



İSO Meclisi küresel rekabette **sanayimizin** dayanıklılığının artırılmasını ele aldı

KARLILIK AŞINDIKÇA ŞİRKETLERİN FİNANSAL DAYANIKLILIĞI ZAYIFLIYOR

İSO Yönetim Kurulu Başkanı Bahçivan, “**İSO İkinci 500**’de, artan faiz oranlarına rağmen, özkaynak yetersizliği nedeniyle dış kaynak ihtiyacı sürmüştü. Karlılığın aşıldığı bir ortamda firmalarımızın finansal dayanıklılığının zayıfladığını görüyoruz” ifadesini kullandı

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclisinin temmuz ayı olağan toplantısı “Küresel Rekabette İlerleme için Enflasyon ve Maliyet Krizine Karşı Türkiye Sanayisinin Dayanıklılığının Artırılması” ana gündemi ile Odakule Fazıl Zoru Meclis Salonunda gerçekleştirildi. **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**’ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıda **İSO** Meclisi Üyeleri de görüşleri ile gündeme katkı sundu.

İSO Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**, ticaretten teknolojiye her alanda küresel rekabetin sertleştiğine, Türkiye **sanayisinin** ayakta kalabilmesinin ise dayanıklılığını artırmasına bağlı olduğuna dikkat çekerek “Öncelikle kendi ekonomimizin ve üretim yapımızın durumunu bütüncül bir yaklaşımla ele alarak, güçlü yönlerimizi pekiştirmeye, gelişime açık alanlarda stratejik adımlar atmaya ve elimizdeki kaynakları en verimli şekilde değerlendirmeye odaklanmalıyız. Kamudaki paydaşlarımızın da desteğiyle reel sektörümüzü bu zorlu dönemden en düşük hasarla ve hatta kazanımlarla çıkarmayı hedeflerken bir yandan da geleceğe hazır olmak için kronikleşmiş yapısal sorunlarımıza bütüncül çözümler aramalıyız” dedi.

Bahçivan, yüksek enflasyona paralel olarak hızla artan üretim maliyetlerinin özellikle son 3-4 yılda Türkiye **sanayi** açısından gittikçe ağırlaşan bir yük haline geldiğini belirterek “Pandemi sonrası küresel tedarik darboğazları, Ukrayna’daki savaş nedeniyle yaşanan enerji krizi ve bölgemizde yükselen jeopolitik gerilimlerin her ne kadar önemli olsa da ülkemizde yaşanan maliyet krizini açıklamaya yeterli değil. Zamanında bu kürsüden yaptığımız tüm uyarılara rağmen, kendi içinde tutarlı ve sürdürülebilir olmayan politikalarda ısrar etmenin neticesi, enflasyonda 10-15 yılın bin bir güçlüğüle elde edilen kazanımlarını 1-2 yıl içinde kaybetmek oldu. Maliye politikalarında uyumun gecikmesi, iç talebin beklenenden yavaş soğuması, beklentilerdeki katılık, fiyatlama davranışlarının kısas sürede düzelmemesi, kamunun keskin fiyat



ayarlamaları ve son aylardaki siyasi belirsizlikler, bu sürecin arzu ettiğimizden uzun sürmesinde etkili oldu. Öte yandan, **sanayiciler** olarak bu sürecin en zorlayıcı etkilerini bir süre daha yaşamaya devam edeceğimiz anlaşıyor. **Sanayi** üretiminden **İSO** İmalat PMI verilerine, istihdam rakamlarından güven endekslerine kadar hemen her göstergede ivme kaybı sinyalleri mevcut. Yüksek belirsizliklerin yanı sıra sıkı finansman koşulları, reel sektörümüzün yatırım istahını sınırlamaya devam ediyor” dedi.

REEL SEKTÖRÜN FİNANSMANA ERİŞİMİ ELZEM

Konuşmasında **İSO 500** araştırmasının 2024 verilerinin özel bir yanını da vurgulayan Bahçivan, “2024’te son birkaç yıldan farklı olarak üretim maliyetlerinde ve faaliyet giderlerinde artış-

ların satışlara oranla çok daha yüksek olduğunu gözlemledik. Sıkı para politikaları nedeniyle finansman giderlerindeki yükseliş de karlılığı iyice eritmiş durumda. Özellikle daha küçük ve orta ölçekli **sanayi** kuruluşlarımızın yer aldığı **İSO İkinci 500**’de, artan faiz oranlarına rağmen, özkaynak yetersizliği nedeniyle dış kaynak ihtiyacı sürmüştü ve mali borç stoku artmaya devam etmiş. Karlılığın böylesine aşıldığı bir ortamda firmalarımızın finansal dayanıklılığının zayıfladığını görüyoruz. Bu elbette firmalarımızın tek başına altından kalkabileceği bir iş değil. Sermaye piyasalarının açık, etkin ve şeffaf işleyişi için gerekli düzenlemelerin tamamlanması ve küresel piyasalardan fon akışının güçlenmesine yönelik her türlü tedbir, reel sektörümüzün daha uygun maliyetli, sürdürülebilir finansmana erişimi açısından elzemedir” dedi.



