babası yerel sanatçı. Vasat bir öğrenci ve matematik konusunda oldukça zayıf. Üniversite eğitimi için üç kez şansını deneyip başarılı olamayınca yeteneği olan İngilizce alanında eğitim almış ve üniversitede İngilizce öğretmenliği bölümünü bitirmiştir. İlk işinde aylık geliri sadece 12 dolar olan Ma, Çinli şirketlere internet siteleri tasarlamaya başlamış ve ardından China Yellowpages adında Çin'in ilk e-ticaret sitesini kurmuş.

Ma, Alibaba'yı kurmadan önce ABD'ye gitmiş ve burada iyi bir e-ticaret portalının eksik olduğunu fark etmiş, Alibaba ismini de ABD'de bulmuş. Ma ismi bulurken, bulacağı ismin tüm dünya da bilinmesini ve aklında kalması gerektiğini düşünmüş. San Fransisco'da bir kafede aklına gelen bu ismi etrafındakilere "Alibaba nedir biliyor musunuz?" diye sormuş.

Hatta Ma, o anı bir röportajında şöyle anlatıyor ;" "Bir gün San Francisco'da bir kafede otururken Alibaba'nın çok güzel bir isim olabileceğini düşünüyordum. Bir garson geldi, ona 'Alibaba'yı biliyor musun?' dedim. 'Evet' dedi. Alibaba hakkında ne bildiğini sordum, 'Açıl susam açıl' dedi. İşte o an 'Evet! İsmi bu olmalı!' dedim."Daha sonra sokağa çıkıp 30-40 kişiye daha sormuş ve çoğunluğundan "evet biliyoruz" cevabı alınca kararını veriyor. Telaffuzu kolay, tüm dünyada da biliniyor.

Alibaba küçük tüketicilerin daha büyük şirketlere ulaşması için kapıyı açar (Açıl susam...) Mantık basit ve bir o kadar da zekiceydi. Hatta Ma'nın zekası burada da bitmiyor ve Alibaba ile beraber, Alimama ismini de alıyor. Bu durumu da şöyle açıklıyor; " Biz, birinin bizimle evlenmek isteyeceği ihtimaline karşı Alimama ismini de aldık"

Çin'den çıkan küresel markaların sayısı her geçen gün artıyor. Ancak bunların içinde Alibaba.com'un özel bir yeri var.

1999 yılında Jack Ma ve on yedi arkadaşı tarafından kurulan Alibaba, bugün dünyanın en tanınmış markaları arasında, Jack Ma ise en başarılı yöneticiler arasında gösteriliyor. 1999 yılında, internette e-ticaret alanındaki başarı örneklerinin iki elin parmaklarını geçmediği bir dönemde kurulan Alibaba.com, bugün Alibaba Group olarak, bünyesindeki şirketler ve iştirakleriyle birlikte 20'nin üzerinde şirkete sahip dünyanın en büyük holdinglerinden biri haline geldi.

Jack Ma'nın, önce Malezya'da gittiği bir kafedeki garsona, ardından sokakta karşılaştığı farklı ülkelerden 30 kişiye yönelttiği; "Ali Baba'yı tanıyor musun?" sorusuna herkesin "elbette biliyorum" yanıtı vermesiyle ismi belirlenen şirket, bugün pek çok ülke ekonomisini geride bırakmış durumda.

Dünyanın en büyük B2B e-ticaret platformunu inşa eden Jack Ma ve arkadaşları, ilerleyen yıllarda Japonya merkezli Softbank ile bir zamanların internet devi Yahoo'dan ciddi yatırımlar almıştı. Yahoo'nun 2005'te yüzde 40 hissesi için 1 milyar dolarlık bir ödeme yapması, şirketin gelişimini hızlandırmanın ötesine, küresel ölçekte tanınırlığını da arttırmıştı.

Alibaba'nın başarısındaki önemli etkenlerden birini dünyanın hemen her ülkesindeki şirketlerin ticari hacmini artırması olarak söylemiştik. Güncel verilere baktığımızda ise şirket eğer kendi bir ülke olsaydı dünyanın en büyük 25 ekonomisi arasına gireceğini görüyoruz.

Şirketin 2016 yılı ortasında açıkladığı verilere göre, oluşturduğu pazar büyüklüğü 500 milyar doların biraz üzerinde. Her üç ayda bir açıklanan tabloları geçmişe doğru incelediğimizde istikrarlı bir artıştan söz etmek mümkün. 500 milyar dolarlık değer, aynı zamanda şirketi dünyanın en büyük ekonomilerinden biri haline getiriyor. Bu klasmanda en güncel tablolardan biri olan IMF'nin 2016 sonunda açıkladığı verilere göre ALİBABA'nın yıllık cirosu 502 milyar dolardır.

Şirketin pek çok ülke ekonomisinden daha hızlı bir büyüme gerçekleştirdiği düşünüldüğünde önümüzdeki 4-5 yıllık dönemde ilk 20'ye girmesi sürpriz olmayacak. Alibaba'nın geride bıraktığı ülkelere baktığımızda Belçika ve Polonya gibi ülkelerin haricinde Nijerya, İran, Tayland, Avusturya, Norveç ve Birleşik Arap Emirlikleri karşımıza çıkıyor.

Öncelikle Alibaba.com'un temellerini attığı Alibaba Group'la ilgili biraz daha detaya inmekte fayda var. Büyük resme baktığımızda karşımıza hemen hepsi online ticaret üzerine yapılandırılmış ama farklı hedef kitleleri olan şirketler çıkıyor.

Bu şirketler, grubun temelini oluşturmakla birlikte grubun farklı alanlarda çeşitli işbirlikleri de bulunuyor. Bunlar arasında harita servis sağlayıcı olarak kendini konumlayan AutoNavi, 2014'teki 804 milyon dolarlık satın alma sonrası yoluna Alibaba Pictures Group olarak devam eden film yapım şirketi ChinaVision Media Group, online müzik servisi Xiami, grubun Ar-Ge faaliyetlerini yöneten Alibaba Group Ar-Ge Enstitüsü, ilaç ve sağlık sektörlerine yönelik e-ticaret platformu rolünü üstlenen Ali Health gibi çoğu temeli internet olan ancak farklı sektörlerle hitap eden alt şirketler bulunuyor.

21 Mart 2016'da sona eren 2016 mali yılı verilerine göre grup şirketlerinin işlem hacmi 3 trilyon yuana, yani 463 milyar dolara ulaşmıştı. Bu, günlük işlem hacminin 1.3 milyar doların üzerinde olduğunu gösteriyor. Şirket, bu hacmi 2020 mali yılına kadar iki kat yükseltmeyi de hedefleri arasına eklemiş durumda.

Söz konusu olan yaratılan iş hacmi olduğunda ise sayılar çok daha fazla büyüyor. Örneğin, Çin'in en önemli alışveriş festivali de diyebileceğimiz Single Day – Yalnızlar Günü'nde Alibaba üzerinden yapılan alışveriş miktarı bir önceki yıla oranla yüzde 32 artarak 17,79 milyar dolara yükseldi. Tek günlük bu etkinliğin ilk 5 dakikasında ise grubun mobil ödeme platformu Alipay üzerinden tam 1 milyar dolarlık satış gerçekleştirildi. Bu, saniyede 120 bin işlem anlamına geliyor. Aynı günde en fazla satış yapılan ülkeler Japonya, ABD, Güney Kore, Avustralya ve Almanya olarak sıralanırken; grup bünyesindeki Cainiao Network verilerine göre 657 milyon sipariş alındı.

Ancak Alibaba'nın bu etkinliğinin tek bir günle sınırlı olmadığını ifade etmekte fayda var. Boston Consulting Group'un bir raporuna göre Çin'de dijital ekonomi 2035 yılına kadar 400 milyon iş olanağı yaratacak. Aynı dönemde Alibaba Group üyesi şirketler ise doğrudan ya da dolaylı olarak 100 milyon kişilik istihdam sağlayacak. Bu sayıların, Alibaba'nın hizmet verdiği diğer ülkelerde oluşturduğu istihdam ve iş hacmi ile birlikte çok daha yukarılara taşınacağını eklemek gerekiyor.

Grubun vizyonunun da bu doğrultuda olduğunu söylemek mümkün. Örneğin Alibaba Group Başkan Yardımcısı Gao Hongbing, yeni ekonomi odaklı bir zirvede yaptığı konuşmada, 10 yıl içinde dünya nüfusunun yüzde 20'sinin internet temelli bir meslek sahibi

olacağını söylemişti. Gao, dijital ekonominin gelecekte imalat sektörünü geride bırakacağına dikkat çekerken, dijitalin, küresel ekonominin dörtte birini oluşturacağını sözlerine eklemişti.

Türkiye ölçeğinde baktığımızda ise Alibaba.com üyesi 1 milyondan fazla kullanıcı olduğu görülüyor. Alibaba.com ülkemizde her yıl yüzde 20 büyüyor. Bununla birlikte Türkiye, Alibaba.com'u en aktif kullanan ilk 10 ülke arasında yer alıyor.

Belki de doğru iş modeline sahip bir işin, doğru yerde kurulması anlamında dünyanın en başarılı şirketi diyebileceğimiz Alibaba'nın gelişiminde kurucularından Jack Ma'nın payı oldukça büyük. Bugün dünyanın en başarılı liderleri arasında gösterilen Ma, Dünya Ekonomik Forumu'nun bu yılki Davos Zirvesi'nde yaptığı konuşmada da takdirleri toplamıştı. Ma, kimi zaman ülke başkanları ya da üst düzey yöneticileriyle de bir araya geliyor. Bu görüşmeler sonucunda 130 milyon cep telefonu kullanıcısı bulunan Pakistan'da e-ticaret platformu kurulmasına yönelik çalışmalar başlatılırken, ABD'nin yeni başkanı Donald Trump ile yaptığı görüşmede ise ABD'deki 1 milyona yakın KOBİ'nin ürünlerini Alibaba.com üzerinden Çin'e ve Asya'daki diğer ülkelere satılması konusunda anlaşmaya varılmıştı.

Grubun gelirlerinin ötesinde sahip olduğu imaj, e-Bay ile birlikte dünyanın en başarılı e-ticaret platformu olarak gösterilmesini sağladı. Alibaba.com bugün yüz milyonlarca kişi tarafından aktif olarak kullanılıyor. Şirketin yalnızca mobil kullanıcılarındaki artış bir önceki yıla oranla yüzde 25 artışla 493 milyona yükselmiş durumda.

Çin, Alibaba'yı, Alibaba ise Çin'i ve dünya ekonomisini büyütüyor. 2014 yılında Walmart'ı geçerek dünyanın en yaygın perakendecisi ünvanını da alan Alibaba'nın tüm bu bilgiler ışığında dünya ekonomisinde kilit taşı rolünü üstlendiğini söylemek mümkün. Platforma üye pek çok şirket, belki de asla ziyaret etmeyecekleri, fuarlarına katılmayacakları ülkelere bile bu platform üzerinden ürün satışı yapabiliyor. Belirli bir sektörü baz almadan hemen her sektör için ürün alışverişi yapılabilen bir platform olan Alibaba, ulaştığı rakamlar ve oluşturduğu ticaret hacmi ile pek çok ülke ekonomisinden daha büyük bir değer sunmayı başarıyor.

MERCEDES (CARL BENZ)

Sanayi devriminin en önemli gelişmelerinden birisi muhakkak ki **buharlı makinenin** bulunuşudur. 1763'te James Watt, İskoçya'da buharla çalışan makineyi buldu. Bu makinenin gelişmiş biçimi, makine çağının, belki endüstri döneminin gerçek başlangıç noktasını oluşturur. Çünkü buharlı makinenin bulunmasından sonra uzaklık ve hız kavramları değişecek; bu değişiklik dünyada yeni bir düşünme biçimi ortaya çıkaracaktı.

Önemli bir teknolojik buluş olan otomobilin tarihi 19. yüzyılda enerji kaynağı olarak buharın kullanılmasıyla başlar. İçten yanmalı motorlarda petrolün kullanılmasıyla devam eder. Günümüzde alternatif enerji kaynakları ile çalışan otomobillerin üretilmesi konusunda çalışmalar hız kazanmıştır.

Otomotiv endüstrisi İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra en etkili endüstri kollarından birisi olmuştur. Otomobil tek bir kişi tarafından bulunmamıştır; yaklaşık yüzyıl boyunca dünyanın dört bir yanında ortaya çıkan buluşların bir araya gelmesiyle ortaya çıkmıştır. Modern otomobilin ortaya çıkışının yaklaşık 100.000 patent alımı sonrasında gerçekleştiği tahmin edilmektedir.

İngiliz Thomas Javery ilk pratik **buhar makinesini** icat ettikten sonra, James Watt onu ticari açıdan kullanılabilir bir hale getirmiştir.

Kendinden güç üreterek yol alabilen bir aracı da Fransız Nicholas Joseph Cugnot (1725-1804) yaptı. Yaptığı araç saatte 3 km. hız yapabiliyordu. Sonra 1860 yılında Etiennel Lenoil gaz motorlu otomobiliyle 300 km. yol yapabildi. Daha sonra 1862 yılında Fransız Alphonse Bear “dört zamanlı çevrim” ya da “Otto çevrimi” olarak bilinen döngüyü çıkardı. 1884 yılında ise Alman Karl Benz (1844-1929) içten yanmalı motoru kullanarak ticari açıdan işlevsel olan otomobili gerçekleştirdi. 1900 yılında ise 35 beygir gücünde ilk Mercedes araba hala yerini koruyan bir efsane olarak piyasalara ün saldı.

Mercedes’in hikayesi 1897 yılında Fransa’nın Nice kentinde başlar. Dönemin Avusturya Nice Başkonsolosu Emil Jellinek, Daimler fabrikasını ziyaret eder ve üretilen otomobillerden birini çok beğenerek satın alır. Özellikle Fransız Rivierası’nda geçirdiği zaman zarfında kullandığı araç epeyce sükse yapar. Jellinek, aracı 2 yıl kadar kullandıktan sonra fabrikayı tekrar ziyaret eder ve 23 beygir gücünde, o zamanlar yarış otomobili kabul edilen bir araç daha satın alır. Otomobile büyük kızı Mercedes’in ismini vererek, Nice’de zaman zaman yapılan araba yarışlarından birine katılır ve birinci olur. Aynı zamanda hem başarılı bir tüccar ve iş adamı, hem de uluslararası finans piyasaları ve aristokrat sınıf arasında iyi bilinen, tanınan bir sima olduğu için zevkle ticareti birleştirme planı yaparak Daimler’e 36 adet otomobil siparişi verir. Jellinek’in siparişteki tek koşulu, otomobillere kızı Mercedes’in adının verilmesi olur.

Daimler araçları üretir ve Jellinek’e teslim eder. Başarılı bir tüccar olan Jellinek de 1899-1901 yılları arasında araçların tamamını satar. Bu başarıdan etkilenen Daimler, Jellinek ile anlaşarak, üreteceği araçlara Mercedes adını koymaya karar verir.

İspanyolca konuşulan tüm Latin ülkelerinde çok sık kullanılan bir isim olan Mercedes, hem zarafet anlamına geliyor hem de Mars gezegeninin adı. Her iki anlamıyla da son yüzyıldır üretilen araçlara verilmiş en iyi isimlerden biri. İsmi 1902 yılında Daimler tarafından tescil edildiğini de belirtelim.

1926 yılındaki birleşmenin ardından, daha güçlü, daha kaliteli ve her ihtiyaca uygun, elit araçlar üretme düsturuyla hareket eden firma başarıdan başarıya koşuyor. Aldığı ödüller, yaptığı yenilikler ve imza attığı ilkler ile tarihin satır aralarını işgal ediyor.

Daimler, Chrysler ile ortak çalışıp bir araba yapan KARL BENZ isim bulamayınca bir tek kızı olan MERCEDES-BENZ’in ismini bu arabaya verir.

Dünyada en çok tanınan markalar arasında yerini alan Mercedes’in üç ayaklı yıldız figürü markanın kara hava ve sudaki gücünü tanımlıyor. Mercedes ambleminin mucidi Daimler’dir. Mercedes amblemi dünyada en çok tanınan marka olmasının yanı sıra en çok çalınan figür olarak da ilk sırayı alıyor.

Şirketin kurucusu Karl Benz, Deutz’daki motor fabrikasındaki görevinin ilk yıllarında, Köln ve Deutz manzaralı evinin tepesine bir yıldız amblemi koymuş, eşine yazdığı mektuplarda bu yıldızın günün birinde başarıyı ve gücü temsil edeceğini ve fabrikasının üzerinde parlayacağını söylemişti. Yıldız, motorlu araçların “karada, suda, havada” evrenselliğini simgelemektedir. 1909’da tescil edilmiştir.

1916 yılında yıldızın etrafı, içinde dört küçük yıldızın ve Mercedes isminin yer aldığı bir daireye çevrildi.

1926'da Daimler-Benz birleşmesi ile Benz'in defne yapraklarından çelengi yıldızın etrafını sardı.

Bugün kullanılan Mercedes-Benz logosu ise hem Gottlieb Daimler ve Karl Benz'in açtığı yeni çağı, hem de insanlığın "karada, havada ve denizde" olabildiğince hızlı ve güvenli mobilize olabilmelerini en yalın haliyle anlatıyor.

EVRENSEL DÜZEYDE BİR İŞ İNSANI ROBERT BOSCH

Alman sanayici Bosch motorlu araçlar için elektrik donanımı üreten dünya çapında başta gelen firmayı küçük bir tesisatçı dükkanından başlayarak kurdu. 20. yüzyılın başında hemen hemen her otomobile takılan manyetoyu geliştirerek dünya çapında ünlendi.

Bosch Schwaebische Alp dağlarında bir köy olan Albeck'de bir çiftçi ailesinin oniki çocuğundan biri olarak dünyaya geldi. Ailesinin başlıca gelir kaynağını, arabacıların geceledikleri ve atlarını değiştirdikleri bir han oluşturuyordu. Tren hattı döşendiğinde ailece Ulm'e taşındılar. Bosch ince tesviyecilik dalındaki çıraklığını tamamladıktan sonra ülkesinden ayrıldı.

1884'te ABD'ye giderek burada Thomas Edison ile birlikte çalıştı ve ardından da İngiltere'ye gitti. Ondaki iki yıl sonra da 10.000 marklık bir sermaye ile Stuttgart'ta bir tesisat, ince tesviyecilik ve elektroteknik şirketi kurdu. 1887'de Anna Kayser ile evlenerek iki çocuk sahibi oldu.

Bosch, bir makinacı kalfa ve bir çırak çocukla birlikte her türlü elektrik tesisatı onarıyor ve telefon, ev telgrafı ve paratoner (yıldırımsavar) gibi aygıtları monte ediyordu. 1887'de gazlı motorlar için ürettiği manyetoyu izleyen yıllarda giderek geliştirdi. Elde ettiği başarılar yüzünden tesisatçı firmasının kapasitesini gözünde büyüttü. Yeni makine alımı için fazla yatırım yaptı ve 1890'da parasal sıkıntıya düştü. Ancak 1897'de ekonomik sıkıntısını atlatabildi.

Kendisi tarafından üretilen manyeto artık bir motorlu araca, bir Dioa-Bouton Üç Tekerlekli sine takılabildi.

Bosch bundan beş yıl sonra kesin başarıya ulaştı. Proje mühendisi Gotdob Honold bujilerle bir yüksek gerilim manyetosu geliştirdi. Bir aygıt ateşleme hızı ve dakiklik açısından tüm rakip firmaların ürünlerinden üstündü. Ayrıca hızlı çalışan benzinli motorların geliştirilmesi üzerinde etken oldu. Aradan çok geçmeden Bosch hemen hemen bütün büyük otomobil firmalarından sipariş almaya başladı.

Yeni yüzyıla girdikten birkaç ay sonra, bu arada 45 kişi çalıştıran Bosch, Stuttgart'ta elektroteknik fabrikasını plânlarken ABD'de edindiği deneyimlerden yararlandı. Modera iş bölümünü göz önünde tutarak imalathanelerini donattı. Sık sık "Kızıl Bosch" olarak nitelendirilen sanayici, Almanya genelinde ancak 1918'de kabul edilen 8 saatlik iş gününü 1906'da uygulayarak sosyal tutumunu kanıtladı.

