



**OYDER,
Diyarbakır'da yetkili
satıcıları bir araya
getirdi**

» OYDER Bölge Toplantıları'nın on ikincisi Diyarbakır'da Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, GÜNSİAD Başkanı Şah İsmail Bedirhanoğlu, OYDER Başkanı H. Şükrü İlİsal'ın katılımıyla 11 Ekim 2012 Perşembe günü gerçekleştirildi.

Açılış konuşmasını gerçekleştiren OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü İlİsal, OYDER Bölge Toplantısı'nın 12.sinin Diyarbakır ilinde yapmaktan duyduğu memnuniyeti belirterek konuşmasına başladı. OYDER Bölge Toplantıları'nın platformunun yüksek, ağır bir dili olan buluşmalar olmadığını, tam tersi bir kaynaşmanın, etkileşimi hızlandırmanın, ve dertleşmelerin olduğu buluşmalar olduğunu dile getirdi. Ülkemizin her karış toprağının birbirinden güzel insanlar ile dolu olduğunu Diyarbakır'da tekrar gördüğü için mutlu olduğunu belirten H. Şükrü İlİsal, "Bu vesile ile öncelikle değerli GÜNSİAD Başkanı Şah İsmail Bedirhanoğlu'na, canım kardeşim Mustafa Mehmetoğlu'na, Erhan Akalın büyüğümüze, Melih Nazlıcan kardeşimize, Mahsun Akbulut arkadaşımıza, Abdürrahim Baylin'e, Ceyhun Baru'ya tüm yönetim kurulu adına çok teşekkür ederim" dedi.

Diyalog toplantılarının bir dertleşme, sektörün sahiplerini arama ya da bir başka deyişle sahiplerinin nerede olduğunun farkına varmayla ilgili bir bilgi aktarma buluşması olduğunu söyleyen H. Şükrü İlİsal, "Son yedi yıldır OYD-OYDER platformunda yaşanan gelişmelerle ve dört dönemdir yürüttüğümüz Yönetim Kurulu çalışmalarıyla 'Diyalog'un olmazsa olmaz olduğunu tespit ettik. Merkezi yönetim değil de, yerinde yönetimin ziyaretle daha sağlıklı olacağını öngördük. Çok fazla ilgi gördük mü? Bu belki tartışılabilir fakat öncelikle biz görevimizi yaptık. Diyalog toplantılarının sonucunda 'Çok fazla geri dönüş aldık mı?' sorusunu kendimize soruyoruz. Görüyoruz ki ülkemizin değişik şehirlerinde otomotiv sektörüyle yetkili satıcılarımızı buluşturduk. Görüyoruz ki OYDER sektöre bir dinamizm katıyor" dedi.



Otomotiv sektörünün dünya ticareti içerisindeki yerini büyütürken ciddi bir arz fazlasıyla karşı karşıya olduğunu hatırlatan H. Şükrü İlİsal, bu arz fazlasının ister istemez otomotiv zinciri halkasının içerisinde yetkili satıcılar yüksek adetlerde satış yapma, pazar payı elde edebilme gibi yoğun bir iş ortamının içerisinde kârsızlık ya kârların minimize edilmesi gerçeğiyle karşı karşıya bıraktığını dile getirdi. Bütün bunlarla baş etmenin yolunun değişime ve gelişime açık olmak olduğunu belirten H. Şükrü İlİsal, "Mevcut gelişmelere adapte olmak, uygulamaktan ve bir takım halinde çalışmaktan geçiyor. Bu yüzden çağdaş demokrasilerin olmazsa olmazlarından olan Sivil Toplum Kuruluşları da bu yüzden kuruluyor. STK'lar bir otorite değil, danışmanlık hizmeti veriyorlar. OYDER'in'de ana misyonunu sizlere bir kez daha hatırlatmak gerekirse; bildiklerini, duyduklarını, gördüklerini aktarmaktır. Buradan hareketle çok sesli bir halde otomotiv sektöründeki yerini alıp, yetkili satıcıların sesi görevini üstlenerek, yönlendirici olmak ve yol göstermektir. Bunu doğru yaptığımızı düşünüyorum ve inanıyorum. Bizden sonra görevi teslim alacak arkadaşlar da yaptığımız işlerin üzerine daha fazla iş başaracaklarına inanıyorum" dedi.