CEBİMİZDEKİ EL

Esfender Korkmaz

Faiz indirimi işe yarayacak mı?

DON Merkez Bankası, bir haftalık repo ihale faizini yüzde 46'dan yüzde 43'e indirdi. Gecelik vadede borçlanma faiz oranını da yüzde 44,5'ten yüzde 41,5'e indirdi.

Bilindiği gibi gecelik borçlanma faizi Merkez Bankası'nın gecelik vadeli borç alırken ödediği faiz oranıdır.

Reel faizler yüksek olmasına rağmen, MB faizleri düşürmede ihtiyatlı davranacağını açıkladı. Bunun nedenleri olarak da;

Temmuz ayında TOFE'nin, hazirana göre artacağını;

Jeopolitik gelişmelerin, ABD'nin ko-rumacılığı küresel sisteme yaymasının, dezenfasyonist sürece risk etkileri olabileceği, olarak açıkladı.

Ayrıca MB'nin siyasi iç riskleri de dikkate aldığı anlaşıyor.

Merkez Bankası gösterge faizi Eylül 2024 tarihine kadar TOFE oranından düşüktü. Ekim 2024'ten sonra TOFE'nin üstünde kaldı. (Aşağıdaki Grafik)

GEÇEN 3 AYDA KREDİLERDE DEĞİŞİME			
	2024 IV. ÇEYREK	2025 I. ÇEYREK	2025 II. ÇEYREK
KOBİ KREDİLERİ	0,00	20,20	-1,10
BÜYÜK İŞLETME KREDİLERİ	0,00	-15,80	-14,20
YABANCI PARA CİNSİNDEN KREDİLER	19,40	-23,80	-19,10

Bu tarihe kadar mevduat faizleri de eksi idi. Mevduatta eksi reel faiz, tasarrufların düşmesine, dolarizasyona ve konut fiyatlarının balon yapmasına neden oldu. Üstelikte eksi reel faizde gelir yok ve fakat devlet mevduat faizi nominal gelirinden birde vergi aldı. Zardan vergi almak ceberrüt devlet işidir ve rasyonel politikaların tam tersidir.

Burada insanın aklına takılan soru TOFE oranları gerçek enflasyonu gösteriyor mu? sorusudur. Zira son enflasyon verisine bakarsak, **ISO**'nun Haziran ayı yıllık geçim endeksi oranı yüzde 44,38 ve TOIK'in yıllık TOFE oranı yüzde 35,05 oldu. Arada 9,33 puan fark var. IMF veya Dünya Bankası'nın yıllık projeksiyonlarında 2024 yılı dünya ortama enflasyon oranı yüzde 6 dolayındadır.

Eylül 2024 sonrası kredilerde yüksek reel faiz nedeni ile ve ayrıca kredilerde sınırlandırma olunca, işletmeler finansman zorluğu yaşadı. Büyük işletmelerin kullandığı kredilerde bu sene birinci çeyrek yüzde 15,80 ikinci çeyrek yüzde 14,20 oranında azalma oldu.

Kaynak: MB

Yine kredilerde yüksek reel faiz nedeni ile, sabit sermaye yatırımları düştü. Kapasite artışı ve üretim artışı yavaşladı. Katma değer artışı ve büyüme negatif etkilendi ve 2025 ilk çeyrek büyüme oranı yüzde 2 oldu.

Kaynak: MB

Faiz maliyetlerinin artması; enflasyonla mücadeleyle zorlaştırdı. Firmalar maliyet artışının bir kısmını geriye yansıttı. Yani işçi ücretleri reel olarak düştü. Bir kısmını ileriye yansıttı ve ürün fiyatları arttı. Yine de **ISO** verilerinden görüyoruz ki zarar eden işletme sayısı arttı.

Maliyet artışı, ürün fiyatlarında artış dış ticarete rekabet gücünü düşürür ve dış ticaret açığı artır. Mamafih bu sene, TOIK verilerine göre Ocak-Nisan arasında ithalat 3,7 arttı, ithalat daha yüksek yüzde 6,6 oranında arttı.

