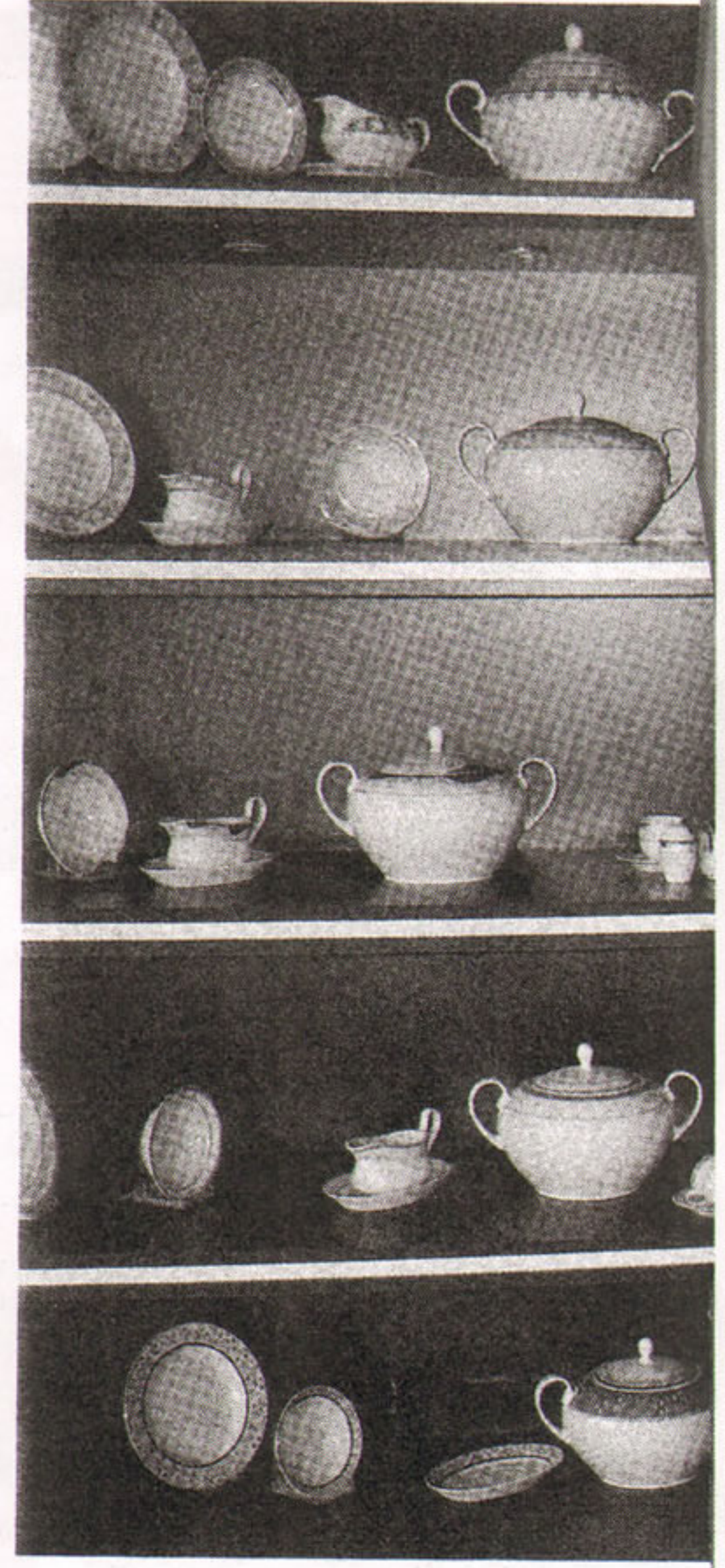


Sanayicilerin şikâyet etme hakkı yok!

Duayen sanayici Nafi Güral, iş adamlarının sürekli şartlardan yakınmasını eleştiriyor. Bunu, "başarısızlıklarını bir bahaneye bağlama ihtiyacı" diye nitelendiriyor. Meslektaşlarının, eleştirmek yerine verimliliğe odaklanmasını öneriyor.

