



2023'E DOĞRU MUTFAK VE EV EŞYALARI SEKTÖR ÇALIŞTAYI
21-24 MART 2013

HOŞ GELDİNİZ



İDBMİB
İSTANBUL DEMİR VE DEMİR DİŐİ
MADENLER İŐLETMECİLERİ VE İHRACATÇILARI
BİRLİŐİ
İSTANBUL FERROUS AND NON-FERROUS METALS EXPORTERS' ASSOCIATION



MUTFAK EŞYALARI
ÇALIŞTAYI
21-24 MART 2013
ANTALYA

Moderatör Raporu
31.03.2013

İÇİNDEKİLER

(1) Çalıştayın Amacı	2
(2) Rapor'un Sistematiği	2
(3) Çalışmanın Tasarımı	2
(4) Adımlar	3
4.1 - Hazırlık Sunumları	3
4.2 – Sorun'un soru'lara çevrilmesi	3
4.3 – Grup Çalışmaları Yoluyla Soruların Cevaplanması	3
4.4 – Katılımcılar ve Moderatör Katkılarıyla Zenginleştirilen Cevaplar	4 - 31
(5) Sonuç	32

EKLER

- Ek 1 - Katılımcı Listesi
- Ek 2 - 7 Çakılı Soru
- Ek 3 - Beyin fırtınasında üretilen sorular
- Ek 4 - Cevaplanması istenilen 20 soru
- Ek 5 - Host sunum notları
- Ek 6 - Birleştirilmiş 16 Çalıştay Sorusu
- Ek 7 - Bir girişim: Katma Değer bilinci yaratma
- Ek 8 - Bir makale: Katalitik Devlet
- Ek 9 - Bir inceleme: Sorunlar arası ilişkiler ve Sorun Çözme Kabiliyeti
- Ek 10 - Bir ppt sunumu: Marka
- Ek 11 - Örnekler: Soft-teknoloji konuları
- Ek 12 - Bir ppt sunumu: Taahhüt Noterliği Sistemi
- Ek 13 - Sistem Mühendisliği Uygulama Hizmetleri® zihin haritası

MUTFAK EŞYALARI ÇALIŞTAYI

21-24 Mart 2013

Antalya

1. ÇALIŞTAYIN AMACI

Her toplantının, çözmek istediği en az bir sorun ve o sorun'u iyi ifade edebilen en az bir soru'su olmalıdır. Katılımcılar, o soru(lar) çevresinde düşünür ve fikirlerini ifade ederek sorun için çözüm önerileri üretirler. Buna göre bu çalıştayın amacı:

Metal, Cam-Porselen ve Plastik Mutfak Eşyaları'nın üretim ve/ya ticareti ile uğraşan firmaların oluşturduğu **sektörün, 2023'te Türkiye için öngörülen \$500 milyar ihracat hedefi içindeki "gerçekleştirilebilir azami payına" erişmek için gereken rekabet gücünü kazanmasına** yol gösterici bir strateji belgesinin çerçevesini çizmek üzere, sektör paydaşlarının ortak akıllarına başvurulmasıdır.

Bu amaç doğrultusunda, 21-23 Mart 2013 tarihleri arasında Antalya'da, *sektör firmalarının sorumluları, ilgili bakanlıklar ve kamu kuruluşlarının yetkilileri, akademisyenler, meslek örgütleri üye ve yöneticileri, tasarım fakültelerinin öğrencileri ve basın mensuplarından* oluşan 135 kişinin (Bkz. Ek 1) katılımıyla 2¼ gün süreli bir çalıştay¹ yapılmıştır.

2. RAPOR'UN SİSTEMATİĞİ

Raporda iki grup bilgi yer almaktadır: (1) Çalıştay katılımcılarının (paydaş) görüşleri ve (2) Moderatör'ün² katkıları. Kolay ayırt edilebilmesi için, moderatör katkıları daima **kırmızı font** kullanılarak verilmiştir.

Katılımcı görüşleri içinde özellikle dikkat çekilmek istenilen bölümler ise **siyah kalın fontlarla** ve/ya **altı çizilerek** yazılmıştır.

Rapor metnini uzatmamak amacıyla, ayrıntılı açıklama verilmek istenilen konular için web adresleri parantezler içinde ve **alt çizgili mavi fontlarla** verilmiştir. Raporun elektronik kopyasını okuyacak olanlar, imleçlerini bu adreslerin üzerine getirdiklerinde (tıklama) sembolünü göreceklendir. Örneğin, imleç www.tinaztitiz.com adresi üzerine getirildiğinde (tıklama) işareti görülecek ve bir kere tıkladığında gerekli belge otomatik olarak açılacaktır.

Raporun dağıtımı sırasında formatındaki olası bozulmalara engel olmak için, elektronik kopyası pdf formatındadır.

3. ÇALIŞMANIN TASARIMI

Çalışmanın tasarımı şu temel ilkeler doğrultusunda yapılmıştır:

- 3.1. Çözülme istenilen sorunun, onun daha kolay anlaşılmasını sağlayabilecek soru(lar)a çevrilmesi (<http://tinaztitiz.com/3156/sorukonferansi/>).
- 3.2. Karmaşıklığı bu yolla azaltılmış sorunun çeşitli yönlerini ifade edebilecek soru'ların cevaplanması.
- 3.3. Gerek soru oluşturma, gerekse cevap arama aşamalarında daima ortak akla ağırlık verilmesi,
- 3.4. Moderatör katkılarının, soru'ların oluşturulması ve rapor aşamasında "**cevapların zenginleştirilmesi**" biçiminde yapılması.

¹ Çalıştay, İMMİB (İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri) şemsiyesi altında organize edilmiştir.

² Çalıştay moderatörlüğü, Tınaz Titiz – Sistem Mühendisliği Uygulama Hizmetleri firmasınınca yapılmış olup, firma hakkında özet bilgi Ek 13'deki zihin haritasında; ayrıntılı bilgi ise www.tinaztitiz.com web sitesinde verilmektedir..

4. ADIMLAR

4.1. Hazırlık Sunumları

Birbirinden farklı kesimlerden gelen katılımcılar arasında asgari bir *ortak kavram tabanı* (<http://bit.ly/15M1gXr>) oluşturmaya yönelik aşağıdaki sunumlar yapılmıştır:

- 4.1.1. İMMİB Tanıtımı ve Çalışmaları Hakkında Bilgiler
- 4.1.2. Çalıştay Amacı ve Çalışma Adımlarının Açıklanması (<http://bit.ly/YaTCq4>)
- 4.1.3. Kök ve Hayalet Sorunlar (<http://bit.ly/11DFEMA>)
- 4.1.4. Sorun'ları Soru'lara Çevirmek (<http://bit.ly/13r4x31>)
- 4.1.5. Sorular (<http://bit.ly/YtYPvu>)
- 4.1.6. Grup Çalışmaları (<http://bit.ly/16dkilp>)

4.2. Sorun'un soru'lara çevrilmesi

- 4.2.1. Çözüm aranan sorun'un, 20 soru ile cevaplanabileceği öngörülmüştür.
- 4.2.2. Bu 20 soru'nun yaklaşık 1/3 ünün (7 *çakılı soru*) İMMİB ve moderatör işbirliği ile belirlenip, geri kalan 2/3 ünün (13 soru) ise katılımcıların beyin fırtınası yoluyla üretecekleri sorular olması öngörülmüştür.
- 4.2.3. Söz konusu 7 çakılı soru Ek 2 de verilmiştir.
- 4.2.4. Beyin fırtınası yoluyla üretilen 195 soru adayı Ek tüte verilmiştir.
- 4.2.5. 195 soru adayı tüm katılımcılar arasında oylanmış ve içinden en yüksek oyu alan 13 soru seçilmiştir.
- 4.2.6. Böylece oluşan toplam 20 soru Ek tüte verilmiştir.

4.3. Grup Çalışmaları Yoluyla Soruların Cevaplanması

- 4.3.1. 20 soru'nun 3 gruba bölünüp, paralel oturumlarda cevaplanması, mevcut sürenin yetiştirilmesi açısından uygun olacağından 3 ayrı salonda çalışılmıştır.
- 4.3.2. A, B ve C olarak adlandırılan salonlarda, sırasıyla 7, 7 ve 6 soruyu cevaplayacak 7, 7 ve 6 çalışma grubu kurulmuş; ve her soru için de birer "host", her grubun katılımcılarınca belirlenmiştir. Buna göre:

Salon	A	B	C
Cevaplanacak soru numaraları (Bkz. Ek 4)	1 – 7	8 – 14	15 - 20
Çalışma grubu sayısı (Her grupta host hariç 5 ila 6 kişi vardır)	7	7	6
Host sayısı	7	7	6
Her host'un cevaplamakla yükümlü olduğu soru için fikirlerini aldığı katılımcı sayısı	~ 40	~ 40	~ 35

- 4.3.3. Bu şekildeki bir düzen içinde çalışan gruplar, her bir sorudan sorumlu hostlara düşüncelerini ileterek, aranan cevaplar için ipuçlarını sağlamışlardır.
- 4.3.4. Hostlar, bu ipuçlarını derleyerek tüm katılımcılara (135 kişi) toplu olarak sunulabilecek hale getirmişlerdir.

