

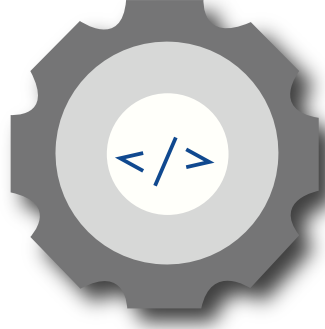
yerliara.com  
ÖZEL MAYIS  
RAPORU



Pandemide ikinci raunda  
hazır mıyız?  
Fırsatlar - Tehditler



[www.yerliara.com](http://www.yerliara.com)



## 2.RAUND NASIL OLACAK?

Değerli Yerliara Üyeleri; Dünya ekonomilerine kepenk indirten Kovid-19 pandemisinde ikinci raunda geçiyoruz. Kontrollü normalleşme ile birlikte birçok sektör tekrar eski günlerine dönmeye hazırlanıyor. İlk rauntta, sağlık sistemi başarıyla çalıştı dijital altyapımızda önemli sorunlar yaşanmadı. Peki yeni dönem nasıl olacak?

# Yerliara.com çözüm ortaklarının ve analistlerinin değerlendirmesine göre;

Her sektörü farklı vuran salgın sürecinin etkileri yeni süreçte daha yoğun hissedilecek, ancak ilk raunttaki avantajlarımız yakın gelecekte yeni küresel ve yerel fırsatları beraberinde getirecek:

01

Türkiye'nin önümüzdeki süreçte en büyük sorunu işsizlik olacağı tahmin edilirken, en avantajlı yönü ise Asya ülkelerinden boşalan yeni tedarik zincirlerinden pay beklentisi olarak görülüyor.

02

Tüm dünyada korumacılık duvarları daha da artacak. lkeler kendi içindeki üretim kabiliyetlerini en üst seviyeye çıkarmaya çalışacak.

03

Türkiye'nin son iki yıldıki stabil ekonomik durumu pandemi tsunamisinden az hasar almamızı sağladı.

04

şirketlerin önemli kısmı bu sürece yatırım ve büyüme değil, verimliliklerini artırma döneminde yakalandı. Bu da finansal verilerde ciddi bir bozulmayı korudu.

Kovid-19 salgını pek çok sektörde daralmalara neden olurken, hayatı kolaylaştıracak yeni modellerin gelişmesine ön ayak oldu. Bu anlamda özellikle üretim bantlarında kiralama öne çıkacak. Bu gelişmelerden biri de makineleri satın almak yerine kiralama modelinde yaşanıyor.

05

Türkiye'deki esnaf ve KOBİ'ler Avrupa ve Ortadoğu'daki rakiplerine göredijitalleşmeye çok daha hızlı adapte oldu. Bu normalleşme sürecinde avantaj getirebilir

06

Sağlık tekstili ihracatta önemli bir gelir kaynağı olacak

07

Pandemi dönemindeki ihracat kısıtlamalarına karşın, özellikle dezenfektan ihracatında geçen yılın Ocak-Nisan dönemine oranla 10 katı aşan bir artış yaşadık. Dezenfektanda 2019 Ocak-Nisan döneminde 8,6 milyon dolar olan ihracat rakamı bu yılın aynı döneminde 90 milyon dolara çıktı. Kolonyada ise yine aynı dönemlerde 2,7 milyon dolar olan ihracat 7,5 milyon dolara kadar ulaştı. Bu ivmenin daha da yükselmesi bekleniyor.

08

# NİSAN'DA DİJİTALLEŞME VE PLASTİK ARADIK

İş dünyasının arama motoru yerliara.com verilerine göre, 07-14 Nisan tarihleri arasında en fazla aranan konular belli oldu. Buna göre çoğunluğu KOBİ'lerden oluşan kullanıcılar, en çok dijital pazarlama konularında arama yaparken, bunu plastik ambalaj, saklama kabı, e-ticaret çözümleri, siperlik, çelik kapı ve güvenlik sistemleri takip etti. Arama sonuçlarının genelinde şirketlerin dijital çözümlere hızlı şekilde bir ağırlık verdiği analiz edildi. Sektör aramalarında ise ilk sıraya plastik ve kimya sektörü yükseldi.



Dijital Pazarlama

Plastik Ambalaj

Video Konferans

Yerli Tohum

Çelik Kapı

Dezenfektan

Uzaktan Çalışma

## yerliara.com'da 7-13 Nisan arası en çok arananlar :

- Dijital Pazarlama
- Plastik Ambalaj
- Saklama Kabı
- E-Ticaret Çözümleri
- Çelik Kapı
- Güvenlik
- Sensör Teknolojileri
- Biyoteknoloji
- Uzaktan Kontrol
- Yerli Tohum
- Sanal Disk Alanı
- Uzaktan Çalışma
- Kaynak Makinesi
- Dezenfektan Kimyasalları
- Çelik Kasa
- Gübreleme
- Video Konferans
- Arttırılmış Gerçeklik

# VERGİLER ARTTI MAYIS'TA YERLİ ARAYIŞ BAŞLADI



**Türkiye'nin yaklaşık 4 bin kaleme yönelik getirdiği ek gümrük vergileri başta KOBİ'ler olmak üzere birçok alanda yerli ürün arayışını arttırdı.**

Konuyla ilgili gelişmeler iş dünyasının ilk arama motoru olan yerliara.com istatistiklerine de yansdı. 15-30 Mayıs tarihlerinde yerliara.com kullanıcılar en çok İnşaat, demir çelik ve otomotiv sanayinde kullanılan ve ithalatına vergi getirilen ürünleri aradı. Kategori bazında en fazla arama plastik sektöründe gerçekleşti. Bu alandaki aramalarda pnömomatik aletler, kauçuk ve plastikten boru ve hortumlar, PVC kaplamaları ile ev ve mutfak eşyaları oldu. Otomotivde ise yerliara kullanıcıları; Transmisyon mili, elektrik akümülatörü, ateşleme bujisi, dikiz aynaları, korna, fren balataları ve kriko aradı. Su ısıtıcısı, projeksiyon perdesi, hoparlörler, elektrikli işaret cihazı ve baskül de artışa geçen arama kelimeleri arasında yer aldı.