Maliyet artışının yarattığı talep ve üretim sorunu, dayanıklı tüketim malları ile konut ve otomobil sektöründe daha çok hissedildi.

Temmuz TOFE oranı tahminen yüzde 36 olacaktır. MB'nin gösterge faizini yüzde 43'e düşürmesi, iki veriyi kullanırsak, yüzde 5,14 reel faiz demektir.

Yeni bir operasyon olmazsa, jeopolitik sorun yaşamazsak, Türkiye gibi istikrar sorunu yaşayan bir ekonomide reel faiz oranını yüzde 5 dolayında tutmak rasyonel bir politika.



Dönüm noktası

Bu köşede üç senedir yazıyorum; yumurtaları aynı sepete koymayın; gidip ürünleriniz için uygun pazarlarda yatırım yapın, yerleşik oyuncu olun diye. Elbette bir başka ülkeye yatırım yapmak, şirket satın almak, fabrika yapmak, bayi sistemi kurmak kolay değil. Depo açmak ve işletmek bile zor. Ancak geldiğimiz noktada bu maalesef tercih olmaktan çıkıyor, zorunluluk haline geliyor. Bakın ihracat odaklı olan tekstilden sonra otomotiv sektörü de sıkıntıya girdi. Bu iç pazara çalışan firmalar rahat anlamına gelmesin. İç pazar da umut vaat etmiyor. ISO 1000 sonuçları ortada. Tüm sektörler küçülme ve karlılık trendinde.

Değişim öz değerlendirme yapmayı gerektiriyor!

2020 sonrası dünya, şirketler için yalnızca dijitalleşme ve sürdürülebilirlik ekseninde değil, aynı zamanda jeopolitik, finansal ve lojistik anlamda da yeni kırılma noktaları içeriyor. Pandemiyle başlayan bu süreç; Rusya-Ukrayna savaşı, ABD-Çin ticaret gerginliği, Kızıldeniz hattında navlun krizleri ve son olarak Avrupa'da artan korumacı politikalarla iyice derinleşti. Türkiye gibi dış ticarete dayalı, üretim ve ihracat odaklı ekonomiler için bu gelişmeler yalnızca dışsal şoklar değil, doğrudan iş modellerini etkileyen yapısal değişimlerdir.

Artık şu soruların yanıtı daha kritik: Ürününüzün hedef pazardaki lo-

Yeni Dünyada Yönetim

Dr. Bertan KAYA

bertan.kaya@dunya.com



jistik erişimi ne kadar hızlı ve ucuz? Kur riskine karşı geliriniz hangi oranda kadar döviz cinsinden? Rekabet ettiğiniz oyuncular sadece yerli mi? Sizin markanız mı, onların ki mi daha görünür? Dijital vitrinlerin ötesine geçmeden, fiziksel pazarda kalıcı olmak mümkün mü?

Bu kur politikası ile ihracat artık çözüm değil!

İhracat yapmakla dış pazarda yerleşik olmak arasındaki fark burada ortaya çıkıyor. Birincisi, mal satmaktır. İkincisi, o pazarda kalıcı bir değer yaratmaktır. Bugün Avrupa, Orta Doğu veya Kuzey Amerika gibi pazarlarda sadece mal göndererek değil, o ülkelerde yerleşik yapı kurarak rekabet avantajı kazanmak mümkün. Satış sonrası hizmetler, lokal depo ve dağıtım ağı, yerel müşteriyle doğrudan temas; bunlar artık sadece lüks değil, standart beklentiler.

Peki bu kolay mı? Elbette değil. Ama Türkiye'nin önde gelen **sana-yi** şirketlerinden gıda markalarına, mobilya üreticilerinden ambalaj firmalarına kadar birçok işletme bu yola çoktan çıktı. Kimisi Avrupa'da depo açtı, kimisi BAE'de showroom

kurdu, kimisi Amerika'da şirketleşti. Çünkü gördüler ki yalnızca ihracata yaslanmak yetmiyor. Tedarik zinciri kırıldığında, kur oynadığında, lojistik sıkıştığında müşterinin yanında olabilen kazanıyor.

Bunun için artık yeni bir bakış açısı gerekiyor: ihracatçı değil, yatırımcı mantığı. "Sat gitsin" değil, "yerleş, büyü, kök sal" anlayışı. Gidilen pazarda uzun vadeli düşünmek, yerel iş gücüne yatırım yapmak, belki küçük başlayıp kademeli büyümek... Bu bir stratejik yönelim. Sadece pazarlamanın değil, finans, insan kaynakları, üretim ve lojistik birimlerinin birlikte karar vereceği bir yön değişimi.