4.4. Katılımcılar ve Moderatör Katkılarıyla Zenginleştirilen Cevaplar

Her host, cevaplamaktan sorumlu olduğu soru hakkında topladığı görüşleri sentezleyerek yaklaşık 20 dakika içinde sunmuş ve salondan ek katkılar toplamıştır. Buna göre oluşan cevaplar Ek 5 te verilmiştir.

Stratejik Yol Haritasının Çerçeve Çizgileri

7 çakılı soru ve 13 beyin fırtınası sorusundan oluşan 20 soru içinde kimi örtüşmeler bulunduğu için, önerilerimiz bu örtüşen sorulara göre değil, bazı birleştirmeler yaparak oluşturduğumuz 16 nihai soruya göre düzenlenmiştir (Bkz. Ek 6).

Birleştirilen soruların cevaplarında da benzer şekilde birleştirmeler yapılmış, ayrıca da moderatör görüşleri eklenmiştir.

Cevaplar Ek 5 deki Host Sunum Notlarının “*stratejik nitelikte*” (Bkz. <http://bit.ly/15ZBsHt>) sayılabilecek olanları içinden seçilenler ile moderatörün önerilerinden oluşmaktadır. Ayrıca cevapların (çoğunun) altlarında, o cevapların gerçekleştirilebilmesi için gerekli stratejik nitelikli sayılabilecek araçlar çerçevelenerek verilmişlerdir.

Hostların sunum notlarındaki bazı araçlar da önerilerin tamamlayıcısı durumundadır.

Bu sistematığe göre düzenlenmiş sorular, cevaplar ve moderatör katkıları aşağıda verilmektedir.

4.4.1. Birleşik Soru 1

Metal, cam-porselen ya da plastik olsun tüm mutfak eşyalarının önemli bir girdisi “enerji”dir. Türkiye’nin enerji kaynakları kısıtlı olduğuna göre enerji fiyatlarını ucuzlatmak güçtür.

Buna göre, bir yandan ucuz enerji temin yolları aranırken, bir yandan da üretim teknolojileriyle oynamaktan başka çare kalmıyor. Sizce bu konudaki etkili ve gerçekçi yaklaşım ne olabilir? (Çak. soru 1 + BF soru 15)

Birleşik Cevap 1

Host 1 + Host 15 cevapları içinden seçilmiş, yenilikçi (inovatif) işlevsel ve gerçekçi çözümler³:

4.4.1.1. Enerji tüketim bilançolarının tespit ıve buna bağılı olarak:

- (a) Üretim süreçlerinde kullanılan enerji verimliliğini artıracak teknolojiler için AR-GE,
- (b) Yüksek maliyetli enerjiden daha yüksek verimle yararlanabilmesi için uygulanabilecek çeşitli önlemler (Bkz. Ek 5, Madde 9).

4.4.1.2. Sektörün (veya firmaların) kendi enerjisini ithal edebilmesi.

Moderatör Ek katkıları

4.4.1.3. Bileşik cevaptaki öneriler, ihraç ürünlerimizin mevcut katma değer diliminde kalsa da, maliyetlerinin bir miktar düşürülmesinde yarar sağlayabilir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.1.3.1. Geleneği güçlü üniversitelerden birkaçı ile anlaşarak, kısa dönemde Endüstri Mühendisliği Bölümlerinde birer kürsü kurulması; orta vadede ise doğrudan bu unvan altında *Değer Mühendisi (value engineer)* (<http://bit.ly/14lmfUL>) yetiştirilmesi.

4.4.1.4. Bu bağlamdaki stratejik öneri, daha yüksek katma değerli ürünlere sıçrayarak, birim enerji başına daha yüksek ihraç değeri sağlanması imkanlarının aranmasıdır. 3, 4, 5, 9, 11, 12, 14 Nolu Bileşik Sorular (ve cevapları) bu arayışa yöneliktir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.1.4.1. Katma Değer bilinci yaratmak / yaygınlaştırmak

Değer üretmenin, bir toplumun sahip olması gereken en temel özelliklerden birisi olduğu bilincinin yaygınlaştırılması için, toplumun tüm katmanlarını sarmalayacak biçimde bir kampanya tasarlanıp uygulanması (Bkz. Ek 7).

4.4.1.4.2. (Bileşik Soru No 4 için önerilen araçlar, bu soru bağlamında da geçerlidir).

³ Çeşitli sorulara hostların derlediği cevap ipuçları arasından “işlevsel” ve “gerçekçi” olanların seçilmesi, diğerlerinin yararsız olduğu anlamı taşımaz. Onlar içinde zaten uygulanmakta bulunan önlemler “yenilikçiliği” nispeten az olduğu için stratejik öneriler dışında bırakılmıştır. Örneğin Soru 1 kapsamındaki “kojenerasyon” önerisi böyledir.

- 4.4.1.4.3. Üniversitelerin KOSGEB ile birlikte işlettikleri teknoloji merkezlerinde (TEKMER) proje yürütücülüğü yapan akademik personele, yardım alan firmalarca ödenen ücretlerden, üniversite döner sermayesine kesinti yapılmaması.
- 4.4.1.4.4. Yurtdışında, sektörle ilgili teknoloji üreten (üniversite, AR-GE merkezleri, teknoparklar, devlet kuruluşları gibi) yerlerdeki önemli projelerde çalışan insanlarımızın, “teknoloji transfer görevlisi” olarak görevlendirilmesi, buna karşılık da Türkiye’deki bir kurumun (örn. bu amaçla kurulacak bir vakıf), bu kişilerin Türkiye’deki çeşitli ihtiyaçlarını karşılayan bir *liason office* gibi işlev görmesini sağlayabilecek bir sistem tasarlanması.
- 4.4.1.4.5. “Bunu Yapabilir misiniz?” Sergileri (<http://bit.ly/11H9cwE> Sah. 40). Sektörde geliştirilmek istenilen fakat henüz yapılamamış ürünleri, yapılmakta olanlarla yan yana sergileyen ve teknoloji üretebilecek kurumların dikkatlerini çeken, gezici sergi ve/ya fuarlar düzenlenmesi.

4.4.2. Birleşik Soru 2

Metal mutfak eşyası üretiminin önemli bir girdisi hammaddedir. Yüksek enerji fiyatlarının pahalandırması nedeniyle, hammadde ithal edilmektedir. Gerek finans maliyeti, gerekse temin güvenliği açısından bu bir olumsuz maliyet ögesidir. Sizce bu konudaki politika nasıl olmalıdır?

Başlangıçta bu şekilde tasarılan Soru 2nin, ilgili host'un katılımcı görüşlerini derlemesi sırasındaki gözlemleri sonucunda, aşağıdaki forma dönüştürülmesinin daha doğru olacağı sonucuna varılmıştır. Birleşik Cevap bu yeni soruya göredir.

Metal, plastik ve alüminyum mutfak eşyası üretiminin önemli bir girdisi olan hammadde ithal edilmektedir. Bu hammaddelerin Türkiye'de üretilmesi gerekli mi? Bunun için enerji avantajı sağlanabilir mi?

Birleşik Cevap 2

Host 2 cevapları içinden seçilmiş, yenilikçi (inovatif) işlevsel ve gerçekçi çözümler:

4.4.2.1. Sektörde kullanılan paslanmaz çelik başka sektörlerin de yüksek katma değer sağlayabilen bir girdisidir. Bu nedenle, üretim girdilerinden enerji için talep edilebilecek pozitif ayrımcılık, sadece metal mutfak eşyaları sektörüne bir avantaj talebi değildir.

Ayrıca da, krom, nikel, alüminyum rezervleri ülkemizde bulunmaktadır. Paslanmaz çelik üretilirse stok maliyetlerimiz azalır.

Yüksek kaliteli bakır ve alüminyum üretimi için de devletin uygulayacağı pozitif ayrımcılık, mutfak eşyaları yanısıra başka sektörlerde de katma değerli üretim artışına yol açabilecektir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.2.1.1. Çeşitli sektörlerde yüksek katma değerli üretimlerin temel girdilerine gerek enerji gerekse diğer maliyet ögeleri açısından pozitif ayrımcılık uygulanmasının fizibilitesini gösteren rapor hazırlatılıp, ilgili bakanlık(lar) nezdinde lobi faaliyetleri yapılması.