# KOVİD-19 MÜCADELE FİRMALARINA GLOBALDE İLGİ VAR

Yerliara platformunu kullanan ülkeler sıralamasında ilk sırada Almanya yer alırken, bunu sırasıyla Azerbaycan, Irak, Çin, İran ve İngiltere izledi. Yerliara tarafından yakın zaman önce oluşturulan COVID-19 Mücadele Firmaları bölümü de yabancıların ilgi odağında. Buradan firmalara giden alım talebi miktarı yüzde 400'e varan oranda artış gösterdi. Site istatistiklerine göre Yerliara Alaska'dan Yeni Zelanda'ya kadar ;

50'den fazla ülkede  
2 milyon görüntüleme

[www.yerliara.com](http://www.yerliara.com)





## “ İŞ DÜNYASINDA BİRLİK ZAMANI ”

Dünyada yeni bir dönem başlatan Kovid 19 pandemisi nedeniyle yerel üretim kabiliyetlerimizin hiç olmadığı kadar önemli hale geldiğini belirten yerliara.com platform sözcüsü Dr. Arzu Aydın, “İş dünyasının öne gelen kurumları ile hayata geçirdiğimiz platformumuz üretim gücümüzü Türkiye ve global piyasalara göstermeye çalışıyor. Bu kapsamda elimizde oluşan verileri de kamuoyu ile paylaşmayı sürdüreceğiz. Türkiye’deki firmaları da platforma üye olmaları için bekliyoruz.





**vodafone**

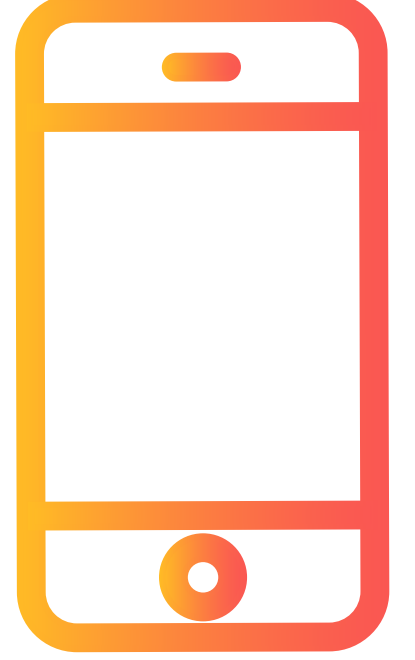
Türkiye İcra Kurulu Başkan  
Yardımcısı Meltem Bakiler Şahin ;

**TELEKOMÜNİKASYON**



“ Bulut santral, VPN ,telekonferans çözümleri ile siber güvenlik gibi kurumsal çözümlere talep yükselerek devam edecek. ”

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Meltem Bakiler Şahin: Dijital teknoloji ve hizmetler harcamaları % 10.4 artacak Normalleşme sürecinin başlamasıyla birlikte tüm sektörlerde yeni bir dönemin başladığına dikkat çeken Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkanı Meltem Bakiler Şahin, şöyle devam etti:



“Birkaç aydır yaşadığımız köklü değişimin salgın sonrasında da iş süreçlerimizi, şebekelerimizi, işletme ve inovasyon yapma biçimimizi dijitalleşme belirleyecek. Salgın sürecinde evden çalışma, uzaktan eğitim gibi etkenler nedeniyle mobil ve sabit data kullanımını arttı. Yeni dönemde de mobil çözümler ve internetin önemi artmaya devam edecek. Uzaktan çalışma da hayatımızda olmaya devam edeceğinden mobil ve sabit internet tarifelerine olan ihtiyaç da artacak.

Bulut santral, VPN ve telekonferans çözümleri ile siber güvenlik gibi kurumsal çözümlere taleptyükselerek devam edecek. Müşteri odaklı dijital çözümler sunmak hepimizin önceliği olacak. Bizim dijital müşteri asistanımız TOBi gibi yapay zeka tabanlı çözümler de sektörde yeni fırsatlar yaratacak. IDC'nin açıkladığı verilere göre dijital teknoloji ve hizmetlere küresel çapta yapılacak harcamalar bu yıl %10.4 artacak ve 1.3 trilyon dolara çıkacak. Gartner'a göre dünya çapındaki bulut geliri 2020'de 266.4 milyar dolara yükselecek. Bu salgın öncesine ait bir öngörüydü. Yaşadığımız süreç bu rakamları daha da yukarı taşıyacak. Bu yatırımlar telekom sektörünün de büyümesine katkı sağlayacak. Biz de bu süreçte işletmelerin yanında olmaya, onların ihtiyaçlarına uygun çözümler üretmeye devam edeceğiz.”



## Türkiye İMSAD - İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği Başkanı Tayfun Küçüköğlü :

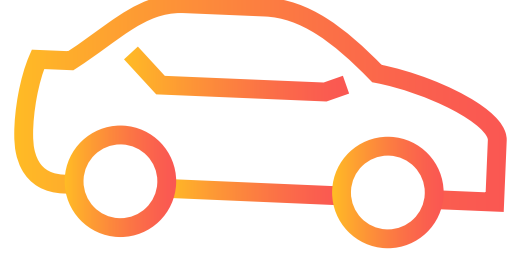
“Türkiye ekonomisi 2020 yılı birinci çeyreğinde yüzde 4,5 büyüdü. İnşaat sektörü ilk çeyrekte yüzde 1,5 küçüldü.