ZAFER ÖZCAN



Siyasette yaşanan krizler, yargı darbesi diye adlandırılan süreçler, Avrupa Birliği ile zayıflayan ilişkiler, iktidar partisinin kapatılma ve ülkenin hükümet krizine sürüklenme ihtimalleri, ekonomik göstergeleri doğrudan etkiliyor. Hiçbir siyasi kriz, ekonomiden bağımsız değil. Yaşanan bu karmaşadan şirketleri olumsuz etkileyen iş adamları ise bir süredir isyanlarda. Geline noktan şikâyet eden, halk tabiriyle 'ağlayan' çok. Aslında sadece son gelişmeler değil, birkaç yıldır devam eden ekonomik gidişat, iş dünyasının canını sıkıyor. Düşen kâr marjları, artan üretim ve girdi maliyetleri ve düşük enflasyonlu dönemin getirileri, sanayicileri mutlu etmiyor. Bir yandan ekonominin normalleşmesine, bir yandan da küresel ekonomik düzene entegrasyonda yaşanan zorluklar, iş adamlarını gelecek adına karamsarlığa itiyor. Eski yüksek kârlı dönemleri, hatta yüksek enflasyonu arayanlara bile rastlamak mümkün. Kolay değil elbette... Stokçuluktan para kazanılan bir dönemden, stok maliyetlerinin işletmeleri zararına uğrattığı bir döneme geçmek hiç kolay değil...

İşte herkesin benzer şeyleri savunduğu bu ortamda, ezberi bozan hatta daha da ileri giderek, meslektaşlarının tutumunu, dünyanın gidişatı ile uyumlu ve ger-

çekci bulmayan sanayiciler de var. Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral gibi... Halen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği konsey başkanlığı ile Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası başkanlığını da yürüten Güral, sıra dışı görüşleriyle dikkati çekiyor. 2002-2005 arasında, dünyada ve Türkiye'de çıkış yılları diye nitelendiriyor ve sanayicilerin bu dönemin nimetlerinden faydalandıklarını söylüyor. 2006'dan bu yana ise duraklama dönemi yaşıyor ve şimdiden buna uyum sağlamanın önemini vurguluyor.

AYAĞIMIZI GAZDAN ÇEKMİYORUZ

Bütün pozitif nitelikleri bir yana, Türk milletinin belki de en olumsuz yanı, çabuk karamsarlığa kapılması ve olumsuzluklara fazla prim vermesi. O bakımdan ekranlarda en fazla ilgi gören yapımlar, hep acı ve gözyaşı içerenlerdir. Tecrübeli sanayici bu tespiti yaptıktan sonra, kendi şirketlerinde ortaya koydukları tavrı anlatıyor: "Bizim yaptığımız şu, biz asla ayağımızı gazdan çekmiyoruz. Gazdan çekerseniz geride kalırsınız. Petrol 140 dolar seviyesine geldi. 10 yıl önce 10 dolardı. Doğalgaz fiyatları katlandı. Bütün bu olumsuzluklar bir araya geldi. Sanayici olarak ya bunu fiyatlarınıza yansıtacaksınız ya da sorunu verimlilik yoluyla aşacaksınız. Böyle bir ortamda bunu fiyatlara yansıtmak çok da kolay değil. Bu kadar rekabetin arttığı, pazarın daraldığı

bir ortamda zaten insanlar, bırakın kâr etmeyi, sadece maliyetleri kurtarmaya çalışıyor. O hâlde yapılması gereken, verimliliğe odaklanmaktır."