4.4.2.2. Tüm enerji kaynakları (rüzgâr, güneş, kömür vd) denense dahi yeterli gelmeyeceğinden nükleer santraller (yeni nesil) kurulmalıdır.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.2.2.1. Dünyadaki nükleer santrallerle ilgili uygulamalar hakkında objektif bir rapor hazırlatılarak, ilgili bakanlık(lar) nezdinde lobi faaliyeti yapılması.

4.4.2.3. Hammadde fiyatları, borsalarına göre serbest piyasa kurallarınca olduğundan, hammadde fiyatlarında ülkeler arasında ciddi farklar olmamaktadır.

Hammadde üretiminin yurtiçinde yeterli üretiminin yapıyor olmasının psikolojik ve imaj açısından katkısı olabilse de maliyetlerde etkisinin küçük olacağı düşünülüyor.

4.4.2.4. Yerli malı girdi kullanımı gerek maliyet, gerekse psikolojik açıdan önemlidir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.2.4.1. Kamu alımlarında yerli malı kullanımının özendirilmesi için Kamu İhale Kurumu nezdinde girişimde bulunulması.

4.4.2.4.2. Kamu Alımları Ombudsmanlığı oluşturulması. Bkz. <http://bit.ly/14muboP>

4.4.2.5. Yer kabuğundaki Nadir Elementlerin⁴ (*Rare Earth Elements*) tedariki konusunda strateji belirlenmesi.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.2.5.1. Üniversitelerin Maden, metalürji ve malzeme bölümlerinin işbirliği ile hazırlanacak bir rapor eşliğinde ilgili bakanlık(lar) nezdinde lobi faaliyeti yapılması.

⁴ Nadir Toprak elementleri de denilmektedir. Bu terimle, yüksek kaliteli hammadde üretiminde kullanılan metalik katkı maddeleri kastediliyor.

4.4.3. Birleşik Soru 3

Tüm Dünya'dan yapılmakta olan ithalat sonucu doğan rekabet koşullarından, sektör katmanları zarar görmektedir. Halbuki, sektörün uluslararası düzeyde rekabet gücü kazanması, dünya markası olmuş firmalarla, kendi pazarlarında yarışabilmek amaçlanıyor.

Buna göre gerek ithalat, gerekse üretim aşamalarında izlenecek politikalar neler olmalıdır? (Çak. soru 4 + Çak. soru 3)

Birleşik Cevap 3

Host 3 + Host 4 cevapları içinden seçilmiş, yenilikçi (inovatif) işlevsel ve gerçekçi cevaplar:

4.4.3.1. Makina parkları ve güncel know-how'lardaki yenilikleri sürekli izlemek ve işlere uyarlamak

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.3.1.1. Sektörün halen çeşitli yol ve yöntemlerle gerek yenilikleri gerekse firmaların stratejilerini izledikleri biliniyor. Bu yolla edinilen bilgilerin sektör örgütlerince bir veri tabanında toplanması ve üyelerine duyurulması önerilir.

4.4.3.2. Maliyetlerin düşürülmesi adına her türlü iyileştirmenin yapılması (lojistik ağının düzenlenmesi, geliştirilmesi gibi)

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.3.2.1. Üretilen mal ve hizmetlerin müşterilerine sunduğu değerleri azaltmaksızın (mümkünse artırarak), maliyetlerin düşürülmesi için Değer Mühendisliği'nden yararlanılması önerilir (Bkz. 4.4.1.3.1)

4.4.3.2.2. Sektör firmalarının çoğunun küçük ölçekli olduğu dikkate alındığında, lojistik ağlarının düzenlenmesi gibi işlemlerin ancak "işbirliği" yoluyla yapılabileceği anlaşılmaktadır. Bu konu 4.4.5 maddesinde işlenmektedir.

4.4.3.2.3. Sektörün ve firmaların birbirleriyle uyumlu vizyonlar belirleyerek uzun vadeli çalışmaları için bu konuya özgü bir çalışma grubu oluşturulması önerilir.

4.4.3.3. Dünyaya hakim olmuş markalara fason üretim yapmak.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.3.3.1. (Kendini açıklar niteliktedir)

4.4.3.4. Uluslararası standart komitelerinde daha aktif rol alarak standartların oluşturulmasında yardımcı olmak.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.3.4.1. (Kendini açıklar niteliktedir)

4.4.3.5. Tekel oluşturma: Hammaddeciler imalatçıların hammadde girdisine engel teşkil edecek ortam oluşturmamalı.

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.3.5.1. Bu konu ancak, büyük firmaların küçük firmalar için bir destek iklimi oluşturmaları ve onları kendilerine ve sektörün bütününe yararlı unsurlar olarak görmeleriyle çözülebilir. Bu amaçla, sektör örgütlerinin bir “büyük-küçük uyumlandırma politikası” oluşturup uygulaması önerilir.
- 4.4.3.6. İthalatın tabi olduğu kuralların uygulamalarının daha iyi denetlenmesi.
- 4.4.3.7. Sektörel Teknokent’ler oluşturulması

Moderatör Ek katkıları

- 4.4.3.8. (4.4.2.7) maddesindeki “izlemek ve uyarlamak” önerisinin, bir adım önüne geçilebilmesi gerekiyor.
Arzu edilen, dünya markası olmuş firmalarla kendi pazarlarında yarışmak olduğuna göre, bunun sadece *izlemek* yoluyla yapılamayacağı, izlenen yenilikleri kullanarak daha ileri (fark yaratıcı) buluşlar (inovasyon, icat) yapmak gerektiği açıktır.
Şu nokta çok nettir: İzlemek yoluyla sadece, yarışılan firmaların boş bırakmaya razı olduğu alanlarda var olunabilir. Kendi pazarında rekabet ise izleyerek edinilen bilgileri kullanarak daha ileri yenilikler yapmakla mümkündür.

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.3.8.1. İnovasyon bilincinin yaygınlaştırılması (Bkz. Madde (4.4.1.4.1))
- 4.4.3.8.2. Sanayi kültürümüz içine Rekabet Öncesi İşbirliği (*Pre-Competition Cooperation*), Rekabet içinde işbirliği (*Co-opetition*), Rekabet Üstünlük (*Surpetion*) gibi kavramların sokulması için, sektör örgütlerinin bir iletişim kampanyası tasarlaması ve ayrıca, bazı pilot firmalar seçilerek bunlara örnekler verilmesi ve bunun rol model olarak tanıtımı önerilir.
- 4.4.3.8.3. Madde (4.4.5)’teki “işbirliği” konusu kapsamındaki öneriler bu amaç için de kullanımı zorunlu araçlardır.
- 4.4.3.9. “*Yetersiz denetim*”, başta haksız rekabet olmak üzere, tüm sektörün rekabet gücünü olumsuz etkiliyor.
Denetimden sorumlu devlet organları mevcut imkanlarıyla denetim işlevini yapmalarına rağmen, çeşitli nedenlerle yetersiz kalabiliyorlar. Buna karşı, yasal denetimlerin sıkılaştırılması ve yaptırımların ağırlaştırılmasına paralel olarak, sektör içinde “etik uygulamalar”a da yer verilmesi önerilir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.3.9.1. Denetimden sorumlu devlet organları ile sektör örgütlerinin ortaklaşa oluşturacakları komiteler kurulması ve denetim sistem ve uygulamalarının bu ortak birimlerde gözden geçirilmesi önerilir.

4.4.3.9.2. Etik Güvence aracının, (<http://bit.ly/YEXdfq>) mümkün olabilen yerlerde –usulüne uygun tasarlanıp uygulanması kaydıyla- kullanımı önerilir.

4.4.4. Birleşik Soru 4

Yüksek katma değerli ihracatın temeli buluşlar (tasarım, inovasyon, icat), onun da temeli, tescillenecek buluşların korunabilmesi için yapılacak sıkı denetimlerdir. Mevcut durumda ise denetim eksiği nedeniyle fikri mülkiyet haklarının tescili, dolayısıyla da buluş yapmak anlamsızlaşmaktadır. Bu sorun nasıl aşılabilir?

Birleşik Cevap 4⁵

- 4.4.4.1. Bir patent askıya çıktığında TPE ilgili firmalara duyuru yapsın.
- 4.4.4.2. Patent gazetesi haftalık olarak çıksın, sektörlere göre ayırım yapılmış “kullanıcı dostu” olsun.
- 4.4.4.3. Patentlerin kategorizasyonu daha spesifik, patentle gelen yeniliğin ne olduğu kolayca görülebilmeli.
- 4.4.4.4. Patent başvuruları, sonuçlanmış patent sonuçları ve diğer fikri mülkiye hakları bilgileri TPE web sitesinde yayımlanmalı.

