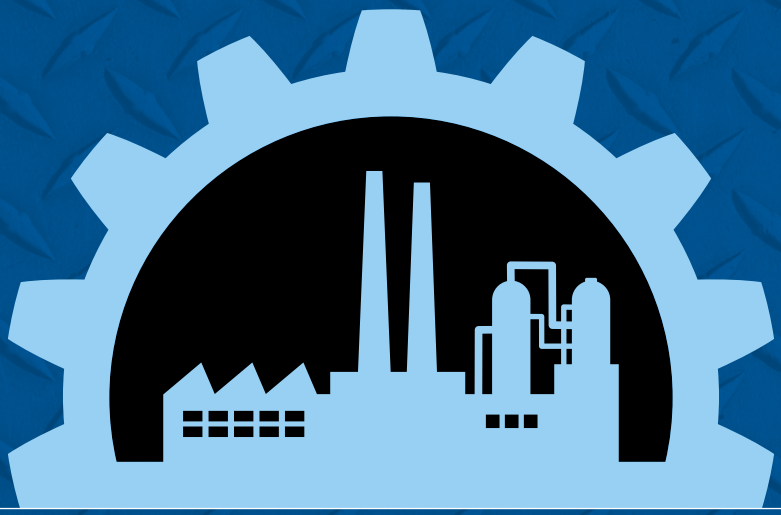
HALKBANK-TURKISHTIME

ORTAK AKIL BULUŞMALARI



BİRLİK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

POTANSİYELİNİ KEŞFEDİYOR!

HALKBANK 80 yıl

BOSB

Turkishtime

KOLAY DEĞİLDİR BAZI İSİMLERİ TAŞIMAK

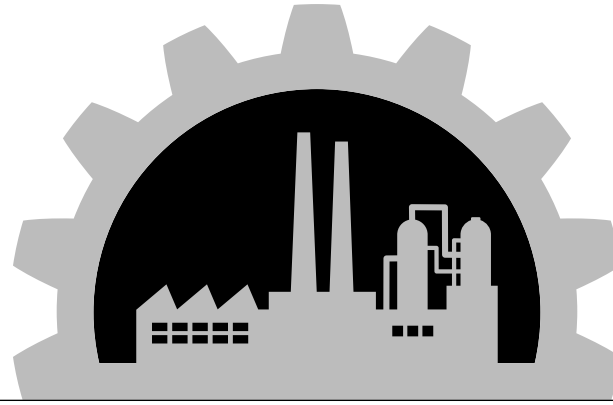
Halkın Bankası

80 yıldır adımızın verdiği sorumlulukla gece gündüz demeden
bu vatan için, üreten Türkiye için çalışıyoruz,
her zaman halkımızla olmaktan gurur duyuyoruz.

Çünkü Halk ister, Halkbank yapar!

halkbank.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog

HALKBANK



Birlik OSB'nin dünü, bugünü...

BİRLİK Organize Sanayi Bölgesi, İstanbul'un Tuzla ilçesinde, Aydınlı mevkiinde, TEM Otoyolu'nun kuzeyinde yer almaktadır. Birlik Organize Sanayi Bölgesi, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 16.10.2000 tarih ve 13 sicil numarası ile tüzel kişilik kazanmıştır. Merkezi bir konuma sahip olan Birlik OSB'nin etrafı sanayi bölgeleri ve tesisleri ile çevrilidir. Batı yönünde Kimya Sanayicileri OSB ve İstanbul Anadolu Yakası OSB, kuzey ve kuzeydoğu yönünde İstanbul Tuzla OSB, doğu yönünde Honda, Isuzu, Migros Merkez Deposu, güneydoğu yönünde BİLMO Küçük Sanayi Sitesi, güneyde ise İstanbul Serbest Bölgesi ve İstanbul Deri OSB yer almaktadır.

Birlik Organize Sanayi Bölgesinin alanı (yüzölçümü) 511.750 m2 ve 84 sanayi parselinden oluşmaktadır.

TARİHÇE

5-10 arkadaş 5 Mayıs 1989 tarihinde bir araya gelerek S.S. Boya Vernik ve Hammaddeleri Üretici ve Satıcıları Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi'ni kurdular. Amaçları; çağdaş, güvenli, temiz ve insanca çalışabilecekleri işyerlerine sahip olmaktı. Kısa zamanda bu fikre katılan başka girişimciler de kooperatife üye oldular. O yıllarda üyelerin çoğu boya vernik ve kimya işleri ile uğraşıyorlardı, onun için adını "Boya Vernik Kooperatifi" koydular. İstanbul ili, Tuzla ilçesi, Aydınlı köyü, Durhasan mevkiinde bulunan 8-9 pafta, 629 parsel numaralı (2.338.100 m^2) lik taşınmazın, daha sonra yapılan ifraz sonucunda oluşan 3977 parsel (517.887,81 m^2) numarada kayıtlı taşınmazını, küçük birikimleri ile ihaleyle Arsa Ofisi Genel Müdürlüğü'nden 15.09.1995 tarihinde S.S. Boya Vernik ve Hammaddeleri Üretici ve Satıcıları Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi adına satın aldılar.

Satın alınan arsa son derece engebeli ve birçok inşaat riskleri taşıyordu. Tamamen amatörce ve bu işe gönül vererek, gösterişten uzak, kıt olan mali kaynakları en iyi şekilde planlayıp kullanarak arazi düzenleme ve altyapı çalışmalarına başladılar. Yıllar geçti parseller ve yollar ortaya çıktı, kura çekerek her bir üyeye parselleri dağıtıldı. Çeşitli nedenlerle ayrılan ve bunların yerine yeni gelen üyeler oldu. Bu süreç içinde 2 belediye değişti (daha önce Pendik, sonra Tuzla), Arsa Ofisi kapandı. TOKİ (Toplu Konut İdaresi) oldu.

Bürokrasi, Birlik OSB'nin gelişiminin önünde çok ciddi bir engeldi. Kurucular bundan kurtulmak için Organize Sanayi Bölgesi statüsüne geçmeye karar verdiler. Uzun çalışmalar sonra OSB, 27.10.2000 tarih ve 13 sicil numaralı karar ile Boya Vernik Organize Sanayi Bölgesi olarak tescil oldu.

Birlik Organize Sanayi Bölgesi, farklı sektörlerde faaliyet gösteren tesislerin yer aldığı karma bir OSB'dir. Sadece boya vernik değil, başka birçok iş konusunda faaliyet gösteren yerli ve yabancı firmalar mevcuttur. Birçok işyerinin farklı iş konularında (makine, kimya, metal, otomotiv, plastik vb.) faaliyet göstermesi ve "Boya Vernik Organize Sanayi Bölgesi" unvanının ihtisas OSB çağrışımı nedeniyle ismi, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 19.03.2012 tarihinde, BİRLİK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ olarak değiştirildi. 102 sanayi parseli olarak kurulan Birlik Organize Sanayi Bölgesi, 17 parselin tevhit edilmesi sonucu, günümüzde 85 sanayi parseli üzerinde 84 fabrika ile faaliyet gösteren bir Organize Sanayi Bölgesine dönüştü.

HALKBANK – TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

BİRLİK OSB'Yİ GELECEĞE TAŞIYACAK ENERJİ YATIRIMI...

2017 rakamlarıyla yaklaşık 650 milyon dolar civarında ihracat kapasitesine, 2,3 milyar dolar civarında da ticaret hacmine sahip **Birlik Organize Sanayi Bölgesi**'nin altyapısı tamamlanmış durumda. Doluluğu yüzde 100'e ulaşan bölgede kimya sanayi ağırlığı oluştursa da, savunma sanayinden yat imalatına kadar çok farklı sektörlerden firmalar yer alıyor. Birlik OSB'nin başlıca gündem maddelerinden biri, öz tüketime yönelik enerji yatırımı...

Birlik Organize Sanayi Bölgesi'nin başlıca gündem maddeleri arasında, enerji maliyetlerinde yaşanan yüksek oranlı artış önemli bir yer tutuyor. Birlik OSB'nin gündeminde, bu sorunu çözmeye yönelik olarak güneş enerjisi yatırımı var. Birlik OSB Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Telli, enerji fiyatlarında yaşanan % 90'a yakın artış ve bu arada güneş panellerinin fiyatlarındaki % 35'lere varan gerileme sonrasında öz tüketimde daha önce 11 yıl olan yatırımın geri dönüş süresinin 6-6.5 yıla indiğini belirterek yatırımı gündeme aldıklarını belirtiyor. Telli, öz kaynak veya değişik finansman modelleriyle bu yatırımı nasıl yapabileceklerini araştırdıklarını vurguluyor…

PROF. DR. EMRE ALKİN: Saygıdeğer Başkanım, Halkbank'ın kıymetli yöneticileri, Turkishtime ve Halkbank ile sürdürdüğümüz ortak akıl toplantılarından bir tanesine daha hoş geldiniz. Önce sektörlerle başlayan, sonra organize bölgelerle devam eden bu toplantıların amacı; gittiğimiz her yerde sadece sorunları değil, çözümleri de dinlemek. Daha sonra da çözümlerle ilgili muhataplara, Sayın Cumhurbaşkanı'ndan Bakanlara, hatta yerel yöneticilere kadar, önerilerimizi iletmek. Müsaadenizle saygıdeğer Başkanıma ilk sözü veriyorum.

ŞENOL TELLİ: Katılımınız için teşekkür ederiz. Hepiniz hoş geldiniz. Bugün temel olarak organize sanayide neler yapıyoruz, neleri eksik yapıyoruz, daha iyiye varabilmek için, iyi bir ekosistem oluşturabilmek için neler yapmalıyız gibi soruları sayın Hocam, banka yetkililerimiz ve siz değerli katılımcılarımızla istişare edelim istedik. Bu organizasyondan ötürü Filiz Hanım'a da teşekkür ederiz. Türkiye zor bir coğrafyada yer alıyor. Ama bizim insanımızın bu zorlukların neticesinde kazandığı kabiliyetleri, dayanıklılık vs. gibi özellikleri bulunuyor.

Ben size çok kısa organize sanayi bölgemizle ilgili bilgiler vermeyi arzu ediyorum. Bizim bölgemiz 2017 rakamlarıyla yaklaşık 650 milyon dolar civarında ihracat kapasitesine, 2,3 milyar dolar civarında da ticaret hacmine sahiptir. Bünyesinde yaklaşık yüzde 20'ye yakın yabancı sermayeli katılımcı bulunmaktadır. Bölgemizin temel üstünlüklerinden bir tanesi lojistik avantajıdır. Ticaret ve sanayi hayatının merkezindeki bir bölgede yer almaktayız. Bölgemizin altyapısı tamamlanmıştır. Doluluk yüzde 100'e ulaşmıştır. Kimya sanayi ağırlıklı olmakla birlikte, savunma sanayinden yat imalatına kadar çok farklı sektörlerde firmalar yer almaktadır.

Konuşmamı bitirmeden önce şunu da ifade etmek istiyorum: Organize sanayi bölgeleri yönetimlerinin varlık sebebinin, kolluk kuvveti gibi hareket ederek denetim yapmanın ötesine geçerek katılımcılara daha nitelikli ve kapasiteli bir sanayi ve ticari bir ekosistem sunmak olduğuna inanıyorum. Bütün katılımcılarımızla olan ilişkilerimizi de bu istikamette yönlendirmeye gayret ediyoruz. Umarım bu konuda ileriki yıllarda bir başarı hikayesi yazarız. Çok teşekkür ediyorum.

GÜVENÇ USTA: OSB'nin değerli sanayicilerine hoş geldiniz diyorum. Ev sahipliğiniz için teşekkür ederiz. Biz de 80 yıllık bir banka olarak ortak akla çok önem veriyoruz. Sahada müşteri ile bir arada olmak, sorunlara beraber çözüm bulmak için buradayız. Şenol Bey hazır ortamı ısıtmışken zaman kaybına yol açmamak sözü tekrar hocama bırakıyorum.