1910'da fabrikasında çalışanlara cumartesi günleri izin verdi. Diğer işletmelerin çoğunda o tarihte haftada altı tam gün çalışılıyordu.

Şirketi 1913'te 7 haftalık bir işçi mücadelesine sahne olunca, Bosch işverenler birliğine katıldı. O tarihe kadar bu örgüte üye olmayı reddetmişti.

Birinci Dünya Savaşı patlak vermeden önce Bosch ürünlerinin % 90'ını dış ülkelere satıyordu. Şirketi, motorlu taşıtlar için buji, ışık makinesi, akü, starter, far vb. parçalardan

oluşan ilk standart elektrikli donanımı sunuyordu. İngiltere, Fransa ve ABD'de kendi şirketleri ve temsilcilikleri bulunmaktaydı. Her ne kadar savaş başladığında dış ülkelere sağladığı kazanç elden gittiye de, savaş için yaptığı üretim bunu kat kat çıkartıyordu. Bosch bu kazancının büyük bir bölümünü Neckar kanalının inşası için kurulan bir vakfa devretti. 1916'da firmasını anonim şirkete çevirdi.

Her zaman teknikteki yenilikleri göz önünde bulunduran Bosch, Birinci Dünya Savaşı sona erdikten sonra araştırmaya büyük paralar ayırdı ve işletmesini giderek büyüttü. Özel hayatında 20'li yıllarda kaderin birkaç sillesine katlanmak zorunda kaldı. Oğlu multipl skleroz hastalığından öldüğü gibi, çocuğunun ölümünü kabullenemeyen karısı da geçirdiği ağır depresyonlar yüzünden hastanelerde bakılmak zorunda kaldı. Bosch 1926'de boşandı ve bir yıl sonra Margarete Woerz ile evlenerek bir kız çocuk sahibi oldu.

Yine 1927'de çalışanlara şirkette uzun yıllar çalıştıktan sonra, emekliliklerinde parasal destek sağlayan Bosch Yardımı adı altında toplumsal bir kuruluşu hayata geçirdi. Ne var ki, 30'lu yılların başındaki dünya ekonomik buhranı 1937'den beri Robert Bosch GmbH adını taşıyan bu kuruluşu da etkiledi. Satışlar hissedilir derecede gerilerken çalışanların kimisine yol vermek gerekti.

Bosch' un fabrikaları İkinci Dünya Savaşı'nda geniş çapta yıkıldılarsa da kendisi buna tanık olmadı. Şirketin kurucusu 1942 yılında 80 yaşında Stuttgart'ta hayata veda etti. Fabrikaları yeniden inşa edildikten sonra üretim yelpazesine buzdolapları ve diğer elektrikli ev aletleri eklendi. İki meşhur ve kendisini tanımlayan cümlesi:

“İnsanların güvenini kaybetmektense, para kaybetmeyi tercih ederim”

“Çok param olduğu için iyi maaş veriyor değilim; aksine iyi maaş verdiğim için çok para kazanıyorum.”

TÜRKİYE ÖLÇEĞİNE SİĞMAYAN TÜRKLER

Günümüz dünyasında bir düşüncenin, sınırların dışına çıkması veya sınırlardan içeriye girişi çok kolay. Dışarıdan alınan her yeni üretim ve tüketim anlayışının yeni müesseseler meydana getireceği çok açık. Orta boy işletme fikrinin bu toplumda yer etmesi şarttır. İnsan yüzlü kalkınma ancak orta boy işletmeler eliyle sağlanabilir. Orta boy işletmelerin üretimlerinin toplamından büyük işletme imalatları elde etmek hem daha sağlıklı, hem daha kolaydır. Bu fikirlerin kök salması için zamana ihtiyaç var. Ancak doğru tercih yapabilmek için, ülke yöneticilerinin de doğru tercih yapmaları şarttır. İnsanlar ülke yöneticilerinin düşünce kütüklerine yazılıdır unutmayalım!

İnsanoğlu “Samanyolu” adı verilen bir galakside, yine bir yıldız olan Güneş’le birlikte hareket eden arz (yer) üzerinde yaşamaktadır. İlim adamları diyor ki; bizim galaksimiz içinde aynen güneş sistemine benzer yüz milyardan fazla yıldız sistemi ve uzayda da milyarlarca galaksiler mevcuttur. Bizim üzerinde yaşadığımız yerküre, bu astronomik büyüklük içinde cesamet olarak önemli bir hacim olamazken, dahası bu küre üzerinde de insan denilen varlığın fiziki boyutları bir şey ifade etmemektedir. Öyleyse yeryüzünde “insan” denilen bu varlığı önemli kılan nedir?

Şimdi bu anlatımdan sonra şu soruya muhatap olmak kaçınılmazdır: Peki, bu gün Batı, teknolojiyi kullanma ve kalkınma seviyesi ile insan hakları ve düşünce hürriyeti konusunda

bir hayli mesafe almışken, Doğu neden geri kalmışlık, kalkınamama ve insan hakları konusunda yerde sürünüyor? Ne oldu da İslam dünyası böyle nefes nefese kaldı? Ziya Paşa da öyle demiyor muydu? “Diyar-ı küfrü gezdim; beldeler, kâşaneler gördüm / Dolaştım mülk-i İslam’ı, bütün viraneler gördüm.” Nedir bu viraneliğin sebepleri acaba? Nedeni kesinlikle İslam değil ama muhakkak ki Müslümanlardır.

Soru haklı ve izah ister.

İşte şimdi hayat hikayelerini vereceğimiz, Türkiye ölçeğine sığmayan ülkemizin önemli iş insanları ve bunlar gibi olmaya çabalayan binlerce iş insanı bu toplumun geleceğinin aydınlık olacağını müjdeliyorlar.

SABRİ ÜLKER (1920-2012)

Cumhuriyetin ilk kuşak sanayicilerinden, Türkiye’nin öncü girişimcilerinden Sabri Ülker, 1920 yılında Kırım’da doğdu. Ailesi 1929 yılında Türkiye’ye göç ederek İstanbul’a yerleşti. Daha ilkokul yıllarında yaz tatillerinde ağabeyi Asım Ülker ile birlikte Besler Bisküvi Fabrikası’nda çalıştı. İlkokuldan sonra İstanbul Erkek Lisesi’ne kaydoldu. Orta ikinci sınıfta iken parasız yatılı sınavını kazanarak Bilecik Lisesi’ne gitti. Ortaokulu Bilecik’te, liseyi Kütahya’da okudu. İdeali mühendis olmaktı. Ancak koşullar buna elvermedi. Yüksek öğrenim için Sultanahmet İktisadi ve Ticari İlimler Mekteb-i Âli’sine kaydolduğunda 2. Dünya Savaşı da başladı. Sabri Ülker, yüksek öğrenimini bitirdiğinde, savaş da sona erdi. Sabri Ülker, işte bu günlerde bisküvinin tadını unutan çocuklar için bisküvi üretmeye karar verdi.

1944 yılında Eminönü’ndeki Nohutçu Han’da küçük bisküvi atölyesini satın aldı. Ağabeyi Asım Ülker ve üç çalışanla birlikte 100 metrekarelik bu atölyede üretime başladı. Bu atölyedeki başarısının ardından 1948 yılında eski Sağmalcılar Köyü’ndeki Takkeci Camii’nin hemen yanında, bisküvi üretimi için bir fabrika kurdu; bisküvi kapasitesini üç katına çıkarttı. Ürünlerin nakliye farkı alınmadan, fabrika fiyatına esnafa ulaştırılmasını sağladı. Daha sonra bu bisküvi fabrikası Davutpaşa’daki yerine taşındı.

1970’te halka açık bir şirket olan Anadolu Gıda’yı Ankara’da kurdu. 1974’te Ülker’de ilk bisküvi ihracatını başlattı. 1979’da İstanbul’da kurulan ikinci fabrikayı çikolata üretimine tahsis etti. Aynı yıl, uluslararası firmalarla rekabet edebilmek için büyük bir öngörüyle Ülker’de Araştırma ve Geliştirme departmanını kurdurdu. 1980’lerden itibaren Ülker’in üretim çeşitliliğinin zenginleşmesini sağladı. Aynı senelerde Ülker’in dünyaya entegre olmasına ön ayak oldu. 1983’te BOPP ve oluklu mukavvayı üretim listesine ekletti. 1992’de bitkisel-endüstriyel yağ ve margarin sektörüne girme kararı aldı. 1996’da da süt endüstrisine girildi.

2000 yılında Ülker’in onursal başkanlığını üstlenen ve yönetimi Murat Ülker’e devreden Sabri Ülker, fikirleriyle topluluğa yol göstermeye devam ediyor. 1944 yılında Ülker markasıyla bisküvi üreterek başlayan süreç bugün Yıldız Holding bünyesinde devam ediyor. Yıldız Holding bugün 65 üretim ve pazarlama şirketiyle bisküviden çikolataya, gazlı içeceklerden süt ve sütlü ürünlere, bebek mamasından kişisel bakım ürünlerine ve ambalaja kadar geniş bir yelpazede faaliyet gösteriyor. Yurtiçi ve yurtdışında toplam 43 fabrikada üretim yapan Yıldız Holding şirketleri, sadece ülkesinde değil, bölgesinde de öncü kimliğini koruyor.

Sabri Ülker, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunmanın yanı sıra, gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle ülkemizin toplumsal gelişimine yönelik çalışmalarda da bulunuyor.

Sabri Ülker, Türkiye'nin eğitim altyapısını güçlendirmek ve ülkemizin sosyal gelişimine eğitim yoluyla da destek olan pek çok çalışmaya önyak oluyor. Milli Eğitim Bakanlığı ile kurduğu işbirliğiyle ilköğretim okulu, endüstri meslek lisesi, yurt yaptırmanın yanı sıra, kütüphane ve bilgisayar laboratuvarları kurarak, ihtiyacı olan öğrencilere burs desteği sağlıyor.

Gelecek nesillere daha yaşanır bir Türkiye ve Dünya bırakabilmek için sivil toplum kuruluşlarıyla koordinasyon içinde çalışmanın önemine inanan Sabri Ülker, TEMA Vakfı'nın kurucuları arasında yer aldı. TEMA'nın, köylerin kalkınmasına yönelik projelerini ilk destekleyen kurumun Ülker olmasını sağladı.

Sabri Ülker, 12 Haziran 2012 tarihinde İstanbul'da vefat etti.

SAKIP SABANCI (1933-2004)

Sakıp Sabancı, 7 Nisan 1933 tarihinde Kayseri'nin Akçakaya köyünde fakir bir çiftçi ailesinin çocuğu olarak dünyaya geldi. Lise eğitimi devam ederken, üst üste üç kez zatürree hastalığına yakalandı ve okulu devam ettiremedi. 1948 yılında eğitim hayatına son vermek zorunda kaldı.

Sakıp Sabancı'nın ilk işi Akbank'ta stajyer memurluktur. 25 lira maaşla çalıştığı bu işte pek çok şey öğrendi. Daha sonra Akbank'tan ayrılarak, Bossa Un Fabrikası'nda veznedar olarak çalışmaya başladı.

1995 yılında fabrikanın ticaret müdürü oldu. Sırasıyla , çiftlik müdürü ve Bossa Tekstil işletmesinin müdürü oldu.

1966 yılında polyester ve iplik fabrikası SaSa'yı kurdu.

Yine 1966 yılında babası Hacı Ömer Sabancı vefat etti. Hacı Ömer Sabancı'nın ölümünden sonra kurulan Sabancı Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Sakıp Sabancı oldu. Sakıp Sabancı aynı dönemde pek çok kuruluşun da yönetim kurulu ve Murahhas Üyeliklerini yapıyordu.

1964 yılından itibaren, 25 yıl boyunca Adana ve Kocaeli Sanayi Odaları, Türkiye Sanayi ve Ticaret Odaları Birliği üyeliği ve başkanlığı yaptı.

1974 yılında İzmit Köseköy'de LasSa fabrikası, 1981'de Londra'da Ak International Bank kuruldu. Bu banka, Türk sermayesi ile yurt dışına açılmış ilk banka olma özelliği taşımaktadır.

1986 yılında TÜSİAD'ın Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı üstlenen Sakıp Sabancı, 1987 – 1990 yılları arasında Yüksek İstişare Konseyi Başkanlığını da yaptı.

1994 yılında ToyotaSa fabrikasının açılışını yaptı. 1997 yılında Danone ile ortaklık sağlandı ve DanoneSa kuruldu. Bunların yanında Bridgestone, Dupont, Philip Morris, Kraft Foods International ve Carrefour gibi dünya devi markalarla ortaklıklar kurularak Sabancı ismi tüm dünyada tanıtıldı.

Yaşamını, sanayi, kültür, sanat ve eğitime adanmış Sakıp Sabancı ömrü boyunca Türkiye'nin gelişmesi ve dünya ülkeleri arasına katılması için çalışmıştır.

Sabancı Üniversitesi, Sakıp Sabancı Müzesi, Hacı Ömer Sabancı Vakfı ile bu amaca yönelik çalışmalar yapılmıştır. Sakıp Sabancı hayırsever kişiliği ile de biliniyor. Aynı zamanda yazar kimliği ile ön plana çıkan Sakıp Sabancı pek çok kitap yazarak deneyimlerini yeni nesillere aktarmayı amaçlamıştır.

1981 ve 1989 yıllarında iki defa kalp kapakçığı ameliyatı olan Sakıp Sabancı, böbrek kanseri tedavisi nedeniyle Amerikan Hastanesinde tedavi görürken 10 Nisan 2004 yılında İstanbul'da hayatını kaybetti.

Yazılmış on üç kitabı vardır.

ÖZLÜ SÖZLERİ:

Eşini iyi seçemeyen, işini de iyi seçemez.

Borç para vermekte ve kefil olmada dikkatli davranın.

İşbirliği yapacağınız insanları, birlikte çalışacağınız kişileri ve ortaklarınızı seçerken dikkatli olun.

Arkadaşlıklarınızı ve dostluklarınızı iyi kurun.

Gözünüzü açın. Her şeyin bir şeyini, bir şeyin her şeyini bileceksiniz.

Manevi dünyanız zengin olsun. Sonra maddi zenginlik gelir.

Adınızı temiz tutmaya özen gösterin. Başarı bir bütündür. İsminizi temiz tutun ki, başarı isminizi taçlandırsın.

Karşınızdakilerin insan olduğunu hiçbir zaman unutmayın!

Bilgili olun.

Şeyh uçmaz. Onu müridleri uçurur. Başarıyı yakalamak, başarıyı sürdürmek, başarıyı ileriye götürmek isteyenler ayaklarını yerden kesmemeye, uçmamaya özen gösterirler. Çünkü uçan hiçbir şey havada kalmaz.

Fikirlerinizden ve değer yargılarınızdan fedakarlık etmeyin. Etmeyin ki önce aileniz ve yanınızda çalışanlar, sonra iş yaptıklarınız ve çevreniz size güvensin.

Terfi, ödüllendirme ve cezalandırma, başarıya yol açar.

Adil olun. Her işte, her konuda, her fırsatta ve herkese karşı adil olun.

İyi yüreklendirin, alkış verin. Kötüyü ayıplayın, ceza verin.

İnsanların birer makina olmadıklarını bilin.

Güvenilir insan olun.

Risk almayı bilin. Cesur olun. Kişisel çıkar uğruna, geçici kazanç için kimseyi satmayın.

Hedefiniz nedir? Onu bilin. Dağılmayın. Lüzumsuz şeylerle uğraşmayın.

Allah herkese 'bölüşmeyi' nasib etmez. 'bölüşmek' ve 'paylaşmak' kutsal ve keyifli bir iştir. Bölüşmesini bilin. Paylaşmasını becerin.

Kim akıllı üretir ise onun yanında olun. Kim akılsız tüketir ise ondan uzak durun.

Sakıp Sabancı'dan başarının sırları:

-Çalışma ve başarı, paradan daha önemlidir.

"Hayatta doymadığım bir şey varsa, o da para değil çalışmaktır. Çalışmak, bir işi başarmak, paradan farklı şeylerdir. Futbolcunun gol atması, bestekarın eserini tamamlaması gibi bir şey."

-Başarının Kaynağı Rekabet ve Dayanımdır.

“Dünyanın her yerinde rekabet büyük bir kamçıdır. Savaşırken güçsüz veya işinizi büyütmek için maddi yönden yetersiz olabilirsiniz. Eğer uygun şekilde rekabet ortamına girerseniz, kamçı sizi hayal ettiğinizden öteye taşıyacaktır.”

-Çocuklarınıza Önce İş Disiplinini Öğretin.

Geleceğin, yeni nesiller ile şekilleneceğini biliyoruz ve bu nedenle yeni nesli ne kadar doğru eğitirsek geleceğimiz o kadar iyi olur.

-Hesabı Tutturamayan, İşletme Yönetemez.

- Önce İnsan Olun, Sonra Yönetici.

- Sokaktaki dilenciden genel müdüre kadar herkesin değerli olduğunu bilin.

-Yöneticilik, Adam Bulma Sanatıdır.

“Yöneticilik, doğru iş için doğru adamı, hiçbir din, dil, ırk gibi şeyler gözetmeksizin bulma sanatıdır. Futbol takımı gibi kurulması gerekiyor. Eğer doğru işte doğru adamı çalıştırırsanız, başarılı olmak için önünüzde engel kalmaz.”

-İyi Yöneticiye Cömert Davranın.

“Çok paranız olduğu için yöneticinize yüksek meblağlar vermeyin, iyi paralar kazandırdığı için yöneticinize yüksek meblağlar verin.” Bir yönetici çok yönlü olmalı, birçok özelliği kendinde taşımalıdır. Eğer doğru kişiyi bulup, doğru işler yaparsanız yöneticinize cömert davranarak başarıyı artırabilirsiniz.

-Uzmanlığa Değer Verin.

“Bir işte uzman olmak o kadar kolay değildir. Uzman, bir işin nasıl olacağı, ne kadar üretileceği ve nerelere gönderileceği gibi birçok soruyu önceden kafasında kurar ve çözer. Uzmanlık size ve işinize çok şey katacaktır.”

-Parayı Yönetemeyen, İş Yönetemez.

1960'lı yılların başlarında İş Bankası genel müdür yardımcısını para yönetiminin başına getirmiş ve şaha kalkmıştı. Banka aynı banka, sermaye aynı sermaye, personel aynı personel ama banka şaha kalkıyor. Anlaşıldığı gibi iyi yönetici parayı yönetmeyi, ilişkileri yönetmeyle tamamlar.

-İyi Yöneticiye Saygıda Kusur Etmeyin.

Yöneticilere, özel insan gözüyle bakmak gerekir. İyi yöneticiye her zaman saygı çerçevesinde yaklaşıp, fikirlerine saygı duymalıdır.

- İşinize Politikayı Karıştırmayın.

“Herkes farklı siyaset görüşüne sahip olabilir. Başarıyı arayan kişi, politik tercihini işine yansıtmaz.” “Ticarette siyaset, siyasette merhamet olmaz.”

-Kurumsallaşmanın özü; aile bireylerinin icracı değil, denetleyici olmasıdır.

“Aile şirketleri kurumsallaşmak istiyorsa, aile fertleri icra noktalarında değil denetim noktalarında çalışmalıdır. Çünkü aile fertlerinin hem sorumluluk taşımaları hem de kendilerini denetlemeleri zordur.”

VEHBİ KOÇ (1901-1996)

Vehbi Koç, 1901 yılında Ankara'da Çoraklık semtindeki yazlık evde, ‘üzüme alaca düştüğü’ günlerde doğdu. Annesi ‘üzüme alaca düştüğü günlerde’ deyince, sonradan çocuklarıyla birlikte 20 Temmuz’u doğum günü kabul etti.

Ana tarafından, Kütüküzadeler'e, baba tarafından Koçzadeler'e dayanan Ankaralı bir ailedendir. Babası Koçzade Hacı Mustafa Efendi, annesi Kütüküzade Fatma Hanım'ın ilk çocuğuydu.

Ahmet Vehbi, 5 yaşında mahalle mektebine başladı. Hacı Bayram Camii'nin yanındaki "Topal Hoca'nın Mektebi"nde ilk tedrisini aldı. Mahalle Mektebi'nden sonra yine Hacı Bayram Camii'nin yanında kiralık bir evde ders görülen ilkokula başladı. Bu okulu birincilikle bitirdi. Daha sonra, bugün Tıp Fakültesi İhtisas Hastanesi'nin bulunduğu yerde olan "Taş Mektep" denilen Ankara İdadi'sine (lise) gitti. Ancak idadi hayatı uzun sürmedi.