Türkiye inşaat malzemeleri sanayi üretimi ise yüzde 6 büyüdü. Yenileme pazarı ve ihracatın büyümede önemli etkisi oldu. İlk çeyrekte inşaat malzemeleri sanayi ihracatı yüzde 2,5 artarak 5 milyar dolara ulaştı, ithalat ise aynı dönemde yüzde 7,2 yükselerek 1,73 milyar dolar oldu. 2018’de yüzde -2, 2019’da yüzde -13 küçülen inşaat malzemeleri sanayimizin 2 yıllık küçülmeden sonra 2020 yılının ilk çeyreğinde yüzde 6 büyümesi; sektörümüzün ihtiyaç duyduğu gelişimin başlaması adına heyecan veren gelişme oldu. Ancak salgının olumsuz etkisiyle nisan ayında yine küçülme sürecine girdik. Tüm bu gelişmelere rağmen hedefimiz, yurtiçi ve yurtdışında sahip olduğumuz güçlü potansiyelimizi önce korumak ve geliştirmek, ilk çeyrekte başlayan gelişim sürecini güçlü ve istikrarlı şekilde pandemi sonrasına taşımaktır”

Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ferdi Erdoğan ise “Bugün küreselleşmeden bölgeselleşmeye, hatta adalaşmaya giden bir dünya ile karşı karşıyayız. Böyle olduğu zaman bizim hangi ada birliği içinde yer almamız gerekiyor? Avrupa Birliği mi, Bağımsız Devletler Topluluğu mu, Ortadoğu mu? Bizim için en önemli pazarlar Kanada, ABD. Ama Meksika şu anda üretim üssü olarak hazırlanıyor. Belki İngiltere de oraya dahil olacak. Avrupa Birliği sadece inşaat malzemesi sektörü için değil ülke olarak vazgeçemeyeceğimiz, hem ihracat hem ithalat yaptığımız ülkelerden oluşuyor. Ama onlar da üretim üssü olarak Polonya’yı hazırlıyor gibi görünüyor... Tüm bu gelişmelerden dolayı bizim nasıl üretim üssü olacağımızı ve kendimizi nasıl konumlandıracağımızı konuşmamız gerekiyor”



### TOSB Yönetim Kurulu Üyesi Farplas CEO'su ÖMER BURHANOĞLU ;



Şu andaki gidişat iyi gözüküyor.

Nisan ayında bilindiği üzere tüm üretimler  
nerdeyse durdu. Mayıs' ta yarı yarıya geçti.

Ancak Haziran'da üretim olarak tekrar %70'lere çıktık.

Temmuz'da da benzer bir ivme gözüküyor. Ağustos bizim sektör için tatil ve  
duruş ayı her yıl olduğu gibi. Ana sanayiden gelen bilgilere göre ise Eylül'de  
2019 orijinal bütçeye geri dönecek. Bu durumda kriz V yapmış gözüküyor.  
Tabi ki bütün bu öngörüler koronanın tekrarlayıp karantina günlerine geri  
dönülmeyecek varsayımı ile geçerli.



### Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Alper Kanca:

### “ İbre Firsattan Yana ”

Büyük salgınların tarih boyunca nasıl yaşandığını ve neleri değiştirdiğine  
baktığımızda bugün yaşananlara benzer bir durum ve ipuçları göremiyoruz.  
Çünkü geçmişteki salgınlar bu kadar yaygın olmamış. Geçmişte çok örnek  
yok. Bu nedenle daha fazla tahmin gücümüzü kullanmamız gerekiyor. Bana  
göre bu salgın krizinden sonra ihracat ve rekabetçilik tarafından bazı ölçütler  
ve kıstaslar değişecek. Olmazsa olmaz denilen konular da eskisi kadar katı  
olamayacak. Bunlardan bir tanesi tedarikçilerin ne kadar uzakta olup olmadığı  
ile ilgili olacak. Yakın tedarikçilerin kıymeti artacak. Mesafe kritik hale gelecek.  
Öte yandan hizmet ve ürün tedarikinin de en ucuz olması gibi beklenti vardı.  
Dünya bu beklenti ile ilerliyordu. Tabi ki ucuzluk fiyat açısından olacak ama  
başka konular da bun eklenecek. Bu iki faktör açısından düşünüldüğünde  
Türkiye lehine bir durum söz konusu. Bir de Türkiye'deki genç nüfus  
dijitalleşmeyle beraber daha öne çıkacak. Bu da bir avanta olarak görülebilir.



Ev ve Mutfak Eşyaları Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği (EVSİD) Başkanı Burak Önder:

**“ Afrika ve Ortadoğu daha hızlı açılacak”**

Biz nelerin yaşandığını ve gelecekte bizi nelerin beklediğini ölçmek için bir anket çalışması yaptık. Buna göre pandemi, mutfak eşyaları sektöründe üretimin yüzde 98'ini olumsuz etkilemiş durumda. Firmalarımızın yüzde 74'ü, nisan ayında ihracat oranlarının geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 40'ın üzerinde düştüğünü belirtti. Kapasitenin eski düzeyine gelmesi için firmaların yüzde 50'si üç aydan uzun bir süreyi işaret ederken, diğer yarısı üç aydan kısa süreyi öngörüyor. Afrika ve Ortadoğu görece daha kısa sürede açılacak pazarlar olarak görülse de genel olarak salgının seyrini izlemek gerektiği görüşü hâkim. Firmalarımızın tamamı yurt dışı fuarların Haziran-Ağustos döneminde başlamasına sıcak bakmıyor. Eylül-Ekim dönemi için yüzde 26'sı katılım gerçekleştirebileceğini ifade ederken, üreticilerimizin büyük çoğunluğu 2021 Şubat ayını işaret etmiş durumda."