PROF. DR. EMRE ALKİN: Bugün gündemimizde 9 madde var. Organize sanayi bölgemizin öncelikli sorunları ve çözüm önerileri ile yatırımcı açısından mevcut avantajları ve dezavantajlarını ele alacağız. Mevcut avantajlara ek olarak neler yapılması gerektiği konusu da gündemimizde olacak. Birlik OSB'nin ihracat pazarlarında durum nedir, alternatif pazarlar var mıdır, ihracatı arttırmak için nelere ihtiyaç var, sorularını da masaya yatıracağız. Bu arada, taktik olarak yapılması gerekenleri de konuşacağız. Mesela bu kapsamda insan kaynaklarının mevcut durumu ve ihtiyaç analizini değerlendireceğiz. Bu konudaki fikirlerinizi inanın merak ediyorum. Bunun hemen ardından "Kamu-sanayi işbirliği nasıl etkin hale getirilir?" sorusu gündemimize gelecek. Tabii Ar-Ge ile alakalı yolun neresindeyiz, neler yapılması lazım, sorusunu da ele alacağız. "Firmalarda proses süreçlerinin düzenlenmesi ve eğitim verimliliği için neler yapılmalı?" sorusu da gündemde olacak. Profesyonelleşme ve kurumsallaşma, ardından da markalaşma da değinmeyi amaçladığımız konular arasındadır.

Öncelikle güncel konular, sorunlar ve

Birlik OSB Başkanı Şenol Telli, "Bölgemizin temel üstünlüklerinden bir tanesi lojistik avantajıdır. Ticaret ve sanayi hayatının merkezindeki bir bölgede yer almaktayız" dedi.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

Güvenç Usta, Halkbank'ta borçlandırma tahsilat sisteminin mevcut olduğunu belirterek, "Doğrudan borçlandırma sisteminde işler fatura kesildikten sonra karşı tarafın limiti kadar bankanın sorumluluğunda yürüyor" diye konuştu.

çözüm önerilerine dair değerlendirme yapmak isteyenlerle başlamayı arzuluyoruz. Buyurun efendim.

NİHAT HACIOĞLU: Öncelikle tüm misafirlerimize hoş geldiniz diyorum. Acarer Metal adına katılıyorum. Başkanımız Şenol Telli ve diğer tüm personellerimize de bu kadar güzel bir sanayiye sahip olduğumuz için teşekkür ediyorum.

Ben birkaç konu hakkında görüş belirtmek istiyorum. Malum, Türkiye genelinde 308 ila 350 arasında sanayi bölgesi bulunmaktadır. Bu sayının da çok fazla olmaya başladığını düşünüyorum. Organize sanayilerin bir şekilde artık nitelikli ve daha ihtisas sanayi şekline gelmesi gerektiğini düşünüyorum. En büyük sorunumuz olan personel açığını çözebilecek okulların da buralarda açılıp bazı çalışanlarımızı yetiştirmesinin faydalı olacağı görüşündeyim. Örneğin elektronikle ilgili bir ihtisas organize sanayi bölgesi ise söz konusu olan, bu sektöre yönelik çalışan adaylarının da burada yetiştirilmesi gerekir. İhtisas bölgesine evirilebilirsek hem daha sağlıklı olacaktır, hem de birçok sorun çözülecektir. Ar-Ge konusunda çok büyük hayallerim vardı. Ama bugün geldiğimiz noktada Ar-Ge ve bazı sanayi odalarının desteği olmadan bir şey yapmak pek mümkün olmuyor.

PROF. DR. EMRE ALKİN: Sizce bunun sebebi nedir?

NİHAT HACIOĞLU: Bugün hepimizin firması var, hepimiz büyümeye çalışıyoruz. Ve hepimiz Ar-Ge'ye önem vermek zorundayız. Yani yurtdışındaki rakiplerimizle rekabet edebilecek ortamı yakalamak zorundayız. Bu süreçte ekipman, personel gibi konularda bize destek olunması lazım. Biliyorsunuz, Ar-Ge paranın nakde dönüşmeyeceği bir alandır. Ama geleceğe yönelik kurtuluş reçetesidir de. Girişimcilerin illa TÜBİTAK'a vb. proje vermesine gerek yoktur. Tabii ki proje sunulmalı ama muhatap direkt devlet olmalı. Verilen destekle alınan tüm ekipmanlar, sağlanan personel vb. ile herkes kendi Ar-Ge'sini yapabilmeli. Ben kısaca böyle bir giriş yapmış olayım.

ÖMER SAİM OĞUZ: Kempro Kimyasal Maddeler adına katılıyorum. Katılımcıları saygıyla selamlıyorum. Bu tip toplantıların devamlı olması da en büyük temennim.

Türkiye'deki en büyük eksiklik bilgi iletişiminin çok sağlam olmamasıdır. Yani devletin kendi kulvarında, müteşebbislerin kendi kulvarında hareket etmesidir. En büyük problem buradan kaynaklanıyor. Devletin yatırım öncesi müteşebbislerle bilgi ile donanımmış şekilde iletişim kurması ve onları yönlendirmesi gerekiyor. Bunun için devletin planlama yapması lazım. Şimdi şu soruyu soralım kendimize: Devlet tam anlamıyla planlama yapabiliyor mu? Bana göre bu sorunun yanıtı olumsuzdur. Artık üniversite sayısını unutmuş durumdayız. Peki ama eğitim planlaması yapılıyor mu? Hayır, bol bol üniversite açılıyor, teşvikler veriliyor. Kağıt üzerinde nitelikli diploma sahibi çok sayıda kişi var ama aslında vasıfsız olduklarını görüyorsunuz. Demek ki, bir insan kaynağı israfı söz konusu. Üniversite mezunları belki de ara kademelerde çok başarılı olacaklar fakat bu fırsat verilmiyor. Sözünü ettiğim üniversite mezunları iş bulmada zorlanıyorlar. Türkiye'de herkes işsizlikten bahsediyor ama kimse gizli işsizliğin boyutlarını araştırmıyor. Gizli işsizlik tamamıyla kaynak israfıdır.

Bir kaynak israfı var. Bu plansızlıktan kaynaklanıyor. Demek ki devlet plan yapamıyor. Veyahut kağıt üzerinde yapıyor ama uygulayamıyor. Devletin planlarını yaparken ihtiyaca ve varlıklara göre hareket etmesi gerekir.

Türkiye'de müteşebbisler ne yapıyorsa tamamen kendi inisiyatifiyle yapıyorlar. Yönlendirme olmadığından bazı sektörlerde yatırım fazlalığı oluşuyor. Mesela tekstil sektörü böyle olmuştur. Bugün Türkiye tekstil makinaları çöplüğü haline gelmiştir. Sünger de böyledir. Türkiye'de 25 tane sünger fabrikası vardı. Halbuki Türkiye'nin tüm ihtiyacını dört tane sünger fabrikası rahat rahat karşılayabilir. Demek ki planlama yok, girişimciler iletişimsiz, bilgi sahibi olmadan müteşebbislik heyecanını kullanarak yatırım yapıyorlar. Öncelikle bunları tespit etmemiz gerekiyor.

Daha sonra müteşebbisin nasıl planlama yapması gerektiği sorusuna gelmemiz lazım. Sayın Başkanım, buna yönelik olarak organize sanayi bölgesinde bizim bir Müteşebbis Danışma Merkezimizin olması lazım. Böyle bir Müteşebbis Danışma Merkezi tüm bilgileri toplayarak müteşebbisleri yönlendirebilir. Yani çıkan kararnameler, teşvikler, destekler, fırsatlar, varsa planlar konusunda bilgi verir.

ŞENOL TELLİ: Bir Girişimci Danışma Merkezi kurulması lazım. Son dönemde gerekli bilgilerin derlenip girişimciye sunulması konusunda bize ciddi bilgi talebi gelmeye başladı.

ÖMER SAİM OĞUZ: Müteşebbis Danışma Merkezi çok önemli. Özellikle bu konuda bir komisyonun bulunması gerekiyor. Bu komisyon OSB'lerin içinden çıkmalı. Makine, elektrik, kimya vs. değişik sektörlerden temsilcilerin yer aldığı bir danışma kurulu gibi faaliyet göstermeli. Gerekirse devletin de bir yetkilisi bulunmalı. Bu yetkili, devletle müteşebbis arasındaki irtibatı sağlamalı. "Biz, şöyle bir şey yapmak istiyoruz" dediğimizde devletten aldıkları yaptığı bilgilerle örneğin, "Siz bu işi hiç yapmayın çünkü zaten Türkiye'de, şu bölgede yapılıyor" diyebilmeliler. Gerçekten de bir kaynak, zaman israfı yaşanıyor.

ŞENOL TELLİ: Biz bölge olarak ihracat faaliyetlerinizle ilgili önderlik etmeye gayret ettik. Bu istikamette faaliyet gösteren, dış pazarlarla ilgili birkaç platform oluşturduk.

Prof. Dr. Emre Alkin

Altınbaş Üniversitesi Rektör Yardımcısı/ Turkishtime Toplantı Moderatörü

KİMDİR?

Emre Alkin, 1969'da İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat Bölümü'nü bitirdi. 2002 yılında profesör oldu. Çukurova Holding, Anadolu Endüstri Holding, Doğan Holding ve Altınbaş Holding'de çeşitli sorumluluklar üstlendi. TİM Genel Sekreterliği, Türkiye Finansman Şirketleri Genel Sekreterliği, Vergi Konseyi Üyeliği ve Türkiye Futbol Federasyonu Genel Sekreterliği yaptı.

Güvenç Usta

Halkbank Nakit Yönetimi Daire Başkanı

KİMDİR?

1973 yılında Gölcük'te doğdu. 1998 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümünde lisans eğitimini tamamladı. 1998 yılında Pamukbank'ta Uzman Yardımcısı olarak başladığı meslek hayatına 2005 yılında Türkiye Halk Bankası AŞ'de Güneşli Kurumsal şubesinde Pazarlama, aynı kurumda Silopi/Şırnak şubesinde Pazarlama, 2010-2011 tarihleri arası Gayrettepe Kurumsal Şubesinde Pazarlama ve Kredi bölümlerinde çalıştıktan sonra 2012 yılında Kurumsal Pazarlama Daire Başkanlığında Bölüm Müdürlüğü yaptı. 2017 yılı Kasım ayından itibaren ise Nakit Yönetimi Daire Başkanlığı görevini yürütmektedir.

"BÖLGEMİZ KİMYA SANAYİ AĞIRLIKLI OLMAKLA BİRLİKTE, SAVUNMA SANAYİNDEN YAT İMALATINA KADAR ÇOK FARKLI SEKTÖRLERDE FİRMALAR DA YER ALMAKTADIR"

• Şenol Telli

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

İsmail Rüştü Atik

Halkbank İstanbul Anadolu 2. Bölge Koordinatörü

KİMDİR?

1966 yılında Ordu'da doğdu. 1987 yılında Gazi Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nde lisans eğitimini tamamladı. 1989 yılında Halkbank A.Ş. Ankara - Gimat Şubesi'nde meslek hayatına başladı. Trabzon, Bursa, Kocaeli Şubelerinde Şube Müdürlüğü, Trabzon Bölge Koordinatörü, Şube Operasyonları Daire Başkanı olarak görev yaptı. Mart 2018 tarihinden itibaren İstanbul Anadolu 2. Bölge Koordinatörü olarak Halkbank'taki görevini sürdürmektedir.

Şenol Telli

Birlik Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı / Vekmar Elektrik Sistemleri Yatırım ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü

KİMDİR?

İstanbul'da doğan Telli köken olarak Kastamonuludur. İlköğretiminin büyük kısmını Avusturalya'nın Sidney şehrinde tamamlamıştır. Liseyi Kartal Teknik Lisesinde tamamlamış ardından lisans eğitimini almak üzere İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği'ne devam etmiş ve 1990 yılında mezun olmuştur. İstanbul'da 1990'ların başında başlayan iş hayatı, elektrik sektöründe yer alan elektrik malzemeleri üretimi, müteahhitliği ve servis faaliyetlerini içeren firmaları ile devam etmektedir.

