



OSB'LERDE YER KALMADI



Erdal
Bahçivan

İSO Başkanı Bahçivan,
'yatırım iştahı'nı anlattı:

■ "Salgında dünyadaki en başarılı örneklerden biri olduk. Türkiye'ye yönelen siparişler 20 milyar doları aştı. Yatırım iştahı hiç bu kadar yüksek olmamıştı. OSB'lerde yer bulabilmek için torpil istiyorlar." » 6'DA



senay.kosdere@aksam.com.tr

**PATRON
KATI**

SENAY BÜYÜKKÖŞDERE



YEŞİL BİLANÇOYA UCUZ KREDİ

■ Yeşil Mutabakat sanayi sektörünü nasıl etkileyecek?

Sanayi Odası olarak bu konuyu bu yılın kendimizi geliştirmemiz gereken en önemli alanı seçtik. Bir 'sürdürülebilirlik şubesi' kuruyoruz. Bu konudaki bağlayıcı kararlar gümbür gümbür geliyor. Bu Türk Sanayi için hem büyük bir fırsat hem de tehdit. O kadar enteresan bir dünyaya gidiyoruz ki, şu anda kredi alırken bilançoya bakılıyor ama 2-3 yıl sonra karbon ayak izimize bakılacak. Bilançosu yeşil olan daha ucuz kredi alacak.

Pandemide alternatif pazarlardan minimum 20 milyar \$'lık sipariş Türkiye'ye kaydı. O dönem günü kurtarmak için verilen siparişler şimdi yavaş yavaş kalıcı oluyor.



Erdal Bahçivan

YABANCI VUR-KAÇ'A GELMESİN

■ Yabancı yatırımcının ilgisi nasıl?

Şu anki kur seviyesi Türkiye'yi satın almalara için çok cazip seviyeye getirdi. Bu ara dünyada para çok ucuz ve çok bol. Kendi ülkelerinde pazar daralıyor. Dünyada yatırım yapılabilecek onlarca ülke yok. Bütün bu faktörleri üst üste koyunca, yabancı için Türkiye çok cazip. Ben bu dönemde Türk şirketlere yabancı ortak almalarını tavsiye ediyorum. Şu andaki mevcut bol paradan Türkiye'nin daha fazla faydalanması lazım. Ve bu para bize vurkaç gelmemeli, kaliteli şekilde gelmeli.

Küskün sanayici tekrar adım atmak için hazır ve nazır!

YATIRIM ŞEVKİ hiç bu kadar yüksek olmamıştı

İSO Başkanı Bahçivan, sanayide yatırım arzusunun son yılların en yüksek boyutuna geldiğini belirterek, "Pandemide alternatif bölgelerden en az 20 milyar dolarlık pazar çektik. Dönem dönem birazcık alınmış, soğumuş olsa da şimdi harekete geçmeye hazır bir kitle var. Bu iklimi kaçırmayalım" diyor.

PANDEMİ döneminde sanayi, zor günlerin sektörü, omurganın temeli olduğunu kanıtladı. Türkiye'nin reel sektörü olarak dünyadaki en başarılı örneklerden birini verdi. Üretim hiç durmadı. En az kısa çalışma ödeneği kullanan sektör olduk... Bu sözler İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçivan'a ait. Türkiye reel sektörünün pandemi sınavını başarıyla geçtiğini vurgulayan Bahçivan, bu dönemde alternatif pazarlardaki sorunlardan dolayı Türkiye'ye kayan siparişlerin 20 milyar dolara aştığını söyledi. Bu yeni müşteri kitlesinin kalıcı olmasını bekleyen sanayicinin ise kapasiteyi büyütme ve teknolojiyi geliştirmek adına yatırıma heveslendiğini söyleyen Bahçivan, "Yatırım iş-tahı hiç bu kadar yüksek olmamıştı. Bu iklimi kaçırmayalım. Kalkınma Bankası'nı devreye almanın tam zamanı" diyor.

■ Zor bir yıl geçirdik. Türkiye nasıl başa çıktı sizce bu süreçle?

Pandemi en büyük devletlerin, en güçlü şirketlerin bile risk hesaplarında olmayan bir konuydu. Dolayısıyla dünya buna hazırlıksızdı. Biz Türkiye'nin reel sektörü olarak bu süreçte dünyadaki en başarılı örneklerden birini verdik. Kamu tarafından verilen destekler de sürecin daha hafif geçirmesi için önemli katkı sağladı. Tüm dünya küçülürken Türkiye yılı pozitif büyümeye kapattıysa bunu da hiç kıtlımsenememek lazım. Ama şunun altını



sanayikodere@aksan.com.tr
PATRON KATI
SENAYİ BÜYÜKÖSDERE

çizmiyoruz ki bu dönemde sanayi sektörümüz Türkiye'nin en fazla önemsenmesi gereken sektör olduğunu kanıtladı.