Moderatör Ek katkıları

- 4.4.4.5. Buluşların yeterince korunamayışının, buluşları caydırdığı savında doğruluk payı olsa da, buluş azlığının kök-nedenleri daha farklıdır (<http://bit.ly/WB0Uyk>, <http://bit.ly/10kc4dG>, <http://bit.ly/10kc8dA>).

Geçmişe dayalı ve birbiriyle örüntülü hale gelmiş tüm kök-nedenleri giderme çabalarına paralel olarak, daha kısa vadeli önlemlerden oluşan bir “paket” tanımlamaya ihtiyaç vardır.

Paketin kısa vadeli bileşeni, ZÜCDER (ya da birlikçe belirlenecek bir diğer STK'nın) bu konudaki girişimi olabilir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.4.5.1. Bilgilendirme bileşeni: Buluşlarla ilgili mevzuatın – birazı da doğasından gelen- karmaşıklığı karşısında tüm firmaların –özellikle de küçüklerin- konuya tam hakim olamamaları anlaşılabilir bir olgudur.

Bunu aşmak için, gerek TPE gerekse sektör örgütleri, internet ağlarının yaygınlığı da dikkate alınarak buluş yapan / yapacak kişilerin kolayca erişerek haklarını ve prosedürleri öğrenebilecekleri bilgi kaynakları oluşturabilirler.

İnternet dışındaki kaynakları kullanma alışkanlığı olanlar için de basit basılı kaynaklar hazırlanabilir.

- 4.4.4.5.2. Denetim bileşeni: (Bkz. 4.4.3.9.1)

- 4.4.4.5.3. Etik Güvence bileşeni: (Bkz. 4.4.3.9.2)

⁵ Sorulardan bazıları birleştirilerek 20 soru 16 ya indirildiği için, burada “Birleşik Soru 4” olarak adlandırılan soru, “Ek 5 Host Sunumları” içinde 5nci soru olarak geçmektedir.

4.4.4.5.4. Buluşçuluğu caydıran nedenler: Kök-nedenlerden en önemlisi durumundaki “nedenlerin sorgulanması ve nedenlerin tartılandırılması’na dayalı düşünme biçimlerinin (rational thinking, critical thinking) düşünme kültürümüze yeterince egemen olamayışı ile ilgili ayrı bir yol haritası hazırlanması için bir Task Force oluşturulması önerilir.

4.4.5. Birleşik Soru 5

Esas amaç, rekabet gücü yüksek, katma değerli ürünlerdir. Bu ise:

- (1) Sadece metal veya sadece cam-porselen ya da sadece plastik mutfak eşyaları yerine, “bileşik ürünler”e yönelmek,
- (2) Maliyetleri aşağı çekebilecek ortak operasyonlar (ortak merkezi dağıtım kanalları oluşturmak vbg) yapabilmek,
- (3) Küçük firmaların çoğunlukta olduğu sektörlerde ölçek ekonomileri sağlamak,
- (4) Ortak çıkarları yönünde dayanışma sağlayabilmek demektir.

Buna göre, firmalar ve/ya sektörler arası işbirliklerini sağlayabilecek etkili ve gerçekçi önlemler neler olabilir? (Çak. soru 6 + BF soru 9 + BF soru 18)

Birleşik Cevap 5

Bileşik soru haline getirilen bu 3 soru ile ilgili hostlar çok sayıda işlevsel fikir üretmişlerdir. Bunlar buraya tek tek alınmasa da, Ek 5 üzerinde sarı ile renklendirilmiş bu işlevsel çözüm önerilerine, ilgili kuruluşlar dikkat etmelidirler.

Aşağıda ise, bunlar arasından seçilmiş, “stratejik” tanımına daha uygun (Bkz. <http://bit.ly/15ZBsHt>) olabilecek olanlar yer almaktadır.

- 4.4.5.1. **Kümelenme:** Bileşik ürün konsepti için uygun bir ortam yaratacaktır. Kümelenme modelleri ile yıkıcı rekabet yerine ortak rekabet edebilme kültürünün geliştirilmesi sağlanabilir. Kümelenme farklı sektörlerde üretilen ve bütünün tamamlayıcısı niteliği taşıyan parçaları üreten firmalar arasında karşılıklı güvene dayalı bir yapı oluşturulması için de uygun bir araçtır. Özellikle birbirleri açısından tamamlayıcı ürün niteliğinde parça üreten firmaların birbirinden haberdar olabileceği ve ilişki kurabileceği web tabanlı bir portalın oluşturulması önemli bir gerekliliktir.
- 4.4.5.2. Bileşik bir ürünün yüksek katma değer sağlaması nitelikli ve pazara uygun bir tasarıma sahip olmasına bağlıdır. Bunun için akademi ile sanayiye, yani tasarımcı ile firmayı bir araya getirebilecek platformlar kurulmalıdır.

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.5.2.1. Madde (4.4.3.7)'de önerilen sektörel teknokentler, hem bu platformların oluşması hem de kümelenme için uygun bir konsepttir.
- Otomotiv sektörünün Güney ve Doğu Marmara'da oluşturduğu kümelenme modeline benzer olarak birbiriyle uyum sağlayabilecek, (örn. metal ile ahşap ya da cam ile metal gibi) sektörlerin, özellikle de sanayisi gelişmemiş küçük illerde kümelenmeler oluşturulmalıdır.

Mevcut teşvik mekanizmaları içinde kümelenmeyi özendirerek çeşitli araçlar bulunmakta olsa da, sektör örgütlerinin bir Task Force oluşturarak durumu gözden geçirmeleri önerilir.

- 4.4.5.3. STK'larda, ortak menfaatler ve işbirliği konusunda eğitimler düzenlenmeli, ortak sorun çözme, ortak akıl konularında çalışmanın faydaları işlenmelidir.
- 4.4.5.4. Firmalarımızın eksik olduğu konulardan birisi de üretim maliyetlerinin ve ticari maliyetlerin hesaplanmasıdır. Bazı firmalar bu konuda yeterli olmadıkları için zararlarını geç farkedebilmekte ve de haksız rekabete sebep olmaktadır. Sektör örgütleri bu konuda eğitimler düzenlemelidir.
- 4.4.5.5. İnternette bir sektör portalı oluşturulmalı; tedarik zincirindeki firmalar bu portalda yer almalıdır.
- 4.4.5.6. Zaman zaman gelen yüksek taleplere kapasite nedeniyle cevap verilemediği takdirde, ortak üretim havuzları oluşturabilecek anlaşmalar yapılmalı ve ortak kalite standartları belirlenmelidir.
- 4.4.5.7. Sektördeki firmalar için ortak kalite standartları belirlenmeli, bu konuda TSE ile işbirliği yapılmalıdır. TSE, standart oluşturma aşamasında firmalara komitelerde görev verilebileceğini belirtti.
- 4.4.5.8. Hammadde tedarikinde rekabet öncesi işbirliği.
- 4.4.5.9. Ortak benimsenmiş etik kuralların benimsenmesi bir çok nizamın mahkemelere düşmeden çözülmesine yol açacaktır. Bu bir çeşit *ortak anayasa*'dır.
- 4.4.5.10. Ortak dağıtım kanalları oluşturmak için:
 - a. Özellikle lojistik yapısı bozuk veya coğrafi olarak büyük ülkelerde (Rusya, ABD, Çin, Afrika gibi) bu yaklaşım "feasible"dir.
 - b. Bunu gerçekleştirmek için bu projeye ihtiyaç duyan firmaların bir araya getirilmesi gerekir. İMMİB bu görevi yerine getirebilir. Projeyi anlatarak aynı bölgelere ihracat yapan ve/ya ayın sektörde çalışan firmaları bir araya toplar.
 - c. İMMİB bir depo kirayıp, işletip, bu imkanı kullanan firmalara oluşan masrafı paylaşabilir.

Moderatör Ek katkıları

- 4.4.5.11. Bir kısmı yukarıda sıralanan katılımcı önerilerinin hemen hepsi gerçekçi ve etkili önlemlerdir.

Ancak, bir başlatıcılık fonksiyonuna ihtiyaç olduğu da kesindir. Burada sektör örgütlerinin, katalizör roller oynaması ve işbirliğini kolaylaştırıcı ortamlar hazırlaması yeterli olacaktır.

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.5.11.1. Bu tür çalışmalara katılacak olanların sorun çözme kabiliyetlerinin geliştirilmesini teminen, tekrarlı bir eğitim programının uygulanması önerilir. (Bkz. <http://bit.ly/XKdVXD>, <http://bit.ly/NLO2lh>, <http://bit.ly/YwxfjS>, <http://bit.ly/11DFEMA>, <http://bit.ly/WB0Uyk>)

4.4.6. Birleşik Soru 6

KDV oranı nasıl aşağı çekilir?