Dijitalleşme işi kolaylaştırıyor

Üstelik günümüzde dijital çözümler, bu süreci daha yönetilebilir hale getiriyor. ERP sistemleriyle entegre edilen uluslararası operasyonlar, dijital ikizlerle test edilen üretim hatları, lokal e-ticaret entegrasyonları... Bunlar artık sadece büyük devlerin değil, orta ölçekli işletmelerin de erişebildiği araçlar.

Sonuç olarak artık dış pazarda yerleşik olmayı konuşmak bir "vizyon" konusu değil, bir "gerek" konusu. Elbette herkes için aynı model geçerli olmayabilir. Ama bugün her şirket, en azından beş yıllık dönemde bu soruyu kendisine sormalı: Hangi ürün veya hizmetlerle, hangi pazarlarda, nasıl kalıcı olabilirim? O sebeple şirketlere diyorum ki, yemeyin içmeyin, strateji konusunda danışmanlık alın.

Üç sene önce harekete geçenler kazandı. Siz de harekete geçin.



Sanayiciden maliyet ve kayıtdışı uyarısı

SANAYİCİLERİN, yaşadıkları sorunlara ilişkin değerlendirme ve önerileri devam ediyor.

İstanbul Sanayi Odası'nın son meclis toplantısına katılan üyelerden Boytek Başkanı İsmail Darcan, hizmet aldıkları firmaların altı ayda bir enflasyon oranında artış yaptığını belirterek şuna dikkat çekti: "Mazot, otoyol ve köprü paraları nedeniyle örneğin Urfa'dan mal getirmenin maliyeti Şangay'dan gelene yaklaşıyor. Böyle bir durumda sanayiye nasıl koruyacaksınız? Ayrıca yanınızda çalışan insana verdiğiniz paranın yüzde 70'i kirasına gidiyorsa o insanı da çalıştıramazsınız." Dövizin baskı altından çıkarılmasını isteyen Darcan, ayrıca mal taşıyan araçlara ÖTV ve köprü yol muafiyeti



İsmail Darcan



Süleyman Orakçioğlu

getirilmesini önerdi. Orka Holding Başkanı Süleyman Orakçioğlu da, istihdam kaybına vurgu yaparak "Tekstil, hazır giyim, deri ve mobilya sektörlerinde küçük işletmeler çözümü kayıtsızlıkta görüyor. Önümüzdeki 1 yıl kısa çalışma ödeneği sağlanmalı" dedi. Boya Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Saim Oğuz ise Türkiye bir ithalat cenneti haline geldiğini, ihracatın arttığı verisi bir yanılgı olduğunu ifade ederek şu yorumu yaptı: "Biz konuşuyoruz biz dinliyoruz." • **Ekonomi Servisi**

İSO MECLİSİ KÜRESEL REKABETTE **SANAYİMİZİN** DAYANIKLILIĞININ ARTIRILMASINI ELE ALDI

Bahçivan: Karlılığın aşındığı bir ortamda şirketlerin finansal dayanıklılığı zayıflıyor

ISO Başkanı Bahçivan, "Kamudaki paydaşlarımızın da desteğiyle reel sektörümüzü bu zorlu dönemden en düşük hasarla ve hatta kazanımlarla çıkarmayı hedeflerken bir yandan da geleceğe hazır olmak için kronikleşmiş yapısal sorunlarımıza bütüncül çözümler aramalıyız" dedi.

EKONOMİ SERVİSİ

İstanbul Sanayi Odası (ISO) Meclisinin temmuz ayı olağan toplantısı "Küresel Rekabette İlerleme İçin Enflasyon ve Maliyet Krizine Karşı Türkiye Sanayisinin Dayanıklılığının Artırılması" ana gündemi ile Odakule Fazıl Zoru Meclis Salonunda gerçekleştirildi. **ISO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıda **ISO** Meclisi Üyeleri de görüşleri ile gündeme katkı sundu.

ISO Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**, ticaretten teknolojiye her alanda küresel rekabetin sertleştiğine, Türkiye sanayisinin ayakta kalabilmesinin ise dayanıklılığını artırmasına bağlı olduğuna dikkat çekerek "Öncelikle kendi ekonomimizin ve üretim yapımızın durumunu bütüncül bir yaklaşımla ele alarak, güçlü yönlerimizi pekiştirmeye, gelişime açık alanlarda stratejik adımlar atmaya ve elimizdeki kaynakları en verimli şekilde değerlendirmeye odaklanmalıyız. Kamudaki paydaşlarımızın da desteğiyle reel sektörümüzü bu zorlu dönemden en düşük hasarla ve hatta kazanımlarla çıkarmayı hedeflerken bir yandan da geleceğe hazır olmak için kronikleşmiş yapısal sorunlarımıza bütüncül çözümler aramalıyız" dedi.