Dedesi Koçzade Hacı Mehmet Efendi buğday ticaretiyle uğraşmış hareketli bir insandı. Babası medreseye devam etmiş, hoca olmuş ancak bu konuda çalışmamıştı. Babası, o günlerde Ankara'nın en güzel caddelerinden biri olan Karaoğlan Caddesi (bugünkü Anafartalar Caddesi) üzerinde olan evlerinin altındaki dört dükkânı ticaret yapan gayrimüslimlere kiraya vermişti. O zamanlarda, tüm Osmanlı'da olduğu gibi, Ankara'da da ticaret gayrimüslimlerin elindeydi. Müslüman Türkler, ülkenin sahibi olmakla birlikte, çoğunlukla ticaret erbabının emrinde çalışan, basit hayat süren kimselerdi.

En güzel binalar, en güzel mağazalar, en güzel yazlıklar ticaret yapan gayrimüslimlerindi. Bu, Koçzade Ahmet Vehbi'nin dikkatini daha çok küçükken çekmişti. Ticarete atılmaya karar verdi: "Eğer Allah bana 50.000 liralık bir servet verirse, beş katlı güzel bir mağaza açacağım" diye kendi kendine and içti. Okuldan ayrılma kararı aldı. Okuldan ayrıldı. 15 yaşındaydı. Dedesi ve babasıyla görüşerek esnaflığa başladı. Karaoğlan Caddesi'nde oturdukları evin altındaki dükkân, bir sandık ayakkabı lastiği, bir sandık şeker, bir kaç teker kaşar peyniri, zeytin, makarna gibi mallarla bakkal dükkânı haline getirildi ve üzerine "Koçzade Hacı Mustafa Rahmi" tabelası kondu. Sermayeleri 120 liraydı.

Onun görevi, dükkânı açmak, süpürmek, tozlanan malları temizlemek, müşterilerin aldığı malları tartmak ya da saymak, mangalı yakmak, camekanları temizlemektir. Kısacası, hademe, satıcı ve muhasebeci görevlerini bir arada yürütüyordu. Babası, tezgah başında oturup, satılan malların parasını alırdı. Zaman geçip, piyasada iş yapanları gördükçe ustalaştı. Güzel mallar getirip satmaya başladı. Artık İstanbul'a mal almaya da o gidiyordu. Ayakkabı lastiği işine girdi. Müşteri gelir, çamurlu ayağını uzatır, o da temizler ve ayağına lastiği geçirirdi. Bir çift lastiğin maliyeti 200 kuruştur ve 225 kuruşa satıp, 25 kuruş kazanıyordu. İki yıl böyle gitti.

Sonra bakkallık işleri az gelmeye başladı. Yine ticaret yapan gayrimüslimleri izledi. Kösele işi cazip geldi. Ankara'daki en büyük kösele satıcısı gayrimüslim bir tüccarın yanındaki Kosti adlı satıcıyla anlaştı ve kösele işine girdi. İyi iş yaptı. Bir süre sonra kösele işi de az geldi. Ayakkabı yapımında kullanılan malzemeler için ikinci bir dükkân daha açmaya karar verdi. Kösele dükkânına bitişik kendilerine ait dükkânı ayakkabı, hırdavat mağazası olarak açtı. Bir süre sonra yine gayrimüslim bir tezgahçı olan Hiya Elmalaki ile anlaştı ve aktariye işine girdi. Artık, kösele, hırdavat ve aktariye işlerini yapıyordu. Her çeşit iplik, makara, baharat, bardak, fincan, tabak, ayna, boncuk satıyordu.

O günlerde, İstanbul işgal edildi. Tarih 16 Mart 1919'du. Kurtuluş Savaşı başladı. O dönemde askerlik çağına gelenlerden önce subay olacaklar askere alınırdı. Koçzade Ahmet Vehbi'yi lise mezunu olmadığı için askere almadılar. Ancak Kurtuluş Savaşı sırasında, o da bir şeyler yapmak istiyordu. Büyük Millet Meclisi açıldıktan sonra, Genel Sekreter Recep

Peker'e bir dilekçe vererek, Meclis'te bir memuriyet istedi. Ve 1920 yazında Meclis Matbaası'nda Cevat Fehmi Başkut'un yanında musahhah yardımcısı olarak işe başladı.

Bir süre sonra da Muhafız Kıt'a Kumandanlığı'nda askere gitti. Askerden döndükten sonra yine işlerin başına geçti. Hem vatandaşın ihtiyacını, hem de ordunun ihtiyacı olan malzemeleri getiriyordu. Ordu mal bedelinin yüzde 60'ını öder, geri kalanı için 'Tekalif-i Harbiye' denilen bir borç makbuzu verirdi. O da bu makbuzlarla mal verdi. Ve zaferden sonra hükümet, bütün borçları ödedi.

Evlenmişti. Artık daha çok çalışıyordu. Rakipleri arasında ün yapmaya başlamış, babasının tam güvenini almıştı. Koçzade Hacı Mustafa Rahmi Efendi, 1917'de kurdukları Koçzade Hacı Mustafa Rahmi firmasını 1926 yılında ona devretti. Böylece Koçzade Ahmet Vehbi firması kurulmuş oldu. Bir yıl sonra da babası öldü. Dükkanları yol genişletmesi nedeniyle yıkılmıştı. Yerine şimdiki Koç Han'ı yaptırdı. Artık esnaflıktan çıkmış, tüccar sınıfına girmişti. İşleri iyi gidiyor, ilerlemek, yükselmek istiyordu. Ankara Ticaret Odası'nda ikinci başkan olmuş, ilk çocuğu Semahat Koç (Arsel) doğmuştu. Bu arada Ford ve Standart Oil'in (Mobil) Ankara Temsilciliklerini almış, taahhüt işlerine girmeye başlamıştı. Otomobil ve petrol işine girmişti. Ankara dar geliyordu. Bütün isteği, İstanbul'da bir mağaza açmaktı.

Artık, koşmanın zamanı gelmişti...1931 yılında ilk Avrupa yolculuğuna çıktı. Trenle yaptığı bu seyahatte dış dünyayı tanımaya başladı. Budapeşte, Viyana, Berlin ve Paris'i gördü. Ama o günlerde içini bir evham kapladı. Babasının ve kayınpederinin genç denilecek yaşlarda ölmesi onu korkutmuştu. Paris'te devrin tanınmış kalp doktoru Dr. Vacquez'e muayene oldu. Kalbinin sağlam olduğunu öğrenince çok sevindi.

1934 yılında İstanbul'da ilk teşebbüsüne başladı. Bu aynı zamanda onun ilk sanayi teşebbüsüydü. Haliç Sütlüce'de Hovagimyan Biraderler'in kurduğu boru fabrikasına ortak oldu. Ancak daha işin başında hesaplar iyi yapılmadığı için iş battı. Böyle bir iki tecrübe geçirdikten sonra, 'Başkalarının kurduğu işe ortak olmam, kendi kurduğum işe ortak ararım' kararını verdi.

1937'de İstanbul'da ilk şubelerini açtı. Fermenciler'de 100 bin lira sermayeli Vehbi Koç ve Ortakları Kolektif Şirketi faaliyete geçti. 1938'de de Koç Ticaret Anonim Şirketi'ni kurdu. Artık, ülkenin sayılı ticaret adamlarından biri haline gelmişti. 1930 yılında oğlu Rahmi Koç, 1938'de kızı Sevgi Koç (Gönül) ve 1941'de de kızı Suna Koç (Kıraç) doğmuştu. Artık dört çocuk babası bir ticaret adamıydı.1944 yılı, yıllar boyunca başarılı bir şekilde sürececek bir işbirliğinin başlangıcı oldu.

Otomobil işinde daha da gelişmek için iyi bir yönetici arıyordu. Sonunda Bernar Nahum'la tanıştı ve onu transfer etti. 1944 başlarında, Bernar Nahum, Koç Ticaret A.Ş. Otomobil Şubesi Müdürü oldu. Böylece uzun yıllar sürececek bir işbirliği ve dostluk başladı.

Bu arada İkinci Dünya Savaşı devam ediyordu. 1945'te savaş sonrası ticarete öncelik kazanmak için New York'ta Ram Commercial Corporation şirketini kurdu. Ama bu şirket istediği sonucu vermedi. Bu arada lastik firması U.S. Rubber (Uniroyal) firmasının temsilciliğini aldı. Savaş sonrası ilk Amerika seyahatine çıktı. 52 gün kaldığı bu ülkede, gördüğü herşey onu etkiledi.

Burada işadamlarının zamanı nasıl kullandıklarını, iş görüşmelerini nasıl yaptıklarını gördü. Bir anlamda 'işadamlığı stajı' gibiydi Amerika seyahati. Bu seyahatte Ford'la ilişkilerini geliştirdi, ama Henry Ford'la görüşmeye muvaffak olamadı. General Electric'i Türkiye'de ampul fabrikası kurmaya ikna etti. Ama içindeki evham Amerika'da da peşini

bırakmadı. Önce Ford Hospital’da daha sonra Chicago’da ünlü Mayo Clinic’te muayene oldu. Yine sağlam çıktı, biraz rahatladı.

1947’de kendi sermayesiyle ilk sanayi teşebbüsüne girişti. Ankara Oksijen Sanayi Şirketi’ni kurdu. Ardından bir yıl sonra da General Electric Ampul Fabrikası’nı kurdu. Artık ticaretten sanayiye kayıyordu. Bunda, çocukluk yıllarının etkisi büyüktü. O çok iyi bir gözlemciydi. Ticarete, ticareti çok iyi yapan gayrimüslimleri izleyerek girmiş, hep en kazançlı işleri seçmişti. Sanayiye girerken de, ülkenin, insanların ihtiyaçlarını gözledi.

Artık o, ülkesinin en büyük sanayicilerinden biri idi ...

1954’te demir mobilya işi yapmak üzere Arçelik’i kurdu. İsraili Amcor firmasıyla anlaşma yaparak onlardan kompresör alıp buzdolabı üretmeye başladı. Buzdolabı işi geliştikçe, Arçelik demir mobilya işinden çekildi ve yavaş yavaş elektrikli ev aletleri endüstrisine geçti. Üstüne üstlük, General Electric’le yaptığı anlaşma çerçevesinde, ürettiği Arçelik buzdolapları General Electric markasıyla yakın doğu ülkelerine ihraç edilmeye başlandı.

Artık, sanayi yatırımları birbirini izliyordu. Daha sonra, Bozkurt Mensucat, Demirdöküm, Türkay, AYGaz, Gazal, Türk Elektrik Endüstrisi, Siemens ile kablo fabrikaları kuruldu ve FIAT lisansı ile traktör üretimine geçildi. 1956 başlarında, Ford’un 34 yakın doğu ülkesi acentaları arasında açtığı yarışmayı, Ankara Acentası olarak Koç kazandı. Amerika’ya davet edildi. Bu yolculuğa Bernar Nahum ve Kenan İnal ile birlikte çıktı. Bernar Nahum’la birlikte geliştirdikleri plan, Türkiye’de otomobil endüstrisinin kurulması, bunun için de önce montaj endüstrisinin başlamasıydı. Bir otomobil montaj fabrikası kuracaklardı.

Bunun için Başbakan Adnan Menderes’ten Ford Başkanı Henry Ford II’ye böyle bir yatırıma hükümetin destek vereceğini belirten bir mektup aldı. 9 Kasım 1956’da Ford’la bir araya geldiler. Ardından birlikte yemek yediler. Ama, Ford, daha önceki olumsuz tecrübelerinden dolayı, Türkiye’de bir ortak yatırıma girme yanlısı değildi. Ancak, böyle bir işi kredi vererek desteklemeye taraftardı. Vehbi Koç Türkiye’ye döndü, sanayi yatırımları birbirini izlerken, otomobil işini kovalıyordu. Ama Ford’un şartları güç geldiğinden onlardan kredi almadı. Krediyi hükümetten istedi. Kendi başına bu işi başaracağına söz verdi. Yeni fabrikanın adı Otosan olacaktı.

Arsa alındı, makineler sipariş edildi. Fabrikaya otomobil acenteleri de ortak edildi. 2 Ağustos 1960 günü fabrika işletmeye açıldı. Bir kaç yıl sonra, yerli bir otomobil üretmek için çalışmalar başladı. Bir akşam Ankara’da Otokoç Şirketi’nde olan Bernar Nahum ve Rahmi Koç’un dikkatini, yedek parça almak üzere gelen bir bayinin pikabı çekti. Araba, saç olmayan bir maddeden, fiberglass-cam elyafından yapılmıştı. Kısa bir araştırmadan sonra, fiberglass için İngiliz Reliant, teknik aksam olarak da Ford ile yerli otomobil üretimi için anlaşma yapıldı. Çalışmalara başlandı.

İşleri artık çok büyümüşü. Türkiye’nin dünya ölçüsünde tanınmış, başarılı olmuş bir işadamıydı. Ancak, kurumsallaşmayı başaramamıştı. En büyük endişesi, müesseselerinin kendisinden sonra devam ettirilememesiydi. Topluluğun devamını sağlamak, daha randımanlı bir organizasyona ulaşmak, müşterek hizmet ve masraflardan tasarruf etmek, iş arkadaşlarını bünyesine katarak sosyal adalet ilkelerini hayata geçirmek ve topluluğun serbest kalacak varlığını ülke yararına olacak yeni teşebbüslere daha kuvvetle yöneltmek istiyordu.

Şirketler daha fazla büyümeden temellerini sağlamlaştırmak, şirketlerin birbiriyle bağlantısını güçlendirmek, modern yönetim prensipleriyle yönetilmelerini ve en önemlisi

sürekliliklerini sağlamak istiyordu. Bazı ülkelerde çok büyük, çok köklü firmaların, kurucularının ölümünden sonra parçalanıp, silinip gitmeleri onu çok üzüyordu. Çocuklarına güveni vardı. Onların devralacakları müesseseleri zedelemekten yürüteceklerinden ve kendilerinden sonrakilere devredeceklerinden kuşkusu yoktu. Ama daha sonraki kuşaklar için şimdiden aynı ümit ve güveni besleyemiyordu. Çözüm kurumsallaşmadı. Amerikalı bir danışmanlık firmasıyla anlaştı. Uzmanlar geldi, topluluğu inceledi ve bir rapor hazırladı.

Şirketlerin Koç Ailesi elindeki hisselerinin kurulacak bir Holding'e devredilmesiyle, şirketleri bu Holding'e ortak etmek, bütün iş arkadaşlarına Holding'den pay ayırmak, bu suretle Holding'e gerçek ve halka açık bir anonim şirket vasfını kazandırmak en doğru çözüm olarak ortaya çıkmıştı. Ailenin Holding'deki çoğunluk hissesini yönetimde dengelemek için, kurulacak bir vakfa da Holding'den hisse vermek ve bu hisseye yönetimde daha kuvvetli bir mevki ayırmak da devamlılığı destekleyecekti. Ancak Holding kurmanın önünde yasal engeller vardı. 1961 yılı başlarında Kurumlar Vergisi Yasası'nda yapılan değişiklikle bu sorun ortadan kalktı. Holding esas mukavelesi 20 Kasım 1963 günü Divan Otelinde kurucular tarafından imzalandı. Kurucu ortaklar şunlardı:

Koç Ailesi'nden; Vehbi Koç, Sadberk Koç, Semahat Arsel, Rahmi M. Koç, Sevgi Gönül, Suna Koç, Çiğdem Koç, şirket müdürlerinden; Hulki Alisbah, Dr. Nusret Arsel, Ziya Bengü, Adnan Berkay, İsak de Eskinazis, Erdoğan Gönül, Kenan İnal, Can Kıraç, Muhterem Kolay, İsrail Menşe, Bernar Nahum, Behçet Osmanağaoğlu, Fazıl Öziş ve Hüseyin Sermet. Ancak, çok istediği Holding esas mukavelesini Vehbi Koç imzalamadı. O sırada çok önemli bir Avrupa seyahatindeydi ve onun adına Hulki Alisbah imzaladı. Artık kurumsallaşmayı başarmıştı. İçi rahattı. Sanki daha hızlı koşuyordu.

1964 yılında Uniroyal Lastiklerini Türkiye'de üretmeye başladı. 1966 yılı Şubat'ında, çalışmaları 1960'ların başında başlayan yerli otomobil üretimi konusunda hükümet, imalatın yıl sonuna kadar gerçekleşmesi ve 26 bin 800 liradan satılması şartıyla izin verdi. Çalışmalar hızlandı. İlk Türk arabasının adı için 100 bin kişinin cevap verdiği geniş bir anket yapıldı. Ve yıl sonunda "Anadol" piyasaya çıktı. 1967'de uzun yıllar planladığı bir yatırımı gerçekleştirdi. Tat Konserve Sanayii'ni kurdu. İlk düşüncesi 1946 yılında ortaya çıkan konserve ve meyve suyu projesi, 21 yıl sonra Heinz firmasının teknik desteği, İsviçreli Migros, Türkiye Şeker Fabrikaları ve Şeker Sigorta ortaklığıyla hayata geçti. Ardından 1968 yılında İtalyan FIAT firmasıyla anlaşarak, yeni bir otomobil fabrikası kurulmasına başlandı. Fabrika 12 Şubat 1971 günü açıldı. Yine bir anketle yeni arabanın adı "Murat" olarak belirlendi. 1970'li yıllar ülkedeki çalkantılara rağmen, Koç Holding'in ve Vehbi Koç'un hızlı gelişme ve 'kök salma' dönemi oldu. 1972'de yine bir ilke imza atarak Türkiye'nin ilk dış ticaret şirketi Ram Dış Ticaret'i kurdu. Koç Yatırım ve Pazarlama A.Ş. halka açıldı, Türkiye'nin ilk süpermarketlerinden Migros, Koç Topluluğu'na katıldı.

Özel sektörün ilk araştırma geliştirme birimi Koç AR-GE'yi kurdu. 1980'lere gelindiğinde Koç Holding, her alanda büyük yatırımları olan büyük bir topluluğa artık. Ve 1980'lerde Topluluk 'olgunluk dönemi'ni yaşıyordu. Vehbi Koç, 1984 yılında Koç Holding İdare Meclisi Başkanlığı'nı oğlu Rahmi Koç'a devrederek, aktif olarak yönetimden çekildi. Ama, çalışmayı bir an bile bırakmayan bir insan olarak, Koç Holding Şeref Başkanı sıfatıyla çalışmalarını sürdürdü. Ve zamanının büyük bölümünü vakıf ve hayır işlerine yönlendirdi. Ford'la 60 yıla yaklaşan birliktelik, Türkiye'de ilk Ford otomobil üretimini getirdi. Hemen

ardından American Express Company ortaklığında Koç Amerikan Bank'la, bankacılık sektörüne girildi.

1990'larda, küçük bir bakkal dükkanından yola çıkan Vehbi Koç, dünya çapında bir topluluk yaratmıştı. Çocukluğunda, evlerde gaz lambaları yakılırdı. Yiyecekler evin en soğuk yerindeki tel dolaba konurdu. Yazın da kuyuya sarkıtılırdı. Bahçelerdeki fırınlarda ekmek, mangallarda yemek pişerdi. Bir yerden bir yere gitmek için ya yürünür, ya da eşeğe, ata binilirdi. Çamaşır yıkamak için çay kenarına gidilir, çaydan su alınır, kazanda kaynatılan çamaşırklar yıkanır. Mahalle çeşmesinden taşınan suyla bulaşıklar yıkanır. Ailece yıkanmak için ocakta su ısıtılır ya da ayda bir hamama gidilirdi. Kışın sac soba kurulur ya da mangal yakılırdı. Temiz hava ancak, açılan kapılardan girerdi. Kış şiddetli olduğu zaman, pencere kenarları hamurla sıvanırdı.

Bütün bu anılar, ona insanların ihtiyaçlarının neler olduğunu gösterdi. Ve bu ihtiyaçların giderilmesi yolunda adımlar atarak Türk insanını çağdaş ürünlerle tanıştıran o oldu. Bu çabaları onu dünya çapında ödüllerle tanıştırdı.