"DEVLETİN YATIRIM ÖNCESİ MÜTEŞEBBİSLERLE BİLGİ İLE DONANIMMIŞ ŞEKİLDE İLETİŞİM KURMASI VE ONLARI YÖNLENDİRMESİ GEREKİYOR"

• Ömer Saim Oğuz

Bu platformlar, hangi pazarlara hangi mallar satılır, gibi konularda çalışma yapıyorlar. Bu çalışmalara tüm katılımcılarımızı davet ettik. Ama bir ilgi eksikliğinden söz etmek istiyorum. Bu ilgisizlik bizim biraz şevkimizi kırıyor aslında. Katılımcılardan ilgi arzu ediyoruz.

ÖMER SAİM OĞUZ: Ben de iletişimi önemsiyorum. Mesela burada bazı katılımcılarla yeni tanıştık. Bazılarıyla ise tanışıyorduk. Demek ki bir sürekliliğin olması lazım. Tanışıklık esastır. İletişimde tanışıklığı sağlayamazsanız iletişim zaten olmaz. Öncelikle bu bölgede faaliyet gösteren şirketlerin temsilcilerini tanımamız gerekir. Bunu sağlamamız lazım.

Ar-Ge bizim de çok gönül verdiğimiz bir konudur. 15-20 yıldan beri Ar-Ge yapıyoruz. Ar-Ge bir vizyon meselesidir. 1980'den beri Türkiye'de rant ekonomisiyle reel ekonomi arasında bir çelişki vardır. İnsanlar tabii ki üretecek ama para da kazanmak lazım. Girişimcilerin motive olabilmeleri için kazanca ihtiyaç vardır. Kazanç reel ekonomiden mi ranttan mı gelecek? 80'li yıllarda Rahmetli Özal'dan sonra bu olay başlamış, buralara kadar gelmiştir. Sonuçta geldiğimiz noktada ülkemiz üretmesini bilmeden tüketmeye başlamıştır. En önemli nokta budur. Bizim kuşağımız tasarruf ekonomisinden geldiği için olaylara farklı bakıyoruz ama bizim çocuklarımız, torunlarımız tamamen tüketim ekonomisi içerisinde büyüdükleri için zapt edilemez bir durumdadır. Bu durum insanların karakterini de değiştirmeye başlamıştır. Bunun sosyal antropolojik açıdan incelenmesi gerekir. Şu anda toplumumuzun geldiği noktada çok fazla kaynak israfı vardır. Ar-Ge bir hayat, bir dünya görüşüdür. İnsanlar eğer merak ederse Ar-Ge yapar, merak etmeyen insan Ar-Ge yapmaz. Merakın temelinde de eğitim sistemi yatar. Eğer siz çocuklarınızı ezberci bir sistemde yetiştirirseniz Ar-Ge yapamazsınız. Çocuklar daima soru sormalı ve sordukları sorunun da cevabını almalılar. Bizler kısmen şanslıydık. Ama son iki jenerasyona, yani Y ve Z kuşaklarına baktığımız zaman hep paraya odaklandıklarını görürüz. Bunlar hepimizin gözlemleri.

Tekrar etmek gerekirse, Ar-Ge bir yaşam tarzıdır ve bir sorgulamanın neticesinde ortaya çıkacaktır. Bu nokta çok önemlidir. Ama dediğim gibi Türkiye'de müteşebbis rant ve reel ekonomi arasında kaldığı için

özellikle bu konuda hep soru işaretleri vardır.

Hükümetin teşvikleri önemlidir. Biz de Ar-Ge merkeziyiz. Ar-Ge merkezi olmak çok faydalıdır. Ama Ar-Ge konusuna ne kadar faydalı olacaklar, onu tartışmamız lazım.

PROF. DR. EMRE ALKİN: Başka OSB'lerde altyapı eksikleri konusunda çok şikayet geliyor. "Yolumuz yok, suyumuz akmıyor, elektrik hattı çekilmemiş. Wi-Fi yok" gibi şikayetler dile getiriliyor. Burada ise yapısal reform dediğimiz, başkalarının uzun vadeli olduğu gerekçesiyle burun kıvırdığı konuların konuşulması, içinde bulunduğumuz güzide organize sanayi bölgesinin düşünsel, felsefi anlamda ne kadar ilerde olduğunu gösteriyor.

SEVGÜR ARSLANPAY: Sayın Hocam öncelikle OSB'mize hoş geldiniz. Ben Sarkuysan Genel Müdürü olarak burada bulunmaktayım. Ben farklı bir konuyla başlamak istiyorum. Aslında farklı derken hepimizin, ülkemizin temel derdi olan cari açığı kastediyorum. Bana göre tüm OSB'lerde ayrı ayrı bir cari açık hesabı yapmak lazım. Yani OSB'lerin karnesini ortaya dökmek gerekiyor. Acaba hangi OSB'de cari açık nedir? Hangi OSB'nin karnesi parlaktır veya değildir, o cari açığı doğuran etkenler, kalemler nelerdir?

PROF. DR. EMRE ALKİN: Karış karış mücadele gerekiyor diyorsunuz.

SEVGÜR ARSLANPAY: Sayın Hocam önce bu tespiti yapmak lazım. Bu resmi ortaya koyup envanteri çıkarmak lazım. Birlik OSB'de bulunan firmalar olarak ne kadar ithalat yapıyoruz? Hangi kalemleri ithal ediyoruz, hangi kalemler ortak? Ve bu kalemlerin üretilmesi noktasında acaba ne yapılabilir? Cari açık önemli bir sorun. Ama önce manzarayı bir görsek...

PROF. DR. EMRE ALKİN: Ben hemen bir bilgi arz edeyim, 121 milyar dolarlık ara malı ithalatımız var.

SEVGÜR ARSLANPAY: Ben burada kimseyi eleştirme anlamında söylemiyorum. Önce kendimizi eleştirelim. Demek ki, kendi sanayicimize güvenmemişiz. Biz mesela şu anda emaye kaplı bakır tel imal ediyoruz. Her sene sonunda kimyasal verniklerle ilgili tedarikçilerle pazarlıklar yapıyoruz. Gönül ister ki, ben bunların hepsini kendi

ülkemden, Türkiye'den alayım. Hatta mümkünse burada kendi kapı komşumdan alayım. Bu ürünlerin kalitesi, fiyatı eleştirilebilir. Ben sadece bir örnek olarak bu ürünü verdim. Büyük resimde o kadar içler acısı bir durum var ki... Örneğin Çin'den yaptığımız ithalat 23.3 milyar dolarken Çin'e yaptığımız ihracat sadece 3 milyar dolar. Yani anormal bir durum var ortada.

PROF. DR. EMRE ALKİN: Çok güzel bir konuya değindiniz. Çin'e daha fazla ihracat yaparak bu dış ticaret açığını kapatamayız. Daha az mal alacak bir hale geldiğimizde dış ticaret açığımız kapanmış olacak.

SEVGÜR ARSLANPAY: Evet zaten ben de oraya getirmek istiyorum. Rahatlıkla ülke içinde karşılanabilecek ürünlere çok yüksek rakamlar ödüyoruz. Biraz önce Ömer Bey çok güzel anlattı. Ar-Ge zaten bu işin olmazsa olmazı. O konuya zaten iyi bir şekilde girmemiz lazım. Ancak diğer taraftan

Ömer Saim Oğuz: "Kağıt üzerinde nitelikli diploma sahibi çok sayıda kişi var ama aslında vasıfsız olduklarını görüyorsunuz. Demek ki, bir insan kaynağı israfı söz konusu."

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

Milli ve Yerli Üst Kurulu Başkanı Soner Meşe, bir süre önce Türkiye'de hiç üretilmeyen ham maddelerin listesini, envanterini çıkardıklarını belirterek, "Bu aşamadan sonra ürünlerin hangilerinin satışa açık olduğunu, ithalat yapılmazsa hangi sektörlerin zora gireceğini incelemeye başladık" dedi.

da ülkenin ihtiyacı olan çok temel bir şey var: Bizim hala bir sanayi envanterimiz yok. Ben eminim ki, Birlik OSB içerisinde bile atıl kapasitelerimiz mevcuttur. Firmalar aralarında anlaşarak atıl duran kapasiteleri kullanamazlar mı? Bugünkü durumun bir tane kazananı var: İthalatı yapan mümessil, çok güzel para kazanıyor bu işten. Ürünü getiriyor, % 10'unu cebine atıyor, olan bizim ülkemize oluyor. İstisnasız her sektörde var bu durum. Hangi sektöre giderseniz gidin gereksiz yere yapılan ithalatla karşılaşırsınız. Rekabet için elbette ilave bir kapasiteye ihtiyaç var. Buna bir itirazımız yok. Kimse tekel olmamalı. Ama bunun suyunun çıkarılmaması lazım.

Biz aynı zamanda kablo sektörüne hitap eden bir firmayız. Türkiye'de yüksek gerilimde kullanılan CV hat adlı bir ürün vardır. Türkiye'nin en fazla ihtiyacı olan hat sayısı dört tanedir. Bugün Türkiye'de kaç tane var biliyor musunuz? 14 tane. Bunlar Finlandiya, İsviçre, Almanya gibi ülkelerden geliyor. Yazık, çünkü bunlar gerçekten çok pahalı ürünlerdir.

"Döviz geliri ihtiyacımız var" deniyor. Önce gereksiz döviz giderini engelleyelim. Dolayısıyla sanayi envanteri çok önemlidir. Ankara'da sürdürülen "Girdi Tedarik Stratejisi Eylem Planı" adlı bir proje var. Ankara'daki toplantılarına belki 10 kez katılmışımdır. Üzülerek havanda su dövüldüğünü belirtmek isterim. Toplantılarda devletten katılım bir süre sonra profil olarak düşmeye başlıyor. Önce Daire Başkanı seviyesinde katılım ile başlıyor, sonra Şube Müdürü seviyesinde katılım oluyor, daha sonra uzmanı da zor buluyorsunuz karşınızda. Sanayi envanterimizi çıkarmak öncelikli görevler arasındadır. Artık geçmişi geri getiremeyiz, ama en azından geleceğimizi kurtaralım. Bundan sonra yatırım teşviklerini planlarken hangi alanlara teşvik verileceğini belirtelim, o alanlar dışındakilere teşvik vermeyeceğimizi ilan edelim.

Biraz önce sayın Başkan da ifade etti, ara girdi malları çok önemlidir. Onlara hakikaten çok önem vermek lazım. İthalatlarını önlemek için master proje haline getirmek şarttır.

SONER MEŞE: İtalyan ortaklarımla beraber Kasım 1997'den beri Birlik OSB'de bulunuyoruz. Ben bir STK'da Teşkilatlanma Başkanıyken Milli ve Yerli Üst Kurulu'nun başkanlığına getirildim.

Türkiye'de hiç üretilmeyen ham maddelerin listesini, envanterini çıkardık. Bu aşamadan sonra ürünlerin hangilerinin stratejik olduğunu, ithalat yapılmazsa hangi sektörlerin zora gireceğini incelemeye başladık. Mesela kimyasal ürün olan polieter polyol ülkemizde üretilmiyor. Bu ürün ithal edilmediği taktirde otomotiv sektörü, buzdolabı, mobilya, sünger, izolasyon sektörü duruyor. Bu tip ürünleri sıralamalara koyduk.

Mesela ne yazık ki, Türkiye'nin patlayıcısı yok. Sadece mermi üretebiliyoruz. Ya da örneğin bir tankta 13 tane mühimmat varken, Türkiye sadece 3 tanesini üretebiliyor. 10 tanesi ithal.

Her ay Sanayi Bakanlığı ile bu konularda

toplantı yapmak istiyoruz. Tüm sektörlerin Daire Başkanı, Genel Müdürleri ve Organize Genel Müdürleri olmak üzere bir toplantı organize etmek istiyoruz.

Tedarik edilmediği taktirde sektörlerde tıkanmaya yol açan ürünleri inceleyerek başladık. Önce bunlar olmak üzere Allah nasip ederse bir yıl içerisinde bu envanter elimizde olacak. Örneğin Hint keneviri konusunda Diyarbakır Valiliği ile çalışma yapıyoruz. Aynı şekilde selüloz da üretilmiyor, bu konuda da çalışma yapıyoruz.