Birleşik Cevap 6

- 4.4.6.1. Sorun bir “hayalet sorun” niteliğindedir. “KDV yükü nasıl azaltılır? Şeklinde bir soru daha uygundur. Bu şekilde sorulduğu takdirde, KDV iadelerinde uygulanan gecikmelerin ortadan kaldırılması önerilebilir.
- 4.4.6.2. Ürünlerin hammadde, proses, dizayn yapılarını değiştirerek; daha az enerji kullanmak ve böylece KDV yükünü azaltmak mümkündür.

Moderatör Ek katkıları

- 4.4.6.3. Resmi KDV oranı ile fiili KDV oranı, KDV iadelerinin tahsilindeki olası gecikmeler nedeniyle oluşan finansman yükü nedeniyle farklıdır. Bu nedenle sorun, bir hayalet sorun (<http://bit.ly/11DFEMA>) sayılmamalıdır.

KDV iadelerinin gecikmesinden devlet lehinde doğan bir finansman yararı sağlansa da, son tahlilde ortaya çıkan “devlete güvensizlik”, sağlanan yarardan daha fazla zarar yaratmaktadır.

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.6.3.1. Maliye Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı ve diğer ilgili bakanlıklar nezdinde girişimde bulunulması önerilir.
- 4.4.6.4. Çeşitli mal ve hizmetlere ait KDV oranları arasında –özellikle mutfak eşyaları sektörü açısından- tutarsızlıklar olduğu kuşkuları varsa, bunların incelenerek ilgili kamu organları nezdinde girişimde bulunulması önerilir. Böylece bazı kalemlerde KDV oranlarında indirimler mümkün olabilir.

4.4.7. Birleşik Soru 7

Kayıt dışı nedeniyle ortaya çıkan haksız rekabetle nasıl mücadele edilir?

Birleşik Cevap 7

Denetim, caydırıcı yaptırım ve tüketicinin bilinçlendirilmesi önerilmiştir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.7.1. Özellikle caydırıcı yaptırım konusunda, sektör örgütlerinin bir ortak akıl çalışması yaparak, ilgili mercilere iletebilecek az sayıda, ancak etkili caydırıcı yaptırım önerisi üretmesi önerilir.

Moderatör Ek katkıları

4.4.7.2. Kayıt dışı olgusu ekonomik ve ahlaki açıdan kabul edilemez olsa da, bir yönüyle son derece yararlı bir “gösterge tablosu (dashboard)” niteliğindedir.

Kayıt dışına yol açan her ayrı neden, düzeltildiği ya da en azından o yolda çaba gösterildiği takdirde çeşitli kazanımlara, dolayısıyla da rekabet gücümüzün artmasına yol açabilecektir.

Bu olgunun daha iyi irdelenmesi ve sektör açısından pratik sonuçlar çıkarılması gerekirdi.

4.4.7.3. Kök-nedenlerden birisi, kayıtlı çalışan firmaların, kayıt dışına karşı gösterdikleri yetersiz ilgi ve tepkidir.

Bunun da altında, *ideolojik nedenler*⁶, *kamu harcamalarının yeterince şeffaf olmayışı*⁷, *yanlış yapılan şikayet etmenin kültürümüzde hoş karşılanmayışı*⁸, *dolayısıyla da iyi bir şikayet sistemi kurmayı / kuramayı, kayıt dışına karşı benzer tavır paylaşımların bir dayanışma ağı oluşturamayı ve en önemlisi, kayıtlı çalışanların da zaman zaman kayıtsızlığa başvurmaları halinde “bindiği dalı kesmeme” dürtüsü gibi daha derindeki kökler bulunuyor.*

Kayıtlı ve kayıtsız çalışanlar böylece birbirine karışmış, yüksek kontrastlı bir ortamda kayıtsızların göze çarpmasını önleyen daha “gri” bir tablo oluşturmuşlardır.

Bunlara karşı aşağıdaki önlemler önerilir:

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.7.3.1. Yanlışı şikayet ederek siyahlarla beyazların karışarak ayırdedilemez gri oluşturmalarının önüne geçmenin, vazgeçilemez bir yurttaşlık ödevi olduğu bilincinin yaygınlaştırılması.

Bu amaçla sektör üst örgütlerinin kapsayıcı bir iletişim kampanyası uygulaması.

⁶ Kişiler, kendi benimsedikleri siyasi, dini, etnik vb ideolojileri paylaşmadığına inandığı idarelere karşı “kayıt dışı” kalmayı bir tavır ve tutum olarak benimseyebilmektedir.

⁷ Kayıt içinde kalarak ödeyeceği vergilerin kendi bilgisi ve tercihleri dışında kullanıldığını varsayan kişiler de kayıt dışı kalmayı bir tavır ve tutum olarak benimseyebiliyorlar.

⁸ Muhabirlik aşağılayıcı bir anlam kazanmıştır. Bunun yerine “Allah’a havale etmek”, “cezasını kendi vermeye çalışmak”, “onun adına gerekçe üretmek” vb araçlar daha çok tercih edilir. Batılı davranış biçiminden net biçimde farklı olan bu tutum, toplumsal yaşamı “kurnazlar cenneti” haline dönüştürebilmektedir.

- 4.4.7.3.2. İşleyebilen, bir yandan da istismar etmek isteyenlere olabildiğince kapalı şikayet sistemleri (bir örnek için bkz. <http://bit.ly/YY4OSA>) kurmak için, arzu edenlerin kullanabileceği boş bir şablon sistem sunulması.
- 4.4.7.3.3. Kayıt dışına çıkmamış ve çıkmayı da düşünmeyen firmaların, kendi aralarında bir dayanışma ağı (Etik Güvence Ağı) oluşturmaları. (Açıklamalar için bkz. <http://bit.ly/X1LU0w>, <http://bit.ly/11VPZrc>)
- 4.4.7.4. En derinlerdeki kök-nedenlerden birisi de, örgütlenme konusundaki yetersizliği besleyen, “*değer iletişimi*” ilkesinin yeterince yaygınlaşmamış oluşudur.
- Yaşam hızının giderek arttığı günümüzde, en çok zamanı harcadığımız toplantıların verimini artırabilecek –dolayısıyla da rekabet gücümüze direkt etkili olacak- unsur, “değer iletişimi”dir. Firmalarımızın tümünün ve de tüm personelinin istisnasız olarak bu eğitimi alması önerilir (Bkz <http://bit.ly/14v61Zt>).
- Bu zorunluğun nasıl gerçekleştirileceği konusunda bir plan hazırlanması için, sektörle ilgili STK’lardan birer üyenin oluşturacağı bir Task Force oluşturulması önerilir.

4.4.8. Birleşik Soru 8

Çin ile mi, Almanya ile mi yarışmalıyız?

(Burada “Çin” ile düşük kaliteli ucuz ürünler, “Almanya” ile de yüksek kaliteli pahalı ürünler kastediliyor. Aynı soru, “Çin’in hangi yüzü ile yarışmalıyız?” şeklinde de sorulabilir)

Birleşik Cevap 8

Kendi özgün tarzımızı ortaya koymalı, Almanya, Çin ve ayrıca İtalya ile ABD’nin kuvvetli yanlarını örnek almalıyız.

4.4.8.1. Çinlilerin neyi nasıl yaptıklarını derinlemesine incelemeliyiz.

Moderatör Ek katkıları

4.4.8.2. Bu konuda uzun ve detaylı bir plan önermek yerine, doğurgan bir ilke ortaya konulmalıdır.

Bu ilke “vizyon” (ülkü, Büyük İddialı Sonuç, Big-Hairy-Audacious -Goal) vazetmeksizin hiçbir yere ulaşamayacağıdır. (Çalıştay sırasında gösterilen Power of Vision filmi hatırlanmalıdır).

Bu soru aslında, tüm çalıştayın tek sorusu olabilecek değerdedir. “Biz kim olmak, ne yapmak istiyoruz?”

\$500 milyar ihracat ya da sektörün bundaki payı, kimlerle nasıl yarışacağımız gibi tüm konular, bu ana soru’nun sonucu olarak ortaya çıkacak türevlerdir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

Geniş katılımlı bir vizyon çalıştayını düzenlenmesi önerilir.

4.4.9. Birleşik Soru 9

Yüksek teknolojiye ulaşmak için devlet katkısı olmalı mı?