1987 yılında Milletlerarası Ticaret Odası onu 'Dünyada Yılın İşadamı' seçti. Ödülünü Hindistan Başbakanı Rajiv Gandhi'den törenle aldı. 1994 yılında ise Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı'ndaki çalışmaları nedeniyle Birleşmiş Milletler Dünya Nüfus Planlaması Ödülü'nü Genel Sekreter Boutros Ghali'nin elinden aldı.

Vehbi Koç 'toplumsal ihtiyacı' görerek, öğrenci yurdu yaptırdı. Ankara Üniversitesi Vehbi Koç Öğrenci Yurdu 1951 yılında hizmete girdi. 1960 yılında çocuk hastanesi olarak Ankara Valiliği'ne kiraya verdiği binayı, çocuk hastanesi olarak kullanılmak üzere hazineye bağışladı.

Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Vehbi Koç Göz Bankası, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Vehbi Koç Kitaplık ve Araştırma Binası, ODTÜ Vehbi Koç Öğrenci Yurdu, İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Kardiyoloji Enstitüsü, Amiral Bristol Hastanesi Vehbi Koç Kanser Pavyonu, Taksim Atatürk Kitaplığı, Vehbi Koç ve Ankara Araştırmalar Merkezi onun sosyal alandaki faaliyetlerinin birer örnekleriydi.

Bu çalışmalarla 100 bine yakın öğrenci öğrenim imkanı buldu. Tüm bunların ardından Koç Özel Lisesi, Koç Üniversitesi ve Sadberk Hanım Müzesi geldi.

95 yıllık başarılarla dolu bir ömre, çok şey sığdırmıştı Vehbi Koç. Türk insanının başarı simgesi olmuştu. Türkiye'yi, insanını hep ilklerle, hep çağdaş ürünlerle tanıştırmıştı.

Ülkesinin yaşadığı her aşamanın tanığıydı. Bir Cumhuriyet çınarıydı. Ülkesiyle var olan, ülkesiyle gelişen, ülkesini geliştiren bir çınar.

Onun dili ile;

- İyi bir okul eğitimi görmeyişimin ve dil bilmeyişimin eksikliğini daima duymuşumdur. Hayat mektebinde çok şey öğrenmiş olmama rağmen, bu eksiklikleri, sanki çok gençmişim ve başarılı olmama mani görüyormuşum gibi içimden atamamışımdır.

-İlk günlerdeki bir inancımın hiç şaşmadım: Yeni bir işe girmeden önce konuyu iyice incelemek ve o işten anlayan bir veya birkaç kişiyi yanına alarak birlikte çalışmak, işte başarılı olmanın en başta gelen şartlarındandır.

-İnsan ne olursa olsun, kendinden küçüğüne ve büyüğüne, karşısındakinin mevkiine, işine, sanatına bakmadan, ayırım gözetmeden güler yüz göstermeli, tatlı sözden

ayrılmamalıdır. Herkese aynı nezaketle davranan insan daima yükselir ve başarıya ulaşır.

-İş hayatının bitmek tükenmek bilmeyen çeşitli sıkıntıları vardır. Sabah erkenden işe başlayan ve akşam asık bir yüzle eve gelen erkeği hanımının karşılaması, “Rahatsız mısın, yorgun musun” diye gönlünü alması, eğlence ve zevklerinden mahrum kalarak erkeğinin gidişine uymasının büyük önemi vardır. Çocuklar anne babayı daima bir fotoğraf makinesi hassaslığıyla örnek alırlar. Bu bakımdan anne babanın çocukları yetişinceye kadar büyük fedakârlıklar göstermesi gerekir.

-İnsan kazandıkça, “Her şeyi ben bilirim” sanıp elindeki serveti tehlikeye düşürmemeli. Her işe girerken çok iyi düşünüp taşınmalı, yoksa bu gibi şeyler her insanın başına gelebilir.

-İşadamının çalışmasında dengeli olması, çalışmayla birlikte sporunu, eğlenmeyi, dinlenmeyi bırakmaması gerektiğini 1935 yılında öğrenmiş oldum. Bunu öğrenmeden önce en genç yaşlarımı zevksiz ve neşesiz geçirmiştım. Doktora gitmek şart, ama doktorun dediğine inanmalı, sınırları bozmadan çalışmak için dengeli bir hayat yaşamaya dikkat etmeli.

-Toplum içinde bulunanlara yardım yapanlara Allah daima yardım eder, birkaç mislini verir. Gerçekten de hayatımda ben bu zevkleri tattım, Allah da bana istediğimden çok fazlasını verdi. Vakıfları, hayatta başarılı olmuş insanların, içinde yaşadıkları topluma karşı en hayırlı ve tesirli bir borç ödeme müessesesi olarak gördüğümü söylemeliyim...

-Çalışan insan en büyük sermayesi olan vücudunu ve kafasını dinlendirmesini, sağlıklı tutmasını bilmelidir. Aşırılıklardan kaçınmak insanı tasarrufa, elindekini iyi kullanmaya alıştıırır. İnsanoğlu her şeyden önce kendi hayatını iyi kullanmayı öğrenmelidir.

-İnsanın eserlerini sürdürmek konusunda çocuklarının düşüncelerine bir takdir payı ayırması gerekiyor. Onlara güvenmemek için esaslı bir sebep yoktur. Dünyada babalarından kalan varlığı heba edenler çoktur. Fakat o varlığa yenilerini katanlar da onlardan az değildir.

Bir işadamı siyasal ilişkilerinden dolayı günün birinde önemli sıkıntılara uğrayabilir! Bu memleket sadece iktidarın veya muhalefetin değil, hepimizindir; bütün vatandaşlar aynı geminin içindeyiz. Bir işadamının ekonomik hayat içindeki rolünü bırakıp siyasal hayata geçmesinin bir cazibesi yoktur...

İBRAHİM BODUR (1928-2016)

H. İbrahim Bodur 1928 yılında Çanakkale ilinin Yenice ilçesi Nevruz köyünde doğdu. İlkokulu Yenice İlkokulu'nda, ortaokulu Balıkesir Lisesi'nde iftihar talebesi olarak okuduktan sonra İstanbul Robert Kolej'e girdi. Robert Kolej'de ekonomi ve edebiyat bölümlerini aynı sürede bitirerek Major in Commerce (M.A.), Bachelor of Arts (B.A.) dereceleri ve üstün başarıyla mezun oldu. Amerika Birleşik Devletleri'nde gerekli programları alarak (Business Administration) İş İdaresi ihtisasını tamamlayıp, 1951'de yurda döndü.

Babasının ve kayınpederinin ortaklığı ile 1951 yılı sonunda, Türkiye'nin ilk 3,200 iğlik 80 numara penye pamuk ipliği fabrikası olan, Bodur-Eğınlioğlu Edirnekapı Pamuk İpliği Fabrikası'nı kurdu. 1956 yılına kadar bizzat bu fabrikayı yönetti.

Türkiye'nin sanayileşerek kalkınacağına ve kalkınmanın Anadolu'dan başlaması gerektiğine inanan Bodur, 1955 yılında 47 ortaklı Çanakkale Seramik Fabrikaları Limited Şirketi'ni kurdu ve aynı yıl seramik sanayii için gerekli etüd ve araştırmalara başladı. 1956

yılında gerekli makine ve teçhizatı Çekoslovakya'ya sipariş etti ve 1957 yılında Türkiye'nin ilk seramik fabrikalarının temelini attı.

İlk kurulan limited şirketi, o gün 750 ortaklı bugün 1200 ortaklı Çanakkale Seramik Fabrikaları Anonim Şirketi'ne dönüştüren Bodur, böylece aile fertlerinin, çalışanların, bayilerin, bölge halkının iştirakleri ile Türkiye'nin ilk halka açık şirketini kurmuş oldu.

İbrahim Bodur, 1952 yılı başından günümüze dek geçen sürede, 30 kuruluştan oluşan, bir çok konuda ve sektörlerde faaliyet gösteren Kale Gurubu'nu oluşturdu. Ayrıca gerek yurt içinde ve gerekse yurt dışında önemli şirketlere kurucu ortak olarak katıldı. Siemens, Roca ve General Elektrik gibi birçok önemli kuruluşlarla yabancı ortaklıklar tesis etti.

1952 yılında Türkiye'nin ilk müstakil sanayi odası olan İstanbul Sanayi Odası'nın kuruluş faaliyetlerine katıldı. 1962 yılına kadar İstanbul Sanayi Odası, taş ve toprağa dayalı tuğla, refrakter, çimento, seramik ve cam meslek komiteleri üyeliğinde bulundu. 1962 yılında İstanbul Sanayi Odası meclis üyeliğine seçilen sanayici Bodur, 38 yıl bu görevde kaldı.

1969'dan 1975 yılına kadar 6 yıl süre ile Odalar Birliği Başkanlık Divanında Başkan ve Başkan Vekilliği görevini ifa etti. 1980 ve 1982 yılları arasında, iki dönem Türkiye Odalar Birliği Genel Kurul Başkanlığı görevlerini yaptı.

1962 yılında, kuruluşunda bulunduğu İstanbul Sanayi Odası meclis üyeliğine seçilen İbrahim Bodur, 1975 yılında İSO Meclis Başkanlığı'na seçildi.

1975 yılından 1995 yılına kadar, aralıksız 20 yıl, İstanbul Sanayi Odası Meclis Başkanı olarak, en uzun süreli İstanbul Sanayi Odası Başkanlığı görevini yaptı.

Ayrıca, Türkiye Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin (TÜSİAD) ilk altı kurucusundan biri olan Bodur uzun yıllar bu kuruluşun yönetiminde ve Genel Kurul Başkanlığı'nda bulundu.

Teşebbüs ve sermayenin belli büyük şehirler dışında milli kaynaklara ve iş gücüne yakın bölgelerde kurulmasına 1950'li yıllardan itibaren öncülük eden İbrahim Bodur, 1990'lı yıllardan itibaren köylerin de sanayileşme çalışmalarına öncülük etmiştir.

1962 yılında sanayi ürünleri ihracatına başlayan, Türk Sanayii'nin ve ürünlerinin yurt içinde olduğu kadar yurt dışında da tanıtılması ve gelişmesi için uluslar arası sını ve ticari işbirliğinin sağlanmasına büyük önem veren ve Çanakkale'yi ekonomik gücüyle dünyaya tanıtırıp bu yolda önemli gayretler sarfederek başarılar kazanan Bodur; 1997 'T.C. Devleti Üstün Hizmet' Nişanı ile taltif edilmiştir.

Elli yılı aşkın sını ve iktisadi meslek hayatı boyunca, sosyal ve kültürel alanlarda da faaliyet göstererek birçok vakıfların kurulmasına hizmet etmiş, sağlık ve eğitim alanlarında da önemli yardımlar ve yatırımlar yapmıştır. Ülkemize, inançlı ve mütevazı kişiliği, milli ve manevi değerlere bağlılığı ile her alanda önemli hizmetleri ve katkıları olan İbrahim Bodur'un Zeynep adında bir kızı vardır.

Anadolu'ya sanayinin yayılmasının öncülerindedir.

Türkiye'nin sanayileşmesine adanmış bir hayat yaşayan İbrahim Bodur, 1957 yılında Çanakkale'nin Çan ilçesinde Çanakkale Seramik'i kurarak, Türkiye'de özel sektör eliyle sanayinin Anadolu'ya yayılmasının öncülerinden biri oldu. Seramikle topraktan başladığı yolculuğu savunma ve havacılıkla gökyüzüne taşıyan Bodur, Çanakkale'den Erzurum'a, Mardin'den İzmir'e, İstanbul'dan İtalya'ya uzanan onlarca fabrikaya, bugün her biri kendi alanında lider 17 şirkete ve 5 bini aşkın çalışana sahip olan Kale Grubu'nu kurdu. Onbinlerce öğrenci okutan ve binlerce işsize meslek edindiren bir vakfın, TÜSİAD'dan İSO'ya kadar bugün ülkenin en önemli STK'ları arasında yer alan çok sayıda kurumun kuruculuğu ve

başkanlığı gibi birkaç ömre sığabilecek başarılarla imza attı. Çekoslovakya ve İtalya'dan devlet nişanı sahibi olan İbrahim Bodur, 1997 yılında Türkiye Cumhuriyeti Devlet Üstün Hizmet Madalyasına ve 2006 yılında TBMM Üstün Hizmet Ödülüne layık görülmüştü. Kale Grubu'ndaki başkanlık görevini 2007 yılında kızı Zeynep Bodur Okyay'a bırakan İbrahim Bodur, ömrünün son döneminde grubun onursal başkanı olarak çalışmalarını sürdürmüştü.

İbrahim Bodur'un 2016 yılında vefatı dolayısıyla ile Kale Grubu Başkanı ve Üst Yöneticisi (CEO) Zeynep Bodur Okyay, çok özleyeceği babasını, bilge bir akıl hocasını kaybettiğini dile getirdi. Okyay, şunları kaydetti:

"Türkiye bugün küresel anlamda büyük iddiaların sahibiyse bunda, sevgili babam İbrahim Bodur gibi adanmış hayatlar yaşayan girişimcilerin katkısı büyüktür. O, ülkesine, bayrağına ve insanına aşık bir büyük kalpti. Hayatlarına dokunduğu milyonlarca insana hep iyilik ve güzellik vermeye çalıştı. Onun mirasını gelecek kuşaklara, aynı değerleri ve ruhu koruyarak aktarmak bizim boynumuzun borcu. Babam her gün ülkesi için dua ederdi. Lütfen siz de onun için dualarınızı esirgemeyin."

MEHMET ÖZEREN: "Biz bir yazı medeniyetinin mensuplarıyız."

ASIM KİBAR: "Başarının zevkini tattığınız zaman işlerin ne kadar kolay olduğunu göreceksiniz."

İSHAK ALATON: "Sizi rahatsız etse de, kendinize, bazı sualler yöneltin."

MEHMET ALİ DUMANDAĞ; "Huzur olmayan bir yerde yatırım olmaz, iş olmaz, aş olmaz."

M. HANİFİ YAŞAR; "Biz çok iyi biliyoruz ki, inandığımız doğrularda ısrar etmek başarıya ulaştırır."

ELAZIĞ'DA YATIRIM YAPMAK VE YATIRIMCI İNSANLARDAN ÖRNEKLER

Bütün dünya ülkeleri, kalkınmalarının süratli ve sıhhatli olması için sermaye ile akıl ve tecrübeyi birleştirerek bir uyum sağlamanın peşindedirler. Sermaye ile akıl arasındaki uyumu sağlayabilen ülkeler kalkınabiliyor da zaten. Bunun dışında kalan yani akıl ile sermayeyi buluşturamayan ülkeler ise hem sermayelerini atıl bir vaziyette tutuyor, hem de beyinlerine yeterince işlev kazandıramıyorlar. Kazanmak istiyorsak bunun anahtarı bilgiyi, beceriyi, akıllı sermaye ile buluşturacağız. 1947 yılından beri ABD'de uygulanmakta olan "RİSK SERMAYE ŞİRKETİ" yoluyla yatırım yapma fikri semeresini vermiş olduğundan günümüz Avrupa'sında bu yöntem revaç bulmaya başlamıştır. Halbuki bizde bu metotla yatırım yolu henüz açılmadı.

Bizim burada amacımız KOBİ'leri veya diğer yatırımları "risk sermaye şirketi" yolu ile destekleyerek hem çalışma ve teşebbüs kabiliyetine sahip oldukları halde gerekli

sermayeye sahip olmayan girişimcilerin bu kabiliyetlerini toplum yararına kullanma imkânı sağlamak, hem de sermaye sahibi olduğu halde çalışma ve teşebbüs gücünden mahrum olan insanların paralarını toplum yararına kullanmalarını sağlayarak onlara gelir temin etmektir. Bu yolla müteşebbisler, sanayiciler, tüccarlar ve ziraatçılar “sıfır maliyetli” bir sermayeye kavuşmuş olacaktır. Böylece hem maliyetler düşecek hem de sermaye sahipleri ve çalışanlar diye bir sınıflandırmanın da önüne geçilmiş olacaktır. Genelde gelişmekte olan ülkelerde özeldir ise Türkiye’de bu modeli zorunlu kılan esas etmen şudur:

Bugün konvansiyonel bankalar kredi verirken faiz oranlarını yüksek tuttuklarından girişimciler de haklı olarak uzun vadeli yatırımlara girişmemektedirler. Girişimciliğin az olduğu ülkelerde yeni girişimciler bulmak da zor olmaktadır. Keza küçük ve orta boy işletmeler genellikle teminat verecek gayrimenkullerinin olmayışı nedeniyle, pahalı olan krediye dahi ulaşmakta bir hayli zorlanmaktadır. Sonuçta da gelişmekte olan ülkelerde şöyle bir kısır döngü meydana gelmektedir.

Az gelişmişlik-Devletin yatırımcılığı-Bütçe açığı-İç ve dış borçlanma-Yüksek faiz-Enflasyon-Özel yatırımların azalması-GSHM’ da devlet hakimiyeti-Verimsizlik-Az gelişmişlik

Bu kısır döngüyü açarsak; az gelişmiş ülkelerde yatırımı genellikle devlet yapmaktadır. Devlet yatırım yapınca yeterli geliri olmadığından bütçesi açık vermektedir. Devlet bütçe açığını kapatmak için hem iç borçlanma, hem de dış borçlanma yoluna başvurmaktadır. Bu borçlanmayı da rahat yapabilmek için yüksek faiz ödemektedir. Bu yüksek faiz nedeniyle parası olan şahıslar yatırım yapmaktansa paralarını hiçbir riski olmayan, dahası getirisi de yüksek olan faize yatırmaktadırlar. Bunun sonucu olarak da, GSHM’ dan pay alırken, sayıca az bir topluluk çok pay alırken, büyük çoğunluk çok az bir parayla yetinmek zorunda kalmaktadır. Ayrıca GSHM’ yı da meydana getiren devlet olduğundan yatırımlara devam etmekte ve sonuçta da verimsizlik meydana gelmektedir. Sonuçta az gelişmişlik kısır döngüsü devam etmektedir.

Denilecektir ki devletin işletmecilik yapması kar etmeyi veya kurumun rantabl olmasını önler mi? Evet, istisnasız bütün dünyada bu böyledir. Çünkü devlet işletmeciliğinde “eli taşın altında” olan kimse yoktur. En başarısız KİT yöneticileri dahi bir dönem sonra gene eski makamlarına gelmektedirler.

Türkiye’nin düşünce ve bilgi alanında atılım yapabilmesi, kendi dinamiklerinden gelen seslere kulak vermesiyle, bu özgür seslerin de eyleme dönüşmesine müsaade etmesiyle başlar. Toplum düzeninde meydana gelen devinimlerin kalitesi ve yaygınlığı da önemlidir.

1980 sonrasında kendilerine KOBİ (Küçük ve Orta Boy İşletmeler) denilen oluşumlar, devletin elitist güçleriyle ittifaka girmeden sermaye birikimine ulaştılar. Elde ettikleri sermaye, genelde taşralı olan bu insanları yaşadıkları toplumda önemli insanlar haline getirdi. Ülkede tekil bir grubun sermaye egemenliği ortadan kalktı, hareketli, canlı, dolaşan ve beklenmedik gelişmelere yataklık eden bir ekonomik birikim oluştu. Bunun sonucu olarak da yardımlaşma, öğrencilere burs, yayın ve kültür hayatına finansmanlık daha çok son otuz yılda yaygınlaştı. Siyasi partiler belli bir grubun patronajından çıkmaya başladı. Bu gelişmeler hep pozitif yöne doğru olmadı ama ekonomik süreç, merkezi siyasal güçlerin inisiyatifi dışına çıkmaya başladı. Son yirmi beş yılda siyasi partilerde ciddi ön yoklamaların olmayışını biraz da bu gelişmelerde aramak gerekir.

Bilgi de tıpkı sermaye gibi, 1960 yılından sonra belli bir sosyal kesimin tekelinden çıktı. Önceleri merkeze yakın duranlar bilgiyi elde edebiliyor ve tekelinde tutabiliyorken, bilginin dolaşıma açılmasıyla bu tekel kırılmaya başladı. Önceleri “devletli” olan o insanlar,

Batı'nın bilgi düzenlerinin asalakları ve onların "Türkiye bayileri" konumundayken, kitle iletişim, dergi, gazete, kitap gibi hızlı bilgi dolaşım araçları sonrası artık bilgi denetlenemez bir süreç kazandı. İnternet yalnız başına bir bilgi bankası olurken "bilgi gettoları" çözülerek, toplumun her kesimi arasında akışkanlık hızlandı. Özellikle, sırtını devlete dayamış olan ayrıcalıklı ideolojiler, işlevini kaybetti. Son yıllarda sıkça kullanılan "taşralılık", "irtica", "magandalık" gibi kavramları, merkezde konumlanan, ancak değişime direnen "resmi ideoloji" üzerinden geçinenlerin bir çarpınışı olarak da okumak gerekir. Ülkeyi yönetecek insanların iyi niyetli oldukları kabul edilmeli, fakat kötü niyetli olanların bile istismar edemeyecekleri kadar açık ve kolay anlaşılır mekanizmalar kurulmalıdır.