# EV VE MUTFAK EŞYALARI





ANKAREF

Leading IoT Solutions

CEO - Erhan Binici



“ Pandeminin hepimize öğrettiği en önemli gerçek ‘İzlemezsiz Bilemezsiniz’ ”

İzlenebilirliğin öneminin anlaşıldığı ve en çok konuşulduğu birinci raundu geride bıraktık. Bu rundta izleyebilme yeteneğinin ne kadar önemli olduğunu gördük ve bugüne kadar olursa iyi olur diye adlandırılan IoT (Nesnelerin İnterneti) kavramının aslında ne kadar gerekli olduğu ortaya çıktı. Sağlık için vakaları izlemek, çalışma ortamlarında sosyal mesafeyi izlemek, verim için ekipmanları, personelleri ve üretim bantlarını izlemek, temiz ortamlar için hava kalitesini, hijyeni izlemek ve benzeri bir çok konu konuşuldu ve talep edildi. Ayrıca pandemi sonucunda hazırlıksız yakalanan işletmeler teknoloji yatırımlarında doğru kararların ve en önemlisi doğru iş modellerinin ne kadar önemli olduğunu farkettiler. İşleri bir anda artan işletmeler doğru yönetememekten, işleri azalan işletmeler ise yaptıkları gereksiz yatırımlardan yakındılar. İkinci raunda başlarken çok açık bir şekilde iki sonuç görüyoruz. Birincisi teknolojiyi kullanarak izleyebilmek ikincisi ise teknolojiyi satın almak yerine işin ihtiyaç duyduğu kadar teknoloji hizmeti tedarik etmek. Bütün ezberlerin bozulduğu bu dönem sonunda işletme ve kurumların teknoloji satın alma usulleri de değişecek. Bir süredir Ankaref olarak uyguladığımız palet başına aylık şu fiyata stok takibi yaparız, dolap başına aylık şu fiyata soğuk zincir takibi yaparız, personel başına aylık şu fiyata personel takibi yaparız teklifleri ikinci rundun başında daha çok talep edilir hale geldi. Hizmet modeli ile teknoloji ihtiyaç duyulduğu kadar kullanılacak ve iş büyüdüğünde veya küçüldüğünde hizmet arttırımı ve eksiltimi ile yönetim kolaylaşacak ve gereksiz yatırımlar yapılmamış olacaktır.



Tezmaksan Genel Müdürü Hakan Aydođdu

## “ SATIN ALMA, KİRALA! ”



Kısa bir süre önce uygulamaya alınan ve makine satın almaktan çok daha kârlı olan model ile 160 makinenin kiralaması yapılırken pandemi döneminde bu modele talepte yüzde 20'lik artış yaşandı. Bu model ile 11 milyon dolarlık portföy oluşturulurken, makine tezgâhlarını yenileyenler 10,5 milyon doları yatırımdan, 2 milyon doları da vergiden olmak üzere toplam 12,5 milyon dolarlık tasarrufu sağladı. Tezgâhlarda satın alma maliyeti 30 bin dolardan başlayıp birkaç milyon dolara kadar çıkabiliyor. CNC işleme merkezi, CNC torna, 5 eksen CNC işleme merkezi gibi tezgâhlar; otomotiv, beyaz eşya, medikal, havacılık, savunma sanayi, kalıp başta olmak üzere Türkiye ihracatının lokomotif sektörlerinde kullanılıyor. Kovid-19 ile derinleşen nakit sıkışıklığı, artan maliyetler ve buna karşı oluşturulan finansman destekleri ya da teşvikler ne yazık ki yetersiz. Örneğin, geçen yıl yüzde 20 gibi oranlarla KGF desteği sağlandı, bugün faiz oranlarının yüzde 12 olduğunu düşünürseniz kredi kullananların hepsi zarar ediyor. Hal böyleyken, kiralama modelini kriz döneminin Türkiye'si için özellikle sanayide reform yapılması için dikkate değer bir model olduğunu görebiliriz. İmalat sanayisi için can simidi olan modelin, bütün riskini biz üstleniyoruz" dedi.



**Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi İş Adamları Derneği  
Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Erol:**



## “ Yeni Tedarik fırsatları değerlendireceğiz ”

Tüm dünyanın hazırlıksız yakalandığı COVID-19 salgını ile birlikte yarın için bile öngörü yapmak imkansız hale geldi. Ancak gerçekleşen rakamlar üzerinden iyimser bir tahmin yapabiliyoruz. 2020 yılı ilk çeyreğinde geçen yıla kıyasla ihracatımız %4 artış göstermişken, 4 aylık verilere göre ise yine geçen yıla kıyasla ihracatımızda %6 azalış görülmektedir. Türkiye geneli ve makine sektörü ihracat eğilimini baz aldığımızda ise %6 gibi bir düşüşün ağaç işleme makineleri sektörü açısından iyi olduğunu söylemek gerekir. Son 5 yıldır cari açık vermeyen sektörümüzde 2020 yılı ilk 4 aylık verilere göre ihracatın ithalatı karşılama oranı % 239 olarak gerçekleşti. Bu verileri dikkate aldığımızda ve tüm dünyanın normalleşme sürecine girdiği varsamıyla 2020 yılını %5-10 arası bir kayıpla geçeceğimizi düşünüyorum. Özellikle ülke olarak en büyük rakiplerimizden biri olan İtalya'nın virüsten en çok etkilenen ülke konumunda olması da alternatif olarak bizi öne çıkaracağını düşünüyorum. Öte taraftan, tüm dünyada fuarların iptal olması da sektörü derinden etkiledi. Ancak, Ekim ayında yasal bir mani olmaz ise gerçekleştirmeyi planladığımız WOODTECH Fuarı'mız 2020 yılında yapılacak dünyadaki tek ağaç işleme makinesi fuarı olacak. Dolayısıyla, son çeyrekte Avrupa ve Avrasya bölgelerinin ülke olarak tedarikçisi konumuna geleceğimizi umuyorum.



Pagev Başkanı Yavuz Eroğlu:

**“Pandeminin İkinci Raundunda Maliyet Riskini Düşürelim Fırsatları İskalamayalım”**



Türkiye, üretim ve yatırımın önündeki riskleri azaltırsa, yeni dönemde fırsatları değerlendirip büyür. Normalleşme döneminde çarkların hızlanması için sanayicimiz daha etkin desteklenmeli.