'Finansman koşulları, yatırım istahını sınırlamaya devam ediyor'

Bahçivan, yüksek enflasyona paralel olarak hızla artan üretim maliyetlerinin özellikle son 3-4 yılda Türkiye **sanayi** açısından gittikçe ağırlaşan bir yük haline geldiğini belirterek "Pandemi sonrası küresel tedarik darboğazları, Ukrayna'daki savaş nedeniyle yaşanan enerji krizi ve bölgemizde yükselen jeopolitik gerilimlerin her ne kadar önemli olsa da ülkemizde yaşanan maliyet krizini açıklamaya yeterli değil. Zamanında bu kürsüden yaptığımız tüm uyarılara



İSO Başkanı Erdal Bahçivan

rağmen, kendi içinde tutarlı ve sürdürülebilir olmayan politikalarda ısrar etmenin neticesi, enflasyonda 10-15 yılın bin bir güçlüğü elde edilen kazanımlarını 1-2 yıl içinde kaybetmek oldu. Maliye politikalarında uyumun gecikmesi, iç talebin beklenenden yavaş soğuması, beklentilerdeki katılık, fiyatlar davranışlarının kısa sürede düzelmemesi, kamunun keskin fiyat ayarlamaları ve son aylardaki siyasi belirsizlikler, bu sürecin arzu ettiğimizden uzun sürmesinde etkili oldu. Öte yandan, **sanayiciler** olarak bu sürecin en zorlayıcı etkilerini bir süre daha yaşamaya devam edeceğimiz anlaşıyor. **Sanayi** üretiminden **ISO** İmalat PMI

verilerine, istihdam rakamlarından güven endekslerine kadar hemen her göstergede ivme kaybı sinyalleri mevcut. Yüksek belirsizliklerin yanı sıra sıkı finansman koşulları, reel sektörümüzün yatırım istahını sınırlamaya devam ediyor" dedi.

'Reel sektörün uygun maliyetli finansmana erişimi elzem'

Konuşmasında **ISO 500** araştırmasının 2024 verilerinin özel bir yanını da vurgulayan Bahçivan, "2024'te son birkaç yıldan farklı olarak üretim maliyetlerinde ve faaliyet giderlerinde artışların satışlara oranla çok daha yüksek oldu-

ğunu gözlemledik. Sıkı para politikaları nedeniyle finansman giderlerindeki yükseliş de karlılığı iyice eritmiş durumda. Özellikle daha küçük ve orta ölçekli **sanayi** kuruluşlarımızın yer aldığı **ISO İkinci 500**'de, artan faiz oranlarına rağmen, özkaynak yetersizliği nedeniyle dış kaynak ihtiyacı sürmüş ve mali borç stoku artmaya devam etmiş. Karlılığın böylesine aşındığı bir ortamda firmalarımızın finansal dayanıklılığının zayıfladığını görüyoruz. Bu elbette firmalarımızın tek başına altından kalkabileceği bir iş değil. Sermaye piyasalarının açık, etkin ve şeffaf işleyişi için gerekli düzenlemelerin tamamlanması

ve küresel piyasalardan fon akışının güçlenmesine yönelik her türlü tedbir, reel sektörümüzün daha uygun maliyetli, sürdürülebilir finansmana erişimi açısından elzemdir" dedi.

'Emek yoğun sektörleri gözden çıkarma lüksümüz yok'

Konuşmasında dış ticaret fazlası vererek ülkemize döviz kazandıran, yüz binlerce kişiye istihdam sağlayan emek yoğun sektörleri gözden çıkarma lüksümüzün olmadığını ve zor dönemin atlattılması için bu sektörlerle daha fazla destek gerektiğini de belirten Bahçivan, şunları söyledi: "Öte yandan, kişi başına milli gelirin 15 bin dolara ulaştığı bir ekonomide ücret-maas, döviz kuru, finansman gibi temel maliyet kalemlerine bel bağlayarak rekabet gücünü sürdürmek artık gerçekçi olmaktan çıktı. Türkiye'nin bir yandan kurulu üretim kapasitesinde yüksek katma değerli sektörlerin payını artırırken, diğer yandan da halihazırda güçlü olduğu sektörlerde gözünü daha fazla kaliteye, markalaşmaya, özgün tasarıma ve yenilikçiliğe dikmesi gerekiyor. İmalat sektörünün maliyet bazlı rekabetçilikten, katma değer odaklı rekabetçiliğe geçişinde, ürün odaklı iş modelleri yerine müşteri odaklı iş modellerine odaklanılması önemli bir rol oynayacak. Üretimle ilgili hizmetlerin giderek olgunlaşması da ticaret savaşlarında daha fazla rekabet avantajı yaratmanın yeni yolları arasında yer alıyor. Bahsettiğimiz bütün bu dönüşümü gerçekleştirmemizin önünde en büyük engellerden biri, hiç kuşkusuz **sanayimizin** giderek ağırlaşan "yetenek açığı" sorunu. Bu sorunun çözümü için, son dönemde mesleki eğitimi önceliklendirmeye yönelik atılan adımların yaygınlaşması, işgücü piyasasında esnekliğin artırılması, gelirler politikasının bölgesel farklılıkları gözeterek şekilde inşa edilmesi gibi hususlar kritik önem taşıyor."