Türkiye, tarihi tecrübesi, coğrafi konumu, genç ve dinamik nüfusu, zengin tabiat kaynakları bakımından bölgesinde lider ve dünyanın en gelişmiş on ülkesinden biri olma imkânına sahiptir.

Her şeye rağmen üzerinde yaşamaktan mutlu olduğumuz bu topraklarda, farklılıklarımızı anlayışla karşılayarak, ülkenin kalkınmasına katkı sağlayacak fikirlere ve düşüncelere hazır olmalıyız. Unutmayalım, bu ülke bir zamanlar dünyada bir numaraydı. Bu ülkenin yakın bir gelecekte dünyada yine bir numaralı konuma gelmesinin hiç de zor olmadığını kabul etmeliyiz.

M. HANİFİ YAŞAR

"Biz çok iyi biliyoruz ki, inandığımız doğrularda ısrar etmek başarıya ulaştırır."

M. Hanifi Yaşar 1956 doğumlu. Kısa bir süre askerlik öncesi ve askerlik sonrasında memuriyet yaptı. Sonra Karakoçan'daki babadan kalma gayrimenkullerin satışından hissesine düşen parayla ticarete giriş yaptı.

Ticari bir öngörüye sahip olan M. Hanifi Yaşar;

Üç arkadaşıyla birlikte "somya imalatı" işini kurdular ve oldukça prim yapan işleri oldu. Arkasından bir başka arkadaşı ile inşaat malzemesi satışı yaptı.

1988 yılında inşaat malzemeleri satan "ÜNTAŞ" isimli şirketini kurdu ve başarılı işler yaptı. ÜNTAŞ Yapı A.Ş 2005 yılı itibariyle izolasyon, boru, profil, sac, yapı kimyasalları, boya, seramik ve vitrifiye ürünlerini portföyüne katarak ürün gamını genişletti. Artık sektörün büyük oyuncularını arasına girmişti.

Bu arada oğlu Ahmet Yaşar üniversiteyi bitirerek İnşaat Mühendisi olmuş ve iş konusunda önemli görevler üstlenmişti. Ahmet Yaşar halen ETSO Meclis Başkanı olarak önemli bir görevi de ifa etmektedir.

2008 yılında "Megayalıtım ve Pazarlama bünyesinde "megaboard" markası ile ısı yalıtım malzemesi üretimi konusunda liderliğe yükselmeye aday olduğunu ihsas ettirdi.

2010 yılında Elazığ Organize Sanayi Bölgesi'nde XPS üretimine başladı. Bu arada Trapez A.Ş'yi kendi bünyesine kattı. Yıllık 450.000 metreküp EPS üretimi ile bölge lideri oldu.

Diğer oğlu Abdurahman Yaşar da İşletme Fakültesi'ni bitirdi. Artık göreve hazırды.

2014'te "Hausport Yapı Malzemeleri" zincirini kurarak, ihtiyaç odaklı bir sistemi başlattılar.

2018 yılında Elazığ OSB'de, Türkiye'nin 6. taşıyıcı üretim tesisi ile yalıtım ürünlerinde zirveye oturdular.

Taşyünü, volkanik kayalardan elde edilen minerallerin çok yüksek sıcaklıklarda eritilerek elyaf haline getirilmesiyle üretilir. Taş yünü, uygulandığı yapılarda ısı ve ses, yangın yalıtımı sağlar.

Taşyünü doğada bulunan, içerdiği mineraller ve kimyasal özellikleri açısından diğer taşlardan üstün özelliklere sahip olan volkanik kayalardan elde edilmektedir. Kalitesi, dayanıklılığı ve yalıtımda kullanım alanlarının genişliğinden dolayı, çoğunlukla tercih edilen bir malzemedir.

Ahmet Yaşar; “Üntaş'tan, Megataş'a devam eden "Mega Hikâyemiz" de, 42.000 m2'si kapalı, 116.000 m2'si de açık alan olmak üzere toplamda 158.000 metrekarelik alanda, 40.000 ton/yıl Taşyünü, 200.000 m3/yıl XPS, 350.000 m3/yıl EPS üretimimizle, müşterilerimizin beklentilerine uygun şekilde ürettiğimiz kaliteli ürünlerle ülkemiz ekonomisine ve sektörün gelişimine kattığımız gücün yanında; kutsal bir vazife olduğuna inanarak yüzlerce insanın istihdamına da sağladığımız katma değer haklı gururunu yaşıyoruz” diyor.

“Biz çok iyi biliyoruz ki, inandığımız doğrularda ısrar etmek başarıya ulaştırır.”

M. ALİ DUMANDAĞ

“Şeffaflık ve liyakat başarıyı getirir”

“Hayvancılık, olmazsa olmaz bir sektör”

“Huzur olmayan bir yerde yatırım olmaz, iş olmaz, aş olmaz.”

1960 doğumlu olan Mehmet Ali Dumandağ, 1977 yılından beri ticaretin içinde olduğunu söylüyor.

Halen dört dönemdir Elazığ Ticaret Borsası Başkanı olarak görev yapıyor.

Elazığ sürdürülebilir kalkınma modeli oluşturmada önde olan bir şehir olduğu içindir ki, Dumandağ da yem sanayii, tarım ve daha çok sosyal hayata hitap eden Paşa Konağı düğün ve restoran çalıştırmak gibi alanlarda yatırım yapmış. Halen bir ortaklık halinde yalıtım malzemesi üreten bir fabrika kurmak için çalışmaları devam ediyor.

Mehmet Ali Dumandağ ve Arabistanlı ortakları Elazığ'da hayvancılık alanında önemli bir yatırım için anlaşılır. Konuyu TOBB başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu Cumhurbaşkanına iletir. Bunun üzerine Cumhurbaşkanı Erdoğan, Elazığ Ticaret Borsası Başkanı Mehmet Ali Dumandağ ve Arabistanlı ortağı Muhammed Salah Balbey'i kabul ederek, yaptıkları bu ortak girişim ve yatırımdan dolayı kendilerini tebrik etti.

Kendi alanında örnek bir tüccardır M. Ali Dumandağ.

OGUZHAN ASLAN / ALACAKAYA MERMER

1984 yılında fabrika işletmeciliğine başlayan Alacakaya Mermer sürekli yenilenerek günümüzde çağın tüm gereksinmelerini karşılayacak teknik ekip ve donanıma sahip bir tesise kavuşmuştur. Elazığ Vişne (Rosso Levanto) ile yakalanan başarıdan sonra Botticino Royal başta olmak üzere tüm taşların dünyada markalaşması konusunda önemli adımlar atılmıştır.

Yıllık 970.000 metrekare olan fabrika üretiminin % 75'i dış pazarda, % 25'lik bölümü ise iç pazarda değerlendirilmektedir. Alacakaya Mermer A.Ş. ihracatının büyük kısmını Uzakdoğu ve Ortadoğu başta olmak üzere; Asya, Avrupa, Güney Amerika, Kuzey Amerika, Afrika, Avustralya kıtalarında yapmaktadır.

Alacakaya Mermer A.Ş. standart ölçülerde üretim yapmanın yanısıra müşteri talepleri doğrultusunda proje bazlı özel üretim yapabilmektedir. Ayrıca eskitme, fırçalama ve çekiçleme, asitle çökertme, deri yüzey, yakma gibi özel yöntemler uygulanarak mermere daha da fazla değer kazandırılmaktadır.

Aslan; Alacakaya Mermer A.Ş., mermerin milyonlarca yıllık serüvenine duyduğumuz hayranlıkla, estetik ve değer kazandıran uygulamalar sahip olduğumuz kaynakları dünyaya tanıtmanın haklı gururunu yaşamaktadır. Aynı ruhla daha uzun yıllar sektöre hizmet verme isteği ve inancındayız. Başat kuruluşlardan biri olan Alacakaya Mermer A.Ş. sektöründe yarım yüzyıla yakın bir deneyime sahiptir.

Alacakaya Mermer ve Maden AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Oğuzhan Arslan, "Devletten aldığımız destekler sayesinde hem kalitemizi hem de üretimimizi arttırdık, dolayısıyla bu ihracatımıza da yansdı. Vişne mermeri bütün ABD geneline 800 mağazaya dağılacak. Buradan da bütün ABD'nin yapılarına ve evlerine girmiş olacak" dedi.

Elazığ'ın Alacakaya ilçesinden çıkarılan, vişne renginde, damarlı yapıya sahip, dekoratif amaçlı yoğun ilgi gören mermer, 4 kıtada 60 ülkeye ihraç ediliyor. Seçkin mekanlarda kullanımı için Çin'den Hindistan'a, Dubai'den Katar'a, Sudan'dan Fas'a, Libya'dan İtalya'ya, İspanya'dan Fransa'ya kadar geniş bir yelpazeye ihracatı yapılan ve ihracat oranı aylık ortalama 65 bin tona ulaşan vişne mermeri, dünyaya satılıyor.

Alacakaya Mermer bugüne kadar Beyaz Saray, Kabe, Dubai ve Palmiye Adalarındaki lüks otelleri, Burç Halife, Victoria's Secret'ın dünya çapındaki mağazaları, Dolce & Gabbana moda evlerinin Güney Afrika'daki mağazaları gibi birçok prestijli mekanı süsledi.

MUHAMMET ARSLANOĞLU /ELİF OFSET

Muhammet Arslanoğlu 1982 doğumlu olup, babasının memuriyeti dolayısıyla ilkokulu İstanbul Şile ortaokulunda, liseyi Konya'da ve Yüksek tahsilini ise 2006 yılında Elazığ'da Fırat Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Kimya Bölümünü bitirerek tamamladı. 2006 yılında Askerlik vazifesini yerine getirdikten sonra, bir aile şirketi olan Elif Ofset Matbaa San. Tic.Ltd. Şti'nin Pazarlama bölümünde iş hayatına atıldı.

2002 yılında Elazığ Genç MÜSİAD'ın kurucuları arasında yer aldı. Bu derneğin çalışmalarının ana omurgasını oluşturarak iş dünyasında birçok gelişmeye imza attı.

Genç MÜSİAD adına il dışında yapılan birçok toplantıya katılarak hem ülkemiz hem de ilimiz adına birçok fikir ve öneri ile şehir ekonomisinin gelişmesine katkı verecek fikirler sundu.

Elazığ Genç MÜSİAD olarak o güne kadar iş hayatında pek görülmeyen, hatta gençlerin iş hayatına katkıları olabileceğine fazla da inanılmayan bir zamanda gençlerin toplantılarla seminerlerle konferans gibi çalışmalarla gençlerin hem ufkunun hem de önünün açılmasına yardımcı oldu. Böylece genç neslin de iş hayatında ve ekonomi de rol alabileceğine örnekler oluşturdu.

Elif Ofset Matbaa San. Tic. Ltd. Şti yanında ona bağlı olarak grafik ve tasarım üzerine yeni bir iş kolu oluşturdu ve böylece klasik matbaa işlerinin yanında dönemin geçer akçesi

olan tasarım ve belge üzerinde fikir üretimi dünyasını Elazığ ve bölgeye tanıtmış oldu. Ulusal ve uluslararası konuyla ilgili kuruluş ve markalarla irtibat sağlayarak pazarlama ağını genişletip ilimize yeni istihdamlar sağlayarak hem nakit hem de iş hacmi konusunda katkıda bulundu.

Muhammet ARSLANOĞLU STK'lardan MÜSİAD üyesi, THK başkan yardımcısıdır. Evli ve bir çocuk babasıdır.

TİCARETLE İLGİLİ GÜZEL SÖZLER

"Ey iman edenler! Mallarınızı aranızda batıl yollarla yemeyiniz. Ancak, karşılıklı rızaya dayanan ticaret bunun dışındadır." (Ayet)

"Ölçü ve tartıda hile yapanlara yazıklar olsun. Onlar, insanlardan bir şey aldıklarında tam ölçüp tartarlar. Kendileri başkalarına vermek için ölçtüklerinde ise eksik tartarlar..." (Ayet)

"Ticaret yapın çünkü rızkın onda dokuzu ticarettedir." (Hadis)

"Özü sözü doğru olan tacire; cennet kapıları kapanmaz." (Hadis)

"Doğru tacir, kıyamet günü Arş'ın gölgesindedir." (Hadis)

"Hiç kimse elinin emeğinden daha hayırlı bir şey yemiş değildir." (Hadis)

"Ticarette yalan yemin, malın sürümünü temin ederse de kazancın bereketini giderir." (Hadis)

"Ben hayatımın hiçbir anında karamsarlık nedir tanımadım." (M. Kemal Atatürk)

"Ticaretin ruhu, doğruluk, emniyet, yaşanan devri idrak, müşteriye karşı fevkalâde nazik ve terbiyeli davranmaktır. Bu hususların birinde kusur eden, ticaretin ruhunu hırpalamış, dolayısıyla da kendi kazanç yollarını tıkamış olur." (Prof. Dr. Hamdi Döndüren)

SABRİ ÜLKER; "Rakibinin aleyhinde konuşmak defodur!"

VEHBİ KOÇ: “Türkiye, İstanbul, İzmir ve Ankara’dan ibaret değil... Bilhassa büyük çapta iş yapanlar memleketteki çalışma ortamını gidip gözleriyle görmelidir”

VEHBİ KOÇ; “Devlet bundan sonra yalnız altyapı yatırımlarına girmelidir. Özel sektörümüz bütün sahalarda bilgi ve tecrübe sahibi olmuştur. Yeni teknolojileri uygulamak yeteneği gelişmiştir. Artık devlet özel sektörle rekabete girmekten kaçınmalıdır.”

Çömez yakınıyormuş: “Bize öyküler anlatıyorsun ama anlamlarını açmıyorsun.” Usta yanıt vermiş: “Biri sana meyveyi çiğneyerek ikram etse hoşuna gider miydi?” Paul Brunton

”Ticaret eşit kişilerin yapacağı iştir; nitekim zorba devletlerin içinde en sefil, en kötüsü de hükümdarı ticaretle uğraşan ülkedir. Çünkü bu derecede saygın kişiler çeşitli ayrıcalıkları avuçlarının içine almakta güçlük çekmezler.” (Montesquieu)

VEHBİ KOÇ; “Memleketi tanımadan Nice’i, Cannes’ı, Los Angeles’ı görüp öğrenmek marifet değildir.”

”Sosyal yaşamda kazanılan iki büyük değer vardır; bilgi ve ticaret.” (Ayn Rand)

“Liderlik strateji ve karakterin güçlü bir kombinasyonudur. Ancak birinden vazgeçmeniz gerekirse bu strateji olmalıdır. “ (Norman Schwarzkopf)

SAKIP SABANCI; Yöneticilik, adam bulma sanattır.

SAKIP SABANCI; İşinize politikayı karıştırmayın.

Durmak ölüm, taklit uşaklıktır, çalışmak ve yetişmek ise hayat ve hürriyettir. L.Y. Rauke

Aradığını bilmeyen, bulduğunu anlayamaz. Cladue Bernard

Bir milletin büyüklüğü, nüfusunun çokluğu ile değil, akıllı ve fazilet sahibi insanların sayısı ile belli olur. Victor Hugo

RAHMİ KOÇ: “ Bir günden bir güne zengin olunmaz.”

HÜSNÜ ÖZYEĞİN: “ Başarılı olmak için neler bildiğinizi değil neleri bilmediğinizi bilmek önemlidir.”

SAFFET ULUSOY: “ Zengin olana kadar zenginlerin yaşantısına özenmeyin.”

SABRİ ÜLKER; “Herkes fikir üretirse malı kim üretecek?!”

SABRİ ÜLKER; “Sermayesini servet yapan soba ateşine çıra olur!”

HÜSNÜ ÖZYEĞİN; “Hayal kurmaktan vazgeçmeyin ve uzun dönemli başarılarınızı önemseyin.”

FERİT ŞAHENK; “Plânlı olmakla hayal kurmak aynı şey değildir”.

İYİ BİR YÖNETİCİNİN ÖZELLİKLERİ (ŞİRKETİ VERİMLİ HALE GETİRME YOLLARI)

“Hiç kimse liderlik koltuğuna tesadüfen gelmez, getirmezler.” (Ömer Bolat)

Neyi seçeceğimize karar vermemiz gerekir her şeyden önce. Yönetici mi seçmek istiyoruz yoksa lider mi? İki konunun da benzerlikleri vardır ama istenen nitelikleri ayrıdır. Lider, yöneticiye göre daha üst bir otoritedir. Yönetici olarak çok kişi bulmak mümkündür ama lider az bulunur. Yani lider olmanın özellikleri farklıdır. Liderlik biraz da fitridir. Ama sonradan geliştirilen özellikler de önemlidir.

Yönetici daha çok bir seksiyonu yönetme kabiliyeti olan biri olmasına karşın, lider karar vericidir ve öngörülere ve gelecek perspektifine sahip insandır.

Sonuçta iyi karar vermelidir, iyi bir yönetici mi arıyoruz, iyi bir lider mi?

Genel olarak üst kademede boşalan yöneticilik kadrolarına, alt kadrolarda bulunan ve o konuda yeterliliği görülenlerden terfi şeklinde olmaktadır. Bu şekilde terfi ettirilen yeni

yöneticinin yönetim yetenekleri genelde kısıtlıdır. iş yaptırmaktan çok iş yapmayı bildiği için bir çok işi kendisi yapar veya yapan kişilerin işlerine karışır.

Yöneticilik hayatta herkesin sahip olmayı arzu ettiği fakat gereklerini genellikle yeterince yerine getiremediği bir mevkidir. Bir kişiye verilen her rütbe, makam veya amirlik; beraberinde taşıması gerçekten çok büyük bir ciddiyet gerektiren sorumluluklar getirir.

Genellikle yöneticiden liderlik vasıfları da bekliyoruz. Olursa çok iyi olur tabi. Ama bir yöneticinin lider olması değil, öncelikle iyi bir yönetici olması gerekiyor.

Yöneticinin de en başta bir insan olduğu hiç bir zaman unutulmamalıdır. Bu yüzden onlardan her zaman mükemmeli beklemeyiniz. Günlük yaşantımızda herkesten birbirine göstermesi beklenen saygı, sevgi, nezaket ve tevazu gibi erdemler yöneticiler için elzem davranışlardır. Bunlara ilave olarak adil olmak yöneticiliğin olmazsa olmaz gereklerindedir. Adaletli olmayan bir yönetici er veya geç başarısızlıkla beraber yok olmaya mahkumdur.

Çalışma ortamının güven ve huzurlu olması yöneticilerin elemanlarından daha iyi verim almalarına yardımcı olur.

İyi bir yönetici;

Anadilini çok iyi bilmeli, en az bir yabancı dili çok iyi okuyabilmeli, yazabilmeli ve konuşabilmelidir.

Ruhsal dengesi sağlam olmalı, hiç kimseyi görmezlikten gelmemeli, güvenilir olmalıdır.

Karizmatik olmalı, huzurlu ve dengeli bir aile yaşantısı olmalı, çocukları sevmeli, gençlere güvenmelidir.

Yerine getiremeyeceği sözleri vermemeli, verdiği sözü mutlaka yerine getirmeli, sinirli iken hiç bir karar vermemeli, kararı ertelemelidir. Yaptıklarını övmekten ziyade daha ileri başarılar için dayanak noktası olarak görmelidir.

İşyerinde beyin fırtınası seansları düzenlemeli, fikirlerine değer verdiği insanlarla karar aşamasında mutlaka fikir alışverişinde bulunmalıdır.

Çevresinde menfaatçi ve yalaka tabir edilen kişileri iyi tanımalı, onlardan karar mekanizmasında uzak durmalıdır. (Dr. Ömer Bolat'ın "Liderlik Gönül İşidir" kitabından faydalanılmıştır.)

