



ALÜMİNYUM SEKTÖRÜ YETKİLİLERİ, NİTELİKLİ ÇALIŞAN BULAMAMAKTAN ŞİKAYETÇİ

Kalifiye çalışan transferi hızlandı

Ankara Sanayi Odası'nın "Alüminyum Doğrama İmalat Sanayi Komitesi" üyeleri Yuvarlak Masa'da bir araya gelerek sorunlarını ve çözüm önerilerini dile getirdi. Sektörün temel sorunlarının başında eleman bulamanın geldiğini belirten komite üyeleri, kaynak ustasının maaşı-

nın beyaz yakanın maaşının üstüne geçtiğini belirtti. Toplantıda tıpkı futbolcular gibi kalifiye eleman transferlerinin de başladığını altı çizildi. Avrupa'ya yönelik lojistik maliyetlerinin, Doğu Avrupa'dan giden ürünlerin maliyetinin birkaç katı olduğunu gündeme getiren konuşma-

cılar "Türkiye'ye yakın bir ülkeden çıkan TIR, Orta Avrupa'ya 1.400-1.500 Euro'ya giderken, İstanbul'dan çıkan TIR, aynı lokasyona 4.500-4.600 Euro'ya gidiyor hatta bazı dönemlerde 5.000 Euro'ya kadar çıkabiliyor" sözleriyle sorunu dile getirdiler.

HÜSEYİN GÖKÇE/08



ALÜMİNYUM SEKTÖRÜ, AŞONUN YUVARLAK MASASINDA SORUNLARINI PAYLAŞTI

"Futbolcu gibi kalifiye eleman transferleri başladı"

HÜSEYİN GÖKÇE/ANKARA

Yuvarlak Masa toplantısının konuşuğu **Ankara Sanayi Odası (ASO)** 17 numaralı Alüminyum Doğrama İmalat Sanayi Komitesi oldu. Hemen hemen tüm sektörlerde olduğu gibi alüminyum sektöründe faaliyet gösteren sanayiciler de başta kalifiye eleman üzere "eleman" bulmaktaki güçlüklerden bahsettiler. Komite üyeleri tıpkı futbolcu gibi kalifiye eleman transferlerinin de başladığını altını çizerek, Avrupa'ya yönelik lojistik maliyetlerinin de Doğu Avrupa'dan gidilen ürünlerin birkaç katı olmasından yakındılar. Sanayiciler, özellikle patent sisteminin de mevcut patentleri korumakta yetersiz kaldığını bildirdiler.

KONTUR-SELALÜMİNYUM SAHİBİ GÜRSEL ÖZBAY:

Kaynak ustası beyaz yakalıdan çok kazanıyor

Yıllardan beri konuştuğumuz gibi, üretimde çalışacak kalifiye usta, yardımcı ve formen gibi, hatta lazer operatörü, CNC operatörü, roto-rotör operatörü gibi, bunları çalıştırabilecek kalitede eleman bulamaz çok zorlaştı, hatta bunlar artık futbolcu gibi transfer edilmeye başlandı. Yani şu anda bir kaynak ustasının maşası beyaz yakalının üstünde. Burada en önemli konu, sektörde bazda hep "eğitimin önlü açılması" diyoruz ama meslek liseleri veya meslek yüksekokullarından çıkan insanların da muhakkak üniversite sınavına girecekleri beyaz yakalı olmak için önlü açılıyor, öyle bir çıkıyor.

Kalitesi de, bu ücretlerin şu andaki döviz bazındaki seviyelerine baktığımızda, yani sadece çalışanın net ücreti değil, aynı zamanda bunların SGK'si, muhtasarı, yemek maliyetleri, ulaşım maliyetleri için ne köyduğümüzü bendenki kaynak yaklaşıp olarak 1.500-1.600 dolarlara geliyor.

Geçmişimizde ihracatta ucuz işçilikten dolayı birtakım avantajları vardı ama şu anda döviz bazında Türkiye'deki işçilik maliyetleri çok yükselmeye başladı.

