

“Dış pazarda rekabet gücünü artırmak için öncelikle iç pazardaki rekabet koşulları iyileştirilmeli”

Karşılaştıkları en büyük problemin denetim eksikliğinden dolayı haksız rekabet olduğunu belirten Kalıp Sanayicileri Derneği (İKSD) Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Tüfekçi, sektörün dış pazarda rekabet gücünü artırmak için öncelikle iç pazardaki rekabet koşullarının iyileştirilmesi gerektiğini vurguluyor.

Gerçekleştirdiği çalışmalarla kalıp ve iskele sektörünün gelişmesine katkı sağlayan İskele Kalıp Sanayicileri Derneği (İKSD)'nin Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Tüfekçi ile Covid-19'un sektöre olan etkisini, dış pazar çalışmalarını ve daha birçok konuyu konuştuk.

İskele Kalıp Sanayicileri Derneği olarak bu yıl hangi çalışmalara odaklandınız? Pandemi sürecini dernek olarak nasıl geçirdiniz?

2020 yılının büyük bölümü tüm dünyayı etkisi altına alan Korona virüs (COVID-19) salgınının olumsuz etkileri ile mücadele ile geçti. Dünyayı olduğu gibi Türkiye'yi de derinden etkileyen küresel salgının verdiği ekonomik zararın önüne geçmek için devletimiz tarafından hayata geçirilen 'Ekonomik İstikrar Kalkanı' ile çok önemli bir adım atıldı. Fakat sektörümüz firmaları ilk etapta açıklanan pakette kapsam dışı kaldı. Pandemi sürecinde "ihracatın azalması", "iç satışların azalması", "kullanılan girdileri bulamamak", "müşteri ödemelerinde gecikme ve nakit akışının bozulması", "kredi olanaklarının daralması", "lojistikte sıkıntılar" ve "insan kaynakları ve firmalara özgün diğer konular"

başlıkları altında salgının etkilediği sektör üyelerimizin devletin açıkladığı destekleyici paketin kapsamına alınması için dernek yönetimi olarak kamu nezdinde ilgili bakanlıklarla gerekli iletişimi sağlamaya çalıştık. Bu dönemde dernek olarak daha

önce başlattığımız önemli misyonlarımızdan biri olan ihtiyaca yönelik sektörle ilgili rehber niteliğinde kalıp ve iskele sistemleri ile ilgili bilgilendirici ve eğitici teknik ve tanıtım dokümanlarının hazırlanması sürecini, üye firmalarımızın uzmanların-



İskele Kalıp Sanayicileri Derneği (İKSD) Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Tüfekçi

dan oluşan iki farklı komitemizin özverili çalışmaları ile tamamladık. Bu aşamadan sonra da teknik komitelerimizin hazırladığı dokümanların Türkiye'nin önde gelen üniversiteleri ile karşılıklı fayda sağlayacak akademik ortak çalışmalar ile bir rehber niteliğinde geliştirilip kamuoyuyla paylaşılması, müfredat olarak üniversitelerde kullanılması hedeflenmektedir. Bu konu ile ilgili Türkiye'nin önde gelen üniversiteleri ile temaslarımız devam etmektedir. Bahçelievler Kaymakamlığı ve İl Millî Eğitimiyle birlikte pilot okul olarak seçilen Bahçelievler Türk Telekom Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesinde bizim sektörümüzle ilgili konuları müfredatta kuvvetlendirmeye ve güncelleştirmeye yönelik bir iş birliği protokolü 2019 yılında imzaladık. Bu protokol kapsamında; projede yer alan üyelerimizin de desteğiyle iskele ve kalıp sistemleriyle ilgili fabrika ortamında okul öğretmenlerine eğitimler verdik, okul laboratuvarında güncel teknolojilere uygun sektör ürünlerinin sergilendiği ve eğitimlerde kullanılacak bir ortam hazırladık. Bu projedeki nihai amacımız, Türkiye'nin tüm meslek liselerinde öğretmenlerin sektör ürünlerini, teknik bilgilerini güncellenen müfredatla birlikte öğrencilere aktarması, inşaat sektörüne geleceğe yönelik nitelikli eleman gücü kazandırılmasıdır. Yine Ekim ayı içerisinde sektörün ve derneğin ODTÜ İnşaat bölümü mezun ve öğrencilerine hem tanıtılması hem de onların eğitilmesi amacıyla hazırlanan bir projeyi tamamladık. ODTÜ İnşaat Mühendisliği Bölümünde kalıp ve iskele sistemlerinin tüm aksesuarları ile birlikte belirli bir ölçekte kalıcı olarak sergilenmesi projesini, derneğimizin koordinasyonunda üye firmalarımızın ve ODTÜ İnşaat bölümü yönetiminin desteğiyle tamamladık, eğitime kalıcı bir destek