Şirketler uzatmaları oynuyor!

İSO Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**, “Ticaretten teknolojiye her alanda sertleşen küresel rekabette Türkiye **sanayisinin** ayakta kalabilmesi dayanıklılığını artırmaya bağlı. Karlılığın böylesine aşındığı bir ortamda firmalarımızın finansal dayanıklılığının zayıfladığını görüyoruz” dedi

RECEP BAHAR / İSTANBUL

İstanbul Sanayi Odası

(İSO) Meclisinin Temmuz ayı olağan toplantısı “Küresel Rekabette İlerleme için Enflasyon ve Maliyet Krizine Karşı Türkiye **Sanayisinin** Dayanıklılığının Artırılması” ana gündemi ile Odakule Fazıl Zübü Meclis Salonunda gerçekleştirildi. **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**’ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıda **İSO** Meclisi Üyeleri de görüşleri ile gündeme katkı sundu. **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**, ticaretten teknolojiye her alanda küresel rekabetin sertleştiğine, Türkiye **sanayisinin** ayakta kalabilmesinin ise dayanıklılığını artırmaya bağlı olduğuna dikkat çekti.

Zor kazandık, kolay kaybediyoruz

Bahçivan, yüksek enflasyona paralel olarak hızla artan üretim maliyetlerinin özellikle son 3-4 yılda Türkiye **sanayi** açısından gittikçe ağırlaşan bir yük haline geldiğini belirterek, şunları söyledi: “Pandemi sonrası küresel tedarik darboğazları, Ukrayna’daki savaş nedeniyle yaşanan enerji krizi ve bölgemizde yükselen jeopolitik gerilimlerin her ne kadar önemli olsa da ülkemizde yaşanan maliyet krizini açıklamaya yeterli değil. Zamanında bu kürsüden yaptığımız tüm uyarılara rağmen, kendi içinde tutarlı ve sürdürülebilir olmayan politikalarda ısrar etmenin neticesi, enflasyonda 10-15 yılın bin bir güçlüğükle elde edilen kazanımlarını 1-2 yıl içinde kaybetmek oldu. Maliye politikalarında uyumun gecikmesi, iç talebin beklenenden yavaş soğuması, beklentilerdeki katılık, fiyat-



Hazır giyim gibi emek yoğun sektörleri gözden çıkarma lüksümüz yok

Dış ticaret fazlası vererek ülkemize döviz kazandıran, yüz binlerce kişiye istihdam sağlayan emek yoğun sektörleri gözden çıkarma lüksümüzün olmadığını ve zor dönemin atlatılması için bu sektörlerle daha fazla destek gerektiğini belirten **İSO Başkanı** Bahçivan, şunları söyledi: “Öte yandan, kişi başına milli gelirin 15 bin dolara ulaştığı bir ekonomide ücret-maaş, döviz kuru, finansman gibi temel maliyet kalemlerine bel bağlayarak rekabet gücünü sürdürmek artık gerçekçi olmaktan çıktı. Türkiye’nin bir yandan kurulu üretim kapasitesinde yüksek katma değerli sektörlerin payını artırırken, diğer yandan da halihazırda güçlü olduğu sektörlerde gözünü daha fazla kaliteye, markalaşmaya, özgün tasarıma ve yenilikçiliğe dikmesi gerekiyor. İmalat sektörünün maliyet bazlı rekabetçilikten, katma değer odaklı rekabetçiliğe geçişinde, ürün odaklı iş modelleri yerine müşteri odaklı iş modellerine odaklanılması önemli bir rol oynayacak. Üretimle ilgili hizmetlerin giderek olgunlaşması da ticaret savaşlarında daha fazla rekabet avantajı yaratmanın yeni yolları arasında yer alıyor. Bahsettiğimiz bütün bu dönüşümü gerçekleştirmemizin önünde en büyük engellerden biri, hiç kuşkusuz **sanayimizin** giderek ağırlaşan ‘yetenek açığı’ sorunu. Bu sorunun çözümü için, son dönemde mesleki eğitimi önceliklendirmeye yönelik atılan adımların yaygınlaşması, işgücü piyasasında esnekliğin artırılması, gelirler politikasının bölgesel farklılıkları gözeterek şekilde inşa edilmesi gibi hususlar kritik önem taşıyor.”