Ülke ekonomisinin gelişimine değinen H. Şükrü İlİsal, "Ülkenin içinde bulunduğu son bir iki yıllık ekonomik gerginlik bizden kaynaklanmıyor. Avrupa'dan, Amerika'dan ve Ortadoğu'dan kaynaklanıyor. Ama ülkenin orta vadeli planlarını açıklarken bundan iki yıl önce konulan büyüme hacimleri geçtiğimiz günlerde Sayın Ali Babacan'ın açıklamaları ile biraz daha geri çekildi. Yani, yüzde 4 olan büyüme hızı yüzde 3,2'ye daha sonra yüzde 4, 4, yüzde 4,5 ve yüzde 5'lik bir artışa gidiyor. Bu rakam Otomotiv Distribütörler Derneği'nin açıkladığı 'Beş Yıllık Otomotiv Sektörü Büyüme' raporunun sonuçlarına göre aynı süratte olup olmayacağı tartışılacak duruma getiriyor.

ODD'nin 2016 projeksiyonunda bu ülkede 1 milyon 250 bin adet otomobil satılacağı öngörülüyor. Bu durum, yüzde sekizlik bir kalkınma planına göre ayarlanmış bir orandı. Dolayısıyla arzın fazla olduğu sektörün kâr mücadelesi verdiği bir ortamda yetkili



saticılar, OYDER kanalıyla çok sesli hale gelmek durumunda. Yetkili satıcıların hakkını arama, taleplerini ve ihtiyaçlarını dile getirme, ticari yaşamlarını devam etme adına ısrar etme konusunda yapılan çalışmalar OYDER'in misyonudur. Bu açıdan OYDER'e hangi bölgeden olursa olsun yetkili satıcıların sahip çıkması gerekiyor. Otomotiv ticaretinin gerçeği olarak artık rekabet bölgeler, sınırlar dinlemiyor" dedi.

Diyarbakır'da otomobil satın alacak olan müşterinin artık iletişim araçlarının gelişmesiyle, internet yoluyla Türkiye'nin değişik bölgelerinden kolaylıkla otomobil sahibi olduğunu belirten H. Şükrü İlİsal, "Bu yüzden bölgenizdeki müşteri, yarın size 'Siz neden bu fiyatlarla otomobili bana satmıyorsunuz' deme hakkını kendine buluyor. İşte ticaret ve rekabet bölge tanımıyor. Bölge farklılıkları olmayan otomotiv ticaretinde hepimiz sağlıklı ilişkiler kurarak, yaşama amacımız olan kârımızı korumaya çalışalım" dedi.

Konuşmasında ÖTV artışına değinen H. Şükrü İlİsal, "ÖTV artışının ne zaman geleceği bilinmese de, sektör tarafından hissediliyordu. Cari açığı kompanse etmenin yolu kayıt içi ekonomide en kolay vergi tahsilatının yapıldığı sektörlerden biri olan otomotiv tarafında gerçekleşeceği biliniyordu. Şimdi, çok sesli olmalıyız. Vergi yükü, kayıt içi çalışan sektörlerin üzerine biniyor. Bu durum ise ülke ekonomisinin düze çıkmasını yavaşlatıyor. Önemli olan kayıt dışı ekonomiyi kayıt altına alabilmek. Bu yüzden hep beraber bir ses olarak davranmak durumundayız. Bizden alma, ala-



GÜNSİAD BAŞKANI ŞAH İSMAİL BEDİRHANOĞLU



OYDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI H. ÜKRÜ İLİSAL:

"Yetkili satıcılar, OYDER kanalıyla çok sesli hale gelmek durumunda. Yetkili satıcıların hakkını arama, taleplerini ve ihtiyaçlarını dile getirme, ticari yaşamlarını devam etme adına ısrar etme konusunda yapılan çalışmalar OYDER'in misyonudur. Bu açıdan OYDER'e hangi bölgeden olursa olsun yetkili satıcıların sahip çıkması gerekiyor. Otomotiv ticaretinin gerçeği olarak artık rekabet bölgeler, sınırlar dinlemiyor" dedi.

madığından al demek durumundayız. Bu yüzden OYDER'e hem yardımcı hem de destek olmak gerekiyor. 'İte ite yorulduk' deniliyor. Yetkili satıcılar üzerinde o kadar fazla arz fazlası ve satış baskısı var ki, bizler de 'itile itile boğulduk'. Biz, yetkili satıcılar para kazanmak, ayakta kalabilmek ve ticaretimizin gelişen dünyanın standartlarına ayak uyduracak şekilde büyümek istiyoruz. İç pazar çok önemli, hükümetimizin yerli marka otomobil ile ilgili sunumları iyi niyet dilekleri olarak duruyor. İç pazarı güçlü olmayan hiçbir sektöre yabancı yatırımcı gelemmez. Dolayısıyla iç pazarı canlı tutmanın yolu da otomotiv üzerinden ısrarla ve sürekli hale gelen vergileri artırmak değil, tam tersi vergi kaynaklarını bütün sektörlerle yayararak vergi dilimlerinin aşağı indirip iç pazarı canlandırıp Türkiye'ye uluslararası yatırımcıların gelmesine şunda mevcut sanayicilerimizde artan oranda desteklenmesine sebep olacaktır" dedi.

Her Bölge Toplantısı'nda ısrarla OYDER'e üye olmak gerektiğini belirten H. Şükrü İlİsal, "Eğer OYDER'de sizi temsil eden insanları beğenmiyorsanız aday olunuz. İçeride olunuz, daha iyisini yapınız. Ama size ait olan Sivil Toplum Kuruluşları'na sahip çıkmazsanız hep geçici çözümlerin içerisinde günü, ayı ya da yılı geçirirsiniz. Çünkü sistem, bireylerin olduğu değil, grupların olduğu ortamın yaşamasına müsade ediyor. Bu vesile ile hep beraber mevcut ilinizde veya çevre illerdeki otomotiv sektöründe olan arkadaşlarım, sektörün KOBİ kapsamına girmesi için yüksek sesle haykırmalarını rica ediyorum. KOBİ kapsamına girecek olan bir yetkili satıcılık müessesesi, bu kapsamda alınacak her türlü imkanlardan yararlanarak, sektörde daha güçlü olmayı imkan olarak sağlayacaktır" dedi.

GÜNSİAD Başkanı **Şah İsmail Bedirhanoglu**

Toplantının ikinci konuşmacısı Güneydoğu Anadolu Sanayici ve İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Şah İsmail Bedirhanoglu, OYDER Diyalog Toplantılarının 12'sinin Diyarbakır'da yapılmış olmasından duyduğu memnuniyeti ifade etti. Bedirhanoglu, "Bölge olarak bu tür organizasyonlara ihtiyacımız var. İş camiası olarak, tüm sektörlerde hem bölgesel toplantılarını hem ulusal toplantılarını Diyarbakır'da mutlaka yapmaları konusunda tüm arkadaşlarımıza sürekli ifade ediyoruz. Bu toplantıların bölgemizde yapılması adına da bir çaba sarfediyoruz. 'Neden ih-

tiyacımız var?’ Buradaki yetkili satıcı arkadaşlarımız çok iyi bilirler, dışarıdan gelenler ve sizlerin algısı açısından bölgemize karşı bir çekince var. Ülkemizde yapılan haber ve yorumlar, bölgemize karşı bir dez avantaj oluşturuyor. Bu algı beraberinde bölgeye ziyaret ve yatırım yapmak isteyenleri olumsuz bir şekilde etkiliyor. Bu yüzden Diyarbakır’a gelerek, Bölge Toplantı’nızı burada gerçekleştirmeniz biz sanayici ve iş adamları için önemi çok büyüktür.