Polieter polyol üretimi için kendi içimizde STK olarak bir kooperatif finans sistemi kurduk. Bu ürün kendini 14 ayda finanse ediyor.

Bu aslında 10 yıl geç kalınmış bir toplantı. Bu toplantı 2008'de yapılmalıydı.

Üniversiteler konusunda da büyük sıkıntılar olduğunu düşünüyorum. Sanayicilerin herkes üniversite mezunu olmaya başladığı için sanayicilerin teknik personel bulamadığını düşünmekteyiz. Teknik liselere, meslek liselerine yedek subay olma hakkını tanımak gerekir. O zaman en azından bir cazibe unsuru oluşur.

Öte yandan üniversitelerimiz arasında koordinasyon çok zayıf. Eminim ki, şu anda en az 10 üniversitede elektrikli motor çalıştırılıyordur. Üniversiteler ile Ar-Ge merkezleri, TÜBİTAK, KOSGEB arasında koordinasyon zayıf. Sanayi Bakanlığına teşviklerin ürün bazlı verilmesini önerdim. Örneğin Kanada, bir şey üreteceksiniz, arz-talebe bakıyor. Bir sıkıntı varsa "Kesinlikle üretemezsin" diyor. Bu, kesinlikle Türkiye'de de olması gereken bir şey. Ben işe başladığımda 150 boya fabrikası vardı, bugün bu rakam 450 'ye çıktı. Kendi içimizdeki mücadelede her sene 50 tane fabrika batıyor.

PROF. DR. EMRE ALKİN: Bu işi yine en iyi siz yaparsınız gibi geliyor, özel sektör yapar.

SONER MEŞE: Bor ile ilgili de kısaca bilgi vermek isterim. Türkiye bor madenini en çok Çin'e ihraç ediyor. Çin bizden 40 dolara aldığı bor madenini işleyerek ve katma değer oluşturarak satıyor. Şu anda iki üründe çalışma var. Yakında bor karbür Türkiye'de üretilecek.

Biz Bor Enstitüsü ve Eti Maden'den, onlardan mal alan Çinlileri bizimle tanıştırmalarını istedik.

Dünyadaki bor maden rezervlerinin % 73'ü bizde, birlikte boru endüstriyel hale getirebilirler diye düşünüyorum.

Ahmet Tolga Bayraktar

Sınai Kimya Kimyevi Maddeler San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

KİMDİR?

İstanbul doğumlu. Tufts Üniversitesi'nde (Boston ABD) Kimya Mühendisi bölümünde lisans ve yüksek lisans yaptı. ABD'de biyoteknoloji alanında iş deneyiminden sonra, Türkiye'ye dönerek aile şirketi olan Sınai Kimya A.Ş.'de görev aldı. 2015 yılından itibaren şirketin Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışıyor. Birlik OSB'nin de yönetim kurulu üyesi.

Celal Öğütoğulları

Norm San. Ürün. Ltd. Şti. Kurucusu

KİMDİR?

Kahramanmaraş'ın Göksün ilçesinde 1954 yılında doğan Celal Öğütoğulları, Adana Mühendislik Fakültesi'nden Makina Mühendisi olarak 1981 yılında mezun oldu. 5 yıl değişik şirketlerde yöneticilik yaptı. 1986 yılında kendi şirketini kurdu. Şu anda hissedarı ve yönetim kurulu başkanı olduğu 4 şirketi, savunma sanayi ve atıkların yönetimi ve bertarafı konusunda faaliyetlerine devam etmektedir.

"TÜRKİYE'NİN PATLAYICISI YOK, SADECE MERMİ ÜRETEBİLİYORUZ. YA DA ÖRNEĞİN BİR TANKTA 13 TANE MÜHİMMAT VARKEN, TÜRKİYE SADECE 3 TANESİNİ ÜRETEBİLİYOR"

• Soner Meşe

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

Gürel Mert

Halkbank Tuzla Organize Şube Müdürü

KİMDİR?

1967 yılında Isparta'da doğdu. 1988 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, İktisat bölümünden mezun oldu. Özel sektör hizmeti sonrası, 1992 yılında Halkbank'ta Uzman Yardımcısı olarak İstihbarat ve Proje Değerlendirme Müdürlüğü bünyesinde göreve başladı. Daha sonraki yıllarda Genel Müdürlük- Sermaye Piyasaları Müdürlüğünde Uzman, Hazine Yönetiminde Bölüm Müdürü olarak görev yaptıktan sonra, 2012 yılında sahada görev alarak sırasıyla Sarıyer, Sancaktepe, Kartal-Soğanlık Şube Müdürlükleri görevinde bulunmuştur. Halen Tuzla Organize Şube Müdürlüğü görevini sürdürmektedir.

İsmail Darcan

TBP Kimyasal Maddeler San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

KİMDİR?

Tekirdağ'da doğan İsmail Darcan, Yıldız Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünü bitirdikten sonra Almanya'daki Siegen Üniversitesi'nde Polimer Kimyası üzerine Yüksek Lisans eğitimini tamamlamıştır. 1978 yılında, doymamış polyester reçineleri üretimine başlamıştır. Şu anda 2 tesiste üretim yapan ve 40'tan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren, ayrıca turizm sektöründe de 252 odalı bir kongre hoteli işleten firmanın Yönetim Kurulu Başkanıdır.

"OSB'LERİN KARNESİNİ ORTAYA DÖKMEK GEREKİYOR. HANGİ OSB'NİN KARNESİ PARLAKTIR VEYA DEĞİLDİR, O CARİ AÇIĞI DOĞURAN ETKENLER, KALEMLER NELERDİR?"

• Sevgür Arslanpay

CELAL ÖĞÜTOĞULLARI: Ülkemizin sorunlarının tamamını çözme imkanımız yok. Ben biraz kendi sorunlarımız ve çözüm önerileri ile ilgili konuşmak istiyorum. Organizedeki fabrikamızda Çan ortak girişimin olarak Silahlı Kuvvetler'imizin nükleer, biyolojik, kimyasal saldırılara karşı koruyucu elbiselerini yerlileştirme projesini Savunma Sanayi Müşteşarlığı'nın öncülüğünde geliştirdik ve projeyi geçen sene bitirdik. Bu üretimi devam ettirmek zorundayız. Ortak girişimler organizelerde işlev görmüyor. Bu sorununumuzun bir şekilde çözülmesi gerekiyor. Ortak Girişim olarak devletin önemli bir kurumu ile sözleşme yaparak bir işi yapıyorsunuz ama Organize Sanayi Bölgelerinde Ortak Girişimler kabul görmüyor. Başkanımızdan bu sorunun çözülmesi için gereğini rica ediyoruz. Ben beş senelik süre zarfında iyi mühendis olmak için uğraşmıştım. İyi mühendis olmanın hiçbir anlamı olmadığını anlayınca kendi işimizi kurdum. Organize sanayi bölgelerinde örgütlenerek devlet kademelerinde görev almak zorunda olduğumuza inanıyorum. Başka türlü sorunlarımızı çözme imkanımız yok. Hepimiz iyi güzel şeyler düşünüyoruz ama Önce kendi dükkanımızı düzelteceğiz. Herkes kendi işini düzgün yaparsa bu memleket düzelir.

Savunma Sanayi Müsteşarlığı için çalışma serüvenimin ilginç bir öyküsü var. Bir arkadaşım bir ihaleyle ilgili olarak NBC'nin ne olduğunu bana sordu. NBC yi öğrenmek için şartnameyei 1500 dolara satın aldık. Bugün kimyasal, biyolojik, radyolojik, nükleer savaş harp maddelerine karşı koruma sistemleri konusunda dünyadaki diğer üreticiler arasında iyi bir yerdeyiz.

Türkiye'deki mühendisler, girişimciler birçok çözümü kendi başlarına üretebiliyorlar fakat dayanışmamız zayıf. Yeteneklerimizi nasıl birleştiririz sorusunun cevabını düşünmemiz gerekiyor.

Ben yaklaşık 15 senedir Ar-Ge yapıyorum. Dünyada kendi alanımızda en iyi firmalardan biri olduk. Ama bunun hiçbir anlamı yok, önemli olan ürettiğiniz şeyi dünyaya nasıl satacağınız... Dünyaya satmadığımız sürece sorunları çözebileceğimize inanmıyorum. Kendi gücümüz oranında görevler üstlenmek zorundayız.

Hedeflerimize ulaşmada iki engel vardır.

1. Devletteki gereksiz bürokrasi, yanlış ve işlevsiz yönetmelikler ve kanunlar.

2. Finans. Finansı kimler sağlıyor? Bankalar. Özür dilerim ama bazı bankalar Türkiye'de tefecilik yapmaktadır. Örneğin teminat mektubu almak için finans kaynaklarımızı bankalar vermek zorundayız. Sayın Cumhurbaşkanı devreye girince banka teminat mektuplarını yerine belli şartları sağlayan firmaların senetlerini de teminat olarak kabul ettiler. İşte devletin yapması gereken budur.

Finans kaynakları üreticilerin kullanımına uygun hale geldiği takdirde bu ülkenin gelişimini hiçbir güç engelleyemez. Çağımızda teknolojik ürünler üreterek kalkınmak bana göre bir zorunluluktur.

Biz bir rüzgar türbini yaptık. İki tane de elyaf geliştirdik. Bu konularda devletten bir kuruş yardım almadım. Çünkü devlete yardımları alma sürecin tamamlanması en az bir-iki yıl alıyor.

Zaten bu sürede teknolojinizi geliştirmezseniz teknolojik özelliğinizi kaybediyorsunuz. Bu nedenle kendi yağımızda kavrulmak zorundayız. Kendi yağımızda nasıl kavrulacağız? OSB'lerde gönüllü iş adamlarında oluşacak bir temsil heyeti, sorunlarımızı ve çözüm önerilerimizi ilgili makamlara anlatacak ve onları ikna edecek mekanizmalar yaratmalı.

Biz uzun yıllardır Türkiye Cumhuriyeti içerisindeki üniversite ile çalışamıyoruz. Çünkü biz onları, onlar bizi anlamıyorlar. Biz Ar-Ge çalışmalarını para kazanmak için, onlar makale veya patent almak için yapıyorlar.

Sanayici ve üniversite arasında arz ve talebe dayalı bir kurum oluşması gerekir. Sanayiciler ihtiyacını, üniversiteler de çalışmalarını kuruma bildirir, bu kurum sanayici talebini ve üniversitenin çalışmalarını değerlendirerek arz ve talebi birleştrebilir.

Ayrıca uluslararası pazarda gücümüzü artırmak için daha çok devlet desteğine ihtiyacımız var. Şu anda kendi çabalarımızla ürünlerimizi ve teknolojimizi uluslararası pazarda tanıtmaya çalışıyoruz.

ŞENOL TELLİ: Müsaadenizle araya girebilir miyim, bakın satmaktan bahsediyorsunuz. Biz de bütün genel kurullarımızda ve yaptığımız toplantılarda bu konunun altını çizdik. Kendimize vazife belledik. İhracatla ilgili iş insanlarını bu çalışmalara katmaya gayret ettik. Fakat üç-beş kişi katıldı. Bunun ne kadar faydalı olduğunu izah etmeye çalıştık.

CELAL ÖĞÜTOĞULLARI: Şenol Bey, haklısınız. Kurumsallaşmadığımız için böyle oldu. Devlet Ar-Ge merkezi kurmam için bana Teknopark 'ta üç buçuk dönüm yer verdi. Ar-Ge Merkezini kuracağım parayla iki tane fabrika alabileceğimi gördüm. Bu teşvik değil, birbirimizi kandırmaktır. Bu konuyu sayın Müsteşara da, sayın Bakan'a da arz ettim. Hepimiz bir şekilde para kazanırız ama zengin olup belirli bir yere geldiğimiz zaman burjuvazi gibi davranmamız, ortak kültür bir kültür geliştirmemiz gerekir. Teknoloji olmadan para kazanma şansımız yok. Çin'i eleştiriyoruz ama bu ülkede üniversitedeki hocaları istedikleri Ar-Ge'yi serbestçe yapabiliyor. Kafanızı sınırın içine soktuğunuz zaman Ar-Ge çıkmaz. Bir fikir de çıkmaz. Çin'de Ar-Ge yapanlar, ulaştıkları sonuçları ilgili kuruma bildiriyor. Girişimci de orada kendisini ilgilendiren Ar-Ge çalışmalarını inceleyip kendisine uygun olanın patentini alıyor. Bizde bu

Celal Öğütoğulları, herkes kendi işini düzgün yaparsa Türkiye'nin düzeleceğini belirtti.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

İsmail Darcan, bulunduğu sektörde yüzde 60-70 civarında fazla kapasite olduğunu belirterek, bunun sebebinin, "Yapmışken biraz daha büyüğünü yapayım" yaklaşımı olduğunu belirtti.

tip mekanizmalar yok. Bu mekanizmalar oluşmadığı sürece bireysel hiçbir şey yapamayız. Bu çalışmaya burada Şenol Bey'in önderliğinde başlamamız lazım. Gelin, bir danışma yapısı kuralım.