Doğu Avrupa'dan 1400 Euro'ya giden TIR bidden 5000 Euro'ya gidiyor

Türkiye'nin ihracatçı ihtiyacı var yani ihracat yapmak istiyoruz hepimiz ama sektörde bazda, hem işçilik maliyetlerinde yükseliş hem de özellikle, Avrupa Birliği'nin malların serbest dolaşımına herhangi bir kotası yok. Ama bu karbon emisyonu belki de bahane edilecek Türkiye'ye transport kotası uygulanıyor. Dolayısıyla, Türkiye'den Orta Avrupa'ya giden bir TIR belki bir ayda gelsin ya da yababılıyor bu kotadan dolayı. Bu da şöyle ilginç bir maliyete neden oluyor: İstanbul'un hemen yanında bir Doğu Avrupa ülkesinden çıkan TIR Orta Avrupa'ya 1.400-1.500 Euro'ya giderken, Türkiye'den, İstanbul'dan çıkardığımız TIR Orta Avrupa'daki aynı lokasyona 4.500-4.600 Euro'ya gidiyor hatta bazı dönemlerde 5.000 Euro'ya kadar çıkabiliyor.

ADEZZA YAPISI SİSTEMLERİ GENEL MÜDÜRÜ SERKAN ALPASLAN:

Üretim ve lojistik maliyeti ihracatta rekabeti zorlaştırıyor

Adezza Yapı Sistemleri olarak alüminyum pergola, bahçe mobilyaları ve kapı pencere üretilebilecek yeni bir tesis kurmuş bulunuyoruz.

ASO'nun Alüminyum Doğrama İmalat Sanayi Komitesi üyeleri bir araya gelerek sorunlarını ve çözüm önerilerini dile getirdi. Sektörün temel sorunlarının başında eleman bulamamanın geldiğini belirten komite üyeleri, bir kaynak ustasının maşasının beyaz yakalının üstünde olduğunu belirtti.



Alüminyum Doğrama İmalat Sanayi Komitesi üyeleri (soldan sağa) Gürsel Özbay, Tunç Sevin, Cenk Aktar, İmdat Akçiy, Akın Özçelik ve Serkan Alpaslan ASO'nun yuvarlak masa toplantısında bir araya geldi. Komite üyeleri; kalifiye eleman, lojistik, hammaddede fiyatlar ve patent başta olmak üzere birçok sorunu mücadele ettiklerini altını çizdi.

Alüminyum kullanımı, haff ve kolay işlenebilir olmasından dolayı her geçen gün artıyor. Günümüzde, dış mekan veya bahçe hayatında aşıp ve plastik ürünlerin yerine alüminyum ürünler daha sıklıkla kullanılmaya başlandı. Aynı zamanda pandemiden sonra bahçe hayatında da gelişmeye bir tür ürünler ilgi daha da arttı.

Biz de alüminyum sektöründe 20 yıllık tecrübemiz bu yönde değerlendirilmeye karar verdik ve yeni üretim tesisimizde alüminyum bahçe mobilyası ve pergola sistemleri üretmeye başladık. Fakat birçok sektörde olduğu gibi bu sektörde de rekabetin oldukça fazla olduğunu gördük. Aynı zamanda üretim maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı Avrupa bölgesine ihracat konusunda da zorluklar yaşıyoruz. Lojistik giderlerinin de yüksek olması Avrupa bölgesinde rekabeti zorlaştırıyor. Bu sebeplerden dolayı bizler de ürünlerimizi kutulu ve montaja hazır şekilde planlıyoruz bu şekilde lojistik giderlerinin daha az olacağını düşünerek pazar payımızı arttırmayı hedefliyoruz.

Ankara'da fuar alanı bir an önce açılmalı

Ülkemizde meslek liselerinde alüminyum ve cam bölümleri metal işleri alanında ders olarak işletiliyor. Metal işleri bölümünde çelik konstrüksiyon ve kaynak gibi ağır metal işleri aklı geldiği için hafif işlerde çalışmak isteyen birçok genç için ilgi çekici olmuyor.

