

MURAT  
BARLAS

“Son iki yılda bütün planlamalarını ve yatırımlarını yönetmeliklerde belirtilen ücret ilanlarına ilişkin hükümler çerçevesinde yürütmeyi bekleyen sektör, bakanlığın iki yıl üst üste ücret artışlarını piyasa gerçekleriyle uyuşmayan miktarlarda belirlemesiyle karşılaştı. Bu uygulama bazı özel okulların kapanmasına ve bundan kaynaklı olarak birçok öğretmenimizin işsiz kalmasına sebebiyet verdi” diyor.

### YURT DIŞIYLA UYUMLU OLAN SEKTÖRLER

Kâr marjından memnun olan, kârlılıkta dünya ortalamasını yakalayan, hatta üzerine çıkan sektörler de var. Örneğin bankacılıkta 2023 yılının ilk yarısında özkaynak kârlılığı, yüzde 30 civarında seyretti. Gelişmiş ülkelerdeyse bankacılık özkaynak kârlılığı, risksiz faiz oranlarının yüzde 8-10 puan üzerinde. 2022 yılında bu oranın yaklaşık yüzde 12 civarında olduğunu belirten Aktif Bank Hazine ve Özel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Murat Barlas, 2023'teyse merkez bankalarının beklenenden daha hızlı sıkılaştırma politikası göstermesi ve ABD bankacılık likidite krizinin de etkileriyle yüzde 10'un altında bir kâr görebileceğimizi düşünüyorum” diyor.

Factoringde de geçtiğimiz yıl sektör yüzde 30 kârlılıkla çalıştı. Bu yıl da beklenti kârlılığın yüzde 25 olacağı yönünde. Sektör yetkilileri bu ortalamaların yurt dışı pazarlarla uyumlu olduğu görüşünde. Ancak sektörde sorun kârlılık ve gelirden çok maliyet kısmında görülüyor. Finansman maliyetlerinin çok yüksek, vadelerin çok kısa olduğu, bu durumun da fonlamada sorun yarattığı ifade ediliyor.

Elektrolitik bakırda da sektörün kârlılığı yüzde 3-5 aralığında. Sektör kârlılığının dünyayla kıyaslandığında or-

YAVUZ  
EROĞLU

tada çok büyük fark olmadığını belirten Sarkuysan Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı, “Dünya ortalaması da yüzde 4 seviyesinde. Ancak bu yıl ülkemizdeki enflasyon şartlarının doğurduğu işçilik ücretlerindeki artıştan dolayı kârlılık biraz daha düşük olabilir” diyor.

### YÜKSELTME FORMÜLLERİ

Sektörlerin kâr marjının nasıl yükseltileceğine gelince... Bu noktada yapılacaklar listesinde yine daha öngörülebilir pazar koşulları oluşturmak, finansmana ulaşımı kolaylaştırmak, katma değerli üretimi artırmak öne çıkıyor. PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, rakip ülkeler Çin ve Almanya'nın Türkiye'ye kıyasla daha katma değerli ihracat gerçekleştirdiğini belirtiyor ve ekliyor:

“Türk plastik sektörü genel olarak katma değeri yüksek mamulleri ithal ederken katma değeri düşük mamulleri ihraç ediyor. Türkiye'nin katma değeri yüksek olan mamullerin ihracatına yoğunlaşması ve bu ürünlerin toplam ihracat içindeki payını artırması kaçınılmaz. Özellikle medikal plastikler, biyoteknoloji, savunma sanayi, elektrikli araçlar, geri dönüşüm, yeşil teknolojiler alanındaki plastik yatırımlarının desteklenmesi çok önemli.”

Sarkuysan Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı, sektörün kârlılığını etkileyecek en önemli noktanın Türk Cumhuriyetleri'nden ve Uzak Doğu'dan gelen dampingli ve sübvansiyonlu kalitesiz malzeme ithali olduğuna dikkat çekiyor. “İlgili bakanlıkların bu hususta uygulayacağı yaptırımlar sektörü zarar etmektен kurtarır” diye konuşuyor.