ŞENOL TELLİ: İnsanları harekete geçirmekte zorlanıyoruz. Birçok konuda talepkar oluyoruz ama patronlar, firmalarından bir tane uzmanı yollamakla yetiniyor. Sürekli beyin fırtınası yapacağımız, birbirimizi harekete geçirebileceğimiz, bilgi transferleri yapabileceğimiz bir yapı oluşturmayı hedefledik.

CELAL ÖĞÜTOĞULLARI: Bizim yapamadığımız şey işte bu. İnsanlar orada para kazanacaklarını bilirlerse herkes gelebilir. Öyle bir yapı kuralım ki, katılımcıların bir menfaati olsun. Menfaatleri olmadığı sürece oraya gelmezler. Devlet olarak bu mekanizmaları kuramıyoruz. Kişisel olarak da yapamıyoruz. Türkiye'de üretimle uğraşan insanlar olarak kendi içimizde örgütlenemiyoruz maalesef. Örgütlenip üst düzey Bakan ve yöneticilerin kapılarına gitmemiz lazım.

Sonuçta Ar-Ge dediğimiz şey para kazanmaktır. Ar-Ge'deki amacımız daha iyi para kazanma, daha iyi teknoloji geliştirme, dünyaya satma yolları bulmaktır. Ama üniversitelerdeki hocalarımızın düşünceleri farklıdır, onlar makale yazar veya başka şeyler yaparlar. Üniversitedeki hoca ile sanayiciyi bir araya getirecek bir mekanizmanın kurulması gerekmektedir.

Onun için biz beyefendinin söylediği gibi kendi içimizde bir danışma merkezi ve bir de ileri teknoloji geliştirmekle ilgili bir yapı oluşturmalıyız

İSMAİL DARCAN: TBP Kimyevi Maddeler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı'yım. 41 yıldır polyester reçinesi üretimi yapan bir firmanın kurucusuyum. İki ayrı lokasyonda faaliyet gösteriyoruz.

Ülkemiz gerçekten iyi bir lojistik konumda, insanlarımız da aslında çok iyi. Ama maalesef biz bu değerleri iyi bir şekilde kullanamıyoruz. Beyefendiye ve diğer arkadaşlara katılıyorum, bazı şeylerin birlikte tartışılması lazım.

Türkiye'de çok kolay yatırımcı olunabiliyor. Mesela bizim sektörümüzde 13 tane firmayız. Kurulu kapasite 320 bin ton. Yurtiçi tüketim 150 bin ton. İhracat 40 bin ton. Fazla kapasite yüzde 60-70 civarında. Bunun sebebi, klasik Türk insanı alışkanlığıyla "Yapmışken biraz daha büyüğünü yapayım" yaklaşımıdır.

Biz bu OSB'ye 2009 yılında geldik. Çerkezköy OSB'de ise 1996'dan beri bulunuyoruz. Yenibosna, Kuyumcukent'te doğmuş bir firmayız. Birlik OSB'nin altyapısı, kooperatifçilik sisteminden gelen bir alışkanlıkla yapılmıştı. Sağ olsunlar, sonraki yöneticiler de her türlü sorunu çözmüşler. Ama Sayın Başkanım sakın darılmayın, bazen "Acaba burası bankaların olduğu bir OSB mi?" diye düşünüyorum. Çünkü çok sayıda banka var.

Bizim şirket merkezimiz Yenibosna'da, 41 yıldır oradan kopmadık. Buraya ancak ayda bir gelebiliyorum. Altyapı ve her şey tamam ama doğalgaz ücreti burada Çerkezköy OSB'ye göre % 10-12 civarında daha yüksek. Elektrik ücreti de % 5 daha yüksek. Elektriğe % 15 zam yapıldığında bize % 22-23 şeklinde yansıyor. Sayın Bakan'a da elektrik konusunu

bir toplantısında aktarmıştık.

1986 yılından beri ihracat yapan bir firmayız. İhracatımız düne kadar üretimin % 35-40'ı civarındaydı. Şimdi % 55-60'lara çıktı. Çünkü iç piyasada % 30 civarında daralma var.

Sanayicilik beyin ister, yürek ister. Ama sanayiciliğin planlı programlı bir şekilde yapılması gerekiyor. Geçmişte çok iyi bir Devlet Planlama Teşkilatı vardı. Bu kuruma 1983-1984 yıllarında ithalat yapacağım bir ürün ile ilgili müracaat ettiğimde benden bir dosya istendi. İthalatını yapacağım ürünün içeride üretimi vardı. Ancak içerdeki üretici, tekelci bir zihniyetle hareket edip kısıtlamalar yapıyordu. Dosyamı hazırlayıp götürdüm, bir ay içerisinde arayacaklarını söylediler. Kısa sürede gerçekten aradılar. Gördüm ki, pazarla ilgili benden daha iyi araştırma yapmışlar. "Evet, haklısınız" dediler. Sözünü ettiğim ürünün o dönemdeki gümrük vergisi % 35'ti. Hemen süratle % 15'e indirildi ve kapı açıldı.

Yerli üretim kesinlikle desteklenmek mecburiyetinde ama bunun için iyi bir envantere, sizi dinleyecek bir Devlet Planlama Teşkilatı'na ihtiyaç var.
Buna benzer olarak geçmişte bütün konsolosluklarda ihracatla ilgili destek veren ticaret ataşelikleri vardı. Maalesef o sistem de tamamen çöktü. Konsolosluklardaki ateşeler Türk sanayisinin neler ürettiğini bilebilecek kişiler olmalı.

Değinmek istediğim bir konu daha var, eğitim. Eğitim sistemimiz çökmüş vaziyette, eleman yetişmiyor. Geçmişteki Köy Enstitüleri tarzında veya oralardan sonra gidilebilecek teknik liselere ihtiyaç var. Şimdiki gençler AVM'lerde çalışmayı tercih ediyor. Teknik liselerin doğru düzgün elektrik teknisyeni, motor teknisyeni yetiştirmesi gerekiyor. Maalesef yetişmiş personel bulma zorluğu bu bölgede Çerkezköy'den en az beş misli daha fazla.

Yanılmıyorsam 2003-2004'te taşımalı ilkokul eğitimi başladıktan sonra yavaş yavaş köylüler şehre transfer oldu. Böyle olunca bazı tarım arazileri devre dışı kaldı. Tarımda üretim düştü, sonra da tüketim toplumu haline döndük. Bunun da çözülmesi gerekiyor.

PROF. DR. EMRE ALKİN: Üniversitenin yanı sıra benim sanayi geçmişim de bulunuyor. Senede 1 milyar TL ciro yapan bir firmayı tek başıma kurdum. 70 milyon lira sermaye ile kurduk, 230 milyon liraya

Karen Kohen

Alfa Kimya A.Ş. İş Geliştirme ve Ar-Ge Koordinatörü/ Şirket Ortağı

KİMDİR?

Boğaziçi Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Aynı üniversitede yüksek lisans yaptı. 2008 yılında aile şirketi Alfa Kimya'da görev aldı. Ortağı olduğu şirkette İş Geliştirme ve Ar-Ge Koordinatörü olarak görev yapmaktadır.

Mehmet Cem Güneş

Günak İnş. San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi

KİMDİR?

İstanbul'da doğdu. 2000 yılında Eyüboğlu Koleji, 2004 yılında İstanbul Bilgi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. 2005 yılında Günak A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyesi olarak göreve başladı. Halen bu görevi yürütmektedir. Günak A.Ş. endüstriyel tesislerde kullanılan statik proses ekipmanlarının dizayn, imalat ve montajını yapan 43 senelik bir kurumdur. 2013 – 2014 yılları arasında Birlik OSB Yönetim Kurulu Üyeliği görevinde bulunmuştur. 2018 yılında DEİK – Kuveyt Masası Yürütme Kurulu Üyesi olmuştur. Halen bu görevine devam etmektedir.

"SANAYİCİLİK BEYİN İSTER, YÜREK İSTER. AMA SANAYİCİLİĞİN PLANLI PROGRAMLI BİR ŞEKİLDE YAPILMASI GEREKİYOR"

• İsmail Darcan

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

Musa Tamer Çobanoğlu

İlkalem Tic. ve San. A.Ş. Ortağı ve Genel Müdürü

KİMDİR?

İstanbul'da doğdu. İlköğrenimini Esentepe Mareşal Fevzi Çakmak ilkokulunda, orta ve lise eğitimini St.Michel Fransız Lisesi'nde tamamladı. 1987 yılında Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun oldu. 1957 kuruluşu İlkalem Ticaret ve Sanayi A.Ş.'de ortak ve Genel Müdür olarak görev ve sorumluluklarını sürdürmektedir. Çobanoğlu'nun görev süresi boyunca İlkalem A.Ş. sağlıklı ve sürdürülebilir büyümesini farklı ürün grupları, üretim alanları, işbirlikleri ve pazarlar ile devam ettirmektedir.

Nihat Hacıooğlu

Acarer Metal San. ve Tic. A.Ş. Genel Koordinatörü

KİMDİR?

1992-1994 arasında Ark Pres firmasında Ambar Müdürü olarak görev yaptı. 1994-1999 arasında Anadolu Döküm Ambar ve Satınalma Müdürlüğünü üstlendi. 1999-2018 arasında Acarer Metal'de önce Depo ve Satış Müdürü olarak görev yaptı, sonra firmanın Genel Koordinatörlüğünü üstlendi.

"ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN İHTİSAS BÖLGELERİNE DÖNÜŞTÜRÜLMESİ VE BU BÖLGELERDE OKULLAR KURULMASI GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM"

• Nihat Hacıoğlu

sattık. O yüzden üniversitenin içinden geliyorum derken bunu bilerek söylüyorum. 10 tane şirket kurdum 3'ü battı. O yüzden öğrenme açısından çok keyifli oldu. Öyle öğreniyorsunuz.

Üniversiteler ve gençlerle alakalı düşüncelerinizde hatalar bulunduğunu belirtmek isterim. Gençlerin neden bu tip sanayi tesislerinde çalışmak istemediklerini tam olarak anlayamamış olduğunuzu gördüm. Devlet de bunu anlamadı. Vakıf üniversitelerini kuranların önemli bir kısmının sanayici olduğunu biliyor musunuz?

Gençler, 20. yüzyılın paradigmaları ile hiyerarşik biçimde kurulmuş, gelecekte robotların çalışacağını, mavi yakalının olmayacağı yerlerde kendilerine gelecek olmadığını görüyorlar. Ayrıca çektiğiniz eziyetleri de görüyorlar ve "Bu eziyete ben neden ortak olayım ki?" diyorlar. İki oğlum var, bir tanesi, "Sabahın altısında kalkıyorsun, dört tane rapor yazıyorsun, saat 07:00'da işe gidiyorsun, aksam 21.00'da eve geliyorsun. Ben senin gibi olmak istemiyorum" dedi geçenlerde.