Avrupa da bizim gibi sektörlerde, mavi yaka kadın istihdamı erkek istihdamına yakın sayılarda, bu da meslek liselerine yönlendirmeler oluyor.

Son olarak fuar konusuna değinmek istiyorum. Ankara da fuar alanı henüz tamamlanamadığı için küçük birkaç fuarın dışında fuar düzenlenemiyor.

Ankara fuar alanının bir an önce tamamlanıp hizmete açılması gerektiğini düşünüyorum.

TRUVA CAM VE ALÜMİNYUM SİSTEMLERİ SAHİBİ AKIN ÖZÇELİK:

Hem hammaddede fiyatları hem de sıklıkla artıyor

Çam Balkon İmalatçıları arasında girmiştir, Piyasamız değişimi ile cam balkon ürünleri yerini daha kullanışlı ve tercih edilen sistemlere bırakmıştır. Ankara da sayısız restorana yapmış olduğumuz doğrama, sürme ve giyotin sistemleri ile adımızı tanıtmış olup, Bodrum da açmış olduğumuz şubem ile villa ve ev müşterilerine hizmet vermeye başladık. Aldığımız memnuniyet dolu geri dönüşler ile villa ve konut projelerinde de firmamız adını geçmesini artırmıştır.

Şu an piyasada bulunan birçok alüminyum firması gibi, hatta alüminyum değil sanayide çalışacak eleman bulma sıkıntısı ülkemizde giderek artmaktadır. Sahibi olduğu firmada yaşaça büyük kalifiye ustaların sayısını yetiştirilecek grupların sayısından maalesef ki fazla. Eskiden "Okumazsan seni sanayide veriz" sözü ile yetiştirilen nesiller yerini "Nasıl daha hızlı para kazanabiliriz?" diyen bir nesle dönüştürdü. Bu durum ise eleman bulmayı maalesef ki zor bir duruma sokuyor. Eleman bulduk diyelim ki, usta-çırak ilişkisi ile yetiştirilmiş dönemi yeni jenerasyonda uygulamamız mümkün olmuyor.

Artan fiyatlar ile yaşadığımız sıkıntılar da haliyle artıyor. Muhtelif giderleri müşteriyi yansıtmamız maliyet tablosunda önemsteniyormuş gibi, şu an tüm giderleri göz önünde bulundurmak zorunda oluyoruz. Değişen müşteri portföyü ile de müşterilerin istekleri de oldukça değişmiştir.

YENİ İNŞAAT DEKORASYON SAHİBİ İMDAT AKYÜZ:

Türk Patent, aldığımız patentleri korumuyor

Biz ağırlıklı olarak kurşun geçirmez ve patlama dayanımlı alüminyum doğrama sistemleri üretiyoruz. Standart doğrama sistemlerinin biraz daha dışındayız. Hem ihracat hem yurt içi satışlarımız var.

Ben, herkesin belirttiği olduğu sorunların haricinde bir iki sorunu belirtmek istiyorum. Ürettiğimiz ürün EN standartlarında bir ürün. Biz bir tasarım tescil yaptığımız, faydalı model ve patentlerini alıyoruz. Bize 10 yıl koruma hakkı veriliyor. Bunu daha sonra başkalarına kopyaladığında, ürettiğinde, biz şikâyetçi olduğumuzda Türk Patent kurumuna bildirebiliriz. Bu sorunu insan kaynakları konusunda problemlerle alakalı. Şu anda bizdeki mevcut çalışan sayısı yaklaşık 310 kişi. Geçen sene, bizde işe girip de işten çıkan insan sayısını oturma insan kaynaklarıyla değerlendirirdik gördük ki, yaklaşık 528 kişi girmiş ve çıkmış.

ve bunu belgelendiriyorum. Daha sonra birisi çıkıp benim ürünümlü kopyaladığında, bununa ilgili dava açmaya kalktımda zorlanıyorum. Daha önceden buna yönelik yaptırılmamıştı.