Nafi Güral'a göre Türk ekonomisinin içinde bulunduğu durum gelip geçici değil. Şu anda yaşanan ekonomik şartların kalıcı olduğunu özellikle vurguluyor. Peki neden? Türkiye 2003'ten bu yana yüzde 49 oranında büyüdü. Gayri Safi Yurt İçi Hasıla 680 milyar dolara ulaştı; ama bu rakamlar ekonominin aktörlerini rahatlatacağı yerde, geriyor. Çünkü bu para adres değiştirdi. Eskiden çok uğradığı yerlere uğramaz oldu. Her istasyonda durmuyor artık. Adres değiştirme meselesini biraz daha açacak olursak. Bundan 5 yıl önce 76 ekran bir TV bin 500 liraya spot piyasada alıcı buluyordu. Satanın kâr marjı ise yüzde 15'ti. Yani her televizyondan 225 lira kârı vardı. Şimdi aynı televizyon ancak 500 liraya satılabiliyor. Kâr marjı ise sadece yüzde 5, ya-





PORSELEN, GELECEĞİN ANTİKASI

Nafi Güral ile konuşurken konu ister istemez hep memleket meselelerine geliyor ama bu kadar sözün içinde porselenden hiç bahsetmemek olmaz. Ailenin Türkiye'de en fazla tanındığı, grubun amiral gemisi denebilecek sektör, porselen. Türkiye'nin en büyük üç porselen fabrikasından ikisine (Kütahya ve Güral Porselen) sahipler ve onların üretimi sadece yurt içinden değil, Avrupa piyasasından da büyük talep alıyor. Bütün yatırımlar ise Kütahya'da. İçinden çıktıkları toplumdan kopmayı hiçbir zaman düşünmemişler. 52 ülkeye ihracat yapan grup şirketlerinin, yıllık ihracat rakamı 104 milyon doları buluyor.

Porselen aslında menşei Çin olan bir ürün. Bugün her üründe olduğu gibi porselende de 'Çin Mali' sıkıntısı yaşıyor ama durum böyle olsa da, porselen Çinlilerin dünyaya hediye ettiği en kıymetli eserler arasında. Porseleni Çin'den alıp Avrupa'ya taşıyan ilk isimse ünlü gezgin Marco Polo.

1700'lerde Almanya merkezli olmak üzere Avrupa'da porselen üretimine başlanmış. 1984'e gelindiğinde sadece Almanya'da 300 üretici varken, bu sayı günümüzde 3'e düşmüş. Bunun sebebi üretim maliyetlerinin artması ve emek yoğun sektörlerdeki üretimin doğuya kayması. Tekstil sektöründe günümüzde yaşanan sıkıntı porselende çok daha önce başlamış denebilir. Türkiye'de yılda 50 bin ton porselen üretiliyor. 50 bin ton da ithal ediliyor. Bu ithalatın 27 bin tonu Çin'den geliyor.

Nafi Güral, porseleni 'aristokrat bir ürün' diye tanımlıyor. Aynı zamanda geleceğin antikası elbette. Sağlık açısından bakıldığında, kurşun içermeyen maddelerle mutfaklarda güvenle kullanılabilecek özelliklere sahip. Çin malı ucuz porselenler kurşun içerdiğinden, tüketicinin alış veriş yaparken çok dikkatli olmasını öneriyor Nafi Bey. Çünkü kurşun içermemesi porselenin üretim maliyetini artırıyor. Porselen bizim kültürümüzde misafire verilen önemin göstergesi aynı zamanda.

ni esnafa kalan para 15 lira. Bu kadarla kalsa iyi. İşin daha kötüsü insanlar televizyonu artık o bayiden de almıyor, gidip büyük marketlerden veya teknoloji marketlerinden satın alıyor. Bunda da haklı; çünkü orada alternatifi daha fazla, kalite yüksek ve fiyat daha ucuz. Bu işin eski adrese dönmesi artık mümkün değil. Yapılması gereken o sisteme uygun arzı üreterek, talebi karşılamak. Nafi Bey, "Zamanında Kütahyalılara, 'gelin birleşin ve büyük market yapın, yoksa birileri yapacak' dedim, nitekim yapıyorlar. Büyük markete karşı çıkmazsın, vatandaşın bol çeşit, kaliteli ve ucuz mal almaya hakkı var. Enflasyonist dönem ve fahiş kârlar dönemi bitti, ekonomi normalleşiyor ve herkes buna göre tavır geliştirmek zorunda." diyor.