İkincisi de, "Zaten senin gibi olunmaz" diye kestirip attı. Biri Y kuşağı, diğeri Z kuşağı. Bu çocukları ikna etmek için düzeni değil kendimizi değiştirmemiz gerektiği çok net ortada. Biz bu zamana kadar tırnağımızla kazıyarak elde ettiğimiz başarıya o kadar aşık olduk ki, geleceğe de bu şekilde yürünebileceğine inanıyoruz. Gençler, "Baba galiba senin gittiğin taraf doğru değil" dediklerinde öfkeleniyoruz. Bize öyle bir değişiklik lazım ki, ancak yapısal reformlarla gerçekleştirilebilir. Yaptığınız şeylerin çok müthiş olduğunu biliyorum ama gençlerin bize bakışı bakışı böyle değil. Onlar, "Üretimi robotlar yapacak, ne ara elemanı ne mühendisi? Sanayide çalışırsam 30 sene sonra benim ekmeğim yok, emeklilikten önce işsiz mi kalacağım?" diyor.

NİHAT HACIOĞLU: Sanayinin ara eleman sorununu tamamen çözebilmek için organize sanayi bölgelerinin ihtisas bölgelerine dönüştürülmesi ve bu bölgelerde okullar kurulması gerektiğini düşünüyorum. 40 yıldır Almanya ile irtibatımı kaybetmemiş bir insan olarak eğitim sistemindeki farkları görebiliyorum. Almanya'daki sistemde öğrencinin neye meyilli olduğu, neye yeteneğinin bulunduğu ve kapasitesi tespit ediliyor. Bunu çözmeden yaşadığımız sıkıntıları aşamayız.

NUSRET BİLEN: Fronius İstanbul adında % 100 Avusturya sermayeli, yüksek teknoloji kaynak makinaları, güneş enerji sistemleri ve akü şarj cihazları üretip satan bir firmanın Türkiye'deki organizasyonunun başındayım. Yaklaşık 10 senedir Birlik Organize Sanayi Sitesi'ndeyiz. Firmamız 1986'dan beri Türkiye'de faaliyet gösteriyor. 2007 senesinde yatırım yapma kararı aldı. Ben 1990'lı yıllarda burada çalışmış olmamın tecrübesiyle etraftaki sanayi sitelerini, Gebze'yi dolaştım. Binayı da kendim buldum. Binayı biz bulduk ama emlakçıya da belirli bir bedel ödedik. Bunu şunun için anlattım: OSB acaba doğru bedelden kiralama ya da satın alma konusunda yatırımcılara yardımcı olamaz mı?

Ruhsat alımında çok zorluklarla karşılaştık. OSB yönetimleri bu aşamada da devlet kuruluşlarını yatırımcının ayağına getiremez mi? Yatırımcı işi gücü bırakıp bunlarla uğraşmak istemiyor açıkçası.

Bu arada biz Birlik OSB'den çok memnunuz, onu da söyleyeyim. Yönetime teşekkür ediyorum.

Şirketi kurduktan sonra personel bulma sürecine girdik. Diğer katılımcıların da söylediği gibi bizim için personelin üniversite mezunu olması önemli değil. Eli tornavida tutan meslek lisesi mezunu elektronik teknisyenleri, mekanik teknikerleri, mekatronike ağırlık veren çalışanlara ihtiyacımız var. Bunların da adresi meslek liseleridir. Etraftaki bütün meslek liselerini dolaştım, halleri içler acısıydı. Biz Endüstri 4.0'ı hedefliyoruz ama bu okullar endüstri eksi kaçlardaydı, bilemiyorum. Bugün kendi elemanlarımızı kendimiz yetiştiriyoruz. Tecrübesiz elemanları işe alıyoruz eğitimden geçiriyoruz.

Küçük demir doğrama atölyesinden büyük otomotiv şirketlerine kadar pek çok şirket müşterimizdir. Hepsinin sorunlarını üç aşağı beş yukarı biliyoruz. Üreticilerle çok sırt sırta çalışıyoruz ve problemlerini yakından takip ediyoruz.

Organize sanayi bölgelerinin en büyük girdilerinden bir tanesi de enerjidir. Yenilenebilir enerji kaynakları, güneş enerji sisteminden, rüzgardan yararlanma imkanları araştırılmalıdır. Bütün çatılar boş, değerlendirmemiz lazım.

Bir dönem güneş enerjisi konusunda Türkiye'de büyük yatırımlar oldu. Ancak şu anda bir duraksama dönemi içerisindeyiz. Bu konuyu bir an önce rayına oturtmak gerekiyor.

İSMAİL DARCAN: Sizin Fronius olarak yenilenebilir enerji ile ilgili bilginiz var mı?

NUSRET BİLEN: Biz güneş enerji sistemlerinde panelden elde edilen doğru akımı alternatif akıma çeviren cihazları üretip satıyoruz.

İSMAİL DARCAN: Biz güneş enerjisi paneli yatırımı yaptık. Sağ olsun, OSB yönetimi ellerinden gelen bütün yardımı gösterdi ve 20 gün önce devreye girdi. Ama EPDK kullanım harici olan fazla üretimi şebekeye aktarmaya izin vermedi. Bu yüzden tüketim olmadığında üretilen enerjiyi maalesef toprağa veriyoruz. Umuyoruz ki, boşa giden enerji gerekli düzeltmeler yapılarak şebekeye verilebilecektir.

ŞENOL TELLİ: Ben bu konuda kısa bilgi vermek isterim. Solar enerji konusunu biz

Nihat Hacıoğlu: "Almanya'daki sistemde öğrencinin neye meyilli olduğunu, neye yeteneğinin bulunduğu ve kapasitesi tespit ediliyor. Bunu çözmeden yaşadığımız sıkıntıları aşamayız."

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

İhracatın vizyon meselesi olduğunu belirten Karen Kohen, "Bazen hiç bilmediğiniz bir firmaya bir mal gönderiyorsunuz, finansal süreçler tedirginlik yaratıyor" dedi.

çok yakından takip ediyoruz. EPDK ve Bakanlık'ta çok ciddi bir mevzuat çalışması vardır. Biz OSB'nin içerisinde nerelere solar yapılabileceği konusunda envanteri çıkardık. Firmalarla görüşmeler yapıyoruz. Enerji fiyatlarının % 90'a yakın artışı ve paneller fiyatlarının % 35'lere varan gerilemesi sonrasında öz tüketimde daha önce 11 yıl olan yatırımın geri dönüş süresi 6-6.5 yıla indi.

Kendi kaynaklarımızla veya değişik finansman modelleriyle bu yatırımı nasıl yapabileceğimizi araştırdık. Bir katılımcımızın çatısına kurduğumuz tesisten elde edilen enerjiyi genelin kullanımına nasıl sunabileceğimizi EPDK'ya ve Bakanlığa sorduk. Cevaplarını bekliyoruz. Kısacası çok yakından takip ediyoruz.

Gaz dağıtımında biz direkt kamuya bağlıyız. Fiyat konusunda fazlaca söz sahibi ne yazık ki olamıyoruz. Bizim dağıtım giderlerimiz çok daha büyük bir OSB olan Çerkezköy'e göre görece fazla oluyor. Doğal olarak da sözü edilen % 5'lik fark oluşuyor. Bizim iç tüketimimiz yaklaşık Çerkezköy'ün 1/18'i kadardır. Burası daha kompakt, küçük bir OSB'dir. Ama bu fark önümüzdeki aylardan itibaren % 1-2'lere inecek muhtemelen.

Emlak konusundaki öneri ile ilgili de görüş belirtmek isterim. Emlak kiralama ve satışına OSB'ler müdahil olduğunda dedikoduya mahal veren bir düzen ortaya çıkıyor. Biz özellikle bundan imtina ettiğimiz için bütün katılımcılarımıza gerekli bilgiyi veriyoruz. Bu bölgede gayrimenkul arayanlara gerekli bilgileri bunuyoruz. Ama bunun ötesinde serbest ticarete karışmayı arzu etmiyoruz.

AHMET TOLGA BAYRAKTAR: Sınai Kimya A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanıyım. Burada insan kaynakları konusu çokça dile getirildi. Benim şöyle bir tespitim var: Medya da üniversiteleri teşvik ediyor. İnsanlar televizyonda iyi bir arabaya binen bir usta görmüyor. Bunun yerine sık sık üniversite kampüslerini görüyorlar. Gençler burada etkileniyor. Medyanın çok büyük payı var. Maddi durumu olmayan aileler çocuğunu bir yerde okutabilme idealiyle hareket ediyor. Çocuklarına, "Sen teknik bir uzman ol, meslek lisesinde oku" demek çekici gelmiyor. Hangimiz çocuğunun veya torununun meslek lisesine gitmesini ister, bunu teşvik eder? Dünyanın çeşitli ülkelerinde belirli modeller var. Bizim her şeyi sıfırdan keşfetmemize gerek yok. Bazı ülkelerde hukukçu olabilmek için önce dört sene normal üniversite bitiriyor sonra yüksek lisans lisans okuyorsunuz. Yani eğitimde kalma süresi uzuyor.

Örneğin mühendislik eğitiminin süresi 5 yıla çıkarılabilir. Bir imalat firmasında, eli tornavida tutmasın ama makine başında çalışsın. Dolayısıyla yeni organize sanayi bölgeleri açalım, yeni inşaatlar yapalım, yeni okullar kuralım ama bunların pratikte gerçekleşmesi zaman alır. Hem orada eğitim görecek öğrenci bulmak da güçtür. Oysa hazır, iyi, kötü bu kadar üniversite kurulmuş, gelin bu kurumların süresini biraz daha uzatalım.

Mühendisler bir yıllarını firmada geçirsinler. Bu tarz uygulamalarla daha iç içe olmak gerekiyor. Teşekkür ediyorum.

MEHMET CEM GÜNEŞ: Günak AŞ. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyım. Günak 43 senelik bir firmadır, ben de ikinci jenerasyonu temsil ediyorum. Biz statik proses ekipmanları yapıyoruz. Yani her endüstriyel tesiste olması gereken tank ısıtıcı, basınç kapları gibi ürünleri Amerika Makine Mühendisleri Odasından akredite olarak

üretiyoruz. Ben devamlı yurtdışında olmaya çalışıyorum. Dünya senin algıladığın kadar büyüktür. Gerçekten de dünya çok büyük ve herkes için çok ciddi pazarlar var. Önemli olan satmak, denildi. Bununla ilgili bir fikrim var. Dış ticaret istihbaratı önemli bir konudur. Çin bugünkü atılımını yapmadan önce 20 bin dış ticaret istihbarat elemanı yetiştirmiş. Kayseri OSB'nin de böyle bir çalışması olduğunu biliyorum. Biz orada çalışan bir arkadaşı biz kendi bünyemize transfer ettik. Çok faydalı oldu. OSB yönetimleri de tüm firmalara hitap eden böyle bir uygulama yapabilir. Bunun çok faydalı olacağını düşünüyorum.

Ben 36 yaşındayım, sanayiciliği henüz sizler kadar öğrenememiş olabilirim. Teknolojik bir firma olmamızdan ötürü yurtdışından sürekli davet alıyoruz. Örneğin Bahreyn davet ediyor. Deniz kenarında 20 bin metre kare arazi önerdiler. Umman'da yeni bir tesis kuracağız inşallah.

Suudi Arabistan'daki sanayi bölgesi Dahran'da sanayi arazisinin senelik ücreti metrekaresi 4.5 riyal. Bölgeden biraz uzaklaşırsanız 3 riyale düşüyor.

Türkiye'de ise yatırım ve finansman maliyetleri çok yüksek. Sanayici zaten kazandığını bankalarla paylaşıyor. Elinde bir şey kalırsa onu da toprağa yatırıyor.

Yapısal reformlardan söz ediliyor. Sanayinin yapısal reformlarından en azından iki tanesini ben kendi çapımda açıklamak isterim. Toprağa ve finansa yatırılan paranın düşürülmesi. Biraz önce belirttiğim gibi Türkiye Cumhuriyeti'nin Suudi Arabistan, Bahreyn gibi rakipleri var. Onlar da yatırım teşviki veriyor. Gerçekten çok cazip imkanlar var. Dediğim gibi dünya gerçekten çok büyük ve her yerden çok yoğun ilgil gördüğümüz için Türkiye'nin de mutlaka bir hamle yapması gerekiyor.