Patentini aldığım ürünü parayla bana satamazsınız

Gelinen noktada, ülkemizde bir şeyler üretilebilir diye açık bırakıldı. Şimdi gidip bunu yapmak istediğimizde şu oluyor: Size madde olarak ne kadar zarar veriyor, kaç kişi bunlar, isim isim tespit ediyorsunuz, ne kadar zarar veriliyor size, Örneğin 3 firma 10 milyon TL zarar veriyor dediğimizde, ihtiyatı tedbir, haciz kararı, aynen uygulanabilirliği için bu 10 milyon lirayı götürcek devletin icra dairesine yatacağıdır.

Yani ben her Telif (Rafcan) hakkımı korumak için açacağım her dava ya paraları yatacağım zorunda değilim. Yani bu benim hakkımdır, patentini almışım, telif hakkımı almışım, bana bunu parayla satamazsınız tekrar ve yüksek bedellerle satamazsınız. Veya bu hakkı kullanabilmem için ben orada maddi anlamda bir yerde zorlamazsınız. Benim en büyük sorunum bu. Yani bu patentli bana veremekteki göreviniz şudur: On yıl beni korumak la mükellefsiniz. Bu sıkıntılarla yaşamamızı sebebi olarak, oradaki inceleme yapan arkadaşlarımızı yetersiz olduğumu düşünüyorum, lya katkı olmadıklarını düşünüyorum.

Diş politikası bizi çok etkiliyor

Devletimizin dış politikasından kaynaklı anlık değişimlerden çok büyük zararlarımız var. Yani bugün iyi olduğumuz devlette yarın kötü oluyoruz, bizzat oraya yaptığımız yatırım, verdiğimiz acentelikler, bayilikler, gittik fuar, her şeyimiz altüst oluyor.

ALTİMALÜMİNYUM ORTAĞI HANİL CENK AKTAŞ:

Yeni jenerasyon, "yaşamak zorundayım çalışmak zorunda değilim" diyor

"Bu sadece maşla orantılı değildir. Bunu bir araştıralım" dedim. Özellikle genç mavi yaka, genç mühendislerle başlayıp içerideki mavi yakalarla da sohbet ettiklerimizde bu işin altında yatan şeyin aslında psikolojik bir değişim olduğu ortaya çıktı. Şöyle: Bizler çalışmamızda hayatımızda başladık, babamızdan, anamızdan, atamızdan böyle bir şey var. Var olmak zorundasın, bir şeyler üretmek zorundasın, bunun için mücadele etmek zorundasın gibi bir kavramlar... Ama yeni jenerasyonda böyle bir gerekçe var: "Yaşamak zorundayım, çalışmak zorunda değilim" düşüncesine sahiptir. Yaşamak istediği hayatla ilgili çalışma miktarı neyse ona eşitleniyor ve "Bu şekilde de hayatımı idame ettiririm" diyor.

Yani bunlar hayatları boyunca bu şekilde çalışmış hayallerinde ki ev ve arabayı alamayacaklarını biliyorlar. Bence artık biz patronlar da bu hayatın gerçekliğini yüzleşmemiz gerekiyor. Olaya bir de bu anlamda bakmamız gerekiyor. Bu bence ana temel problemlerden bir tanesi. Bir de benim kendi firmamda yaptığım araştırmaların sonucundaki en önemli parametrelerden bir tanesi de şu: "Artık insanlar nereden başlayıp nereye gittiğini de görmek istiyor. Bizim gibi orta ölçekli firmalarda bir kariyer planlaması yapma şansı çok olmuyor bu insanların. Çünkü gidebilecekleri ve oturabilecekleri bir koltuk ve sıfat sayısı onlar için yeterli değil. Biz bitiyoruz ama alışkanlıklarımıza bağlı yönetim tarzı da çok değişmiş oluyor. Bu sıkıntılarla yaşamamızı sebebi olarak, oradaki inceleme yapan arkadaşlarımızı yetersiz olduğumu düşünüyorum, lya katkı olmadıklarını düşünüyorum.