MAİB Başkanı Kutlu Karavelioğlu, sektörün kârlılığının artırılması için ölçeklerin büyütülmesi, iş gücü ve sermaye verimliliklerinin artırılması,

KUTLU  
KARAVELİOĞLU

otomasyon ve dijitalleşme altyapısının kurulması gerektiğini vurguluyor. “Bunların yanında yatırım finansman imkanlarının genişletilmesi, tedarik-girdi yöntemlerinin iyileştirilerek stok yönetiminin etkinleştirilmesi, standart değil daha yüksek katma değerli özel ürünlerin üretilmesi gibi adımlar da bu sürece katkı verecek” diyor.

### “VERİMLİ ÜRETİME ODAKLANMALI”

Tekstil ve hazır giyimde de çözüm katma değerli üretimi artırmanın yanında verimli üretime odaklanmakta görülüyor. BLC Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Balcıoğlu, “Üretimin en önemli gider kalemleri olan enerji, hammadde, işçilik maliyetlerinde görünmeyen giderler olan hatalı ve düşük verimli üretime odaklanacak çözümleri uygulamak gerekiyor. Kısa vadedeki kârlılık bu şekilde sağlanabilir. Biz bu konuda makine öğrenmesi, yapay zekayla üretim optimizasyonu, kendi enerjimizi karşılamak için yenilenebilir enerji yatırımları yaparak fayda



MEHMET EMİN  
GÜMÜŞTEPE



İLTİR YURTBAY

sağlamaya çalışıyoruz. Fakat uzun vadede katma değerli ürünler üretecek, bunları satabilecek pazarları bulmak gerekiyor” diyor.

Hazır giyim sektörü adına konuşan Lufian Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Gümüştepe, sektörün kendi markalarıyla global pazarlardaki yaygınlığını artırmasıyla kâr marjlarının artacağını söylüyor. “Her geçen gün marka bilinirliğimiz arttıkça ve buna tasarımsal bazı inovatif faktörler eklendikçe, ürünlerimiz güçlü hale gelecek” diye konuşuyor.

Sertrans Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, sektördeki fiyat rekabetinden çıkılması için şirketlerin 3PL oluşumuyla yani pek çok hizmeti tek çatı altında sunabilecekleri şekilde kurumsallaşmalarının ve bu yönde yapılanmalarının kârsızlığa çözüm olabileceğini söylüyor. “Dolayısıyla yapılması gereken dünya örneklerinde olduğu gibi fiyat rekabeti yerine hizmet rekabeti modeline geçmek” diye konuşuyor.

### “TEKNOLOJİYİ ÜRETMELİYİZ”

Türkiye Seramik Federasyonu (TSF) Başkanı İltir Yurtbay, Türkiye seramik sektörünün ihracatta global bir oyuncu olduğunu, üretimde Avrupa’da ikinci, dünyadaysa altıncı sırada olduğunu hatırlatıyor. “Sektörde sürdürülebilirliğimizi koruyabilmek adına, kendi teknolojimizi üretmemiz gerektiğine inanıyoruz. Enerji fiyatlarında rekabet edilebilir fiyatlar ve enerjinin üstündeki vergi ve KDV’nin kaldırılması işletme sermayesi ihtiyacı açısından sektöre faydalı olacak” diyor.

İnoksan Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Varlık, Türkiye’de kâr marjının önündeki engellerin aşılması için yapılması gerekenleri şöyle sıralıyor: “Ücretsiz verilen ‘etüt, proje, danışmanlık hizmetleri’ sektörde yer alan tüm şirketler tarafından ücretli verilmeye başlanmalı. Ürünler bazında kümelenme sağlanarak üretim adetleri yükseltilmeli ve seri üretim yapılmalı. Metot, üretim hatlarının yeniden tasarımı ve teknoloji kullanımıyla ‘iş gücü verimliliği’ni birim zaman bazında artırmalı. Unutmayalım ki İtalya’da saat başına iş gücü çıktısı Türkiye’den 4 kat fazla durumda.”

Tezmeksan Genel Müdürü Hakan Aydoğdu, rakip ülke İtalya’da otomasyon ve yazılım takip programlarına yatırım yapan şirketlere yüzde 80 amortisman fırsatı verildiğini dile getiriyor.

Aydoğdu, “Avrupa’da otomasyona yatırım yapma zorunluluğunun yanı sıra verilen teşviklerin oranı da sanayiciyi rahatlatıyor. Daha çok teknoloji üretip bunun dünya pazarında yer almasını sağlamak hem ihracattan aldığımız payı artıracaktır hem iç piyasada üreticilerimiz büyüyecek ve istihdamda artışlar yaşanacak” diyor. **C**