lama davranışlarının kısa sürede düzelmemesi, kamunun keskin fiyat ayarlamaları ve son aylardaki siyasi belirsizlikler, bu sürecin arzu ettiği-

mizden uzun sürmesinde etkili oldu. Öte yandan, **sanayiciler** olarak bu sürecin en zorlayıcı etkilerini bir süre daha yaşamaya devam edeceğimiz

anlaşıyor. **Sanayi** üretiminin **İSO** İmalat PMI verilerine, istihdam rakamlarından güven endekslerine kadar hemen her göstergede ivme kaybı sinyalleri mevcut. Yüksek belirsizliklerin yanı sıra sıkı finansman koşulları, reel sektörümüzün yatırım iştahını sınırlamaya devam ediyor.”

Reel sektörün uygun maliyetli finansmana erişimi elzem

Konuşmasında **İSO 500** araştırmasının 2024 verilerinin özel bir yanını da vurgulayan Bahçivan, “2024’te son birkaç yıldan farklı olarak üretim maliyetlerinde ve faaliyet giderlerinde artışların satışlara oranla çok daha yüksek olduğunu gözlemledik. Sıkı para politikaları nedeniyle finansman giderlerindeki yükseliş de kârlılığı iyice eritmiş durumda. Özellikle daha küçük ve orta ölçekli **sanayi** kuruluşlarımızın yer aldığı **İSO İkinci 500**’de, artan faiz oranlarına rağmen, özkaynak yetersizliği nedeniyle dış kaynak ihtiyacı sürmüş ve mali borç stoku artmaya devam etmiş. Kârlılığın böylesine aşındığı bir ortamda firmalarımızın finansal dayanıklılığının zayıfladığını görüyoruz. Bu elbette firmalarımızın tek başına altından kalkabileceği bir iş değil. Sermaye piyasalarının açık, etkin ve şeffaf işleyişi için gerekli düzenlemelerin tamamlanması ve küresel piyasalardan fon akışının güçlenmesine yönelik her türlü tedbir, reel sektörümüzün daha uygun maliyetli, sürdürülebilir finansmana erişimi açısından elzemdir” şeklinde konuştu.



Bahçivan: Şirketlerin finansal dayanıklılığı zayıflıyor

SEDA GÖK

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclisinin temmuz ayı olağan toplantısı 'Küresel Rekabette İlerleme için Enflasyon ve Maliyet Krizine Karşı Türkiye Sanayisinin Dayanıklılığının Artırılması' ana gündemi ile Odakule Fazıl Zübü Meclis Salonunda gerçekleştirildi. **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıda **İSO** Meclisi Üyeleri de görüşleri ile gündeme katkı sundu.

Erdal Bahçivan, ticaretten teknolojiye her alanda küresel rekabetin sertleştiğine, Türkiye sanayisinin ayakta kalabilmesinin ise dayanıklılığını artırmasına bağlı olduğuna dikkat çekerek "Öncelikle kendi ekonomimizin ve üretim yapımızın durumunu bütüncül bir yaklaşımla ele alarak, güçlü yönlerimizi pekiştirmeye, gelişime açık alanlarda stratejik adımlar atmaya ve elimizdeki kaynakları en verimli şekilde değerlendirmeye odaklanmalıyız. Kamudaki paydaşlarımızın da desteğiyle reel sektörümüzü bu zorlu dönemden en düşük hasarla ve hatta kazanımlarla çıkarmayı hedeflerken bir yandan da geleceğe hazır olmak için kronikleşmiş yapısal sorunlarımıza bütüncül çözümler aramalıyız" dedi.