Üreten, istihdam sağlayan, ihracat yapan ve özetle katma değeriyle Türkiye ekonomisinin krizden çıkması için çalışan üreticinin sırtındaki ağır yük azaltılmalı. Bu gerçekleşirse yeni dönemde fırsatlar daha iyi değerlendirilir. Hijyenin daha da öne çıkacağı yeni dönemde ambalaj sektöründe büyüme bekliyoruz. Ambalajdaki üretim artışına bağlı olarak elbette hammadde tedarikçisinden makine ekipman sektörüne kadar söz konusu üretim zincirine bağlı tüm halkalar büyümeden payını alacak. Ancak sürdürülebilir büyüme için öncelikle sanayicinin sırtındaki ağır üretim maliyetlerinin hafifletilmesi lazım. Yüksek enerji fiyatları öncelikli sorun. Neredeyse tükettiği enerji miktarı kadar faturasına Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması (YEKDEM) bedeli yansıtılan sanayici Mart ayında 799 bin TL’lik elektrik tüketince 110 bin TL YEKDEM bedeli ödedi. Nisan ayında ise 936 bin TL’lik elektrik tüketimi için 316 Bin TL YEKDEM bedeliyle karşılaştı. Sanayiciler olarak YEKDEM bedelinin kaldırılmasını istiyoruz. Türkiye’de sanayi elektriği, konuttan pahalı ve Avrupa’nın en pahalı elektriğini biz kullanıyoruz. Oysa elektrik fiyatlarındaki yüzde 1’lik düşüş (diğer tüm koşullar aynı kalmak şartıyla) yüzde 0.30 ekstra istihdam yaratırken yüzde 0.55 ekstra imalat yatırımına sebep oluyor. Sanayide 5,4 milyon kişi istihdam edildiği düşünülürse döviz bazında yüzde 10’luk artış, yüzde 3’lük istihdam kaybı ve yüzde 5,5’lik yatırım kaybı anlamına geliyor.”

Pandemide 2. Raund olarak tanımlanabilecek yeni normalleşme sürecinde sanayicinin; ağır maliyetler nedeniyle nakavt edilmemesi gerektiğine işaret eden Eroğlu; üreticinin, istihdam yaratma, rekabet etme ve ihracatı arttırma şansını yitirme riskiyle karşı karşıya olduğunu belirterek sözlerini şu şekilde tamamladı: “Yeni dönemde oluşacak fırsatların iskanmaması için sanayicinin desteklenmesi şart. Çin’deki üretim başta olmak üzere küresel anlamda bazı dengelerin değişmesi ve yeni üretim-yatırım fırsatlarının oluşması bekleniyor. Türkiye, genç ve dinamik nüfusu, üretim kapasitesi ve stratejik konumuyla yatırım ve üretimin yeni adresi olabilir. Değişik pek çok sektörde yeni fırsatlar oluşacak. Bu fırsatları değerlendirerek yeni dönemden kazançlı çıkabiliriz ancak öncelikle yatırım ve üretimin önündeki ağır maliyetleri hafifletmeliyiz.”

**CPM GENEL MÜDÜRÜ RECEP PALAMUT****“ Korona Krizi Sonrası İşletmeler Kolay Erp Çözümlerine İhtiyaç Duyuyor ”**

Korona salgını sürecinde kurumsal kaynak planlama yazılımlarının firmalara sağladığı yararların anlaşılması ve uygulamada görülmesi, işletmelerin yeni, yerli ve milli teknolojileri benimsemelerini ve uygulamalarını hızlandırmıştır. Bu sistemlerin işletmeler tarafından benimsenmesinde; rekabet ortamında ayakta kalabilme, tedarikçiler ve müşterilerle daha etkin iletişim kurabilme, iş süreçlerini geliştirme, üretim devamlılığının sağlanması, finans işlemlerinin aksamaması gibi faktörler etkili olmuştur. Korona salgını sonrası geçilen yeni normal süreçte işletmeler için maliyetlerin etkin biçimde yönetimi son derece önemlidir. Üretilen malların maliyetlerinin doğru hesaplanabilmesi, verilerin işletme içi her bir bölümde doğru tutulması ve bilginin her bir bölüm tarafından erişilebilir olması gereklidir. Cpm Erp programı ile tüm bu yönetimi bir uçtan bir uca sağlayabilir, diğer yandan müşteri taleplerini öngörmeye yönelik analiz ve raporlama sistemleri ile süreçleri kolaylaştırabilirler. Yöneticilerinin işletmelerini geleceğe taşıyabilmeleri için CPM ERP sistemlerini bir an önce uygulamaya almaları işletmelerinin yararına olacaktır. Kendilerine özel geliştirecekleri yazılım sistemleri ile iş süreçlerinin otomasyonunu ve entegrasyonunusağlayabilecek, karar verme süreçlerini hızlandıracak, stok maliyetlerini azaltacak, günlük iş süreçlerinin kontrolünü sağlayabilecek, tedarikçiler ve müşteriler ile olan etkileşimi artıracaklardır.

**miKRO**  
Y A Z I L I M**Mikro Yazılım Genel Müdürü Alpaslan Tomuş:****“ 360 derece yazılım hizmeti gelişecek ”**

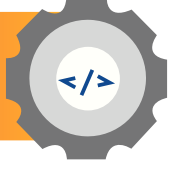
Salgın döneminde uzaktan çalışma en öne çıkan konu başlığı oldu. Müşterilerimizin en temel ihtiyacı uzaktan çalışabilecek sistemlere sahip olması, bu sistemlerin kurulması da bulut sistemleri sayesinde mümkün olabiliyor. Yazılım sektöründe önümüzdeki dönemde bulut teknolojileri lüks olmaktan çıkıp standart haline gelecek. Bu yazılımların, kurumların sadece tek bir işlerine değil; ticari, müşteri ve iletişim gibi 360 derece tüm ihtiyaçlarına yanıt veren çözümlere dönüşeceğini öngörüyoruz. Bu kapsamda dijitalleşmenin de kurumlar için birincil ihtiyaçlar arasında yer alacağını düşünüyoruz. Dijitalleşme ile birlikte tüm operasyon süreçleri hızlandı, buna paralel olarak kurumdaki gelişmeleri anlık olarak takip etmenin önemi de en üst seviyeye çıktı. Geçtiğimiz dönemde aldığımız her aksiyonda müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın yanında ve onlarla sürekli iletişim halinde olduk. Müşterimizi yakından tanımak onların ihtiyaçlarına anında yanıt verebilmek bizler için büyük önem taşıyor. Tüm iş süreçlerimizin temelini geliri değil müşterileri ve çalışanlarımızı koyan bir kurum kültürümüz var. Salgın döneminde kurum anayasamız çerçevesinde hareket ederek tüm iş süreçlerimizi normal akışında sürdürdük. Yeni dünya gerçeklerine hızlı bir şekilde kendimizi adapte etmek anayasamızın bir parçası. Önümüzdeki dönemde de verdiğimiz hizmet kalitesini en üst seviyeye çıkartarak, kendimizi hep yenileyerek, bir yazılım servis şirketinin olması gerektiği gibi hareket etmeyi sürdüreceğiz.