Gana'ya bomba atıldı biz 200 dolar zam yedik

Ben alüminyum profili üretiyorum firmamda. Öyle olunca, bizim dünyamızda şöyle farklılıklar var: Biz Londra Metal Borsası, dolar ve Euro kuru, dolar-Euro paritesi gibi birçok şey aynı anda takip etmeliyiz. Bizim işimizde şöyle bir durum var: En çok maden Gana'da, Avustralya'da bulunuyor. En çok işlenen yer Çin. Alüminyum en çok kullanılan ülkelerden bir tanesi de bizziz. Geçenlerde Gana'ya bir bomba atıldı, biz burada 200 dolar bidden zam yedik. Zaten kâr marjım da o kadar.

Ben 2003 yılında şirketi kurduğumda Ankara'da biz dahil ki firma vardı. Şu anda 18 firma var. Kapasite hesaplarını şöyle kabaca yaptığımızda, şu anda Ankara'da üretilebilir profil miktarı aylık 10 bin ton civarında geldi. Şimdi garip olan şu: Ankara'da tüketilen profilin önemli

bölümü doğrama profili ve biz dahil 17 firmamız hiçbir doğrama profili üretmiyor.

MEKON PANEL YÖNETİM KURULU BAŞKANI TUNÇ SEVİN:

En büyük sorunumuz kurdaki istikrarsızlık

Biz 50 yıllık firmayız, aile şirketiyiz. Son 30 yıldır hangar kapıları yapıyoruz. Başlangıçta işimiz alüminyum asma tavan, çatı-cephe kaplamalarıydı. Şimdi sektör değişikliğine gittik. Daha çok savunma sanayisi ağırlıklı çalışıyoruz. Projelerde şirketimiz adı yer alıyor. Ama bir ihale için 50 yıldır TL olarak teklif veriyoruz. Ama verdiğimiz teklifin de dört beş ay sabit kalabilmesi lazım. Çünkü benim teklifimle müteahhit gidip ihaleyi girip o işi alıyor. Sonra işi aldıktan sonra "Fiyatım şu oldu" deme şansım yok artık.

Hammaddede fiyatlarının bir düzende durması lazım. Eğer döviz bir yerde sabit kalmalı. Biz TL 30 olsun, 40 TL olsun, fark etmez. Hiç olmazsa öntümlü görebilelim ve tekliflerimizi de rahatça yerine getirebilelim. İşçilikte de aynı şey. Yani durup dururken işçiliği yüzde 50 zam. Hadi, biz bunu gönmeyemistik. Verilen söze güveniyoruz, 1 yıl zam yok diye ona göre teklif veriyoruz. Şimdi kalkıp da "Bir daha zam yapacağız" denirse o zaman tutunamayız. Birinci problem bu, istikrar konusu.

Kamu dahil herkeste ithal hanrılı var

İkincisi, ben son 30 yıldır ithal harranlığa karşı büyük çaba gösterdim. Türkiye'de bir ithal hanrılı var. Sadece halta değil, kamuda da bu durum söz konusu. Şartnamede "Hangar kapıları imal edildikten sonra sevkiyat öncesi firmada görülecektir" diyor. İngiliz yerinde yaptırmasın tabii diyor.

Londra'da görüldüğü kapılar. Eğer ben yaparsam Gölbüsbandı fabrikama gelip görecektir. Şimdi "Aynı fiyat olduktan sonra gene yabancılara" söylemleri başladı. Biraz arada fiyat farkı lazım. O yüzden kuru önemsteniyor.

'İncelemesi patent' diye bir şey çıkardılar

Şimdi Patent Denetim diye bir kural çıkardı. Herhangi bir şey patent başvurusu yaptığımız zaman bunun fotoğrafını, çizimini ve bir bildiyeni yazıyoruz gibi, daha korumak, daha konservatif bir hayata devam ediyorduk. Bunlar da böyle şey yapıyor."