vermiş olduk. Avrupa Birliği Hibe Programı'na iş güvenliği içerikli bir proje ile katıldık. Şu an proje bütçesinin karşılıklı teyidi dahil tüm aşamaları geçtik, proje başlangıcı için imza daveti bekliyoruz. Proje kapsamında 44 farklı ana etkinlik bulunmaktadır. Bu başlıkların tamamı dernek misyonumuz içerisinde hedeflenen eğitim ve aktiviteleri kapsıyor. Projede inşaat sektörü çalışanlarının, işverenlerin, üniversite

ve eğitim kuruluşlarının, medya ve sivil toplum kuruluşlarının dahil olduğu çok kapsamlı etkinlik ve çalışmalar planlanmaktadır. Üniversitelerle ve meslek odalarıyla derneğin kuruluşundan itibaren yaptığımız toplantılarda, şantiyedeki inşaat mühendislerinin ve inşaat bölümü öğrencilerinin iskele ve kalıp ile ilgili bilgilerinin yeterli olmadığını görüp pandemi öncesi yüz yüze etkinlikler düzenlemiştik. Özellikle





meslek odaları ile webinarlar planlıyoruz, pandemi koşullarının bir süre daha devam edeceği öngörüldüğü için bu içerikli etkinlikler de artarak devam edecektir. Pandemi koşullarının daha hafiflediği dönemlerde sosyal mesafe ve hijyen koşullarına dikkat ederek üyelerimize dernek yönetimi olarak ziyaretlerde bulduk. Ziyaretlerde üye firmamız çalışmalarını hakkında bilgi alındı, sektör genel değerlendirmesi ile birlikte

Türkiye ve dünya genel ekonomik koşulları fırsatlar, tehditler ve yapılması gereken çalışmalar değerlendirildi. Bu dönemde ayrıca üyelerimizin ihracat birlikleri ve sektör çatı kuruluşlarının yurt dışı ticaret ateşeleriyle yaptıkları webinar toplantılarına katılmaları yönünde paylaşımlar yapıldı. Bu webinarlarda ateşelerimiz buldukları ülkelerdeki hedef pazarlarla ilgili çok kapsamlı ve değerli bilgi paylaşımlarında bulundular.



Yılın ilk yarısını geride bıraktık. Sektörünüz açısından 2019 ve 2020 yıllarını karşılaştırsanız neler söylemek istersiniz?

Genel ekonomik şartlar haricinde, 2019 Türkiye’de mega projelerin bittiği ya da tamamlanmaya başladığı bir yıldır. Havalimanımız ve büyük köprülerimiz tamamlanma evresine girdi. Devam eden büyük proje olarak 1915 Çanakkale Köprüsü var, ama 2019 mega projelerin tamamlanma eğiliminde olduğu bir yıldır. Bu şartlar iskele ve kalıp ya da inşaat sektöründe çalışan firmalar için ciro düşüşü demekti. Onun haricinde genel ekonomik şartların zorlaşmasıyla esas sıkıntı konut sektöründe yaşandı. Konut sektörü, iskele-kalıp açısından sektörün tabanını oluşturur. Orada da yukarıdan ve aşağıdan sıkışmaların olması haksız rekabet koşulları, tahsilat sorunları da eklenince iskele-kalıp sektörünü zorlamaya başladı. Her şey bir domino etkisiyle ilerledi; ekonominin daralması müteahhitlik sektörünü, müteahhitlik sektörünün sıkışması da iskele-kalıp sektörünü etkiledi. 2020 yılında da Türkiye açısından çok büyük bir fark olmayacağını öngörüyoruz fakat yılın ilk ayları Ocak, Şubat sektör açısından fena geçmedi. Fakat 2020 Mart ayından itibaren pandemi süreci diğer tüm sektörlerde olduğu gibi sektörümüzün ticari faaliyetlerini de olumsuz etkiledi. Sektörümüzde bazı firmalar fabrikasını bir süre kapattı, bazıları vardiya sayısını azalttı, müşteri siparişleri ertelendi veya iptal oldu. Dolayısıyla kapasite kullanım oranları ve gelirler düştü. Haziran ayından itibaren bir toparlanma var fakat özellikle makro düzeyde belirsizlikler devam ediyor, bu belirsizlikler hem iç hem dış pazarı etkiliyor. Karamsar da bakmak istemiyoruz, ama gelecek projeler veya yapılacak işler anlamında özellikle