OYDER Yönetim Kurulu Başkan’ı Sayın H. Şükrü İlusal’ın da bahsettiği gibi Sivil Toplum Kuruluşları, demokrasinin vazgeçilmez önemli dinamikleridir. Bir ülkede demokrasinin gelişmesini sağlayan nitelikli STK’lardır. Yine bir ülkede demokrasinin gelişmişliğinde STK’ların gelişmişliğiyle paralel olarak görünür. Bu bakımdan her sektörde, sektörün kendi içerisinde örgütlenmesi ve örgütlü bir yapı ile hareket etmesi gerekiyor ki sorunlarını ilgili mercilere ve kamuoyuna onları iletebilsin” dedi.

Şah İsmail Bedirhanoglu, son aylara ve geçen yıl göre değil de bu yıla göre otomotiv sektörünün genel ekonomik seyrine bakıldığında olası ekonomik çalkantılardan otomotivin en az etkilendiğini belirtti. Üreticilerin özellikle çok üretmek istediklerini aktaran Bedirhanoglu, ayrıca üreticilerin, yetkili satıcıların da çok satmasını beklediklerine işaret etti. Bedirhanoglu, “Sektörde büyük bir rekabet var. Beraberinde büyük bir rekabeti de getiriyor ve kârlılığında düşürüyor. Yetkili satıcıların özellikle sorunlarını sanayiye iyi iletiyor olması, örgütlü olmasından geliyor. Bu anlamda Sayın İlusal’ın OYDER’e üye olun demesini önemsiyorum. Bu sadece OYDER meselesi değil, tüm sektörler için geçerli. Örgütlü bir toplum sorunlarını daha iyi ileten bir toplum olur. Örgütlü bir toplum hak arayışında biraz daha sistemli ve tek başlı bir şekilde sorunlarını iletebilme fırsatı bulur” dedi.

Diyarbakır’ın önemine değinen Bedirhanoglu, “Diyarbakır oldukça tarihi geçmiş olan bir ildir. Surlarımızla ilgili biraz sohbet ettik, bu surların ne zaman yapıldığına dair tarihte bilinen bir zamanı yok, ama 36 medeniyet bu şehirde varlığını sürdürmüş. Bölge hep önemli uygarlık ve medeniyet merkezi olmuş. Son dönemlerde baktığımızda önemli bir ticaret potansiyeli olmuş. Özellikle Osmanlı’nın son zamanlarında ve Cumhuriyet’in ilk yıllarına baktığımızda o dönemde şehrimiz özellikle üretimdeki istihdam payı bakımından Türkiye’nin üçüncü şehri. Yani; İstanbul, Bursa ve Diyarbakır. Zaman süresi içerisinde hem o dönemdeki uygulanan siyasal ve ekonomik politikalar, özellikle 1930’lı yıllardan 1950’li yıllara geldiğimizde gerçekten bu bölge altyapı bakımından ve kamu yatırımı bakımından birtek çivi çakılmamış. Daha sonra çok partili hayata geçişe bakıyoruz. Birtakım altyapı ve yollar yapılıyor. Yine 1960’lı yıllardan itibaren özellikle devlet planlama teşkilatı adı altında dünyada da bir trend olan bölgesel kalkınma planı adı altında, birtakım bölgesel kalkınma planları hazırlanıyor. Bunlar ya yanlış uygulanıyor, yada uygulamada ciddi hatalar yapılıyor. Günümüze baktığımızda, Diyarbakır sosyo ekonomik gelişmişlik bakımında 68’inci il. Peki bunu hak ediyormuyuz? Kuşkusuz hak etmiyoruz. Burada uygulanan bölgeye dönük devletin uyguladığı ekonomik politikaları yanında, 1980’li yıllarda başlayan, zaten gelişmemiş olan bölgenin eko-

GÜNSİAD BAŞKANI AH SMA L BED RHANO LU:
“Sektörde büyük bir rekabet var. Beraberinde büyük bir rekabeti de getiriyor ve kârlılığında düşürüyor. Yetkili satıcıların özellikle sorunlarını sanayiye iyi iletiyor olması, örgütlü olmasından geliyor. Bu anlamda Sayın İlusal’ın OYDER’e üye olun demesini önemsiyorum. Bu sadece OYDER meselesi değil, tüm sektörler için geçerli.”

nomisi çatışma ve şiddet ortamı ile birlikte ciddi bir şekilde taribat görüyor” dedi.