Finansman koşulları, yatırım iştahını sınırlamaya devam ediyor

Bahçivan, yüksek enflasyona paralel olarak hızla artan üretim maliyetlerinin özellikle son 3-4 yılda Türkiye sanayi açısından gittikçe ağırlaşan bir yük haline geldiğini belirterek "Pandemi sonrası küresel tedarik darboğazları, Ukrayna'daki savaş nedeniyle yaşanan enerji krizi ve bölgemizde yükselen jeopolitik gerilimlerin her ne kadar önemli olsa da ülkemizde yaşanan maliyet krizini açıklamaya yeterli değil. Zamanında bu kürsüden yaptığımız tüm uyarılara rağmen, kendi içinde tutarlı ve sürdürülebilir olmayan politikalar-



da ısrar etmenin neticesi, enflasyonda 10-15 yılın binbir güçlüğüle elde edilen kazanımlarını 1-2 yıl içinde kaybetmek oldu. Maliye politikalarında uyumun gecikmesi, iç talebin beklenenden yavaş soğuması, beklentilerdeki katılık, fiyatlamaya davranışlarının kısa sürede düzelmemesi, kamunun keskin fiyat ayarlamaları ve son aylardaki siyasi belirsizlikler, bu sürecin arzu ettiğimizden uzun sürmesinde etkili oldu. Öte yandan, **sanayiciler** olarak bu sürecin en zorlayıcı etkilerini bir süre daha yaşamaya devam edeceğimiz anlaşıyor. **Sanayi** üretiminden **İSO** İmalat PMI verilerine, istihdam rakamlarından güven endekslerine kadar hemen her göstergede ivme kaybı sinyalleri mevcut. Yüksek belirsizliklerin yanı sıra sıkı finansman koşulları, reel sektörümüzün yatırım iştahını sınırlamaya devam ediyor" diye aktardı.

Reel sektörün uygun maliyetli finansmana erişimi elzem

Konuşmasında **İSO 500** araştırmasının 2024 verilerinin özel bir yanını da vurgulayan Bahçivan, "2024'te son birkaç yıldan farklı olarak üretim maliyetlerinde ve faaliyet giderlerinde artışların satışlara oranla çok daha yüksek olduğunu gözlemledik. Sıkı



para politikaları nedeniyle finansman giderlerindeki yükseliş de karlılığı iyice eritmiş durumda. Özellikle daha küçük ve orta ölçekli **sanayi** kuruluşlarımızın yer aldığı **İSO İkinci 500**'de, artan faiz oranlarına rağmen, özkaynak yetersizliği nedeniyle dış kaynak ihtiyacı sürmüş ve mali borç stoku artmaya devam etmiş. Kârlılığın böylesine aşındığı bir ortamda firmalarımızın finansal dayanıklılığının zayıfladığını görüyoruz. Bu elbette firmalarımızın tek başına altından kalkabileceği bir iş değil. Sermaye piyasalarının açık, etkin ve şeffaf işleyişi için gerekli düzenlemelerin tamamlanması ve küresel piyasalardan fon akışının güçlenmesine yönelik her türlü tedbir, reel sektörümüzün daha uygun maliyetli, sürdürülebilir finansmana erişimi açısından elzem" diye ifade etti.

Emek yoğun sektörleri gözden çıkarma lüksümüz yok

Konuşmasında dış ticaret fazlası vererek ülkemize döviz kazandıran, yüz binlerce kişiye istihdam sağlayan emek yoğun sektörleri gözden çıkarma lüksümüzün olmadığını ve zor dönemin atlatılması için bu sektörlerle daha fazla destek gerektiğini de belirten Bahçivan, "Öte yandan, kişi başına milli gelirin 15 bin dolara ulaştığı bir ekonomide

ücret-maaş, döviz kuru, finansman gibi temel maliyet kalemlerine bel bağlayarak rekabet gücünü sürdürmek artık gerçekçi olmaktan çıktı. Türkiye'nin bir yandan kurulu üretim kapasitesinde yüksek katma değerli sektörlerin payını artırırken, diğer yandan da halihazırda güçlü olduğu sektörlerde gözünü daha fazla kaliteye, markalaşmaya, özgün tasarıma ve yenilikçiliğe dikmesi gerekiyor. İmalat sektörünün maliyet bazlı rekabetçilikten, katma değer odaklı rekabetçiliğe geçişinde, ürün odaklı iş modelleri yerine müşteri odaklı iş modellerine odaklanılması önemli bir rol oynayacak. Üretimle ilgili hizmetlerin giderek olgunlaşması da ticaret savaşlarında daha fazla rekabet avantajı yaratmanın yeni yolları arasında yer alıyor. Bahsettiğimiz bütün bu dönüşümü gerçekleştirmemizin önünde en büyük engellerden biri, hiç kuşkusuz **sanayimizin** giderek ağırlaşan 'yetenek açığı' sorunu. Bu sorunun çözümü için, son dönemde mesleki eğitimi önceliklendirmeye yönelik atılan adımların yaygınlaşması, işgücü piyasasında esnekliğin artırılması, gelirler politikasının bölgesel farklılıkları gözeterek şekilde inşa edilmesi gibi hususlar kritik önem taşıyor" açıklamasında bulundu.