İSTANBUL  
SANAYİ ODASI

SANAYİ



İSO Yönetim Kurulu Üyesi İMES Başkanı Kemal Akar:

“ Sanayide çarklar hızlanıyor ”

Ülkemizin büyümesi ve kalkınmasında her zaman en önemli katkıyı ihracat sağlamakta. Aynı zamanda ihracat, iç piyasanın daraldığı dönemde firmalarımızın ayakta kalabilmesini sağlayan en önemli kriterdir.

Dünyaya kepenk indirten pandemi sürecinin ilk dalgasını diğer ülkelere göre az hasarla atlattık. Olumsuz bakarak ve konuşarak hiç bir yere varamayız. Olumlu düşünmeliyiz. Dijitale uyum süreçlerinde çok hızlı ve çevik davrandık. Endüstri 4.0 gerçekleşti, makinalar birbirleri ile konuşuyor. Bunun gerisinde kalmamalıyız. Yerli ve milli üretim için Ar-ge'yi ticari mala dönüştürecek oryantasyonu başaracağız. Sanayide çarklar daha hızlı dönecek.





Başarsoft Ceo'su Alim Pehlivan:

“ Sosyal mesafeli üretim ve dağıtım dijital teknoloji ile sağlanacak ”

Fabrikalar, çalışanlarının işe ulaşımından fabrika içindeki hareketlerine kadar dijital izlerini oluşturup takip etmek için hazırlıklara başladılar. Kameralar ile iş güvenliği için girilmemesi, yanaşılmaması gereken makina, teçhizat, alanları yöneten işletmeler basit değişiklikler ve eklemeler ile, çalışanların birbirlerine yakınlaşması durumlarını takip etmeye başladılar. Telefon kullanmanın yasak olmadığı firmalar, telefonlara yüklenen yazılımlar ile bluetooth ve RF gibi teknolojiler ile takibe başladılar. Telefon kullandırtmayan firmalar ise, küçük cepte taşınabilecek karakutular temin ediyorlar.

Lojistik ve Tüketim: Eve teslimat ve e-ticaret hacimlerindeki artış, kargo şirketlerini ve perakendicileri hazırlıksız yakaladı. Örneğin sadece Migros'un online satışları 6 kata ve siparişlerdeki ortalama sepet değeri 2 katına çıktı. Yani 12 kat bir artış söz konusu. Bu yüzden kargocular, ayrıca Covid'e yakalanan, tecrübeli personellerini de sahadan çekmek durumunda kaldıklarından, filo miktarlarını ve çalışanlarını da arttırmanın yanında, artık hem hassas adres bulma hem de rota optimizasyonu teknolojilerini işlerine entegre etmeye başladılar.