KÜRESEL EKONOMİYİ ANLAMAYAN

AYAKTA KALAMAZ

Aslında, tecrübeli iş adamının asıl üzerinde durduğu konu, küresel ekonominin gidişatı. Küresel ekonominin ne anlama geldiğini iş adamının bilmesi ve kendini o şartlara uydurması gerektiğini ısrarla vurguluyor. Bunun yolu da kendini ve sektörünü sorgulamaktan geçiyor. Kendini buna göre planlayamayanların sıkıntıya düşeceği hatta krize gireceği aşikâr.

Bu durumu, bir Avrupa firmasını yöneten kişinin daha iyi anlayacağını düşünüyor. Kendisi bizzat tecrübe etmiş: "Ben Almanya'da bir fabrika satın aldım ve küresel sistemi daha iyi anladım. Yüzde yarım kârların hesap edildiği iş ortamlarını gördüm. Verimliliğin ne kadar önemli olduğunu anladım. Sektör bütünlüğünün ne demek olduğunu ve ölçek ekonomisinin ne olduğunu fark ettim. Neden bu dev şirketler birleşiyor? Ölçek ekonomisinde kendilerine yer bulabilmek için elbette. Ne üretiyorsanız üretin, daha fazla üretirseniz daha az maliyetiniz olur. İsterseniz simit üretin bu değişmez. Ekonominin en temel kuralı. Bu birleşmelerin sebebi daha fazla, daha ucuza üretebilmektir."

Türkiye'nin küresel ekonominin bir aktörü, hatta bir parçası olmak dışında şanslı olmadığını düşünen Nafi Güral, bütün düşük kur sıkıntısına ve aşırı değerli TL'ye rağmen ihracatın artmasını, küresel ekonomiyi anlamış işletmelerdeki verimlilik artışıyla açıklıyor. Kriz

ve durgunluk edebiyatı yapmanın sanayicilere kâr getirmediğini belirterek, "Kimse ayağını gazdan çekmeyecek. Herkes koşturup işine odaklanacak. Bütün mesele, küresel ekonominin gereğinin yerine getirilmesi veya getirilmemesi meselesidir." diyor.

MUTEBER İŞ ADAMI ŞİKÂyet ETMEZ, SORUN ÇÖZER

Meslektaşlarının sürekli sıkıntılardan bahsetmesini de anlamakta zorlanıyor Nafi Bey. Nedir bu sıkıntılar diye de soruyor. Sahi nedir bu sıkıntılar? Ülkede döviz mi yok? Hammadde kıtlığı mı var? Bankalar kredi mi vermiyor. Enerji sıkıntısı mı yaşanıyor? İhracatta ve ithalatta kısıtlamalar mı var? Bu sorular daha da uzatılabilir. Bu tavrından dolayı onu eleştiren iş adamları da olacaktır elbette ama o Anadolu tabiriyle görmüş geçirmiş bir sanayici. En zor zamanlarda iş hayatına atılmış. Yoklukların ne anlam geldiğini iyi biliyor:

"Biz dövizin olmadığı zamanlarda, bankaların kredi vermediği, elektriğin, doğalgazın hatta iletişim altyapısının olmadığı zamanlarda da para kazandık. Şimdi neyimiz eksik? Biz de Anadolu'da zor şartlar altında sanayicilik yapıyoruz ve hiçbir zaman frene basmadık. Şartlar geldiğinde biz kendimiz şartlarla mukayese ettik, kendimizi ona göre hazırladık ama hiçbir zaman bu şartların altında ezilmedik. Kimse yapamaz, biz yaparız; kimse üretemez biz üretiriz, kimse satamaz biz satarız felsefesi, bizim yol haritamızdır. Fabrikanın girişinde, 'burada zoru başarmak kolaydır, imkânsız başarmak ise zaman ister' diye yazar."