Birleşik Cevap 9

4.4.9.1. Sektör – üniversite - araştırma kurumları arasında **görünen / görünmeyen engellerin kaldırılmasına yardımcı olarak yeni ve yüksek teknolojiler için işbirliğini arttırmalı.**

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.9.1.1. Teknoloji transfer ofisleri kurulması

4.4.9.1.2. Proje hazırlama ve yazma konusunda, kendisinden hizmet alınabilecek ekiplerin kurulması / **girişimcilerin özendirilmesi.**

Moderatör Ek katkıları

4.4.9.2. Rekabet yarışında teknoloji üstünlüğü nedeniyle önde olan ülkelerin durumlarına bakıldığında, yüksek teknolojilerin, bir dizi girdinin karmaşık bir örgüsünün bulunduğu ve bu örgü içinde devlet desteklerinin önemli bir yer tuttuğunu görmekteyiz.

Bununla beraber, şu farka dikkat edilmelidir: Y.Teknoloji desteklerine erişmek için proje hazırlayan firmalar -bütün dünyada- iki ana gruba ayrılıyor:

(1) Gerçekten Y.Teknoloji üretmek üzere yola çıkıp, bu yolda destekleri kullananlar,

(2) Mevcut desteklere erişmek amacına sahip olup, bu yolda Y.Teknoloji projelerini bir görüntü olarak kullananlar.

Özellikle bu ikinci grup girişimciye dikkat edilmeli, kıt milli kaynakların bu yolda heba edilmemesine özen gösterilmelidir.

Y.Teknoloji üretimlerinin –bütün dünyada- değişmez ögesi üniversitelerde yapılan Temel Bilim Araştırmaları'dır.

Tam anlaşılması gereken, hiçbir desteğin durup dururken Y.Teknoloji üretemeyeceğidir. Destek ancak var olan bir çabayı güçlendirebilir, önünü açabilir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.9.2.1. Bu perspektiften bakıldığında, üniversitelerimizde yapılan araştırmalar içinden, Y.Teknoloji üretmeye en yakın aday olabilecek olanları ayırt etmeye ve mevcut kıt kaynakları onlara yönelterek önlerini açmaya ihtiyaç vardır.

4.4.10. Birleşik Soru 10

TL ve Döviz politikaları ihracatı arttırmaya yönelik revize edilmeli mi?

Birleşik Cevap 10

- 4.4.10.1. Bu konuda yapılan ekonometrik çalışmalar, döviz kurlarının ihracat üzerindeki etkisinin belirsiz olduğunu gösteriyor.
- 4.4.10.2. Döviz kurunun artması, ihracata yönelik avantajlı bir uygulama olarak gözükse de, ihracatı ithalata bağlı olan sektörler için dengeli kur politikası daha doğrudur. 2011 yılı sonu itibariyle Türk sanayinin imalatının ithalata bağımlılık oranı % 43 dür.
- 4.4.10.3. İmalatçı, ihracatçı, ithalatçı ve Kamu Kurumu yetkilerinin ortak görüşü: Döviz kuruna ihracatı arttırmaya yönelik müdahaleler yapılmamalı, serbest döviz kuru politikasına devam edilmelidir. Hükümet dövize ancak aşırı değer kaybettiği zaman ya da iç piyasada oluşabilecek kriz ortamında, ihracatçıyı korumak, istihdamı sağlamak ve imalatçıya nefes aldirmek için müdahale etmelidir.

Moderatör Ek katkıları

- 4.4.10.4. Madde (4.4.10.1)'de anılan ekonometrik model çalışmalarının, hem ekonominin bütünü, hem de mutfak sektörü için güvenilir bir referans teşkil edecek düzeyde tekrarlanması önerilir. Çünkü, sınırlı kesimler ve sınırlı verilerle yapılacak çalışmalar, her iki yönde de sonuçlar verebilir. Ekonomi gibi pozitif bilim kategorisine girmeyen bir alanda, koşulsuz doğrular kuşkuyla karşılanmalıdır..

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.10.4.1. Güvenilir bir kuruma iyi tanımlanmış bir proje tanımıyla bir ekonometrik model hazırlatılarak, kur konusundaki birbirini nakzeden beyanatın yarattığı belirsizlik önlenmelidir.

4.4.11. Birleşik Soru 11

Firmalarımızı kopya ürünler yapmaktan **özgün tasarımlar yapmaya** nasıl yönlendirebiliriz?

Birleşik Cevap 11

- 4.4.11.1. Eğitim kalitemizi gözden geçirmemiz gerekiyor; Tasarımcılar üretim prosesi konusunda da bilgi sahibi olmalılar.
- 4.4.11.2. Okul hayatındaki kopya geleneği (Bkz. <http://bit.ly/174Gy8K>, <http://bit.ly/YIUecj>) kötü örnek oluyor.
- 4.4.11.3. TPE müdahil olmalı ve yaptırımlar caydırıcı olmalı.

Moderatör Ek katkıları

- 4.4.11.4. Eğitim kalitesinin “*gözden geçirilmesi*” şeklinde basitçe ifade edilerek yumuşatılan konunun bütünüyle yeni bir anlayışla – tabir yerinde ise “sil baştan”- ele alınması önerilir. (Bkz. <http://bit.ly/173Nqll>) .

Hemen hiç bir teknik bilgiye dayanmayan, bunun da “*sanat temelli*” olarak açıklandığı yaklaşım dışında yeni bir anlayışa ihtiyaç vardır.

Bu yeni tasarımın felsefesi, ürünün paydaşlarına “yaşamı kolaylaştırıcı *değerler sunmak*” olmalıdır. Tasarımın mühendislik boyutu, sanat boyutunun gerisinde kalmamalı, sanat boyutu da sıradanlık kokmamalıdır.

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.11.4.1. “Türk Tasarım Konseyi”nin yenilenmesi: Geçtiğimiz yıllarda devlet kurumları ağırlıklı oluşturulan konseyin yenilenerek, kamu görevlisi ağırlıklı olması yerine sanayi ve üniversite ağırlıklı olması önerilir.

Üyelerinin, yukarıda değinilen felsefeye sahip yerli ve yabancı kişiler arasından seçilerek, tasarım konusunda çeşitli düzeylerde verilebilecek eğitimlerin (kısa süreli kurslar, birkaç yıllık eğitimler, Bs, Ms, PhD eğitimleri gibi) içerik tasarımlarına danışmanlık yapmaları sağlanması önerilir.

Bakanlar Kurulu kararıyla kurulan konseyin yapısının yenilenmesinde pratik güçlükler olduğu düşünülürse, mutfak eşyaları sektörü ile ilgili tasarım çalışmalarını yönlendirebilecek “*sektöre özgü bir tasarım komitesi*” oluşturulabilir.

Ancak her iki halde de mevcut tasarım anlayışının bütünüyle terkedilmesi önerilir.

- 4.4.11.4.2. Host tarafından kısaca işaret edilen “*okullardaki kopya geleneği*”, tasarım konusu da dahil birçok (intihal, patent hırsızlığı vb) hırsızlığın kök-nedenlerinden birisidir.

Toplumumuzun bu tip aşırımları hırsızlık saymayışı –hatta onaması-, endüstriyel boyuttaki kopyacılığa gelip dayanmaktadır.

Önerimiz, tüm okullarda uygulanmakta olan gözetimli sınav sistemi yerine gözetimsiz sınav (onur sistemi) uygulanması için bir iletişim kampanyası düzenlenmesi; Milli Eğitim Bakanlığı nezdinde girişimde bulunulmasıdır.

4.4.12. Birleşik Soru 12

Markalaşmanın önündeki engeller nelerdir ve nasıl giderilebilir?

Birleşik Cevap 12

- 4.4.12.1. Vizyon eksikliği en önemli etkidir.
- 4.4.12.2. Küçük firmaların ortak marka yaratmaları. Madde 4.4.5 kapsamındaki dayanışma ve işbirliği içinde iş yapma önerileri bu madde için de geçerlidir.
- 4.4.12.3. Nihai ürünler kadar, onları oluşturan ara aşamalarda da markalaşmak mümkündür.
- 4.4.12.4. Sn. Semih ŞEFTALİ'nin sunumu (Bkz. Ek 10).

Moderatör Ek katkıları

Bu da dahil olmak üzere hemen tüm soruların cevaplanmasında belirgin biçimde görülen ortak nokta, çözümlerin devlet desteği talebi ağırlıklı oluşudur.

Özellikle ihracat gibi, ülkelerin tüm kozlarını (Bkz. <http://bit.ly/RdNWla>) seferber ettiği bir alanda, kendimize özgü rekabet avantajlarına ve devletin desteklerine sahip olmaksızın yüksek rekabet gücüne erişmek neredeyse imkansızdır.

Ama bu desteğin düzeyi, kendi ayakları üzerinde durabilmeyi zayıflatan ve sorun çözme kabiliyetini (Bkz. Ek 9) geliştirmek yerine devletten sürekli destek talep etmek noktasına yükselirse, bu durum bizatihi bir rekabet gücü aşınması anlamına gelir.