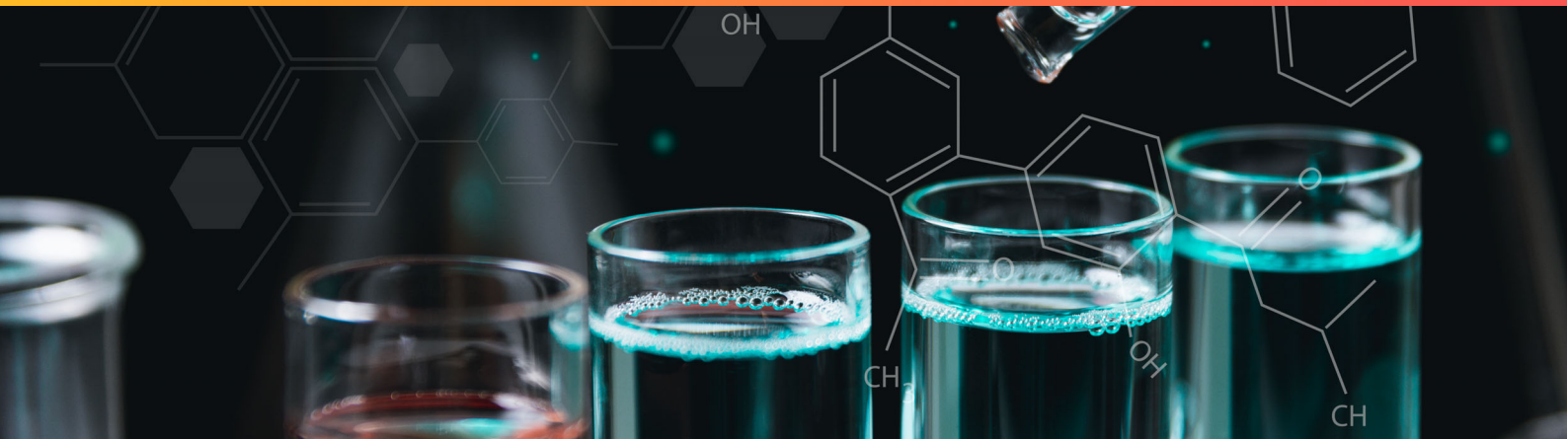




**İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister**

## “ ÇEVREYE DUYARLI ÜRETİM ÖNE ÇIKACAK ”

1 Haziran 2020 tarihi ile normalleşme süresinde ikinci dönem başladı. Pandemi dolayısıyla tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de hem can kaybı hem de ekonomik bakımdan kayıplar yaşansa da diğer ülkelere göre daha az bir hasar aldığımızı görüyoruz. Özellikle üreticilerimiz ve ihracatçılarımız bu dönemde maske, solunum cihazı, dezenfektan, kolonya gibi sağlığımız ve hijyen için gerekli olan üretilere yoğunlaşarak el birliği ile kısa sürede ülkemizin ihtiyaçlarını karşıladı. Aynı zamanda ülkemiz, diğer ülkelerin de acil ihtiyaçlarına yönelik yaptığı yardımlarla bu süreci yönetmedeki başarısını ve üretimdeki gücünü tüm dünyaya göstermiş oldu. Başta AB ülkeleri ve ABD olmak üzere hedef pazarlarımız açısından ülkemizin yeni bir tedarik merkezi olacağına yürekten inanıyorum. Pandemi ile birlikte dijitalleşme süreci de hız kazandı. Küresel ticaret şartlarının değişeceği açıkça gözüküyor. Biz İKMIB olarak ‘dijitalizm’ öngörüsünü ilk defa 2018 yılında dile getirmiştik. Yeni düzenin merkezinde teknoloji ve dijitalleşme yer alıyor. Sanayimizin ve ihracatçılarımızın da bu yeni çağa ayak uyduran değil yeni çağı kurgulayanlardan olması gerekiyor. Diğer yandan bu süreç gerek ilaç, dezenfektan ve gerekse medikal ürünlere olan gereksinimin artmasıyla kimya sektörümüzün de ne kadar hayati bir sektör olduğunu bir kez daha bizlere gösterdi. Yeni normal diye adlandırılan önümüzdeki süreçte de kimya sektörü olarak, Türkiye’de üretilmeyen ve katma değer sağlayacak, çevreye duyarlı üretimler başta olmak üzere, döngüsel ekonominin gerekliliğini yerine getiren bir sektör yaklaşımı doğrultusunda üretim ve ihracatımızı artırmaya çalışacağız.



# BULUT TEKNOLOJİLERİ



Plusclouds CEO'su Serkan Koçak:

“ Dijitale taşınmalar katlanacak  
Bulutta ihracat imkanı artacak ”



Salgına karşı alınması gereken tedbirler sebebiyle birçok yapı, geleneksel bağlılıklarını bir tarafa bırakıp dijitale taşınmaya başladı. Dijitaldeki mevcut yapılar ise odağını neredeyse tamamen bu tarafa çevirdi. Böylelikle dijital dönüşüme dokunabilen teknoloji ve yazılım şirketleri pandemi sürecinde en az etkilenen sektörler arasında diyebilirim. PlusClouds olarak bu süreçte yurt dışı satışlarımızın arttığını söyleyebilirim. Yeni Zelanda'dan ABD'ye kadar mühendislik hizmeti veriyoruz. Ayrıca yeni normal iş hayatımıza alışma sürecinde veri merkezlerini ya da sistemlerini buluta taşımak isteyen tüm firmalara ücretsiz danışmanlık veya ücretsiz bulut sunucu hizmeti sunuyoruz. Ülke olarak yeni teknolojiler ve yazılım alanına daha fazla yatırım yaparak önümüzdeki dönemlerde karşımıza çıkacak küresel ve yerel fırsatlarda büyük oyuncular arasında olabiliriz.



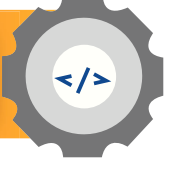


“ Devir dijitalleşme devri, işimize dair daha hızlı, daha etkin kararlar alabilmenin yolu yapay zeka ve ileri analitik çalışmalardan geçiyor. ”



Yapay zeka çalışmaları işimize dair organik zekaya ulaşmamızı ve doğru zamanda doğru aksiyonları almamızı sağlıyor. Salgın hastalık sürecinde yaşadığımız en önemli zorluk anlık akan verilere göre işimizi adapte edebilmek oldu. 360° Analitik Vizyon Yol Haritası ve çözüm yapılanması olmayan şirketlerin bu süreçte fırsatları kaçırdığına şahit olduk. Son birkaç yıldır bankalarımızda dijital kanalların kullanımını arttırmaya yönelik pek çok çalışma yaptık, salgın döneminde müşteriler doğal bir geçişe yöneldiler. Dijital kanalların kullanımı ciddi bir artış gösterdi. Birçok sektörde dijital kanalların kullanımındaki yoğunluğa hep birlikte şahit olduk. Türkiye'nin dijitalleşme sürecinde gelinen noktayı koruması gerekiyor. Dijitalleşmenin önündeki en önemli ihtiyaç dijital kanallara olan güvenin artması ve kullanım deneyiminin iyileştirilmesi. Sahtecilikle mücadele çok önemli bir konu olarak karşımıza çıkıyor. Bu noktada AIMS olarak sahtecilikle mücadelede geçmişte iş bilgisi ile yazılan kurallar ile yönetilen sistemler yerine sahtecilikle akan veri üzerinden öğrenen ve anlık yapay zeka modelleri geliştiren, güncelleyen, yanlış uyarı sayısının çok düşük olduğu canlı çözümlere geçmek gerekiyor. Biz bu noktada başarılı çalışmalar yapıyoruz. Özellikle bankalarımızın internet ve mobil bankacılık kanallarının yapay zekaya emanete dilmesi gerektiğine inanıyoruz. Bilişim sektörü ve bilişim sektörünü yakinen ilgilendiren diğer sektörler için devletten destek beklentilerinin oldukça yoğun olduğunu görüyoruz. Bu noktada hangi sektörlerde hangi segmentteki firmalara hangi destekler sunulursa getirisi ne olur sorusu gündeme geliyor. Segment bazlı risk öngörülerini, eğilim modellemeleri ile sektör firmalarımız için doğru destek yapıları kurulabilir, what-if senaryoları ile aksiyonların simulasyonu yapılarak doğru firmalara doğru destekler önerilebilir. Modeller çoklu modelleme yaklaşımı ile geliştirilerek, öngörüsül modeller dinamik öğrenen bir yapıda kurgulanabilir. Farklı sektörlerin birbirini yakinen ilgilendirdiğini biliyoruz, doğru karar mekanizması ile sektörün dinamiklerini korumaya yönelik aksiyonlar alınması ve alınan aksiyonların sonucunun anlık olarak analiz edilmesi, bu analitik sonuçlara göre yeni aksiyonların kurgulanması ile ülkemiz ekonomisinde yeniden yapılanma süreci başarı ile desteklenebilir.