Bedirhanoglu, “Bölgede üretim kültürü de gelişmediğinden ticaret kültürü son 10-15 yılda Diyarbakır’da gördüğüm otomotiv yetkili satıcılarının, üretime dayalı ciddi yatırımlarının olduğunu görüyoruz. Bölgemizde son dönemde bu sorunu aşma adına devlet bir takım projeler geliştiriyor. Teşvik politikaları adı altında bir türlü başarıya ulaşamayan projeler geliştiriyor. ‘Neden başarıya ulaşamıyor?’ Çünkü; bölge dinamiklerinin görüşleri alınmıyor. Görüşleri alınsa bile tam uygulamada bu işler mecliste görüşülürken veya yasalaşırken mutlaka populist yaklaşımlar sergileniyor. Sonucunda ise ciddi bir teşvik uygulamaları ortaya çıkmıyor. Daha sonra ikinci bir yol deneniyor. Özellikle 2008 yılında Sayın Başbakan Recep Tayip Erdoğan’ın Diyarbakır’a gelip ‘GAP Eylem Planı’ adı altında uygulamaya koydukları sulama kanallarının bir an önce bitirilmesini çok önemsiyorum. Bu anlamda bölgeler arası gelişmişlik farklılığını ortadan kaldıracığına veya azaltacağına çok büyük etkisi olacağını düşündüğümüz en önemli projedir. Bu projenin 2015 yılında bitirileceği revize edilmişti. Şimdi ise 2017 yılında bitireceğine dair yeni bir revize yapılmıştır. Önümüzdeki dönemlerde, bölgemizin sosyo ekonomik yapısına, tarımın ve tarımsal bir sanayinin gelişmesine önemli bir şekilde etkisi olabileceğine inandığımız projedir. Yeni teşvik uygulamaları bakımından da bir önceki teşvik uygulamalarına baktığımızda birtakım ciddi eksiklikleri gidermekle birlikte yine teşvikler hazırlanırken amaçları sıralanıyor. Bu amaçlardan birtaneside, özellikle bölgeler arası gelişmişlik farklılığını ortadan kaldıracığına dair hedefi ortaya konuluyor. Yine son dönemdeki teşvik uygulamalarında özellikle bölgeler arası gelişmişlik farklılığını ortadan kaldıracığına dair amacına hizmet edebileceğine çok fazla inanmıyorum. Sonuçlarına bakıyoruz, bunların bir şekilde iletebilmesi tüm bu sorunlarımızı ifade edebilmenin yegane koşullarından birtanesi örgütlü toplum olmaktan geçiyor. Zaman zaman bölgenin sesi, bölgenin kendi sorunlarını ifade etmesi bakımından şanslı bir il Diyarbakır.

Diyarbakır’ın hükümet ile olan ilişkilerinde ve yerel yönetim ile olan ilişkilerinde sorunlarını iletmeye bakımından baktığımızda bizi çağırıyorlar, bizi dinliyorlar ama ‘gereğini yapıyorlar mı?’ orada biraz şüphemiz var.

Bu toplantının burada yapılmasına vesile olan sevgili Mustafa Mehmetoğlu’na ve OYDER’e teşekkür ederim” dedi.



Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün, çalıştıkları sektörün hemen hemen her gün basında, gazetece, televizyonda ve sosyal medyada yer aldığını hatırlatarak bu yüzden sektörün bütün detaylarının bilindiğini söyledi. Haydar Yeniğün, "Sektörde bugün neler oluyor, kim ne yatırım yapıyor, nerede ne açılıyor, teşvik programları otomotive ne getiriyor ve götürüyor gibi bunların hepsi artık çok iyi anlatılıyor. Bu yüzden Türkiye'deki durumu sizlere aktarmak istiyorum. Avrupa krizle boğuşurken, Amerika ise ister seçim ortamının etkisi ister genel ekonomik durumun düzelmesiyle otomotiv fabrikaları talebe yetişemez hale geldiler. Bu yüzden değişik bir dönemden geçiyoruz. Çin'in ekonomik olarak yavaşlaması Güney Afrika, Güney Amerika, Brezilya bölgelerinin biraz duraklaması, Rusya'da yeni çıkan, özellikle Rusya'ya ithal eden bizim gibi ihracatçıları etkileyen vergilendirmeyi de ele alırsak, dünya ticareti ilginç bir seyir izliyor. Buna bir tek açıdan bakmak mümkün değil" dedi.

Diyarbakır ile ilgili gözlemlerini aktaran Haydar Yeniğün, "Diyalog Toplantısı için Diyarbakır'a geldiğimde müthiş bir yer gördüm. Yeni yapılan yerleşim yerleri, yeni binalar, yollar, otoyol genişliğinde yapılan şehir içi bulvarları ve giriş çıkışı olan yolların tamamlandığı zamanki durumu düşündüm Diyarbakır gerçekten bölgenin en dinamik şehirlerinden biri olma durumunu şeh-

rini güzelleştirerek ve geliştirerek devam ettiriyor. Bu da çok bütüncül bir durum. Diyarbakır'da bu gelişmeler varken, Türkiye'de neler oluyor diye bakalım. Türkiye'de bildiğiniz gibi yılın başından beri değişik bir gidişat hakim. Normalde otomotiv piyasasında işler yıl sonu itibarıyla, satışlar en yüksek noktaya ulaşır. Sonra Ocak, Şubat, Mart'da biraz yavaşlar, daha sonra yavaş yavaş artar. Yine Ekim, Aralık aylarında da en yüksek dönemlerine girer. Geçen yıl ise bu durum ters yaşandı. İlk yarı yıl çok kuvvetli, daha sonra seçim dönemi ile iyice yükseldi, sonra yavaşladı. Bunun da tam arkasından vergiler geldi. Biraz değişik bir yıl yaşandı. Bu sene de yine değişik bir yıl yaşanıyor. Yine yılbaşı yavaş başladı, sonra yükseldi. Yine, Ekim ayında ÖTV artışı gerçekleşti. Sektör olarak sanırım bu duruma alıştık.

Bu beklentiler ışığında yılın sonuna doğru Ekim ayıyla birlikte son çeyrekte yine yükseliş devam edecek. Yıl sonu muhtemelen otomotiv pazarı 820 bin civarına ulaşacaktır. Sektör aslında 850 bin gibi bir pazar beklentisi içindeydi. Fakat ÖTV ile birlikte 820 bin civarında bir kapanış yaşayacağız gibi gözüküyor.

Pazarın 820 bin seviyelerinde olması bile yüksek bir rakamdır. Türkiye'nin son on yılına bakarak değerlendirdiğimizde sektörde işlerin kötüye gitmediğini belirtebilirim. Fakat Avrupa ile kıyasladığımızda aradaki farkı görebilirsiniz. Avrupa'da bu yıl için 13,9 milyon adet bir pazar öngürüsü var. Önümüzdeki yıl ise 13,7 milyon olması bekleniyor. Bu 16 milyon gibi bir rakamdan gerileyerek düşüşü ifade ediyor. Avrupa'daki satışların azalması ise Türkiye'nin otomotiv ihracatında da bir miktar düşüşü ifade ediyor. Bu düşüşün nedeni ise Avrupa'daki satışların azalması ve Türkiye'nin otomotiv ihracatında da bir miktar düşüşü ifade ediyor. Bu düşüşün nedeni ise Avrupa'daki satışların azalması ve Türkiye'nin otomotiv ihracatında da bir miktar düşüşü ifade ediyor.