yurtiçi pazarına yönelik 2020 yılı çok olumlu devam etmiyor, sektör oyuncularının büyük bir çoğunluğu 2019 yılında olduğu gibi stratejilerini ve yönünü ihracata döndürmüş durumda. Konjonktürel olarak dünyada olumlu/olumsuz birtakım değişiklikler, gelişmeler var. Pandemi haricinde, Kasım ayında yapılacak Amerikan seçimlerinin sonuçları, ticaret savaşları haliyle hepimizi etkiliyor ve etkilemeye devam edecek. İş yaptığımız coğrafyalara baktığımızda 2020’de yapılmış ihaleler ve başlamak üzere olan projeler mevcut. Türkiye’den rahatlıkla uzanabildiğimiz mesafelerdeki ülkelerde, projeler itibarıyla bir umut hala var.

Salgın, deprem gibi durumlarda yeni yapıların çok hızlı bir şekilde yapılmasına ihtiyaç duyulabiliyor. İnşaat yapımının hızlanmasında iskele kalıp sistemlerinin rolü nedir sizce?

Türkiye’de iskele ve kalıp sektörü 20-30 yıl öncesine göre çok farklı konumda. Bugün tüm inşaat projeleri hızlı, güvenli ve kaliteli yapılıyor sa sektörümüzün bu sürece katkısı büyük. Gerçekten dünya kalitesine, dünyadaki sistemlerin seviyesine çok yaklaşmış durumdayız. Fakat sanayinin, Endüstri 4.0’ın hatta Endüstri 5.0’in konuşulduğu bir dönemde, maalesef inşaat sektörünün verimlilik problemi var, diğer uygulamaların hızları anlamında hâlâ geride kalmış bir sektör. İnşaat pek çok disiplini barındıran, emek yoğun bir sektör. Bir fabrikadaki üretimi robotlaştırmak son derece kolay, fakat çok geniş bir sahada ve sadece bir kere yapılacak bir binayı o şekilde otomatikleştiremezsiniz. Öte yandan iskele ve kalıp sektöründe dijitalleşmeye doğru da ciddi adımlar atıldığını gözlemliyoruz. İnovasyon ve yıkıcı inovasyon etkileri sektörün geleceğini belirleyecektir



görüşündeyiz. Geç kalmamak için bugünden gerekli önlemleri alıp, dijitalleşme dönüşümünü sektör olarak yakalamamız şart.

Sektör oyuncularının dış pazarda rekabet gücünü artırmak adına neler yapılmalı sizce?

Türk müteahhitleri dünyanın her tarafında çok güzel işler yapıyor. Global projelerde yer alıyoruz. Müteahhitlik hizmetlerinde Çin’den sonra ikinci sırada geliyoruz. Türk müteahhitlik sektörünün bugüne kadar 126 farklı ülkede 10.000’den fazla proje üstlenmiş, böylece Türk müteahhitlik sektörümüzün yurt dışına açıldığı günden bu yana üstlendiği proje büyüklüğü kümülatif olarak 400 milyar doları aştı. Türk inşaat sektörünün, son 15 yılda yaşadığı yüksek büyümeye paralel olarak kalıp ve iskele üreticileri de ciddi bir büyüme sağladı, ürün portföylerini ve ihracat pazarlarını genişlettiler. Bugün sektö-

rümüz Rusya, Türkiye Cumhuriyetleri, Avrupa, Afrika, Ortadoğu, Amerika dahil 100’ün üzerinde ülkeye ihracat yapmaktadır. Fakat bu durum “sürdürülebilir olacak mıdır?” sorusunun cevabı en hayati konu. Sektörün dış pazarda rekabet gücünü artırmak için öncelikle iç pazardaki rekabet koşullarının iyileştirilmesi gerektiğini düşünmekteyiz. Derneğimizin kuruluş aşamasında sektörün gündemi nedir diye kendimize bir yol haritası çıkardık. Karşılaştığımız en büyük problemin; denetim eksikliğinden dolayı haksız rekabet olduğunu gördük. Haksız rekabetin sonucu olarak sektörün genel karlılık oranlarında da ciddi kayıplar yaşanıyor. Buna müşteri ödemelerinde gecikmeler, finansman sorunları eklendiğinde sektörel karlılığın yeterli oranda olmaması teknolojiye yeterli yatırımın yapılamamasını, nitelikli insan kaynakları istihdamını ve sürdürülebilirliği dolayısıyla iç/dış pazardaki rekabeti de ciddi anlamda olumsuz etkiliyor. Bu konuları her platformda dile getiriyoruz, tüm sektörlerin ortak sorunu olduğunu da çok net görüyoruz. Fakat henüz yeterli sonuç alabilmiş değiliz. □