İKTİSADİ BİR GELECEK PROJEKSİYONU

Dünya devletlerinde gelecek projeksiyonları genellikle gelecek on yıl, otuz yıl ya da elli veya yüz yıllık periyotlar üzerinden yapılmaktadır. Ancak bizde, özellikle son yılların belli tarihi olayların işaretlerini taşıyan hadiseleri anlatan "yerli yaklaşım" tezine göre projeksiyonlar 2023 veya 2053 hedeflerine göre yapılmaktadır. Burada bu akım paralelinde önce 2023 tarihine göre bir projeksiyon yapılabilir elbette.

İsabetli bir projeksiyonun toplumun ve yönetimin bütün uygulama ve politikaları üzerinden yapılmasının gerekli olduğu kaçınılmazdır. Ancak bizim burada yapacağımız çalışmanın daha çok ekonomik olacağının da bilinmesi gerekir.

Eğitimde fiziki yatırımları, hastane ve yatak sayıları ile sağlık yatırımları, ulaştırma yatırımları, enerji yatırımları gibi pek çok sosyal ve fiziki altyapı yatırımları bugünkü ve gelecekteki nüfus dikkate alınarak hesaplanır. Bu durum temel sektörlerin uluslararası

göstergelerine de yansımış durumdadır. Ekonomilerin gelişmişlik seviyelerinin kıyaslanmasında kullanılan göstergelerin önemli bir bölümü nüfus ile ilgili göstergelerdir.

Demografinin önemi sadece kamu politikaları için geçerli değildir. Özel sektör firmaları da yeni bir ülkeye giriş kararında sektörün ve pazarın büyüklüğüne bakar. Bunun için de nüfusun bugünkü ve yarınki büyüklükleri, yaş ve yerleşim yeri bazındaki dağılımları en az nüfusun tüketim gücü ve tercihleri kadar önem arz eder.

Çalışabilir nüfus eğer iş sahibi ise hem elde ettiği gelir ile tüketim ve gelir vergisi ödeyerek bütçe ve ekonomiye katkı sunacak hem de emeklilik ve sağlık primi ödeyerek sosyal güvenlik havuzuna katkıda bulunacaktır. Bu kişiler Sosyal Güvenlik Sisteminde “aktif sigortalı” olarak tanımlanmaktadır.

Türkiye nüfusu bir süre daha artmaya devam edecektir. Şu anda 81 milyon olan nüfusumuz, 2023 yılında 87, 2040’da 100, 2069’da ise 107.6 milyona çıkacaktır. Bu yıldan sonra nüfus gerilemeye başlayacaktır. Nüfusun bir fırsat sunabilmesi, kalkınma manivelası olabilmesi için kamunun aktif, ön alıcı politikalar oluşturması gereklidir.

Eğitim kalkınma ve gelişmenin olmazsa olmazıdır. Bunun ilki hızla değişen küresel ekonomiye ayak uydurabilecek bilgi ve beceriye sahip iş gücünün yetiştirilmesi, ikincisi ise dönüşmekte olan post-endüstriyel/bilgi/tüketim toplumunun kalkınması/refahı için gerekli iş gücünü yetiştirecek bir eğitim sisteminin tasarlanmasıdır. Bu iki söylem bir yandan ekonomik yeniden yapılanmaya bağlı olarak iş gücü piyasalarının dönüşümü doğrultusunda ortaya çıkan ihtiyaca işaret ederek talep yaratmakta, bir yandan da bu talep üzerinden öğrencinin, dolayısıyla da bireyin ve devletin konumunu ve rolünü yeniden tanımlamaktadır.

Ekonomik ve sosyal kalkınmaya, geleceğe yönelik projeksiyonlar ve politikalar, dolayısıyla da Kalkınma Planları içerisinde önemli bir alt başlığı da kentleşme ve çevre sorunlarına ilişkin politikalar oluşturmaktadır. 1960’lı yılların Türkiye’de planlı kalkınma döneminin başladığı yıllar olmasına paralel aynı tarihlerde bütün dünyada kentleşme ve çevre sorunlarının hızla öne çıkması ve bu bağlamda politikaları gerekli kılması, bu önemi daha da arttırmıştır. Gelişmiş ve gelişmekte olanıyla bugün bütün dünya ülkeleri gibi Türkiye de, özellikle küresel ve bölgesel bazda ortaya çıkan gelişmeler bağlamında, çevre sorunlarına eğilmek ve bu bağlamda politikalar geliştirmek durumundadır. Bunun ilk yansıdığı ve yerini bulduğu metinler ise doğal olarak diğer yasal metinlerle birlikte kalkınma planları olmaktadır.

Çevre sorunlarını ortaya çıkaran etkenler, ülkelerin ekonomik ve sosyal yapılarına göre farklılık göstermektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ayrımının ötesinde yerel koşulların da etkili olduğu bu durum açısından Türkiye’yi ele aldığımızda, kentsel çevre sorunlarını ortaya çıkaran üç temel kaynağın olduğu söylenebilir. Bunlar ise, hızlı nüfus artışı, kırdan kente göç ve sanayileşme olarak ele alınabilir.

2023’te kişi başına 25 bin dolar gelir hayal değil. Kesintisiz %4 büyüme ile yani sabit fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasılamızı (GSYH) her sene %4 arttırarak, bu hedefe ulaşmamız mümkün. Ancak, bunu yapabilmek için sosyal, siyasal ve iktisadi reformlara ihtiyacımız var. 25 bin dolar hedefi için çok çalışmamız ve kalkınmayı unutmamamız gerekiyor. Bu konu ile ilgili olarak şunları söylemek mümkündür.

1-Türkiye nüfus artış hızından arıtılmış olarak kesintisiz bir biçimde her yıl %2 büyür ve %2’lik bu büyüme performansı ile devam edersek 2023 yılında yıllık 1.785 milyar dolar gelire ulaşabiliriz. Bu, diğer ülkelerin daha düşük büyümeleri varsayımı altında, 2023’te

Hindistan'ı geçip 11. büyük ekonomi olarak sıralamadaki yerimizi alacağımız anlamına geliyor.

2-Türkiye 2023'e kadar kesintisiz bir biçimde %3 büyümeyi başarabilirse, 2023 yılında 1.949 milyar dolar gelire ulaşacaktır. Yani, eğer diğer ülkeler bizden daha düşük büyümeyi gerçekleştirirlerse 2023 yılında Kanada'yı geçip dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmamızın önünde hiçbir engel yoktur.

3-Eğer Türkiye, %3,5'lik bir büyüme performansı yakalarsa, 2023 yılında 2.035 milyar dolar gelire ulaşacaktır. Eğer diğer ekonomiler daha az büyürse sıralamada İtalya'nın yerini alıp 2023'te 8. büyük ekonomi olabiliriz.

4-Eğer aynı varsayımlar altında kesintisiz bir biçimde %4 büyümeyi başarabilirsek, 2023 yılında 2.126 milyar dolar gelire ulaşabiliriz. Eğer bunu başarabilirsek, yine İtalya'yı da geçip, dünyanın en büyük 8. ekonomisi olabiliriz.

2023 yılında ilk 10 hedefine ulaşmak istiyorsak, diğer ekonomilerden daha hızlı büyümeliyiz. Yukarıda yaptığımız hesaplardan da anlaşılacağı üzere, 2023'e kadar ortalama %4'ün üzerinde bir büyüme performansı yakalamalıyız. Başka bir biçimde ifade edersek, %4'lük bir büyüme performansı ile bile 2023'te ilk 10 ekonomiden biri olmamız zor. Eğer gerçekten ilk 10 ekonomiden biri olmak istiyorsak %4'ün üzerinde – rakiplerimizin performansına bağlı olarak en az %5-7 – büyümek zorundayız.

İktisatçılar kişi başına gelir artışıyla ilgilenirler, çünkü refah artışı sağlamanın birinci adımının kişi başına geliri arttırmak olduğunu düşünürler. Bu varsayım genellikle doğru kabul edilir. Eğer bireylerin gelirleri artarsa genellikle refahları da artar. İşte iktisatçılar bu sebeple kişi başına gelirdeki artışı, refah artışının ve kalkınmanın önemli bir ölçütü olarak görürler. Dolayısıyla, kişi başına gelire bakınca Türkiye'nin kalkınma sıralarında da ortalarda yer almasını bekleyebiliriz.

Gerek ilk 10 hedefine, gerekse 25 bin dolar hedefine ulaşmak için çalışırken asıl hedefin, yani kalkınmanın gözden kaçırılmaması gerekiyor. İktisatçıların gelir-kalkınma ilişkisi ile ilgili yaptığı varsayım genellikle doğru olsa da kişi başına geliri arttırmak her zaman kalkınmaya yol açmayabilir. İktisatçılar bunun farkındadır ve çalışmalarını yaparken bunu dikkate alırlar. Her ne kadar kişi başına gelir kalkınma için bir ölçüt olarak kullanılsa da kalkınmayı ölçmez. İktisadi büyüme, yani kişi başına düşen gelirin artması, her zaman kalkınmaya yol açmaz. İktisadi büyüme çoğu zaman yapısal bir değişim gerektirir. Ancak, yapısal değişim maliyetlidir ve doğası gereği bazı iktisadi aktörlerin durumunu iyileştirirken, diğerlerinin durumunu kötüleştirebilir.

Dolayısıyla, milli gelir artarken gelir dağılımının bozulması ve kalkınmanın gerçekleşmemesi de mümkündür. GSYH, bir refah ölçütü olarak bireylerin değer verdiği birçok başka etkinliği ıskalar.

Kalkınma çoğu zaman bir ülkenin kişi başına gelirini arttırmasını gerektirse de kişi başına gelirdeki artış her zaman kalkınma anlamına gelmeyebilir. Bunun birinci nedeni kişi başına gelirin artmasının, gelir dağılımıyla ilgili bir bilgi vermemesidir. Kalkınmayı gerçekleştirmek için, yani ülkedeki genel refah düzeyini arttırmak için ülkedeki gelir dağılımının da iyileştirilmesi gerekir.

2023 hedeflerine odaklanırken, hem gelir artışının her zaman kalkınmaya yol açmadığı, hem de iktisadi büyümenin yapısal dönüşüm nedeniyle maliyetli ve iyi idare edilmesi gereken bir iş olduğu gözden kaçırılmamalıdır.

Orta gelir tuzağının nedenlerinden biri yapısal dönüşümün iyi idare edilememesidir. Yapısal dönüşümü kolaylaştıracak politikalar izlenirken, büyümenin gelir dağılımı, refah ve kalkınma üzerindeki etkileri göz önüne alınmalıdır.

Artan geliri kalkınma için değerlendirmeyen ülkeler orta gelir tuzağına takılıp kalabilirler.

Daha fazla büyümek ve 2023 hedeflerine ulaşmak için, artık geleneksel iktisat politikalarının tek başına yeterli olmayacağını unutmamalıyız. Daha fazla büyümek için insana yatırım yapmamız, kalkınmayı sağlamamız, kapsayıcı kurumları geliştirmemiz ve sosyal, siyasal ve iktisadi reformları birlikte yürütmemiz gerekiyor.

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin ilk kalkınma planı olan ve 15 yıllık bir perspektifle hazırlanan On Birinci Kalkınma Planı, her alanda topyekün bir değişim ve dönüşüm öngörüyor.

On Birinci Kalkınma Planı ile Türkiye'nin yüksek gelir grubu ülkeler ile en yüksek insani gelişmişlik seviyesindeki ülkeler arasına girmesi amaçlanıyor.

Bu amaçla 2023 yılında GSYH'nın 1 trilyon 80 milyar dolara, kişi başına gelirin 12 bin 484 dolara yükseltilmesi, ihracatın 226,6 milyar dolara çıkarılması hedefleniyor. İşsizlik oranının yüzde 9,9'a düşürülmesinin hedeflendiği planda, enflasyon oranlarının da kalıcı bir biçimde düşük ve tek haneli rakamlara indirilmesi hedefi yer alıyor.

Plan dönemi boyunca kamu mali disiplinin korunması ve maliye politikalarının, enflasyon oluşturmayacak şekilde ekonominin kaliteli büyüme patikasına girmesini desteklemesi öngörülmüyor.

Plana göre, para politikasında fiyat istikrarını ve finansal istikrarı esas alan politika çerçevesine devam edilecek, güçlendirilmiş politika koordinasyonu altında enflasyon yüzde 5 hedefine kademeli şekilde inecek.

Plan dönemi sonunda GSYH'ya oranla kamu kesimi borçlanma gereğinin yüzde 1,7, genel devlet açığının yüzde 1,8, merkezi yönetim bütçe açığının ise yüzde 2 olarak gerçekleşmesi hedefleniyor.

Planda hukukun üstünlüğü, güçlü demokrasi ve sürekli geliştirilen temel hak ve hürriyetler, kalkınma çabasının taşıyıcı sütunları olarak benimseniyor.

Plan;

"rekabetçi üretim ve verimlilik",

"istikrarlı ve güçlü ekonomi",

"nitelikli insan ve güçlü toplum",

"yaşanabilir şehirler ve sürdürülebilir çevre" ile

"hukuk devleti, demokratikleşme ve iyi yönetim" eksenlerinden oluşuyor.

TBMM'ye sunulan 2019-2023 dönemini kapsayan On Birinci Kalkınma Planı'na göre, planın hedefleri verimliliği odağına alan, sanayi sektörünün başat rol üstlendiği, ihracata dayalı istikrarlı bir büyüme modeli çerçevesinde belirlendi.

Siyasal istikrar, makroekonomik istikrar, hukuk devleti ve demokratikleşme ile güçlü iş ve yatırım ortamı, hedeflere ulaşmada önemli itici unsurları oluşturacak ve bu sayede oluşan güven ve istikrar yatırımı, üretimi, istihdamı ve ihracatı artıracak.

İmalat sanayii odaklı rekabet gücünün ve verimliliğin artırılması ile teknoloji kapasitesinin geliştirilmesine yönelik atılacak adımlar sayesinde sanayinin yıllık ortalama yüzde 5,7 büyümesi ve üretimin sektörel kompozisyonunda önemli bir değişim yaşanarak sanayinin GSYH içerisindeki payının yüzde 24,2'ye çıkması hedefleniyor.

Tarım sektörünün yıllık ortalama yüzde 3,1 büyümesi ve GSYH içindeki payının yüzde 5,4'e gerilemesi, hizmetler sektörünün GSYH içindeki payının yüzde 60,1 olması bekleniyor.

Net mal ve hizmet ihracatının dönem boyunca büyümeye ortalama 1,1 puanla daha yüksek oranda katkı vermesi öngörülüyor.

Sabit sermaye yatırımlarının plan döneminde ortalama yüzde 5,3 artacağı öngörülürken, bu artışa özel kesim yatırımlarının önemli katkı vermesi bekleniyor.

Özel kesim sabit sermaye yatırımlarının ise GSYH içindeki payının plan döneminde 1,7 puan artışla dönem sonunda yüzde 26,8'e ulaşacağı tahmin ediliyor.

Teknolojik kapasitenin artırılmasına, kurumsal kapasitenin güçlendirilmesine ve beşeri sermayenin geliştirilmesine yönelik adımlar çerçevesinde de toplam faktör verimliliğinin söz konusu dönemde yıllık ortalama yüzde 0,3 artması ve büyümeye katkısının dönem sonunda yüzde 13,9'a ulaşması bekleniyor.

Şimdi aynı projeksiyonu Elazığ için yürütelim.

Önce birkaç rakam:

Nüfus (2018 yılı): 595.638,

Şehirde yaşayanlar; %74,

Köyde yaşayanlar; %26,

Öğrenci sayısı (üniversite hariç); 154.000

F.Ü.Öğrenci sayısı; 45.000

Esnaf Odası üye sayısı; 14.802

ETSO üye sayısı; 6.496,

Mesken sayısı; 178.329,

Su abone sayısı; 176.681

Doğalgaz abone sayısı; 140.970,

İlçe sayısı (merkez ilçe ile birlikte); 11,

Yaşanabilir iller sıralamasında (2018), 19.

Tarım arazisi; 286.044 hektar,

Sulanabilir arazi; 104.530 hektar,

Fert başına gelir (2018); 6.674 dolar,

İldeki araç sayısı; 124.000

2000 yılında yüz yüze 25 sanayici ve iş insanları ile yaptığımız "Kalkınma Yolunda Bir Şehir; ELAZIĞ" isimli çalışmamızda, ilin 40 sorunu tespit edilmişti. Bu güne geldiğimizde bu kırk sorunun 35'inin çözüldüğünü ancak arzu edilen seviyeye gelemediği görülmektedir. Bu konunun izahı açısından; "kendisine uygun fiziki ve sosyal muhiti bulamayan insanlar ilk fırsatta buldukları çevreyi terk edeceklerdir. Elazığ'daki beyin ve sermaye göçünün en önemli sebeplerinden birisi budur."

Neler yapılabilir diye baktığımız zaman şu tabloyu ortaya koymak mümkündür:

-Köyler: İnsanların zorunlu ihtiyaçları olarak, gıda, sağlık, eğitim ve enerji konuları her toplum için başat konulardır. Elazığ'ın kırsal kesimi önemli tarımsal potansiyele sahiptir. Bu nedenle tarımın tekrar canlanması ile tarımsal üretimin canlılık kazanması açısından, Uluova, Kuzova ve Kovancılar sulama kanallarının yapılması ile sulama ücretlerinin de cazip hale getirilerek devreye alınması oldukça önem taşımaktadır. Elbette ürün çeşitlendirilmesi için de ilgili birimler verimli bir çalışmanın içinde olmaya devam etmelidirler. (Dünyada tarım hep sübvansede edilir.)

-Eğitim: Okul çağındaki çocuklar önce yaşadıkları günü iyi anlayabilmeli ki gelecek projeksiyonları yapabilsinler. Yaşadığı zaman dilimini anlayamayan insanlarla gelecek bina etmek oldukça zordur. (Bir konuşmamızda kullandığımız bu cümleyi bir öğretmen maalesef anlayamadı.)

Bu arada eğitimde gelecek projeksiyonları hazırlanırken ideolojik davranıldığını, konunun uygulayıcıları olan öğretmenlerin fazla dikkate alınmadığını da bir okul müdüründen dinlemiştim.

-Sağlık: Uzman doktorlar, özellikle cerrah olanlar ücretlendirmede pratisyen hekimlerle aynı bazen daha alt ücret diliminde değerlendirilirse gelecekte bazı branşlarda uzman sıkıntısı yaşanabilir. Ayrıca sağlık hizmetlerinde basamaklara dikkat edilerek hastanelerdeki yığılmaların önüne geçilmelidir.

-Kültür: İlimizde kültür, müze ve kütüphane hizmetlerinin kaliteli bir seviyeye çıkarılması elzemdir.

-Turizm: Elazığ'ın potansiyel olarak önemli bir noktada durduğu doğrudur. Son zamanlarda Elazığ Valisi'nin özel gayretleri de dikkate değer bir seviyededir. Artırılarak devam edilmelidir.

-Spor: Yerel yönetimler her mahalleye çocukların ve gençlerin spor yapmaları için tesisler yapmalıdırlar. 1930'lı yıllardaki Vali Tevfik Gür'ün çalışmalarına tekrar göz atmakta fayda vardır.

-Kentleşme: En can alıcı konularımızdan biridir.

Hakim gabari dikkate alınarak, Cumhurbaşkanı'nın da ifade ettiği yatay şehirleşme üzerine yoğunlaşmalı, belediye meclisine verilecek kat artırma istekleri reddedilmelidir.

Elazığ'ın kuruluştaki ilk mahallesi olan Çarşı Mahallesi başta olmak üzere; Şıra Pazarı, Kapalı Çarşı, Zahir Meydanı ve hanlar insancıl bir doku içerisinde restore edilmelidir.(Kapalı çarşının restorasyonuna başlandığını duyurdu belediye başkanı.)

Şehrin gelişme yönünün Malatya yolu üzerinde olduğu dikkate alınarak merkezi iş alanları, kompleksleri Baskil yol ayırımı dikkate alınarak yapılırsa, şehrin uzun caddelerin sağında ve solunda yapılanması ile alt yapı hizmetlerinin daha rahat sağlanacağı unutulmamalıdır.

Konut alanlarının Meryem Dağı eteklerine kaydırılması hızlandırılmalıdır.