## Makine İmalatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı: S. Emre GENCER

“ Birçok değişime hep birlikte hazır olmalıyız ”

Korona virüs salgını, tüm dünya genelinde toplum sağlığı kadar küresel ekonomik sistemde de ciddi hasarlara yol açtı. Dünyanın yeni normal sürecinin odağında ise makine sektörünün olacağını öngörüyoruz. Ülkemizde makine sektörü; Son dönemlerde iç pazardaki yaşanan daralmaya rağmen Türkiye'nin en rekabetçi, ülke ihracatının %10'undan fazlasını tek başına gerçekleştiren; katma değeri yüksek ürünler üreten, nitelikli iş gücü ile çalışan, Türkiye'nin en önemli problemlerinden “kayıt dışı” oranının en düşük olduğu ülkenin, en önemli yatırım sektörüdür. Salgın nedeniyle makine üretiminin minimum seviyeye indiği Avrupa'da pek çok ülke üreticileri, yeni pazar arayışlarına girdi. Bu durum, kuşkusuz Türkiye için bir avantaj olacaktır. Bu ülkenin geleceği üretimde, özellikle de katma değerli üretimde. Yüksek katma değer için de teknoloji geliştirmeye ağırlık verilmesi şart. Çünkü teknoloji üreten ve ürettiği teknolojiyi dünyaya satan ülkelerin artık ön plana çıktığı bir dönemdeyiz. Avrupa yeniden üretime başladığı zaman imalat sanayiimizin burada oluşacak talebe en hızlı şekilde yanıt verebilecek şekilde hazırlıkları yapması, sektörün geleceği açısından son derece önemli. Dünya tedarik zincirinde meydana gelecek kırılmaların ardından ortaya çıkacak fırsatlara karşı, yerli üretime ağırlık verilmesi halinde sektörümüz ve ülkemiz açısından çok daha pozitif bir tablo ortaya çıkıyor. Dolayısıyla ülkemiz ekonomisinin daha da kalkınıp gelişmesi için üretim ve teknoloji temelli yatırımlara hız vermemiz gerekiyor. Özellikle de yerli ve milli üretim anlayışının her alanda yaygınlaştırılması çok büyük önem taşıyor. Eğer ülkece teknoloji odaklı dönüşümü başarabilirsek, sahip olduğu potansiyelle birlikte sektörümüz, dünyanın en büyük makine üretim merkezlerinden biri olabilecek güçte ve yetkinliktedir. MİB olarak bu süreçteki önerimiz, makine sektörü başta olmak üzere imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaları ve değer zincirlerini işler halde tutmak amacıyla uygun koşullu özel bir kredi programı ihdas edilmesidir. Çünkü bakıldığında birçok Avrupa ülkesi “Yatırım/Teşvik Bankaları” üzerinden bu tür uygun koşullu kredi programları oluşturmuş ve uygulamaya geçirmişlerdir. Ülkemizde de makine imalatçıları/imalat sanayi sektörü için olağanüstü dönemin özel önlemi olarak, ‘Türkiye Kalkınma Bankası Özel Programı’ ihdas edilmelidir. Sonuç olarak, yeni normalin etkisiyle önümüzdeki günlerde yaşanabilecek birçok değişime hep birlikte hazırlıklı olmalıyız.



MAKRO



RUMELİSİAD Yönetim Kurulu Başkanı: Ömer Kumova

“ Canlanma başlayacak ”



Çin’de görülen ve hızla tüm dünyayı etkisi altına alan korona virüs süreci (Covid-19 pandemisi) ile bütün bildiklerimiz ve ezberlerimiz bozuldu. 2020 yılına oldukça iyimser bir şekilde başlamıştık. Veriler bu yılın 2019 yılına göre çok daha iyi geçeceğine işaret ediyordu. Ancak Covid-19 piyasalarda sert düşüslere, küresel tedarik zincirlerinde büyük değişimlere yol açarak beklenilmeyen bir dönemin yaşanmasına neden oldu. Pandemi sağlık sektöründen tedarik zincirlerine, ekonomiden sosyal ilişkilere kadar geniş yelpazede hayatın her alanını etkiledi. Tüm bunlara bağlı olarak pandeminin küresel çapta önemli dönüşümlere neden olacağı bir gerçek. Geline nokta Türkiye korona virüs ile mücadelede birinci dönemi geride bıraktı. İlk dönemde devletimiz destek ve teşvikleri ile iş dünyası için önlemlerini erken dönemde devreye aldı ve süreci oldukça iyi yönetti. İçinde bulunduğumuz dönemde de devletimiz tüm önlemleri başarılı bir şekilde uygulamaya devam ediyor. Her sektörde etkileri hissedilen salgın süreci, devletimiz tarafından kontrol altına alındı diyebiliriz. Elde edilen deneyimlere bağlı olarak ülkemizin Covid-19 pandemisinin ikinci döneminde de başarılı çalışmalar sergileyeceğini düşünüyorum. Yeni normalleşme ile birçok sektör tekrar eski günlerine dönmeye başladı. Korona virüs büyük oranda ekonomileri sarsarken, süreci doğru yöneten şirketler bu krizi fırsata çevirebilecektir. Bu dönemde yavaş yavaş ekonomi canlanmaya başlayacak, talepler artarak iyileşme süreci hızlanacaktır. Küresel krizler karşısında dirençli bir yapısı olan Türkiye, aslında ‘tehdit’ olan Covid-19 sürecini başarılı çalışmaları ile ‘fırsata’ çevirebilecektir. Şöyle ki, sürecin ilk döneminde ABD ve Çin’de uygulanan tedbirler Türk şirketlerinin üretim ve ihracat konularını olumlu yönde etkiledi. Bu nedenle firmalar bu süreci doğru değerlendirerek başarılı çalışmalara imza atabilirler.