Devlet destekleri birer “*harekete geçirici*” (starter, katalizör) olarak kullanıldığı takdirde yararlıdır (Bkz. Ek 8. Kataltık Devlet); Aksi takdirde, yapısal rekabet gücü dezavantajı bulunan alanlardaki eksikleri telafi etmek amacıyla kullanılmaya başlandığında sürdürülebilir olamaz.

Markalaşma konusundaki cevaplar içinde devlet desteğine verilen referansların çokluğu nedeniyle dile getirilen bu kritik konu, diğer soruların cevapları için de gözden uzak tutulmamalıdır.

Bu açıklamaların ışığı altında:

- 4.4.12.5. Marka hakkındaki maksim'ler⁹ daima göz önünde tutulmalıdır (Bkz. <http://bit.ly/13G2uYW>). Bunların estetik bir poster haline getirilerek –mesela “Markanın 5 Emri” gibi- tüm firmalara dağıtılması önerilir.
- 4.4.12.6. Vizyon eksiğinin katılımcılar ve host tarafından vurgulanması çok ümit vericidir. Madde (4.4.8.2)'deki öneri burası için de geçerlidir.

⁹ Maksim (maxim): Daima hatırdta tutulacak genel bir yol gösterici.

4.4.13. Birleşik Soru 13

Geleneksel ürünler nasıl endüstrileştirilebilir? (sanayi ürününe dönüştürülebilir)

Birleşik Cevap 13

- 4.4.13.1. Doğrusal pazarlama yanında süperpozisyon yoluyla pazarlama (Bkz. Ek 5, Soru No 17, Katkılar)
- 4.4.13.2. El işinin yaygınlaştırılarak bölgesel iş imkanı yaratması ve bunun yaygınlaştırılması.
- 4.4.13.3. Geleneksel ürünlerin inovasyon yoluyla çağın ihtiyaçlarına uyarlanabilir (Türk kahvesinin espresso gibi hızlı yapımını sağlayarak ofislere sokulması gibi).

Moderatör Ek katkıları

- 4.4.13.4. Burada “endüstrileştirme” deyiminden mutlaka seri imalat yöntemleri anlaşılmalıdır. Hatta tam aksine, makineler aracılığıyla üretilen kültür ürünlerindeki “kültür katma değeri” yok olmuş sayılabilir.

Bu ürünlere “sanayi” niteliğini veren özellik, “*otantiklik ile birleşmiş kalite*” ve “*sanayi ürünlerinin kullandığı pazarlama yöntemleri*” olarak anlaşılmalıdır.

- 4.4.13.5. Geleneksel bir kültür ürününün “sanayi ürünü” haline dönüştürülmesi için iyi bir örnek, Türk El Halıcılığı Projesi adı altında geçmişte yapılan çalışmadır.

İhracatın emekleme dönemlerinde ihracatı özendirmek için yapılan vergi iadesi uygulamasının kötüye kullanılmasında araç olarak yararlanılan el halılarımızın kötü şöhreti dünyayı sarmıştı.

Buna karşı, o gün Devlet Bakanlığınca başlatılan proje uyarınca, geleneksel motifleri taşıyan halılar dünyanın çeşitli yerlerinden fotoğraflanmış (3000 adet kadar) ve sonra bilgisayarda *pattern recognition* yöntemiyle parçalanmış bölümlerindeki desenler tekrar ortaya çıkarılmış ve böylece teknolojinin –o günkü- son düzeyinden yararlanılmıştı.

Daha sonra, yurt içinde bunların ait oldukları yörelerde kök boyalar kullanılarak üretilen ve son derece şık biçimde sertifikalanıp belgelendirilen halılar, her biri birkaç on bin dolar fiyattan satılmıştı.

Bu proje, herhangi bir ürünün benzer şekilde, seri üretime dönüştürülmeden de “sanayi ürünü” haline getirilebileceğinin örneklerindedir.

Sınırlı olarak Yıldız Porselen’de dekorlanıp numaralanan porselen ürünler de yine aynı gruptan sayılabilir.

- 4.4.13.6. Host ve katılımcılar tarafından önerilen “bölgesel istihdam yaratma” fikri (Bkz. 4.4.13.2) son derece değerlidir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.13.6.1. Geçmişte Emek Yoğun Uğraş Köyleri adı altında birkaç yerde uygulanan bu yöntem, yöresel kalkınmayı özendiren Kalkınma Ajanslarınca desteklenebilir.
- 4.4.13.6.2. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nca hazırlanmış bulunan Geleneksel Türk El Sanatlarının Geliştirilmesi Çalışması için Rehber dokümanda¹⁰, zengin bir geleneksel kültür ürünleri listesi ve bunların kullanıma sokulması için araçlar yer almaktadır.

¹⁰ Söz konusu belgeden yararlanılmak gerektiğinde bir kopyası kütüphanemizde bulunmaktadır . T.Titiz

4.4.14. Birleşik Soru 14

Teknoloji ve bilgi danışmanlığı imkanları nasıl artırılabilir?

Birleşik Cevap 14

4.4.14.1. Öncelikle sektörümüz teknolojinin hangi basamağında olduğu ve bu doğrultuda ihtiyaç analizinin yapılması gerekir.

4.4.14.2. Teknoparklar ve üniversiteler, irtibat ofisleri kurmalı.

Moderatör Ek katkıları

4.4.14.3. Sektörün, 6M (**Man, Machine, Material, Money, Management, Marketing**) alanlarındaki bilgi ihtiyaçları içinde –muhtemelen en çok kastedilen- hangi yeni üretim teknolojilerinin, firmalara daha fazla rekabet gücü kazandıracaktır.

Şüphesiz ki bu önemli bir ihtiyaçtır. Bu ihtiyaçların giderilmesi için kullanılabilecek bilinen yollar (üniversiteler, üniversiteler ve KOSGEB ortaklığı ile kurulmuş TEKMER'ler, özel danışmanlık firmaları gibi) kullanılabilir.

Özellikle küçük ölçekli firmaların bu imkanlar hakkında tam bilgisi olmayabilir. Bunun için yapılabilecekler:

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.14.3.1. Sektör örgütlerinin (tercihan TİM bünyesinde), akredite olmuş bilgi kaynakları veri-tabanı oluşturulması önerilir. Bunun için akreditasyon koşulları belirlenerek ilan edilir.

4.4.14.4. Üretim teknolojileri konusundaki bilgi ihtiyacı kadar –belki ondan daha öncelikli-, adına soft teknolojiler (Bkz. <http://bit.ly/NKRfFh>) denilebilecek bilgi ihtiyaçları gelir.

Geniş bir alanı kapsadığı için bütün alanı içine alabilecek eğitim programları yerine, sektör firmalarının edinmeleri gereken soft-teknoloji konularını tanıtıcı yaklaşık 2 saatlik bir konferans (+soru / cevap süresi) dizisi önerilir. Bu tür teknolojiler hakkında genel bir fikir vermek üzere Ek 11'e bakılabilir.

Buna göre firmalar hangi konularda bilgi almak isterlerse, (4.4.14.3.1)de anılan veri-tabanına erişerek ya da bu konuda sektör örgütlerinden kısa bir danışmanlık alarak ilgili eğitim veya danışmanlık firmasına erişebilir.

4.4.15. Birleşik Soru 15

Mevcut sorunlara karşı alınabilecek gerçekçi önlemler altında, Metal, Cam-Porselen ve Plastik Mutfak Eşyaları alt-sektörleri, Türkiye'nin 2023 yılındaki 500 milyar dolarlık ihracat değerine, 5 er yıllık aralıklarla ayrı ayrı ne kadarlık katkıda bulunmayı hedefleyebilirler? (aşağıdaki tabloya yazınız) (Çak. soru 7)

Birleşik Cevap 15

- 4.4.15.1. Bu soruya ancak istatistik verilerin ekstrapolasyonu ile cevap verilebilir.
- 4.4.15.2. Uzman görüşleri sayesinde global dengelerin oturması durumunda şartlar çok değişebilir.
- 4.4.15.3. İhracat rakamlarının aşağı ya da yukarı hareketi sadece ülkemizde geliştirilecek politikalara bağlı değildir.
- 4.4.15.4. İyimser beklentiler dikkate alındığında, sektör 8.300 milyar dolar, 13.000 milyar dolar olması gerekiyor.