-Harput: Harput'un görkemli hale getirilmesi için insanların ikametgâhlarına imkân tanınması ile tarihi mekânların restorasyonunun yapılması şarttır. Belli noktalar restorasyonu yapacak olan sivil insanlara yaptırılabilir. Bunun için ilgili kişinin adının verilmesi teşvik nedeni olabilir. Ankara/Beypazarı önemli bir örnektir.

-İçme suyu: Dört tarafı su ile çevrili olan Elazığ'da ne içme suyu ne de sulama suyu problem olmamalıdır. Çözüme odaklanmak gerekir.

-Katı atıklar: Konu hayati derecede önemlidir. Avrupa fonlarının bu konulara çok cömert olduğu unutulmamalıdır.

Ziraat: Dünyada yıllık 3 milyon ton kayısı var diyor kayıtlar. Bunun 700 bin tonu Türkiye'de elde edilirken bu miktarın da 175 bin tonu Malatya-Elazığ- Erzincan havzasından. Bu bölgeden elde edilen kayısının %95'i islimlik ve % 5'lik kısmı da sofralık. İslimlik kayısı sunumunda Türkiye dünyanın en iyisi.

Geçmişte önemli bir girişim olarak Elazığ/Baskil'de entegre bir kayısı fabrikası için yatırıma başlanmış ve bir hayli de mesafe alınmıştı. Tesisini tekrar faaliyete geçirmek için bazı adımlar atıldı. O yıllarda Baskil başta olmak üzere, Elazığ'da elde edilen kayısı, Malatya'da piyasaya sürülen kayısı miktarının % 40'nı oluşturuyor diyordu resmi kayıtlar. Bu konu tekrar gündeme taşınabilir.

-Hayvancılık: Karakoçan ve Kovancılar'a yapılacak birer Et Kombinası, bu şehri hayvan besiciliği alanında yine bir numara yapabilir.

-Sanayileşme: Tek başına çözümlenecek bir konu değildir. Yazılı ve görsel basın sanayileşme konusunu sürekli gündemde tutmalıdır. Yapılacak yatırımların da bölgeye uygun olması sağlanmalıdır.

-Madencilik: Madenlerin işlenerek satılması yoluna gidilmesi durumunda istihdam sorununun çözümüne katkı sağlayacağı açıktır.

BİTİRİRKEN

Kitabın son bölümüne geldik. Sonsöz'ünü de MÜSİAD'ın 1996-2004 yıllarında başkanlığını yapan Sayın M. Celal Arslanoğlu'nun yapmasını istedim. Kendisinden bir sonsöz yazısı rica ettim. Sağ olsun geçmiş deneyimlerini ve gelecek tasavvurlarını muhtevi bir yazı gönderdi. Yazıyı bazı düzeltmeler dışında aynen kitaba alıyorum.

Sayın Celal Arslanoğlu'na teşekkürlerimi sunarım.

SONSÖZ

M. Celal Arslanoğlu

NEREDEN, NEREYE !

“ İpliğini sağlamca büktükten sonra çözüp bozan koparan kadın gibi olmayın.

O hakkında ayrılığa düştüğünüz şeyleri, kıyamet gününde mutlaka size açıklayacaktır.”
(Nahl/92)

Yıl 1990. Yer İstanbul. Erol YARAR'ın başkanlığında oluşturulan bir heyet, Müstakil Sanayici ve İş Adamları derneğini kurarlar. Türkiye çapında teşkilatlanan MÜSİAD 1996 yılı itibarıyla de Elazığ'da 30. Şube olarak Mahmut YÜRÜK başkanlığında kuruldu. Kısa bir süre sonra Şube başkanı Mahmut YÜRÜK Beyin işyerini İstanbul'a taşınması dolayısıyla şube başkanlığına ben getirildim.

O günkü ekonomik tablo ülkemizin göreceği en kötü tablolardan biriydi. 28 Şubat post modern darbesi ile ülke çalkantılı günler geçiriyordu; ekonomimiz dibe vurmuştu. 20'den fazla bankanın da içi boşaltılmış, **40 milyar** (Bankalar dışında genel olarak da 200 veya 400 milyar dolar diyenler de var) dolar buharlaştırılmıştı.

20 bankanın içinin boşaltılması, devletin de el koyması ne demektir, bir düşünseniz; ekonomik olarak ne büyük bir kayıptır. Bugün böyle bir yıkım olsa ülkede yer yerinden oynar.

O günlerde askeri vesayet ve baskılar had safhadaydı. 1999 yılı İzmit depremi ile de ülke yangın yerine dönmüştü. Diğer ülkelerin deprem yardımı olarak ülkemize gönderdikleri paralar, hazinemizde para olmadığı için memurlara maaş olarak verilmişti. O karanlık günlerde bizler de Elazığ'da MÜSİAD olarak ekonomik bir savaş vermekteydik.

Nasıl mı? Okumaya devam edin lütfen..

Üye sayımız 20 civarında. Piyasalar durgun. İlgi gösterip, vesayetlerden korkmadan şubeye gidip gelen üye sayımız 10 kişi civarında idi. İş adamları vesayetten ürküyordu. Dünyada en ürkek değer paradır, sermayedir. Sermaye hak, hukuk, adalet, emniyet, güven arar.

Nihayet adımız **“Yeşil sermaye”** idi.

Üyelerden aidat alamıyoruz. Ekonomi ağırlıklı bir derneğiz. Aidat alamayınca çoğu harcamalar cepten gidiyordu. Bir dernekte aylık sabit masraflar en az 25 bin liraydı. Hizmet, icraat yapacaksanız bu rakam belki 50 bin lirayı da geçer.

Ailemize harcaayacağımız paraları dernek ayakta kalsın, idealizmimiz yeşersin, hedefimize ulaşalım, **ilimize, ülkemize hizmet gelsin** diye harcıyor ve çırpınıyorduk. Tabi bunun da maddi olarak bir sınırı vardı. MÜSİAD, yani bizler kişisel olarak holdinglerin değil adeta küçük esnafların oluşturduğu bir organizasyonduk. Zira yapacağımız hemen her sivil icraat ekonomik gücümüzü aşıyordu.

Şimdi STK' lar ne iş yapar, ne yapıyor deniyor ya; çok doğru söylüyorlar. Her fikri küme bir yerde, bir dernekte toplanmış, baş olmanın hazzını yaşıyor, daha bir üst makamda baş olmanın planlamasını yapıyor veya mal-mülk-para-servet toplamanın yollarına bakıyorlar. Elbette istisnalar kaideyi bozmaz. Vakit, yer, imkân olsa ibret için o günlerin acısından tatlısından bahsedilebilir.

Vesayet dönemi; her yaptığımız, her söylediğiniz kayda geçiriliyor. Geceler uykunuz kaçıyor. Nihayetinde bir derneksiniz. Öyle birilerinin sandığı gibi STK başkanlığı kolay bir iş değil. Belki her istediğinizi konuşabilir, bazı görüşleri toplumla paylaşabilirsiniz de.

Ama ülkede bir vesayetin, baskının olduğunu ıskalayamazsınız. Kanunen, hükmen dernek olarak hemen hiçbir yaptırım gücünüz de yoktur. Karşınızda ilin yönetiminde söz sahibi valilik, belediye başkanlığı, ticaret sanayi odası ve daha büyük onlarca kurum var. Konuşabilirsiniz ama hiçbir şekilde yaptırım gücünüz yoktur.

“Mühür kimdeyse padişah odur.” Belki sadece ufaktan bir kamuoyu oluşturabilirsiniz.

Bu dönemde mülki idare de size adeta yan bakıyor. **Askeri ve mülki idarenin vesayetini, gölgesini, baskısını iliklerimize kadar hissediyoruz.** Bu dönemlerde Sivil toplum örgütlerinde yer almak, başkanlık yapmak adeta bir Donkişotluktur.

Askeri mahfillerde yapılan fısıltılı, gizli değerlendirmeler bir vesile kulağınıza kadar gelir, çok ileri gittiğimiz haberleri ayakçıları tarafından gayri resmi olarak tarafımıza açıkça intikal ettirilir. 28 Şubat işte böyle bir dönem. Dün askeri baskılar vardı, bu gün pelikanlar, troller, vefacılar, meşaleciler var. Bakın daha neler vardı.

Siz olsanız çekinmez misiniz? Beyefendilerin nasırına basacak bir şeyler yapsanız, söyleseniz ilk yapacakları şunlar: En basiti belediye zabıtalalarını gönderirler. Olmadıysa veya anlamadınızsa, ürkütemedilerse bu defa da maliye ve SSK denetmenlerini gönderirler. Hiçbir şey çıkmazsa denetimlerden şehir efsanelerini sürüme sokarlar.

Bu **denetmenlerin kamçı gibi şaklayan sözleri, ses tonları hala kulaklarımdadır, hatırımdadır.** Bu halde duamız temennimiz şudur: Keşki soruşturmada insafılı birine düşsem de soruşturmayı az sıyrıklarla atlatıp, usul cezası ile kurtulsam. Denetimlerden kurtulursak derhal sadaka verir, secdeye kapanırdık. Siz de olsanız aynısını yapardınız.

Daha da hizaya gelmezseniz, emniyet güçlerince göz altına da alınırsınız. **“Gözünün üstünde kaşın var.”** demek kimin haddine. Unutmayın her devrin kriptoları, pelikanları, meş’alecileri, vefa’cıları, trolleri, kemik yalayıcıları, yağcılar, hazırdir. Sizi imha için sadece bir kaş, bir göz işareti yeterlidir.

Soralım, şimdilerde işler acaba farklı mı? Cevabınız sizde kalsın, fazla sesli de düşünmeyin. Ben ne dediğinizi anladım.

28 Şubat'ın soğuk askeri vesayet iklimini bir nebze anlatmak için bu kadarı yeter sanırım. Kısaca hürriyetin olmadığı, vesayetın adeta gölgeniz gibi ardınızca dolaştığı bir ortamda hürriyetten, ilimden, ticaretten bahsedilebilir mi? Kısaca **“mühür kimdeyse Süleyman odur.”** Yaptırım gücü ondadır. Demokrasıymış, hürriyetmiş, cumhuriyetmiş, özgürlükmüş, çoğulculukmuş, adaletmiş, eşitlikçilikmiş, emanetmiş, ehliyetmiş, liyakatmiş. Kim kaybetmiş ki bulasınız.

Kelimelerin arkasında ne saklı diye ürker olmuştuk. O günler sağ gösterip soldan yumruk yenilen, aynı silahla hem sağcının hem solcunun öldürüldüğü bir dönemdi.

İktisadi ağırlıklı bir dernek, taşrada Elazığ'da neler yapabilir? Başladığımız yıl 1996, bugün 2020. Yaklaşık 24 yıldır Elazığ'da ne değişti. Şöyle bir kuş bakışı bakalım. Argo da olsa, avam sözü de olsa şöyle bir söz vardır; **“Köyden indi şehre, artist oldu birden bire.”** Üçüncü dünya ülkesi kategorisinden çıkıp, gelişmekte olan ülkeler safında yer alabilmek epey bir mesele.

Batıda 3-5 nesil devam eden 200 yıllık birikimli şirketler bizde yoktur. Çok ilkel anlayışlarla yönetilen şirketler vardır bizde. Ticaret kanunumuz zaten bize yabancıdır. Ticari ilkeleri, ticari ahlakı bilen olmadığı gibi, el yordamı ile esnafılık, alış veriş yapılarıdır. Kalpazanlık bizde bir başarı hikâyesidir adeta. Hak hukuk, helal haram, adalet, emanet ve ehliyet noktasında ise tartışma var.

Bilgi olmadan başarılı olamazsınız, bu yüzden bu alandaki bilgi eksikimizi gidermek için bilgilenmeye, okumaya önem veren çalışmalar yaptık. Bilgi ve görgümüzü artırmak için ticari ve turistik geziler de tertip ettik.

O günlerin en verimli işi, MÜSİAD şubemizin danışmanı aziz ağabeyim iktisatçı Nevzat ÜLGER beyin ricamız üzerine şubemiz adına hazırladığı **“KALKINMA YOLUNDA BİR ŞEHİR: ELAZIĞ”** kitabı idi.

50 yıllık birikimi ile ve bir yılı aşkın sürede hazırlanan bu kitap sadece Elazığ ekonomisi değil, kalkınmanın bütün yönlerini irdeleyen, efradını cami bir çalışma olmuştur. Sadece içine bakarsanız, dokunulmayan ve çözümü gösterilmeyen meselemiz kalmadığını İddia edebilirim. Bu güne kadar böyle bir çalışmayı Elazığ'da ne üniversite, ne de Ticaret ve Sanayi Odası yapmıştır.

Yine iktisatçı, üstadımız Nevzat ÜLGER Beyin 65 yıllık deneyim ile yeni hazırladığı; **“ELAZIĞ – TÜRKİYE ve DÜNYA EKSENİNDE TİCARET VE SANAYİ”** kitabıdır.

Elinizdeki bu yeni kitap ile 2000 de yayımlanan kitabı karşılaştırırsanız, mukayese ederseniz, sentez ve analizler yaparsanız sadece ekonomimizin değil, şehirciliğimizin, tarımımızın, sanayileşmemizin, sosyal psikolojimizin, tarihimizin, coğrafyamızın püf noktalarını yakalayabilirsiniz.

Elazığ neden kalkınmıyor, ülke neden kalkınmıyor, helva yapmak için her şey varken neden helva yapamıyoruz? Çünkü helva yapma imkanını size vermiyorlar. Meraklanmayın kafanızdaki çok sorunun cevabını vereceğim. Bu il neden sahipsiz, bu ilin sahibi yok mu sorularının cevaplarının da, ipuçlarını da bulabilirsiniz. Çünkü helva yapma imkânını kolay kolay size vermezler.

Bu iki eserle çok katılımcı, ortak akılla, her bir fikri temsilen görüşler esas alınarak Elazığ'ın SWOT analizi çıkarılmış. Zira her açıdan ilimizin bir envanter çalışmasına ihtiyacı vardı. Elinizdeki bu kitapta 20 senelik bir sürecin sonunda geldiğimiz noktayı işaret ediyor. 20

yıldır bazı meselelerde neredeyse bir adım mesafe alınamayan, iki ileri, bir geri komutu ile hareket eden, hatta bu yüzden kördüğüm olmuş meselelerle boğuşup duruyoruz.

Bu vesile ile ilimiz ekonomisi, kalkınması üzerine de birkaç kelam edelim. Günümüze de tarihe de not düşmüş olalım. Elazığ neden kalkınmıyor, dolayısıyla ülke neden kalkınmıyor sorusunun belki yüzlerce maddelik cevabı var.

MESELA 1:

A -MÜSİAD'da başkanlığım dönemimle (1996-2004) ilgili bir iki cümle. Zamirlerini, isimlerini şimdilik bana sormayın. O günlerin Belediye Başkanının engeli ile il dışından gelen, bizzat içinde olduğum, önyak olduğum (BEŞ) fabrika Elazığ'dan bile isteye kaçırılmıştır. Neler mi kaçırıldı, neler mi yapılacaktı, diye gıyaben sorduğunuzu hissediyorum.

Ben de yazıyorum : Büyük bir AVM, büyük bir özel hastane, dört yıldızlı bir otel, yatırımın yeri ise eski Et Balık Kurumunun yeri. Medikal Park Hastanesinin bulunduğu arsa. Yatırımın kaçma sebebi ise, gayri resmi istenen 250 milyon para. Aynen yakın geçmişte yatırımcıdan-müteahhitten istenen paralar gibi.

B -Ayrıca her biri 100 dönümlük, toplamda 200 dönüme yapılacak 2 mermer fabrikası.

C -Yine bizzat içinde olduğum üç tesis Elazığ'da yaptırılmamıştır. En az 300 kişilik son model bir düşkünler yurdu, katı atıktan enerji üretecek katı atık çöp arıtma tesisi ve bir büyük okul kompleksi.

D -Bir il ekonomisi için olmazsa olmazlardan olan, il ekonomisinin atar ve toplar damarı, şah damarı, bir il ekonomisi için FARZ-I AYN olan Elazığ-Harput fuarı da yaptırılmamıştır. Kaldı ki o zaman Valilik fuar alanı için Milli Emlak'tan 30 dönüm arsa tahsisini yapmıştı.

İlin valisi ilin fuar problemini çözmek için arsayı tahsis ediyor, belediyenin emrine veriyor. Ama ilin içinden olanlar valiye rağmen fuar için tahsis edilen arsayı belediye encümeninde spor alanı olarak değiştirme yoluna gidiyor. Vali de bu haksız, olmaz tasarrufa karşılık milli emlakın arsasını geri alıyor.

Şu anda da Valimiz Kaldırım'ın Öncülüğünde yürütülen TERMAL çalışmaları içi doldurulur ve sürdürülebilirlik sağlanırsa Elazığ için, birçok açıdan bir atlama taşı olacaktır.

MESELA 2:

A - Benim hinterlandımın dışında gelişen ve bizzat duyduğum en az 10 fabrikanın-yatırımın Elazığ'dan kaçırıldığını biliyorum.

B - Yıl 1990'lar.İsmi mahfuz bir zenginimiz, İstanbul'dan Elazığ'da bulunan bir dostuna belediye başkanına verilmek üzere bir mektup yazıyor.

Zenginimiz mektupta, Harput'ta bazı yatırımlar yapmak üzere belediye başkanlığından arsa gösterilmesini ve tahsisini istiyor. Hiçbir tahsis yapılmıyor. Oralı bile olunmuyor.

Bende kaçırılan yatırımlarla ilgili onlarca sabit ve kesin bilgiler var.

O yatırımların içinde neler mi vardı?

Bir kütüphane

Bir hastane, poliklinik.

Yeri gelmişken elinde mühür olanlara bir iki not. Harput'u inşa, imar, ihya mı etmek istiyorsunuz bunun çok yolu var. Ancak bir kişinin ben yaptım oldu, demesi ile bu işler olmaz. UNESCO'ya mı girmek istiyorsunuz önce Harput'u olması gereken hale getirmeniz

gerekmez mi? Bu işlerden anlayan çeşitli sektörlerden bir heyetin çıkarımları, rehberliği ile olursa olabilir.

C –2000’li yıllarda MÜSİAD ile Fırat Üniversitesi’nin, Üniversite Sanayi işbirliği çerçevesinde kazanılan ve içinde beş projenin bulunduğu “ DUVARSIZ İNKÜBATÖR “ projesi de oda tarafından takibi yapılmadığı için buharlaşmıştır.

D – Uluova, Kuzova ve Kovancılar sulaması ile stadyumun yapılmaması.

E -SOS veren şehrin alt yapısı dolayısıyla büyük facialara gebe dir. Arıtma tesisi ise tamamen devre dışıdır.

Bütün bu çalışma adeta bir özettir. Okuyanlara zorluk olmasın diye gayet kısa geçilmiştir.

F-İl yöneticileri “ Elazığ’da sanayi olmaz. Olsa olsa sadece hizmet sektörü olur” diyorsa bu iş olmaz.

G-Yine Elazığ’ı yönetenlerden birileri “ Elazığ’a fuar gerekmez”, “ Elazığ’a fuar iki gömlek büyük gelir”, diye üst perdeden konuşursa bu iş olmaz.

H-Ticaret odasında dönem dönem görev yapan başkanlar ve yönetimdekiler, yetkililer Ticaret Odası “talep makamıdır icra makamı değildir“ buyurursa bu iş olmaz.

I- Devletimiz Elazığ’da hemen her kurumunu oluşturduğu halde güya ilin eşrafı-aydını-yöneticileri-siyasileri bu kurumları çalıştıramıyorlarsa sözümüz şu: Ya yol aç, ya yol göster, ya da yoldan çekil.

J- Üniversite-kamu-sanayi işbirliği dayanışması yapılmıyor, yapılamıyorsa bu iş olmaz.

Bütün bunlar ve daha yüzlerce yaşadığım hayat hikayemin hakikatleridir.

Devlet istatistik kurumunun verimlilik raporu şu; devlette 8 saat çalışanın mesaisinin verimlilik oranı günde en fazla 3-4 saat. Özel sektörde ise en fazla 4-5 saat. Bazı kurumlarda çalışanların çalışma oranları 12 ayda bir ay bile değil. Çok iyi biliyorum ki bu kurumlar, şirketler sizin olsa, bunlara bir gün dahi tahammül etmezsiniz. Kapatırsınız gider.