KAREN KOHEN: Katılımcıları saygıyla selamlıyorum. Toplantıya Alfa Kimya'dan katılıyorum. Muhtemelen en genç katılımcı benim, 33 yaşındayım. Onun için öncelikle davetiniz için teşekkür ederim. Şirketimiz KOBİ sayılmıyor, KOBİ'den daha büyüğüz. Buradaki firmaların kaçı KOBİ ölçeğindedir?

ŞENOL TELLİ: Burası genelde KOBİ ölçeğinde firmalardan oluşuyor. Yüzde 20 civarında da KOBİ üstü firmalar var.

KAREN KOHEN: Buradaki firmaların birçoğu muhtemelen ihracat yapıyor.

Nusret Bilen

Fronius İstanbul Elektronik Tic. ve Servis Ltd. Şti. Genel Müdürü

KİMDİR?

1968 doğumludur. İTÜ Elektrik Mühendisliği mezunudur. Çeşitli firmalarda mühendislik ve ara yöneticilik yaptıktan sonra 2007 den beri % 100 Avusturya sermayesi ile kurulan Fronius International GmbH firmasının Türkiye Genel Müdürlüğünü yapmaktadır.

Ömer Saim Oğuz

Kempropol Kimyasal ve Polimer Maddeler San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı

KİMDİR?

İstanbul'da Aksaray semtinde doğdu. İstanbul Üniversitesi Kimya Fakültesi, Kimya Mühendisliği bölümünden Kimya Yüksek Mühendisi olarak 1976 yılında mezun olmuştur. Mezuniyetinin akabinde İngiltere'de lisan öğretimini tamamlamış, ardından Manchester Üniversitesi'nde Polimer Bilimi ders ve kurslarını almıştır. Çalışma yaşamına Cankurtaran Holding Esem Sport tesislerinde üretim ve vardiya mühendisi olarak başlamış, Alarko Almüt ve BP Chemicals ve Union Carbide Cooperation'da çalışmıştır. Bu arada İstanbul Üniversitesi'nde MBA Master derecesini de pazarlama üzerine tamamlamıştır. 1991 yılında Kempro Kimyasal Maddeler ve Dış Ticaret şirketini kurmuştur.

"SON ZAMANLARDA GÜNDEME GELMEYE BAŞLAYAN ALACAK SİGORTASININ MUHAKKAK AKTİF HALE GETİRİLMESİ LAZIM"

• Nusret Bilen

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

Sevgür Arslanpay

Sarkuysan Elektrolitik Bakır San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürü

KİMDİR?

İstanbul doğumludur. 1983 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünden Kimya Mühendisi olarak mezun olmuştur. 1983 tarihinde Sarkuysan A.Ş.'de İşletme Mühendisliği kadrosunda göreve başlamıştır. Şirket içinde çeşitli kademelerde çalışmış ve 1 Temmuz 2015 tarihi itibariyle de Genel Müdürlüğe atanmıştır. Grup içinde yer alan Demisaş A.Ş., Sarmakina A.Ş. ile A.B.D.'de bulunan Sark USA ve Sark Wire'ın ve Bulgaristan'da kurulan Sark – Bulgaria'nın Yönetim Kurullarında görevlidir.

Soner Meşe

Saif Arna İnşaat Malz. ve Tur. İşl. San. Tic. Ltd. Şti. Kurucusu

KİMDİR?

1985 yılında İTÜ İnşaat Fakültesi'nden mezun oldu. 1987 yılında Enka İnşaat Libya şantiyelerinde bulundu. 1991 yılında Arna Ltd. Şti.'ni kurdu. 1997 yılında İtalyan Saif firmasıyla ortak olarak Tuzla'da Saif Boya fabrikasını kurdu. 2018 yılında Irak ortaklığıyla Mardin'de Saif Board fabrikasının kurulumunu gerçekleştirdi. MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi olan Meşe, Milli ve Yerli Üretim Üst Kurul Başkanlığı yapmaktadır.

"TÜRKİYE ZOR BİR COĞRAFYADA YER ALIYOR. AMA BİZİM İNSANIMIZIN BU ZORLUKLARIN NETİCESİNDE KAZANDIĞI KABİLİYETLERİ VARDIR"

• Şenol Telli

Hem böyle bir vizyonları var hem bunun ekonomik ve yasal altyapısını biliyorlar.

Muhtemelen burada bankalardan şikayet eden birçok firma vardır. Büyükler eninde sonunda bankalardan kredi veya destek alabilen firmalardır. Ama yüzde 80, küçük olduğu için zorlanıyordur.

Devletin verdiği belirli teşvikler var. En basitinden ihracat için verdiği teşvikler bulunuyor. Biz Eximbank kredisi kullanan bir firmayız. İhracat kredisi kullanıyoruz. İsmail Bey'in söylediği gibi ihracat yapabiliyorsanız daha uygun krediler kullanabiliyorsunuz. Dolar avro bazında baktığımız için faizler daha düşük olabiliyor. Ama küçük firmalar bunları bilmiyor olabilirler. Dolayısıyla BOSB bünyesinde teşviklerle ilgili bilgiler verilebilir. Öte yandan ihracat bence biraz vizyon meselesidir, yani korku da var. Bazen hiç bilmediğiniz bir firmaya bir mal gönderiyorsunuz, finansal süreçler tedirginlik yaratıyor.

PROF. DR. EMRE ALKİN: Sizi rahatlatayım, dünyadaki dış ticaretin % 80'i açık hesap yürüyor. Sadece % 20'si banka kanalıyla oluyor. O yüzden bu bir güven meselesi. Örneğin 7 yıl boyunca aynı yere ihracat yaptığınız zaman ilişkiler gelişiyor, hatta fiyat elastikiyeti de oluşuyor. Ama ben merak ettim, organizede hiç ihracat yapmayan var mı? Bana tuhaf geldi.

ŞENOL TELLİ: Çok küçük bir rakam var.

KAREN KOHEN: Biz ihracat yaparken belirli kanallar kullanıyoruz. Kullandığımız kanallardan bir tanesi de güven. Güveni edinebilmek için sektörümüzde bizim gibi ara mamul üreten firmalarla konuşuyoruz. Ve onlarla ortak kanallarla gidiyoruz.

Belki eskiden ihtisas organizeydik ama bir süredir karma OSB'ye geçtik. Doğru mudur sayın Başkan? Yanlış bir şey söylemek istemiyorum.

ŞENOL TELLİ: Burası başından beri karmaydı ama ihtisas algısı vardı. İsmi böyle çağrıştırdığı için yanlış anlama oluyordu. Bu yüzden ismi değiştirildi.

KAREN KOHEN: Evet, hep boya sektörüne hitap ettiğimiz için ben burayı hep ihtisas OSB olarak düşünüyordum. Çünkü belirttiğiniz gibi eskiden burasının adı Boya Vernik Organizeydi. Aramızda kaç tane kimyacı var bilmiyorum ama

firmaların hitap ettiği sektörler nezdinde belki gruplamalar olabilir. En azından benzer sektörlere hitap eden firmaların bir araya gelmesi iyi olur. Burada herkesin konuşuyor olması güzel...

ŞENOL TELLİ: Bu konuda sitem edeceğim. Ticari kısmına gelmeden önce muhtemel bir yangın hadisesinde acil müdahale maksadıyla itfaiye gruplarının nereye nasıl müdahale edeceğine dair planlama yapabilme gayesiyle istediğimiz bilgilerin 10 tanesinin ancak 3'ünü, gide gele alabiliyoruz. Ne yazık ki bu yaklaşımda zaman zaman zorluklar yaşayabiliyoruz.

KAREN KOHEN: Gecikmenin kötü niyetli olduğunu düşünmüyorum. Şöyle algılıyorum: Buradaki her firmanın rutin bir iş düzeni var. Dışardan bir soru demeti geldiğinde sekreterliğin kime yönlendireceğini bilemiyor, diye düşünüyorum. O, ona gönderiyor, o, ötekine gönderiyor. Sizin burada eğitim seminerleriniz oluyor. Biz ilgi gösteriyoruz, izlemeye çalışıyoruz.

Dış ticaret istihbaratı önerisi ilginç geldi. Devletin açık verileri var. Mesela TÜİK verileri açık zaten. Hangi ülkeden ne ithalat yapıldığı açıklanıyor. Ama firma bazında veri açıklanmıyor.

MUSA TAMER ÇOBANOĞLU: Katılımcıları saygıyla selamlıyorum. İlkalem Ticaret ve Sanayi AŞ'den katılıyorum. 1957 tarihli bir kuruluşuz. İsmail Ağabey ile aynı sektörde, kompozit sanayisindeyiz. İsmail Ağabey 13 üreticinin olduğunu belirtti ama aslında 20'ye yakın üretici var Türkiye'de. Ve ne yazık ki, Türkiye her zaman için ucuz satıyor. Kalite % 10, fiyat % 90'dır. Kim ucuza ürün verebiliyorsa o satar, diğerleri kenarda durur. Sanayici olarak hepimizin problemleri aynıdır: Birincisi üretim, ikincisi finansman. Finansmanda İsmail Ağabey'in dediği gibi biraz yağmur yağınca bütün bankalar şemsiyeleri topladı. Yüzde 18-22 aralığında kullandığımız krediler 42'lere çıktı. Şimdi biraz geriledi, yüzde 30'lardalar. Sanayicinin işi gerçekten zor.

SONER MEŞE: Biz Göle'de kuracağımız hayvansal atıktan bir enerji tesisimizi Vakıf Katılım ile ortak yapmak üzere çalışıyoruz. Faiz veya kredi kullanımı olmuyor, Vakıf Katılım'ı ortak etmiş olacağız. Katılım bankalarının kredi vermesini değil ortak olmasını arzu ediyoruz.

Musa Tamer Çobanoğlu, "Biraz yağmur yağınca bütün bankalar şemsiyeleri topladı. Yüzde 18-22 aralığında kullandığımız krediler 42'lere çıktı" dedi.

ÖMER SAİM OĞUZ: Çok güzel şeyler konuşuyoruz ama her şeyin başı sermaye, yani para. Size çok basit bir şey soracağım. Bir şirketin 100 bin lira sermayesi var, 2 milyon lira banka kredisi kullanmış, 50 milyon lira ciro yapıyor ve 180 gün vade ile satıyor. Bunu nasıl yapıyor? Bunu yapan tek bir şey vardır: piyasa kredisidir. Piyasa kredisini kim veriyor? Sayın bankacılar veriyorlar. Çeklerle verdiriyor. Yıllardan beri Türkiye'nin en büyük problemi budur. Bunu çözmek zor bir şey değil. Siz bana kredi verirken şöyle ansiklopedi gibi imzalatıyorsunuz. Bir saat, hiç bakmadan imzalıyorum. Peki o çeki nasıl veriyorsunuz? Siz de çeki verdiğiniz kişilere imzalatabilir, onları taahhüt altına sokabilirsiniz. Nasıl kredi verirken şahsi kefaletimi alıyorsanız, çeki verirken de karşınızdaki kişinin şahsi

Nusret Bilen, yenilenebilir enerji kaynakları, güneş enerji sisteminden, rüzgardan yararlanma imkanlarının araştırılması gerektiğini belirterek, "Bütün çatılar boş, değerlendirmemiz lazım" dedi.

kefaletini alabilirsiniz. İktidarla muhalefet birleşerek karşılıksız çeklerle ilgili kanunu değiştirdi. Biz devlete güvenerek o çekleri kabul etmiştik. Ödenmediği için de ceza mahkemesine müracaat etmiştik. Dosyalar Danıştay'dayken kanun değiştirildi.

PROF. DR. EMRE ALKİN: Not edildi. Siz bankacılık yasasını biliyor musunuz, hiç okudunuz mu? Okumanızı tavsiye ederim. Bankacıların torununun torununa kadar sorumlulukları var. Mirasçıları da sorumlu.

Babam Profesör Doktor Erdoğan Alkin Emlak Bankası'nın Yönetim Kurulu Üyesiydi. Hiçbir suçu yoktu ama yargılanıyordu. Kredi verilen işadamlarından biri borcunu ödeyememiş. Devletimiz bunu zimmet suçuyla yargılama kararı almış. Dava devam ediyor. Biz de babamızın namusunu koruyoruz. Profesör Doktor Erdoğan Alkin, bir blazer ceket, altında da bir gri pantolonla vefat etmişti. Herkes tanıyordu babamı. Kısacası hem sizin tarafta hem bu tarafta bir çarpıklık var.