Buna göre tahmini olarak:

Alt-sektör	YILLAR İTİBARIYLA İHRACAT (Milyon \$)		
	2013	2018	2023
Metal Mutfak Eşyaları	2,900	5,075	10,150
Cam ve Porselen Mutfak Eşyaları	575	1,006	2,012
Plastik Mutfak Eşyaları	780	1,365	2,730
Bileşik ürünler (Metal, Cam ve Porselen, Plastik elemanları olan ürünler)	?	?	?
Sektör Toplamı	4,255	7,446	14,892

- 4.4.15.5. Mevcut durumda bileşik ürünlere ait veriler elde bulunmuyor. Bunların sisteme dahil edilebilmesi için yapılması gerekenler:

Gerçekleştirme için araç(lar)

- 4.4.15.5.1. Metal ve bileşik ürünler üzerinde yoğunlaşmalıyız.
- 4.4.15.5.2. Ancak bizim bu rakamlara ulaşabilmemiz için dünyadaki mutfak pazarında 40 milyon dolardan 60 milyar dolara çıkması gerekir.
- 4.4.15.5.3. Çalıştayda belirlenen hedeflerin yanısıra ekonometri uzmanlarının iyimser ve kötümser senaryo analizlerine yer verilmelidir.

Moderatör Ek katkıları

- 4.4.15.6. Host görüşlerine, özellikle de (4.4.15.2) ve (4.4.15.3) maddelerindeki görüşlere katılırız. Bu çalıştayda ortaya çıkan önerilerin ne ölçüde gerçekleştirileceğine bağlı olarak, sektör toplamları umulmayacak ölçüde yukarı değerlere çıkabilir.
- 4.4.15.7. Teknolojide meydana gelebilecek gelişmelerin bu rakamları büyük ölçüde değiştirmesi de mümkündür (Örneğin, nano teknoloji alanındaki gelişmelerin mutfak eşyalarını ne ölçüde değiştirebileceğine bir örnek olarak bkz. <http://bit.ly/14FEHI7>).

4.4.16. Birleşik Soru 16

Çalıştay sonucu ortaya çıkacak stratejiler nasıl uygulanacak? (BF soru 18)

Birleşik Cevap 16

- 4.4.16.1. İlgili sorular gruplanmalı.
- 4.4.16.2. Hedefler belirlenmeli, performans programı hazırlanmalı; performans hedeflerinde iyi bir araştırma yapılması gerekir.
- 4.4.16.3. Çalıştay sonuçları süzülmesi ve sadeleştirilmeli.
- 4.4.16.4. “Ben şunu yapacağım” demeniz önemli. Önce kendimizi bilelim.
- 4.4.16.5. Hangi maddenin zaman içerisinde hangi aşamada olduğu katılımcılara bildirilmeli ki şeffaf bir algı oluşsun.

Moderatör Ek katkıları

4.4.16.6. Tüm çalıştayın belki de en önemli sorusu budur.

Varılan sonuçların gerçekleştirilmesi sürecinin olurluğunu ve/ya hızını etkileyebilecek onlarca olumsuz faktör altında, engelleri aşmak için gösterilmesi gereken çabalar –ister istemez- yetersiz kalabilir.

Tam bu noktada bir inovasyona ihtiyaç vardır. Öyle ki, bu inovasyon aynı zamanda, çalışmaya katılan ve katılmayan tüm paydaşların, çalıştay hedefleri (Bkz. Madde 1) konusundaki adanmışlıklarını da (*commitment*) gösterebilsin.

Bu soruya verilen host cevabındaki ipuçlarından da yararlanarak, bu bağlamda yapılması gerekenler aşağıda önerilmektedir.

Gerçekleştirme için araç(lar)

4.4.16.6.1. **Genel:** Rapor maddelerinin büyük çoğunluğunda “**Gerçekleştirme için araç(lar)**” ve “**Moderatör Ek Katkıları**” şeklindeki maddeler, uygulanması önerilen stratejinin çerçevesini –bazen biraz ayrıntılı olarak- çizmektedir.

Yer yer, bazı ek'lere ya da web adreslerine başvurulması önerilmekte olup, bunlar raporun ayrılmaz parçalarıdır.

Bunlar içinde yeterince açık görülmeyen kısımlar olduğunda moderatöre başvurularak ek açıklama istenmeli ve böylece “tam anlaşılma” sağlanmalıdır.

4.4.16.6.2. **Onama:** Bu raporda yapılması önerilenlerin sektör örgütlerinin yönetimlerince gözden geçirilmesi ve sonra da onanarak “*sahiplenilmesi*”, böylece devamlılığın –kısmen de olsa- güvence altına alınması önerilir.

Bu tür raporları bekleyen bir risk, yönetim kadrolarının değişmesi halinde yeni yönetimlerin eski raporları benimsememe eğilimleridir.

- 4.4.16.6.3. **Dağıtım ve teyit:** Raporun hem kağıt hem elektronik baskısının (web adreslerinin kolay okunmasını sağlamak için) hem çalıştay katılımcılarına, hem de ilgili olabilecek tüm paydaşlara –alındığının teyidi isteği ve teyidin izlenmesi kaydıyla- iletilmesi önerilir.
- 4.4.16.6.4. **Katkı talebi:** Dağıtılan rapordaki “*yapılması önerilenler*” konusunda her kurumsal veya bireysel paydaşın: (a) *yapabilecekleri*, (b) *yapmayı arzu edebilecekleri* (c) *yapmayı taahhüt edecekleri* ve (d) *yapacakları* birbirinden şüphesiz ki farklı olacaktır. Bunlara müdahale söz konusu olamaz; ama *yapmayı taahhüt edecekleri*, sektör açısından bir kazanım olacaktır. Kazanımın büyüklüğünü artırmak ise sektör örgütlerinin çabalarına bağlıdır.
- 4.4.16.6.5. **Taahhütler:** Önerilen inovasyonlardan birisi, her kurum veya kişinin, yapacağını beyan edeceklerini taahhüt etmesi ve her taahhütte olduğu gibi, bunun *yaptırımlarını* kabul etmesidir. Yaptırımlar konusundaki fark, yaptırımların –belli şartlara uygun olarak- kurumların kendilerince belirlenmesidir. Önerilen bu sisteme ilişkin kimi açıklamalar için Bkz. <http://bit.ly/10lCk7G> .
- 4.4.16.6.6. **İlerlemeler için Performans ölçütleri oluşturulması:** Çalıştay başında ortaya konulan “*2023 ihracat hedeflerine azami katkıyı yapabilecek rekabet gücüne erişmek*” amacına ne ölçüde yakınlaşıldığını izleyebilmek için, sektörün rekabet gücünü ölçebilecek performans ölçütleri (Performans Indicator – PI) ortaya konulabilmelidir.
- Çok sayıda ve değişik büyüklüklerdeki firmadan oluşan, ayrıca da değişik faaliyetler gösteren bir sektör için pratikman izlenebilir bir PI, sektör için toplam ihracat rakamı ile, sektörü oluşturan alt-sektörlerin (ve hatta firmaların) ihracat rakamlarıdır.
- 4.4.16.6.7. **Taahhütlerin ve ilerlemenin izlenmesi:** Sektör örgütlerinden birisi bünyesinde –TİM önerilir-, yapılan taahhütlerin ne ölçüde yerine getirildiğini ve performans göstergelerinde (PI) hangi sonuçlara yol açtığını değerlendirip, bunları periyodik olarak tüm paydaşlara iletmesi ve onlardan gelebilecek dönütleri (*feed-back*) değerlendirmeleri önerilir. Bu bilgi akışı aynı zamanda sektör kuruluşları arasındaki bağları güçlendirici de bir rol oynayabilecektir.

5. Sonuç

Metal, cam-porselen ve plastik mutfak eşyalarından olan sektörün rekabet gücünün geliştirilmesini irdeleyen bu rapor aslında tüm sanayi yapımızın raporu sayılabilir.

Burada geçen önlemlerin tamamı değilse de çok büyük bölümü, herhangi bir mal veya hizmet ürününün üretim ve ticareti ile meşgul sektörlerle uygulanabilir / uyarlanabilir.

Düzenlenmesi mükemmel bir çalıştayın katılımcılarının seçimi de böylesi geniş bir konunun önemine paraleldi.

Bundan sonraki ortak akıl çalışmalarında belki biraz daha ağırlık verilmesi gereken yön, üniversite paydaşının temsili, özellikle de üniversite – sanayi işbirliğinin aracı durumundaki teknopark ve TEKMER yöneticilerinin daha fazla sayıda katılımlarının teminidir.

Bununla beraber, ortaya çıkan raporun dağıtımı ve 16ncı soru kapsamında irdelenen “taahhüt isteme” yollarıyla sürece katılmalarının temini de mümkündür.

Çalışmaya, organizasyon, katılım ve destek yoluyla katkıda bulunanların gösterdikleri özene tekrar işaret etmek, yerine getirilmesi gereken bir borçtur.

31 Mart 2013 – İstanbul

M.Tınaz Titiz

Sistem Mühendisliği
Uygulama Hizmetleri (bkz. Ek 13)
www.tinaztitiz.com
tinaztitiz@gmail.com