2023 yılı hedeflerine baktığımızda ise kapasite 4 milyon adede çıkacak. Geçen yıl ülkemizde üretilen araçlardan 700 bin adedi yurt dışına ihraç edildi. 2023'de bu rakamın 3 milyon olacağını öngörüyoruz. Türkiye'deki otomobil satışları ise 1,5 - 2 milyon adetler civarında bir rakama ulaşacak.

Sayın İlusal, arz fazlasından söz etti. Sıkıntılı dönemlerde arz fazlasıyla karşılaşmak doğal ama bu durum sektörü olumsuzluk içine yönleltmemelidir. Bizler, sanayiciler, distribütörler ve yetkili satıcılar olarak her zaman olumlu bakmamız gerekiyor. Benim, siz yetkili satıcılardan en büyük ricam ise budur. Farklı markaların sahibi üreticiler, satıcılar ve distribütörler geleceğe ilişkin planları yapmak ve olumlu düşünerek öne geçecekler. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sayın Nihat Ergün ile bir toplantıda benzer ko-

nularda sohbet ederken bir sanayici arkadaşımız Sayın Bakan'a 'Sayın Bakanım, 4 milyon adet çok yüksek bir rakam' dedi. Sayın Ergün ise 'Siz bu işlere çok hesap yaparak bakıyorsunuz. Dört milyon adet değilde üç buçuk milyon adet üretim yaparsanız bir şey olmaz sanırım' cevabını verdi.

Bugünkü durumda 1 milyon 600 bin adetlik kapasite; 1 milyon 200 bin adet üretim ve 900 bin adet satış tablosuna baktığımız zaman gelecekte yaklaşacağımız rakamlar hiç birimizi üzmez. Çünkü sektörümüz kararlı bir şekilde büyümektedir. Bu tablo sonucu 3,5 kat büyüyeceğimiz ortadadır. Bu büyüme sanayinin, distribütörlerin ve yetkili satıcıların büyümesini de gösterir. Hepimizin bu duruma bu gözle bakarak gelecek planlarımızı yapmalıyız" dedi.

Haydar Yenigün, gittikleri her şehirde bir dinamizm gördüklerini belirterek, "Diyarbakır'da yetkili satıcı arkadaşlarımda da bu dinamizmi gördüm. Bugün Diyarbakır'da en büyük yetkili satıcımı geziyorum. Sadece onun faaliyetlerine bakarak sizlerdeki gelişimi görebiliyorum. Büyümeyi özellikle sürdürülebilir büyümeyi gözeterek geleceğe umutla bakmak gerekiyor.

Yetkili satıcı ziyaretleri yaptıkça ortada büyük bir rekabetçilik alt yapısı olduğunu görüyorum. Rekabeti haksız yapmadığımız sürece, olumlu sonuçlar ortaya çıkıyor. Bunun yanında çok kaliteli bir işgücümüz var. Bu konuda büyük yatırımlar yapılıyor. Gerek devletin yatırımları gerek bizlerin şahsen firmalarımızda yaptığımız yatırımlar var. Bunları sektör adına önemli gelişmeler olarak görüyorum. Ford Otosan olarak insan kalitesini artırmaya yönelik ciddi çalışmalarımız var. Türk otomotiv sanayi insan kalitesini ve teknolojisini artırarak büyük bir yetkinlik kazanıyor" dedi.

Otomotiv sahipliği üzerine konuşmasını sürdüren Haydar Yenigün, "Türkiye'de bin kişiye düşen araç sayısı, Doğu Avrupa'nın yarısı, Batı Avrupa'nın da dörtte biri kadar. Yani, gideceğimiz çok uzun bir yol var. 2023 planındaki benim dahi bahsederken gü-

Erhan Akalınlar, Mustafa Mehmetoğlu ve Vedat İnciroğlu





PRİSTA OİL İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ BURAK ŞENER



BASF COATINGS OTOMOTİV TAMİR BOYALARI
MÜŞTERİ PROJELERİ MÜDÜRÜ SERDAR GÜRSES

lümsediğim bir milyon, bir buçuk milyon, iki milyon sayıları matematik olarak olmayacak şeyler değildir. İstatistikler kısa vadede Orta Avrupa ile aynı seviyeye geleceğimizi gösteriyor. Sanayiciler olarak bizimde diğer ülkelerdeki sanayicilerden farklı ve daha avantajlı taraflarımız var. Bu iş gücümüzdür. Türk insanının çalışkanlığı, çalışırken yan ürünler ortaya çıkarması ve bunu gerçekten içinden gelerek yapması, bunu yaparken esnek hareket edebilmesi büyük bir avantaj” dedi.