İşte Bakım FERRO KROM böyle olduğu için elden çıkartıldı. Devletteyken yaklaşık 3.000 kişinin çalıştığı bu fabrikada denildiğine göre bugün çalışan sayısı dörtte bir civarında. Dün onlarca kalem ile devletimize her şekilde yük olan fabrika, zarar yatan tesis, bugün devlete verdiği vergisi ile daha düzenli çalışıyor. Daha verimli çalışıyor. Öyle değil mi? Vatan kurtaran aslanlar! Yalnız Özelleştirme mantığı daha farklı olması gerekir. Bunu ayrıca konuşabiliriz.

Bu iki kitap çalışması ile ildeki değerlerimizin, gücümüzün, zayıf yönlerimizin, kuvvetli yönlerimizin farkına vardık. Yirmi yıl önce yapılan çalışma bugün bize nerede olduğumuzu, ilimizin neden kalkınmadığını göz önüne sermektedir.

Bu iki kitap çalışması, durum tespitini, nerede olduğumuzu, nereye doğru ve nasıl gitmemiz gerektiği konusunu irdelememiz açısından oldukça önemli bir çalışmadır bilenlere.

Yirmi yıl önce sulanan ULUOVA’yı 20 yıldır susuz koyduk. 32 yıldır planlanan KUZOVA sulamasının da birinci bölümüne su verildi. Ama Motorlar bozuk olduğu için su verilemiyor. Elazığ’ın iyi kötü bir stadyumu vardı. Bir akıllı yıktırdı. Stadyumsuz kaldık. Takımımız da gümbür gümbür ligden düştü.

Ölçü şudur bizde : **“Bir şey biliyorsan getir kitabını. Veya kitabın ortasından konuş.”**

Şehri, ülkeyi, ticareti, eğitimi yönetirken kime ilim ve kitap lazım ki. El yordamı ile yaparsın gider. Yaptım ettim oldu dersiniz, iş biter değil mi? Bazen nasıl oluyorsa ağızlarından ortak akıl diye bir kavram çıkıyor. Ama farkında olmadan söylüyorlar.

Eğitim camiamız, üniversitemiz, akademisyenlerimiz okumazken siyasilerimiz mi, iş adamımız mı okuyacak. 40 yıllık öğretmen 4 kitap okumamış, bir ilahiyatçı muallim 40 yılda bir meal okumamışsa olacak olan budur. Sonuç ortada. Halimiz ortada.

Gelelim kitabımızın esas konusu iş dünyasına:

Bereket olsun diye kısaca yazalım. Hz. Peygamber hem tacir idi, hem de Hz. Hatice annemizin Şam'a giden kervanlarının yöneticisiydi, O bir CEO idi.

Yani peygamberimiz aynı zamanda tacir idi. Medine'de İslam devleti'ni kurarken hicretle geldiği Medine'de önce Mescid'i Nebevi'yi inşa etti.

Bir yandan da, aynı zamanda “ **Medine Çarşısı**”nı inşa etti. Bu çarşıda uygulamalar yaptı, geliştirdi, yerleştirdi. Bize Hz. Peygamber ve hicret anlatılırken sadece ilk mescitten bahsedilir. Kuşun sadece bir kanadı anlatılır. Biz kuşun diğer kanadı nerede diye sormayı akıl etmeyiz. Bir kuş çift kanatlıdır. Mescitler kuşun bir kanadıdır. Diğer kanadı ise çarşılar-pazarlardır-fuarlardır. İç ve dış ticarettir.

Bizim de, bugün bozulan iktisadiyatımızı, ekonomimizi, ticaretimizi düzeltmemiz ve başarılı olmamız isteniyorsa aynı yolu takip etmemiz gerekmez mi?

1–Hicretten önce Medine'de çarşılara ve ticarete Yahudi tüccarlar hakimdi. Hz. Peygamber bu Yahudi çarşılarının dışında, başka bir yeri çarşı mekanı olarak belirledi. Müslümanları buraya taşıdı. Ve adını da biz “Medine Çarşısı” koyduk.

2–Hz. Peygamber bu çarşının, şehir plancısı gibi planını çizdi, imarını yaptı. Birbirini 90 derece dikey olarak kesen sokak ve caddeler ihdas etti. Burada dört taraf açık olmak ve büyümeye de uygun olmak kaydıyla, yolların genişliğini 7 metre olarak belirledi. Dikkatinizi çekerim bu sadece trafikte develerin olduğu bir yoldur. Hz. Ömer zamanında kurulan şehirlerde ise caddeler 40 metre, sokaklar ise 20 metre olarak belirlenmiş, tesbit edilmişti.

3–Bu Medine çarşısında köşe kapmaca, sokak ve cadde başı diye bir anlayış yoktu. Tröslüğe, kartele kapı aralayan bir anlayışa yer vermemek için de hiçbir tacire hiçbir yer zimmetli, tapulu ve kayıtlı değildi. Burada herkes yarışa eşit çizgiden başlıyordu. Bu çarşıda hırs, tamah, diğer tacirleri ezmek, yok etmek gibi menfi bir tutum olmadığı gibi, bu çarşıda esnafın dayanışması esastır. Bütün tarihimiz bunun güzel örnekleri ile doludur.

4 - Sabah namazını kim erken kılar gelirse, belki köşe başını tutabilirdi. Ölçü de şu idi: “Rızık sabah erken dağıtılır.“ Kim ki rızık peşinde koşuyorsa erkenden sabah namazı ile evinden, camiden çıkar, işine koyulursa takdir edilen rızka ulaşır. Hedef köşeyi tutmak, köşe olmak değildir. Hedef helal kazanıp helal yerlere harcamaktır.

5 – Bu çarşının, İslami ölçülere göre belirlenmiş ticaret kanunları vardı. Yapılan hemen her ticari işlem, akitler yazılı olarak kayıt altına alınır, bu temel bir esastır. Akitlere uyulması, verilen sözde durulması takip edilirdi.

Ayetlerde emredildiği gibi İslami ticarete her şey yazılı ve kayıt altına alındığından, verilen sözde durmak da esas alındığı için icralık davalar, işlemler olmaz; zira söz senettir.

Şüpheli mal hemen terk edilir. Şüpheli işlemlerden kaçınmak esastır. Böyle kazanılan malda kanaat de, bereket de olmaz, bereket kalmaz. Bu bahsin hükmü çoktur.

6–Bu çarşıda, İslam'ın ticaret ahlaki gereği belirlenmiş ilkeleri vardır. Ticarete kolaylık göstermek, kaliteli mal satmak, malının ayıbını söylemek, güler yüzlü olmak, aldatmamak gibi. Alacaklı olduklarımızı sıkıştırmamak, mühlet vermek, belki alacağımızın hepsini almamak ve affetmek esastır.

Peki yeri gelmişken bunları bize kim anlatacak, kim uygulayacak, kim takibini yapacak? Hemen kısaca söyleyelim. Ticaret Bakanlığı, TOBB, Esnaf Dernekleri Konfederasyonu, Ziraat Odaları ve illerdeki temsilcileri.

Büyüklerden dinlemiştim. Harput'ta medfun AHİ MUSA yamağı ile yemeniciler çarşısını dolaşır. Teftiş eder. Her dükkânı gezer. Satışa sunulmak üzere vitrine konan her yemeniyi kontrol eder. Ayakkabının modelini, tasarımını, derisinin kalitesini, dikişinin sağlamlığını kontrol eder. Ahilerin reisi Standartlara, kaliteye uymayan ve akredite etmediği, uygun olmayan ayakkabıyı yamağına verir. O da yemenicinin damına attırır. Böyle bir sistemde her sektör, iş kolu, hizmet sektörü yanlış yapabilir mi?

Bu bahis iyice anlaşılın diye Harput'tan bir tarihi vakayı daha nakledeyim. Harput'ta bir vakıf kurmuştu atalarımız. Bu vakfın gür sesli bir münadisi vardı. Bu münadi, sabah ile öğle namazı arasında, öğle ile ikinci namazı arasında, çarşı pazarda işlerin iyice kızıştığı bir demde, çarşının üç yerinde yüksekçe bir yere çıkar ve besmele ile bir ayeti arapça olarak okurdu. Manası şu:

Ey iman edenler; Allah'ı kalbinizle, dilinizle ve davranışlarınızla **sürekli anın!** O'nu rab ve ilâh olarak gündemde tutun. Sabah akşam onu takdis ve tenzih edin. (Ahzap 41-42)

Yine bu çarşıda işler Ahilerin sabah duası ile başlar, harç bitti, inşaat paydos, "La ilahe İllallah Muhammedür Resulullah" ile çarşı hayatı hamd ile paydos edilirdi.

7- Bu çarşının, ticari kanunlarını, ahlaki ilkelerini takip eden, uygulamasını denetleyen zabıtalara vardı. Bayan Sahabi Şifa Hatun bu zabıtalardan biriydi. Bu uygulamalar ileri tarihlerde muhtesibin görevlerinin içine giren mevzuatın oluşmasına vesile olmuştur.

Buğday çuvalının alt kısmı ıslak üst kısmı da kuru olanlara bu çarşılarda hiç fırsat verilmemiştir. Bunu bizzat Allah Resülü elini çuvala daldırarak tesbit etmiş ve şu ağır mı ağır ihtarı, korkutmayı bizzat yapmış. "Bizi aldatan bizden değildir."

8 - En önemlisi de bu çarşıda adına "baç" denilen "Pazar vergisi" de yoktur. Burada hedef, tacirin sermaye olarak güçlenmesidir. Bu uygulama hemen bütün İslam çarşılarında tarih boyunca uygulanmıştır. Harput Ulu Cami kitabesinde böyle bir uygulamadan söz edilmektedir. Bu uygulama, bugünkü anlamda tacirin devlet eliyle faizsiz kredi ile desteklenmesi demektir. Bu şekilde desteklenen, tüylenen, zenginleşen tacir de zekat, sadaka, kurban, fitre ve vakıf gibi yollarla toplumun her kesimine yardım edecektir.

10-Bu çarşının belki daha yüzlerce kuralı var. Hz. Ömer belki bütün bu kuralların hepsini içine alacak şekilde özetle şöyle bir hüküm koymuş:

"Çarşımızın fikhını, kanunlarını, ahlakını bilmeyen, uygulamayan çarşımıza, pazarımıza, fuarımıza gelmesin, girmesin." O halde öncelikle yaptığın işin bilgisine ve uygulamasına dair bilgilerin olmalıdır. Öyle değil mi?

Kayseri'liye sormuşlar. Ne iş yapayım? Elcevap: Çıraklığımı yaptığın işi yap. Sektöründe hem bilgi sahibi, hem uygulamalı tecrübe sahibi olmak esastır.

Bu işin sorumluları kimlerdir dersenez, sayalım. Ticaret ve Sanayi bakanlığı öncülüğünde ekonomi ağırlıklı bakanlıkların tümünün iştiraki ve iradesi ile.

Sivil ve yarı resmi STK'lar, Ticaret ve Sanayi Odaları, Ticaret borsaları, Esnaf Odaları, Ziraat odaları, Barolar, Tabip odaları, Mali müşavirler, Mühendis Odaları ve ilgili tüm taraflar. TOBB gibi tüm üst birlikler, illerde Sanayi Teknoloji İl Müdürlüğü ve Ticaret Müdürlüğü.

Âlimler der ki üç düşmanımız var. Biri cehalet. Biri tembellik. Biri de tefrika.

İslam, miskinliği, tembelliği, uyuşukluğu değil bilakis arı gibi, karınca gibi çalışmayı, ekmeğini taştan çıkartmayı öğüt verir. Denir ki her yaratık rızkı ile yaratılır. Rızkın onda dokuzu ticarete ve cesarettedir. Çalışan insanın alınından, topuklarından ter damlamalıdır. En helal yemek de kişinin eliyle kazandığıdır.

Emlak piyasasında ilimizde fasit çemberler ve gruplar bulunmakta. Üç beş kişiden oluşan bu dört-beş, belki, 10 grup gayri resmi ama etkili bir şekilde borsa gibi emlak fiyatlarını belirlemekte. Bu yüzden çevre illere göre bizde emlak en az % 30-50 daha pahalıdır.

Bunlar emlak ve arsa fiyatlarını tavan yaptırarak satmakta veya ölü fiyatına getirerek aldıklarını daha sonra da istedikleri fiyatlarla kakalamaktalar.

Hele istimlaka sokulan yerler, yeşil alanlar veya yeşil alan iken ölü fiyatına kapatılan, bilahare de imar revizyonu ile mülke çevrilen yeşil alanlar.

Ayrıca bu fiyat dengesizliği sadece emlakta değil, gıda ve dayanıklı tüketim malları vb. bütün ürünlerde görölmektedir.

Bu işi elbette hakkıyla yapanlar da var. İstisnalar kaideyi bozmaz.

Fırat Teknokent'in konumu ne? Bu imkânlarla neler kazanılmaz ki. Teknokent'te üniversite kamu ve sanayi işbirliğinde neler yapılmalıydı, neden yapılmadı? Teknokent ve üniversitemiz, ilimize neler katmakta, katabilir? Üniversitemizde buluş yapan, marka, patent alan hocalarımızın uygulamaya, üretime başlanan projeleri var mı? Avrupa Birliği, Tübitak, Sanayi Bakanlığı vb. kurumlarca desteklenen ve uygulanan projeler neler? Üniversite - kamu - sanayi işbirliği kapsamında neler yapılabilir?

1987 yılında Ticaret Odası ile üniversite arasında imzalanan protokolden sonra neler yapılmış? Tam 30 yıldır hangi çivi çakıldı? Ne mesafe alındı?

Üniversitemizce yapılmış Elazığ iline ve Türkiye geneline dönük Envanterimiz var mı? Tehditler ve fırsatlarımız nelerdir?

1998 ve sonrasında üniversite kamu sanayi işbirliği kapsamında yapmaya çalıştığımız çalışmalarda rahmetli Nuri Orhan'a, rektör Feyzi Bingöl'e ilk defa böyle bir çalışmaya yol verdikleri ve imza attıkları için teşekkür etmek gerek.

Bu çalışmanın sivil ayağında ise 1996 sonrası MÜSİAD yönetimi vardı. Bu kapsamda KOSGEB ile imzalanan "DUVARSIZ İNKÜBATÖR" projemiz maalesef Ticaret Odasında birilerinin hırsı, çekememezliği yüzünden kadük kalmıştır. Bu yüzden Ticaret Odası, masraflar yaparak, zahmetler çekerek bu organizasyonu yapan MÜSİAD'a tebrik, teşekkür edecekken, hayırla yad edecekken toplantıda hem MÜSİAD başkanını konuşturmamışlar, hem de Ticaret Odası yönetimi MÜSİAD başkanına tehdit ve ihtar içeren bir mektup bile yazmıştır.

İdealizmi, kızıl elması olmayanın ve bu iş mantığı ile çalışmayanların, verimlilik ilkesi ile kafa yormayanlarla bu işler ne kadar başarılı?

İŞGEM 'in kuruluş gayesi, mantığı ne? Bunu bilen kaç kişi var? Bu kurum şu anda ne durumda?

İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) yeni girişimcilerin, iş fikri olanların iş kurmalarını ve geliştirmelerini destekleyen ve iş kurmalarını kolaylaştıran kurulacak bu işletmelerin hayatta kalmalarını ve sağlıklı büyümelerini sağlayan merkezlerdir.

İşgемler bünyelerinde barındırdıkları yeni kurulan bu işletmelere uygun koşullarda iş kurma mekanı, yönetim danışmanlığı, ortak ofis ekipmanı hizmetleri sunarak adeta onları

besler ve en kırılgan oldukları iş kurma aşamasını sağlıklı bir şekilde geçirmelerini ve büyümelerine imkanlar sunar.

İşgемler aslında herkesin çok rahat anlayabileceği şekilde bir kuluçka merkezidir. Kurulacak bu işletmeler kuluçka merkezinde kendini idame ettirebilecek konuma geldiklerinde bu kuluçka merkezlerinden ayrıлып bundan sonraki işletme yaşamını kendilerinin kuracağı yuvalarında, merkezlerinde devam ederler. Yeni kurulan bu işletmelerin kuluçka merkezinde üç ile beş yıl arasında kalmaları uygun görülmektedir.

Dünya verilerini incelediğimizde son 25 yılda girişimcilerin kurdukları işletme sayıları hızla artmakla beraber kurulan bu yeni işletmelerin ilk iki yılda kapanma oranları da %80 leri bulmaktadır. Burada girişimcilerin çok fazla işletme kurmalarından ziyade işgемler bu işletmelerin doğru kurulması ve kurulan işletmelerinde hayatta kalmaları için oluşmuş bir merkezdir. İşgемler yanlış kuruluşun önüne geçtiği gibi yapılacak israfı da daha kuruluş aşamasında önleyebilmektedir. Günümüzde tüm dünyada faaliyette olan kuluçka merkezlerinin (işgемler) ilk tarihçesi 1959 yılında ABD de başlamış ve 1980'lerde ABD de yaygınlaşmaya başlamıştır.

İnkübatör merkezleri (işgемler)'in yaygınlaşması sadece gelişmiş ülkelerle kalmamış ve son zamanlarda Dünya Bankası ve UNİDO gibi kurumların finansal desteği ile gelişmekte olan ülkelerde de iş inkübatörleri yaygınlaşmaya başlamıştır. Örnek olarak 2000 yılında ülkemizde 81 il için Dünya Bankası destekli işgем kurulumu çalışmaları yapılmış ancak bu konunun hassasiyeti tam algılanmadığından önce 1 tane Tarsus'ta daha sonra 11 merkezde daha kurulmuştur. 2007 yılından sonra ise AB ve KOSGEB kaynaklı 4'ü Kişgем (kadın girişimci merkezi) 4'ü İşgем olmak üzere toplam 8 İşgем kurulmuş olup ülkemizdeki kurulan İşgем sayısı 19 a ulaşmıştır. 2014 yılı itibari ile IPA destekli 3 İşgем daha kuruluş aşamasında olup toplam kurulu İşgем sayısı 22 ye çıkacaktır.

Devlet çarkı nasıl işliyor?

A -Bir iş adamı, bir yazışmaya bir buçuk yılda (tam 18 ayda) bütün takibata rağmen cevap alınamıyor, cevap verilmiyorsa, bir yazı siyasi tavassutla çıkıyorsa memurlar ne iş yapar? Kısaca devletin çarkı dönmüyorsa ne yapmalı?

B -Yine yatırımcı bir iş adamı, devletin taahhüdüne rağmen sırf bürokratin ve memurun keyfi uygulamasıyla hak ettiği ödeneği tam bir yılda alamıyorsa bunun izahını yapamazsınız. Kimi kime şikâyet edeceksiniz ki.

C -Bir yatırımcı evine tam üç ayda, bütün tavassutlara rağmen internet çekemiyorsa, uzay çağında diğerleri ışık yılı hızla çalışıyorsa, biz de internet çağında isek ne olur?

D-Bir hukuk davası, çok basit bir alacak davası tüm belgelere rağmen tam beş hakim, tam altı ıldır sonuçlandırılmıyorsa hangi kanun, hukuk, adalet merciine başvuralım?

E -İran, Irak ve diğer gümrüklerdeki 15-20 km'lik gümrük kuyruğu var. Herhalde birileri şöyle diyor; görüyor musunuz, işler tıkırında, işlerimiz satışımız ihracatımız ne iyi ? Millet iş yapmak için kuyruğa girmiş, ne mutlu bize. Açıkça söyleyeyim bu işler çok basit dersem gülersiniz. Halbuki TIR daha yüklenirken, yük bilgileri çıkacağı gümrüğe bildirilir. Gelen TIR gümrükten transit olarak geçebilir.

Allah kimseye zulmetmez. Bilgisizliğimiz, tembelliğimiz ve tefrikaya düşmemizden dolayı bu hallerdeyiz. Çıkış da bu üç kaideyi müspet anlamda çözmemize bağlı. Selam ve dua ile.

Nevzat Ülger'in yayımlanmış eserleri:

- 1-Kalkınma Yolunda Bir Şehir, ELAZIĞ (2000)
- 2-Türkiye'de Siyaset ve İktisat (2003)
- 3-İslam Tarihinde İktisadi Olaylar (2009)
- 4-Osmanlının İktisat Mantığı (2013)
- 5-Doğu'da ve Batı'da Bilim ve Düşünce (2015)
- 6-Elazığ'a Değer Katanlar (I) (2016)
- 7-Bilim ve Düşüncede Doğu ve Batı (2019)