OSB'YE GİRMEK İÇİN RİCACI OLUYORLAR

■ Bu konuda sanayide bir kırılma var mı?

Son yıllarda sanayiciler olarak hizmet, inşaat, finans gibi sektörlerin sanayinin alternatifiyimmiş gibi görülmesinden duyduğumuz rahatsızlığı sık sık dile getiriyorduk. Türkiye'nin imalat sektörünün Türkiye'nin gayri safi milli hasıla içindeki payının yüzde 15-16'lara kadar gerilemesi bizi rahatsız ediyordu. Bu oranın yüzde 25'leri zorlaması gerekiyor. Tabii bu dönemde sanayi kesiminden de inşaatın o kısa dönemli spot cazibesine meyleden dostlarımız da oldu.



■ Şimdi gayrimenkulün cazibesi azalmış görünüyor. Yatırımlar nasıl değişiyor mu?

Sanayide yatırım yapma noktasında arzu ve şevkin son dönemlerinin en yüksek boyutuna gelmesi bizi heyecanlandırıyor. İnşaatla geçmiş yıllardaki cazibenin kalmaması sanayiye dönük ilgiyi arttırmış olabilir. Ama bunun ötesinde teknoloji yenileri ve kapasite artışlarının da yeterince yapılmaması bir yatırım ihtiyacını doğurmuştu. Bu dönemde oluşan fırsatlar ve ihracata dönük pazar gidişatının uzun vadeli umut veriyor olması, yatırıma dönüş hızını artırdı. Şu anda öyle enteresan olaylarla karşılaşyoruz ki OSB'lerde yer bulmak için vali beylerden, rica etmem için beni araya koymak isteyen sanayiciler oluyor. Demek ki belli bir fırsat gördüğü zaman yatırımcı, yatırım şevkinin hayata geçirebilmek adına hazır ve nazır bekliyor. Dönem dönem birazcık alınmış, soğumuş olsa da harekete geçmeye hazır bir kitle var. Bu her zaman olacak bir iklim değil. İnşallah bu iklimi doğru kullanabiliriz.

Finansman stresi iklimi kaçırmasın!

■ İklimi doğru kullanmaktan kastınız nedir?

ÇOK pozitif bir tablo var ama bu için bir de finansman boyutu var. Dünyada hammadde fiyatlarında yüzde 150'lere ulaşan artış söz konusu. Geçen yıl alınan kredilerin ödemeleri başlıyor. Diğer yandan sıkı bir para politikasıyla karşı karşıyayız. Finansman stresi bu iklimi kaçırabilir.

Dışarıda harcamayınca eve yöneldik

■ PAZARDA nasıl bir değişimden söz ediyorsunuz?

İnsan heveslendiren bir pazar söz konusu. Hizmet sektörü durunca, insanlar dışarıda harcamadıkları, eve harcamaya başladılar. Evde otururken boya eksikliğini gördü boya yapmaya başladılar, camını, çerçevesini, beyaz eşyasını değiştirenlerin sayısı hiç az değil. Tabii ihracat pazarlarında da bu dönemde gelişmeler oldu. Uzakdoğu üreticileri siparişlere zamanında cevap veremedi. Avrupa'daki rakiplerimiz de bizim kadar bağımsız davranmadılar. Yani hem doğudaki hem batıdaki rakiplerimize göre öne çıktık. Bu da Türkiye siparişlerinde ciddi artış yarattı.

■ Yatırımlarda ağırlık hangi sektörlerde?

Tabii gündemde olan global ve tekstil sektörlerinde girişimler var ama onun dışında makine, komponent, petrokimya, aydınlatma gibi farklı sektörlerde de hareket var. Mesela takım elbise kumaş değil de eşofman ipliği, terlik satışları patladı.

Ezber bozan bir yaklaşım gerekiyor

■ Sizce nasıl çözülebilir bu finansman sorunu?

Sanayinin finansman modelinin ayrı bir bakış açısıyla değerlendirilmesi gerekiyor. Kalkınma bankası modeli bizim uzun süredir söylediğimiz bir sistem. Farklı bir faiz politikasıyla, farklı bir teşvik finansmanı desteklenmesi gereken modellerden biri bu. Bu dönemin ihtiyaçlarına

merhem olacak bir mekanizma ama çok hızlı gitmediğini görüyoruz. Finansman ayağı noktasında ezber bozan bir yaklaşım olursa şu anda sanayicileri kimse tutamaz. Yatırıma heveslenenler değil yatırıma uzak gözlenleri bile harekete geçirecek bir girişim olur bu. Bir ikinci konu da sermaye piyasalarının bu konuda önünün açılması.



İSTANBUL SANAYİ ODASI