Sivil Toplum Kuruluşlarının önemine değinen Haydar Yenigün, “Bundan 15-20 yıl önce Sivil Toplum Kuruluşları’nın adlarını bile bilmezdik. STK’lar demokrasi literatürümüzde bile yoktu. Şimdi Sivil Toplum Örgütleri’nin ne kadar değerli olduğunu, OYDER’e bakarak görüyoruz. STK’ları desteklemek her zaman çok önemli. STK’lar kamuoyu oluşturuyor, lobi yapıyorlar. Bu etkiyle hükümetler politikalar oluşturuyor, STK’ların önerilerini dinliyorlar. Olumlu önerileri hükümetler kendi iş planlarına ve hedeflerine uyarlamaya çalışıyorlar” dedi.

Bölgedeki ekonomik rakamları değerlendiren Haydar Yenigün, “Bizler bu sektörde yer alırken hep olumlu düşünmeliyiz. Diyarbakır ve Gaziantep bölgedeki en önemli şehirler. Bu iki şehirde ilk dokuz ayda yapılan ihracatın parasal karşılığı 6 milyar dolara denk geliyor. Hatta geçen yılın aynı dönemine göre ise yüzde 15,5 artış göstermiş durumda. Bu iki şehirden, 183 ülkeye yapılan ihracatın gelişmekte olduğunu görüyoruz. Yetkili satıcılarımız, otomotiv dışında uğraştıkları işlere de bakıldığında ortaya olumlu bir tablo çıkıyor. Anadolu’daki yetkili satıcılardan öğreneceğimiz çok şey var. Bir taraftan tarımla uğraşırken öte taraf-

tan otomotivle uğraşmayı ihmal etmiyorlar. Bu da topyekün bir gelişime neden oluyor. Özellikle bu bölgenin çok mükemmel bir dinamiği olduğunu söylemek istiyorum.

Bu bölgedeki Ford Otosan’ın yetkili satıcıları, Türkiye’deki satış teşkilatımızın en büyükleri arasındadır. Genel anlamda baktığınız zaman bu bölgenin hareketliliği, dinamikliği Türkiye’nin lokomotif sektörü otomotive büyük bir ivme kazandırıyor. Küçük resme bakmamız yerine biraz kendimizi çekip büyük resme bakmanın, Türkiye’nin gidişatını özellikle son on yıldaki gelişmesini düşünmek gerekiyor. 2001 krizinden sonra özellikle ekonomik ve bankacılık sektöründe yapılan bir çok doğru uygulamayla en azından bugün Avrupa’nın veya Amerika’nın bile daha üstünde bir bankacılık ve ekonomik sisteme sahip olmamız, hep olumlu sonuçlara neden olduğunu görmek gerekiyor.

Sanayici olarak bizim önümüzdeki yakın ve orta döneme çok çok olumlu baktığımızı sizlerle paylaşmak istiyorum. 2023 hedefleri sektörümüzün önemli konularından biri ve çok büyük istihdam yaratacak projedir, buna bağlı kalmanızı temenni ediyorum” dedi.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün’ün ardından OYDER Genel Sekreteri Özgür Tezer, Diyalog toplantısı katılımcılarına ülkenin ekonomik durumu ve otomotiv sektörü üzerine değerlendirmelerde bulundu. Toplantının sonunda Prista Oil İş Geliştirme Müdürü Burak Şener ve Basf Coatings Otomotiv Tamir Boyaları Müşteri Projeleri Müdürü Serdar Gürses katılımcılara çok değerli bilgiler içeren birer sunum gerçekleştirdiler.◀◀◀