Bütün doğrama profillerinin, hatta Eysel Kulesi'nin patentini biliyor. Bu sefer dediler ki: "O zaman bu kadar sıkı takip etmeye elimiz bizi de bunn." Yani burada Patent Denetimisi kendisi görevini yapıyor. Oysa Patent Denetimisi'nin görevi patent başvurusunu incelemektir. Üstelik itiraz meselesi de sorunu. Şimdi bir itiraz ücret var.

Ayrıca 2021 yılının Eylül'ünde faizler düştü piyasaya bir miktar para çıktı. Yani daha önceki dönemden enflasyon yüzde 20, banka faizleri yüzde 40 seviyesindeydi, yatırımlar planlanmadan yapıldı.



Cabbar'a uluslararası onur üyeliği

Dünya Verimlilik Bilimi Akademisi, (World Academy of Productivity Science – WAPS) verimlilik konusun-



daki girişimleri ve çalışmalarını nedeniyle Ankara Sanayi Odası Genel Koordinatörü Prof. Dr. Yavuz Cabbar'ı "Dün-

ya Verimlilik Bilimi Akademisi Onur Üyeliği"ne seçti.

Yavuz Cabbar, sanayi sektörlerinin verimliliğini arttırmada üstlendiği öncü rol, değişik kamu kurumlarında yapmış olduğu çalışmalar, Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezlerinin hayata geçirilmesindeki rolü ve sanayi kuruluşlarında verimlilik artırma faaliyetleri nedeniyle akademi onur üyeliğine seçildi. Prof. Dr. Cabbar, akademi onur üyelik belgesini video konferans üzerinden yapılan törenle aldı. Prof. Dr. Yavuz Cabbar, Dünya Verimlilik Bilimi Akademisi Onur Üyeliği'ne layık görülmekten dolayı gurur duyduğunu ifade ederek, kendisini aday gösterenlere, seçici kurul üyelerine ve akademi yönetimine teşekkür etti.

ASO Genel Koordinatörü Prof. Dr. Yavuz Cabbar'a Uluslararası Onur Üyeliği



HABER MERKEZİ

DÜNYA Verimlilik Bilimi Akademisi, (World Academy of Productivity Science – WAPS) verimlilik konusundaki girişimleri ve çalışmaları nedeniyle **Anka-**

ra Sanayi Odası Genel Koordinatörü Prof. Dr. Yavuz Cabbar'ı "Dünya Verimlilik Bilimi Akademisi Onur Üyeliği"ne seçti.

Akademi onur üyeliği, verimlilik alanındaki küresel ölçekte en üst yapı olan Dünya Verimlilik Bilimleri Konfederasyonu'na

(WCPS) bağlı Dünya Verimlilik Bilimi Akademisi (World Academy of Productivity Science – WAPS) tarafından bu alanda üstün başarı göstermiş iş insanları ve akademisyenlere veriliyor. Akademi üyeliğine kabul edilenler, hayatlarının önemli bir bölümünü verimlilik artışı yoluyla insani gelişmeye adanmış seçkin kişilerden oluşuyor.

ASO Genel Koordinatörü Prof. Dr. Yavuz Cabbar, sanayi sektörlerinin verimliliğini artırmada üstlendiği öncü rol, değişik kamu kurumlarında yapmış olduğu çalışmalar, Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezlerinin hayata geçirilmesindeki rolü ve sanayi kuruluşlarında verimlilik artırma faaliyetleri nedeniyle akademi onur üyeliğine seçildi. Prof. Dr. Cabbar, akademi onur üyelik belgesini video konferans

üzerinden yapılan törenle aldı.

Prof. Dr. Yavuz Cabbar, Dünya Verimlilik Bilimi Akade-

misi Onur Üyeliği'ne layık görülme-
kten dolayı gurur duyduğunu ifade ederek, kendisini aday

gösterenlere, seçici kurul üyelerine ve akademi yönetimine teşekkür etti.