Bu konular bir yana, peki siyasi krizlerin iş hayatına hiç etkisi yok mu? Sözgelimi AK



FOTOĞRAF: KURSAT BAYHAN

ZEKÂT MALLA SINIRLI DEĞİLDİR

Günümüzde sanayiciler ilerleyen yaşlarına rağmen çalışmaya devam ediyor. Çalışanlar 65 yaşında emekliliğe, 'mezar-da emeklilik' sloganıyla karşı çıkarken, patronlar yaşı 80'i bulsa da kenara çekilmiyor. Nafi Gural 63 yaşında ve sadece kendi şirketinde değil, sivil toplum kuruluşlarında da son derece aktif. Sanayicinin bu kadar çalışmaya hevesli olmasının para-pulla açıklanamayacağını söylüyor. Bu meselenin temelinde başarının getirdiği lezzet var. Çünkü başarı hayattaki en büyük tatminlerden.

Bir de sosyal sorumluluk diye adlandırılan hayır işleri elbette. Elde edilen kazancın bir bö-

lümünü içinden çıktığın toplum için kullanma duygusu. Nafi Bey bu meseleyi İslam'daki zekât anlayışı ile birlikte değerlendiriyor ama bir farkla: "Zekat vermek, sadece malının mülkünün bir kısmını vermek değildir. Aklın, zekânın, çevrenin de zekâtı verilmeli. Bu da sosyal sorumluluktur. Burada en önemlisi eğitim yatırımları. Ben üniversiteye gidemedim.

Tabir caizse eğitime açım ve bu açıdan eğitim yatırımlarına çok önem veriyorum."

Gerçekten de Kütahya'da biraz dolaşırsanız Gural ailesinin eğitim yatırımlarını görebilirsiniz. Çocukların ve gençlerin eğitimi için elinden geleni yaptığını vurguluyor Nafi Bey. Bu meselenin insana büyük manevi tatmin verdiğini de belirterek...

Parti kapatılırsa ekonomi bu gelişmeden tamamen bağımsız mı davranacak? Ona da cevabı var deneyimli sanayicinin. Öncelikle son bir yılda, ekonomiyi doğrudan ilgilendiren çok önemli krizler yaşandığını söylüyor. Cumhurbaşkanlığı seçimi, 367 krizi, genel seçimler, türban olayı ve parti kapatmalar gibi... Arkasından da kendi hayatından örnekler sıralıyor: "Ben 1 Haziran 1961 günü babamın iş yerinde, 15 yaşındayken iş hayatına atıldım. Sanat okulunu bitirmiştım ve babamın beni okutacak durumu yoktu. 27 Mayıs ihtilali yeni yaşanmıştı. Devamında 12 Martları, 12 Eylülü, 28 Şubatları, 94 krizini, devalüasyonları ve son olarak 2001 ekonomik krizini yaşadık. Bunların hiçbirisi bizim durmamızı gerektirecek etki yapmadı. Şimdiki neden engel olsun?"

Nafi Gural'a göre bazı insanlar beceriksizliklerini bir bahaneye bağlama ihtiyacı duyuyor. Kaç tane insan, 'yapamadım, beceremedim' der, diye soruyor. Onun nazarında muteber iş adamları, şikâyet etmeyip sorun çözenler. Şartlar ne kadar ağır olursa olsun bu görüşünün değişmeyeceğini vurguluyor. Türkiye'de toplam 2,5 milyon vergi mükellefi var. Buna rağmen toplam verginin yüzde 85'i, bin firmadan alınıyor. Gural, bu bin firmayı, ülkenin küresel ekonomiyi algılamış ve ona göre tavır geliştirmiş şirketleri diye nitelendiriyor. Uzun sözün kısası artık devir, küçük olsun ama benim olsun devri değil! Çünkü büyük balıklar küçük balıkları yutmaya devam ediyor. Bu bakımdan, reel sektörün en önemli gündemi aslında bu bin firmayı iki, üç, dört, beş bin yapabilmek olmalı.

e-mail: z.ozcan@aksyon.com.tr