İSMAİL RÜŞTÜ ATİK: Öncelikle toplantıya gelen bütün katılımcılara teşekkür ediyorum. İnsanlar organize bir şekilde bir araya gelip konuşabilsin diye yola çıktık. Tespitlerde beraberiz. Örneğin planlamadan söz ettik. Planlayabilmek için doğru bilgiye sahip olmanız, ölçebilmeniz lazım. Ölçemediğiniz şeyi planlayamazsınız. Ya da yaptınız plan havada kalır. Az önce hanımefendinin dediği gibi TÜİK bilgileriyle ihracatı izleyebiliyorsunuz. Çünkü uluslararası sisteme giriş çıkışlar var. İhracatta kaçaklar çok küçüktür ama var olan yatırımı, sanayiyi, insanın gelişimini, makinanın durumunu sağlıklı ölçemiyoruz. İki sebebi var: yapısal problemler ve kayıt dışılık. Kayıt dışı olduğu için ölçülmesinden nimetlenecek kişiler de size doğru bilgiyi vermiyor.

Hadi bilgi var, doğru bilgiye ulaştık diyelim bu bilgileri anlamlandıracak, yönlendirecek akademik altyapı da yok. Burada üniversitelerle işbirliği konusu gündeme geliyor. Belki üniversitelerimiz batı bölgelerinde çok fazla ama Anadolu'da çok ihtiyaç var.

Örneğin Hollanda'da bakkal veya berber açmak istediğinizde belediye, "O sokakta potansiyel yok, açamazsın" diyebiliyor. Türkiye'de bu denebilir mi? Diyebilmeniz için meslek odalarının nerede kaç işyeri var, diye bilgilerini güncel tutması gerekir. Maalesef bu veriler güncel değildir. Örneğin 250 berber olduğu bilgisini veriyor, araştırma yapınca 750 berber bulunduğunu öğreniyorsunuz. Ben organize sanayilerden çok ümitliyim.

Gebze OSB, sizin OSB'niz, Bursa'daki OSB'ler çok güzel bölgeler. Bu konuya liderlik edebilirsiniz. Özellikle ihtisas sanayi bölgelerinden başlanabilir. Çünkü orada daha yeknesaklık var. Ölçümler ve ulaşılan sonuçlar daha kuvvetli olur diye düşünüyorum.

NUSRET BİLEN: Hocam konuyla ilgili ufak bir ilave yapmak istiyorum.

Bütün bunlardan kurtulabilmek için son zamanlarda gündeme gelmeye başlayan "alacak sigortası"nın muhakkak aktif hale getirilmesi lazım.

PROF. DR. EMRE ALKİN: Sistem ne kadar derinleşirse o kadar iyi olacak. Organize sanayi bölgemiz o kadar iyi bir duruma gelmiş ki, memleket meselelerini konuşup dünya meselelerine de girmeye başladık. Sizleri haklı da buluyorum. Çünkü dünya ile temasımız çok ve Türkiye'nin bu gelişmelerden azade olmadığı da ortada. Sayın Başkanım ile beraber toplantı boyunca birçok not aldık. Cari açık, sanayi envanteri, ara mal üretimi, dış ticaret istihbaratı, insan kaynağı ile ilgili öneriler yapıldı. Aynı zamanda OSB içerisindeki iletişimin güçlendirilmesi, daha mükemmel hale getirilmesi ile ilgili de öneri yapıldı.

ŞENOL TELLİ: Yeni organize sanayi için bir takım teşebbüslerimiz oldu, lakin bu dönemin dinamikleri açısından bekleme aşamasındayız. Böyle bir gelişme ihtimali olursa sizi mutlaka haberdar ederiz. Önümüzdeki günlerde iklim biraz daha değiştikten sonra onunla ilgili bilgilendirme yapacağız.

Zaten alınan tedbirlerle organize sanayi bölgeleri rant kapısı olmaktan çıkarılıyor. Burada konuşulan konular muhataplarımıza, Bakanlarımıza mutlaka anlatılıyor. Açıkçası dinleme noktasında bir sorun olduğunu düşünmüyorum. Yani rahatlıkla ulaşıp bu konuları anlatabiliyoruz. Arkasından takipte de sıkı durmaya çalışıyoruz. Ama karar alma mekanizmaları şu anda farklı işliyor.

Bu türbülanslı dönemde enseyi karartmaya hiç gerek yok. Bu coğrafya en başından anlattığım gibi çok büyük badireler atlatmıştır. Bu türbülanslı dönem de geçecek. Azmimizin irtifa kaybetmemesi gerekiyor. Ben iyi olacağına kalben de inanıyorum.

Zaten bilinen bir gerçek bugün sizler tarafından da çok iyi ifade edildi. Devletin eşgüdüm ve sevk ile idare noktasında bazı eksikleri vardır. Bu problemin acilen çözülmesi gerekmektedir. Katılımcımız Soner Meşe Bey gecesini gündüzüne katarak bu konuda çalışıyorlar.

Kamu kurumları iletişime çok açıklar, onu net olarak ifade etmeliyim. Hatta son çıkan Üretim Reformu Paketi'yle ilgili olarak Meclis'e davet edilen ekibin içerisindeydim. İlk defa bir kanunun nasıl çıktığına şahit oldum.

Katkılarımızla beraber birkaç madde eklendi. Bu noktaya nihayet geldik. İnşallah bundan sonra da katkılarımızla devam eder. Ama bu koordinasyon eksikliği konusunun ifade edilmesi gerektiği ortada. Ben de bunu üzerime görev olarak alıyorum. Diğer konularınızın hepsini not aldım. Elimden geldiği ölçüde çaba sarf edip bunu da inşallah önümüzdeki günlerde size raporlayacağız. Çok teşekkür ederim.

İsmail Rüştü Atik: "Planlayabilmek için doğru bilgiye sahip olmanız, ölçebilmeniz lazım. Ölçemediğiniz şeyi planlayamazsınız."

GÜVENÇ USTA: Değerli görüşleriniz için teşekkür ederim. Ömer Saim Bey ile karşılıklı konuşma olmaması için araya girmedim ama belirtmek isterim ki, bizim zaten doğrudan borçlandırma tahsilat sistemlerimiz mevcuttur. Doğrudan borçlandırma sisteminde işler fatura kesildikten sonra karşı tarafın limiti kadar bankanın sorumluluğunda yürüyor. Gerekirse ziyaretinize gelip anlatmak isteriz. Tekrar teşekkür ederim.

BİRLİK OSB'Yİ GELECEĞE TAŞIYACAK 10 PARAMETRE

1- PLANLAMA

Devletin yatırım öncesinde girişimcileri bilgilendirmesi ve onları yönlendirmesi gerekir. Bunun için de planlama şarttır. Planlama ve yönlendirme olmadığı için bazı sektörlerde yatırım fazlalığı oluşmuş durumdadır.

2- SANAYİ ENVANTERİ

Planlamanın yapılabilmesi ve yerli üretimin doğru biçimde desteklenmesi için sarayi envanterinin çıkarılması gerekmektedir. Türkiye'nin henüz yeterli bir sanayi envanteri bulunmamaktadır.

3- İHTİSASLAŞMA

Organize sanayi bölgelerinin ihtisaslaşması gerekmektedir. İhtisaslaşma sağlanırsa ilgili sektöre yönelik personel de organize sanayi bölgesi çatısı altında eğitilebilir.

4- GİRİŞİMCİ DANIŞMA MERKEZİ

Birlik Organize Sanayi Bölgesi'nde kararnameler, teşvikler, destekler, fırsatlar, varsa planlar gibi konularda girişimcilerin ihtiyaç duyduğu bilgileri hazırlayarak yönlendirme işlevi yapacak bir girişimci danışma merkezinin kurulmasına ihtiyaç vardır.

5- KOORDİNASYON

Üniversiteler ile Ar-Ge merkezleri, TÜBİTAK, KOSGEB arasında koordinasyon zayıftır. Bunun sonucunda aynı anda, aynı konu üzerinde birçok yerde proje sürdürülmektedir. Bu da kaynak israfı yaratmaktadır. Koordinasyonu artırmaya yönelik önlemlerin alınması gerekmektedir.

6- İÇ İLETİŞİM

Birlik OSB'de faaliyet gösteren firmaların yöneticileri arasında iletişimi sağlamak ve güçlendirmek gerekmektedir. Bölgede birbirini tanımayan şirket üst düzey yöneticileri bulunmaktadır. Tanışıklığın sağlanması ve iletişimin sürdürülmesi faydalı olur.

7- EĞİTİM KALİTESİ ARTIRILMALI

Son dönemde çok sayıda üniversite açıldı ama sanayinin ihtiyaç duyduğu vasıflı personel arzı sağlanamadı. Diploma sahibi gençlerin çoğunun vasıfsız olması dikkat çekiyor. Yüksek öğrenimde planlama eksikliği ve kaynak israfı var.
Öte yandan sanayi için personelin üniversite mezunu olması önemli değildir. Sanayinin eli tornavida tutan meslek lisesi mezunu elektronik teknisyenleri, mekanik teknikerleri, mekatronike ağırlık veren çalışanlara ihtiyacı vardır. Bunun için meslek liselerindeki eğitim kalitesi artırılmalıdır.

8- AR-GE'YE YÖNELİK EĞİTİM SİSTEMİ

Ar-Ge bir hayat, bir dünya görüşüdür. İnsanlar eğer merak ederse Ar-Ge yapar, merak etmeyen insan Ar-Ge yapmaz. Merakın temelinde de eğitim sistemi yatar. Ar-Ge'nin önünü açmak için ezberci eğitim sisteminin önünü açmak gerekir. Çocuklar soru sorma alışkanlığını kazanmalıdır. Oysa son iki kuşak olan Y ve Z Kuşakları, bilgiden çok para kazanmaya odaklıdır.

9- OSB'LERİN CARİ AÇIK KARNESİ

Cari açık sorunundan sık sık söz ediliyor ve çeşitli önlemler alınıyor fakat OSB'lerin cari açık karnesi bilinmiyor. Acaba hangi OSB'de cari açık nedir? Hangi OSB'nin karnesi parlaktır veya değildir, o cari açığı doğuran etkenler, kalemler nelerdir? Bu sorulara yanıt vermek ve gerekli önlemleri mikro düzeyde almak için OSB'lerin cari açık karnesini ortaya dökmek gerekir.

10- ORTAK ÇALIŞMAYA İLGİ VE DESTEK GEREĞİ

Organize sanayi bölgesi yönetiminin çalışmalarına şirketler gerekli ilgiyi göstermemektedir. Bölgede faaliyet gösteren kuruluşlara ortak fayda sağlayacak çalışmaların sonuç verebilmesi için ortak çalışma kültürünün oluşturulması, şirketlere düşen görevlerin yerine getirilmesi lazımdır.

Esnaf ister
Halkbank yapar.
Esnafımızın her ihtiyacında yanında olmak için
var gücümüzle çalışıyoruz.
halkbankkobi.com.tr
0850 222 0 401 Esnaf ve KOBİ Dialog
HALKBANK

KOBİ'lerin yükünü hafifleten kart;

Paraf KOBİ!

KOBİ'lerin dostu, üreten Türkiye'nin bankası Halkbank şimdi de Paraf KOBİ ile KOBİ'lerimizin yanında!

Mal veya hizmet alımlarınızı Paraf KOBİ ile gerçekleştirerek; işinizi günden güne büyütebilir, taksitli ve vadeli işlemler yapabilir, size özel ürün ve kampanyalardan faydalanarak ParafPara kazanabilir, nakit akışınızı tek bir kartla kolaylıkla düzenleyebilirsiniz.

Çünkü; KOBİ ister, Halkbank yapar.

HALKBANK

Ayrıntılı bilgi için: parafcard.com.tr I 0850 222 0 401 Esnaf ve KOBİ Dialog

Paraf.